

**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**



**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
Previo a la obtención del Título de:
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**“Internacionalización comercial de la harina de zapallo
ecuatoriana en el mercado de Singapur, como estrategia
para incrementar el ingreso de divisas al Ecuador, periodo
2013”**

AUTORES:

**Juan Carlos Chipe Pozo
Ana Jacqueline Poveda Veliz**

TUTOR:

Msc. Iván Riofrio

Guayaquil – Ecuador

DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido culminar esta meta. A mi padre que a pesar de no estar físicamente junto a mí, vivirá eternamente en mi corazón y con sus recuerdos, sus consejos y enseñanzas me guían a seguir adelante día a día. A mi madre porque con su bendición, apoyo, su amor y su lucha diaria han permitido que alcance el desarrollo en el ámbito profesional y personal. A mis hermanos por estar siempre a mi lado brindándome el apoyo y amor necesario.

Ana Jacqueline Poveda Veliz

DEDICATORIA

El proyecto está dedicado a todas las personas que fueron parte fundamental a lo largo de mi carrera, mis padres, mi esposa e hijo que siempre fueron las luces que guiaron mi camino en el sendero de la sabiduría, para concretar otro sueño más. Mis maestros ya que sin ellos no fuera nada este trabajo, está dedicado a todas las personas que creyeron en mis desde el principio hasta el final ya que sin ellos no fuera nada.

Juan Carlos Chipe Pozo

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme bendecir mi camino para culminar mi carrera, a mis padres que han sido el pilar fundamental para lograr mis metas, sin la bendición y el amor de ellos no hubiese alcanzado mis objetivos propuestos.

Quiero expresar también un profundo agradecimiento a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte, a mis maestros por su importante aporte en el desarrollo de mi carrera profesional, principalmente a mi tutor Msc. Iván Riofrio por su valioso apoyo en el desarrollo y revisión del proyecto. Finalmente agradezco a mi compañero Juan Carlos Chipe por su apoyo y labor en conjunto para lograr cumplir con nuestra meta propuesta.

Ana Jacqueline Poveda Veliz

AGRADECIMIENTO

Este proyecto ha sido posible gracias a la contribución, experiencia y profundos conocimientos de todos mis maestros a los largo de mis carrera, quienes fueron las bases científicas y teóricas de nuestro saber en la rama que nos desenvolvemos, a mi Tutor Msc. Iván Riofrio que supo guiarnos en el camino correcto ya que él fue quien colaboro con la revisión de este trabajo, a mi compañera Ana Poveda que con sus valiosos comentarios y sugerencias impartidas en el trabajo supimos salir adelante, pero mi principal agradecimiento es a mi familia, a mi esposa e hijo y Dios sobre todas las cosas, ya que fueron ellos las personas que alentaban para seguir adelante.

Juan Carlos Chipe Pozo

Declaración de Autoría y Cesión de Derechos a la Universidad

Nosotros, Juan Carlos Chipe Pozo y Ana Jacqueline Poveda Véliz, declaramos bajo juramento que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada por nosotros.

De la misma forma cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucionalidad vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar la factibilidad de ingresar a un mercado con amplio potencial económico por medio de la exportación de un producto no tradicional industrializado en nuestro país y con múltiples beneficios medicinales.

Juan Carlos Chipe Pozo
C.C 0921955530

Ana Jacqueline Poveda Véliz
C.C 092576347-7

Certificación del Tutor del Proyecto de Investigación

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrada por el Director de la Escuela de Comercio Exterior de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación con el tema: “Internacionalización comercial de la harina de zapallo ecuatoriana en el mercado de Singapur, como estrategia para incrementar el ingreso de divisas al Ecuador, periodo 2013”, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al título de:

INGENIEROS EN COMERCIO EXTERIOR

El mismo que reúne los requisitos para ser defendido ante el Tribunal Examinador que se designe para el efecto.

Atentamente,

Msc. Iván Riofrio.

INDICE

CAPITULO I EL PROBLEMA A INVESTIGAR

	Páginas
1.1 TEMA.....	1
1.2 DIAGNOSTICO.....	1
1.2.1 SINTOMAS DEL PROBLEMA	1
1.2.2 CAUSAS DEL PROBLEMA	2
1.2.3 PRONOSTICO.....	3
1.2.4 CONTROL AL PRONOSTICO.....	4
1.2.5 DELIMITACION DEL CONTEXTO	4
1.3 DEFINICION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION	4
1.4 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION	7
1.5 OBJETIVOS.....	8
1.5.1 OBJETIVO GENERAL.....	8
1.5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	8
1.6 INTENCIONALIDAD DE LA INVESTIGACION.....	9

CAPITULO II MARCO TEORICO

2.1 ESTADO DEL CONOCIMIENTO.....	11
2.1.1 LAS EXPORTACIONES EN EL ECUADOR	11
2.1.2 EXPORTACIONES NO PETROLERAS.....	12
2.1.3 BALANZA COMERCIAL	13
2.1.4 RELACION COMERCIAL ENTRE ECUADOR - SINGAPUR	15
2.2 FUNDAMENTACION TEORICA	19
2.2.1 MARCO TEORICO	16
2.2.2 MARCO LEGAL	41
2.2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	48

2.3 HIPOTESIS O ANTICIPACIONES HIPOTETICAS	50
2.4 VARIABLES DE INVESTIGACION	51
2.5 INDICADORES.....	52
2.5.1 INDICADORES DE LA HIPOTESIS GENERAL	53
2.5.2 INDICADORES DE LAS HIPOTESIS PARTICULARES	53

CAPITULO III

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1 UNIVERSO MUESTRAL	55
3.1.1 POBLACION Y MUESTRA.....	55
3.2 METODOS, TECNICAS E INSTRUMENTOS.....	55
3.3 APLICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS	56
3.4 PRONOSTICOS DE DATOS.....	58
3.5 RECURSOS:INTRUMENTOS, CRONOGRAMAS, PRESUPUESTOS	72

CAPITULO IV

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

4.1 PROCESO DE EXPORTACION.....	74
4.1.1 GENERALIDADES	74
4.1.2 EXPORTACION A CONSUMO	74
4.1.3 ANALISIS DE LA NORMATIVA LEGAL NACIONAL	75
4.1.4 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR.....	75
4.1.5 REGISTRO DEL EXPORTADOR ANTE EL SENAE	76
4.1.6 ORGANISMOS DE CONTROL EN SINGAPUR.....	77
4.1.7 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION	78
4.1.8 CLASIFICACION ARANCELARIA	79
4.1.9 ACUERDO COMERCIAL ENTRE LAS PARTES	79

4.1.10 EL VALOR FOB	79
4.1.11 DETERMINACION DE GASTOS INTERNOS DE EXPORTACION	80
4.1.12 FORMA DE PAGO	81
4.1.13 EMBALAJE Y ETIQUETADO	83
4.1.14 DOCUMENTOS BASICOS DE ACOMPAÑAMIENTO.....	83
4.1.14.1 FACTURA COMERCIAL O DOCUMENTOS QUE ACREDITEN LA TRANSACCION COMERCIAL	84
4.1.14.2 DOCUMENTO DE TRANSPORTE	85
4.1.14.3 CERTIFICADO DE ORIGEN	86
4.1.14.4 CERTIFICADO SANITARIO - AGROCALIDAD	86
4.1.15 PROCESO DE EMBARQUE	87
4.1.15.1 APERTURA DE LA EXPORTACION.....	87
4.1.15.2 PROCEDIMIENTO DE EXPORTACION.....	90
4.2 PLAN DE MARKETING	97
4.2.1 EL PRODUCTO Y SUS ESTRATEGIAS DE MARKETING	97
4.2.2 USOS	99
4.2.3 MARCA DEL PRODUCTO	99
4.2.4 EMPAQUE Y EMBALAJE.....	99
4.2.5 CONTEXTO ESTRATEGICO	100
4.2.6 SEGMENTACION DEL MERCADO	101
4.2.7 ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE MERCADO	102
4.2.8 ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO	103
4.2.9 POSICIONAMIENTO.....	103
4.2.10 ESTRATEGIA DE COMUNICACION.....	103
4.2.11 PRECIOS DE EXPORTACION DEL ECUADOR.....	104
4.2.12 PROMOCION Y COMERCIALIZACION	105
4.3 ANALISIS FINANCIERO	105
4.3.1 INVERSION INICIAL	106
4.3.2 BALANCE INICIAL	107
4.3.3 ACTIVOS CORRIENTES.....	108
4.3.4 ACTIVOS FIJOS Y DIFERIDOS	108
4.3.5 GASTOS PRESUPUESTABLES	110

4.3.6 COSTOS FIJOS Y VARIABLES	111
4.3.7 AMORTIZACION DE PRESTAMO	113
4.3.8 INGRESOS PRESUPUESTADOS	114
4.3.9 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	115
4.3.10 FLUJO DE EFECTIVO	118
4.3.11 FLUJO DE INVERSION.....	119
4.3.12 ANALISIS DEL VAN Y TIR	120
VALIDACION DE LA PROPUESTA	122
CONCLUSIONES.....	124
RECOMENDACIONES	125
BIBLIOGRAFIA	126
ANEXOS	

INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

INDICE DE TABLAS

	Páginas
TABLA 1 EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES A SINGAPUR.....	17
TABLA 2. VARIEDADES DEL PRODUCTO	17
TABLA 2. INDICADORES SOCIOECONOMICOS	18
TABLA 3 VARIEDADES DEL PRODUCTO	20
TABLA 4 PROPIEDADES DEL PRODUCTO	23
TABLA 5 VALOR NUTRICIONAL DEL PRODUCTO.....	24
TABLA 6 CULTIVOS Y DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO	25
TABLA 7 CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO.....	59
TABLA 8 VALOR NUTRICIONAL	60
TABLA 9 INVERSION DEL PRODUCTO	61
TABLA 10 EXPORTADORES DEL PRODUCTO	62
TABLA 11 DIVERSIFICACION DE MERCADO.....	63
TABLA 12 INCREMENTO DE LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA.....	64
TABLA 13 RENTABILIDAD DEL MERCADO	65
TABLA 14 NIVEL DE INTERES DEL PRODUCTO	66
TABLA 15 DISPOSICION PARA EXPORTAR.....	67
TABLA 16 LUGARES DE ADQUISICION DE VIVERES	68
TABLA 17 ENVASES DEL PRODUCTO	69
TABLA 18 CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA	71
TABLA 19 CRONOGRAMA	72
TABLA 20 PRESUPUESTO	73
TABLA 21 VALOR FOB.....	80
TABLA 22 DETERMINACION DE GASTOS INTERNOS	80
TABLA 23 PRECIO DE EXPORTACION.....	104
TABLA 24 INVERSION INICIAL	106

TABLA 25 BALANCE INICIAL	107
TABLA 26 ACTIVOS CORRIENTES	108
TABLA 27 DEPRECIACION DE ACTIVOS	109
TABLA 28 PRESUPUESTO DE GASTOS	110
TABLA 29 COSTOS FIJOS Y VARIABLES	111
TABLA 30 AMORTIZACION DEL PRESTAMO	114
TABLA 31 INGRESOS PRESUPUESTADOS	115
TABLA 32 PUNTO DE EQUILIBRIO	117
TABLA 33 FLUJO DE EFECTIVO	118
TABLA 34 FLUJO DE INVERSION	119

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1 EXPORTACIONES NO PETROLERAS	13
GRAFICO 2 BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA	14
GRAFICO 3 BALANZA COMERCIAL TOTAL	15
GRAFICO 4 PRINCIPALES EXPORTACIONES A SINGAPUR	16
GRAFICO 5 PROCESO DE ELABORACION DEL PRODUCTO	27
GRAFICO 6 CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO	59
GRAFICO 7 VALOR NUTRICIONAL	60
GRAFICO 8 INVERSION DEL PRODUCTO	61
GRAFICO 9 EXPORTADORES DEL PRODUCTO	62
GRAFICO 10 DIVERSIFICACION DEL MERCADO	63
GRAFICO 11 INCREMENTO DE LA BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA	64
GRAFICO 12 RENTABILIDAD DEL MERCADO	65
GRAFICO 13 NIVEL DE INTERES DEL PRODUCTO	66
GRAFICO 14 DISPOSICION PARA EXPORTAR.....	67
GRAFICO 15 LUGARES DE ADQUISICION DE VIVERES	68
GRAFICO 16 ENVASES DEL PRODUCTO	69
GRAFICO 17 CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA	71

GRAFICO 18 ESTRATEGIAS DE MARKETING	98
GRAFICO 19 PUNTO DE EQUILIBRIO	117
GRAFICO 20 GRAFICO DE INVERSION	119
GRAFICO 21 VAN	121

INTRODUCCION

El desequilibrio de la balanza comercial no petrolera y la carencia en el ingreso de divisas es la mayor problemática del país, la falta de promoción y apoyo al sector exportador perjudican el desarrollo del sector agrícola ecuatoriano.

El incremento en las exportaciones de productos no tradicionales y la apertura de nuevos mercados, es una medida eficaz para aumentar el ingreso de divisas al Ecuador y promover el desarrollo sostenible del sector agroindustrial del país.

En el país existe gran cantidad de hortalizas que no han sido aun procesadas y cuentan además con valiosas propiedades nutricionales indispensables en la dieta del individuo, entre ellas se encuentra el zapallo. Esta hortaliza es producida en grandes cantidades en varias provincias de la Costa y la Sierra.

Ante ellos se analiza la factibilidad de exportar harina de zapallo como un producto sustituto mediante el desarrollo de un plan de comercialización y exportación del producto al mercado de Singapur, generando la expansión comercial, el desarrollo del sector agrícola ecuatoriano, expansión del portafolio de productos ecuatorianos, fomentar el valor agregado del producto comercializado, el aumento de ingreso de divisas que sirve como aporte para el equilibrio de la balanza comercial no petrolera.

CAPITULO I

EL PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1. El tema

Los hábitos de consumo de productos elaborados de harinas en el mercado de Singapur y la falta de exportaciones de productos no tradicionales ecuatorianos conllevan a la búsqueda del desarrollo de nuevas oportunidades de negocios con el fin de generar el incremento de divisas y la expansión de exportaciones ecuatorianas.

Según lo mencionado anteriormente se plantea el tema a continuación:

“Internacionalización comercial de la harina de zapallo ecuatoriana en el mercado de Singapur, como estrategia para incrementar el ingreso de divisas al Ecuador, periodo 2013”

1.2. Diagnóstico: Ámbito/ contexto

El planteamiento del problema se define en función de síntomas, sus causas, pronóstico y control del pronóstico, las cuales se detallan a continuación:

1.2.1. Síntomas del problema.

Como síntomas comprendemos el efecto que se ocasiona sobre una variable o hecho analizado, los síntomas del proyecto de investigación se presentan a continuación:

- El Desequilibrio de la balanza comercial no petrolera con Singapur genera una inercia en el déficit de la balanza comercial ecuatoriana, superable mediante el fomento de exportaciones no petroleras basadas en las ventajas comparativas del Ecuador.

- La baja comercialización de productos no tradicionales hacia el mercado de Singapur genera la pérdida de un mercado con tendencia al consumo de productos agrícolas no tradicionales, que pueden ser potencialmente exportables por el Ecuador, generando esto la pérdida de oportunidades de negocios internacionales y de ingreso de divisas al Ecuador.
- La falta de relaciones comerciales entre Ecuador y Singapur evidencia la ausencia de una política de Estado en materia de comercio exterior, esta situación genera desventajas en el país, la falta de oportunidades de acceso preferencial a los mercados del mundo, la visión de negocios para vender más productos, el desarrollo de la producción y, por tanto, ausencia de plazas de empleo en el país.
- El Desconocimiento del alto nivel nutricional del producto en el mercado ocasiona la carencia de consumo en el mercado local, con aceptación internacional en mercado Asiático, ocasionando que el producto a nivel local sea difícil de comercializar aun conociendo el alto nivel nutricional que tiene la harina de zapallo.
- La alta demanda de productos nutricionales alternativos despierta un interés en el consumidor final esto genera que nuestros productos no tradicionales sean de gran demanda en el extranjero lo que produce una alternativa para el equilibrio de la balanza comercial no petrolera

1.2.2. Causas del problema

Las causas del problema de la investigación son las siguientes:

- La causa principal del desequilibrio de la balanza comercial no petrolera, con Singapur, se debe a la falta de promoción e incentivos orientados al sector exportador con enfoque de explotación y comercialización de productos no tradicionales existentes en el Ecuador.

- La inexistencia de estudios del sector agrícola ecuatoriano para explotar la elaboración de nuevos productos derivados del zapallo, es ocasionado por los bajos incentivos estatales y privados para el emprendimiento del sector agrícola y exportador, la perfecta ubicación geográfica del Ecuador beneficia a la producción de todo tipo de productos los mismos que no son explotados en el mercado internacional.
- La ausencia de acuerdos y tratados comerciales o bilaterales entre Ecuador y Singapur conlleva al decrecimiento de negocios entre ambos países, causando que los negocios internacionales no sean explotados ni desarrollados al 100%.
- A la falta de convenios el país busca afianzar la ventas de sus productos a mercados internacionales, buscando alternativas para evitar que las exportaciones ecuatorianas bajen totalmente debido a la negativa del Gobierno por firmar acuerdos que incrementen las exportaciones.
- Por la falta de promoción de la marca país y del portafolio de productos que se ofrecen causa que las PYMES no quieran desarrollar este tipo de productos con un alto nivel comercial a explotar.
- La cultura gastronómica de Singapur está basada en una tendencia elevada de consumo de carbohidratos y de productos elaborados de harina causa que Singapur sea el mercado ideal para exportar la harina de zapallo ya que su cultura culinaria es exótica por su diversidad de razas que habitan en este país.

1.2.3. Pronóstico.

Debido a la falta de incentivos y promoción a los productos no tradicionales, se mantiene una marcada tendencia en déficit en la balanza comercial no petrolera, generando esto la pérdida de oportunidades para la mejora

y desarrollo del comercio del Ecuador, hecho que impactará la calidad de vida ecuatoriana y perjudicará la competitividad de la marca país Ecuador.

1.2.4. Control al pronóstico

Como control al pronóstico se establece el diseño de un plan para incrementar la competitividad de la marca país a través de relaciones de comercio exterior con mercados no tradicionales, mejorando así la balanza comercial no petrolera y a la vez aprovechando nuevos mercados en desarrollo con el fin de mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos.

El éxito del proceso de exportación dependerá, entre otros factores, de una buena recopilación de información, por ello es recomendable diversificar los mercados en el exterior. Realizar en primera instancia una investigación documental que permita establecer un plan estratégico de negocios de exportación de la harina de zapallo dándole a la actividad exportadora ecuatoriana un horizonte de permanencia y no un carácter transitorio o coyuntural, de una actividad marginal dentro de la producción y las ventas de nuestro país.

1.2.5 Delimitación del contexto

La delimitación es la siguiente:

Campo: Comercio Exterior.

Área: Ampliación de nuevos mercados para las exportación de productos no tradicionales.

Periodo: 2012

Marco Espacial: Singapur.

1.3. Definición del problema de investigación.

El problema general de la investigación es:

¿Cómo mejorar el déficit de la balanza comercial ecuatoriana no petrolera mediante la inserción comercial de productos ecuatorianos no tradicionales, orientado al mercado no convencional de Singapur?

La principal problemática del proyecto será determinar la viabilidad del producto para poder incursionar en mercados altamente competitivos y exigentes como lo es Singapur, no solo en la calidad de producto sino también en sus características esenciales como es envase y presentación.

La economía del Ecuador ha dependido de la exportación de pocos productos primarios hacia unos cuantos mercados internacionales, uniéndosele a estos productos la exportación de petróleo.

En la actualidad el petróleo, es el mayor producto de exportación del país, es un recurso natural cuya fuente se está agotando. La concentración de nuestros productos en los mercados globales y la sobreproducción debido a una falta de coordinación entre los productores ecuatorianos, ha hecho que los precios de los mismos hayan caído haciendo tomar fuerza al sector agrícola no tradicional.

Ecuador dispone de una amplia gama de productos agrícolas exóticos entre ellos el zapallo, cuyo recurso no ha sido explotado en los últimos años siendo así una hortaliza muy apetecida en los países asiáticos como lo es Singapur. Este problema responde a la limitada difusión de información detallada sobre las oportunidades que ofrece el mercado internacional en relación con las características de la oferta y demanda en los principales mercados de destino.

Los productos no tradicionales harán que el Ecuador se pueda expandir internacionalmente con productos procesados de calidad haciendo que la marca país sea conocida y la oferta exportable aumente considerablemente.

A continuación se detallan los sub-problemas de la investigación:

- ¿Que causa el desequilibrio de la balanza comercial no petrolera con Singapur?

La falta de medidas para frenar la acelerada expansión del gasto estatal que al alentar el consumo constituyen la mayor presión para el crecimiento de las importaciones ni tampoco se aplica una política comercial de fomento de las exportaciones.

- ¿Cuáles son los efectos de la baja comercialización de productos no tradicionales hacia el mercado de Singapur?

La baja comercialización de productos hacia Singapur genera un retraso en el crecimiento económico para lograr un nivel de vida más elevado en el Ecuador

- ¿Cuáles son las causas principales de la falta de relaciones comerciales entre Ecuador y Singapur?

Unas de las causas principales de las relaciones comerciales con Singapur es la falta de diálogo por parte de nuestros últimos gobiernos con este país generando retrasos en las negociaciones internacionales.

- ¿Cuáles son los motivos de desconocimiento del alto nivel nutricional del producto en el mercado?

La falta de promoción en el sector agrícola el incentivo estatal y la falta de una estrategia de mercado apetecible, para poder invertir en este producto.

- ¿Por qué existe una gran demanda de producto nutricional alternativo en el mercado a incursionar?

Porque el mercado de Singapur es consumidor de productos exóticos con un elevado valor nutricional por su diversidad de culturas.

- ¿Por qué Singapur tiende a consumir nuevos tipos de harina?

Por la búsqueda de nuevas alternativas nutricionales y su alto consumo de carbohidratos para los consumidores de este País.

1.4. Justificación

El proyecto está enfocado en maximizar los recursos naturales del Ecuador, tomando en cuenta una hortaliza como es el zapallo con un alto nivel nutricional y vitamínico, para ingresarlo al mercado internacional, después del análisis de las necesidades y hábitos de consumo en varios mercados internacionales.

Se determina que Singapur es un mercado con un alto poder adquisitivo y que la dieta en sus habitantes es elevada en el consumo de productos a base carbohidratos y de productos con sabores exóticos, los consumidores singapurenses están abiertos a la elección de nuevos productos y sabores. Los habitantes están dispuestos a pagar altos precios por productos de buena calidad y con elevados valores agregados.

La investigación abarca todos los campos, desde adquisición de la materia prima hasta su negociación en el exterior, logrando que la harina de zapallo se torne como un producto no tradicional exportable, fomentando la inversión del sector agrícola y ampliando la cartera de productos ecuatorianos no tradicionales de exportación

La finalidad del proyecto es la de suministrar suficiente información sobre los costos y beneficios de la exportación de la harina de zapallo, para que se pueda establecer un proceso de negociación del mismo dejando claro que el Ecuador posee con una oferta exportable rica y considerable para poder equiparar la balanza comercial no petrolera.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

El objetivo general de la investigación es el siguiente:

La explotación de nuevos mercados con la comercialización de productos no tradicionales, asegura el crecimiento satisfactorio de las exportaciones ecuatorianas, generando el incremento de divisas, el desarrollo del sector agrícola e industrial y el equilibrio de la balanza comercial no petrolera ecuatoriana.

1.5.2. Objetivos Específicos

Los objetivos específicos de la investigación son:

- Generar el ingreso de divisas con la explotación de nuevos mercados, desarrollando nuevos planes de exportaciones y analizándolos para lograr el crecimiento de la marca país.
- Incrementar el desarrollo agrícola de productos no tradicionales incentivando la comercialización a mercados internacionales, generado por un proceso de cambios y desarrollo en la elaboración, explotación y comercialización de productos no tradicionales.
- Determinar las variables que han generado la nula relación comercial entre Ecuador y Singapur, en la actualidad la principal causa se debe a la ausencia de una política de estado en materia de comercio exterior, esto es desventajoso para el país, ya que es necesario tener acceso preferencial a los mercados del mundo.
- Fomentar el valor agregado del producto comercializado, aplicar una característica esencial al producto con el propósito de darle un mayor

valor comercial o poco usado por los competidores con el fin de generar cierta diferenciación en el producto.

- Explotar la cultura de consumo de productos de alto valor nutricional, lograr la diversificación de los recursos agrícola lanzando al mercado productos no tradicionales y dar a conocer el alto valor nutricional.
- Aprovechar la búsqueda de nuevas opciones nutricionales desarrolladas por el mercado de Singapur logrando la expansión de la marca país aprovechando la dieta alta en carbohidratos de Singapur y su búsqueda por nuevos productos con alto nivel nutricional debido a la preocupación de los habitantes por su salud y bienestar lo que ha creado una tendencia hacia hábitos de alimentos mas saludables.
- Generar nuevas opciones de negocios internacionales para mejorar el desarrollo del sector exportador, encontrando nuevos mercados para la exportación a través del análisis de consumo de cada país, observando tendencias de crecimiento de las importaciones del mercado meta y analizándolo como oportunidad de negocio para realizar las exportaciones.

1.6. Intencionalidad de la investigación

El proyecto está basado en el estudio de un mercado y sus hábitos de consumo, así como también identificar las dificultades y oportunidades con el fin de analizar y elaborar un plan de exportación. Singapur es un mercado pequeño, moderno, rico, de fácil acceso y representa una puerta de entrada a todo el Sudeste Asiático aprovechando que por su reducido tamaño y su falta de recursos naturales hace que Singapur dependa totalmente del comercio exterior y que sus productos para el consumo son importados en casi su totalidad.

La investigación nace de la necesidad de buscar alternativas de exportación que hagan más competitivo al país, considerando de gran utilidad toda la información recopilada para conocer de manera precisa el mercado meta,

así como las condiciones necesarias para que el producto sea aceptado como una alternativa viable que pueda mejorar la situación actual del sector agroecuatoriano.

Los resultados del estudio del mercado permitirán establecer estrategias competitivas para posicionar el producto en el mercado meta, considerando el gran aporte positivo que se va dar en la balanza comercial no petrolera ecuatoriana, creando ideas que motiven ya sea al sector público o privado a invertir en proyectos viables.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Estado del conocimiento

2.1.1. Las exportaciones en el Ecuador

El Ecuador debido a su situación geográfica está en la capacidad de producir diversas variedades de productos agrícolas que son muy cotizadas en los mercados internacionales. Existen sectores que producen artículos con potencial de exportación, pero por la falta de ayuda técnica, tecnológica y económica no han sido desarrollados.

Las exportaciones son una de las bases fundamentales para el desarrollo de un país sin embargo, la falta de promoción de la marca país y la cartera mínima de productos ecuatorianos para comercializar internacionalmente genera déficit en la balanza comercial no petrolera. Las exportaciones son básicamente primarias, aunque por ahora las empresas están desarrollando estrategias de industrialización, comercialización y exportación de productos para ingresar a mercados internacionales y competir con otros mercados.

