



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

PORTADA

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE RAMBUTÁN EN CONSERVA AL
MERCADO HOLANDEÉS-ÁMSTERDAM”**

TUTOR

MGS. MAYRA ARIAS CANDELARIO

AUTOR

GEOVANNI ALEJANDRO CHIRIBOGA REDROVAN

GUAYAQUIL

2022

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

Plan de exportación de rambután en conserva al mercado holandés-Ámsterdam.

AUTOR/ES:

Chiriboga Redrovan Geovanni
Alejandro

REVISORES O TUTORES:

Mgtr. Arias Candelario Mayra Magdalena

INSTITUCIÓN: Universidad Laica
Vicente Rocafuerte de Guayaquil

GRADO OBTENIDO:

Licenciado en comercio exterior

FACULTAD:

Administración

CARRERA:

Comercio exterior

FECHA DE PUBLICACIÓN:

2022

N. DE PAGS:

93

ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración

PALABRAS CLAVE: Rambután, Comercio Exterior, Exportación, Calidad, Guía.

RESUMEN:

El mercado holandés es uno de los países comerciales con Ecuador, con respecto a exportaciones e importaciones, mediante el presente estudio se pudo conocer que los consumidores de Países Bajos son muy exigentes a la hora de comprar un producto.

El mercado interno de la producción de rambután es extenso, se cultiva y comercializa en algunas partes del país como lo es santo domingo de los Tsáchilas puesto que es un lugar donde existe un clima cálido que permite al cultivo desarrollarse de manera adecuada. Por otra parte, se pudo conocer que las exigencias en los procesos de exportación son múltiples como por ejemplo cumplir con los estándares de calidad exigida por la INEN en el país y de la misma forma registrarse como exportador mediante el programa informático ECUAPASS.

La elaboración de una guía de exportación de rambután muestra cómo es el proceso de la conserva de rambután y además como se da la exportación desde el puerto de Guayaquil-Ecuador hasta el punto de destino que el importador haya dispuesto para la recogida de la mercadería; se dispuso uno de las formas de negociación mediante las Incoterms la cual fue FOB en donde el exportador asume los riesgos y costos de transporte únicamente hasta el buque en donde el importador recogerá los productos. Por último, se mostró un análisis financiero a través de costos de inversión, estados financieros e indicadores financieros, donde se obtuvo una TIR de 78% lo que da a suponer que la inversión proyectada es rentable y beneficiosa.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Chiriboga Redrovan Geovanni Alejandro	Teléfono: +593-98-5140-598	E-mail: gchiribogar@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	<p>DECANO, FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN</p> <p>Mgtr. OSCAR MACHADO ALVAREZ</p> <p>Teléfono: 2596500 Ext. 201</p> <p>omachadoa@ulvr.edu.ec</p> <p>DIRECTORA, CARRERA COMERCIO EXTERIOR</p> <p>PhD. MONICA VILLAMAR MENDOZA</p> <p>E-mail: mvillamarm@ulvr.edu.ec</p>	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

TESIS PLAN DE EXPORTACIÓN DE RAMBUTAN

INFORME DE ORIGINALIDAD

1 %	1 %	0 %	0 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	canfacecuador.com Fuente de Internet	1 %
2	www.sri.gob.ec Fuente de Internet	<1 %
3	cienciadigital.org Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas Apagado Excluir coincidencias Apagado
Excluir bibliografía Apagado



Firma:

MGS. ARIAS CANDELARIO MAYRA MAGDALENA

C.C. 0916756091

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

El estudiante egresado GEOVANNI ALEJANDRO CHIRIBOGA REDROVAN, declaro bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, PLAN DE EXPORTACIÓN DE RAMBUTÁN EN CONSERVA AL MERCADO HOLANDÉS-ÁMSTERDAM. corresponde totalmente a él suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor

Geovanni Alejandro Chiriboga Redrovan

Firma:



Geovanni Alejandro Chiriboga Redrovan

CI: 095175554

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación “PLAN DE EXPORTACIÓN DE RAMBUTÁN EN CONSERVA AL MERCADO HOLANDES-ÁMSTERDAM.” Designado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: PLAN DE EXPORTACIÓN DE RAMBUTÁN EN CONSERVA AL MERCADO HOLANDES-ÁMSTERDAM. presentado por el estudiante GEOVANNI ALEJANDRO CHIRIBOGA REDROVAN como requisito previo, para optar al Título de LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.



Firma:

MGS. ARIAS CANDELARIO MAYRA MAGDALENA

C.C. 0916756091

AGRADECIMIENTO

Para Dios, por darme muchas bendiciones y sabidurías a lo largo de esta carrera Comercio Exterior, Por darme un día más de vida y mantenerme con salud, a mi padre Guido Raúl Chiriboga Yacelga y mi madre Annabella del Rocío Redrovan Montalvo que fueron un pilar fundamental en mi toma de decisiones y en cada éxito que cumplía, a ellos agradezco infinitamente su esfuerzo y dedicación a mi hermana también que siempre me aconsejo y supo cómo apoyarme cuando yo me sentía confundido y desorientado en estos 5 años de estudios y a cada uno de mis seres queridos que ya no están conmigo a ellos agradezco su tiempo sus palabras que sirvieron de ayuda y motivación a la hora de redactar mis pensamientos.

A mi Mentor el M.Sc. L. Ulises Muñoz Carine Ulises; quien estuvo conmigo desde el primer semestre de la universidad y supo cómo apoyarme, aconsejarme y guiarme, a cada paso y en cada proceso que se realizaba para mi formación como profesional en la carrera de Comercio Exterior.

Agradecido con todos mis docentes de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, por el sacrificio, el esfuerzo y las enseñanzas que me supieron inculcar a lo largo de estos 5 años, muchas gracias a cada uno de ustedes.

Geovanni Alejandro Chiriboga Redrovan.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación a Dios, a mi madre Annabella del Rocío Redrovan Montalvo, por ser mi inspiración para seguir obteniendo uno de los deseos más anhelados para ella. A mis abuelitos agradecerles su amor, trabajo y sacrificios a lo largo de los años, gracias a ustedes he podido llegar a donde estoy hoy en día.

Es un orgullo y privilegio ser su hijo, a los mejores abuelitos, gracias por que han estado conmigo todo este tiempo, su apoyo espiritual en esta etapa de mi vida. Gracias a todos los que me apoyaron y hacen que este trabajo sea exitoso.

Geovanni Alejandro Chiriboga Redrovan.

ÍNDICE GENERAL

Tabla de contenido

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	vi
AGRADECIMIENTO	vii
DEDICATORIA	viii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1 Tema.....	2
1.2 Planteamiento del Problema.....	2
1.3 Formulación del Problema	3
1.4 Sistematización del Problema	3
1.5 Objetivo General	3
1.6 Objetivos Específicos	3
1.7 Justificación.....	3
1.8 Delimitación del Problema.....	5
1.9 Hipótesis o idea defender	5
1.10 Línea de Investigación Institucional/Facultad.....	5
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	6
2.1 Marco teórico	6
2.1.1 Antecedentes referenciales y de investigación	6
2.1.2 Comercio exterior	8
2.1.3 Teoría sobre modelos de comercio Exterior.....	11
2.1.4 Características del comercio exterior	14
2.1.5 Ventajas y Desventajas del Comercio Exterior	16
2.1.6 Formas de Comercio Exterior.....	16
2.1.7 Canales de distribución de mercancías	18
2.1.8 Cadena de Suministros	18
2.1.9 Logística	19
2.1.10 Definición de Mercado	22
2.1.11. Requisitos para convertirse en exportador.....	22
2.1.12 Registro de exportador en el Ecuapass	23

2.1.13 Etapa de Post-embarque	24
2.1.14 Proceso Fitosanitario	25
2.1.15 Etapas de desaduanización	25
2.1.16 Incoterms 2020	26
2.1.17 Puertos	29
2.2 Marco Conceptual	30
2.3 Marco Legal	31
2.3.1 Según (Judicatura, 2008) Resolución No. 53-09	31
2.3.2 El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (COPCI) establecida por la Aduana del Ecuador. (SENAE, 2010)	32
2.3.3 Ley de Régimen Tributario Interno.	32
CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	33
3.1 Metodología	33
3.2 Tipo de investigación	33
3.3 Enfoque	33
3.4 Técnica e instrumentos	34
3.5 Población.....	34
CAPÍTULO IV INFORME FINAL.....	35
4.1. Estudio de mercado.....	35
4.2. Perfil del mercado holandés.....	35
4.3. Perfil del consumidor holandés.....	39
4.4. Perfil logístico Ecuador-Países bajos.....	40
4.5. Evolución de exportaciones de frutas entre Ecuador y Países Bajos antes y después del acuerdo Multipartes	43
4.6. Evolución de exportaciones de preparaciones derivadas de hortalizas, de frutas u otros frutos entre Ecuador y Países Bajos antes y después del acuerdo Multipartes	45
4.7. Mercado interno de la producción de rambután	47
4.8. Propuesta.....	49
4.9. Guía logística de exportación de rambután en conserva desde Guayaquil-Ecuador al mercado holandés	49
4.9.1. Empresa.....	50
4.9.2. Logotipo Ecu Exportación	51
4.9.3. Presentación rambutam en conserva	51
4.9.4. Tarjeta de presentación Ecu Exportación	52

4.9.5.	Misión Ecu Exportación	52
4.9.6.	Visión Ecu Exportación	52
4.9.7.	Producto	52
4.9.8.	Valores institucionales Ecu Exportación	52
4.9.9.	Organigrama Ecu Exportación.....	53
4.9.10.	Proceso de compra	53
4.9.11.	Selección y Recolección.....	54
4.9.12.	Recepción	54
4.9.13.	Limpieza.....	54
4.9.14.	Clasificación.....	55
4.9.15.	Empaque.....	55
4.9.16.	Refrigeración.....	56
4.9.17.	Estándares de calidad	56
4.9.18.	Pasos a seguir antes del proceso de exportación	58
4.9.19.	Obtención del registro de exportador	58
4.9.20.	Logística	60
4.9.21.	Proceso de exportación de rambután al mercado holandés.....	62
4.9.22.	Negociación.....	64
4.9.23.	Análisis financiero.....	65
CONCLUSIONES		73
RECOMENDACIONES.....		74
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	<i>Comportamiento de las exportaciones de Ecuador en Enero-2019</i>	10
Tabla 2	<i>Inversión extranjera directa de Países bajos en Ecuador por sectores (Miles USD</i>	38
Tabla 3	<i>Índice de desempeño logístico 2016</i>	41
Tabla 4	<i>Producción de Rambután en el Ecuador</i>	47
Tabla 5	<i>% de Participación de Producción de rambután en Ecuador</i>	48
Tabla 6	<i>Características container refrigerado de 20`</i>	61
Tabla 7	<i>Canal de aforo</i>	63
Tabla 8	<i>Inversión activos tangibles</i>	65

Tabla 9 <i>Inversión activos intangibles</i>	66
Tabla 10 <i>Inversión capital de trabajo</i>	66
Tabla 11 <i>Inversión capital de trabajo</i>	66
Tabla 12 <i>Costos de ventas</i>	67
Tabla 13 <i>Gastos administrativos</i>	67
Tabla 14 <i>Gastos de ventas</i>	68
Tabla 15 <i>Gastos de exportación</i>	68
Tabla 16 <i>Balance General</i>	68
Tabla 17 <i>Estado de resultados</i>	69
Tabla 18 <i>Balance general proyectado</i>	70
Tabla 19 <i>Estado de resultados proyectado</i>	71
Tabla 20 <i>Indicadores financieros</i>	72
Tabla 21 <i>TIR y VAN</i>	72

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1</i> Medidas no arancelarias que adoptan los gobiernos.....	9
<i>Figura 2</i> Evolución del 2008-2017 de las principales exportaciones del Ecuador con la Unión Europea	11
<i>Figura 3</i> Características del comercio exterior.....	15
<i>Figura 4</i> Formas especiales fuera del comercio exterior.....	17
<i>Figura 5</i> Cosecha del Rambután.....	19
<i>Figura 6</i> Selección del Rambután.....	20
<i>Figura 7</i> Estándar de Calidad, Oscurecimiento del pericarpio en frutos de rambután.....	20
<i>Figura 8</i> Rambután fresco	21
<i>Figura 9</i> Refrigerado de productos.....	21
<i>Figura 10</i> Pasos previos a la exportación	23
<i>Figura 11</i> Documentos para exportar	23
<i>Figura 12</i> Etapa Post Embarque	24
<i>Figura 13</i> Requisitos Proceso Fitosanitario.....	25
<i>Figura 14</i> Etapas de Desaduanización.....	26
<i>Figura 15</i> Reformas en Incoterms	27
<i>Figura 16</i> Incoterms 2020	28
<i>Figura 17</i> Balanza Comercial No petrolera (Millones USD).....	36
<i>Figura 18</i> Exportaciones por sector de Ecuador a Países bajos (Miles USD).....	37
<i>Figura 19</i> Países de destino de las exportaciones del Ecuador	39
<i>Figura 20</i> Aeropuertos Internacionales Países Bajos 2017	41
<i>Figura 21</i> Análisis Pest Países bajos	42
<i>Figura 22</i> Evolución de exportaciones de frutas entre Ecuador y Países Bajos antes del acuerdo Multipartes	43
<i>Figura 23</i> Evolución de exportaciones de frutas entre Ecuador y Países Bajos después del acuerdo Multipartes	44

<i>Figura 24</i> Evolución de las exportaciones de preparaciones derivadas de hortalizas, de frutas u otros frutos entre Ecuador y Países Bajos antes del acuerdo Multipartes.....	45
<i>Figura 25</i> Evolución de las exportaciones de preparaciones derivadas de hortalizas, de frutas u otros frutos entre Ecuador y Países Bajos después del acuerdo Multipartes	46
<i>Figura 26</i> Proceso logístico de exportación	50
<i>Figura 27</i> Logotipo Ecu Exportación	51
<i>Figura 28</i> Presentación del Rambután en conserva.....	51
<i>Figura 29</i> Tarjeta de presentación Ecu Exportación	52
<i>Figura 30</i> Organigrama Ecu Exportación.....	53
<i>Figura 31</i> Proceso de compra	54
<i>Figura 32</i> Selección y recolección	54
<i>Figura 33</i> Tanque rectangular para la limpieza de rambután	55
<i>Figura 34</i> Rambután en conserva	56
<i>Figura 35</i> Sistema de gestión de calidad	57
<i>Figura 36</i> Contenedor Refrigerado.....	61
<i>Figura 37</i> Incoterms FOB.....	64

INTRODUCCIÓN

Para este proyecto de titulación se toma en consideración como producto el Rambután o también conocido como achotillo en Ecuador, tiene más de una década en territorio ecuatoriano, originario del sudeste asiático, perteneciente a la familia Sapindaceae es un árbol tropical de medio tamaño. Este fruto a nivel local tiene un crecimiento de demanda, lo que permite el desarrollo de la economía y buscar una intervención en mercados asiáticos y europeos que han creado una oportunidad para que los países en vías de desarrollo como el ecuatoriano puedan explotar estos recursos mediante un plan de exportación.

Por su parte, este proyecto surge ante la necesidad de incrementar la línea de productos dándole un valor agregado mediante una presentación en conserva hacia el mercado de frutas en países bajos – Ámsterdam y al mismo tiempo aplicar los conocimientos en base a varios análisis dentro del contexto real del país, con la finalidad de planear estrategias que permitan una correcta comercialización en canales detallistas tradicionales y finalmente comprobar que este estudio de investigación es factible basado en los resultados de rentabilidad del mismo.

El capítulo I presentará el planteamiento del problema y la situación que vive el país con el producto a exportar, se tendrán los objetivos tanto el general como los específicos, se tendrá la justificación, el alcance, la delimitación, hipótesis, y línea de investigación.

El capítulo II estará compuesto por el marco teórico compuesto por el marco referencial donde se presentarán los antecedentes, teorías en las que se fundamenta la investigación, el marco conceptual y el marco legal a utilizar.

El capítulo III mostrará la metodología utilizada para el desarrollo del proyecto, el tipo de investigación, la población y muestra, y los métodos utilizados para la recolección de los datos.

El capítulo IV presenta el desarrollo del plan de exportación de Rambután en conserva al mercado holandés – Ámsterdam, teniendo un modelo apto para las empresas que exportarán el producto hacia el mercado meta.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

Plan de exportación de rambután en conserva al mercado holandés-Ámsterdam.

1.2 Planteamiento del Problema

En el Ecuador el sector agrícola se ha mantenido en un desarrollo constante durante últimos tiempos; actualmente, por su gran contribución a la economía local es uno de los ejes prioritarios del gobierno, por lo cual, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), brinda a los productores oportunidades para un mejor desarrollo sus negocios.

Los inconvenientes se originan cuando ciertos productos con alto potencial no reciben la atención necesaria en el mercado local, como el rambután; este fruto tropical no se adquiere principalmente en fincas o propiedades comerciales, sino en pequeñas parcelas de tierra.

Esto evidencia que la fruta ha pasado por un desarrollo lento y cuyo reconocimiento a nivel de Ecuador hace pocos años era esporádico, sin embargo, en el contexto internacional este recurso es ampliamente apetecido, convirtiéndolo en una oportunidad para obtener una mejor explotación y desarrollo comercial del producto, mercado como Europa, estados Unidos y Canadá se convierten en consumidores habituales del bien y que pueden ser aprovechados por el producto ecuatoriano.

Otros de los inconvenientes que detiene al productor ecuatoriano en la intervención en mercados internacionales es el poco conocimiento y preparación para procesos de exportación y promoción en mercados internacionales, además del poco desarrollo para poder innovar y otorgar productos finales que compitan en el extranjero.

Es importante exponer puntos que permitan la correcta exportación de un producto desde Ecuador hasta otro país e identificar en este proceso como son los pasos a seguir en cuanto a requisitos necesarios y estándares de eficacia que rijan a un producto a obtener sellos de calidad a través de instituciones que les permitan denotar su originalidad para su posterior exportación.

Bajo este contexto se busca diseñar un plan de aportación que contribuya al sector productivo del rambután e intervenga en mercados internacionales con productos terminados en base a este recurso, específicamente en la comercialización de conservas para el mercado holandés, territorio donde es ampliamente apreciado dicho fruto.

1.3 Formulación del Problema

¿Es importante un plan logístico para la exportación de rambután en conservas desde Guayaquil-Ecuador al mercado holandés (Ámsterdam)?