El Ecuador es un país de mercado interno reducido y exportaciones básicamente primaria, en su mayor parte petrolera, teniendo como resultado el desequilibrio de la balanza comercial no petrolera y la carencia en los ingresos de divisas al mercado Ecuatoriano.

Las exportaciones desempeñan un papel fundamental en el desarrollo y crecimiento de los países, actualmente esta actividad representa un peso primordial en el desarrollo económico de cada país. Con el desarrollo de diversas políticas económicas que incluyan medidas que sean factibles para el desarrollo del comercio exterior y al crecimiento de las exportaciones principalmente se logra el desarrollo económico del país y al crecimiento de la economía mundial.

La falta de las exportaciones se debe principalmente a la ausencia de políticas de promoción de exportaciones e inversiones del país. Las causas principales del desequilibrio de la balanza comercial no petrolera de debe a la deficiencia de inversiones en el sector agrícola, el bajo desarrollo del sector industrial en el procesamiento de productos nuevos que posean un elevado valor agregado para poder ser comercializados en mercados internacionales.

A pesar que el Ecuador posee diversas ventajas en los cultivos por ser un país rico en recursos no se ha desarrollado el 100% de sus productos y recursos.

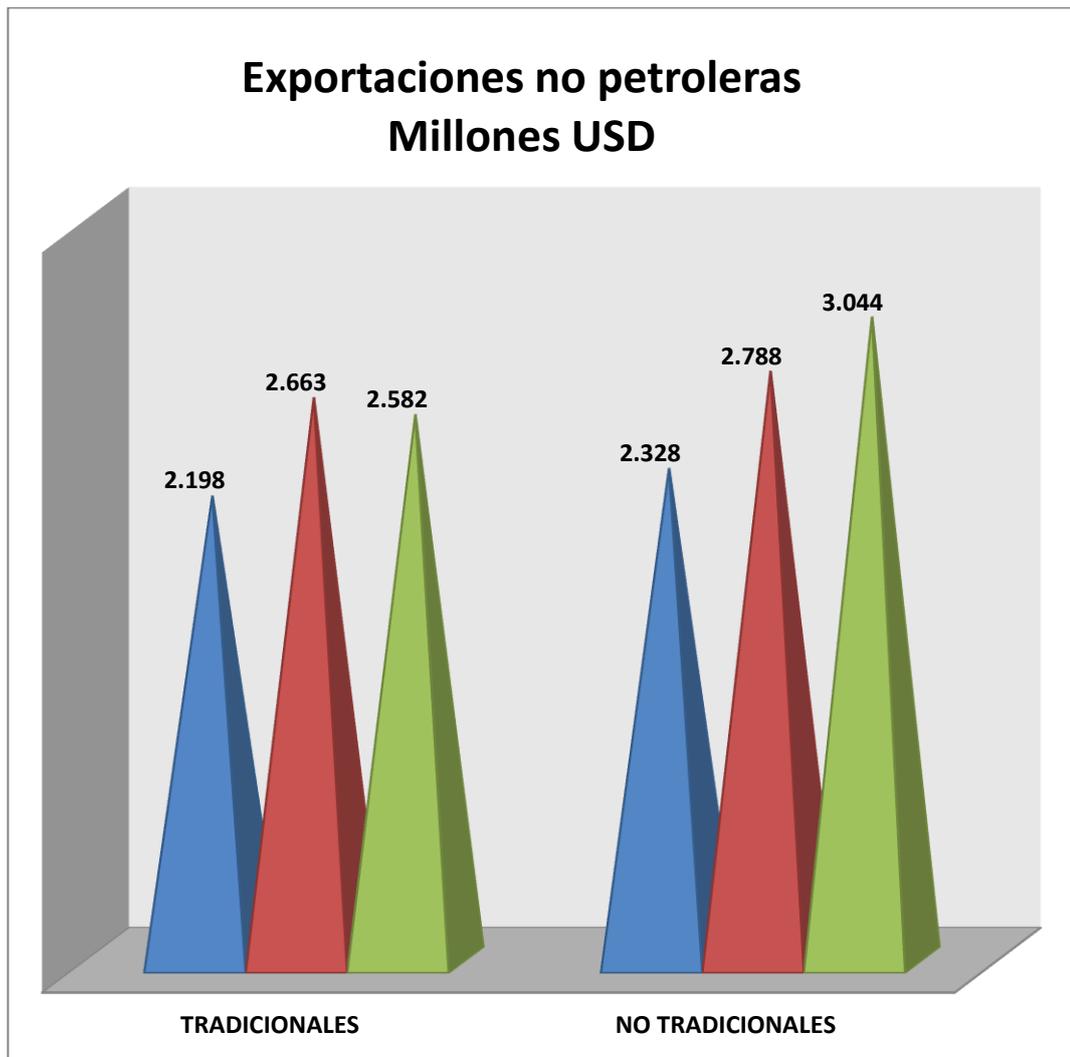
2.1.2. Exportaciones no petroleras

Las principales exportaciones ecuatorianas no petroleras se encuentran encabezadas por el banano, camarón, atún, cacao flores entre otros productos. Los productos industrializados se encuentran registrados como productos no tradicionales por su baja comercialización en comparación con otros productos.

En el boletín mensual de PROECUADOR (Septiembre 2012), se determinó Para el periodo de Enero a Septiembre del 2012, el banano y plátano se constituye en el principal sector de exportación con un 21.40% de participación del total no petrolero, el camarón con una participación del 13.10% y en tercer lugar se ubican los enlatados de pescado con el 10.80% de la exportación no petrolera. Seguidos de flores con un 7.60 %. Sumando estos 4 grupos de productos, se tiene cerca del 52.90% de la exportación no petrolera.

La elaboración y comercialización de las harinas alimentarias para la elaboración de alimentos cada vez está creciendo su mercado, la apertura de mercados y explotación de mercados logra la diversificación de las presentaciones de sus productos siendo estos más económicos y prácticos para los consumidores, quienes buscan variedad, economía y fácil adquisición.

Grafico 1.- Exportaciones no petroleras



Elaborado: Poveda - Chipec

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

2.1.3 Balanza Comercial

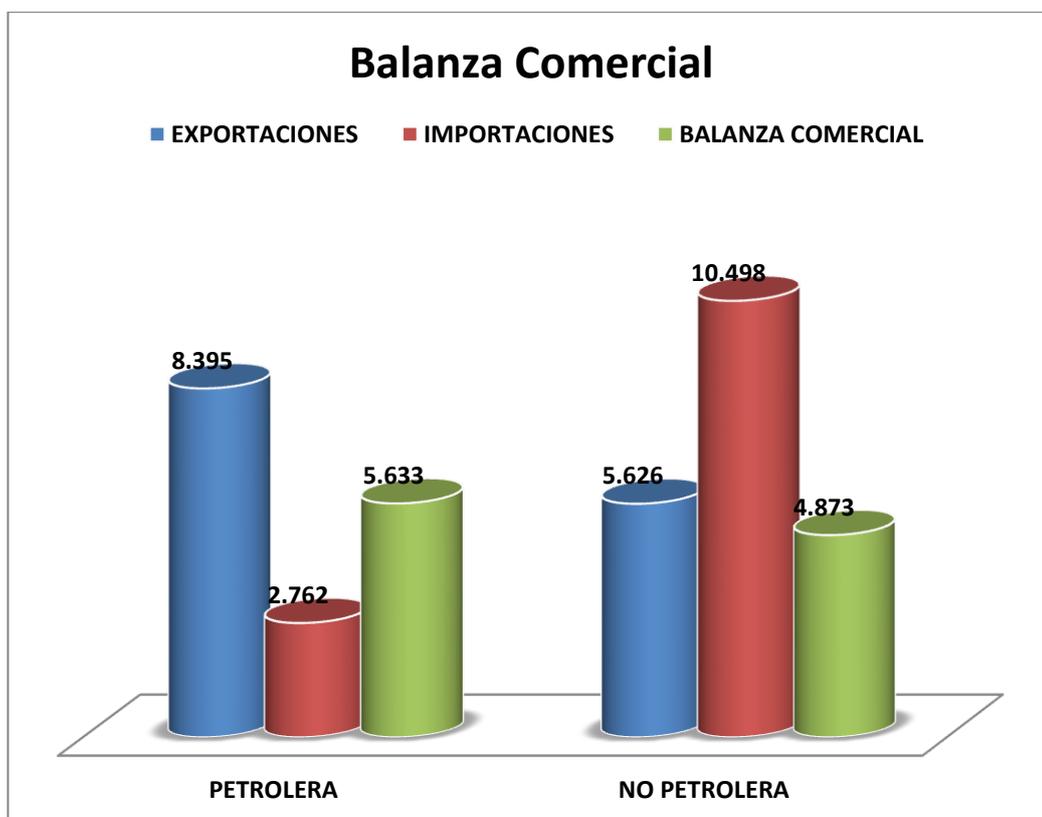
La balanza comercial forma parte de la balanza de pagos de un país, solo incluye las importaciones y exportaciones de mercancías, no contempla la prestación de servicios entre países, ni la inversión o movimientos de capitales.

El saldo de la balanza comercial será el resultado de restar las importaciones a las exportaciones realizadas dentro del país y describe el equilibrio de este tipo de transacciones.

En el informe del BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (2012), señaló que “Entre Enero y Agosto del 2012 el Ecuador registro un superávit de \$4.6 millones en la balanza comercial; sin embargo, esta cifra es 96.8% menor en comparación a la de similar periodo del 2011, cuando se ubicó en \$146.9 millones. La disminución del saldo estuvo empujada por un aumento del déficit de la balanza no petrolera que entre enero y agosto fue de 16.3 %”.

En el boletín mensual de PROECUADOR (Septiembre 2012), como resultado del análisis en Balanza Comercial Petrolera y No Petrolera, se puede notar que la primera es superavitaria en USD 5,633 millones para el periodo enero – julio del 2012, mientras que la no petrolera es deficitaria en USD 4,873 millones para igual período de análisis.

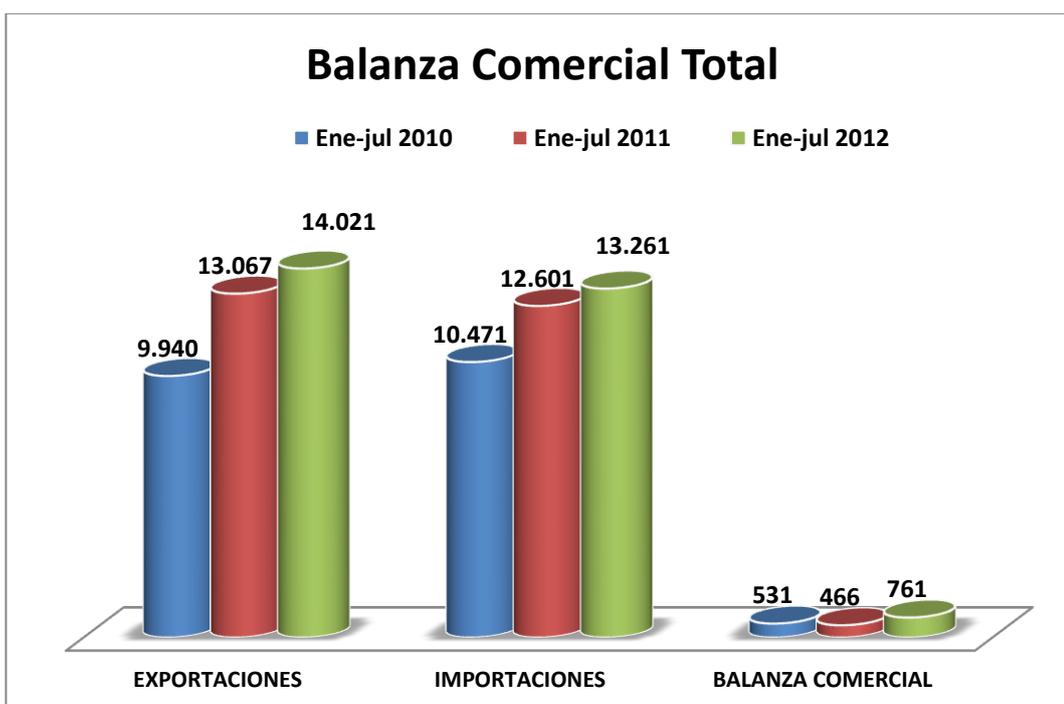
Grafico 2.- Balanza comercial petrolera y no petrolera



Elaborado: Poveda - Chipe
Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

Según el informe emitido por el la Dirección de Inteligencia Comercio e Inversiones, PROECUADOR 2012, determinar que “al cierre del mes de julio de 2012 se presenta una mejora del 63% en el saldo de Balanza Comercial Total pasando de un superávit de USD 466 millones en julio del 2011, a un superávit de USD 761 millones en julio del 2012. Las exportaciones totales crecieron un 7% al comparar los mismos períodos de 2011 y 2012 mientras que las importaciones crecieron un 5%.

Grafico 3.- Balanza comercial total



Elaborado: Poveda - Chipe

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

2.1.4. Relación comercial Ecuador- Singapur

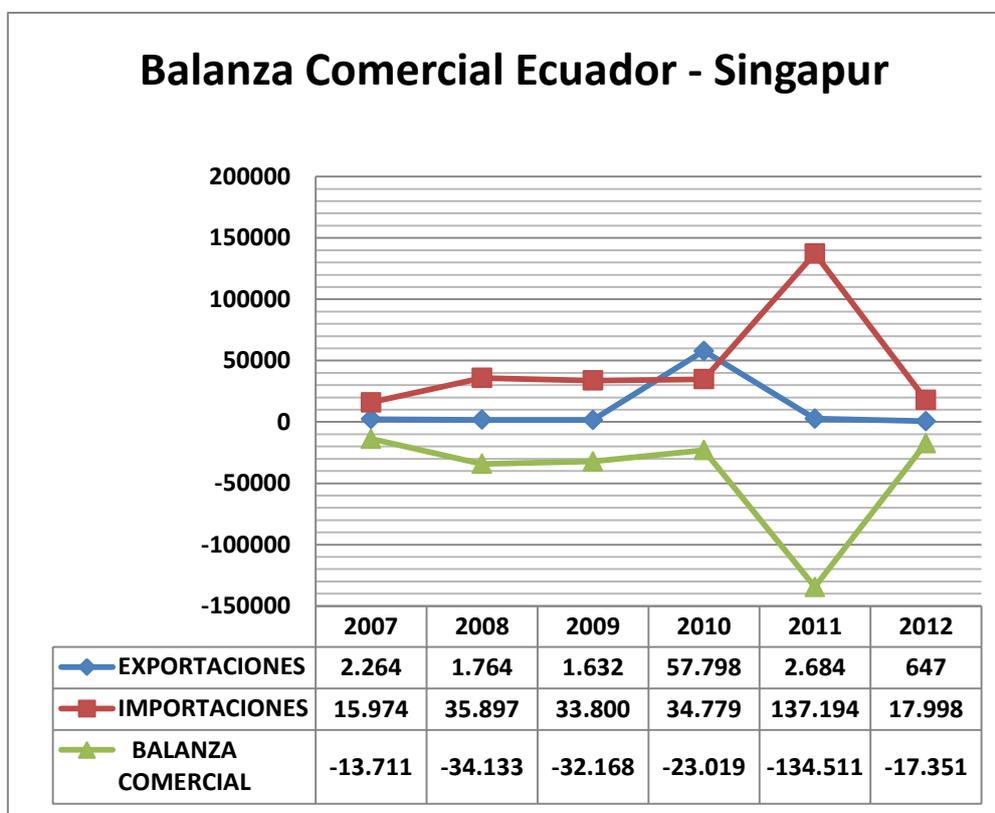
Representatividad de Singapur en las exportaciones ecuatorianas

Singapur es uno de los países con mayor libertad, en términos comerciales del mundo. Las principales exportaciones a Singapur son de Petróleo y Cacao pero también se registran exportaciones de extractos, esencias, concentrados, frutas, maderas, entre otros. Actualmente se registran 24 subpartidas hacia Singapur.

Las exportaciones a Singapur obtuvieron un porcentaje en el 2011 de 43.79%, el déficit comercial ha tenido un comportamiento irregular llegando a desaparecer a partir del año 2010 por las exportaciones de Petróleo a diferencias de años anteriores. El puerto de Singapur maneja uno de los mayores volúmenes de carga, es utilizado como centro de distribución a diversos destinos de la región asiática.

En cuanto a las operaciones de importación y exportación se encuentran reguladas por la Ley de Regulación de las Importaciones y Exportaciones (Regulations of Imports & Exports Act.) Otras leyes relacionadas con la importación de bienes y el sistema arancelario del país son Customs Act, Strategic Goods Control Act. Y Free Trade Zones Act.

Grafico 4.- Principales exportaciones a Singapur



Elaborado: Poveda - Chipe

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR

Tabla 1.- Evolución de las Importaciones en Singapur

Países de procedencia	2009	2010	2011
China	16.872.912	21.176.457	23.336.533
Irlanda	16.917.762	18.275.562	24.079.396
Estados Unidos	13.862.113	18.956.361	25.183.498
Países Bajos	13.512.327	17.279.620	26.458.616
Japón	15.104.660	17.228.524	18.449.473
Francia	10.553.413	11.142.875	17.577.246
Italia	11.332.073	11.688.851	10.965.285
Reino Unido	8.089.228	9.267.584	11.768.147
Alemania	4.896.084	5.062.179	3.511.846
Dinamarca	6.267.322	1.645.275	1.380.257
Otros	3.422.212	3.879.508	4.622.977
Subtotal	120.830.106	135.602.796	167.333.273
Total	120.830.106	135.602.796	167.333.273

Elaborado: Poveda – Chipe

Situación socioeconómica de Singapur y sus indicadores

Singapur representa a una economía de libre mercado y un desarrollo exitoso, además cuenta con una estabilidad de precios y un elevado PIB per cápita, sus incentivos tributarios atraen la inversión extranjera. Sus principales actividades productivas se deben a la tecnología, servicios financieros, equipos para perforación de petróleo, refinación de petróleo y principalmente a la intermediación de comercio y trasbordos.

La agricultura y la minería son de mínima importancia en Singapur, puesto que el sector manufacturero industrial es el de mayor ponderación en su economía, seguido del sector de servicios financieros y para negocios, así como el comercio en general.

Tabla 2.- Indicadores socioeconómicos de Singapur.

Población	5,353,494 (Julio 2012 est)
Tasa de Crecimiento poblacional	1.99% (2012 est)
Capital	Singapur
Ciudades principales	Singapur
PIB	USD 266.5 miles de millones (2011 est.)
Crecimiento del PIB	4.9% (2011 est.)
PIB per cápita	USD 49,781 (2011 est.)
PIB per cápita (PPA)	USD 59,900 (2011 est.)
Composición del PIB por Sector	Agricultura 0,00% (2010 est.)
	Industria 26,60% (2010 est.)
	Servicios 73,40% (2010 est.)
Moneda oficial	Dólar de Singapur (SGD)
Tipo de cambio	1.23 Dólar de Singapur por USD (2011 est.)
Tasa de inflación anual	5.2% (2011 est)
Inversión bruta (%PIB)	23,4% (2011 est)
Stock de dinero	USD 102.7 miles de millones (31 diciembre 2011 est.)
Reservas de moneda internacional y oro	USD 237.7 miles de millones (31 diciembre 2011 est)

Elaborado: Poveda – Chiipe

Fuente: PRO ECUADOR, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

2.2. Fundamentación teórica

2.2.1 Marco Teórico

- **El mercado**

Singapur es un conocido centro de negocios y está considerada una de las más importantes puertas de entrada comercial al resto de los países del Sudeste Asiático y a Asia en General. Cuenta con el puerto marítimo que maneja mayor volumen de carga anual, el país es un importante centro financiero internacional y cuenta con el cuarto mercado de divisas más grande del mundo. Además, se considera la economía de Singapur como una de las economías más acogedoras del mundo.



Singapur cuenta con una privilegiada situación geográfica y sus desarrolladas infraestructuras logísticas facilitan el comercio internacional. El mercado agroalimentario se basa casi exclusivamente en las importaciones, ya que debido al escaso tamaño del país se hace imposible la explotación ganadera o agrícola.

El sector de la hostelería y la restauración crece cada año también en Singapur. El consumidor singapurense prefiere la calidad frente al bajo precio, la imagen del producto así como la marca y el país de procedencia son muy importantes para la mayoría de los consumidores.

- **El Producto**

El zapallo es cultivado por su fruto, hoja, flor y semilla. La forma del fruto es muy variada, el color de la corteza puede ser anaranjado, amarillo, verde, blanco y incluso morado. Su pulpa es generalmente anaranjada o amarillenta y está llena de semillas en su parte central.

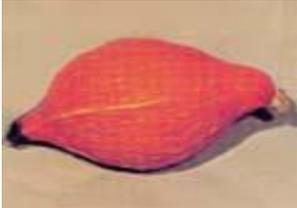
El zapallo tiene una importancia económica porque los frutos son fáciles de transportar, el cultivo del producto no requiere de condiciones técnicas extremas y es parte de la dieta en cada una de las familias teniendo diversos usos y consumos.

El sabor exótico del zapallo hace que la población de varios países lo consuman y se haya adaptado sin dificultades, habiéndose desarrollado variedades de alta producción con formas y colores especiales.

Variedades internacionales de zapallos

Tabla 3.- Variedades del Producto

	<p>BUTTERNUT WALTHAM</p> <p>Características de la Planta</p> <p>Plantas con guías, muy rústicas y productivas</p> <p>Características del Fruto</p> <p>Frutos de 1,2 a 1,4 kg. Muy dulces</p>
---	---

	<p>SPAGUETTI</p> <p>Características del Fruto</p> <p>Frutos muy fibrosos, aptos para hacer "spaguetti"</p>
	<p>TABLE QUEEN BUSH</p> <p>Características de la Planta</p> <p>Plantas sin guías, de alta producción</p> <p>Características del Fruto</p> <p>Frutos pulpa color naranja muy dulces</p>
	<p>VALENCIANO O MENDOCINO</p> <p>Características del Fruto</p> <p>Tipo Hubbard, cascara colorada, gran tamaño</p>
	<p>TETSUKABUTO</p> <p>Características de la Planta</p> <p>Plantas con guías muy largas</p> <p>Características del Fruto</p> <p>Tipo Japonés, muy dulce, gran almacenamiento</p>
	<p>TABLE QUEEN ACORN</p> <p>Características de la Planta</p> <p>Plantas con guías, muy rústicas y productivas</p> <p>Características del Fruto</p> <p>Frutos de 0,8 a 1 kg. Buena resiste. al almacenaje</p>

	<p>CRIOLLO PLOMO</p> <p>Características de la Planta</p> <p>Plantas de gran rusticidad</p> <p>Características del Fruto</p> <p>Frutos de 12 a 15 kg. Cascara gris y pulpa naranja</p>
	<p>DELICA</p> <p>Características de la Planta</p> <p>Plantas muy rústica, con guías</p> <p>Características del Fruto</p> <p>Tipo Japonés, achatado, muy dulce</p>
	<p>ANGOLA</p> <p>Características del Fruto</p> <p>Frutos de 6 a 10 kg. Cascara negra y pulpa naranja</p>

Elaborado: Poveda - Chiipe

Hoy en día, la cantidad de hectáreas que se destinan al cultivo del zapallo sigue siendo muy pocas por lo que el 80% de su producción se destina al mercado local y el 20% restante se lo exporta, especialmente a los Estados Unidos, según datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

- **Propiedades**

El zapallo es un alimento que, por sus múltiples beneficios nutricionales, es recomendado para personas de todas las edades e incluso se usa como papilla para los bebés. Es una hortaliza muy digestiva y nutritiva que aporta fibra y

celulosa. Ayuda a las personas que sufren de hipertensión y sirve para contrarrestar vómitos y mareos en mujeres embarazadas.

El zapallo tiene, además, cualidades depurativas, laxantes y diuréticas por su alto contenido de agua. Los aminoácidos y aceites grasos enriquecen la sangre, fortalecen los huesos, nervios y normalizan la función intestinal.

Tabla 4.- Propiedades del Producto

HIPERTENSOS Y CARDIACOS	Contiene muy poca cantidad de sodio y mucho potasio, no contiene grasas.
ENFERMOS RENALES	Tiene acción diurética
ANEMIAS	Minerales y vitaminas anti anémicas: hierro, ácido fólico, zinc y B6
ESTREÑIMIENTO	Riqueza en fibras, contenido de agua mejora la función intestinal, desciende el colesterol malo.

Elaborado: Poveda - Chipe

- **Valor nutricional del zapallo.**

Contiene vitaminas A, B, C, E y minerales de reacción alcalina que neutralizan los ácidos gástricos. Además contiene caroteno, sustancia que favorece la formación de la vitamina A, fósforo, calcio y potasio que, en conjunto con la vitamina A, es un alimento de fácil digestión.

Muchos de los compuestos protectores presentes en las semillas del zapallo conocidos como fitoesteroles, ayudan a prevenir el cáncer de próstata estimulando la segregación de ciertos químicos del cuerpo que funcionan evitando

la transformación de testosterona en dihidrotestosterona, lo que está ligado al desarrollo de cáncer en la próstata.

Al ser el zapallo una buena fuente de beta-caroteno y un antioxidante natural, ayuda en los mecanismos de regeneración y enlentece el proceso del envejecimiento. Generalmente, en los hospitales y centros de salud el zapallo forma parte de la dieta porque no tiene contraindicaciones. Además, el consumo de zapallo ayuda a proteger la piel de los rayos ultravioleta.

Tabla 5.- Valor Nutricional del Producto

Componente	Unidad	Valor
Carbohidratos	g	6,4
Valor energético	cal	26,0
Fibra	g	1,0
Proteínas	g	0,7
Calcio	mg	26,0
Caroteno	mg	1,0
Fósforo	mg	17,0
Riboflavina	mg	0,04
Niacina	mg	0,40
Ácido ascórbico	mg	5,70

Elaborado: Poveda – Chipec

- **Cultivo y disponibilidad del zapallo**

El cultivo del zapallo es directo y de ciclo corto, el tiempo de cosecha estimado es entre 120 y 125 días. Cuando el producto es cosechado, la planta se destruye y es necesario volver a sembrar para que el producto tenga una nueva cosecha.

La época de cosecha es apropiada en el mes de octubre, la mayoría de superficies es sembrada por pequeños agricultores, principalmente en la provincia de Manabí aunque actualmente Patate se encuentra cultivando el producto en mayor cantidad para la elaboración y consumo de varios productos.

En la región Sierra los principales productores se encuentran ubicados en Azuay y Loja, en el Oriente solo Zamora Chinchipe y en Galápagos aún no existe producción significativa. Manabí es la provincia que tiene mayor producción seguida por el Azuay.

Resaltando a la producción y ventas por toneladas métricas del zapallo como cultivo asociado en la provincia de Manabí, se consideró un sobrante significativo de materia prima para procesarlo como harina posteriormente.

Tabla 6.- Cultivos y disponibilidad del Producto

Cultivo de Zapallo	Produccion Tm	Ventas Tm	Sobrantes Tm
Solo	172	145	27
Asociado	894	563	331
Total	1066	708	358

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Resultados Censo Nacional Agropecuario en la provincia de Manabí 2011

- **Productos sustitutos de la Harina de Zapallo**

Los productos sustitutos determinarán los precios en el mercado de la harina de zapallo ya que si es costoso el producto no tendrá acogida favorable en el mercado meta, cabe recalcar que si el producto supera las expectativas nutricionales del consumidor este tendrá un impacto positivo en la comercialización del mismo.

Entre los productos sustitutos de la harina de zapallo encontramos varios tipos de harina en el mercado global entre las cuales se destacan las siguientes:

- **Harina de Soya**

La harina de soya es una excelente fuente de proteína, hierro, vitaminas del complejo B y calcio. La harina de soya sin grasa, es también una fuente importante de fibra. Contiene isoflavones, que actúan como antioxidantes para la prevención del cáncer, osteoporosis y la enfermedad cardiovascular. Posee una textura ideal para para preparación de una gran variedad de recetas o productos.

- **Harina de Arroz**

Tampoco contiene gluten, se utiliza principalmente como producto para celíacos y convalecientes.

- **Harina de Maíz**

No contiene gluten. Ideal para hacer pan, bollos y bizcochos. En su forma menos refinada se denomina polenta, la sémola del maíz.

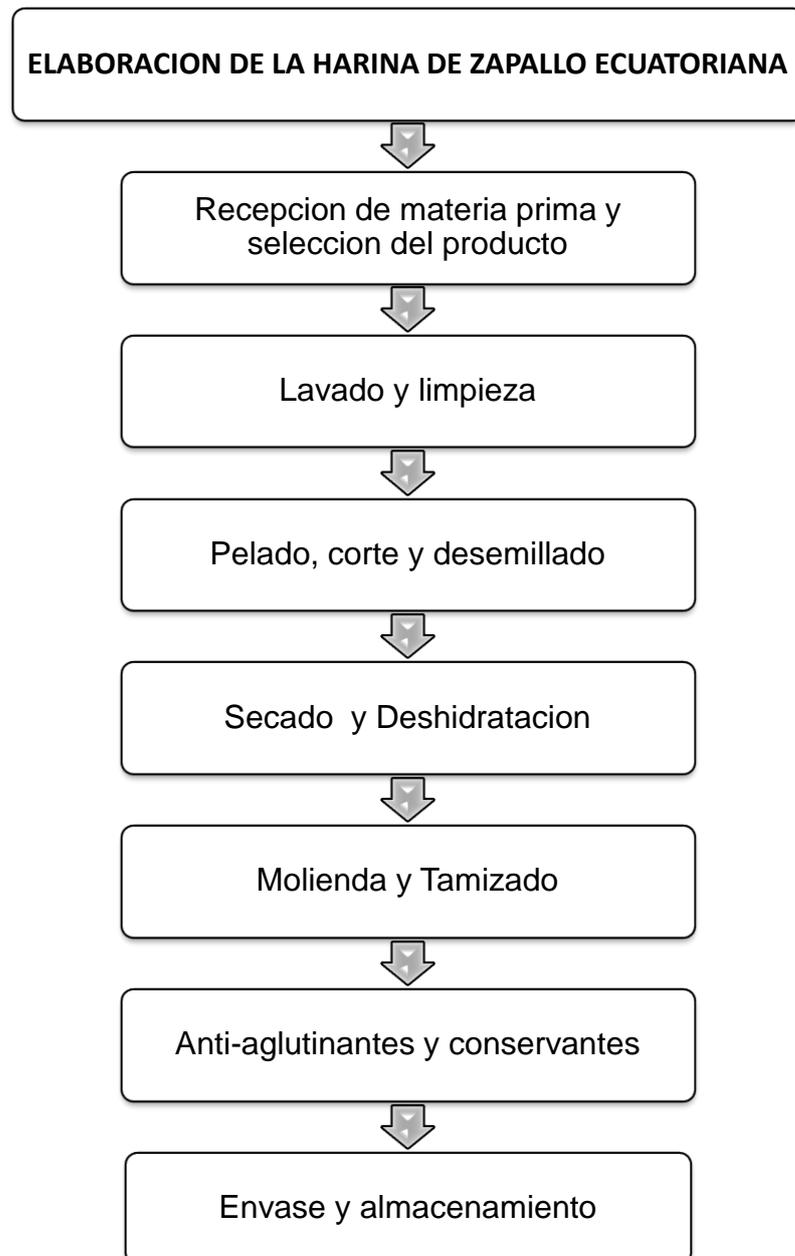
- **Harina de plátano**

La harina de plátano es un producto viejo en el mercado nacional producido en su mayoría de modo artesanal y con serios problemas de higiene y

calidad, razones por las cuales ha dificultado su posicionamiento y expansión. Constituye una fuente importante de carbohidratos, proteínas y minerales esenciales para nuestra nutrición.

Elaboración de la harina de zapallo.

Grafico 5- Proceso de elaboración del producto



Elaborado: Poveda - Chipe

➤ **Recepción y selección de la materia Prima**

Luego de la recepción de la materia prima se debe seleccionar el producto para el proceso, el zapallo no presentar daños su estado debe ser semi-maduro para evitar el exceso de humedad.



➤ **Lavado y limpieza**

El producto debe someterse al proceso de lavado sumergiendo la materia prima a utilizar en abundante agua clorada, con el objetivo de limpiar el producto y retirar cualquier partícula extraña del mismo.



➤ **Pelado, corte y desemillado**

Una vez limpia la materia prima se deberá pelar esta para poder pasar a la siguiente etapa, luego se procede con el desemillado. También, se lo deberá cortar más pequeño para facilitar el triturado que es la siguiente etapa.



➤ **Secado y deshidratación**

El secado es una operación mediante la cual se elimina humedad del producto para someterlo a la deshidratación, en esta etapa el producto es introducido en el deshidratador.

La temperatura de secado es de 70°C y el proceso debe ser durante 5 horas.



➤ **Molienda y Tamizado**

El zapallo deshidratado o secas, son introducidas en un molino, obteniéndose el polvo que se requiere para la elaboración del producto final. El polvo obtenido en la etapa de molienda es introducido a un tamizador en donde ya se obtendrá la harina final.



➤ **Anti-aglutinantes y conservantes**

Se utilizan los conservantes con la finalidad como su nombre lo indica de conservar el producto, evitar que sea atacada por los microorganismos. El Benzoato de sodio, se lo usa como conservante para evitar el deterioro microbiano de los alimentos.

➤ **Envasado, Etiquetado y Almacenamiento**

Del silo de almacenamiento la harina fortificada se lleva al dosificador micrométrico el cual permite poner la cantidad necesaria de producto en el empaque o las bolsas de polipropileno en donde se empacará finalmente. Luego de tener las cantidades necesarias el dosificador por medio de calor sella las bolsas, las mismas que serán rotuladas.

➤ **Comercialización**

Se debe realizar en un transporte adecuado que permita mantener las propiedades del producto hasta que llegue al consumidor final, sea otras industrias

o el mercado directo. Se tiene en cuenta también la humedad, luz y altas temperaturas como factores más importantes de deterioro.

- **INCOTERMS International Commercial Terms**

Los INCOTERMS son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre el exportador y el importador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras. En otras palabras los INCOTERMS describen el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor (fabricante o no) al comprador (sea este el usuario final o no).

Incoterms 2010											
	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	●	●	■	■	■	■	■	■	■	■

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

●	Vendedor	■	Comprador	■	Vendedor / Comprador
---	----------	---	-----------	---	----------------------

TERMINOS PRINCIPALES

- **Categoría F**

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

- **FOB Free On Board o Franco a bordo** El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte, pero el coste del transporte lo asume el comprador. **El INCOTERM FOB** es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías. El INCOTERM FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.
- **FCA Free Carrier o franco transportista** .El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen. **El INCOTERM FCA** se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un INCOTERM poco usado.

- **Categoría C**

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

- **C&F Cost and Freight ‘coste y flete’ o CFR** (puerto de destino convenido). El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los gráneles. **El INCOTERM CFR** sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

- **CIF Cost, Insurance and Freight ‘coste, seguro y flete** (puerto de destino convenido). El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Como en el INCOTERM anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El INCOTERM CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores. El INCOTERM CIF se utiliza para cualquier transporte, pero sobretodo barco, ya sea marítimo o fluvial.

- **Envase, empaque, embalaje, marcado y rotulado de la carga**

Una de las etapas más delicadas en el proceso de exportación es la del traslado de los productos al mercado externo. La actividad exportadora involucra una serie de requisitos de empaque y embalaje que garanticen que el producto llegue en buen estado a su destino final. El tipo de material que se utilice para el transporte depende del producto, el tipo de transporte (terrestre, aéreo o marítimo) y el destino final.

El concepto básico en embalaje es el de “unitarización” que se basa en la idea de que todos los transportistas deberían de empacar la carga de manera que pueda ser movida y manipulada durante toda la cadena de distribución con equipo mecánico como montacargas y grúas. Esta práctica reduce la mano de obra, la manipulación de cajas y la posibilidad de que la mercancía que se va a exportar se dañe, y en última instancia, se traduzca en una pérdida para la empresa.

- La paletización se refiere a la agrupación de productos en sistemas de empaque y/o embalaje sobre un pallet (estiba).



- La contenedorización consiste en la acomodación de los pallets en el contenedor y su respectivo aseguramiento.



- **Envase**

Es todo recipiente o soporte que contiene o guarda un producto, protege la mercancía, facilita su transporte, ayuda a distinguirla de otros artículos y presenta el producto para su venta. Es cualquier recipiente, lata, caja o envoltura propia para contener alguna materia o artículo. Una de las principales funciones del envase es la de conservar el producto. En este sentido, las características de un buen envase son las siguientes:

- Proteger y contener el producto.
- Hacerlo identificable.
- Ajustar a las necesidades del consumidor y facilitar su distribución.
- Fácil adaptación a las líneas de fabricación y envasado del producto, y en particular a las líneas de envasado automático.
- Cumplir regulaciones de ley

El envase apropiado es vital para guardar, proteger y servir de medio para manipular productos. Un empaque de mala calidad puede resultar contraproducente para el productor, exportador y distribuidor ya que pueden resultar en daño, descomposición, e incluso en casos extremos, el rechazo total por parte del comprador. Así, un mal empaque y/o embalaje puede resultar en la pérdida de una venta de exportación, y hasta en la pérdida del cliente.

- **Empaque**

Incluye las actividades de diseñar y producir el recipiente o la envoltura para un producto. Su objetivo primordial es el de proteger el producto, el envase o ambos y ser promotor del artículo dentro del canal de distribución.

- **Empaque o envase primario**

Es todo aquel que contiene al producto en su presentación individual o básica, dispuesto para la venta de primera mano. A este grupo pertenecen las bolsas plásticas, botellas, sistema tetra-brick, enlatados y frascos entre otros.

El empaque debe contener datos fundamentales en los que se incluyen el nombre del producto, marca, peso, variedad, productor y país de origen. Asimismo, los productos perecederos deben incluir la fecha de producción y la de vencimiento. Algunos productos advierten acerca de su grado de toxicidad, forma de manipulación y condiciones de almacenamiento.

- **Embalaje**

Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. El embalaje debe satisfacer tres requisitos: ser resistente, proteger y conservar el producto (impermeabilidad, higiene, adherencia, etc.), y demostrarlo para promover las ventas. Además debe informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc.

- **Marcado y rotulado**

El marcado o rotulado de los empaques ayuda a identificar los productos facilitando su manejo y ubicación en el momento de ser monitoreados. Se realiza mediante impresión directa, rótulos adhesivos, stickers o caligrafía manual, en un costado visible del empaque.

- Nombre común del producto y variedad
- Tamaño y clasificación del producto. Indicando número de piezas por peso, o cantidad de piezas en determinado empaque o embalaje.

- Cantidad

- Peso neto

- Cantidad de envases o unidades, y peso individual.
- Especificaciones de calidad. En caso de que el producto se clasifique en diferentes versiones.

- País de origen.

- Nombre de la marca con logo

- Nombre y dirección del emparador

- Nombre y dirección del distribuidor.

- En el costado opuesto del empaque se destina sólo para información sobre transporte y manejo del producto

- Pictogramas: Acorde a la norma internacional ISO 780, se utilizan símbolos gráficos en lugar de frases escritas

- Las marcas de manipulación deben estar impresas en la parte superior izquierda y su tamaño debe superar los 10 centímetros, en colores oscuros.

- Identificación de transporte. Número de guía aérea o identificación del embarque, destino, número total de unidades enviadas y códigos de los documentos de exportación.

- Para tener mejor identificación en aduana en el momento del aforo cuando la carga viene consolidada se recomienda marcar el nombre del importador, numero de orden de compra, marcarlos numéricamente como 1 de 1, 1 de 2, etc.



- **Contenedores**

Un contenedor o container en inglés es un recipiente de carga para el transporte aéreo, marítimo o fluvial, transporte terrestre y transporte multimodal. Las dimensiones del contenedor se encuentran normalizadas para facilitar su manipulación.

Por extensión, se llama contenedor a un embalaje de grandes dimensiones utilizado para transportar objetos voluminosos o pesados: motores, maquinaria, pequeños vehículos, etc. Las siglas TEU (acrónimo del término en inglés Twenty-foot Equivalent Unit) representa la unidad de medida de capacidad del transporte marítimo en contenedores.

Una TEU es la capacidad de carga de un contenedor normalizado de 20 pies. Aparte del contenedor de 20 pies, que se computa como una TEU, hay otros tamaños y tipos de contenedores. Los de uso más frecuente son de 40 pies; existen otras variantes del contenedor que se calculan como equivalentes a 2 TEU o 1 FEU (Forty-foot Equivalent Unit).

Lo más común para referirse al número de contenedores que atiende una terminal o que mueve un buque es la unidad de medida TEU, si el contenedor es de 40 pies se lo cuenta como 2 TEUS. El Conocimiento de embarque o B/L (por sus iniciales en inglés, Bill of Lading) es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular.

- **Buque Portacontenedores**

Se trata de una de las familias de buques de mayor tamaño. Los mayores llegan a los 350 metros de eslora con una capacidad para casi 9.000 contenedores, aunque aún no han finalizado su crecimiento en tamaño, habiéndose publicado estudios de portacontenedores de hasta 18.000 unidades.

Este desarrollo espectacular de tamaño ha sido posible merced a los avances en la construcción de potentes motores que han permitido a estos buques alcanzar velocidades de 23 nudos, potencias de 90.000 caballos y 250 Tm. de consumo diario de combustible.

Para manejar la descarga de este tipo de buques en los puertos se necesitan grúas especiales capaces de levantar 50 Tm a 50 m. de alcance (hay muy pocas grúas de este tipo en el mundo). Las compañías más grandes que hacen este tipo de transporte son Maersk Line (tiene los buques más grandes del mundo), Evergreen, P&O y Sea-Land.



- **Declaración de Exportación**

Es un formulario Declaración Aduanera Única de Exportación en el que todas las exportaciones deben ser presentadas, siguiendo las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones para ser presentada en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos que acompañen a la misma.

- **Documentos de acompañamiento**

Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto.

Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. La aplicación de la sanción que contempla el artículo 190, literal i) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, no eximirá de la presentación del documento de acompañamiento para el levante de las mercancías, por consiguiente la sanción será impuesta únicamente en los casos que dicho documento no se presente en conjunto con la Declaración Aduanera.

- **Documentos de soporte**

Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley.

2.2.2 Marco Legal.

Para la ejecución de un proyecto es fundamental conocer y analizar todas las bases legales que regulan una actividad. Para el desarrollo de un proyecto de exportación es necesario conocer las bases legales que rigen las actividades del comercio exterior. Luego del análisis de las normativas y procedimientos que permiten y regulan la ejecución de las operaciones aduaneras, se destacan las principales leyes que involucra el proceso de exportación.

Entre las principales leyes y normativas que rigen el procedimiento tenemos:

- a) Constitución de la República del Ecuador.
- b) Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- c) Reglamento General del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- d) Acuerdo de Normas de Valor del GATT, adoptado por el OMC, publicado en RO 396 del 10 de marzo de 1994.
- e) Reglamento para la prestación de servicios de aforo físico en destino, publicado en RO 163 del 30 de septiembre de 1997.
- f) Ley de facilitación de las Exportaciones y del Transporte Acuático, No. 147 y su respectivo reglamento.

- **Constitución de la República del Ecuador**

Art. 284.- La política económica tendrá los siguientes objetivos:

1. Asegurar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional.

2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.
 3. Asegurar la soberanía alimentaria y energética.
 4. Promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas.
 5. Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.
 6. Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.
 7. Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.
 8. Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.
 9. Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable.
- **Ley de facilitación de las exportaciones y del transporte acuático.**

Artículo 1. Las disposiciones de la presente Ley se aplicarán a la exportación de todo tipo de productos bienes y servicios. Sin embargo, en lo que se refiere a los hidrocarburos, se estará a lo dispuesto en la legislación especial y a las pertinentes disposiciones del Capítulo II de esta Ley.

Artículo 10. Todos los productos son exportables, excepto:

- a) Los que hayan sido declarados parte del patrimonio nacional de valor artístico, cultural, arqueológico o histórico; y,
- b) Flora y Fauna silvestres en proceso de extinción y sus productos, salvo los que se realicen con fines científicos, educativos y de intercambio internacional con instituciones científicas, conforme al Convenio CITES.

- **Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones**

Art. 154.- Exportación definitiva.- Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.

Art. 138.- De la declaración aduanera.- La declaración aduanera será presentada conforme los procedimientos establecidos por la Directora o el Director General. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento a este Código, previo cumplimiento de los requisitos en él establecidos, y de acuerdo a las disposiciones emitidas por la Directora o el 28 -- Suplemento -- Registro Oficial N° 351 -- Miércoles 29 de Diciembre del 2010 Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En estos casos la declaración aduanera se podrá presentar luego del levante de las mercancías en la forma que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Se exceptúa de la presentación de la declaración aduanera a las importaciones y exportaciones calificadas como material bélico realizadas exclusivamente por las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá establecer, reglamentar y eliminar, las declaraciones aduaneras simplificadas, cuando así lo requieran las condiciones del comercio, para cuya aplicación se podrán reducir o modificar formalidades, para dar una mayor agilidad.

Art. 139.- Del Despacho y sus Modalidades.- Despacho es el procedimiento administrativo al cual deben someterse las mercancías que ingresan o salen del país, dicho proceso inicia con la presentación de la DAU y culmina con el levante. Sus modalidades y formalidades serán las establecidas en el reglamento al presente Código.

El sistema de perfiles de riesgo del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador determinará las modalidades de despacho aplicable a cada declaración, conforme a las disposiciones que dicte para su aplicación la Directora o el Director General, a base de la normativa internacional.

En los casos de mercancías que se transporten bajo el régimen particular de correos rápidos o Courier, su declaración y despacho se regirá conforme el reglamento que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador establezca para el efecto.

Art. 140.- Aforo.- Es el acto de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera y se realiza mediante la verificación electrónica, física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.

Art. 141.- Consulta de Clasificación Arancelaria.- Cualquier persona podrá consultar a la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador respecto de la clasificación arancelaria de las mercancías, cumpliendo los requisitos señalados en el Código Tributario y el reglamento a este Código. Su Dictamen será vinculante para la administración, respecto del consultante y se publicará en el Registro Oficial.

- **Reglamento al título de la facilitación aduanera para el Comercio, del libro v del código orgánico de la producción, comercio e inversiones.**

Art. 158.- Exportación Definitiva.- Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero

ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.

La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro de los treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación.

La Autoridad Aduanera o la empresa concesionaria del servicio de Depósito Temporal, registrará electrónicamente el ingreso a la Zona Primaria y la salida al exterior de las mercancías a ser exportadas.

Cuando por causas debidas al transporte de las mercancías por motivos de logística no pudiera cumplirse el plazo fijado en el inciso anterior, las autoridades aduaneras podrán prorrogar dicho plazo por una sola vez previo conocimiento de causa, que no será superior al periodo originalmente otorgado, sin perjuicio de las sanciones administrativas a que hubiere lugar.

Sólo se podrán exportar aquellas mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera.

El ingreso a la Zona Primaria Aduanera de las mercancías destinadas a la exportación será realizada de acuerdo a los procedimientos que para el efecto dicte la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

- **Tabla Nacional de peso y dimensiones emitida por el Ministerio de Transportes y obras públicas MTOP OFICIO DTTTSV-1108-OF.**

El Ministerio de Transporte y obras públicas informa a las Autoridades Portuarias que contratan los servicios de vehículos de carga pesada o que poseen vehículos de estas características, que en cumplimiento a las políticas de la ley de caminos y su reglamento aplicativo que se encuentra efectuando el control de pesos y dimensiones a los vehículos que transportan cargas pesadas y hacen uso de las carreteras de la red vial del País.

En vista que algunos vehículos de carga exportada e importada, incumplen lo tipificado en las leyes citadas causando por este motivo la destrucción de la red vial nacional, a partir del 30 de Mayo del 2011; y, de acuerdo al siguiente CUADRO DEMOSTRATIVO DE PESOS Y DIMENSIONES MAXIMAS PERMITIDAS, se efectuara el control por parte de las autoridades portuarias las cuales controlaran la carga pesada que ingrese o salga de los puertos, de acuerdo a los siguientes puntos:

- 1.- Cada vehículo deberá poseer dos certificados de operación regular vigentes, uno que corresponde al cabezal y otro correspondiente al remolque, los cuales son emitidos por MTOP.
- 2.- Restringir el ingreso de vehículos que no presenten dichos certificados y solicitar que se los obtengan en las oficinas de pesos y medidas del MTOP más cercano.
- 3.- Verificar y controlar la carga de acuerdo al cuadro adjunto; en el caso de exceso el transportista tendrá que regularizar la carga a los pesajes permitidos.
- 4.- Ningún vehículo de carga pesada podrá exceder los límites permitidos a la carga del cuadro adjunto y por lo tanto tendrá que bajar su carga hasta estar dentro de los límites antes de salir o ingresar al puerto.
- 5.- Conceder el permiso para el ingreso de los funcionarios del MTOP para realizar controles aleatorios en los puertos.
- 6.- En el caso que los vehículos de carga pesada excedan las dimensiones permitidas en el cuadro adjunto, tendrán que presentar a su ingreso el certificado de operación especial que es obtenido en las oficinas de pesos y dimensiones del MTOP, caso contrario no se permitirá el ingreso al puerto:

CUADRO DEMOSTRATIVO DE PESOS Y DIMENSIONES MAXIMAS PERMITIDAS

TIPO	DISTRIBUCIÓN MÁXIMA DE CARGA POR EJE	DESCRIPCIÓN	PESO MÁXIMO PERMITIDO (Ton.)	LONGITUDES MÁXIMAS PERMITIDAS (metros)		
				Largo	Ancho	Alto
2 D			7	5,00	2,60	3,00
2DA			10	7,50	2,60	3,50
2DB			18	12,20	2,60	4,10
3-A			27	12,20	2,60	4,10
4-C			31	12,20	2,60	4,10
4-0 entropia			32	12,20	2,60	4,10
V2DB			18	12,20	2,60	4,10
V3A			27	12,20	2,60	4,10
VZS			27	12,20	2,60	4,10
T2			18	8,50	2,60	4,10
T3			27	8,50	2,60	4,10
S3			24	13,00	2,60	4,10
S2			20	13,00	2,60	4,10
S1			11	13,00	2,60	4,10
R2			22	10,00	2,60	4,10
R3			31	10,00	2,60	4,10
B1			11	10,00	2,60	4,10
B2			20	10,00	2,60	4,10
B3			24	10,00	2,60	4,10

TIPO	DISTRIBUCIÓN MÁXIMA DE CARGA POR EJE	DESCRIPCIÓN	PESO BRUTO VEHICULAR MÁXIMO PERMITIDO (toneladas)	LONGITUDES MÁXIMAS PERMITIDAS (metros)		
				Largo	Ancho	Alto
2S1			29	20,50	2,60	4,30
2S2			38	20,50	2,60	4,30
2S3			42	20,50	2,60	4,30
3S1			38	20,50	2,60	4,30
3S2			47	20,50	2,60	4,30
3S3			49	20,50	2,60	4,30
2R2			40	20,50	2,60	4,30
2R3			48	20,50	2,60	4,30
3R2			48	20,50	2,60	4,30
3R3			48	20,50	2,60	4,30
2B1			29	20,50	2,60	4,30
2B2			38	20,50	2,60	4,30
2B3			42	20,50	2,60	4,30
3B1			38	20,50	2,60	4,30
3B2			47	20,50	2,60	4,30
3B3			48	20,50	2,60	4,30

2.2.3 Marco Conceptual

AISV.- Documento generado por el exportador en el Centro de Servicios en Línea (CSLI) de CGSA, denominado Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos., utilizado únicamente para el ingreso de exportaciones de carga (contenerizada y suelta).

Balanza comercial.- es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período.

Balanza de pagos.- es una cuenta que registra todas las transacciones monetarias entre un país y el resto del mundo.

Booking.- Numeración alfanumérica que indica el espacio físico de la carga dentro del Buque. El booking es generado por la agencia naviera.

Certificado de Pesos y Medidas del MTOP.- Documento emitido por el MTOP, el cual detalla el tipo de vehículo, indicando la capacidad y medidas máximas permitidas para circular en las carreteras del País, el certificado es exigido para el ingreso de los vehículos de transporte a las instalaciones portuarias.

DAE: Declaración aduanera de exportación.

Déficit.- cuando una cantidad es menor a otra con la cual se compara. Por lo tanto podemos decir que hay déficit comercial cuando la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es menor que la cantidad de bienes que importa. Por el contrario, un superávit comercial implica que la cantidad de bienes y servicios que un país exporta es mayor a la cantidad de bienes que importa.

Demanda.- se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.

Divisa.- del latín divisa, del verbo divido -dividir; se refiere a toda moneda utilizada en una región o país ajeno a su lugar de origen, La divisa es el dinero en moneda de otros países en depósitos bancarios. Conviene destacar la diferencia con el término moneda, cuyo significado incluiría exclusivamente el metal o papel moneda utilizado para obtener bienes, productos o servicios.

Ecuapass: Sistema informático del SENA E

EIR: Equipment Interchange Receipt, documento de intercambio para la recepción y despacho de contenedores, en el cual se detallan las observaciones físicas (daños o golpes).

Exportación.- son los bienes o servicios que se producen en el país, los cuales son vendidos y posteriormente enviados a clientes de otros países.

Hortalizas.- nombra a un conjunto de plantas cultivadas generalmente en huertas o regadíos, que se consumen como alimento, ya sea de forma cruda o preparada culinariamente, y que incluye las verduras y las legumbres verdes (las habas y los guisantes).

Internacionalización.- es el proceso de diseñar procedimientos de manera tal que puedan adaptarse a diferentes idiomas y regiones sin la necesidad de realizar cambios de ingeniería ni en el código.