1.4 Sistematización del Problema

- ¿Qué características se observan dentro del mercado holandés?
- ¿Cuál es la situación del mercado interno de producción de rambután y de las exigencias en los procesos de exportación en Ecuador?
- ¿Qué debe contener una guía de exportación para la comercialización de rambután en conserva hacia el mercado de Ámsterdam-Holanda?

1.5 Objetivo General

- Desarrollar un plan logístico de exportación de rambután en conserva desde Guayaquil-Ecuador al mercado holandés (Ámsterdam).

1.6 Objetivos Específicos

- Recopilar información que permita caracterizar el perfil del mercado holandés mediante un análisis situacional.
- Analizar el mercado interno de la producción de rambután y las exigencias en los procesos de exportación de Ecuador.
- Describir una guía de exportación de rambután en conserva al mercado holandés-Ámsterdam.

1.7 Justificación

La importancia del estudio radica en contribuir con una guía que les permita a los agricultores contar con un conocimiento previo sobre la exportación de este recurso, considerando que dentro de la problemática que limita el actuar de estos emprendedores en el ámbito internacional es el desconocimiento propio de estas operaciones. Estos actores de la economía local necesitan conocimientos técnicos sobre el proceso de comercialización para

dar respuestas a sus visiones de emprendimiento y satisfacer sus expectativas sobre los nuevos procedimientos. Además, es relevante obtener información sobre el conocimiento del proceso de producción y comercialización para buscar mejores oportunidades laborales, integrarse a la sociedad a través de la comercialización y contribuir al fortalecimiento del sector agrícola. De Toledo (2017) expresa lo siguiente sobre estos procesos:

La importancia de las ventas al exterior para la actividad económica se puede explicar por el impacto positivo que tiene sobre los avances tecnológicos, la productividad del insumo laboral y, eventualmente, sobre la producción agregada real del país exportador. Además, como plantea, el comercio internacional puede crear ventajas comparativas para aquellos sectores que se especializan en productos o servicios que se demandan en el exterior. (p. 84)

En base a la referencia anterior se visualiza un aporte de la relevancia de estas operaciones en las economías, siendo impulsores de desarrollo de las naciones y formación de nuevas fuentes de empleo, convirtiéndose en actividades que deben ser impulsadas por las naciones. Por su parte, el conocimiento generado sobre el mercado basado en diversos análisis del entorno real de la empresa servirá para planificar estrategias que permitan una correcta comercialización en los canales minoristas tradicionales, y finalmente verificar la viabilidad de esta investigación.

Otro aspecto a resaltar como relevante en el estudio es que se contribuye en una mejora de uno de los sectores fuertes de la economía ecuatoriana, es decir, principalmente se reconoce al Ecuador como nación comercializadora de petróleo, teniendo en segundo orden a los productos agrícolas y de origen animal (Naranjo, 2018), de estos últimos, se promueve en el presente estudio una contribución en el desarrollo de la agricultura, dando origen a que se incrementen las operaciones de este sector en un fruto no tradicional.

El resultado de viabilidad de este plan de exportación permitirá posicionar al rambután como marca comercial y participar competitivamente en el mercado, como producto de alto valor nutricional y contenido vitamínico que puede prevenir y reducir la incidencia de la obesidad y otras enfermedades como la diabetes, problemas comunes en las personas y que dan un valor agregado al producto que se desea comerciar.

Como aporte práctico se debe mencionar que el beneficiario directo del proyecto son los productores de rambután que podrán contar con una estructura de planificación que les

servirá de base para el desarrollo de proyectos de inserción en los mercados internacionales, facultando un mejor desarrollo de su producción y una contribución en el progreso de la actividad para que se generen nuevas fuentes de ingresos para los emprendedores y nuevas fuentes de empleo para la economía ecuatoriana como resultado de estas transacciones.

1.8 Delimitación del Problema

La delimitación de este proyecto se fundamenta en el campo estratégico de comercio exterior, dado que, el propósito de esta investigación es formular planes de exportación al continente europeo, focalizando en el mercado de Holanda, y contribuyendo en proyectos para futuros productores y exportadores de rambután. Al preparar este tipo de planificaciones se debe tener en cuenta el estado actual de los temas que convergen estas operaciones, su relevancia y requerimientos, así como las estrategias y tecnologías que se pueden implementar para generar un óptimo proceso. A continuación, se exhibe la delimitación de la investigación:

- **Delimitación temática:** Plan de exportación de rambután en conserva al mercado holandés-Ámsterdam.
- **Delimitación temporal:** 1 julio 2021 – 15 enero 2022.
- **Delimitación espacial:** Guayaquil – Ecuador.

1.9 Hipótesis o idea defender

El desarrollo de un plan de exportación de rambután en conserva permitirá una expansión internacional de nuevos exportadores de rambután.

1.10 Línea de Investigación Institucional/Facultad.

De acuerdo con los lineamientos de investigación de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil el presente trabajo pretende impulsar el “Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables”, por otra parte el trabajo se ajusta a la línea de investigación de “Marketing, comercio y negocios globales” a los objetivos del "El Plan Nacional de Desarrollo Toda Una Vida” específicamente en el Eje 2: Economía al Servicio de la Sociedad con el Objetivo 5: “Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sustentable de manera redistributiva y solidaria”, promoviendo buenos hábitos alimenticios a través del consumo de frutas nutritivas como el rambután.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Marco teórico

2.1.1 Antecedentes referenciales y de investigación

En este apartado se exhibirán estudios referenciales que harán mención a indagaciones sobre exportaciones de frutos exóticos como el rambután para obtener percepciones sobre estas operaciones, en el contexto de trabajos internacionales se puede hacer referencia a Arieta et al. (2018) que dentro de su trabajo expusieron la viabilidad de una exportación del fruto exótico (pitahaya) del mercado colombiano hacia una país de Europa, haciendo una investigación del sector mediante encuestas dirigidas a dueños de minimarket pudo obtener una perspectiva sobre el producto, evidenciando un posible aceptación del 77,8%.

Entre las conclusiones generadas menciona que la fidelización del cliente debe basarse en una fijación de precio estable sin importar la temporada del fruto (Arieta et al., 2018). Las apreciaciones del investigador dejan un pensar estratégico sobre cómo mantener al cliente, sin embargo, la idea de fijación de precios aun a pesar de la temporada es un aspecto que debe ser bien analizado desde una perspectiva económica para asegurar que dicha medida no afecta la ganancia de los productores.

En otro trabajo expuesto por Virgilio (2020) que examinó el proceso de rambután y su aporte en la producción nacional y comercio exterior en Perú, concluyendo que su producción fomenta la exportación y la industrialización en el territorio al permitir el desarrollo de diversos productos con valor agregado que permitan un mejor desarrollo del sector productor local.

Lo referenciado en el párrafo anterior resaltar el aporte de rambután como materia prima, la cual, puede ser ejecutada en procesos de producción industrial para obtener bienes transformados, en este caso, pueden ser jugos o derivados de la fruta como mermeladas, por lo tanto, no puede ser visto únicamente como un producto agrícola, también debe visualizar como un componente para generar bienes con valor agregado.

En el contexto nacional se puede mencionar el trabajo de Gómez y Peganos (2017), que concluyeron que entre la Unión Europea y Ecuador, existen varias facilidades para poder

exportar productos no tradicionales, particularmente resalta la pitahaya; este producto entra a la UE con un arancel del 0%, el cual esta vigentes desde el 1 de enero del 2017.

Esto se resalta y permite visualizar un panorama positivo para el ingreso de rambután en las naciones de la Unión Europea, lo que hace atractiva para inversionistas, empresarios y productores ejercer transacciones y operaciones comerciales en estos mercados, por lo tanto, la idea de formular negocio con Bélgica comienza a coger mayor relevancia ante la oportunidad que deriva la exoneración arancelaria.

Por su parte, en el trabajo de Guillen y Ponce (2017) que expuso una análisis sobre el fruto exótico y su comercialización en Holanda mencionó que una de las limitantes para que productores de Santo Domingo no intervengan en el mercado internacional de forma correcta es el desconocimiento, lo que generaba que su producción exportable solo sea de un 40% de lo podían producir, también se resalta a la realización de ferias como una solución de asistencia a este sector.

Conforme a la referencia anterior se entiende que las ferias son vías que asisten a una mejor producción y reconocimiento de los productos nacionales, en este sentido, debe efectuarse con regularidad en el ámbito nacional estas acciones para invitar a inversores del extranjero a conocer sobre los bienes agrícolas no tradicionales del Ecuador y conseguir una mayor demanda en el ámbito internacional. Rodríguez (2017) en su trabajo expresa que El INEN ha instituido varias normas, con el objetivo de que los productos que sean fabricados en el territorio nacional como los importados puedan reunir las circunstancias necesarias para poder obtener para el consumidor, altos estándares de calidad.

Lo exhibido en el párrafo anterior se resalta dentro de las contribuciones de las investigaciones previas para reconocer que dentro de las operaciones de exportación existen exigencias que los productores y exportadores deben reconocer para poder ejercer la actividad de normalidad y no incurrir en sanciones o a paralizaciones en su actividad.

Las diferentes contribuciones referenciadas en las investigaciones previas contenidas en el apartado permiten visualizar que la labor de intervención en mercados internacionales es una ardua acción de esfuerzo que conlleva a una preparación de aspectos de mercadotecnia, conocimiento de normas para intervención en mercados extranjeros y una adecuada programación de producción, siendo toda una secuencia necesaria para alcanzar el éxito.

2.1.2 Comercio exterior

Este proceso comprende la comercialización y adquisición de servicios o bienes en mercados internacionales. Las operaciones de comercio exterior se encuentran sujetas a normas y medidas de control para examinar aspectos sanitarios y seguridad del producto al momento de ingresar a un territorio. Luna (2016) menciona que:

El comercio exterior corresponde a una rama de los negocios que involucra movimiento del dinero entre las personas, las empresas o el Estado, las forma de cómo traspasar fronteras nacionales para lograr ampliar los negocios y obtener objetivos deseados, tomando en cuenta todos los riesgos que ello implica. (p. 76)

Es decir, son operaciones que pueden intervenir actores como el gobierno o personas naturales que generen movimiento de recursos financieros al generar negocios de carácter internacional. Estas acciones promueven aperturas de mercado y la comunicación con empresas de diferentes regiones para poder concretar transacciones de compra y venta. Se lo considera también como un elemento relevante en la economía de las naciones por involucrar el intercambio entre vendedores y compradores de dos o más países, siendo parte de la balanza comercial (Valencia, 2019).

La funcionalidad de las operaciones internacionales comerciales contempla más que ofertar productos, en países donde los que ciertos recursos son escasos es factible que las personas y gobiernos visualicen al comercio exterior como una solución, bajo esta perspectiva se realizan acciones que permitan cubrir una demanda interna que no puede ser satisfecha de manera local (Cortez & Villa, 2018).

Estas transacciones se han visualizado en las referencias como un aporte en la apertura de mercados para poder ofertar bienes, así como un proceso que permite el abastecimiento de recursos en aquellos productos que una nación no es fuerte, demostrando que el aporte de las operaciones de comercio exterior cumplen funciones vitales en las economías al permitir diversificar la oferta y opciones de comercialización de los productores y empresas locales, y cubrir una necesidad no satisfecha de los ciudadanos o consumidores finales, por lo que motivar estas acciones permite un mejor desarrollo de la economía en general. Dentro de los mecanismos que afectan estas operaciones están las barreras arancelarias y no arancelarias, estas se profundizan a continuación:

2.1.2.1 Barreras arancelarias y no arancelarias al comercio exterior

Barreras arancelarias: Comprende la imposición de aranceles a los bienes y servicios que tienen origen su aplicación en el comercio internacional, siendo un impuesto que agrega valor al precio de las mercancías que se desean ingresar al territorio aduanero nacional cuya finalidad es garantizar una proyección a la industria local.

Barreras no arancelarias: Se las percibe como disposiciones del gobierno para impedir el ingreso de las mercancías, poniendo reglas como parte de los requisitos al momento de que se quiera ingresar ciertos bienes, estos pueden afectar la cuota o cantidad de bienes que se pueden ingresar. Sobre estas medidas Solorzano (2018) menciona que los gobiernos pueden ejecutar las siguientes medidas:

DETERMINACIÓN DE PRECIOS	• Son precios mínimos y máximos que puede exigirse para el ingreso o egreso de cierto tipo de bienes para protección de una industria.
MEDIDAS COMPENSATORIAS	• Aquellas utilizadas con el fin de neutralizar cualquier subsidio concedido directa o indirectamente a la fabricación, producción o exportación de cualquier mercancía.
EXIGENCIA DE PORCENTAJE DE CONTENIDO NACIONAL	• Licencia que se concede con la condición de que el producto que se exporte incluirá un determinado % de insumos nacionales.
MERCANCÍAS DE PROHIBIDA IMPORTACIÓN	• Prohibición incondicional de importar cualquier tipo o clase de mercancías, sin mediar el país de origen.
INSPECCIÓN PREVIA AL EMBARQUE	• Control obligatorio de la calidad, la cantidad y el precio de los productos antes de su embarque en el país exportador, efectuado por la agencia de inspección designada a este efecto por las autoridades del país importador.
NORMAS TÉCNICAS Y REQUISITOS DE CALIDAD	• Requisitos técnicos al producto: norma, especificación técnica o código de conducta; con el objeto de proteger la vida o la salud de las personas, animales y plantas; para proteger el medio ambiente, la fauna y la flora silvestre.
ETIQUETADO DE LA MERCANCÍA	• Disposiciones que regulan el tipo y tamaño de los signos que deben estamparse en los embalajes y las etiquetas, y detallan la información que puede o debe proporcionarse al consumidor.
REQUERIMIENTOS SANITARIOS	• Medidas con el fin de proteger la salud de humanos, vida de animales, preservación de vegetales de los riesgos por entrada o propagación de plagas. Incluye medidas como autorizaciones previas, registros y certificados sanitarios e inspecciones sanitarias.
AUTORIZACIONES O LICENCIAS PREVIAS	• Son requisitos previos, que el importador o exportador debe cumplir antes de iniciar su trámite respectivo de aprobación de su permiso para importar o exportar sus productos.

Figura 1 Medidas no arancelarias que adoptan los gobiernos

Fuente: Solorzano (2018)

Como se puede observar en la figura anterior, las imposiciones pueden abarcar desde prohibiciones de mercancías hasta una serie de requerimientos que deben ser cumplidos por

parte del exportador para poder ejercer la acción de ingreso del producto al territorio nacional al que va dirigido la exportación.

2..1.2.2 Comercio Exterior en Ecuador

Dentro de la historia del Ecuador se pasaron por diversos auges como la cacaotera de 1860 a 1920, la bananera de 1948 a 1965 y la petrolera que empieza en 1972, permitiendo alcanzar en 1981 una representación de \$2.568 millones en exportaciones, no obstante, para el siguiente periodo ya no se contó con la misma solvencia de su etapa de prosperidad (Jiménez, 2016).

En Ecuador las operaciones de exportación se fundamentan principalmente en las contribuciones efectuadas por productos primarios y productos manufacturados a base de recursos naturales, los cuales, representan un 81% de sistema productivo agroexportador, indicando que este modelo corresponde al rasgo característico de desarrollo económico ecuatoriano (Alvarado, Mandy, & Benítez, 2020).

Tabla 1
Comportamiento de las exportaciones de Ecuador en Enero-2019

Rubro	Valor acumulado	% del total	Inc./ dism.	Valor
Totales	1.657,00	100,00%	-8,30%	-149
Petroleras	639,00	39,00%	-18,10%	-142
No petroleras	1.018,00	61,00%	-0,70%	-8
Tradicionales	621,00	38,00%	-0,50%	-3
No tradicionales	396,00	24,00%	-1,10%	-4

Fuente: Señalin (2019)

Como se puede apreciar en la tabla anterior, el Ecuador para el 2019 demuestra un margen de disminución en sus exportaciones de diferentes sectores, el presente estudio pertenecería a las no tradicionales considerando que el rambután no esta clasificación entre los frutos tradicionales de comercialización en el territorio como lo son el banano o el cacao, demostrando que hay una leve afectación en la industria del -1,10%. Entre los principales productos que comercializa el Ecuador con la Unión están el cacao, banano, enlatados atún, entre otros, cuya evolución se puede visualizar en la siguiente figura:

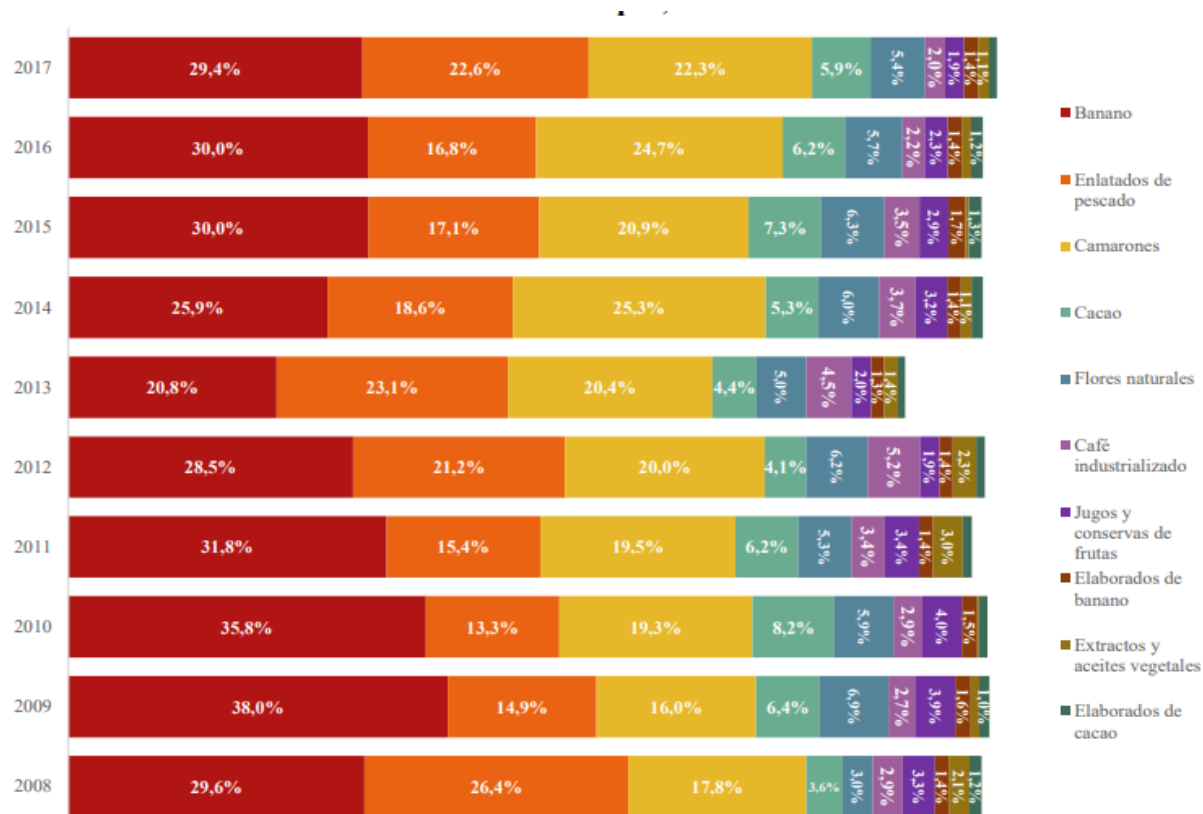


Figura 2 Evolución del 2008-2017 de las principales exportaciones del Ecuador con la Unión Europea

Fuente: Mesías (2019)

La figura anterior muestra la evolución de las exportaciones del comercio exterior del Ecuador con la Unión Europea, mercado donde se dirige el producto del presente estudio, los datos revelan que el banano es el principal recurso que compran a lo largo de la historia, seguido por los enlatados de atún y los camarones.