PAN: Policía Antinarcóticos del Ecuador.

Superávit económico.- Se refiere a la diferencia de los ingresos sobre los gastos (egresos) en una organización durante un periodo determinado.

Territorio Aduanero.- Territorio aduanero es el territorio nacional en el cual se aplican las disposiciones de este Código y comprende las zonas primaria y secundaria. La frontera aduanera coincide con la frontera nacional, con las excepciones previstas en este Código.

Zonas aduaneras.- Para el ejercicio de las funciones de la administración aduanera, el territorio aduanero se lo divide en las siguientes zonas, correspondientes a cada uno de los distritos de aduana:

Zonas aduaneras Primaria.- Constituida por el área interior de los puertos y aeropuertos, recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestres; así como otros lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él.

Zonas aduaneras Secundaria.- Que comprende la parte restante del territorio ecuatoriano incluidas las aguas territoriales y espacio aéreo.

2.3. Hipótesis o anticipaciones hipotéticas

La hipótesis general es la siguiente:

El diseño e implementación de un plan sobre la internacionalización de la harina de zapallo ecuatoriana permitirá acceder al mercado de Singapur.

Las hipótesis particulares son:

- La comercialización y exportación de productos nuevos a mercados no tradicionales genera el ingreso de divisas permitiendo el equilibrio de la balanza comercial no petrolera.
- Desarrollar y elaborar un producto alternativo con un costo de producción no tan elevado para así incrementar el desarrollo agrícola de productos no tradicionales con el fin de comercializarlo a mercados internacionales, a través de la revisión de modelos de negocios internacionales de países similares al Ecuador permitirá conocer los factores críticos de éxito para acceder al mercado de Singapur.

- Siendo un producto no aprovechado se trata de maximizar la producción y comercialización del mismo, para lograr un consumo internacional, aprovechando la cultura gastronómica de Singapur promoviendo la comercialización de un producto nuevo con un alto valor nutricional.

2.4. Variables de investigación

Las variables de la hipótesis general son:

Como variable independiente: Nos referimos al desarrollo y comercialización internacional de productos con un alto nivel nutricional, para dar a conocer la harina de zapallo y pueda ser comercializada en mercados internacionales como lo es Singapur.

Como Variable dependiente: Apertura de nuevos mercados, ya que el mercado a incursionar tiene un nivel de vida elevado y poco explotado por productos con marca ecuatoriana.

Las variables independientes de las hipótesis particulares se detallan a continuación:

- Comercialización y exportación de productos nuevos a mercados no tradicionales, esto se determinara con el análisis para determinar la factibilidad para la elaboración y la implementación de un proyecto de exportación de la harina de zapallo para poder establecer una base metodológica que sirva como guía para la comercialización de este producto en mercados internacionales.
- Desarrollar e internacionalizar la harina de zapallo a un mercado con un nivel adquisitivo elevado, para elaborar la harina, primeramente se identificara la disponibilidad del zapallo en suelo ecuatoriano.

- Analizar los modelos de negocios internacionales de países similares a Ecuador realizando un estudio de mercado costo-beneficio para demostrar que la harina de zapallo pueda ser comercializable internacionalmente.
- Aprovechar la cultura gastronómica de Singapur que no ha sido explotada por productos ecuatorianos considerando su diversidad cultural.

Las variables dependientes de las hipótesis particulares son:

- Incremento del desarrollo agrícola ecuatoriano con productos nuevos de calidad, hoy en día debido al aumento de la población se ha provocado un aumento en la demanda y escasez de los alimentos por lo que día a día se están creando nuevos productos que satisfagan las necesidades de los seres humanos pudiendo explotar los productos no tradicionales ecuatorianos.
- Acceder al mercado de Singapur, se pretende diseñar e implementar una investigación de mercado que facilite la identificación de las preferencias del consumidor, lo cual permitirá formarse una idea clara del nivel de salida que tendrá el producto en el mercado meta.
- Ser pioneros en el desarrollo de la harina de zapallo, convirtiéndola en un producto exportable hacia diferentes mercados internacionales, comercializando un producto nuevo con un elevado valor nutricional, el estudio de mercado proveerá los datos necesarios para determinar la demanda así como la participación del producto en el mercado.
- Acceder con nuevos productos ecuatorianos en un mercado donde el fuerte de Ecuador es la venta del petróleo siendo así un mercado virgen con accesibilidad de productos procesados como lo es la harina de zapallo.

2.5 Indicadores

Los indicadores de las variables se plantean en los siguientes puntos.

2.5.1 Indicadores de la hipótesis general.

Los indicadores de la hipótesis general son:

- Desarrollo y comercialización internacional de productos con un alto nivel nutricional.
- Apertura de nuevos mercados.

2.5.2 Indicadores de las hipótesis particulares.

Variables independientes

- Comercialización y exportación de productos nuevos a mercados no tradicionales.
- Desarrollar e internacionalizar la harina de zapallo a un mercado con un nivel adquisitivo elevado.
- Analizar los modelos de negocios internacionales de países similares a Ecuador.
- Elaborar un plan para el desarrollo del producto fomentando una inversión ya sea estatal o privada para la obtención de una marca país conocida a nivel internacional.
- Aprovechar la cultura gastronómica de Singapur.
- Explotar un mercado con un alto consumo de elaborados de harina.
- Aprovechar mercados no explotados.

Variables dependientes

- Genera ingreso de divisas permitiendo el equilibrio de la balanza comercial no petrolera.
- Incremento del desarrollo agrícola ecuatoriano con productos nuevos de calidad.
- Acceder al mercado de Singapur.
- Ser pioneros en el desarrollo de la harina de zapallo, convirtiéndola en un producto exportable hacia diferentes mercados internacionales.
- Comercializar un producto nuevo con un elevado valor nutricional.
- Aprovechar el PIB Percápita de Singapur.
- Acceder con nuevos productos.

CAPITULO III

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1 Universo muestral

Consiste en la separación de las partes de un todo para estudiarlas en forma individual. Establecer iniciativas de comercialización y enfoques de negocios para la apertura de nuevos mercados, incremento del desarrollo agrícola ecuatoriano con productos nuevos, soportar las presiones competitivas de productos similares y lograr una posición en el mercado de Singapur.

Para esto se debe crear una ventaja competitiva para asegurar el nuevo mercado y defender las fuerzas competitivas.

3.1.1 Población y muestra

Se entiende por población un conjunto de elementos con características comunes y la muestra se extrae de la población objeto de estudio.

La población y muestra se obtiene de las empresas que exportan harinas de productos sustitutos. El análisis está enfocado a 15 empresas exportadoras con el fin de elaborar un plan para la exportación de un producto nuevo, a la vez establecer parámetros y conocer la aceptación del producto.

3.2 Métodos, técnicas e instrumentos

La técnica para la recopilación de datos del proyecto será la encuesta, ya que con esta técnica se obtendrá información primordial para el desarrollo del proyecto, la misma está basada en un conjunto de preguntas para llegar a determinar las necesidades y exigencias del mercado meta.

Para las muestras obtenidas se aplicara 1 encuesta destinadas a un grupo de exportadores de diversos tipos de harinas los cuales nos darán su interpretación de lo que podría ser la harina de zapallo en el mercado singapurense

3.3 Aplicación de los instrumentos

La técnica mencionada anteriormente será aplicada a empresas exportadoras para determinar los parámetros de comercialización con el fin de analizar la aceptación del producto mediante el plan de exportación.

- Desarrollo del esquema de la encuesta
- Recopilación de la información
- Tabulación de los datos obtenidos
- Desarrollo del análisis

MODELO DE ENCUESTA

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

Encuesta dirigida a 15 exportadores de harinas de productos sustitutos, con el objetivo de establecer el plan de exportación de la harina de zapallo.

1.- ¿Conoce usted la harina de zapallo?

SI_____ NO_____

2.- ¿Conoce usted el valor nutricional y beneficios de la harina de zapallo?

SI_____ NO_____

3.- ¿Invertiría en la producción y comercialización de harina de zapallo?

SI_____ NO_____

4.- ¿Conoce usted algún exportador de harina de zapallo en el Ecuador?

SI_____ NO_____

5.- ¿Cree usted que el sector agroecuatoriano debe diversificar su mercado?

SI_____ NO_____

6.- ¿Cree usted que la exportación de harina a Singapur generara el incremento en la Balanza Comercial no Petrolera?

SI_____ NO_____

7.- ¿Sabía usted que Singapur es un mercado rentable?

SI_____ NO_____

8.- ¿Considera usted que Singapur es un mercado de fácil acceso?

SI_____ NO_____

9.- ¿Exportaría usted harina de zapallo al mercado de Singapur?

SI_____ NO_____

10.- ¿Tomaría en consideración la exportación de harina de zapallo directamente al consumidor final de Singapur?

SI_____ NO_____

11.- ¿Conoce usted alguna agencia naviera o línea marítima que tenga ruta directa a Singapur?

SI_____ NO_____

3.4 Procesamiento de datos.

Las fuentes primarias corresponden a los exportadores, sobre los cuales se aplican las encuestas para obtener datos que aporten a la tabulación de las exigencias del consumidor final sus hábitos de consumo y necesidades.

Las fuentes secundarias se obtienen de la información de páginas web del de Singapur y de sus principales exportadores, revistas y publicaciones del mercado.

**ANALISIS DE LA ENCUESTA
ENCUESTA AL SECTOR EXPORTADOR**

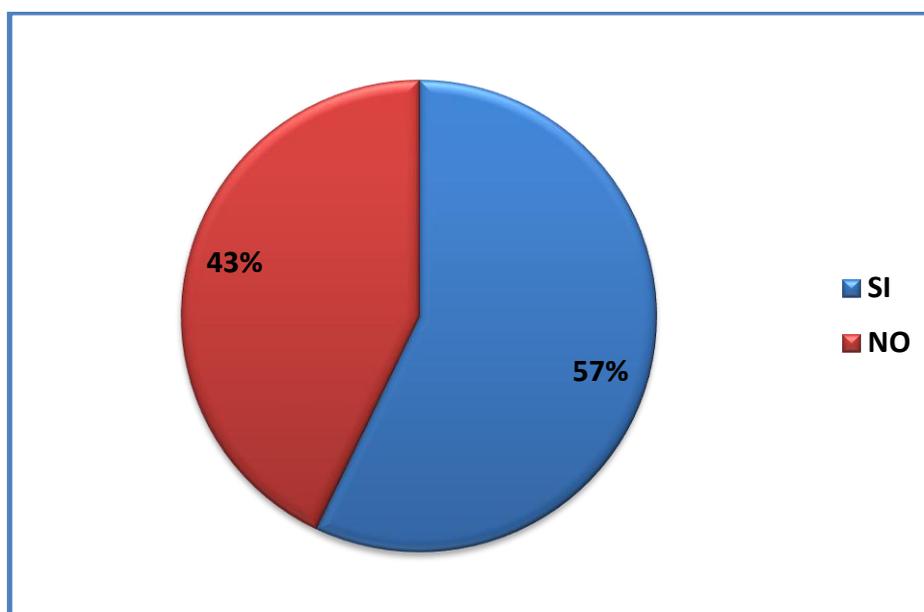
1.- ¿Conoce usted la harina de zapallo?

Tabla 7 .- Conocimiento del producto

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	57%
No	7	43 %
TOTAL	15	100%

Elaborado: Poveda - Chiipe

Gráfico 6.- Conocimiento del producto



Elaborado: Poveda - Chiipe

Análisis.-

El 57% de los exportadores encuestados conocen los productos derivados del zapallo, aunque no conocen si el producto es fácil de comercializar en otros mercados, además no tienen un plan para poder exportar el producto.

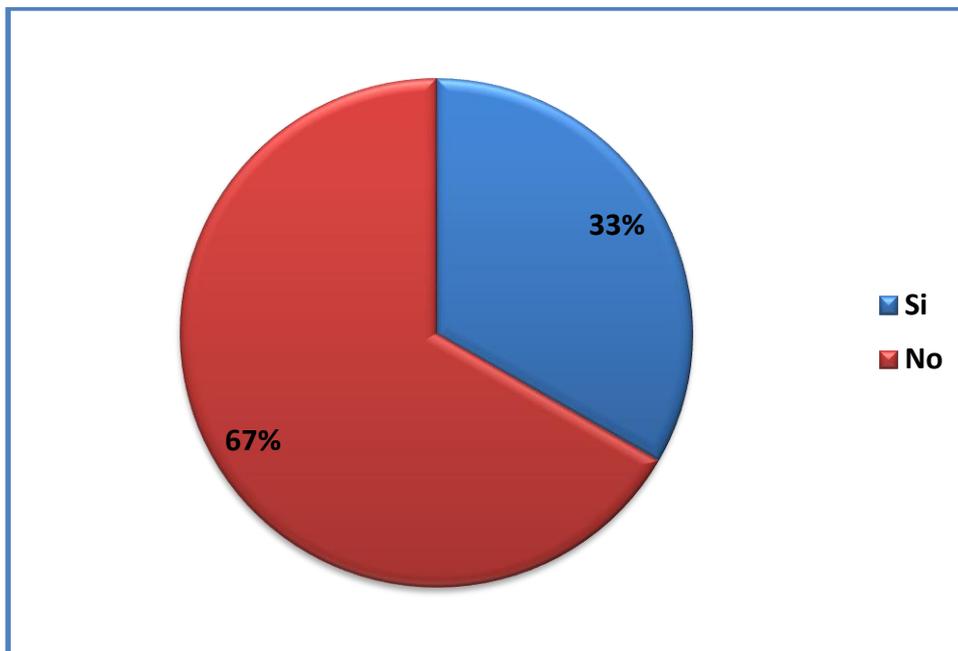
2.- ¿Conoce usted el valor nutricional y beneficios de la harina de zapallo?

Tabla 8.- Valor nutricional

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	33%
No	10	67 %
TOTAL	15	100%

Elaborado: Poveda - Chipe

Gráfico 7.- Valor nutricional



Elaborado: Poveda - Chipe

Se aprecia estadísticamente que el producto no es explotado por falta de conocimiento nutricional del mismo en donde encontramos que solo un 33% del total de los exportadores conocen el nivel nutricional del zapallo, en el plan desarrollado este punto va ser primordial para la explotación en el mercado singapurense.

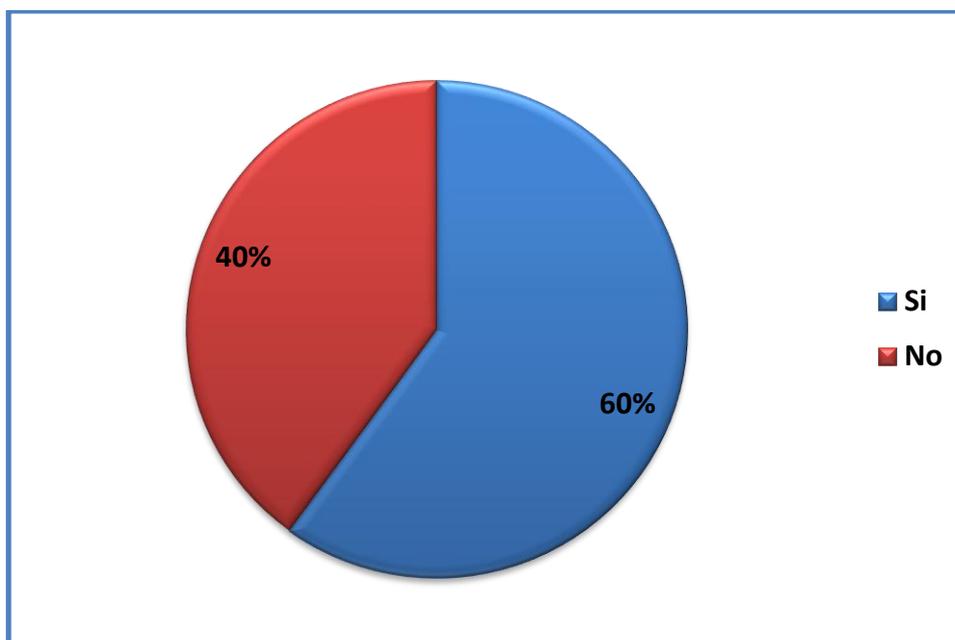
3.- ¿Invertiría en la producción y comercialización de harina de zapallo?

Tabla 9 .- Inversión en la producción

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	60 %
No	6	40 %
TOTAL	15	100%

Elaborado: Poveda - Chiipe

Gráfico 8.- Inversión en la producción



Elaborado: Poveda - Chiipe

De los exportadores de harina un 60 % estaría dispuesto a invertir en la exportación de harina de zapallo hacia Singapur, conociendo el plan estratégico y la investigación de mercado.

El 40% restante considera que el producto no tiene un historial de consumo y que esto puede afectar en las negociaciones y perjudicar la inversión, solo con un resultado o análisis de consumo del mercado meta invertiría en este producto.

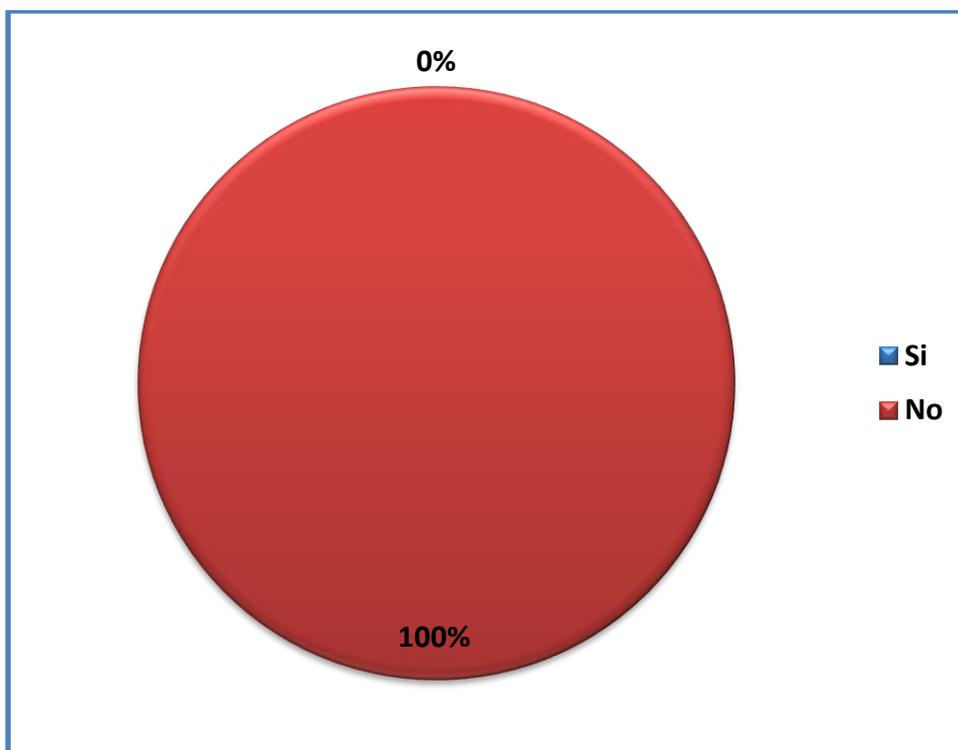
4.- ¿Conoce usted algún exportador de harina de zapallo en el Ecuador?

Tabla 10.- Exportadores del producto

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0 %
No	15	100 %
TOTAL	15	100%

Elaborado: Poveda - Chiipe

Gráfico 9.- Exportadores del producto



Elaborado: Poveda - Chiipe

Pocos exportadores conocen de la producción y la comercialización de la harina de zapallo ecuatoriana, pero si tienen conocimientos de la producción del producto por otros países, esto es considerado como punto clave para desarrollar como pioneros en la exportación de la harina de zapallo ecuatoriano.

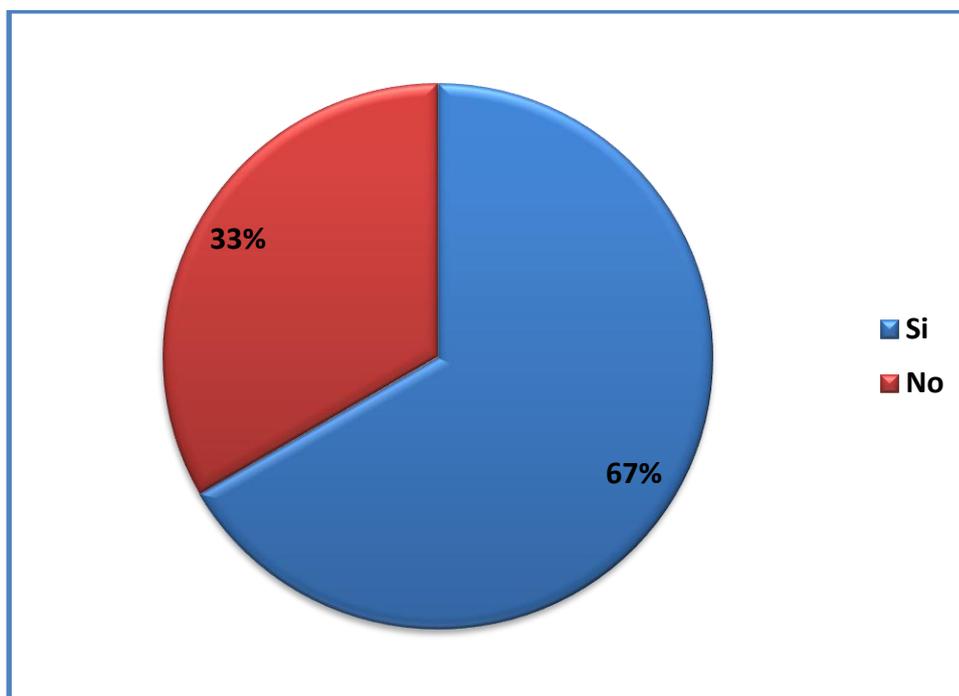
5.- ¿Cree usted que el sector agroecuatoriano debe diversificar su mercado?

Tabla 11.- Diversificación del mercado

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	67 %
No	5	33 %
TOTAL	384	100%

Elaborado: Poveda - Chipe

Gráfico 10.- Diversificación del mercado



Elaborado: Poveda - Chipe

Estadísticamente un 33 % de los exportadores considera que el agroecuatoriano debe mantenerse con sus productos tradicionales para no arriesgar la inversión mientras que el 67 % considera que el Ecuador debería diversificarse con el agroecuatoriano ingresando con más productos exóticos a los mercados mundiales estableciendo una competencia a nivel mundial del productos ecuatorianos.

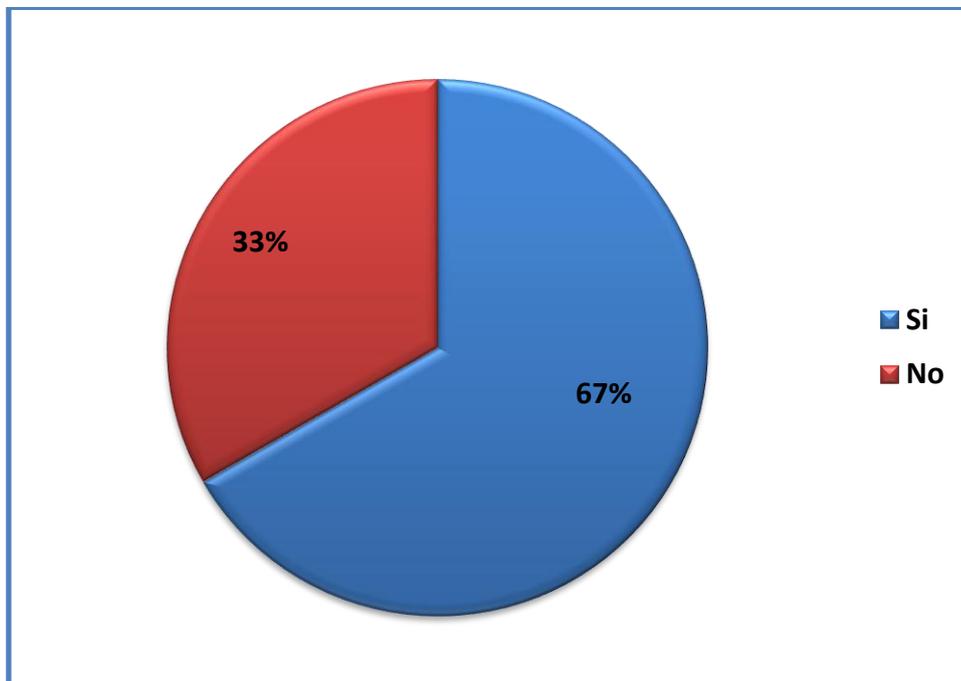
6.- ¿Cree usted que la exportación de harina a Singapur generara el incremento en la Balanza Comercial no Petrolera?

Tabla 12.- Incremento de a Balanza comercial no petrolera

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	67 %
No	5	33 %
TOTAL	15	100%

Elaborado: Poveda - Chiipe

Gráfico 11.- Incremento de la Balanza comercial no petrolera



Elaborado: Poveda - Chiipe

De las personas encuestadas un 67 % cree que la exportación no petroleras ayudan en la incrementación de la balanza comercial mientras que el 33 % restante considera que debería estudiarse más los productos considerados no tradicionales ya que el ecuador cuando con una gran diversidad de los mismos pero esto no quiere decir que todos tengan una acogida positiva en los diversos mercados internacionales.

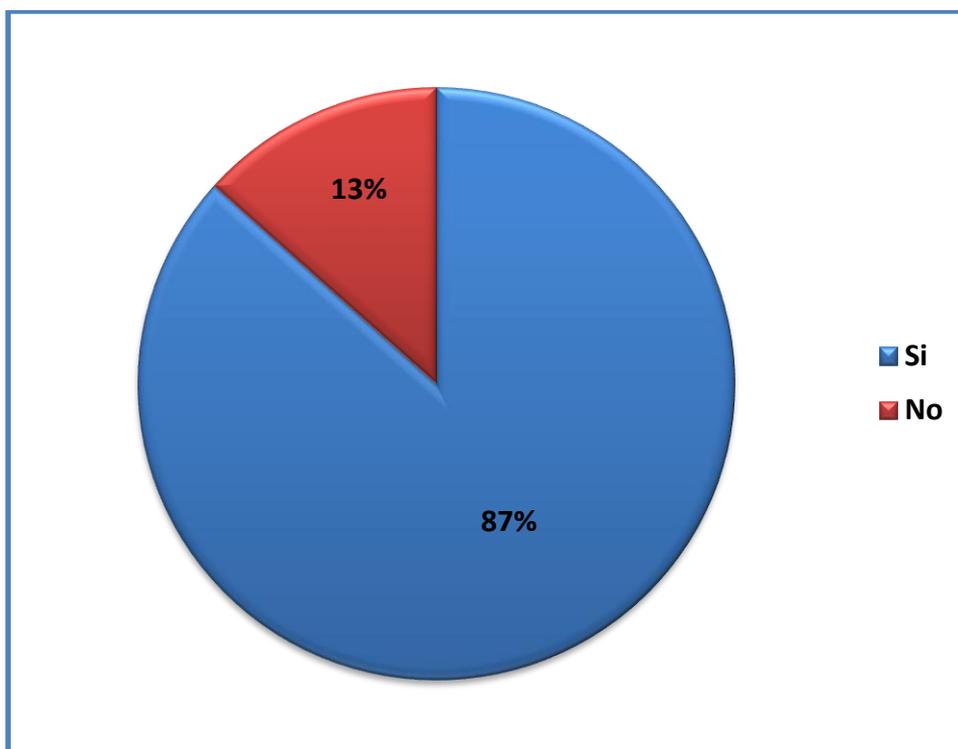
7.- ¿Sabía usted que Singapur es un mercado rentable?