El presente proyecto se concentra en conservas de rambután, en este sentido, se puede hacer mención al porcentaje de presentación exhibido en el ítem de jugos y conservas de frutas que en el mercado europeo representa un 2% de las exportaciones que realiza el Ecuador a la UE, por lo tanto, se incurriría en una operación en la que ya es reconocida por estas naciones.

2.1.3 Teoría sobre modelos de comercio Exterior

Esta perspectiva ocupa dos suposiciones para exponer la presencia del comercio entre las diversas naciones; en primer lugar, se menciona la dotación factorial, tecnología, entre otros aspectos; como segundo enfoque se expresa la economía a escala, en ambos pensamientos se

considera la producción de los países que permite consolidarse en el mercado interno t en a generación de excedentes de exportación (Silva, 2006).

La teoría de Linder sobre el comercio entre naciones se promueve posterior al modelo de Hecksher-Ohlin, señalando que los mercados necesitan de operaciones estables y sólidas, buscando tener superávit en su balanza comercial mediante transacciones que permitan una mayor cantidad de oro y evitando salidas en este sentido (Ovando, Canales, & Munguía, 2017).

La teoría clásica hace referencia a este enfoque como el intercambio de flujos de bienes y servicios en el que se produce la especialización del trabajo y la división del mismo (Valencia, 2019). Por lo tanto, expone la apertura de los mercados para conseguir una secuencia de transacciones que permitan lograr una ventaja competitiva en la producción de productos por parte de las naciones, dentro de las teorías de comercio internacional se presentan diferentes modelos que se mencionan a continuación.

2.1.3.1. Ventaja absoluta de Adam Smith

El modelo expuesto por Adam Smith expresa que los productos se elaboran y comercializan al exterior desde los mercados que poseen menores costos en la producción, siendo posible porque utiliza insumos con menores valores o una mejor optimización en su utilización (Parnreiter, 2016).

Robalino (2019) expone que “sostienen que el comercio internacional podría ser mutuamente benéfico para los países que realizan intercambio en presencia de ventaja absoluta en la producción de algún bien, o por lo menos si existe ventaja comparativa” (p. 14). Por lo tanto, la teoría radica su enfoque en las operaciones de intercambio de producción en las que ambas naciones que generan operaciones de comercio internacional poseen producción especializada.

Por su parte, bajo el enfoque de Smith cada nación debería especializarse en las generaciones de bienes y que la misma supere la de los socios comerciales, dentro de esta perspectiva se menciona la división de trabajo como esencial porque la especialización requiere de tareas específicas para conseguir un desarrollo en la productividad (Garzón, 2018).

Este tipo teoría al enfocarse en una nación como Ecuador podría vincularse a su capacidad productiva en productos agrícolas, por las condiciones climáticas y territoriales que posee y que fortalecen esta clase de labores, por lo tanto, una ventaja que se sacaría en la

comercialización del rambután es obtener una preferencia de especialización por contar con un entorno favorable en esta producción.

2.1.3.2 Ventaja relativa de David Ricardo

El economista inglés de origen judío David Ricardo, expresa que, para poder determinar la producción, no son los costos absolutos, por el contrario, serían los costos relativos. Consecuentemente, cuando una economía disponga de una desventaja absoluta de costos con el resto de países, de igual manera, podría todos los demás, igualmente podrá fructificarse de las ventajas del comercio exterior, orientando su manufactura a los productos en los que es relativamente más eficaz. Sobre este aspecto se menciona por Narváez (2018) que:

Según el principio de esta ventaja los países pueden especializarse en la producción de los bienes que puedan fabricar a un costo relativamente menor, aun sin gozar de condiciones absolutas ventajosas para su producción. El argumento central de esta teoría era que el comercio internacional es posible a partir de una única condición: costos relativos menores en relación con dos posibles bienes sin necesidad de que el país en cuestión posea o no una ventaja absoluta en la producción de alguno de los bienes bajo análisis. (p. 15)

Lo que se entiende de la expresión es que las naciones pueden obtener de otros países ciertos bienes que les permita la comercialización de un bien final, sin necesariamente ser productor total del recurso que se necesita, permitiendo generar una ventaja relativa en comparación a otra nación que no puede asumir esta operación con los mismos costos.

2.1.3.3 Modelo Heckscher-Ohlin:

Este modelo se basa en que cada una de las economías enfoquen su producción a los bienes a los cuales son más intensos en el factor de producción, que es más cuantioso en el país. Heckscher-Ohlin desarrollaron un modelo en el que toma en consideración el trabajo y capital, basándose en la oferta en que estos dos factores son determinantes para conocer con exactitud cuales son los bienes que producirá una economía. (Villarreal, Guerrero, de la Cruz, & Ayala, 2020)

Su perspectiva demuestra fijación en los costos al igual que enfoques anteriormente mencionados, convirtiéndose en un eje del impulso de las ventajas en operaciones de comercio exterior las transacciones en donde las entidades tengan un correcto manejo de costos debido

a la fortaleza del recurso que necesitan en la producción de un determinado bien, en el marco ecuatoriano, la nación es fuerte en recurso agrícola, por lo que las ventajas se centrarán en estos elementos.

2.1.3.4 Modelo de Singer-Prebish:

Bajo este título, el comercio exterior forma un trato de dependencia real de intercambio entre las economías que son desarrolladas y no desarrolladas, lo cual resulta nocivo justamente para los países no desarrollados. Por ello, los costos de la materia prima en los que generalmente se especializan las economías subdesarrolladas, tienden a la baja y por el contrario, los productos más elaborados, propios de los países desarrollados, tienden al alza.

Uno de los planteamientos más famosos sobre este tema en la región ha sido la llamada “hipótesis de Prebisch-Singer”, que sostiene que existe una tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio entre materias primas y alimentos, por un lado, y bienes industrializados por el otro. Esto implicaría una limitación en el desarrollo si los países apuestan por el crecimiento desde un patrón de exportación primaria. (Pertesen, 2016, p. 2)

La crítica que se hace mediante este modelo es la desigualdad en el desarrollo de las economías de las diferentes naciones calificadas como economías menos desarrolladas o en vías de desarrollo, indicándose que los réditos obtenidos en comparación a las económicas desarrolladas no es equiparable, tomando en cuenta que los productos transformados permiten mayor valor en los diferentes mercados; aunque la posición es aceptable, es normal visualizar que un productos que paso con transformación tenga mejores ganancias, dado que a su base se le añadió valor. Si se busca equiparar se debería promover una industrialización en los sectores que solo se fomentan bienes primarios.

2.1.4 Características del comercio exterior

Las operaciones internacionales generan varias cualidades propias de las transacciones y negociaciones que promueve, por esto, cuando hablamos del comercio exterior tenemos que considerar ciertas características básicas que debemos tomar en cuenta, las cuales, se pueden visualizar a continuación:

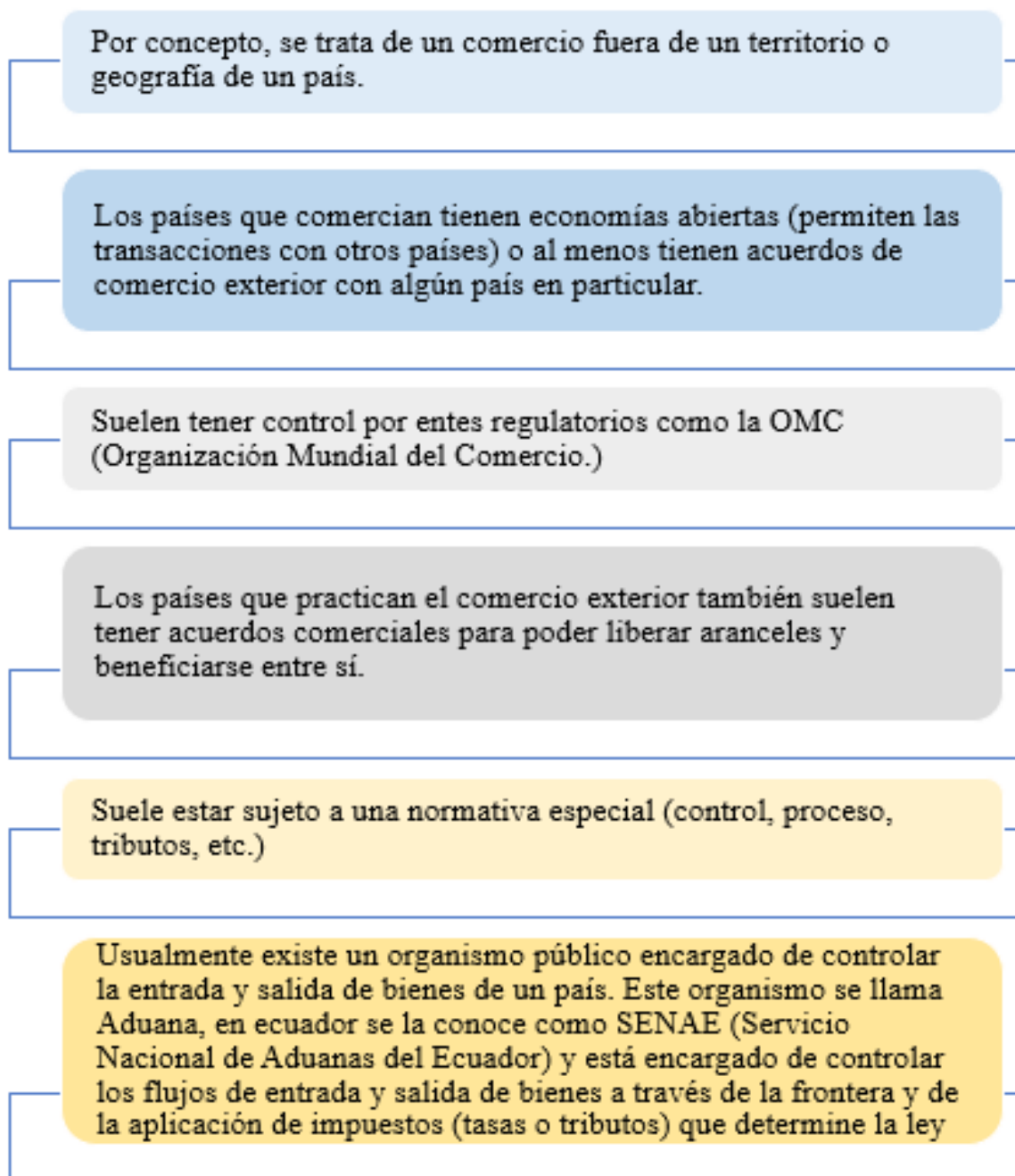


Figura 3 Características del comercio exterior
Fuente: (Roldán, 2018).

Como se puede apreciar en lo referenciado, la promoción de estas operaciones es factible por la apertura de las economías, en este caso, naciones que cierren sus fronteras aduaneras no podrán realizar estas transacciones y limitarán su oferta a los bienes locales que producen, también se menciona a los acuerdos comerciales como una de las cualidades propias de estas transacciones, en este sentido el Ecuador fomenta acuerdos con diversas naciones, se puede resaltar el Acuerdo Multipartes.

2.1.5 Ventajas y Desventajas del Comercio Exterior

2.1.5.1 Ventajas del Comercio Exterior

- Genera plazas de trabajo para las empresas que producen más producción.
- Impulsa la competencia entre los países.
- Impulso productivo para el país y para las empresas.
- Las personas pueden comercializar y/o recibir un servicio más variado y barato.
- Otorga acceso a las personas para que puedan consumir a productos que no se producen dentro de su país

Las ventajas de estas operaciones se reflejan en una contribución en generaciones de empleados, esto se puede vincular al aumento de réditos y producción, también se resalta que las personas y entidades obtienen nuevos proveedores de bienes y servicios para suplir falencias internas porque no se encuentran o producen en el ámbito nacional.

2.1.5.2 Desventajas del comercio exterior

- Daño de la mercancía.
- Falsificación de productos.
- Mayor riesgo de pérdidas económicas al transportar los bienes mayores distancias, más aún si son bienes perecederos como carnes o vegetales.
- Necesidad de tener una competencia
- Posibilidad de incumplimiento entre las partes exportador-importador.

A modo de resumen de las desventajas mencionadas se puede resaltar la posibilidad de incumplimiento por parte de la contraparte negociantes, siendo un riesgo al que se someten los emprendedores y que hace necesario que realizan una buena coordinación y revisión de los lineamientos con sus proveedores del exterior.

2.1.6 Formas de Comercio Exterior

Dentro del estudio se debe contemplan los tipos de operaciones que convergen del comercio exterior, en estas acciones existen 3 formas tradicionales y más comunes de operar, estas son:

- **Exportación:** Acción de exportar un producto nacional. Dentro de las exportaciones están las tradicionales y no tradicionales, de acuerdo con Andrade (2016) consisten en:

- Exportaciones tradicionales: Es representado por un grupo de cinco a diez bienes que históricamente han representado la mayoría del valor exportable de una nación.
- Exportaciones no tradicionales: Bienes que no tienen una historia amplia como producto de exportación y que ha sufrido un grado de transformación.
- **Importación:** Acción de importar un producto extranjero. Bravo (2016) menciona que es una acción de ingreso de bienes extranjeros mediante un cumplimiento de los requerimientos legales de las naciones y el pago aduanero de obligaciones.
- **Comercio de tránsito:** Son aquellos servicios o bienes económicos en los que la entidad que establece y coordina la operación, no cuenta con domicilio social del país que importa ni en el que se exporta, por lo que generalmente se encuentra situado en un tercer país.

Además, hay maneras especiales que no se encuentran dentro de las formas de comercio exterior que son:

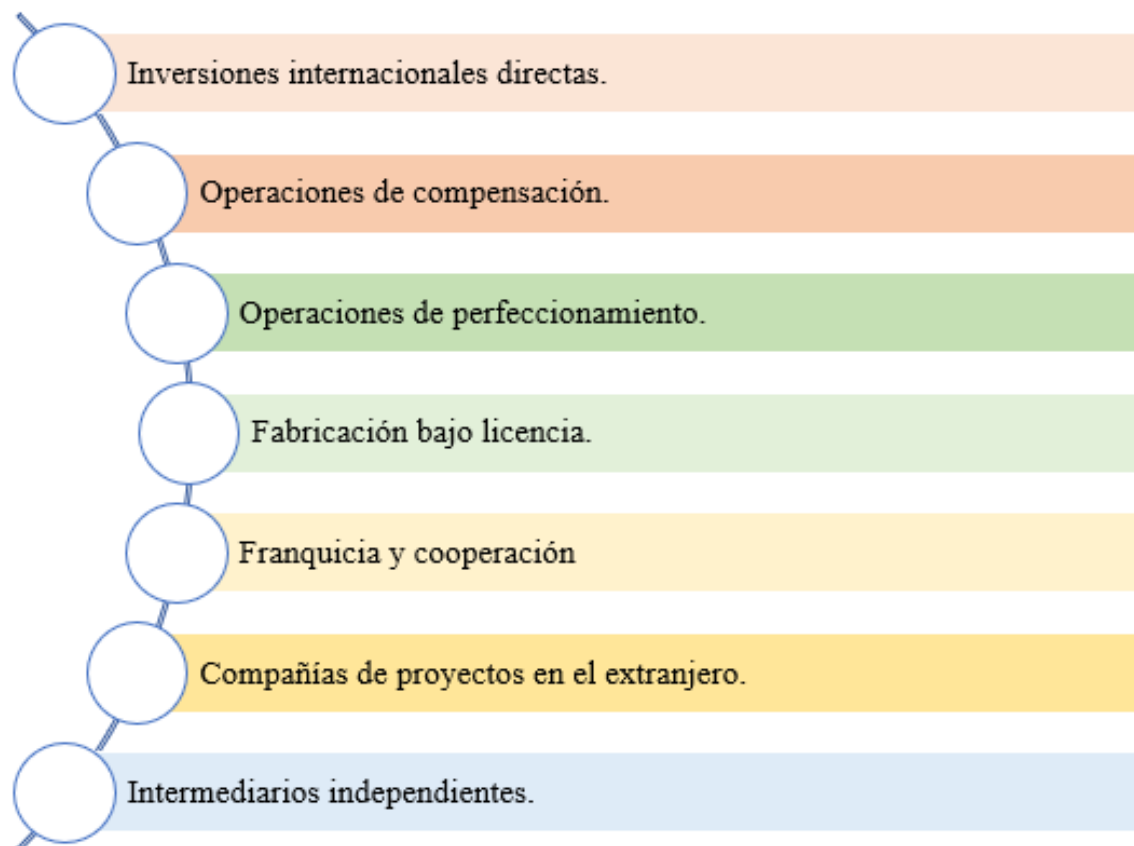


Figura 4 Formas especiales fuera del comercio exterior
Fuente: Bravo (2016)

2.1.7 Canales de distribución de mercancías

Estos es comprender cómo los medios por los cuales se comercializará los bienes por parte de la empresa, siendo una estrategia que indica la necesidad de implementar un intermediario o no por parte de los directivos. Los canales de distribución en el comercio exterior se establecen en 2 canales como son:

2.1.7.1 Canal de distribución directo

- **En forma digital y por otros medios**

los medios digitales, la televisión y los catálogos

- **En forma física**

Los vendedores de la empresa son los responsables de llevar los productos que se comercializan hasta las manos de sus clientes.

2.1.7.2 Canal de distribución indirecto

- **Canales cortos**

Empieza con la empresa productora, sigue el minorista y termina con el consumidor final.

- **Canales largos**

Se inicia con la empresa productora, le sigue un distribuidor mayorista, continúa con el distribuidor minorista y finaliza con el consumidor final.

- **Canales dobles**

Es necesaria la presencia de un agente para la distribución del producto.

2.1.8 Cadena de Suministros

Dentro de estas características encontramos a las cadenas de suministros también conocidas como cadenas de abastecimiento, la cual es un conjunto de actividades u operaciones involucradas para llevar a cabo el proceso de venta de un producto en su totalidad. Aquí hablamos de la supervisión desde el proceso en que se obtienen las materias primas, la fabricación de los productos, producción, distribución, transporte y entrega de estos. Lo principal es mantenerla dinámica, es decir que exista un flujo de información continuo de todo el proceso de obtención y fabricación.

2.1.9 Logística

La logística también forma parte de la cadena de suministro ya que es la encargada de planificar y distribuir los productos los cuales deben llegar a su destino.

La eficiencia y efectividad de las entidades dependen de la logística que practiquen las empresas ya que mientras menos tiempo permanezca el producto en cada fase de la trazabilidad, menor será el costo que se recargue al precio de venta al público; lo cual será efectivo en la demanda y por ende en las utilidades de estas.

En este concepto puede estar incluido el servicio al cliente, tráfico y medios de transporte, almacenaje, selección del local para fabricar y almacenar, control de inventario, procesamiento de pedidos, compras, traslado de materiales, distribución, abastecimiento de piezas, embalaje, devolución de mercancías y previsión del volumen de pedidos y que una organización debe ofrecer productos y servicios a los clientes de acuerdo con sus necesidades y exigencias del modo más eficiente posible. (Pinheiro, Breval, Rodríguez, & Follmann, 2017, p. 265)

2.1.9.1 Cosecha

La cosecha es importante realizarla en el horario comprendido en las mañanas puesto que los árboles se mantienen frescos; es importante que no se permita que haya mucha caída del fruto al suelo, si no cae ninguno mejor. Uno de los indicadores a tener en cuenta es el color del fruto lo que muestra su excelente estado; el fruto debe mantener un color rojo y no colores desiguales (Giraldo, 2017) citado en (Gutiérrez, 2017).



Figura 5 Cosecha del Rambután
Fuente: Diario la hora (2016)

2.1.9.2 Selección

Cuando el fruto es cosechado, se debe redirigir a la planta de selección. Los kilos que se deben poner por canastas son de 12 a 15 máximo puesto que un peso excesivo dañaría el fruto deteriorando su calidad postcosecha; por lo consiguiente se va seleccionando el fruto en buen estado separándolo del que se encuentra dañado o golpeado (Giraldo, 2017) citado en (Gutiérrez, 2017).



Figura 6 Selección del Rambután
Fuente: La Prensa (2016)

2.1.9.3 Estándar de Calidad

Los estándares mínimos de calidad de un producto en el país es que sean aptos para la comercialización, estos deben mantenerse sanos, frescos y enteros, evitando su deterioro a corto plazo; la fruta de rambután debe de estar limpia y lavada con agua que no contenga ningún tipo de aditivo que haga que la misma pierda su calidad; de la misma forma se espera que no contenga daños causados por padecimientos o enfermedades que sobresalen generalmente al aspecto del mismo (Giraldo, 2017) citado en (Gutiérrez, 2017).



Figura 7 Estándar de Calidad, Oscurecimiento del pericarpio en frutos de rambután

Fuente: Reyes et al. (2020)

2.1.9.4 Empaquetado

De la misma forma Giraldo (2017) citado Gutiérrez (2017) afirma que “el Rambután se debe empaquetar en latas de metal con dimensiones 11 × 11 × 10 cm y luego en Cajas cartón corrugado de 49.5 x 32 x 21 centímetros, con el mismo tamaño” (p. 59).



Figura 8 Rambután fresco
Fuente: Pacific Press (2017)

2.1.9.5 Refrigerado

Una vez que el producto se encuentre en estado de refrigeración es indispensable que la temperatura se mantenga entre 12 o 13 °C puesto que esto ayudará a que el fruto se encuentre en excelentes condiciones y que tenga una mayor duración; la llevada al mercado es rápido, luego de que se encuentre refrigerado el fruto debe de ser trasladado en al menos las primeras 24 horas listo para el consumidor final (Giraldo, 2017) citado en (Gutiérrez, 2017).



Figura 9 Refrigerado de productos
Fuente: Fricon (2021)

2.1.10 Definición de Mercado

Cuando queremos seleccionar el mercado indicado, se necesita hacer la recopilación de datos, y existen plataformas que ayudan a la eficacia de esta, uno de los grados que influyen a la hora de escoger el mercado está la estrategia comercial que vayamos implementar, para esto intervienen 5 factores esenciales para poder elegir el mercado meta de la investigación, estos son:

- Proveedor
- Competidor
- Distribuidor
- Consumidor
- Exterior

Además, para la determinar el mercado de estudio entendemos que los:

- Los compradores o demandantes, que también son vistos como el mercado.
- Los vendedores y ofertantes, que son vistos también como industria.

2.1.11. Requisitos para convertirse en exportador

A continuación, se presenta los pasos de forma enumerada, que una persona natural o jurídica debe cumplir para exportar en Ecuador (PROECUADOR, 2018):

1. Tener el Registro Único del Contribuyente (RUC) que lo otorga el Servicios de Rentas Internas (SRI) cuando se indique la actividad económica en la que el negocio se va a desenvolver.
2. Conseguir el certificado de firma digital o TOKEN, el cual generalmente es generado y dado por Security Data y el Registro Civil :

Para más información de cómo obtener la firma digital o TOKEN, deberá ingresar al siguiente sitio: <http://bit.ly/12XP9LZ>

3. Registrarse como exportador en Ecuapass <https://ecuapass.aduana.gob.ec> , donde podrá:
 - Actualizar su información en la base de datos
 - Crear usuario y contraseña

- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica. (PROECUADOR, 2018, p. 7)



Figura 10 Pasos previos a la exportación
Fuente: Fricon (2021)

2.1.12 Registro de exportador en el Ecuapass

2.1.12.1 Etapa de Pre-embarque Documentos de exportación

A continuación, se presenta los documentos obligatorios para exportar:

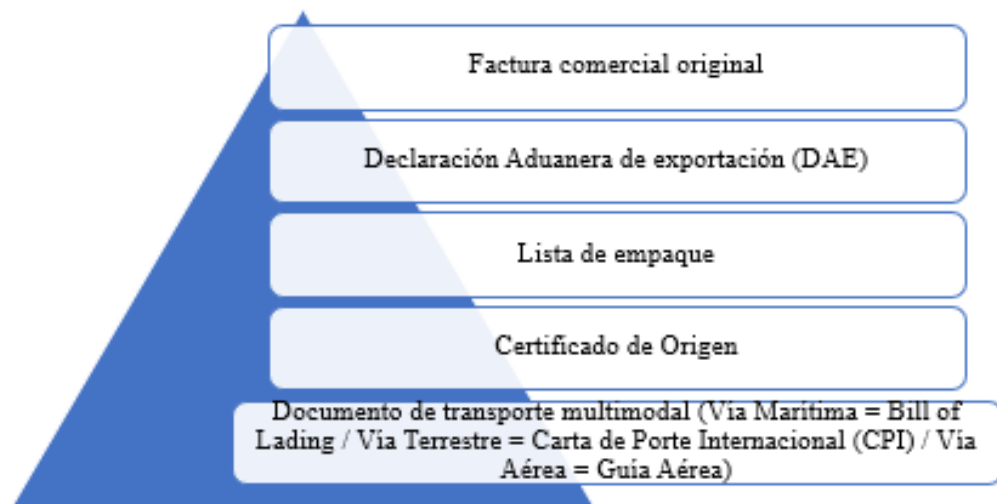


Figura 11 Documentos para exportar
Fuente: (PROECUADOR, 2018)

2.1.12.2 Transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema Ecuapass.

Los datos encontrados en la DAE son:

- Del exportador o declarante.
- Descripción de mercadería por ítem de factura.
- Datos del consignatario.
- Destino de la carga.
- Cantidades.
- Peso.
- Demás datos relativos de la mercancía (PROECUADOR, 2018).

2.1.12.3 Documentos digitales que acompañan la DAE

- Factura comercial.
- Lista de empaque.
- Certificado de origen (PROECUADOR, 2018).

2.1.13 Etapa de Post-embarque



Figura 12 Etapa Post Embarque
Fuente: (PROECUADOR, 2018):

2.1.14 Proceso Fitosanitario

De acuerdo con la página de Agrocalidad, expresa las siguientes indicaciones; el usuario tiene que ir a la página web de Agrocalidad y registrarse, con el fin de que un auditor pueda ejecutar la inspección respectiva del producto que se detalló y posteriormente, pueda generar un reporte para que sea aprobado. Posteriormente, se generará y se emitirá al usuario registrado, un certificado y código de registro, con el cual, podrá ser reconocido de manera en el entorno internacional (AGROCALIDAD, 2018).

Esta solicitud debe ser solicitada dos días previo al despacho de la mercancía y es obligatoria por cada exportación a realizar. Posteriormente, se requiere una inspección o preinspección en el punto de control o en las coordinaciones generales de Agrocalidad en el caso de una preinspección. Para ello, se comúnmente se solicitan los siguientes requisitos (AGROCALIDAD, 2018):

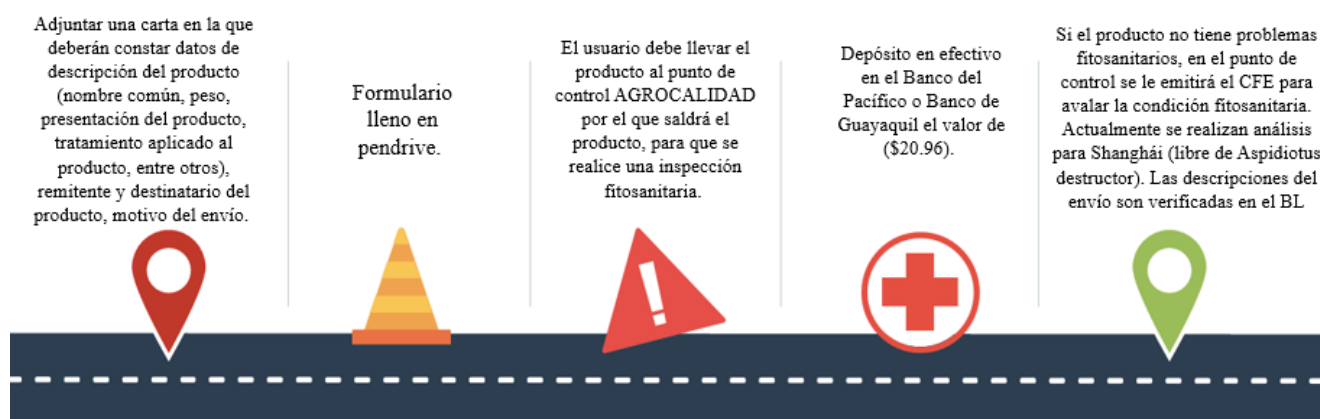


Figura 13 Requisitos Proceso Fitosanitario
Fuente: (AGROCALIDAD, 2018)

2.1.15 Etapas de desaduanización

Las etapas de desaduanización corresponde al proceso que permite el ingreso de las mercancías cuando éstas son transportadas del lugar de origen hacia su lugar de destino, por lo tanto, forma parte del comercio exterior y debe nombrarse dentro del presente estudio, las fases son la siguientes:

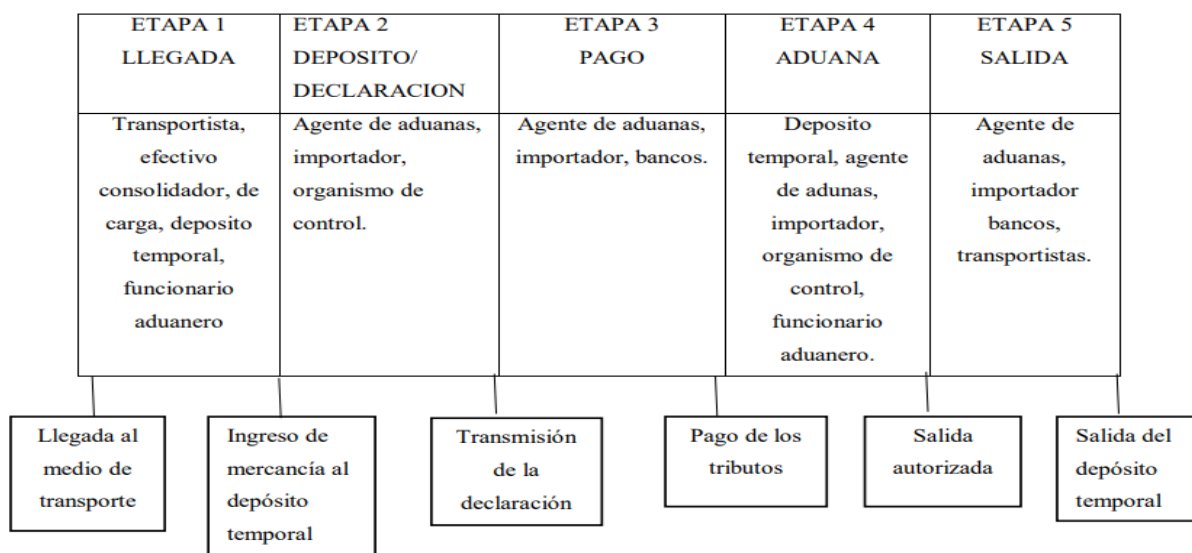


Figura 14 Etapas de Desaduanización

Fuente: Bravo (2016)

Como se puede observar en la figura anterior, la mercancía debería pasar por varios pasos para poder entrar al mercado, en este caso, al mercado holandés, se denota que se contiene dentro de depósitos temporales mientras se cumple con la verificación de las declaraciones y se procede con el pago de tributos correspondientes.

2.1.16 Incoterms 2020

Las reglas de los INCOTERMS® son las herramientas más usadas por los usuarios que se dedican al comercio internacional, generalizando su uso y 100% aceptado en cualquier parte del mundo en transacciones de compra y venta. (Internacional, 2020)

La finalidad de las Reglas INCOTERMS® es poder ayudar y proporcionar facilidad en la operatividad de las transacciones de comercio internacional, tales como instituir una serie de normas que puedan establecer las obligaciones y derechos del comprador y vendedor.

A partir del 1° de enero de 2020 entrarán en vigor las Reglas de los INCOTERMS® 2020 (Internacional, 2020).

En tanto en Ecuador el 1 de enero de 2020 entró en vigor la octava revisión de las reglas Incoterms, es decir, los International Commercial Terms o Términos de Comercio Internacional. Se trata de siglas compuestas por tres letras y que describen las condiciones de entregas de las mercancías y productos en el comercio global (CAMAE, 2019).

¿Qué regulan?

El objetivo de los Incoterms es delimitar con precisión estos aspectos:

- El reparto de los costes logísticos entre vendedor y comprador.
- La concreción de los riesgos asociados al transporte de las mercancías.
- Especifica los documentos y trámites aduaneros necesarios para las operaciones de comercio exterior.

2.1.16.1 Reformas en Incoterms 2020

Uno de los aspectos importantes a referenciar en el marco teórico es el cambio que existió dentro de los términos internacionales de comercio, sirviendo para la actualización de las medidas al momento de negociarse entre el comprador y vendedor de distintos países, esto se explica a continuación.

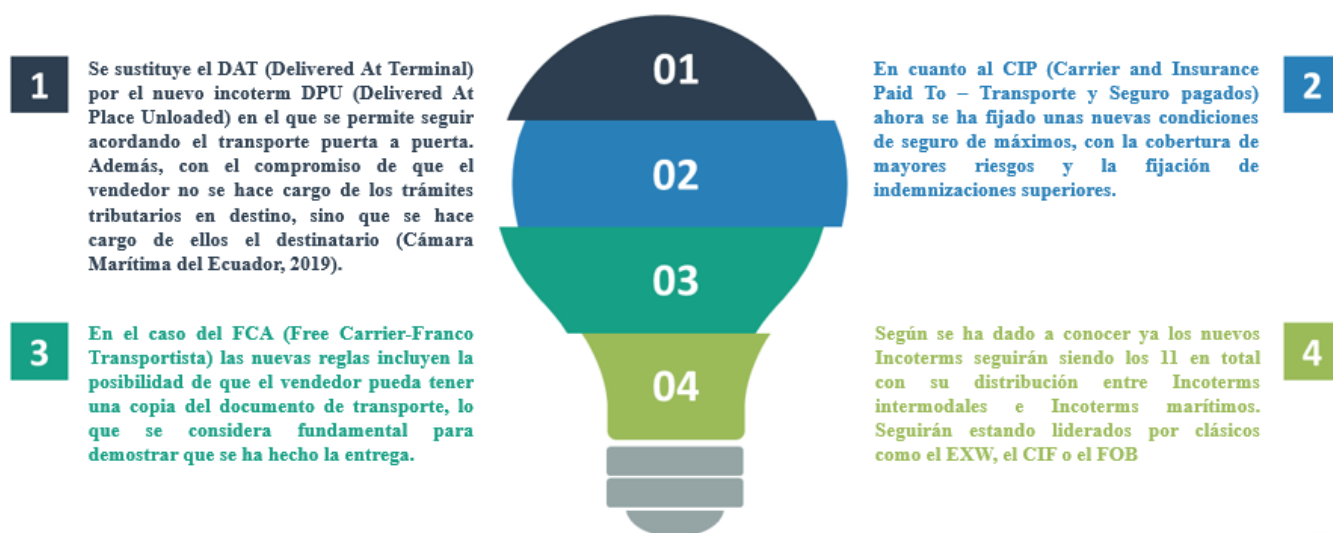


Figura 15 Reformas en Incoterms
Fuente: (CAMA E, 2019).