Tabla 13.- Rentabilidad del mercado

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	87 %
No	3	13 %
TOTAL	15	100%

Elaborado: Poveda - Chipe

Gráfico 12.- Rentabilidad del mercado



Elaborado: Poveda - Chipe

El 80 % de los encuestados considera a Singapur un mercado rentable y accesible que aún no ha sido explotado por el producto ecuatoriano con un nivel de vida óptimo y elevado para la explotación de lo no tradicional por ser un país muy diversificado en culturas el cual es un punto a favor para la marca Ecuador.

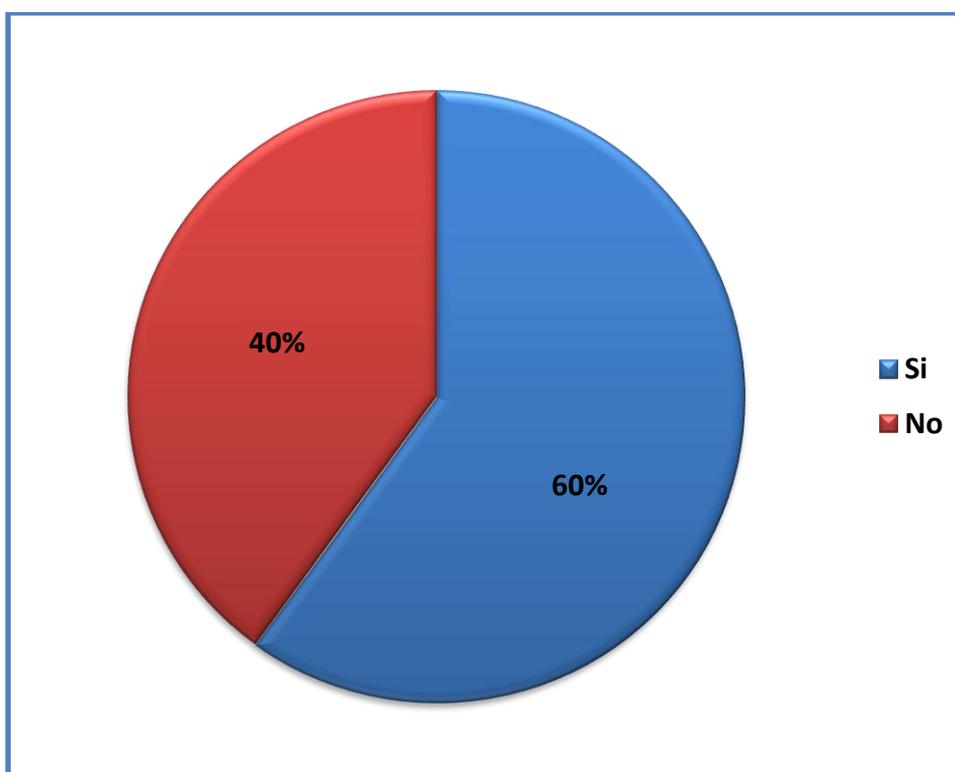
8.- ¿Considera usted que Singapur es un mercado de fácil acceso?

Tabla 14- Nivel de interés del producto

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	60 %
No	6	40%
TOTAL	15	100%

Elaborado: Poveda - Chipe

Gráfico 13- Nivel de interés del producto



Elaborado: Poveda - Chipe

Singapur es un mercado muy alejado y un 60 % de los encuestados considera que el mercado tiene mucho tiempo de tránsito, un 40 % considera que es alejado pero accesible siempre y cuando se tenga un plan de negocios correctamente planteado y con una logística factible para que Singapur se convierta en un mercado meta de fácil acceso para los productos ecuatorianos.

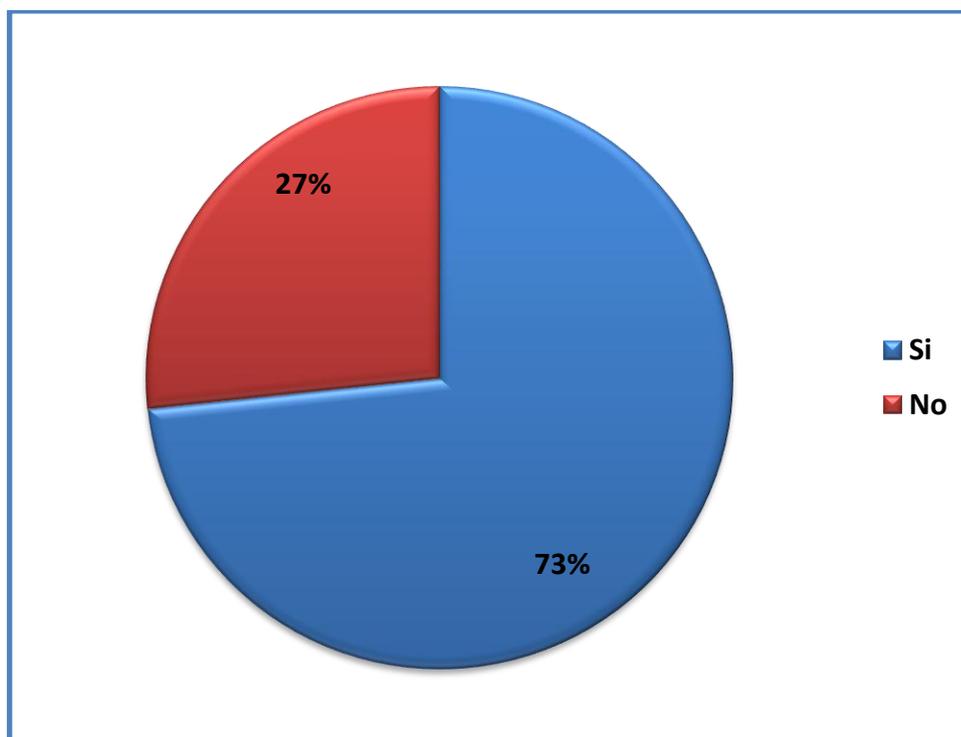
9.- ¿Exportaría usted harina de zapallo al mercado de Singapur?

Tabla 15.- Disposición para exportar Harina de Zapallo

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	73 %
No	6	27 %
TOTAL	15	100%

Elaborado: Poveda - Chiipe

Gráfico 14.- Disposición para exportar Harina de Zapallo



Elaborado: Poveda - Chiipe

De los exportadores encuestados un 73 % exportaría harina de zapallo hacia diversos mercados mundiales, encontraron atractiva la idea de ingresar con este tipo de productos al mercado singapurense mientras que el 27 % de los exportadores encontraron aspectos no tan convincentes para ingresar al mercado de Singapur aunque si quisieran exportar harina de zapallo hacia otros mercados no tan lejanos.

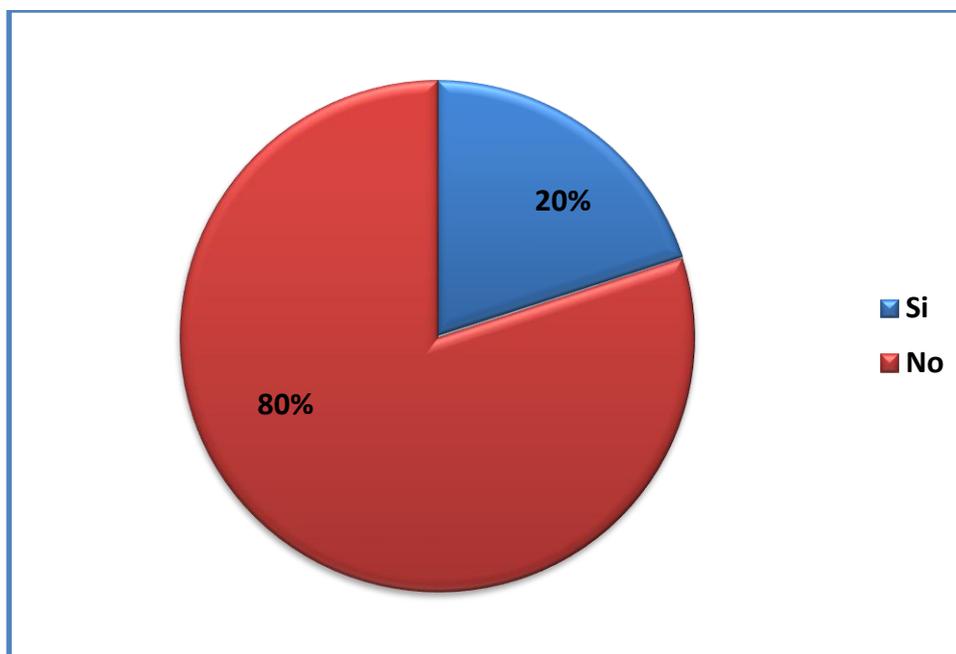
10.- ¿Tomaría en consideración la exportación de harina de zapallo directamente al consumidor final de Singapur?

Tabla 16.- Lugares de adquisición de víveres

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	20 %
No	12	80 %
TOTAL	15	100%

Elaborado: Poveda - Chipe

Gráfico 15.- Lugares de adquisición de víveres



Elaborado: Poveda - Chipe

Los exportadores no ven tan favorable la exportación de la harina de zapallo directamente al consumidor final, un 80 % establece que hacer negociaciones directamente con importadores conocidos en el mercado singapurense ya sean Híper o supermercados proveen una seguridad en la negociación y ellos como tal distribuirlos al consumidor final el cual vera atractivo un producto con marca ecuador en los mercados o ferias locales singapurenses.

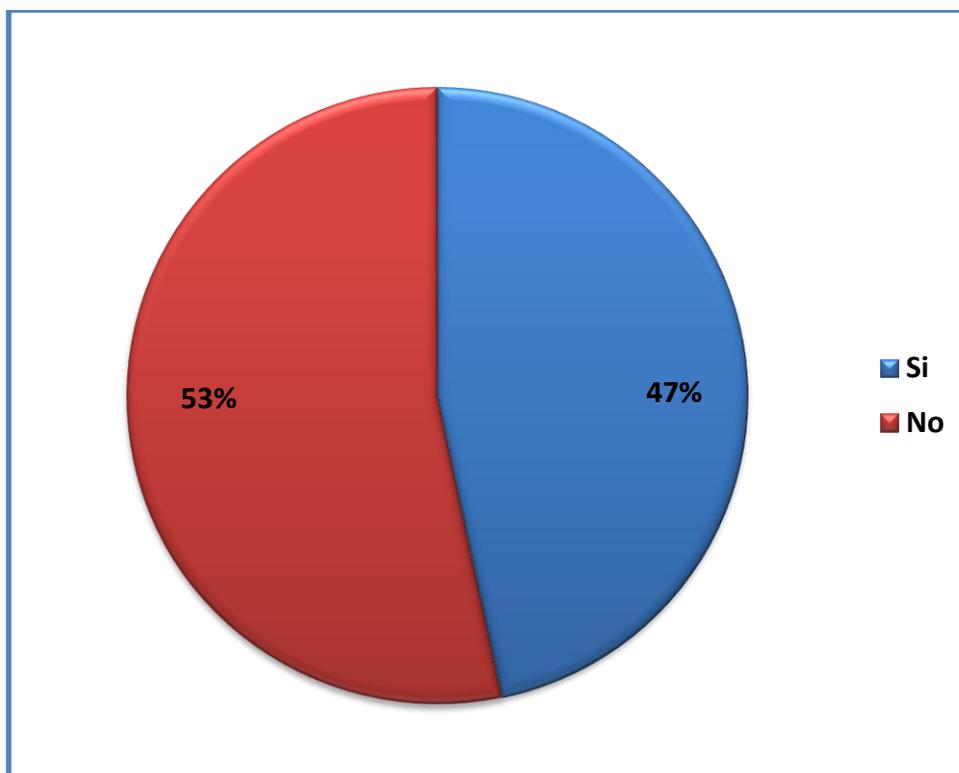
11.- ¿Conoce usted alguna agencia naviera o línea marítima que tenga ruta directa a Singapur?

Tabla 17.- Envases del Producto

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	47%
No	8	53 %
TOTAL	15	100%

Elaborado: Poveda - Chiipe

Gráfico 16.- Envases del Producto



Elaborado: Poveda - Chiipe

El 53 % de los exportadores no conocen agencias marítimas que den transporte hacia Singapur todos coinciden en que es un mercado alejado pero atractivo por tener un PIB per capital mensual elevado, aunque el 47 % de exportadores conocen agencias que dan transporte hacia Singapur nunca han enviado ningún producto hacia este mercado.

Conclusión.-

Luego de la elaboración de la encuesta se realiza la siguiente conclusión:

La mayoría de los exportadores encuestados no tienen conocimiento estadístico o histórico de la harina de zapallo ecuatoriana y las ventajas del mercado en estudio; sin embargo considera que Singapur es un mercado con muchas ventajas para establecer negociaciones.

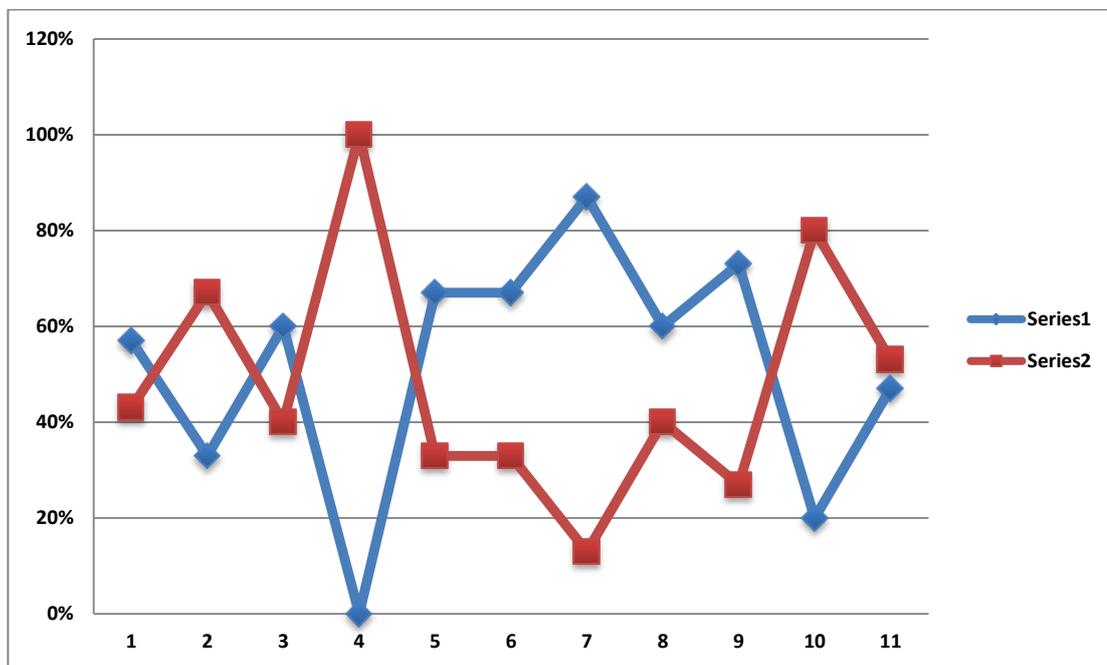
La falta de conocimiento de las bondades y ventajas que el producto posee son las principales causas para que el producto no sea exportado, como por ejemplo el elevado valor nutricional, el sabor exótico y que esto es una de las características principales que deben contener los productos para el consumo en el mercado de Singapur. Estas características son las que logran despertar interés en el sector encuestados.

Los exportadores ecuatorianos están dispuestos a exportar la harina de zapallo como alternativa o producto sustituto de otras harinas, ya que ellos consideran que es innovador con las investigaciones que se realizan dando como resultado que el zapallo es un alimento nutricional con estándares de calidad para el beneficio del ser humano.

En esta encuesta encontramos las necesidades y las dudas que se le presentan a los exportadores ecuatorianos de harinas los cuales coinciden que la harina de zapallo es un producto exportable hacia cualquier mercado a nivel mundial siempre y cuando se establezca una investigación de mercado y logística convincente para que la harina de zapallo entre como un producto no tradicional exportable.

CONCLUSION DE LA ENCUESTA

Gráfico 17.- Conclusiones



Elaborado: Poveda - Chiipe

Tabla 18.- Conclusiones

PREGUNTA	SI	NO
1	57%	43%
2	33%	67%
3	60%	40%
4	0%	100%
5	67%	33%
6	67%	33%
7	87%	13%
8	60%	40%
9	73%	27%
10	20%	80%
11	47%	53%
PROMEDIO	52%	48%

Elaborado: Poveda - Chiipe

3.5 Recursos: Instrumentales, cronogramas, presupuesto.

El cronograma de actividades se detalla a continuación:

Tabla 19.- Cronograma

No	ACTIVIDADES	AGOSTO 2012	SEPTIEMBRE 2012	OCTUBRE 2012	NOVIEMBRE 2012	DICIEMBRE 2012
1	Definición de los metodos de investigacion	=====				
2	Selección de poblacion y muestra		=====			
3	Selección de fuentes secundarias		=====			
4	Recoleccion de datos de fuentes secundarias		=====			
5	Determinacion de tecnicas e instrumentos de recoleccion de datos primarios			=====		
6	Estructuracion de la encuesta.			=====		
7	Aplicación de la encuesta				=====	
8	Tabulacion de datos de la encuesta				=====	
9	Analisis de informacion					=====
10	Conclusiones					=====

Elaborado: Poveda - Chiipe

El presupuesto utilizado para la recolección de datos es el siguiente:

Tabla 20.- Presupuesto

RUBROS	VALOR
SUMINISTROS	\$60.00
MOVILIZACION	\$30
ALIMENTACION	\$40
INTERNET	\$30
TOTAL	\$160.00

Elaborado: Poveda - Chipe

CAPITULO IV

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

4.1 Proceso de exportación

4.1.1 Generalidades.

El Zapallo es un producto alimenticio con alto valor nutricional, su cultivo es de ciclo corto, es decir su periodo de crecimiento y producción es inferior a un año. Actualmente no hay un registro histórico de la exportación de Harina de Zapallo, sin embargo el análisis de mercado se realiza en base a los productos sustitutos resaltando las ventajas de la Harina de Zapallo.

El desarrollo de proyectos de exportación de productos no tradicionales beneficia al sector agrícola, industrial y exportador, además genera el ingreso de divisas, teniendo como objetivo promover la oferta exportable de productos no tradicionales con la diversificación de productos y mercados.

El mercado de Singapur es un mercado interesante debido a su renta PER CAPITA elevada y a sus pautas de consumo occidentales, el Singapurense resulta un cliente potencialmente interesante por lo que se refiere a los bienes de consumo de calidad y su alto consumo de productos a base harinas y sabor exótico.

El mercado interior es reducido y muy competitivo. Además el ingreso al mercado Singapurense resulta atractivo debido a que por este mercado se puede acceder a otros puntos. Singapur es conocido como centro de redistribución y puerta de entrada a los países de la ASEAN.

4.1.2 Exportación a consumo.

La Exportación a consumo de conformidad al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, es el Régimen Aduanero por el cual las mercancías nacionales o nacionalizadas salen del territorio ecuatoriano para su

uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación consiste en establecer una negociación o contacto con el Importador y realizar el proceso de despacho del producto hacia el país de destino.

Para realizar este proceso aduanero se debe contar con recursos humanos con conocimientos en negociaciones internacionales, recursos económicos para la implementación del proyecto de exportación, el estudio del mercado y con una base de importadores o proveedores.

4.1.3 Análisis de la Normativa Legal Nacional.

La Exportación definitiva es el Régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.

Solo se podrán exportar aquellas mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera en el distrito respectivo. El ingreso a la Zona Primaria Aduanera de las mercancías destinadas a las exportación será realizada de acuerdo a los procedimientos y regulaciones establecidas.

4.1.4 Requisitos para ser Exportador.

Cualquier persona natural o jurídica que desee convertirse en Exportador deberá obtener RUC, firma digital o TOKEN y estar debidamente registrada en el ECUAPASS.

Requisitos para la obtención del TOKEN

- RUC
- Copia de cedula a color y original

- Certificado de Votación a color y original
- Solicitud de registro (en hoja membretada de la empresa).

Para este trámite es obligatoria la presencia del representante legal o exportador.

4.1.5 Registro del Exportador ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

El registro de exportador está comprendido en el siguiente proceso:

- Obtener el Registro Único del Contribuyente emitido por el Servicio de Rentas Internas, debidamente identificados con la actividad económica a desarrollar.
- Contar con la firma digital o TOKEN.
- Registrarse en el ECUAPASS como exportador.

Una vez que el exportador obtenga el TOKEN deberá descargar los drivers o controladores de instalación para lograr que el dispositivo funcione.

Luego se ingresa al portal de la Aduana con el fin de registrarse en el ECUAPASS. Se elige la opción de Solicitud del uso (Representante) para los casos de registros de Compañías y los casos de personas naturales se deberán ingresar en la opción que le corresponde.

El dato primordial para el ingreso y validación de la información es el número de RUC, luego se elige la opción de consultar para que se complete la razón social debido a que el sistema ECUAPASS está directamente conectado con el Servicio de Rentas Internas.

Los datos de información del representante deberán ser ingresados completamente y serán confidenciales ya que en los casos de reinicio de clave deberán ser correctas las respuestas.

Solicitud del uso(Representante)
◀ ↻

Información de empresa

* RUC empresa	<input type="text"/>	<input type="button" value="Consultar"/>
Razon Social	<input type="text"/>	
Direccion de empresa	<input type="text"/>	
Telefono empresa	<input type="text"/>	

Información de representante

* ID.usuario	<input type="text"/>	<input type="button" value="Comprobar disponibilidad"/>
* Doc. Identificacion	CEDULA DE IDENTIDAD <input type="text"/>	<input type="button" value="Comprobar disponibilidad"/>
* Nombre Usuario	<input type="text"/>	
* Contraseña	<input type="text"/>	* Confirmacion de Contraseña <input type="text"/>
* Preguntas de Clave1	¿MES QUE TE CASASTE? <input type="text"/>	* Respuesta de Clave1 <input type="text"/>
* Preguntas de Clave2	¿IGLESIA DONDE SE CASO? <input type="text"/>	* Respuesta de Clave2 <input type="text"/>
* Preguntas de Clave3	¿NOMBRE DE SU CIUDAD PREFERIDA? <input type="text"/>	* Respuesta de Clave3 <input type="text"/>
* Provincia	--Selección-- <input type="text"/>	* Ciudad --Selección-- <input type="text"/>
* Direccion	<input type="text"/>	
* Telefono1	<input type="text"/>	Telefono2 <input type="text"/>
Celular	CLARO <input type="text"/>	Fax <input type="text"/>
* Correo Electronico	<input type="text"/>	
* Confirmacion de correo electronico	<input type="text"/>	<input type="button" value="Comprobar disponibilidad"/>
Posicion	REPRESENTANTES <input type="text"/>	SENAE Correo Electronico <input type="text"/>
Recibir mensaje SMS	<input checked="" type="radio"/> Recibir <input type="radio"/> No recibir	

Tipo de OCEs	IMP/EXPORTADOR	<input type="button" value="Agregar"/> <input type="button" value="Eliminar"/>			
No	Codigo de OCEs	En el informe se clasifican	Solicitar nuevo codigo	Fecha de inicio	Fecha de fin
1	16907922	IMP/EXPORTADOR	EMISION	07/01/2010	31/12/9999

* Identificacion unica de certificado digital

<input type="checkbox"/>	Nombre del archivo	Tamaño del archivo	Adjuntar archivo
<input type="checkbox"/>		KByte	<input type="button" value="Cargar"/> <input type="button" value="Descargar"/>
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			
<input type="checkbox"/>			

Tamaño total de archivo :

4.1.6. Organismos de control en Singapur, normas Técnicas y de calidad.

El organismo encargado de regular el sector agroalimentario y los requisitos de importación de productos para el consumo humano en Singapur es la Agri-Food and Veterinary Authority of Singapore (AVA). El objetivo es garantizar la seguridad de los alimentos que entran en Singapur.

Los importadores tienen la obligación de mantener prueba documental de que sus productos han sido producidos en un establecimiento bajo la adecuada supervisión de la autoridad competente, que además debe tener calidad aceptable para la AVA.

La AVA adopta una actitud muy restrictiva frente a los alimentos que considera de alto riesgo y los somete a un estricto control a la importación. Estos productos requieren de evaluaciones previas a la comercialización, tales como presentación de certificados sanitarios, informes de análisis de laboratorio para certificar la seguridad de los productos, inspecciones y toma de muestras en los puntos de entrada al país.

La Junta de Productividad e Innovación de Singapur (SPRING SINGAPORE) es el organismo nacional encargado de las normas, la autoridad nacional sobre pesos y medidas de seguridad de los productos de consumo. Este organismo es responsable de la acreditación de los organismos de evaluación de la conformidad.

4.1.7. Estructura de Comercialización.

La estructura de comercialización es quien desarrolla un papel preponderante respecto a las características de un producto. Por tanto, las principales decisiones están encaminadas a la diferenciación de los productos con el fin de romper la homogeneidad del mercado y acotar así su propio segmento de mercado.

El sector importador por su parte, analiza y elige entre un posible campo competitivo el producto que considera posee las características más adecuadas que diferencien los productos de otros en marca, imagen, envases, calidad y valores nutricionales o en su debido caso precio, promoción, publicidad y otros valores de los productos a comercializar.

La harina de zapallo no cuenta con un registro histórico, es un proyecto innovador en término de exportación la misma se dará a medida del desarrollo del proyecto.

4.1.8 Clasificación Arancelaria.

La clasificación arancelaria consiste en la asignación de un código de la nomenclatura del Arancel de Aduanas a cada producto de conformidad con las Notas legales, de Sección, de Capítulo, Notas Explicativas, Reglas Generales y Complementarias, así como de diversos criterios de clasificación que se encuentran en las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

La partida arancelaria para la exportación de la Harina de Zapallo es 1106.30.90.00, a pesar de no tener un registro histórico se clasifica en esta partida por ser harina de hortalizas.

4.1.9 Acuerdo Comercial entre las Partes (FOB).

En la actualidad el Gobierno ecuatoriano realiza la presentación de proyectos de inversión en SINGAPUR para dar a conocer el perfil económico del Ecuador, el ambiente de negocios y código de la producción, análisis de la legislación tributaria, normativa laboral, tratados comerciales, entre otras.

El objetivo principal es promocionar la marca país, la biodiversidad y nuestro compromiso con el medio ambiente. Así mismo, se logran avances en las relaciones bilaterales entre ambos países desde que se abrió la Embajada del Ecuador en Singapur en diciembre de 2011.

4.1.10 El Valor FOB.

Se determina el valor FOB según los gastos internos de exportación de 2000 fundas de harina, cada una de 500gr.

La tabla de costos se detalla a continuación:

Tabla 21.- Valor FOB

VALOR FOB DE 2000 U DE 500GR	
Total de costo de producción	1.51
Margen de ganancia 30%	0.40
Precio de venta de exportación	1.91

Elaborado: Poveda – Chipec

4.1.11 Determinación de Gastos Internos de Exportación.

Los gastos internos de exportación son los pagos que la empresa exportadora realiza para que el producto llegue al punto convenido para el embarque, es ahí donde el exportador deslinda responsabilidad del producto.

Entre los gastos internos principales para la exportación tenemos:

Tabla 22.- Determinación de gastos internos

(Por cada 500 gr)

GASTOS INTERNOS DE EXPORTACION	
Embalaje	\$ 600.00
Almacenaje	\$ 20.00
Estiba y Desestiba	\$ 60.00
Transporte o Traslado	\$ 150.00
Gastos de Despacho	\$ 150.00
Suma de Gastos	\$ 980.00
GASTOS DE EXPORTACION	\$ 0.03

Elaborado: Poveda – Chipec

4.1.12 Forma de Pago.

En toda negociación uno de los aspectos relevantes es la forma de pago, en las operaciones de comercio exterior existen muchas formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías.

Entre las formas de pago más usuales tenemos:

- Pagos anticipados
- A consignación
- A través de carta de crédito irrevocable y confirmada
- A través de cobranzas

- **Giro Bancario**

Se define como un cheque expedido por un banco a cargo de otro banco o como un título de crédito nominal que debe expedirse a nombre de una persona jurídica o persona natural. Además se lo conoce como un cheque perfeccionado debido a que elimina la posibilidad que no sea pagado al beneficiario por falta de fondos. El documento no puede ser cobrado por terceros, puesto que los bancos únicamente reciben como abono en cuenta.

- **Pago Anticipado**

Debe hacerse con anterioridad al embarque de la mercancía, es decir el exportador primero recibe el pago y después procede al despacho de la mercancía. Esta forma de pago se realiza cuando ya hay un historial de negociación o cuando hay un contrato, ya que no existe la seguridad de que el vendedor le embarque la mercadería solicitada, por esta razón se genera un riesgo para el comprador.

- **A consignación**

Cuando las condiciones de pago de la negociación internacional se estipulan en función de las cantidades realmente vendidas en el país de destino.

- **A través de cobranzas**

Bajo esta forma de pago el exportador corre con el mayor riesgo y se la utiliza en los casos que el exportador tenga cierto grado de confianza con el importador de acuerdo al historial de negociaciones, estas cobranzas pueden ser:

- A través de un banco.
- A través de un representante del exportador, es decir toda la documentación será canalizada a través de dicho representante del exportador en la ciudad o país del importador.
- Directa, es decir importador y exportador solamente.

- **A través de carta de crédito irrevocable y confirmada**

Cuando la negociación se establezca bajo una carta de crédito el pago debe hacerse mediante el compromiso del importador (o comprador) a través de su banco (emisor) y un banco en el país del exportador (banco corresponsal). El pago al exportador lo efectúa el banco confirmante que generalmente es el mismo banco corresponsal, siempre y cuando el beneficiario del crédito (exportador) cumpla con los requisitos solicitados en el crédito.

Análisis de la forma de pago

Después del análisis de las ventajas y desventajas en las formas de pago de una negociación se determina que la negociación debe establecerse

mediante un Giro Bancario, el pago deberá ser por el valor FOB de la mercadería o valor de factura.

Al momento del arribo de la mercadería el exportador presenta ante la entidad financiera los documentos originales que representa el despacho de la mercadería y a su vez podrá realizar el cobro respectivo.

4.1.13 Embalaje y Etiquetado.

El embalaje y etiquetado son uno de los elementos más importantes en la exportación, la correcta utilización de estos elementos facilitara la preservación de los productos. Luego del proceso de elaboración de la Harina de Zapallo; el producto es empacado en fundas herméticas de 500gr y embalado en sacos para su traslado y exportación.

Para que el producto ingrese al mercado Singapurense se debe cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias aplicadas por la AVA, el mismo que está encargado de garantizar el suministro seguro de productos para el consumo de los habitantes de Singapur.

4.1.14 Documentos Básicos de Acompañamiento.

Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía, esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto.

Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos.

Al momento del despacho la mercadería deberá enviarse en buen estado y cumpliendo con todos los requisitos. El mercado Singapurense exige los

documentos de control de la mercadería que corrobore el estado del producto y que cumpla con los parámetros de calidad establecidos.

4.1.14.1 Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.

La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Este documento deberá ser original, aun cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera.

Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al Control Aduanero.

En la resolución 1239 de la Comunidad Andina de Naciones CAN en el Artículo 3 indica que: A los efectos de la aplicación del primer método “Valor de Transacción de las mercancías importadas” establecido en el artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, la factura comercial debe contener:

- Nombre y fecha de expedición
- Nombre y dirección del vendedor
- Nombre y dirección del comprador
- Descripción de la mercancía
- Cantidad
- Precio unitario y total

- Moneda de la transacción comercial

- Lugar y condiciones de entrega de la mercancía, según los términos internacionales de comercio "INCOTERMS", establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, u otros acuerdos.

4.1.14.2 Documento de transporte.

El documento de transporte es exigible para el despacho de las mercancías, la misma debe contener los datos fundamentales de identificación de la mercadería y sin enmendaduras.

Entre los datos primordiales se detallan:

- Nombre del destinatario

- Expedidor o exportador.

- Número de vuelo o viaje y destino

- Puerto o Aeropuerto de salida y de llegada.
- Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción.

- Indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino.

- Importe del flete.

- Número de guía aérea.

- Fecha de emisión.

4.1.14.3 Certificado de Origen

Para obtener el Certificado de Origen el Exportador debe cumplir con los siguientes pasos:

- Registrarse en el ECUAPASS
- Luego se debe generar la Declaración Juramentada de Origen, este documento tiene como objetivo determinar de forma sistematizada si el producto cumple con los requisitos para gozar de origen.
- En la opción de Ventanilla Única del sistema ECUAPASS el exportador deberá llenar en línea el formulario y luego deberá retirar el certificado físico en el MIPRO.

En el caso que el Exportador escogiera las Cámaras o FEDEXPORT deberá ingresar al sistema desde el sitio web respectivo y llenar el formulario correspondiente, igual del caso anterior deberá retirar el documento.

4.1.14.4 Certificado Sanitario – AGROCALIDAD.

El Certificado Sanitario es exigible para el despacho de las mercancías, la misma debe contener los datos fundamentales de identificación del producto, es emitido por la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del AGROCALIDAD.

La finalidad de AGROCALIDAD es aplicar las medidas fitosanitarias para garantizar la situación fitosanitaria de los productos agrícolas de exportación.

Todos los productos vegetales deberán ser elaborados y comercializados por productores y exportadores debidamente registrados y autorizados por la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del AGROCALIDAD.

4.1.15 Proceso de Embarque.

4.1.15.1 Apertura de la Exportación.

En la actualidad los tramites operativos se elaboraran con el sistema ECUAPASS, el sistema permite a los Operadores de Comercio Exterior minimizar tiempos y recursos en el procedimiento de despacho y nacionalización de mercancías, ya que el sistema mantendrá la integridad con otras entidades públicas con el fin de crear la Ventanilla Única reduciendo tiempos y recursos.

Cabe señalar que dependiendo del tamaño de la empresa y según el encadenamiento productivo se sugiere contratar un Agente de Aduana para realizar el proceso de despacho, ya actualmente no es exigible la contratación de un Agente de Aduana para realizar un proceso de exportación.

Para el ingreso de la Declaración de Exportación se debe contar con los datos primordiales del producto, peso, bultos, partida arancelaria. En el campo de información general se deberá ingresar el tipo de despacho, código de régimen y el distrito.

En la información del exportador deberá constar los datos correctos la información principal es el número de RUC. En el campo de información del Agente deberá ser ingresado el número de RUC.

- **COMUN**

Los datos de la opción de COMUN deberán ser ingresados correctamente para que al momento de la revisión por parte de la Aduana no existan retrasos en el despacho. La mayoría de los campos serán alimentados con el ingreso de la información en la opción de ítems.

Declaración de Exportación

INFORMACION DE GENERAL

* A05.Código del declarante	01904213	* A01.Código del distrito	--Selección--
* A03.Código de Régimen	--Selección--	* A04.Tipo de despacho	--Selección--

INFORMACION DE EXPORTADOR

* B04.Código de tipo de identificación del exportador	--Selección--	* B01.Nombre del exportador	
B02.Direccion del exportador		B03.Telefono del exportador	
* B06.Ciudad de residencia del exportador		* B07.CIIU	--Selección--

INFORMACION DE AGENTE

* B08.Código de tipo de identificación del declarante	--Selección--	* B10.Nombre del declarante	
B11.Direccion del declarante			

COMUN | Item | DOCUMENTOS

B19.Nombre del consignatario		B20.Direccion del consignatario	
* B25.Código de pais de destino final	--Selección--	* B21.Ciudad del consignatario	
* B12.Valor FOB	\$ 0	* B13.Código de forma de pago de la transaccion comercial	--Selección--
* B14.Código de unidad de moneda de transaccion	--Selección--	B18.Fecha de emision de la carta de credito	11/03/2013
* C01.Código de moneda	--Selección--	* C02.Tipo de cambio	1.00
* C03.Total Moneda transacción			\$ 0
* B22.Tipo de carga	--Selección--	B24.Medio de transporte del lugar de partida	--Selección--
* B15.Código de puerto de embarque	--Selección--	B16.Código de puerto privado desde donde embarca	--Selección--
* B17.Código de puerto de llegada o de destino	--Selección--	* B23.Almacen de lugar de partida	--Selección--

TOTALES

* C04.Cantidad total de ítems			0
* C05.Peso neto total	0.000	* C06.Peso bruto total	0.00
* C07.Cantidad total de bultos	0	* C08.Cantidad de contenedores	0
* C09.Cantidad total de unidades fisicas	0	* C10.Cantidad total de unidades comerciales	0
C11.Código de la mercancia de despacho urgente	--Selección--	C12.Código de solicitud de aforo	--Selección--

Guardar temporal | Traer | Enviar certificado

• **ITEMS**

Los datos deben ser correctos, en el sistema anterior SICE se elaborada la Orden de embarque con datos estimados y al momento de realizar la cancelación con la Declaración Reg. 40 se llenaban los campos correctos en cuanto a pesos y bultos. Actualmente se elabora directamente la DAE 40 por esta razón deberá ingresarse la información correcta en partida arancelaria, cantidades, pesos, valor FOB entre otros.

INFORMACION DE ITEM

Resultado : 0

Muestra  Exportar Excel  Importar Excel

D01.Numero de secuencia	D02.Tipo de tratamiento	D03.Codigo de producto	D04.Descripcion de la mercancia	D05.Codigo del estado de la mer

D07.Codigo suplementario	<input type="text"/>	Código complementario	<input type="text"/>
* D15.Codigo subpartida	<input type="text"/>	* D02.Tipo de tratamiento	--Selección--
D03.Codigo de producto	<input type="text"/>	* D04.Descripcion de la mercancia	<input type="text"/>
* D05.Codigo del estado de la mercancia	--Selección--	* D14.Peso neto	0.000
* D11.Codigo de tipo de unidades fisicas	--Selección--	* D10.Cantidad de unidades fisicas	0
* D13.Codigo de unidad de venta de mercancia	--Selección--	* D12.Cantidad de unidades comerciales	0
* D08.Clase de embalaje	--Selección--	* D09.Cantidad de bulto	0
* D16.Codigo de pais de origen	--Selección--	* D17.Valor FOB	\$ 0
* D18.Monto de Transacción Real	\$ 0	D25.Valor FOB de vehiculo	\$ 0
D21.Valor en factura de la serie	\$ 0	D22.Unidad monetaria de la factura	--Selección--
D23.Numero de chasis del vehiculo	<input type="text"/>	D24.Numero de motor	<input type="text"/>
D19.Numero de factura	<input type="text"/>	D20.Fecha de factura	11/03/2013
* D26.Ubicacion geografica	--Selección--		

Agregar Modificar Eliminar

DETALLE DE DESPACHO PRECEDENTE

D01.Numero de secuencia	E02.Codigo de regimen precedente	E03.Código del distrito precedente	E04.Año de la orden precedente

* D01.Numero de secuencia	<input type="text"/>	* E02.Codigo de regimen precedente	--Selección--
---------------------------	----------------------	------------------------------------	---------------

• **DOCUMENTOS**

El documento principal a ingresar deberá ser la factura comercial, el código del documento en el sistema es Cód. 10, la factura debe ser autorizada por el SRI y contener los datos completos.

Declaración de Exportación

INFORMACION DE GENERAL

* A05.Código del declarante	01904213	* A01.Código del distrito	--Selección--
* A03.Código de Régimen	--Selección--	* A04.Tipo de despacho	--Selección--

INFORMACION DE EXPORTADOR

* B04.Código de tipo de identificación del exportador	--Selección--	* B01.Nombre del exportador	
B02.Dirección del exportador		B03.Telefono del exportador	
* B06.Ciudad de residencia del exportador		* B07.CIIU	--Selección--

INFORMACION DE AGENTE

* B08.Código de tipo de identificación del declarante	--Selección--	* B10.Nombre del declarante	
B11.Dirección del declarante			

COMUN Item **DOCUMENTOS**

Documento de Acompañamiento

Resultado : 0

Muestra Exportar Excel Importar Excel

No	F02.Numero de item	F03.Tipo de documento de acompañamiento	F04.Número de documento de acompañamiento	F05.Fe

* F04.Número de documento de acompañamiento		* F03.Tipo de documento de acompañamiento	--Selección--
* F07.Nombre de entidad emisora del documento de acompañamiento		F08.País emisor de documento de acompañamiento	--Selección--
* F05.Fecha de emisión de documento de acompañamiento	11/03/2013	* F06.Fecha de fin de vigencia de documento de acompañamiento	11/03/2013
F02.Numero de item	--Selección--	F09.Descripción adicional	
F10.Cantidad de carga	0	F11.Unidad de medida mercancía	--Selección--
F12.Posición			
Documento adjunto		Subir archivo	Borrar Archivo

Agregar Modificar Eliminar

Guardar temporal Traer **Enviar certificado**

4.1.15.2 Procedimiento de Exportación.

El proceso de exportación se detalla a continuación:

- Contar con los documentos de exportación.
- Elaboración y transmisión de la Declaración Aduanera de Exportación.

- Ingresar la mercadería al Depósito.
- La Paletizadora genera el Warehouse certificando el ingreso de la mercadería.
- Por medio del ECUAPASS se realiza el seguimiento de la DAE para verificar el tipo de aforo asignado.
- Una vez culminado el proceso de aforo la SENA autoriza la salida de la mercadería.
- La Naviera debe generar el MRN de la carga con la DAE.
- Culmina el Proceso de Exportación.

Para el caso del canal de aforo automático, la autorización de salida, entendiéndose con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del canal de aforo documental se designara al funcionario a cargo del trámite al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada en la DAE, y procederá al cierre si no existieren novedades.

Cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el ECUAPASS. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiara el estado a salida autorizada y la carga podra ser embarcada.

En el caso del canal de aforo físico intrusivo se procede según lo descrito, anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

- **Procedimiento logístico del despacho de las exportaciones**

La unidad es recibida en el pre-gate de ingreso de la instalación portuaria, al transportista con el vehículo cargado con el contenedor de exportación que se enviará hacia el destino de Singapur se exigirá la siguiente documentación:

- AISV
- Número de DAE (Debe estar indicada en el AISV)
- Licencia de conducir
- Certificado de pesos y medidas del MTOP (Anexo 4)

El Auxiliar de Control de Acceso de la instalación portuaria verificara que la información del AISV coincida con las condiciones físicas del contenedor esto quiere decir: número del contenedor, condiciones del contenedor (si existe algún daño los detalla en el AISV), sellos, tara y Payload, así mismo verifica que el número de licencia de conducir y el número de placas del vehículo concuerden con los indicados en el AISV, solicita el certificado del MTOP el cual debe coincidir con la placa física del vehículo , luego de esto coloca el sello de seguridad exigido por la instalación portuaria y lo pistolea con el Hand Held para direccionar el vehículo a la garita.

Adicional se verificara en la instalación portuaria que se haya digitado correctamente la DAE que registra el AISV ya que debe cumplir con los parámetros 028-2013-40-00000000.

De no presentarse ninguna novedad en los puntos indicados anteriormente, se autoriza que el vehículo continúe hacia la Garita de ingreso. Cabe indicar que de presentarse novedades o diferencias en el AISV, el vehículo no continúa hacia las garitas de ingreso hasta que se realicen las correcciones del caso.

De presentarse algún caso o solicitud expresa de un exportador que existiendo diferencias en el AISV como el número de placa de vehículo, se puede

permitir el ingreso siempre y cuando se notifique del mismo a la PAN o policía antinarcóticos.

Cuando el transportista se encuentra en báscula con la unidad a exportar, el almacén temporal deberá realizar el ingreso de la unidad en la DAE que hayamos registrado en el AISV como se muestran en los siguientes cuadros:

OCE 05909025 | Buzon Electronico | SENA E | VUE | Guía del uso
 CHIPE POZO JUAN CARLOS **Cerrar sesión**
 Consultar

Trámites Operativos | Servicios Informativos | Soporte al Cliente

Menu izquierdo | Trámites Operativos > 1.1.1 Documentos Electrónicos > Informe de Ingreso de Mercancía - IIE | Mi menu 1 2 3 4 5 6

Informe de Ingreso Exportación(IIE)

Información del Informe | Detalle de Envase de Ingreso (Contenedor)

* Número de Entrega	05909025	* Fecha y Hora de ingreso	23/02/2013 10:26 AM
* No. de Autorización de Ingreso	0282013400000000	* Tipo de Autorización de Ingreso	EXPORTACION
Placa del Vehículo	XXXX00	Placa del Remolque	
Nombre del Conductor	XXXXXXXXXX	No. de Cédula del Conductor	999999999
No. de Guía de Remisión / No. Doc. del Depósito		* Distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO
Total del Detalle de Ingreso			

Guardar temporal | Traer | Enviar certificado

vehículo, nombre del conductor, número de licencia, nuestra unidad será derivada a la sección K9 o policía antinarcoóticos, los mismos que harán una inspección física de la unidad para certificar que el contenedor no esté contaminado.

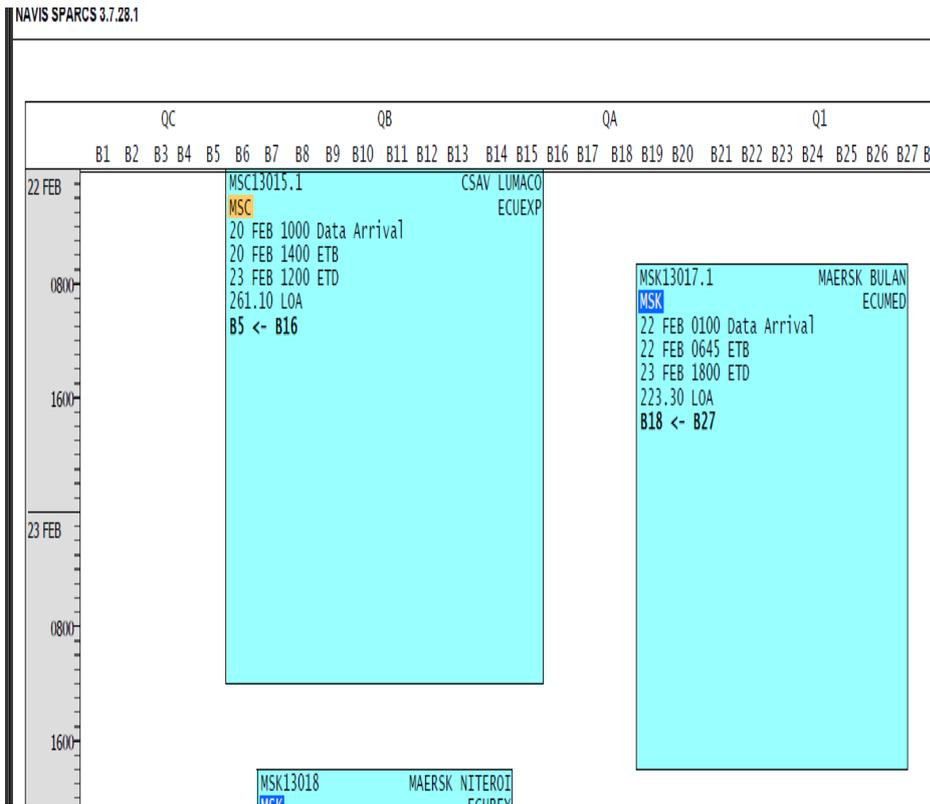
Adicional a esto la PAN tiene la potestad de sortear cualquier unidad para este tipo de operación incluso cuando ya la unidad se encuentra embarcada en el buque sin previo aviso se hace bajar la unidad y se realiza la inspección PRE-EMBARQUE.

Siempre la policía antinarcoóticos cuando realiza sorteo para las inspecciones físicas de las unidades y la nuestra salga favorecida la PAN nos informa vía correo a la persona que genera el AISV para el ingreso de nuestro medio de transporte.

➤ **Proceso de autorización de embarque cuando la unidad se encuentre dentro del almacén temporal.**

Para que el almacén temporal autorice el embarque se debe considerar los siguientes puntos para no tener complicaciones al momento que la nave este operando:

1. Se debe considerar el CUT OFF de la nave para poder ingresar nuestra unidad en los tiempos establecidos para el embarque, el CUT OFF de la nave es el plazo o tiempo que considera la almacenera para la operación de la misma y este es 12 horas antes del ataque en puerto.
2. Se puede verificar en la página web del almacén temporal para cuándo estará operando la nave o buque:



del mail enviado como soporte de la transacción la unidad será considerada para embarque.

Con todas estas indicaciones no se debería tener inconvenientes al momento de embarcar el contenedor, pero si fuese el caso de que por causas fuera de la logística establecida se perdiera la unidad del embarque ya sea por petición nuestra o de la agencia se deberá proceder de la siguiente manera:

La unidad deberá ser roleada a la siguiente nave que tenga ruta de Singapur por parte de la agencia, la misma agencia cancela el BOOKING y lo reasigna para una nueva nave, esto será coordinación netamente entre la agencia y depósito temporal.

4.2 Plan de marketing

4.2.1 El producto y sus estrategias de marketing

La harina de zapallo es un producto procesado que viene desde los campos ecuatorianos seleccionando solo las hortalizas de calidad para la elaboración del mismo, la vida útil del producto es de 18 meses en un ambiente fresco y seco. El envase no debe ser abierto ni sufrir cambios significativos en el ambiente ni exposición directa a altas temperaturas.

El objetivo es elaborar un plan estratégico que ayude a los exportadores a establecer bases para lograr una penetración al mercado singapurense, con el fin principal que el producto se desarrolle a nivel mundial con estrategias de marketing encaminado a planificar precios, promover y distribuir el producto en el mercado y satisfacer las necesidades del consumidor potencial.

Para el consumidor el producto debe contener además de atributos o aspectos físicos aspectos psicológicos que generen impacto al consumidor.

Se debe recordar que todo producto se adapta a un mercado no el mercado a un producto, para que un producto se establezca en un nuevo mercado debe conocerse los canales de distribución y un buen nivel de publicidad.

Se debe establecer un proceso correcto de marketing para la comercialización exitosa de un producto. Existen 5 puntos principales para deberán ser empleados correctamente.

Grafico 18.- Estrategias de Marketing



Elaborado: Poveda – Chiipe

Se deben marcar las pautas para la elaboración y distribución de un producto, analizando las oportunidades que ofrece el mercado, y que sector o sectores de la población serán los consumidores de la harina de zapallo y la capacidad de compra tendría al momento de adquirir el producto. Además se

deberá analizar si se cuenta con los recursos necesarios y estudiar los posibles competidores y su cartera de productos.

Realizar el análisis de la demanda y las normas que se deben aplicar. La publicidad es un punto importante pero sin un plan correcto de marketing no se tendrán los resultados esperados. Se debe determinar cuándo, cómo y dónde presentar el producto.

Ejecutar las acciones planteadas y fijar los medios que logran llevar a cabo el proyecto planteado, así como también los procedimientos y crear los mecanismos que permiten evaluar el resultado del plan establecido.

Evaluar los mecanismos y comprobar el grado de cumplimiento de los objetivos y establecer las correcciones necesarias. Controlar el plan, su rentabilidad y las estrategias.

4.2.2 Usos

La harina de zapallo sirve para elaborar desde bebidas hasta pastelería los que destaca al mismo que se lo puede usar en la elaboración de comida gourmet, pan elaborado con harina de zapallo y otros alimentos el cual el producto le dará un sabor exótico.

4.2.3 Marca del producto

Después de diferentes criterios y opciones hemos decidido llamarla HARINA DE ZAPALLO POCHI, la marca del producto se da por una fusión de los apellidos Chipe-Poveda, con calidad ecuatoriana con alto valor nutricional destinado para todas las edades.

4.2.4 Empaje y embalaje

El empaquetado será en fundas de 500 GR las mismas que serán embaladas

en sacos de 100 libras que equivalen 45,359237 kg, permitirá embalarlos en 330 sacos que son de mejor manipulación, es necesario tener facilidad para la estiba.

El objetivo es enviar 15 toneladas en fundas herméticas selladas al vacío para su mejor distribución en el mercado por esto optaremos por un contenedor de 20 DV standar que nos permite cargar hasta 24 toneladas máximo. Así la harina de zapallo llegara a su destino empacada y embalada correctamente con niveles de temperaturas óptimas.

4.2.5 Contexto Estratégico

Misión

Establecer un plan de negocios internacionales abierto para el exportador ecuatoriano para así desarrollar una harina de zapallo de calidad de ecuador hacia el mundo.

Visión

Maximizar el esfuerzo del agricultor y exportador ecuatoriano estableciendo y garantizando el retorno de la inversión en una ganancia neta para la balanza comercial de productos no tradicionales en el Ecuador.

Fases del plan estratégico:

Primera Fase.

Identificar las oportunidades significativas para así poder identificar las ventajas y las desventajas que se presentan antes los competidores para así poder definir los factores estratégicos para el éxito del producto

Se difundirá información del producto en las diferentes redes sociales para poder brindar conocimiento del producto y se destacar el alto valor

nutricional de la misma.

Segunda fase

Conocer a posibles exportadores que serian empresas que ya hayan exportador algún tipo de harinas hacia cualquier parte del mundo, marcando la diferencia entre la harina que exporta y la harina de zapallo que podría ser un producto sustituto primordial para el beneficio o competitividad del exportador.