Figura 16 Incoterms 2020

Fuente: Grupo TIBA

La figura anterior permite apreciar la responsabilidad de los compradores y vendedores que intervienen en el comercio exterior que se ajustan según el término en el que se negocia por parte de dichos actores. Esto es de vital conocimiento para que el emprendedor y productor reconozca desde que punto del tránsito de la mercancía asume la responsabilidad de las mismas, así como los costos en los que incurrirá.

También sirve para reconocer cual es el modelo de negociación más favorable para el empresario que exporta y el que importa los productos. Mediante estos términos se busca llegar a un punto medio en el que las partes tengan ventajas y beneficios iguales en sus respectivas transacciones.

2.1.17 Puertos

Según SENA (2010) en el Art. 106 del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI) que comprende la Zona Aduaneras, tanto que los Puertos, son parte de la zona primaria; de acuerdo con el literal A del artículo en mención.

Art. 106.- 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:

- a. 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. (p.78)

Su mención en el estudio se denota de ser el punto de salida de las mercancías que los exportadores desean hacer llegar a la nación de destino. Se entiende que los empresarios deben reconocer cada una de las zonas aduaneras para saber a qué sitio embarcara sus mercancías y donde se embarcaran para su transporte.

2.1.17.1 Puertos de Países Bajos

Puerto de Rotterdam

Este puerto es conocido como el más influyentes del país, desde su construcción en el año 1962, permite captar todo el tráfico entre las naciones vecinas, debido a que se encuentra en Europa Central (Comex Latino, 2021).

El puerto de Rotterdam, tiene la capacidad de movilizar cada año alrededor de 400 millones de toneladas de cargamento que son trasladados por aproximadamente 34 mil navíos internacionales y posiblemente 133 barcos nacionales.

Puerto de Ámsterdam

Es el segundo puerto más grande de Holanda y Europa con una mayor receptividad náutica y con conexiones en el mercado náutico a través del Mar del Norte.

Puerto de Zelanda

Está ubicado en el sur de Holanda y engloba a los puertos de Terneuzen y Flesinga. Tiene una estratégica ubicación lo que beneficia su flujo comercial valorado por miles de millones de dólares al día (Comex Latino, 2021).

Puerto de Middelburgo

En 1217 este puerto fue el importador fundamental de Flander hacia Inglaterra, con el que se comerció por varios años, sin embargo, con la construcción de otros puertos más cercanos, su flujo se redujo de manera significativa y posteriormente, Países Bajos debió ampliar su cartera de clientes.

2.2 Marco Conceptual

Para la mejor interpretación de este proyecto de titulación escogí determinadas palabras que son frecuentes en el uso de la investigación, a continuación, sus respectivos conceptos.

Rambután: Es un árbol tropical de medio tamaño, nativo del sudeste asiático, perteneciente a la familia Sapindaceae. Está estrechamente relacionado con otros frutos comestibles tropicales como el lichi, el longan y el mamoncillo. Más conocido como achotillo en el Ecuador.

Plan de Exportación: El plan de exportación se define a la estrategia de penetración de mercado alineada con los objetivos de la compañía y ayuda a determinar la factibilidad de las operaciones desde puntos de vista administrativos, técnicos, financieros, logísticos y humanos, sin olvidar los aspectos internacionales de operación y producción.

Logística: La logística es un proceso en el cual es importante una excelente planificación con un control eficiente desde el punto de origen hasta su destino, cada movimiento se ve administrado en una manera estratégica que satisfaga tanto las necesidades como las expectativas de los clientes.

Cadena de Suministro: Una cadena de suministro es el conjunto de actividades, instalaciones y medios de distribución necesarios para llevar a cabo el proceso de venta de un producto en su totalidad.

Incoterms: El instrumento de los negocios internacionales más usado por los comerciantes del mundo son las Reglas de los INCOTERMS® creadas por la Cámara de Comercio Internacional ICC.

DAE: La Declaración Aduanera de Exportación (DAE), es un formulario en el cual se registran las exportaciones siendo el único documento aduanero legal que corrobora la exportación de las mercancías.

FOB: es un incoterm; una cláusula de comercio internacional que se utiliza para operaciones de compraventa en las que el transporte de la mercancía se realiza por barco, ya sea marítimo o fluvial. Siempre debe utilizarse seguido del nombre de un puerto de carga. FOB es uno de los incoterms más utilizados.

2.3 Marco Legal

En este apartado se mencionarán las leyes locales que hacen referencia a operaciones de comercio exterior, en este sentido se expondrá a la Resolución No. 53-09, Ley de Régimen Tributario Interno y el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). Ambos elementos se profundizan a continuación:

2.3.1 Según (Judicatura, 2008) Resolución No. 53-09

La corte nacional, establece que el Consejo de la Judicatura Considerando:

Que, el Art. 424 de la Constitución de la República establece que “La constitución es la norma suprema y prevalece sobre cualquier otra del ordenamiento jurídico. Las normas y los actos del poder público deberán mantener conformidad con las disposiciones constitucionales; en caso contrario carecerán de eficacia jurídica”. Que, el artículo 425, prescribe: “El orden jerárquico de aplicación de las normas será el siguiente: La constitución, los tratados y convenio internacionales; las leyes orgánicas; las leyes ordinarias; las normas regionales y las ordenanzas distritales; los acuerdos y resoluciones; y los demás actos y decisiones de los poderes públicos. (Judicatura, 2008, p.62)

Estas referencias demuestran el orden jerárquico de las leyes nacionales bajo las cuales deben regirse los ciudadanos y empresas que se encuentran en el territorio ecuatoriano, por lo tanto, su mención en el apartado legal es de relevancia por el aporte de conocimiento que genera y aporta para la investigación.

2.3.2 El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (COPCI) establecida por la Aduana del Ecuador. (SENAE, 2010)

Según la SENAE (2010), se concluye que este estudio de investigación se ajusta a este código porque pretende impulsar e incentivar la producción en el país y con ello promover la transformación de la matriz productiva. Haciendo referencia que el artículo 3 Objeto. Establece que el código tiene como objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas que están orientadas a la realización del buen vivir.

2.3.3 Ley de Régimen Tributario Interno.

La Ley de régimen Tributario Interno elaborada por el Congreso Nacional (Nacional, 2018), menciona en el artículo 55 los bienes y servicios que se encuentran gravados con tarifa 0%, siendo aquellos que no se mencionen los que poseen una tarifa del 12% en cuyo inciso uno se mencionan los productos alimenticios de origen agrícola, avícola, pecuario, apícola, bioacuáticos, forestales, carnes, embutidos o de pesca que estén en estado natural y que no hayan sido objeto de elaboración, proceso o tratamiento que altere su naturaleza, no se considera procesamiento la refrigeración, enfriamiento o congelamiento para conservarlos, al igual que la trituración, faenamiento, el cortado y el empaque no se considerarán procesamiento.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Metodología

Diseño no experimental

El estudio presenta un diseño experimental al no incidir en la examinación de ninguno de los elementos puestos a análisis en el presente estudio, considerando que la valoración situacional se realizará de análisis de fuentes secundarias o ya contenidos en estudios previos y referencias al mercado holandés.

3.2 Tipo de investigación

Investigación descriptiva

El tipo de metodología es descriptivo porque se busca definir la realidad del productor y del mercado holandés para poder observar la pertinencia y realizar una planificación de exportación que les sirva a los productores para incurrir en negocios en mercados internacionales. Hernández, Fernández y Baptista (2014) exponen que:

Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (P. 92)

Investigación documental

También se emplea una investigación documental porque el estudio requiere de recolección de fuentes secundarias indagando estudios previos, datos sobre el mercado y características del mismo, esto se debe por la limitación de realizar un estudio de campo directo en el sector al que se dirige el proyecto.

3.3 Enfoque

Enfoque cualitativo

Consiste en apreciaciones sobre aspectos característicos del tema de estudio y no centra su análisis en aspectos numéricos o estadísticos (Hernández & Mendoza, 2018). Su

implementación concierne a la examinación del mercado holandés para definir el perfil de esta economía y analizar la pertinencia que tendría la intervención hacia el mismo con operaciones de exportación.

3.4 Técnica e instrumentos

Análisis documental

La técnica es análisis documental por fundamentar la examinación en información que proviene de referencias, documentos e investigaciones previas vinculadas a la exportación, demanda y perfil económico del mercado, sirviendo como parte del análisis situacional del estudio y como despeje de las primeras finalidades del proyecto.

3.5 Población

Considerando que la fuente en la que se basa el proyecto es referencial, no aplica la constitución de un universo de estudio, por lo tanto, no se delimitará una población como parte de metodología y se sustentará la recolección de datos en las revisiones de datos secundarios que respondan al fenómeno investigado.

CAPÍTULO IV

INFORME FINAL

4.1. Estudio de mercado

En el estudio de mercado uno de los componentes más importantes que se debe tener en cuenta es la de recabar información de preferencias, gustos y comportamientos del mercado objetivo. Por ello, se presenta un estudio documental referente, que permitió la recopilación de información necesaria para definir las características del mercado holandés.

En el Ecuador, el rambután es una fruta que por lo general es muy conocida por la mayoría de los ciudadanos como achotillo, su consumo tiene múltiples beneficios puesto que es rica en zinc, calcio, sodio, magnesio, vitamina C u otras propiedades. EL mercado interno de la producción de rambután es amplio, puesto que, su cultivo tuvo inicios en la década de los setenta, es cultivada en países como Ecuador, Malasia, Costa Rica, Filipinas e Indonesia; estos tres últimos han seleccionado variedades diferentes de la fruta por lo que destacan características como el tamaño color, sabor y la capacidad en el desprendimiento de la pulpa (Ulloa, 2019).

4.2. Perfil del mercado holandés

Países Bajos (Holanda) es uno de los principales países que mantiene comercio con el Ecuador, tanto en exportaciones como en importaciones. Para el estudio de mercado holandés se ha tomado como referencia un estudio realizado por Rodríguez (2017) titulado “Modelo de negocio para la elaboración y comercialización de la conserva de achotillo en la ciudad de Guayaquil y su futura exportación a Holanda” en donde se expone que la conserva de achotillo (rambután) es un producto con una variedad de vitaminas y minerales, las cuales no se pierden debido a su extenso proceso de elaboración, considerándolo para el consumo en adolescentes y adultos bajo una línea con endulzantes naturales.

La autora antes mencionada afirmó que Países Bajos es un mercado y consumidor potencial de la fruta rambután por lo que las exportaciones a dicho país son prósperas. En el año 2015 el país mantuvo un crecimiento poblacional de 0.41% situándose en el puesto número 5 del desarrollo humano, de la misma forma el ámbito económico el país obtuvo un producto interno bruto de 750.8 en miles de millones de dólares americanos (Rodríguez, 2017).

Dentro de esa perspectiva, Países bajos según los diferentes sectores productivos tuvo un crecimiento económico importante y se compone por:

- Sector de agricultura
- Sector industrial
- Sector de servicios

Según PRO ECUADOR (2019) para julio del 2018 la población en Países bajos fue de 17,151,228 manteniendo para entonces una tasa de crecimiento poblacional de 0,38%. Se ha verificado que la balanza comercial no petrolera entre Ecuador y Países bajos ha supuesto una disminución desde el año 2014 hasta el 2019.

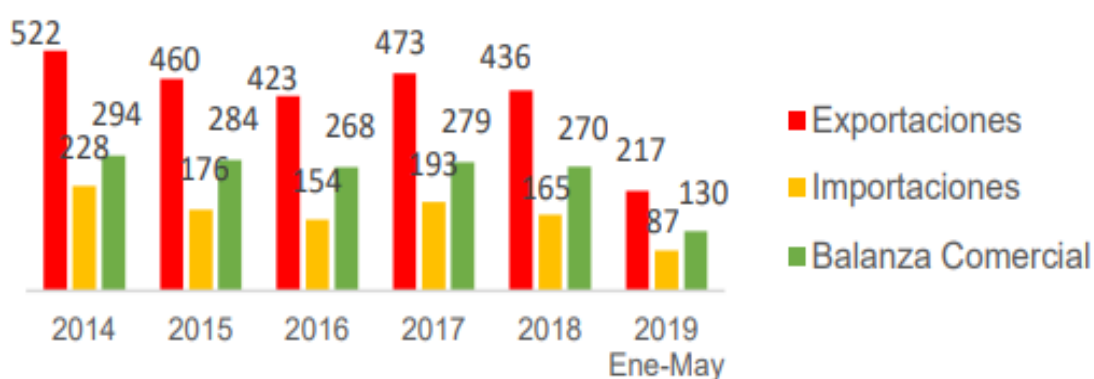


Figura 17 Balanza Comercial No petrolera (Millones USD)
Fuente: PRO ECUADOR (2019)

Las exportaciones en el año 2014 ascendían a 522 millones, por lo que se muestra una disminución considerable llegando al año 2019 con un total de 217 millones. De la misma forma, las importaciones tuvieron un descenso llegando a importar únicamente un total de 87 millones para el año 2019 con respecto a los periodos anteriores; sin embargo, debido a estos cambios generados con el pasar del tiempo la balanza comercial muestra la diferencia entre ambas suponiendo un superávit en los ingresos para el país puesto que las exportaciones son mayores que las importaciones.

Los productos más exportados de Ecuador a Países bajos son:

- ✓ Bananas frescas
- ✓ Cacao en grano
- ✓ Rosas frescas cortadas
- ✓ Listados en agua y sal

✓ Listados en aceite (PRO ECUADOR, 2019).

Dentro de este marco, las exportaciones por sector de Ecuador a Países Bajos han aumentado del 2018 al 2019 como se muestra en la siguiente figura.

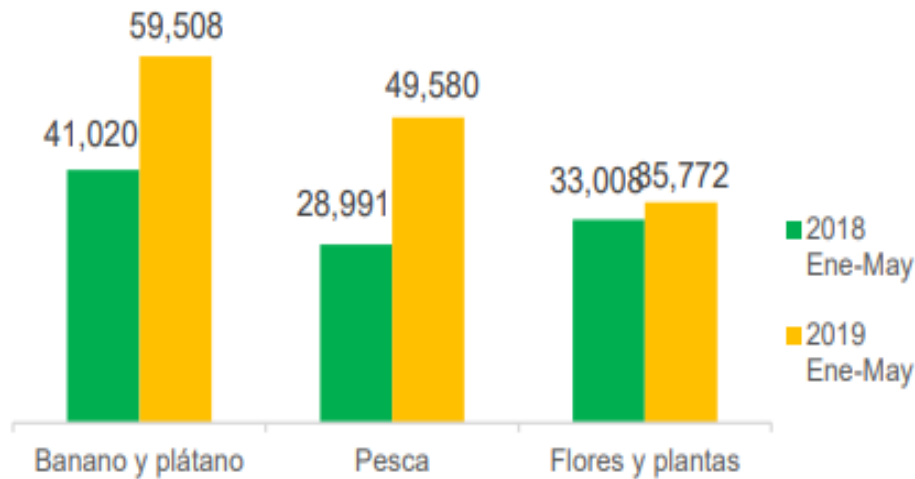


Figura 18 Exportaciones por sector de Ecuador a Países bajos (Miles USD)
Fuente: PRO ECUADOR (2019)

Se observa que en la comparación de las exportaciones entre el año 2018 y 2019 que han mostrado un aumento en las cifras, sin embargo, también se puede denotar que en el año 2019 entre los primeros meses ha existido una disminución puesto que al inicio se alcanzaba un total de 59,508 (Miles USD) disminuyendo a un 35,772 para el mes de mayo.

De la misma forma, entre los productos importados entre Ecuador-Países bajos están:

- ✓ Medicamentos para tratamientos oncológicos o VIH
- ✓ Medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos
- ✓ Papas congeladas
- ✓ Abonos minerales o químicos
- ✓ Transformadores de potencia (PRO ECUADOR, 2019).

Los frutos comestibles que se encuentran sin cocer o que se encuentren cocidos por medio de agua o vapor y congelados se identifican como productos potenciales para el mercado de Holanda puesto que mantienen una rentabilidad a largo plazo dispuestos mejores proporciones; no obstante, existen productos que no se encuentran en esta lista como lo son: moras, grosellas, fresas y frambuesas (Rodríguez, 2017).

Desde una perspectiva general, el flujo de la inversión extranjera directa (IED) por sectores que ha realizado Países bajos en Ecuador en los años 2016, 2017 y 2018 ha mantenido disminuciones totales de 389,884 (Miles USD); 42,285 (Miles USD) y 186,168 (Miles USD) respectivamente.

Tabla 2

Inversión extranjera directa de Países bajos en Ecuador por sectores (Miles USD)

SECTORES	2016	2017	2018
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	18.526	250.720	2,383.412
Comercio	24,329.1	-16,611.000	42,023
Construcción	10,098	54,600	80,540
Electricidad, gas y agua	-	-	-
Explotación de minas y canteras	339,089.738	0.900	50,000.000
Industria manufacturera	749.500	-1,190.000	4,596.833
Servicios comunales, sociales y personales	7,938.0	599	75
Servicios prestados a las empresas	5,766.379	1,255.364	897.390
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1,895	3,380	5,652.688
Total general	389,884	42,285	186,168

Fuente: PRO ECUADOR (2019)

En este orden de ideas, continuando con el análisis documental acerca del estudio del mercado holandés se destaca la investigación desarrollada por García (2018) titulada “Plan de exportación de mix de frutas secas al Mercado de Holanda” en donde manifiesta que el mercado de frutas exóticas es muy atractivo, y que el Ecuador ha mantenido excelentes momentos en las exportaciones de productos que son de tipo no petroleros.

En base a lo anterior, la autora afirmó que esto se desarrolló especialmente debido al acuerdo comercial llevado a cabo el 17 de julio del 2014 y que además este fue muy esperado por algunos sectores económicos que son parte del sistema de comercialización de estos productos en el país.

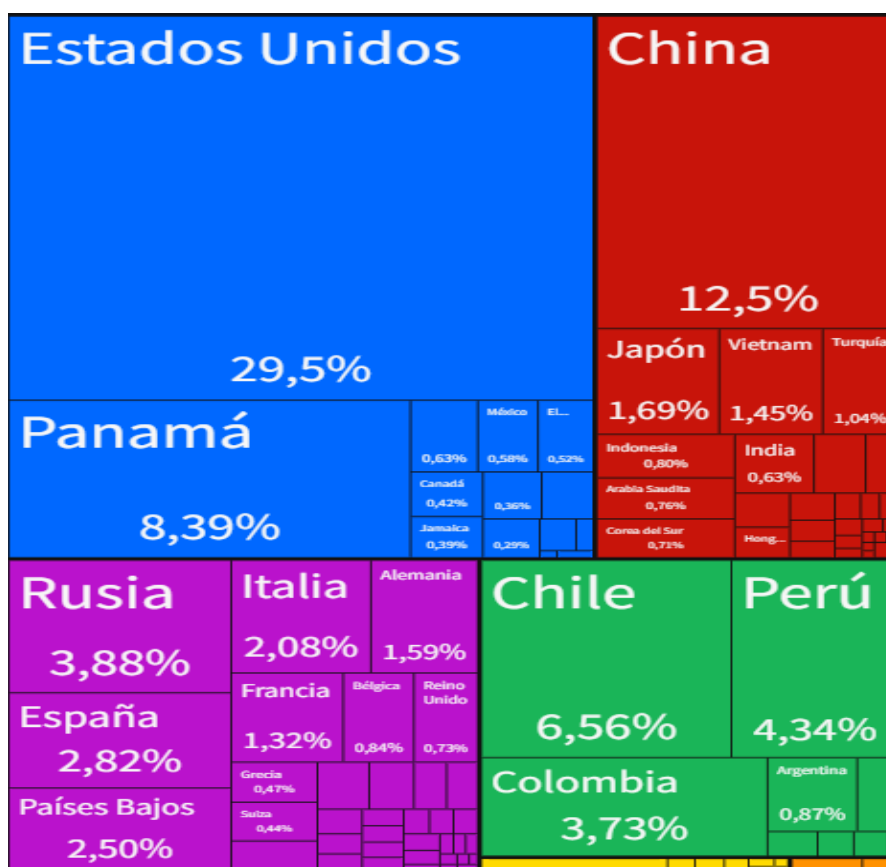


Figura 19 Países de destino de las exportaciones del Ecuador

Fuente: OEC (2019)

La mayor parte de las exportaciones a otros países corresponden en un 29,5% a Estados Unidos; en la figura anterior se puede visualizar que a Países Bajos el Ecuador llega a alcanzar una totalidad del 2.5% de las mismas, suponiendo que es un país exigente en cuanto a políticas sanitarias. Otro de los países que alcanza un mayor porcentaje de las exportaciones por parte de Ecuador es China con un 12,5%, seguido por Panamá que alcanza el 8,39%, Chile con el 6.56%, de la misma forma Perú con el 4,34%, Rusia en un 3,88%, entre otros.

4.3. Perfil del consumidor holandés

El consumidor se describe por un conjunto de características en cuanto a sus necesidades. Rodríguez (2017) menciona que el consumo de este tipo de frutas como lo es el rambután ha ido en aumento especialmente en ciudades grandes puesto a su poder adquisitivo y que, por ello, entre los mayores exportadores de dicha fruta se encuentra Holanda.

El perfil del consumidor de Países bajos suelen tener más consideración y prestar más atención a la calidad del producto que las personas de otros países, así lo afirma Flores (2016) en su trabajo “México exportador de aguacate a Holanda” en donde también se menciona que

los clientes se disponen a comprar o adquirir un producto siempre y cuando el precio este acorde a la calidad percibida, de la misma forma se aseguró que aunque el consumidor Holandés tenga mucho dinero disponible no es capaz de gastarlo fácilmente.

De este modo, Flores (2016) manifestó que “tienden a resistirse a los cambios, lo que significa que prefieren los productos conocidos que a los nuevos. El reciente aumento de las campañas de medioambiente ha hecho que los consumidores holandeses prefieran los productos respetuosos con el medio” (p. 9).

En este sentido se comprende que, el consumidor holandés mantiene un amplio poder adquisitivo puesto que cuenta con el dinero necesario para la compra de cualquier tipo de producto que sea de su necesidad ya sea nacionalizado o extranjero, pero no los adquieren de manera fácil, primeramente, se fijan en características esenciales como los es, que vaya acorde con el medio ambiente y que el precio del mismo se ajuste a la calidad.

Por otra parte, de acuerdo a Gómez & Penagos (2017) en su estudio “Análisis de factibilidad para la producción y exportación de pulpa congelada de pitahaya hacia el mercado de Ámsterdam-Holanda” afirman que los holandeses se caracterizan por la puntualidad, respeto e interés en cualquier tema, así como en sus compras; es importante para ellos que se les facilite un catálogo de productos en donde encuentren propuestas con precios, propiedades y los beneficios que obtendrán con la compra del mismo. Además, se los considera que en sus preferencias, se encuentran el uso del idioma inglés, pese a que en su cultura dominen más de 3 idiomas, lo cual resalta la importancia para poder realizar negocios con ellos. Otro aspecto a considerar es que los holandeses tienden a probar cualquier tipo de producto antes de comprarlo. (Gómez & Penagos, 2017)

En base a lo expuesto, se pudo determinar que los consumidores holandeses mantienen preferencias excepcionales como lo es que los vendedores mantengan un dominio de inglés alto, puesto que, esto facilita la negociación entre el consumidor y el vendedor y de esta manera evitar que ocurran inconvenientes como la mala información nutricional de un producto en específico o una mala atención para el cliente.

4.4. Perfil logístico Ecuador-Países bajos

En países bajos las principales infraestructuras portuarias internacionales son:

- ✓ Puerto de Rotterdam: 461
- ✓ Puerto de Ámsterdam: 79

✓ Puerto de Zeeland: 33 (Rivadeneira, 2018).

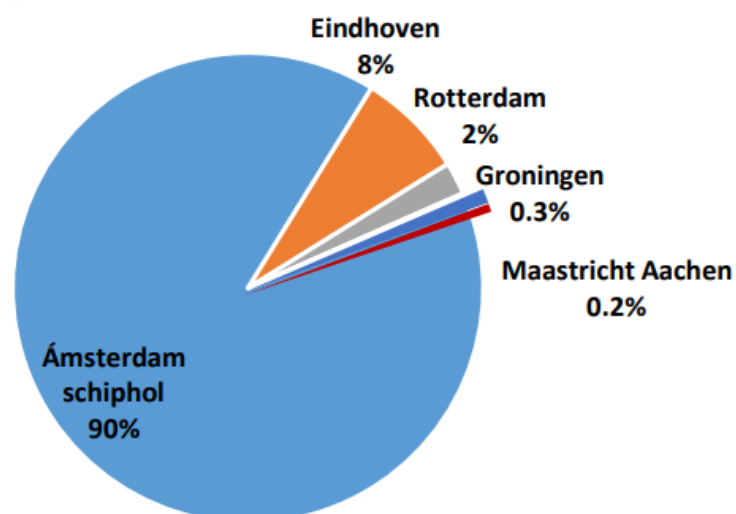


Figura 20 Aeropuertos Internacionales Países Bajos 2017
Fuente: Aeropuertos del mundo citado en Rivadeneira (2018)

En la figura anterior se observa que los principales puertos internacionales se sitúan en 5 de las ciudades de Países Bajos como lo es Ámsterdam schiphol con el 90% de tráfico de pasajeros, seguido por Eindhoven con el 8%, Rotterdam con un 2%, Groningen solo con el 0.3% y por último Maastricht Aachen con el 0.2%.

Según Rivadeneira (2018) el índice de desempeño logístico en el año 2016 con una puntuación de 0 = bajo y 5 = alto menciona los siguientes valores:

Tabla 3
Índice de desempeño logístico 2016

	RANKING		PUNTAJE	
	EC	NLD	EC	NLD
Índice Global	74	4	2.78	4.19
Aduana:	74	3	2.64	4.12
Infraestructura:	88	2	2.47	4.29
Envíos Internacionales:	65	6	2.95	3.94
Competencia Logística:	84	3	2.66	4.22
Rastreo y Seguimiento:	86	6	2.65	4.17
Puntualidad:	77	5	3.23	4.41

Fuente: Rivadeneira (2018)

Dejando denotar que el desempeño logístico más alto en este periodo dado la comparación entre los dos, Países Bajos mantuvo un mejor desenvolvimiento en estos sentidos obteniendo un puntaje de 4.41 con respecto a Ecuador con mantuvo un 3.23. Por otra parte, en

cuanto a las relaciones comerciales entre Ecuador y Países bajos, Gómez & Penagos (2017) mencionaron que el 11 de noviembre en el año 2016 “Ecuador firmó un acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea, con lo cual se liberan los tributos establecidos por los miembros del bloque comercial lo que permite que productos ecuatorianos pueden ser más competitivos” (p. 62). Con ello se obtuvieron beneficios en aspectos como el incremento en las oportunidades comerciales, reducción de riesgos, desarrollo de industrias y mejora de oportunidades para sectores vulnerables.

Por su parte, García (2018) menciona que para la compresión del mercado en Países bajos sea importante la utilización del análisis PEST que mantiene una relación directa con los factores económicos, políticos, tecnológicos y sociales ayudando de esta manera a las empresas mantener una perspectiva a la hora de ingresar su producto y minimizar impactos negativos en su ejecución.

<p style="text-align: center;">Político</p> <ul style="list-style-type: none"> • Altos controles sanitarios. • Gustos y preferencias diferenciados. • Forma de gobierno muy riguroso. 	<p style="text-align: center;">Económico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apertura de mercados. • Exigencias comerciales. • Alto consumo de frutas y frutos secos.
<p style="text-align: center;">Social</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alto índices de cuidado personal. • Preservación de hábitos saludables. • Uso reglamentario de procesos productivos. 	<p style="text-align: center;">Tecnológico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumento tecnológico en controles sanitarios. • Mercado potencial. • Mayor control de las importaciones por uso de tecnología.

Figura 21 Análisis Pest Países bajos
Fuente: OEC (2017) citado en Garcia (2018)

4.5. Evolución de exportaciones de frutas entre Ecuador y Países Bajos antes y después del acuerdo Multipartes

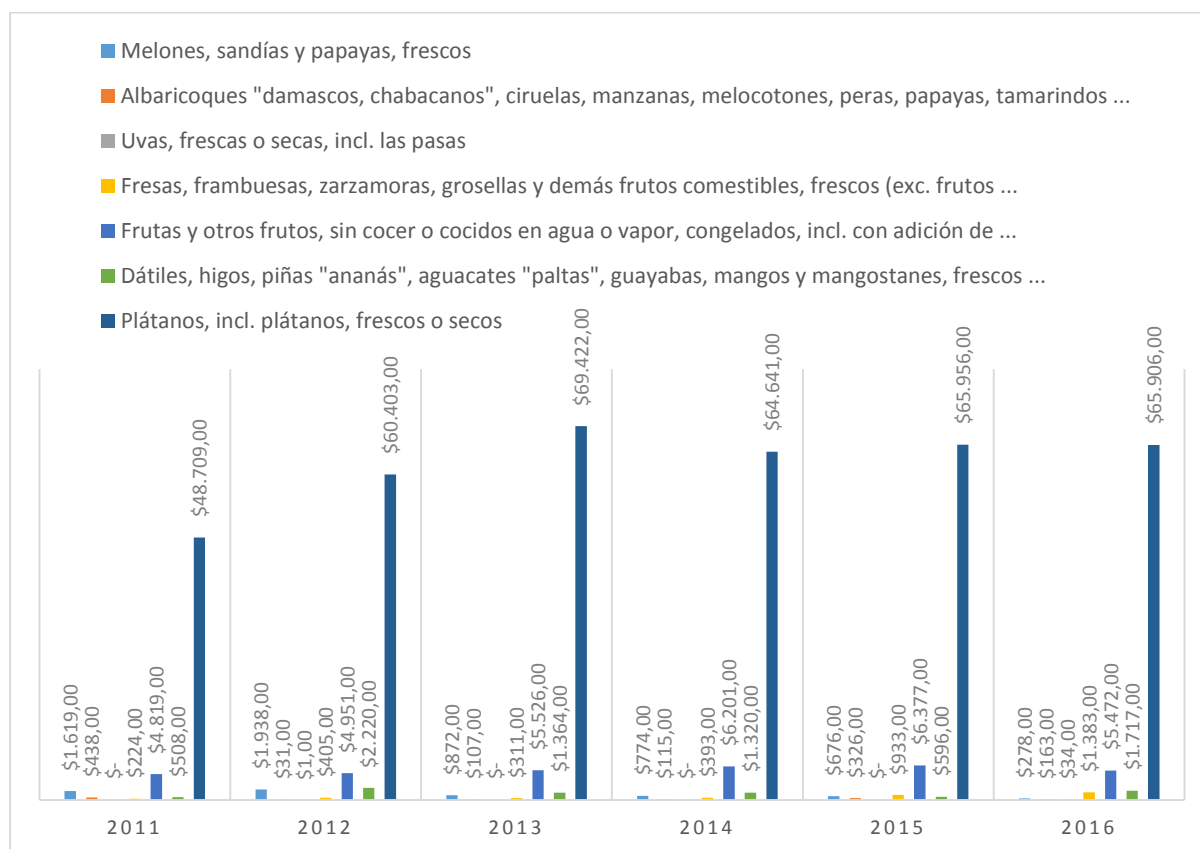


Figura 22 Evolución de exportaciones de frutas entre Ecuador y Países Bajos antes del acuerdo Multipartes

Fuente: Trade Map (2022)

La tendencia de exportación de frutos a Países bajos, permite generar dos apreciaciones, primero que son los plátanos el principal bien de esta rama que se compra por parte del mercado europeo en mención, generando para el primer periodo un valor de \$48.709 millones (2011) y \$65.906 millones en el 2016. En segundo plano están las derivadas de frutos sin cocer o cocidos en agua o vapor y en tercer lugar los melones, sandías y papayas.

La segunda apreciación es que se observa mayoritariamente una tendencia creciente en las negociaciones de esta clase de bienes por parte de las naciones, en el producto categorizado en plátanos se observa un diferencia positiva de \$21.132,00 millones entre el primer periodo al último. Esto permite entender que las negociaciones de exportación de frutos con este mercado tienden a la alta, desde antes de la implementación de acuerdos comerciales como el denominado Multipartes. Por su parte, las diferencias evidenciadas dentro de estas categorías con la implementación del acuerdo Multipartes, muestran la siguiente tendencia:

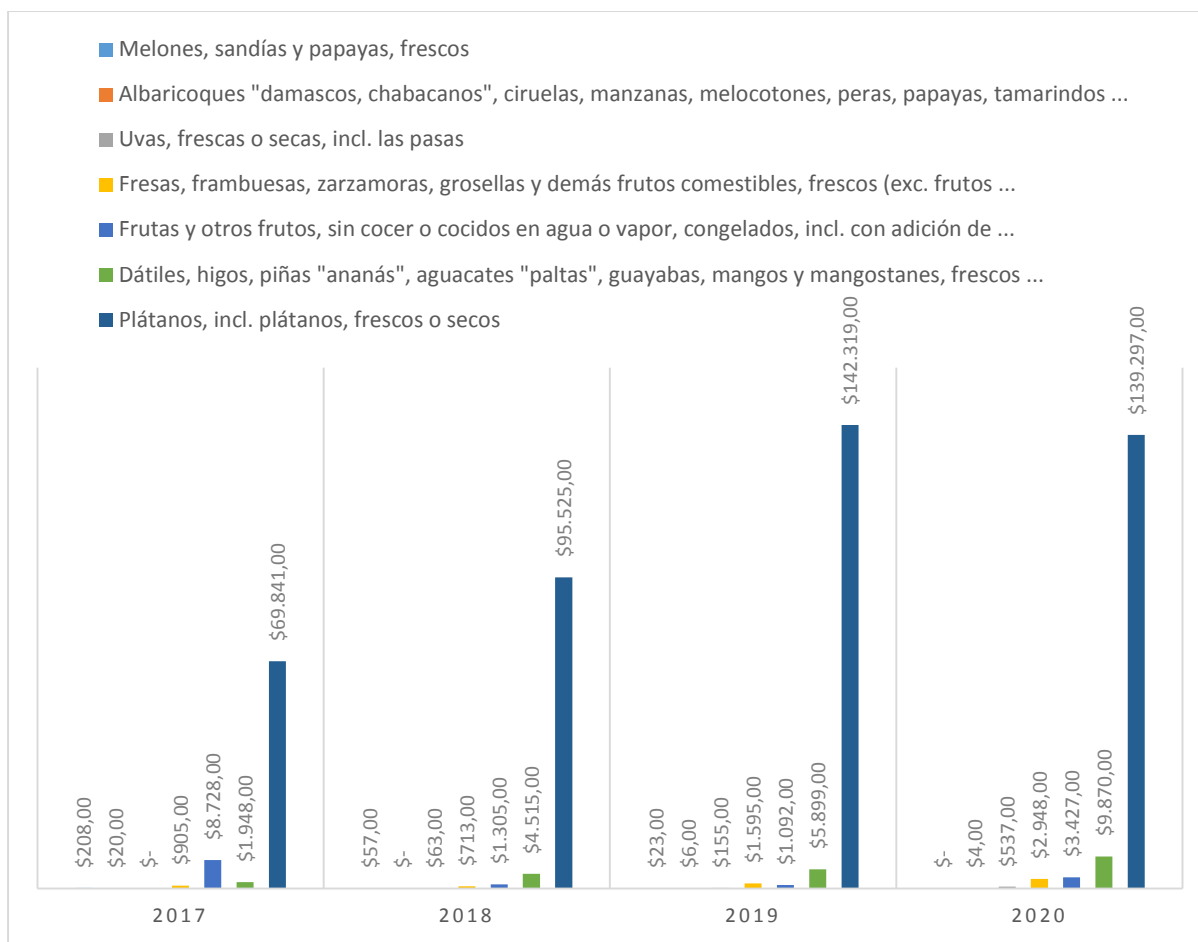


Figura 23 Evolución de exportaciones de frutas entre Ecuador y Países Bajos después del acuerdo Multipartes

Fuente: Trade Map (2022)

En comparación al año precedente (2016), el 2017 que inicia con la implementación del acuerdo se puede observar que la tendencia se mantuvo para los frutos de la sección de plátanos, es decir, creció su exportación, también se puede apreciar que otros frutos comenzaron a ingresar con mayoría al mercado holandés, este suceso se visualiza en la categoría de piñas, higo, paltas, mangos, guayaba, contexto que no era visible antes de estos periodos.