Establecer la efectividad del producto y la acogida que tendría en el mercado de Singapur demostrando que tal mercado es rentable y a la vez de fácil acceso para el exportador ecuatoriano.

Tercera Fase.

Establecer parámetros de la negociación la misma que conllevara al pago de la compra del producto ya sea por medio de carta crédito o giro bancario dependiendo de cuanto conozcamos al exportador.

Cuarta Fase.

Establecer la logística del producto desde la cosecha hasta el embarque ya sea vía aérea o marítima, identificar las agencias y las líneas navieras que puedan llevar el producto sin mayor retraso hacia el destino establecido.

4.2.6 Segmentación del Mercado

En la actualidad existen empresas que debido al incremento por el gusto del cuidado de la salud y demanda de productos con gran valor nutricional, optan por la industrialización y comercialización de productos regulares por productos que cumplan con las expectativas de los consumidores como es el caso de la harina de zapallo, la misma que por ser un producto único con alto nivel nutricional permitirá que se adapte de manera inmediata al mercado.

4.2.7 Estrategia de Desarrollo de Mercados

El desarrollo en el mercado está enfocado directamente en marcar la diferencia entre los productos sustitutos, destacando los valores agregados de la harina de zapallo.

Los productos sustitutos determinarán los precios en el mercado de la harina de zapallo debido a que la diferencia en costo del producto lograra que el mercado meta elija el producto.

Referencia del mercado actual

El punto de vista de Porter es que existen cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de éste .La idea es evaluar sus objetivos y recursos frente a estas cinco fuerzas que rigen la competencia del mercado

- Nuevos competidores
- Poder de proveedores
- Productos sustitutos
- Poder de compradores
- Rivalidad entre compradores existentes

El mercado o el segmento son atractivos dependiendo de, si las barreras de entrada son fáciles o no, del nivel de comercialización por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

En el Ecuador son casi nulas las empresas que procesan el producto, creando así una ventaja de acceso al mercado, teniendo como principales competidores países como Colombia, Perú, Chile, Argentina que están innovando con este tipo de harina en el mercado.

Cabe recalcar que el mercado crea competidores dependiendo de la demanda del producto si este es bueno, tendrá una acogida excelente y podrá competir a nivel internacional. La ventaja de Ecuador es que el producto lo puede producir todo el año pudiendo abastecer el mercado internacional con un producto de calidad.

4.2.8 Estrategia de Crecimiento

La estrategia de crecimiento será vender en un mercado nuevo un producto novedoso, el mismo que tendrá el valor agregado como un producto ecuatoriano nutricional y como un complemento vitamínico alimenticio, que ayuda a la digestión.

El objetivo del proyecto es la elaboración de un plan con el fin de brindarle las facilidades al sector exportador de cualquier tipo de harina esto servirá como motor y base para que la harina de zapallo crezca en un mercado exótico como lo es Singapur.

4.2.9 Posicionamiento

El posicionamiento del producto será como una alternativa de consumo diario, como característica principal el producto es natural y de origen ecuatoriano, el objetivo es posicionarse en el mercado como líderes en preferencia ante los consumidores.

4.2.10 Estrategia de Comunicación

La estrategia de comunicación será desde las diferentes redes sociales, se elaborarán perfiles donde se muestre el producto no tradicional ecuatoriano y donde las personas verterán opiniones sobre el producto desde lo más destacado hasta lo que se le puede cambiar al mismo.

4.2.11 Precios de exportación del Ecuador

El precio de exportación que tenemos por cada funda de 500 gr vendidos a Singapur será de \$ 1,91, este costo incluye los gastos ocasionados en el proceso de exportación. Se estima una ganancia de un 21% por cada funda vendida, es decir tenemos un precio accesible comparado con otras harinas.

La misma que se demuestra en la siguiente tabla:

Tabla 23.- Precio de exportación

EXPORTADORA DE HARINA DE ZAPALLO COSTO DE PRODUCCIÓN				
Descripción	Ref.	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Materia Prima				
Zapallo	Gr.	0.0020	\$ 500.00	\$ 1.000000
Benzoato de Sodio	Gr.	0.0025	\$ 0.12	\$ 0.000300
Fosfato Tricalcico	Gr.	0.0028	\$ 0.11	\$ 0.000308
TOTAL DE MATERIA PRIMA				\$ 1.000608
Mano de Obra				
Sueldos y Salarios	\$/h	0.3	\$ 1.33	\$ 0.397500
Aporte Patronal	\$/h	0.3	\$ 0.16	\$ 0.048296
TOTAL DE MANO DE OBRA				\$ 0.445796
Costos Indirectos de Fabricación				
Energía Eléctrica	Kw/h	1	\$ 0.03	\$ 0.030000
Agua	m3	0.01	\$ 0.09	\$ 0.000900
Gastos de Exportación	Unidad	1	\$ 0.03	\$ 0.032667
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				\$ 0.063567
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN				1.51
COSTO DE PRODUCCIÓN POR CADA 500 GR - 1/2 KILO				
MARGEN DE GANANCIA 21%				0.40
PRECIO DE VENTA DE EXPORTACIÓN				1.91
PRECIO DE VENTA POR CADA 500 GR - 1/2 KILO				

Elaborado: Poveda - Chipe

4.2.12 Promoción y comercialización

Principalmente se debe analizar la factibilidad de aceptación y que el producto se adapte al mercado. El punto principal se debe al nivel de publicidad que se le dé al producto. Otro punto principal se determina la promoción dependiendo de cuantas toneladas adquiera el importador, partiendo de este punto se puede brindar un descuento bajando el margen de ganancia, ya que si el importador compra por volumen mayor a 10 toneladas podremos determinar un descuento favorable para el comprador.

Lo que respecta a la comercialización se tiene como objetivo los hipermercados de Singapur, se proyecta un embarque trimestral en el primer año llegando a 4 embarques anuales hasta que el producto sea consumido con frecuencia y lograr embarques mensuales cuando el importador singapurense tenga confianza en el producto como tal.

La introducción comercial en el mercado de Singapur es sencilla y puede realizar en distintos grados de profundización que van desde la venta simple al importador mayorista, hasta la implantación directa, pasando por soluciones intermedias como los acuerdos de distribución, las franquicias, ferias internacionales, cadenas de supermercados, tiendas de productos gourmet, la hostelería e hipermercados entre otros.

4.3 Análisis financiero

Para determinar la factibilidad del proyecto se analizan los siguientes puntos:

4.3.1 Inversión inicial

La inversión inicial del Proyecto es de \$ 59,357.16 dicho valor será financiado el 42.12% por préstamo bancario y el 57.88% por aportaciones directas de los socios.

La primera producción se efectuará con un valor de \$45.344.43 estimado la fabricación de 30030 funda de Harina de Zapallo de 500 gramos las cuales están previstas para el embarque de un contenedor de 20 DV de exportación.

Tabla 24.- Inversión inicial

EXPORTADORA DE HARINA DE ZAPALLO INVERSION INICIAL				
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total	
ACTIVOS FIJOS				
Maquinaria y Equipo				
Deshidratador Profesional Excalibur 3900tm	1	\$ 1,230.00	\$ 1,230.00	\$ 7,181.00
Molino Manual de Piedra Corindón MH4	1	\$ 407.00	\$ 407.00	
Molino Pulverizador	1	\$ 3,900.00	\$ 3,900.00	
Balanza K3TC-6 Hasta 6KG	2	\$ 182.00	\$ 364.00	
Balanza Industrial XIC-1210-3-K3 Hasta 3000 KG	1	\$ 1,280.00	\$ 1,280.00	
Muebles y Enseres				
Mesa de Trabajo	1	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 302.50
Cuchillo de Acero Inoxidable	5	\$ 20.00	\$ 100.00	
Chiflera	5	\$ 3.00	\$ 15.00	
Tabla de Picar	5	\$ 2.50	\$ 12.50	
Bandejas de Aluminio	5	\$ 5.00	\$ 25.00	
Otros	1	\$ 30.00	\$ 30.00	
Equipo de Computo				
Computadora Hp 1Gb	1	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 580.00
Impresora Canon	1	\$ 80.00	\$ 80.00	
ACTIVOS DIFERIDOS				
Gastos de Constitución e Instalación				
Proceso de Inscripción legal	1	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 350.00
Inscripción en el SRI	1	\$ 10.00	\$ 10.00	
Superintendencia de Compañías	1	\$ 200.00	\$ 200.00	
Numero patronal del IESS	1	\$ 10.00	\$ 10.00	
Instalaciones	1	\$ 100.00	\$ 100.00	
GASTOS OPERATIVOS				
Gastos de Ventas				
Gastos de Publicidad e Investigación de Mercado	1	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 3,500.60
Gasto Flete Internacional Singapur	1	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	
Fundas Ziploc de 500GR	30030	\$ 0.01	\$ 300.30	
Etiquetas	30030	\$ 0.01	\$ 300.30	
Gastos Administrativos				
Sueldos y Salarios	1	\$ 318.00	\$ 318.00	\$ 398.64
Aporte Patronal	1	\$ 38.64	\$ 38.64	
Uniformes (Mandil, Guantes, Redes, Gafas)	2	\$ 18.00	\$ 36.00	
Utensilios de Limpieza y Desinfección	2	\$ 3.00	\$ 6.00	
COSTO DE PRODUCCION (1er Contenedor)				
Materia Prima	30030	\$ 1.00	\$ 30,048.26	\$ 45,344.43
Mano de Obra	30030	\$ 0.45	\$ 13,387.26	
Costos Indirectos de Fabricación	30030	\$ 0.06	\$ 1,908.91	
TOTAL DE INVERSIÓN INICIAL			\$ 57,657.16	\$ 57,657.16
		Prestamo	\$ 25,000.00	43.36%
		Aporte Socios	\$ 32,657.16	56.64%
			\$ 57,657.16	100.00%

Elaborado: Poveda - Chiipe

4.3.2 Balance Inicial

Al inicio del proyecto la empresa posee un valor de \$59357.16, el porcentaje se detalla a continuación:

- El 42.12% equivale al financiamiento de terceros.
- El 57.88% aportes de accionistas.

Se estima un total de \$8063.59 de Activos fijos del total del financiamiento, teniendo un valor de efectivo de \$53943.66 para gastos que se generen en el inicio de la empresa.

Tabla 25.- Balance Inicial

EXPORTADORA DE HARINA DE ZAPALLO BALANCE INICIAL			
ACTIVO		PASIVO	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Caja / Bancos	49,243.66	Cuentas por Pagar Proveedores	-
Documentos por cobrar clientes	-		
Inventarios de Mercaderías	-		
Credito Tributario Iva	-		
Credito Tributario Renta	-		
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	49,243.66	TOTAL DE PASIVO CORRIENTE	-
Activo No Corriente		Pasivo No Corriente	
Maquinaria y Equipo	7,181.00	Prestamo Bancario a Largo Plazo	25,000.00
Muebles y Enseres	302.50		
Equipo de Computo	580.00	TOTAL DE PASIVO NO CORRIENTE	25,000.00
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	8,063.50	TOTAL DE PASIVO	25,000.00
Activo Diferido		PATRIMONIO	
Gasto de Constitución e Instalación	350.00	Capital Social (Aporte de Socios)	32,657.16
TOTAL DE ACTIVO DIFERIDO	350.00		-
		TOTAL DE PATRIMONIO	32,657.16
TOTAL DE ACTIVO	57,657.16	TOTAL DE PASIVO + PATRIMONIO	57,657.16

43%

57%

Elaborado: Poveda – Chipe

4.3.3 Activos corrientes

El activo corriente corresponde al valor en efectivo para atender los gastos de iniciación de la compañía.

Tabla 26.- Activos corrientes

ACTIVOS CORRIENTES	
DESCRIPCIÓN	Aporte
CAJA CHICA BANCOS	\$ 49,243.66
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	\$ 49,243.66

Elaborado: Poveda - Chipe

4.3.4 Activos fijos y diferidos

La Inversión de activos fijos que se utilizarán para la producción de la Harina de zapallo se detalla a continuación.

Los gastos de constitución e instalación solo se pueden amortizar hasta un límite de 5 años, el resto de activos fijos son depreciados de acuerdo a lo estipulado en la ley de Régimen tributario Interno.

Dentro de nuestros activos fijos constan los bienes de propiedad de la empresa que suman un total de \$ 8.063,50 que serán destinados para la producción de la harina de zapallo ya que los mismos se los adquiere por un considerable tiempo y sin propósitos de venta.

En los activos diferidos se encuentran todos los gastos pagados por anticipado entre los cuales constan los gastos por constitución e instalación los mismos que nos representan un desembolso de \$ 350,00.

Tabla 27.- Depreciación de activos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS									
INVERSIONES	V. ADQUISICION	AÑOS Vida Util	1	2	3	4	5	TOTAL	VS
Maquinaria y Equipo	7,181.00	10	\$ 718.1	\$718.1	\$718.1	\$718.1	\$718.1	\$3,590.5	\$3,590.5
Muebles y Enseres	302.50	10	\$ 30.3	\$ 30.3	\$ 30.3	\$ 30.3	\$ 30.3	\$ 151.3	\$ 151.3
Equipo de Computo	580.00	3	\$193.33	\$193.3	\$193.3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 580.0
TOTAL	\$ 8,063.5		\$ 941.7	\$941.7	\$941.7	\$748.4	\$748.4	\$3,741.8	\$4,321.8
AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS									
INVERSIONES	V. ADQUISICION	AÑOS Vida Util	1	2	3	4	5	TOTAL	VS
Gastos de Constitución e Instalación	350.00	5	\$ 70.00	\$ 70.0	\$ 70.0	\$ 70.0	\$ 70.0	\$ 350.0	\$ -
TOTAL	\$ 350.0		\$ 70.0	\$ 70.0	\$ 70.0	\$ 70.0	\$ 70.0	\$ 350.0	\$ -

Elaborado: Poveda - Chipe

4.3.5 Gastos presupuestables

Los gastos presupuestados proyectados son los siguientes:

Tabla 28.- Presupuestos de gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS						
	AÑO 1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Operacionales y No Operacionales						
Gastos de Publicidad	\$ 600.00	\$ 660.00	\$ 726.00	\$ 798.60	\$ 878.46	
Fundas Ziploc de 500GR	\$ 1,801.80	\$ 1,981.98	\$ 2,180.18	\$ 2,398.20	\$ 2,638.02	
Etiquetas	\$ 1,801.80	\$ 1,981.98	\$ 2,180.18	\$ 2,398.20	\$ 2,638.02	
Gasto de Flete Internacional a Singapur	\$16,800.00	\$16,800.00	\$16,800.00	\$16,800.00	\$16,800.00	
Sueldos Y Salarios	\$ 3,816.00	\$ 4,197.60	\$ 4,617.36	\$ 5,079.10	\$ 5,587.01	
Aporte Patronal	\$ 463.64	\$ 510.01	\$ 561.01	\$ 617.11	\$ 678.82	
Beneficios Sociales (Decimos)	\$ 7,102.00	\$ 7,812.20	\$ 8,593.42	\$ 9,452.76	\$10,398.04	
Uniformes (Mandil, Guantes, Redes, Gafas)	\$ 432.00	\$ 475.20	\$ 522.72	\$ 574.99	\$ 632.49	
Utensilios de Limpieza y Desinfección	\$ 72.00	\$ 79.20	\$ 87.12	\$ 95.83	\$ 105.42	
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$ 718.10	\$ 718.10	\$ 718.10	\$ 718.10	\$ 718.10	
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 30.25	\$ 30.25	\$ 30.25	\$ 30.25	\$ 30.25	
Depreciación de Equipo de Computo	\$ 193.33	\$ 193.33	\$ 193.33	\$ -	\$ -	
Amortización de Gasto de Constitución	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 70.00	
Intereses Bancarios	\$ 2,222.35	\$ 820.41	\$ -	\$ -	\$ -	
Total de Gastos Operacionales y No Operacionales	\$36,123.28	\$36,330.26	\$37,279.67	\$39,033.13	\$41,174.61	

Elaborado.- Chipe – Poveda

En los gastos presentados consta un incremento del 10 % anual hasta el 5to año, representa los gastos por cada embarque de un contenedor de 20 DV, es necesario vender 15 toneladas para poder obtener una ganancia considerable.

4.3.6 Costos fijos y variables

Los costos de producción o costos de operación son la base fundamental para la elaboración de un proyecto y permite establecer las líneas de posicionamiento de un producto en el mercado meta.

Los Gastos Fijos considerados en un mes en curso; teniendo en cuenta que por más o menos productos que se fabriquen no se puede descartar estos desembolsos en el mes.

El costo de la materia prima incluyen todos los insumos necesarios para la elaboración de un producto; en el caso de la harina de zapallo, la materia prima que se necesita es el producto seleccionado, benzoato de sodio y fosfato tricalcico cuyos costos serán detallados.

El costo de los materiales para la producción comprende los costos de los empaques, etiquetas y demás enseres.

Entre otros costos fijos mensuales se detallan los sueldos y salarios a los trabajadores que están directamente vinculados a la producción de la harina de zapallo, costo fijo el costo de los servicios básicos de la planta como la energía eléctrica y el agua.

Tabla 29.- Costos fijos y variables

EXPORTADORA DE HARINA DE ZAPALLO COSTO DE PRODUCCIÓN	
PRECIO DE VENTA	\$ 1.91162

COSTOS VARIABLES

Descripción	Ref.	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Materia Prima				
Zapallo	Gr.	0.0020	\$ 500.00	\$ 1.000000
Benzoato de Sodio	Gr.	0.0025	\$ 0.12	\$ 0.000300
Fosfato Tricalcico	Gr.	0.0028	\$ 0.11	\$ 0.000308
Mano de Obra				
Sueldos y Salarios	\$/h	0.3	\$ 1.33	\$ 0.397500
Aporte Patronal	\$/h	0.3	\$ 0.16	\$ 0.048296
Costos Indirectos de Fabricación				
Energía Eléctrica	Kw/h	1	\$ 0.03	\$ 0.030000
Agua	m3	0.01	\$ 0.09	\$ 0.000900
Gastos de Exportación	Unidad	1	\$ 0.03	\$ 0.032667

TOTAL DE COSTOS VARIABLES	\$ 1.51
----------------------------------	----------------

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 0.40
-------------------------------	----------------

GASTOS FIJOS MENSUALES

Descripción	Ref.	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Gastos de Publicidad e Investigación de Mercado		1	100	\$ 100.00
Gasto Flete Internacional Singapur		1	2800	\$ 2,800.00
Fundas Ziploc de 500GR		30030	0.01	\$ 300.30
Etiquetas		30030	0.01	\$ 300.30
Sueldos y Salarios		1	318	\$ 318.00
Aporte Patronal		1	38.637	\$ 38.64
Uniformes (Mandil, Guantes, Redes, Gafas)		2	18	\$ 36.00
Utensilios de Limpieza y Desinfección		2	3	\$ 6.00

TOTAL DE COSTOS FIJOS MENSUAL	\$3,899.24
--------------------------------------	-------------------

Elaborado: Poveda - Chiipe

4.3.7. Amortización de préstamo

La amortización del préstamo bancario se detalla a continuación:

La inversión por parte de los socios es de \$ 32.657,16 será dividido en partes iguales esto quiere decir en 50% por cada uno de los socios. Para contar con el valor total de la inversión total se solicitará un préstamo a una entidad bancaria.

El préstamo bancario será solicitado en el Banco Internacional, luego de un análisis en otras entidades bancarias, se determinó que ofrecen la tasa de interés más baja. Por ser un caso de inversión la solicitud será analizada en comité de aprobación y la tasa de interés del préstamo será del 11.28 % de interés anual.

Otro punto principal de la elección de la entidad bancaria es que el interés propuesto será fijo, esto quiere decir que tendremos cuotas fijas mensuales sin variaciones que interfieran en nuestros estados financieros o en nuestros costos fijos.

El monto del préstamo al Banco Internacional será de \$ 25.000,00 financiado en 24 meses, se considera el máximo del préstamo ya que el banco lo aprueba considerando que dicho monto será para consumo pero en el comité de otorgamiento del mismo será presentado como préstamo para PYMES.

Una vez realizado el préstamo a la entidad bancaria se presenta una cuota fija mensual de \$ 1.168,45. Esta cuota será cancelada durante 24 meses con un interés mensual del 0.94 %, la misma que no afectaría nuestras operaciones de exportación ya que se proyecta el despacho de 15 toneladas por cada embarque.

Se presenta tabla de amortización definitiva del préstamo:

Tabla 30.- Amortización del préstamo

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO					
APORTES DE SOCIOS					
NOMBRE DE LOS SOCIOS					Aporte
JUAN CARLOS CHIPE POZO					\$ 16,328.58
ANA JACQUELINE POVEDA VELIZ					\$ 16,328.58
CAPITAL SOCIAL					\$ 32,657.16
PRÉSTAMO BANCARIO					
TABLA DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO					
Tasa de Interés Mensual :		0.940%		Monto : \$ 25,000.00	
N = 24				Tiempo: 2 Años	
Periodos	Inicial	Interés	Amortización	Cuota	Final
0					\$ 25,000.00
1	\$ 25,000.00	\$ 235.00	\$ 933.45	\$ 1,168.45	\$ 24,066.55
2	\$ 24,066.55	\$ 226.23	\$ 942.22	\$ 1,168.45	\$ 23,124.33
3	\$ 23,124.33	\$ 217.37	\$ 951.08	\$ 1,168.45	\$ 22,173.25
4	\$ 22,173.25	\$ 208.43	\$ 960.02	\$ 1,168.45	\$ 21,213.23
5	\$ 21,213.23	\$ 199.40	\$ 969.04	\$ 1,168.45	\$ 20,244.18
6	\$ 20,244.18	\$ 190.30	\$ 978.15	\$ 1,168.45	\$ 19,266.03
7	\$ 19,266.03	\$ 181.10	\$ 987.35	\$ 1,168.45	\$ 18,278.68
8	\$ 18,278.68	\$ 171.82	\$ 996.63	\$ 1,168.45	\$ 17,282.05
9	\$ 17,282.05	\$ 162.45	\$ 1,006.00	\$ 1,168.45	\$ 16,276.06
10	\$ 16,276.06	\$ 152.99	\$ 1,015.45	\$ 1,168.45	\$ 15,260.60
11	\$ 15,260.60	\$ 143.45	\$ 1,025.00	\$ 1,168.45	\$ 14,235.60
12	\$ 14,235.60	\$ 133.81	\$ 1,034.63	\$ 1,168.45	\$ 13,200.97
13	\$ 13,200.97	\$ 124.09	\$ 1,044.36	\$ 1,168.45	\$ 12,156.61
14	\$ 12,156.61	\$ 114.27	\$ 1,054.18	\$ 1,168.45	\$ 11,102.44
15	\$ 11,102.44	\$ 104.36	\$ 1,064.09	\$ 1,168.45	\$ 10,038.35
16	\$ 10,038.35	\$ 94.36	\$ 1,074.09	\$ 1,168.45	\$ 8,964.26
17	\$ 8,964.26	\$ 84.26	\$ 1,084.18	\$ 1,168.45	\$ 7,880.08
18	\$ 7,880.08	\$ 74.07	\$ 1,094.38	\$ 1,168.45	\$ 6,785.70
19	\$ 6,785.70	\$ 63.79	\$ 1,104.66	\$ 1,168.45	\$ 5,681.04
20	\$ 5,681.04	\$ 53.40	\$ 1,115.05	\$ 1,168.45	\$ 4,565.99
21	\$ 4,565.99	\$ 42.92	\$ 1,125.53	\$ 1,168.45	\$ 3,440.46
22	\$ 3,440.46	\$ 32.34	\$ 1,136.11	\$ 1,168.45	\$ 2,304.36
23	\$ 2,304.36	\$ 21.66	\$ 1,146.79	\$ 1,168.45	\$ 1,157.57
24	\$ 1,157.57	\$ 10.88	\$ 1,157.57	\$ 1,168.45	\$ 0.00

Elaborado: Poveda - Chipe

4.3.8. Ingresos presupuestados

Dentro del presupuesto de ingresos el primer año se obtendrá una utilidad bruta de \$ 72.3969,70 de los primeros 6 embarques en el primer año se proyecta

un incremento anual de un 10%, debido a que la producción será de manera gradual ya que va depender de las ventas en el mercado singapurense y de la aceptación del producto dentro del mercado, por lo antes expuesto se le da al proyecto 5 años para que a partir del año 3 se recupere la inversión inicial.

Tabla 31.-Ingresos Presupuestados

PRESUPUESTO DE INGRESOS						
	AÑO 1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Incremento			10.00%			
Ingresos						
Exportaciones	\$ 344,436.26	\$ 378,879.89	\$ 416,767.88	\$ 458,444.67	\$ 504,289.14	
(-) Costo de Producción	\$ 272,066.56	\$ 299,273.22	\$ 329,200.54	\$ 362,120.59	\$ 398,332.65	
Utilidad Bruta	\$ 72,369.70	\$ 79,606.68	\$ 87,567.34	\$ 96,324.08	\$ 105,956.48	

Elaborado: Poveda – Chipe

4.3.9 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es aquel punto donde se registran Ingresos totales y se igualan a los Costes totales. Para determinar la rentabilidad de un proyecto, es necesario identificar el comportamiento del mercado y los costos, de otra manera se dificultan al determinar la ubicación del punto de equilibrio.

Para alcanzar el PE se deben realizar las ventas superior a la meta proyectada, con el fin de obtener un beneficio monetario, si las ventas son inferiores a las proyectada se registrarán pérdidas en el proyecto.

Tabla 32.- Datos de determinación del punto de equilibrio

Datos iniciales	
Precio Venta	1.91
Coste Unitario	1.51
Gastos Fijos Mes	3,899.24
Pto. Equilibrio	9708
\$ Ventas Equilibrio	18,558.04

DATOS		PERDIDA	P.E.	UTILIDAD	
Q Ventas		0	4,854	9,708	14,562
\$ Ventas	\$	-	9,279	18,558	27,837
Costo Variable	\$	-	7,329	14,659	21,988
Costo Fijo	\$	3,899.24	3,899	3,899	3,899
Costo Total	\$	3,899.24	11,229	18,558	25,887
Beneficio	\$	(3,899.24)	-1,950	0	1,950
Para alcanzar el punto de equilibrio debemos vender 9708 Fundas de 500 Gramos en el mes.					