En base a esto, se puede apreciar que en la incursión a este mercado se dio oportunidad a otros bienes de esta clase, y el consumidor de Países Bajos comenzó a considerar no solo bienes ya consumidos como el plátano, y empezaron a gestionar nuevos frutos como las piñas, mangos, entre otros, que también son frutas tradicionales de cosecha en el mercado ecuatoriano. Lo que permite apreciar que es un nicho demandante de esta clase de producto y que la incursión de un nuevo fruto puede ser atractivo, ante la experiencia de compra de otros bienes de esta categoría. Dentro de estos análisis de evolución de exportación entre los países,

también se presentarán los cambios en preparaciones derivadas frutos, considerando que el bien que se propone es una conserva, esto se puede visualizar a continuación.

4.6. Evolución de exportaciones de preparaciones derivadas de hortalizas, de frutas u otros frutos entre Ecuador y Países Bajos antes y después del acuerdo Multipartes

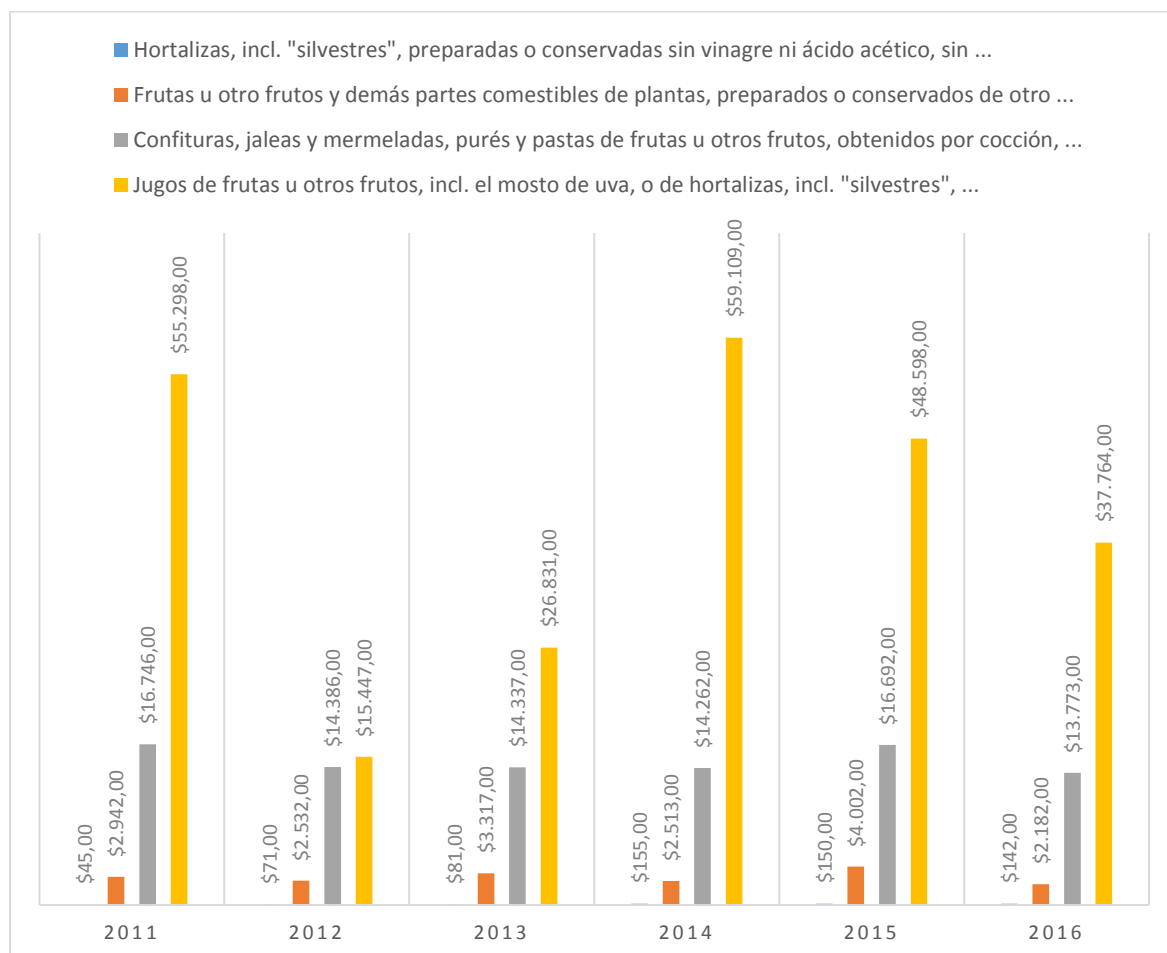


Figura 24 Evolución de las exportaciones de preparaciones derivadas de hortalizas, de frutas u otros frutos entre Ecuador y Países Bajos antes del acuerdo Multipartes

Fuente: Trade Map (2022)

Las exportaciones de preparaciones derivadas de frutos muestran cifras de mayor tendencia de venta al mercado holandés en comparación a la sección examinada de frutos, como se puede apreciar en la figura anterior, son los jugos derivados de estos bienes los que mayormente se consumen en el mercado holandés, lo sigue la sección de confituras mermeladas, u otros derivados de la cocción, en esta categoría pueden ingresar las conservas como la propuesta en el proyecto.

La tendencia de exportación en cada uno de los periodos es variable, no se mantiene con un movimiento fijo, resaltando periodos en los que se incrementa y otros en los que su

venta baja, sin embargo, en comparación al análisis que incluía solo frutas, las cifras en millones de dólares son superiores para esta categoría. Los movimientos generados posterior al acuerdo multipartes son los siguientes:

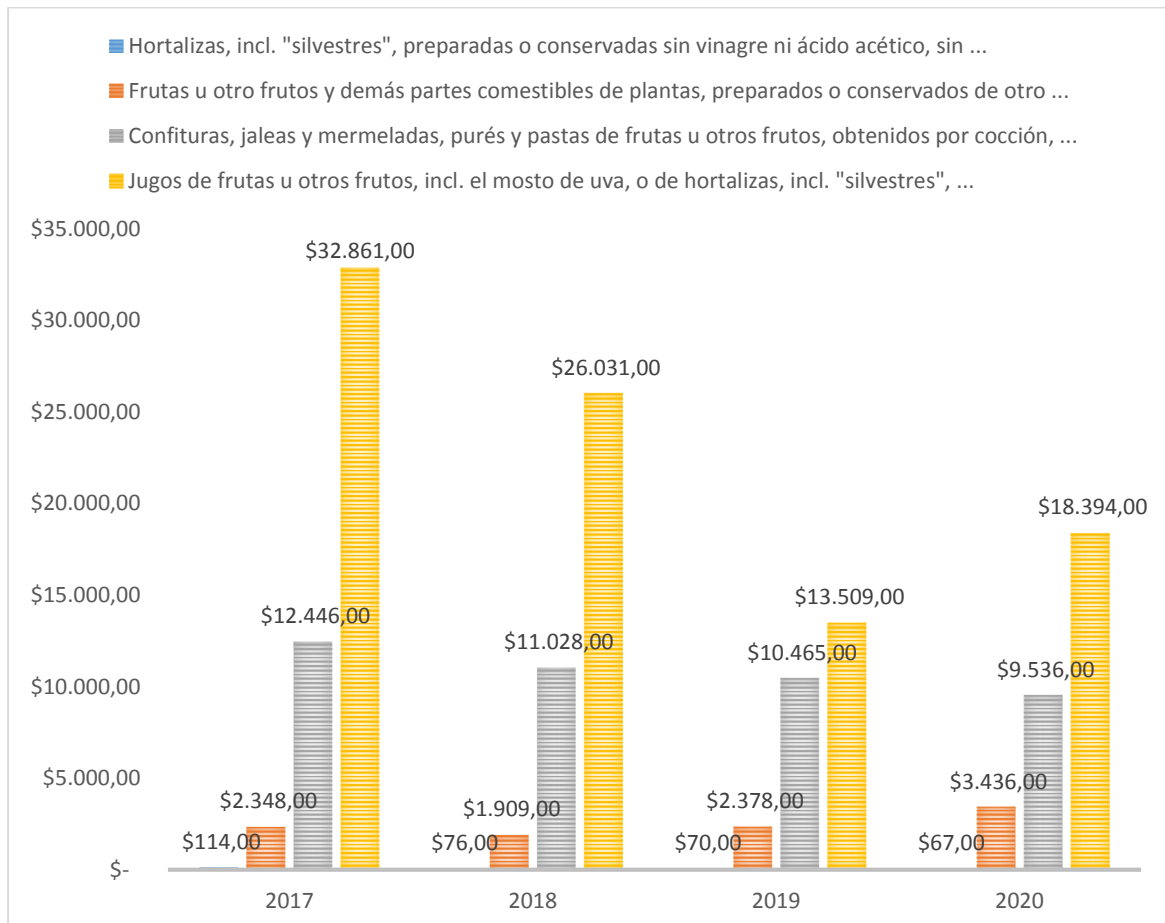


Figura 25 Evolución de las exportaciones de preparaciones derivadas de hortalizas, de frutas u otros frutos entre Ecuador y Países Bajos después del acuerdo Multipartes
Fuente: Trade Map (2022)

Tomando en cuenta la principal exportación de esta categoría de productos que es la de jugos, sus cifras bajaron para el 2017 con una variación de \$-4.903,00, de igual forma muestra una tendencia a la baja en estos periodos, no obstante, tiene un repunte para el 2020 que representó \$18.394 millones en comparación al 2019 que equivalía a \$13.509 millones.

De forma general se observa que se mantiene una tendencia variable para esta clase de bienes, sin embargo, es resaltable que la sección relacionada a derivados como mermeladas i conservas, muestre poca variación, lo que lo convierte como un mercado atractivo para intervenir con un nuevo bien como el rambután.

4.7. Mercado interno de la producción de rambután

El rambután es una mezcla entre cuatro frutas: granadilla, uva, guaba y ovo con las que se obtiene un sabor dulce y que se producen en climas cálidos del Ecuador como lo es en Santo Domingo de los Tsáchilas (Quinchiguano & Vargas, 2019).

Tabla 4
Producción de Rambután en el Ecuador

Provincia	Zona de Producción.	Época de Floración.	Época de Producción.	Época de Crecimiento Vegetativo
Los Ríos	Quevedo Buena Fe 24 de Mayo Gualipe Santa María Quinsaloma	Finales de Noviembre- Enero	Febrero-Agosto	Septiembre- Noviembre
Santo Domingo de los Tsáchilas	La Concordia	Finales de Enero-Marzo	Abril-Octubre	Noviembre- Enero

Fuente: MAG (2013) citado en Quinchiguano & Vargas (2019)

Un artículo publicado por Diario La Hora (2016) menciona que para el cultivo de rambután es indispensable buscar zonas cálidas que mantengan temperaturas que se sitúan de entre 15°C y 28°C, de la misma forma en la cantidad de lluvia necesarias para su desarrollo se sitúa entre 1.000 y 2.000 mm de precipitaciones repartida mediante el año correspondiente. Por ello, para su cultivo es necesario:

- ✓ Buscar terrenos franco arenosos, con un pH de entre 5 y 7,7
- ✓ Es necesario que los suelos sean fértiles con buena humedad, pero que no sean inundados
- ✓ Es importante hacer un análisis del suelo en el que implantará el cultivo para preparar un programa de fertilización adecuado
- ✓ Uso de abonos orgánicos y fertilizantes (Diario La Hora, 2016).

El costo de su comercialización varía según los tiempos, pero por lo general se promocionan 25 unidades de rambután por \$1, cuando la temporada está en crecimiento se llega a ofrecer hasta 100 por el mismo precio (Diario La Hora, 2016).

En este sentido, al referirse a las conservas, Quinchiguano & Vargas (2019) mencionan que debido a los avances tecnológicos en el transcurso del tiempo, la industria alimenticia ha podido evolucionar, de tal manera que ha diseñado procesos de conservación de alimentos con más precisión y eficacia. En el análisis de este tema se pudo determinar que en el proceso de producción de conservas se dan los siguientes procedimientos:

1. Recepción y tratamientos previos
2. Lavado de la materia prima
3. Selección y clasificación
4. Reducción de tamaño
5. Escaldado
6. Envasado
7. Lavado exterior de los recipientes
8. Esterilización
9. Marcado y etiquetado (Quinchiguano & Vargas, 2019).

En cuanto a la participación porcentual de la producción de rambután en el Ecuador es importante mencionar que la provincia de Los Ríos es la que más productividad ha mostrado en los últimos tiempos, Gutiérrez (2017) en su estudio “Estudio comercial y logístico para la exportación de rambután hacia Argentina” los valores por provincia en la siguiente tabla:

Tabla 5
% de Participación de Producción de rambután en Ecuador

Provincias		% de Participación de Producción de rambután
Los Ríos	Quevedo	18.90%
	Mocache	11.20%
	Buena Fe	18.13%
	La Reserva	3.57%
	24 de mayo	2.71%
	Gualipe	9.45%
	Santa María	3.71%
Santo Domingo de los Tsáchilas	Santo Domingo	10%
Esmeraldas	La Concordia	7.10%

Amazonía	Lago Agrio	8.03%
	Shushufindi	4.20%
	El Coca	3.00%

Fuente: Datos del Departamento de Desarrollo Productivo de Micro emprendimiento del Municipio de Mocache citado en Gutiérrez (2017)

En la comercialización de rambután del Ecuador al exterior es importante que se ajuste a los estándares de calidad, así lo menciona Gutiérrez (2017) que afirma “Los estándares mínimos de calidad exigidos para que sea apto para la comercialización es que los frutos deben de estar enteros, sanos y exentos de podredumbre y deterioro que haga que no sean aptos para el consumo” (p. 60).

4.8.Propuesta

4.9.Guía logística de exportación de rambután en conserva desde Guayaquil-Ecuador al mercado holandés

Uno de los componentes más importantes para la elaboración de una guía logística que permitirá saber cómo se dará para la comercialización de rambután en conserva al exterior desde Guayaquil-Ecuador al mercado holandés es el de establecer una cadena de los procesos de la conserva para su correcta exportación.

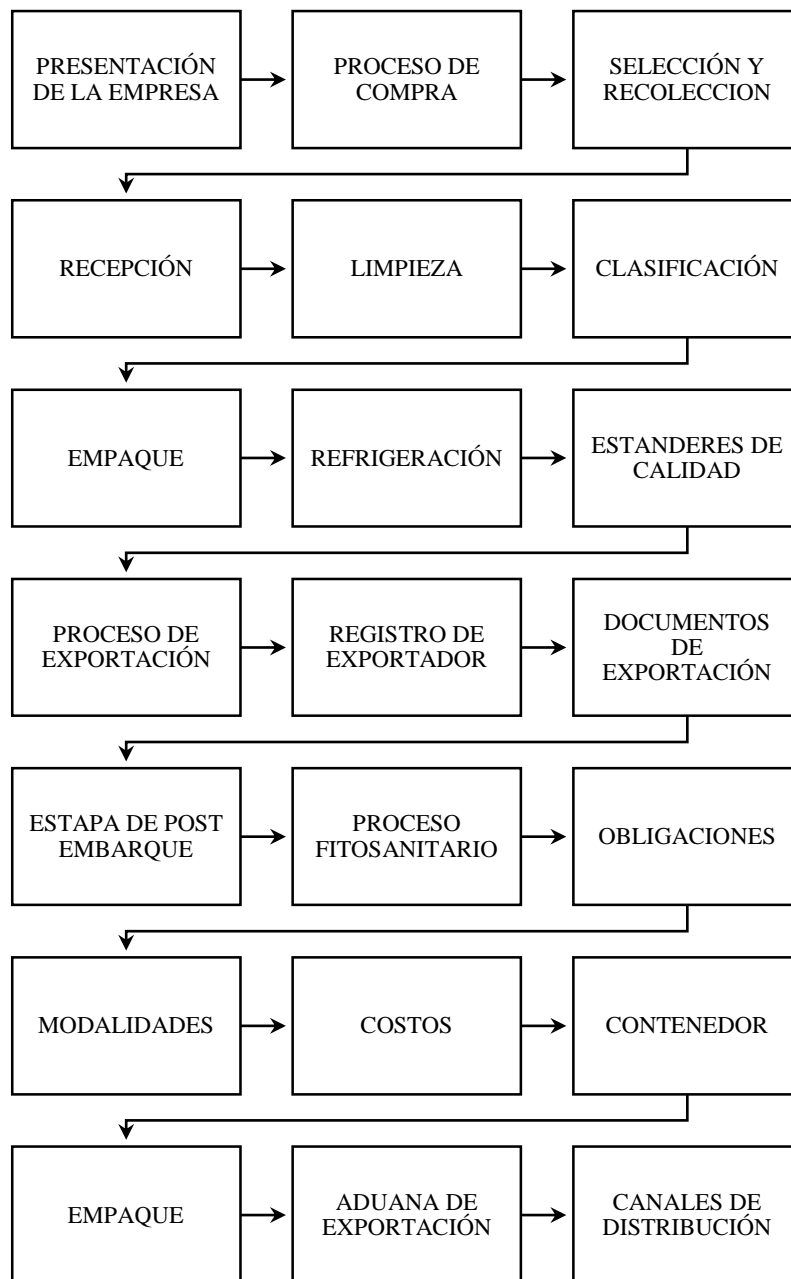


Figura 26 Proceso logístico de exportación
 Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.1. Empresa

Ecu Exportación es una empresa dedicada a la comercialización de rambután en conserva al exterior, tiene más de 10 años en el mercado ofreciendo un producto de calidad a sus clientes.

4.9.2. *Logotipo Ecu Exportación*



Figura 27 Logotipo Ecu Exportación
Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.3. *Presentación rambutan en conserva*



Figura 28 Presentación del Rambután en conserva
Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.4. Tarjeta de presentación Ecu Exportación



Figura 29 Tarjeta de presentación Ecu Exportación
Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.5. Misión Ecu Exportación

Ofrecer un producto de calidad junto con un equipo de trabajadores capacitados para lograr la excelencia en nuestros procesos adaptándonos a las necesidades del cliente.

4.9.6. Visión Ecu Exportación

Crecer de forma internacional con la mejora continua de los procesos de comercialización, así como los logísticos generando valor de calidad en nuestro producto estrella que es la conserva de rambután.