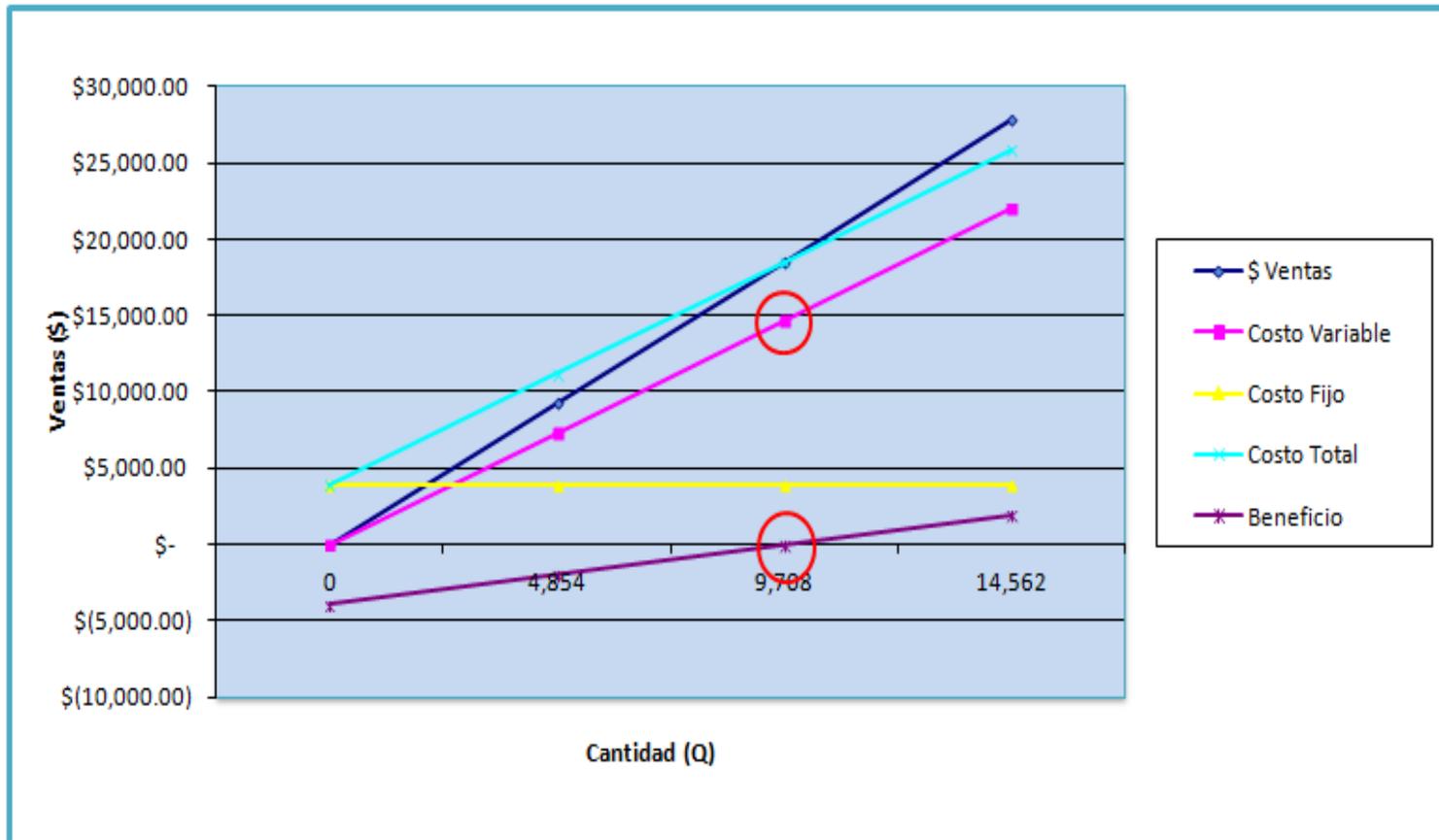
Elaborado: Poveda – Chiipe

Para alcanzar el punto de equilibrio la empresa deberá producir un total de 9.708 Fundas de Harina de Zapallo de 500 gramos, la estimación de la exportación del contenedor se encuentra en un total de 30030 Fundas; no habría ningún inconveniente con superar este punto.

Para llegar a la producción de las 15 toneladas el tiempo de producción aproximado es de 751 fundas de 500 gr diarias, cada empleado deberá producir 250 fundas diarias para llegar al total de producción deseado. Se produciría 375,78 kg durante 40 días laborables considerados de lunes a viernes, sin contar sábados, también se trabajaría a media jornada con una producción de 188 kg cada fin de semana.

Considerando todos estos puntos el PE es fácil de alcanzar considerando todos los parámetros de producción establecidos. El punto de equilibrio demuestra que dentro de las ventas se tiene una producción equilibrada en relación al punto alcanzado de producción.

Grafico 19.- Punto de Equilibrio



Elaborado: Poveda – Chipe

4.3.10 Flujo de efectivo

Presentación del Flujo de Efectivo con una proyección de incremento anual del 10%, se considera las salidas de dinero por inversión. Teniendo como resultado \$ 59,017.00 de efectivo en el primer año.

Tabla 33.- Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO					
	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Saldo Inicial	\$ -	\$ 74,702.74	\$ 105,789.87	\$ 157,089.22	\$ 215,198.52
Incremento		10.00%			
Ingresos					
Exportaciones	\$ 344,436.26	\$ 378,879.89	\$ 416,767.88	\$ 458,444.67	\$ 504,289.14
(-) Costo de Producción	\$ 272,066.56	\$ 299,273.22	\$ 329,200.54	\$ 362,120.59	\$ 398,332.65
Efectivo Disponible	\$ 72,369.70	\$ 154,309.42	\$ 193,357.21	\$ 253,413.30	\$ 321,155.00
Egresos					
Gasto de Publicidad	\$ 600.00	\$ 660.00	\$ 726.00	\$ 798.60	\$ 878.46
Fundas Ziploc de 500GR	\$ 1,801.80	\$ 1,981.98	\$ 2,180.18	\$ 2,398.20	\$ 2,638.02
Etiquetas	\$ 1,801.80	\$ 1,981.98	\$ 2,180.18	\$ 2,398.20	\$ 2,638.02
Gasto de Flete Internacional Singapur	\$ 16,800.00	\$ 16,800.00	\$ 16,800.00	\$ 16,800.00	\$ 16,800.00
Sueldos Y Salarios	\$ 3,816.00	\$ 4,197.60	\$ 4,617.36	\$ 5,079.10	\$ 5,587.01
Aporte Patronal	\$ 463.64	\$ 510.01	\$ 561.01	\$ 617.11	\$ 678.82
Beneficios Sociales (Decimos)	\$ 7,102.00	\$ 7,812.20	\$ 8,593.42	\$ 9,452.76	\$ 10,398.04
Uniformes (Mandil, Guantes, Redes, Gafas)	\$ 432.00	\$ 475.20	\$ 522.72	\$ 574.99	\$ 632.49
Utensilios de Limpieza y Desinfección	\$ 72.00	\$ 79.20	\$ 87.12	\$ 95.83	\$ 105.42
Total de Egresos	\$ 32,889.24	\$ 34,498.17	\$ 36,267.99	\$ 38,214.78	\$ 40,356.26
Superavit / Déficit	\$ 39,480.46	\$ 119,811.25	\$ 157,089.22	\$ 215,198.52	\$ 280,798.74
INVERSION					
Maquinaria y Equipo	\$ 7,181.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 302.50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipo de Computo	\$ 580.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Constitucion	\$ 350.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE INVERSION	\$ 8,413.50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FINANCIAMINETO					
(+) Prestamo Bancario	\$ 25,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Aportes de Accionistas	\$ 32,657.16	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Capital Pago	\$ 11,799.03	\$ 13,200.97	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Interes	\$ 2,222.35	\$ 820.41	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Dividendos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ENTRADA/SALIDA	\$ 43,635.78	\$ 14,021.38	\$ -	\$ -	\$ -
SALDO EFECTIVO	\$ 74,702.74	\$ 105,789.87	\$ 157,089.22	\$ 215,198.52	\$ 280,798.74

Elaborado: Poveda – Chipe

4.3.11 Flujo de inversión.

El resultado de la tasa interna de retorno es de 26.95% y una recuperación de inversión de aproximadamente 3 años. El gasto de flete internacional a Singapur se lo considera como un costo fijo en 6 exportaciones al año, teniendo en cuenta que no se ha presentado un incremento en los últimos 6 meses.

Tabla 34.- Flujo de inversión

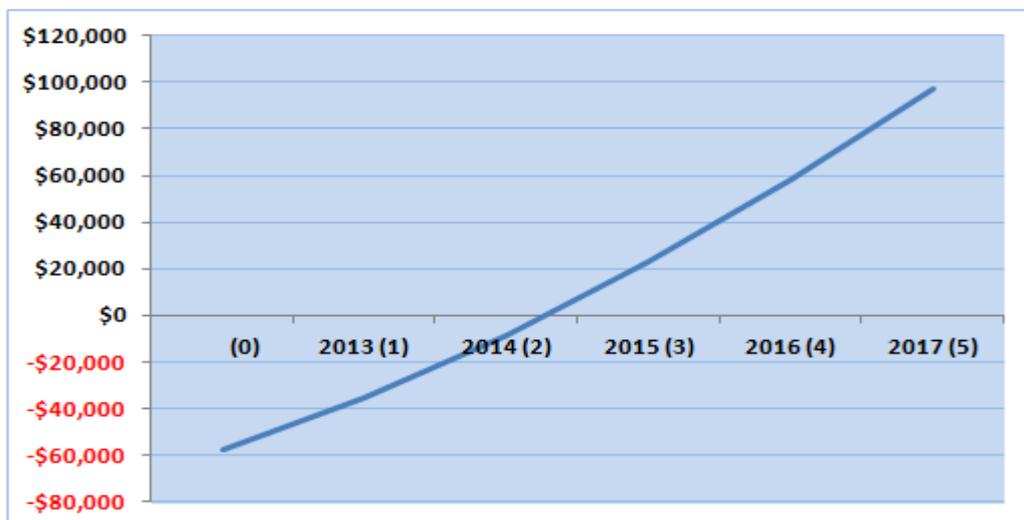
FLUJO DE INVERSIÓN						
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$57,657.16	\$22,639.92	\$26,834.72	\$31,018.34	\$35,003.86	\$39,473.69
Valor acumulado		(\$35,017.24)	(\$8,182.52)	\$22,835.82	\$57,839.67	\$97,313.37
Suma de Flujos Futuros Descontados	\$114,481.90	\$20,581.75	\$22,177.45	\$23,304.54	\$23,908.10	\$24,510.06
VAN	\$56,824.74					
TIR	39.96%					

PERIODO DE RECUPERACIÓN (Aprox. Al Tercer Año)	Año	Flujo Neto de Efectivo	Flujo de Efectivo Acumulado
	(0)	-\$57,657	-\$57,657
	2013 (1)	\$22,640	-\$35,017
	2014 (2)	\$26,835	-\$8,183
	2015 (3)	\$31,018	\$22,836
	2016 (4)	\$35,004	\$57,840
	2017 (5)	\$39,474	\$97,313

Elaborado: Poveda – Chiipe

Presentación de inversión con un incremento del 10% anual hasta 5 años, considerando todos los gastos a excepción de las depreciaciones que no representan gastos si no perdidas de valor de activo.

Gráfico 20.- Gráfico de inversión



Elaborado: Poveda – Chiipe

4.3.12 Análisis del Valor actual neto (VAN) y la Tasa interna de retorno (TIR)

TIR es uno de los métodos de evaluación financiera y económica de los flujos generados por un proyecto de inversión, la interpretación de este indicador es la rentabilidad que genera las inversiones realizadas en el proyecto, es decir, la tasa de interés que convierte en cero al valor actual neto de los flujos del proyecto, esto equivale a decir que la TIR encuentra el rendimiento anual (promedio) de la inversión.

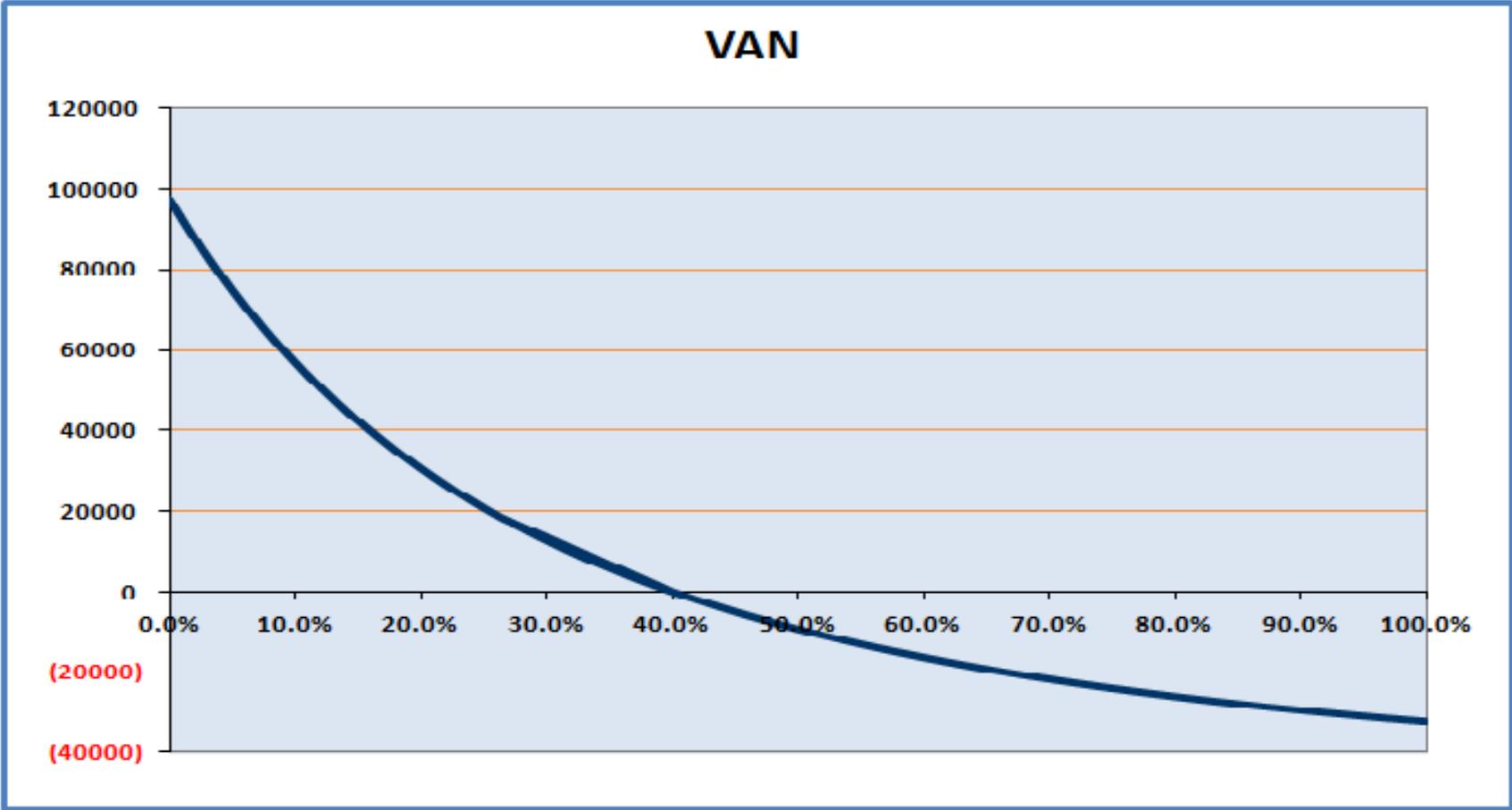
La TIR presenta como su principal problema que no sirve para evaluar proyectos de comportamientos irregulares, es decir, proyectos que tengan periodos negativos alternados con positivos, al presentarse cada cambio de signos en el flujo se presenta la posibilidad de encontrar una tasa de interés válida que satisface la condición del VAN igual a 0. En este caso el proyecto presenta un cambio de signo en sus flujos, es por esto que este proyecto posee una tasa interna que hace que el VAN del proyecto sea cero. El proyecto tiene una tasa interna de retorno de 39.96% y una recuperación de inversión aproximadamente de 3 años.

El valor anual neto presentado del proyecto es de 56.824,74 presentado un rentabilidad del 1,99 %, esto quiere decir que el proyecto es viable y accesible, solo se necesita la inversión adecuada y los parámetros correctos para llevar a cabalidad los presupuestos presentados.

VAN	—————>	56.824,74
TIR	—————>	39,96%
RENTABILIDAD		1,99

La TIR se puede definir como el tipo de interés que hace el VAN = 0. La línea azul representa el movimiento de la recuperación de la inversión en el transcurso del tiempo. Con el TIR mostrado se demuestra que el proyecto es factible financieramente.

Grafico 21.- VAN



Elaborado: Poveda – Chipe

VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Luego del análisis del proyecto destinado a la producción de la harina de zapallo para la exportación a Singapur se determino:

Que el proyecto se lo puede entregar a los exportadores que ya tengan experiencia en la producción de cualquier tipo de harina, ellos poseen las maquinarias y el terreno adecuado para procesar el producto, el mismo que se presenta en el proyecto para que los exportadores establezcan otra oportunidad de exportación de un producto nunca antes exportado, el mismo que teniendo una TIR de 39,96 % se demuestra que es viable financieramente.

Los exportadores deberán analizar la propuesta y el estudio realizado ya que nuestro objetivo no es la asesoría de la exportación sino que el producto se exporte a otras partes del mundo, tomando como base a Singapur. Hay que considerar que este producto no es desarrollado en la industria alimenticia local, pero se lo puede hacer para así crear más fuentes de trabajo en el sector agropecuario. Otra forma de poder obtener la hortaliza es creando un centro de acopio para que los agricultores puedan vender la hortaliza producida y poder llegar a producir 15 toneladas en cada embarque.

Uno de los problemas que se pueden presentar es que al momento de asegurar la unidad vacía para exportación no esté en condiciones optimas para el embarque, por esto se deberá realizar una inspección de la unidad, para que esté libre de malos olores y de humedad, esto deberá tratarse directamente con la agencia que nos asigne el booking de carga.

En el puerto que se embarque se deberá considerar los siguientes puntos:

Cuando se haya consolidado la carga en la unidad de transporte, deberá presentarse en puerto 12 horas antes del cut off de la nave; es decir, si la nave atraca en el puerto de Guayaquil 7 pm la unidad deberá estar ingresada en la

instalación portuario máximo 7 am, en el caso de darse algún retraso por causa de fuerza mayor se deberá pedir una autorización de late arrival o arribo tardío de máximo 2 horas que otorga cualquier puerto.

La emisión de AISV (AUTORIZACION DE INGRESO Y SALIDA DE VEHICULOS) deberá generarla el exportador desde la página web del puerto marítimo, para esto deberá pedir una clave en servicios al cliente y revalidar información como exportador, cabe recalcar que sin el AISV la unidad no podrá ingresar al recinto portuario, adicional antes de emitir el documento se deberá presentar la DAE (DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION) ya aprobada por parte de la SENAE, caso contrario la unidad se quedara de la nave generando costos adicionales, y el roleo de unidad hacia otra nave.

Una vez ingresada la unidad deberemos cancelar el THC a la almacenera o al puerto para poder ser considerado para embarque, este pago se lo puede realizar directamente en el banco ya que el mismo tiene un costo de \$ 85.15, una vez realizado el pago en cualquier entidad bancaria el comprobante de depósito debe ser escaneado y enviado a la casilla de exportaciones del puerto que nos haya tocado embarcar, se debe tener una contestación del recibido del pago, una vez recibida la confirmación del pago por parte de la almacenera, ya la unidad estaría planificada para el embarque definitivo en la nave con ruta hacia Singapur.

CONCLUSIONES

Después de haber realizado el proyecto se obtienen las conclusiones que se detallan a continuación:

- ✓ Actualmente la harina de zapallo no tiene ningún registro histórico de exportación, El zapallo es de fácil cultivo y adaptabilidad al suelo ecuatoriano, puede potencializarse como un producto de exportación no tradicional.
- ✓ Se hace énfasis a los valores agregados del producto tanto por su elevado valor nutricional como por su bajo costo, por lo cual el mercado meta a aceptará el producto para el consumo debido a sus hábitos de consumo.
- ✓ A pesar que el Ecuador no cuenta actualmente con relaciones comerciales o acuerdos con Singapur, se están estableciendo conversaciones entre ambos países para fortalecer las relaciones bilaterales.
- ✓ Se analiza el procedimiento de exportación y los gastos que ocasionan el envío del producto a Singapur, esto conlleva a obtener conocimiento que a pesar de ser un puerto lejano es de fácil acceso y de apertura a otros mercados.
- ✓ Se desarrollan estrategias de marketing y se destacan los valores agregados para realizar el análisis financiero del proyecto y determinar si es factible o no y cuál será el tiempo de recuperación de la inversión.

RECOMENDACIONES

Luego del análisis y culminación del proyecto se realizan las siguientes propuestas:

- ✓ Impulsar el desarrollo del sector agroindustrial para diversificar la oferta exportable, generando el ingreso de divisas y aperturando las plazas de empleo.
- ✓ Elaborar un estudio al sector exportador, con el fin de obtener mayor conocimientos de empresas con experiencias en la exportación de productos.
- ✓ Fortalecer las relaciones bilaterales y vínculos comerciales con países desarrollados para utilizarlos como oportunidades para el incremento del comercio y la promoción de los productos ecuatorianos mediante ferias internacionales y otras actividades.
- ✓ Incrementar el desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales, debido a que el Ecuador es un país con registro de exportaciones básicamente primarias.

BIBLIOGRAFIA

- **Banco Central del Ecuador**
Información estadística de Comercio Exterior
http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp
Certificación electrónica
<http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
Publicaciones financieras y mercados internacionales
<http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000006>
Información estadística mensual
<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- **CORPEI Tu negocio al mundo**
Publicaciones para el desarrollo de proyectos
<http://www.corpei.org/>
- **Cámara de Comercio de Singapur**
Publicaciones del mercado meta
<http://www.sicc.com.sg/>
- **Instituto de promoción de exportaciones e inversiones**
Asesoría de exportaciones y las oportunidades comerciales
<http://www.proecuador.gob.ec/servicio-al-exportador/oportunidades-comerciales/>
Boletines de información
<http://www.proecuador.gob.ec/publicaciones/boletines/>
Ficha técnica de Singapur

http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/PROEC_FT2012_SINGAPUR.pdf

- **Promotora del Comercio exterior de Costa Rica**
Análisis de mercados competidores
<http://www.procomer.com/contenido/>
<http://www.procomer.com/contenido/articulos/se-expande-el-negocio-de-los-supermercados-en-singapur.html>
- **Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENA E**
Procedimiento de exportaciones
http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
Boletines de exportaciones
http://www.aduana.gob.ec/news/news_letters.action
- **Página oficial de la Comunidad Andina**
<http://www.comunidadandina.org>
- **Sistema Aduanero ECUAPASS**
<https://portal.aduana.gob.ec/>
- **Código Orgánico de Producción Comercio e inversiones, COPCI**
- **Reglamento al libro V del COPCI**

- **La investigación Científica paso a paso, ESPOL Ecuador 2005
Muñoz Campos, Roberto.**
- **La investigación científica, Mario Bunge**
- **Investigación Científica, Marta Cristina Biagi, guía práctica
para desarrollar proyectos y tesis.**
- **Investigación de mercados estratégica, José Ferre Trenzano.**

ANEXOS

ANEXO NO.1 DIVIDENDOS PARA INVERSIONISTAS

DIVIDENDOS PARA INVERSIONISTAS					
Utilidad antes de Participación a Trabajadores	\$ 36,246.42	\$ 43,276.41	\$ 50,287.67	\$ 57,290.94	\$ 64,781.87
15% Participación Trabajadores	5,436.96	6,491.46	7,543.15	8,593.64	9,717.28
Total Ante de Impuesto a la Renta	30,809.46	36,784.95	42,744.52	48,697.30	55,064.59
22% Impuesto a la Renta	6,778.08	8,092.69	9,403.80	10,713.41	12,114.21
Total Ante de Reserva Legal	24,031.38	28,692.26	33,340.73	37,983.90	42,950.38
10% Reserva Legal	2,403.14	2,869.23	3,334.07	3,798.39	4,295.04
INGRESO NETO	21,628.24	25,823.04	30,006.66	34,185.51	38,655.34
NOMBRE DE LOS INVERSIONISTAS	1	2	3	4	5
JUAN CARLOS CHIPE POZO	\$ 10,814.12	\$ 12,911.52	\$ 15,003.33	\$ 17,092.75	\$ 19,327.67
ANA JACQUELINE POVEDA VELIZ	\$ 10,814.12	\$ 12,911.52	\$ 15,003.33	\$ 17,092.75	\$ 19,327.67
	21,628.24	25,823.04	30,006.66	34,185.51	38,655.34

Dividendos considerados del Estado de Resultado de los 5 primeros años teniendo en cuenta.

* Las depreciaciones y amortizaciones de activos.

* El Pago del Impuesto a la Renta.

* La Reserva Legal como valor de contingencia.

En Pago de los Dividendos estan divididos en partes iguales a los accionistas o socios de la empresa.

ANEXO NO.2 ESTADO DE RESULTADO

EXPORTADORA DE HARINA DE ZAPALLO ESTADO DE RESULTADOS PRIMER AÑO			
INGRESOS			
Exportaciones	344,436.26		
Otros Ingresos	-		
Total Ingresos	<u>344,436.26</u>		
COSTOS			
Costo de Producción	<u>272,066.56</u>		
Total de Costos	<u>272,066.56</u>	78.99%	
UTILIDAD BRUTA	<u><u>72,369.70</u></u>	21.01%	
GASTOS OPERACIONALES			
Gastos de Ventas			
Gasto de Publicidad	600.00		
Gasto Flete Internacional Singapur	16,800.00		
Fundas Ziploc de 500GR	1,801.80		
Etiquetas	<u>1,801.80</u>		
Total de Gastos de Ventas	<u>21,003.60</u>		
Gastos Administrativos			
Sueldos Y Salarios	3,816.00		
Aporte Patronal	463.64		
Beneficios Sociales (Decimos)	7,102.00		
Uniformes (Mandil, Guantes, Redes, Gafas)	432.00		
Utensilios de Limpieza y Desinfección	72.00		
Depreciación de Maquinaria y Equipo	718.10		
Depreciación de Muebles y Enseres	30.25		
Depreciación de Equipo de Computo	193.33		
Amortización de Gasto de Constitución	70.00		
Total de Gastos Administrativos	<u>12,897.33</u>		
Total de Gastos Operativos	<u>33,900.93</u>	9.84%	
GASTOS NO OPERACIONALES			
Intereses Bancarios	2,222.35		
Total de Gastos No Operativos	<u>2,222.35</u>	0.65%	
Utilidad antes de Participación a Trabajadores	36,246.42		
15% Participación Trabajadores	<u>5,436.96</u>		
Total Ante de Impuesto a la Renta	<u>30,809.46</u>		
22% Impuesto a la Renta	<u>6,778.08</u>		
Total Ante de Reserva Legal	<u>24,031.38</u>		
10% Reserva Legal	<u>2,403.14</u>		
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	<u><u>21,628.24</u></u>		
Recuperación de Depreciaciones	1,011.68		
Flujo Total despues de Operaciones	<u>22,639.92</u>		

**ANEZO NO. 3 MAQUINARIAS PRINCIPALES PARA LA
ELABORACION DEL PRODUCTO**

- **Deshidratador Profesional Excalibur 3900tm**



- **Molino Manual de Piedra Corindón MH 4**



- **Molino Pulverizador**



- **Balanza K3TC-6 Hasta 6KG**



- **Balanza industrial XIC-1210-3-K3 Hasta 3000 KG**