4.9.7. Producto

Rambután (Achotillo)

4.9.8. Valores institucionales Ecu Exportación

1. Integridad
2. Calidad del producto
3. Trabajo en equipo
4. Orientación
5. Transparencia en los procesos
6. Comunicación
7. Compromiso
8. Conciencia medio ambiental

4.9.9. Organigrama Ecu Exportación

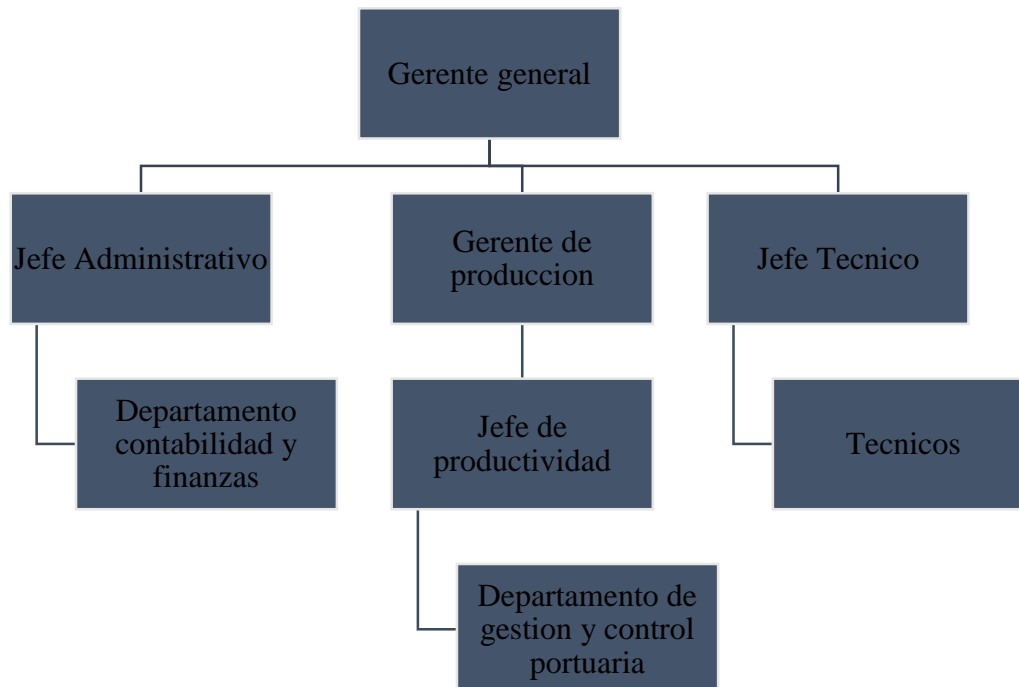


Figura 30 Organigrama Ecu Exportación
Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.10. Proceso de compra

La empresa realizará el proceso de compra de la fruta Rambután por medio de un contrato escrito y firmado con la finca “Tierras Cálidas” Ubicada en Santo Domingo de los Tsáchilas, la cual transportará la mercadería a Ecu Exportación ubicada en la ciudad de Guayaquil, en donde se realizarán los diferentes procesos para un producto terminado en conserva.



Figura 31 Proceso de compra

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.11. Selección y Recolección

Una vez realizada la compra del producto y almacenada en la empresa, se procede a la selección y recolección de los frutos en excelentes condiciones, apartando los que se encuentran dañados y golpeados como consecuencia del proceso de transportación.



Figura 32 Selección y recolección

Fuente: La finita (2022)

4.9.12. Recepción

Las frutas de rambután que se encuentran en buen estado serán colocadas en lugar en donde se encuentren seguras, sin riesgo a golpes hasta que se las mueva al área de limpieza.

4.9.13. Limpieza

En el proceso de limpieza, se introduce el rambután de manera apropiada en tanques ya preparados con sustancias que permiten limpiar el fruto eliminando residuos dañados que se encuentren adheridos en el mismo. Los tanques deberán ser de forma rectangular, con una

profundidad de 40 cm y con una entrada de agua de presión para que la fruta se mueva de manera lenta dentro del mismo.

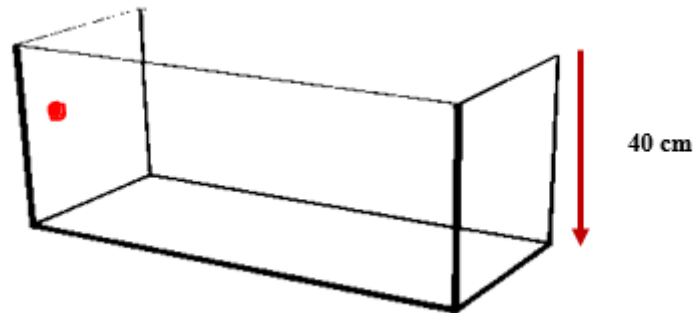


Figura 33 Tanque rectangular para la limpieza de rambután
Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.14. Clasificación

Cuando el fruto se encuentre en excelentes condiciones se realiza el proceso de clasificación, es decir, por tamaño, separando las frutas más grandes de las más pequeñas. De la misma forma en este proceso se controla que no existan residuos de suciedad que no se hayan desprendido en el proceso de ejecución de los tanques con agua de presión.

4.9.15. Empaque

Cuando el rambután esté completamente limpio y clasificado según su tamaño, se procede a retirar la cáscara de forma adecuada, se realiza un corte circular de manera cuidadosa a fin de que la pulpa no sea dañada por el utensilio utilizado.

En este orden de ideas, se procede a la preparación del jarabe en el que se encontrará sumergida la pulpa en el recipiente adecuado para su exportación. El jarabe se prepara con agua y azúcar granulada, esta se hierve por unos minutos hasta que se encuentre totalmente disuelta, se introduce la pulpa de rambután y se deja hervir de dos a tres minutos máximo.

Por consiguiente, de forma adecuada se introduce la fruta en el recipiente de manera cuidadosa, tanto las frutas más grandes como las pequeñas, se sella colocando el etiquetado correspondiente por la empresa y siguiendo los estándares de calidad.



Figura 34 Rambután en conserva
Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.16. Refrigeración

La conserva es trasladada al área de refrigeración para que se encuentre en un ambiente de al menos 14° C para que tenga una larga duración hasta que se lleve a cabo el proceso de transporte para su debida exportación.

4.9.17. Estándares de calidad

Para la exportación de rambután es importante ajustarse a los estándares de calidad establecidos por el Sistema Ecuatoriano de Normalización para la verificación de la calidad del producto, entonces para ello se procede a tener en cuenta el siguiente proceso.

4.9.17.1. INEN Sistema Ecuatoriano de Normalización

El INEN en el país es un proceso que regula la calidad en los productos importados y los que son nacionalizados para su exportación. Este sistema cumple con un papel importante con respecto a la reglamentación y participa en los distintos procedimientos administrativos por las infracciones que se suscitan y que se lleva a cabo por la subsecretaría de la calidad (Maigualema, 2020).

Este proceso permite identificar todas aquellas características suscitadas en el momento del envasado o empaquetado del producto, esto es indispensable para que la empresa desarrolle sus actividades en base a normas de calidad y que el producto llegue al consumidor en

excelentes condiciones. Para el cumplimiento de la calidad del producto se tienen en cuenta las normas dispuestas por el Sistema Ecuatoriano de Normalización como se muestra a continuación:

4.9.17.1.1. Requisitos

Las empresas interesadas en obtener el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para un producto, deben cumplir los siguientes requisitos de certificación:

- a. Calidad del producto
- b. Sistema de gestión (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2021).

Calidad del producto

El producto a certificar debe cumplir permanentemente con todos los requisitos establecidos en el documento normativo de referencia vigente. Este requisito se verificará mediante auditorías a la calidad del producto realizadas por auditores del INEN. (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2021, p. 2)

Sistema de gestión de calidad

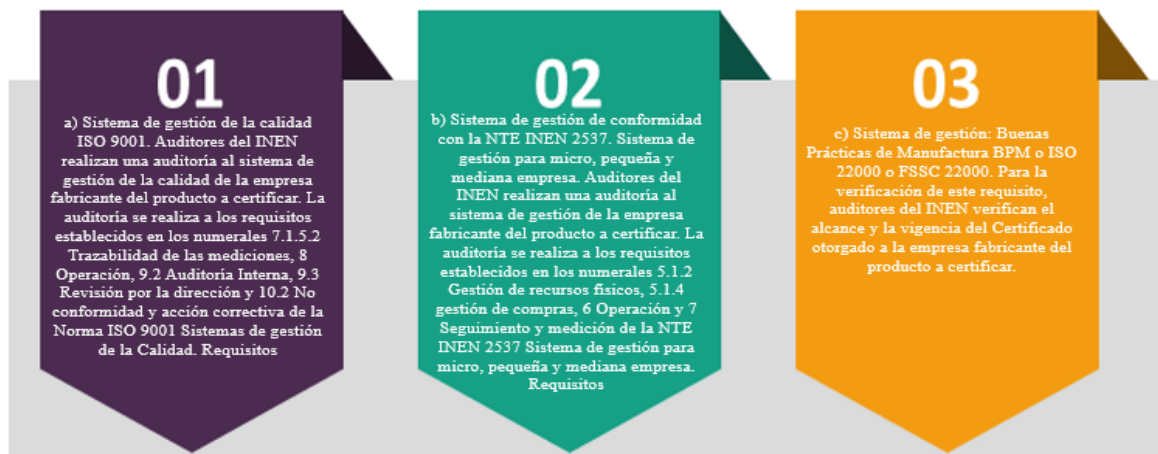


Figura 35 Sistema de gestión de calidad

Fuente: (Servicio Ecuatoriano de Normalización, 2021, p. 2)

Se requiere con ello que con el cumplimiento de los requisitos de los estándares de calidad el producto a exportar (rambután) adquiera sin inconvenientes la certificación de conformidad con el sello de calidad de INEN.

Una vez que Ecu Exportación obtenga la certificación deberá cumplir de forma permanente las disposiciones que se manifiestan en el Procedimiento para el uso de la marca de certificación “Sello de Calidad INEN” que se encuentra publicado en el sitio web de la misma www.normalizacion.gob.ec.

4.9.18. Pasos a seguir antes del proceso de exportación

1. Obtención del certificado Digital para la firma electrónica (Token) el cual se puede tramitar mediante las páginas web de Security data o el registro civil
2. Instalación del ECUAPASS, este procedimiento se realiza basado en el navegador Firefox el cual permite instalar y configurar los diferentes complementos como son JAVA, Flash Player y PKI de forma automática y de esta manera acceder al programa ECUAPASS inmediatamente
3. El registro de exportador en el sistema informático aduanero
4. Conocer las restricciones de los productos a exportar
5. Trámite de despacho de exportación (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

4.9.19. Obtención del registro de exportador

Para el registro como exportador ante el Servicio de Aduana del Ecuador es indispensable contar con el RUC (Registro Único de Contribuyente) el cual se obtiene mediante el Servicio de Rentas Internas.

4.9.19.1. Obtención del Registro Único de Contribuyente

El RUC permite registrar e identificar a los contribuyentes que tienen fines impositivos proporcionando información a la administración acerca de las actividades económicas que se hagan de forma permanente u ocasional en el país (Servicio de Rentas Internas, 2021). Los requisitos se muestran a continuación:

4.9.19.1.1. Requisitos generales para identificación del contribuyente

1. Documento de identificación
 - a. Cédula de identidad: Ecuatoriano / Extranjero Residente
 - b. Pasaporte ecuatoriano: Ecuatoriano / Extranjero Residente
 - c. Pasaporte + Visa: Extranjero no residente
 - d. Credencial o Certificado de refugiado: Extranjero no residente

2. Documento migratorio
 - a. Documento que acredite la condición migratoria regular en el territorio insular: Ecuatoriano / Extranjero Residente / Extranjero no residente
3. Certificado de votación
 - a. Certificado de votación, Certificado de exención; o, Certificado de pago de multa por no sufragar: Ecuatoriano (Servicio de Rentas Internas, 2021).

4.9.19.1.2. Requisitos generales para ubicación del domicilio y establecimientos del contribuyente

1. Código CUEN (Código Único Eléctrico Nacional): Informar el código
2. Factura, planilla, comprobante de pago de agua potable o teléfono: Presentación del original
3. Factura o estados de cuenta de otros servicios: Copia simple
4. Comprobante de pago de impuesto predial urbano o rural: Copia simple
5. Cualquier documento emitido por una entidad pública: Copia, a excepción de las certificaciones de cualquier entidad pública
6. Contrato o factura de arrendamiento, contrato de comodato: Copia simple
7. Contrato de Concesión Comercial: Copia simple
8. Certificaciones de uso de locales u oficinas, otorgadas por administradores de centros comerciales, del municipio, de asociaciones de plazas y mercados u otros: Original
9. Estado de cuenta bancario o tarjeta de crédito: Copia simple
10. Patente Municipal, Permiso de Bomberos: Copia simple
11. Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio: Original
12. Escritura de compraventa del inmueble o certificado del Registrador de la Propiedad: Copia simple (Servicio de Rentas Internas, 2021).

4.9.19.2. Firma electrónica

Se puede obtener el certificado de firma electrónica por la entidad del registro civil <https://www.registrocivil.gob.ec/solicitud-de-emision-de-certificado-digital-de-firma-electronica/> o por Security Data <http://www.securitydata.net.ec/> (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

4.9.19.2.1. Requisitos para sacar la firma electrónica (persona natural)

1. Ser persona física y mayor de edad. El trámite es de carácter personal a excepción de que solicite el servicio de validación en línea
2. Copia a color de la cédula o pasaporte en caso de extranjeros.
3. RUC (Security Data, 2021).

4.9.19.3. Proceso para el registro en el sistema ECUAPASS

De acuerdo con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2021) en el portal del sistema ECUAPASS se podrá:

1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica
5. Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

Una vez que se haya ingresado al Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior es indispensable describir los datos que allí se solicitan, en donde para ingresarlos correctamente se debe revisar el instructivo “SENAE-ISEE-3-2-004-V3: Instructivo de Sistemas para la Solicitud de Registro de Usuario de Representante de Comercio Exterior” (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

4.9.20. Logística

4.9.20.1. Transporte de mercadería vía marítima

Debido a las características del producto se ha considerado su exportación vía marítima, por medio de contenedores refrigerados que mantengan una temperatura de al menos 14° C lo que permitirá que las conservas de rambután se mantengan en buen estado; se ha destinado su punto de salida por medio del puerto de Guayaquil puesto que es el más accesible y más cercano a Ecu Exportación.



Figura 36 Contenedor Refrigerado
Fuente: Gruista (2018)

Tabla 6
Características container refrigerado de 20`

Características container refrigerado de 20`	
Peso	3.090 kg
Ancho interno	2,39 metros
Altura interna	2,26 metros
Capacidad cúbica	27,9 metros cúbicos
Longitud interna	5,40 metros

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.20.2. Documentos para la salida del producto (rambután) desde Guayaquil-Ecuador

- ✓ Factura comercial
- ✓ Lista de empaque, detallando el contenido de la mercadería
- ✓ Documentos de transportes
- ✓ Conocimiento de embarque
- ✓ Declaración Aduanera de Exportación, emitida por la Aduana del Ecuador

4.9.20.3. Requerimiento para la entrada del producto (rambután) al mercado holandés

En el ingreso de productos congelados con temperaturas como la que requiere la conserva de rambután es indispensable que el etiquetado como “ultra procesado” de la misma forma también debe incluir la identificación del lote (Gómez & Penagos, 2017).

- ✓ El producto debe ser congelado a una temperatura menor o igual a 18 grados bajo cero.

- ✓ La UE únicamente permite como sustancias congelantes autorizadas, al aire, el nitrógeno y el anhídrido carbónico (Gómez & Penagos, 2017, p. 69).

4.9.20.4. Destino

Ámsterdam-Holanda

4.9.21. Proceso de exportación de rambután al mercado holandés

El Servicio de Aduana del Ecuador afirma que pueden exportar las personas naturales o jurídicas, ya sean ecuatorianas o extranjeras que se encuentren radicadas en el país que se encuentren identificados como exportador en el sistema ECUAPASS y aprobados por la aduana del Ecuador (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

Par el proceso de exportación de rambután al mercado holandés desde Guayaquil-Ecuador primeramente se procede con la transmisión de forma electrónica de la DAE (Declaración Aduanera de Exportación), este trámite se realiza mediante el sistema ECUAPASS junto con una factura comercial o algún documento que constate la transacción y demás documentos que se requieren previo al embarque; la declaración no se da simplemente para el embarque si no que en ese momento se crea un vínculo legal con obligaciones de cumplimiento con la Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

4.9.21.1. Trámites requeridos para la salida de rambután en conserva desde Ecuador

Los trámites requeridos y los datos que se tendrán que exponer en la Declaración Aduanera de Exportación para la salida de rambután en conserva desde Ecuador son los siguientes:

- ✓ Del exportador o declarante.
- ✓ Descripción de mercancía por ítem de factura.
- ✓ Datos del consignante.
- ✓ Destino de la carga
- ✓ Cantidades
- ✓ Peso; y demás datos relativos a la mercancía (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

De la misma forma, los documentos digitales que acompañan a la Declaración Aduanera de Exportación a través del sistema informático ECUAPASS son:

- ✓ Factura comercial original
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)
- ✓ Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite) (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

En este orden de ideas, cuando se hayan obtenido todos los requisitos mencionados anteriormente, Ecu Exportación deberá realizar las siguientes actividades para hacer efectiva la exportación de los productos en conserva del rambután.

1. Transmisión de DAE por parte de Ecu Exportación a través del sistema ECUAPASS
2. Ingresar las conservas de rambután al depósito temporal
3. Registrar el ingreso de mercadería (trámite realizado por parte del depósito temporal)
4. El sistema asignará un canal de aforo de la Declaración Aduanera de Exportación

Tabla 7
Canal de aforo

Aforo Automático	Aforo Documental	Aforo Físico Intrusivo
El sistema asigna de forma automática el estado “Salida autorizada” al momento del registro de ingreso de la carga al depósito temporal	La DAE es asignada a un funcionario aduanero para la revisión de la declaración y documentación anexada	La DAE es asignada a un funcionario aduanero para llevar a cabo la inspección física de la carga, corroborando con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE. Una vez realizado el cierre de aforo de la DAE, cambiará su estado a “salida autorizada”

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2021)

Una vez obtenidos los pasos anteriores y el canal de aforo se obtiene la salida autorizada en donde se procede al embarque de la mercadería. Luego del proceso anterior se da la transmisión de los documentos de transporte y asociarlos a la Declaración Aduanera de Exportación.

Dentro de este marco, Ecu Exportación realizará una solicitud de corrección para evidenciar errores mediante la declaración, en el caso de ser así se corrige y se vuelve a anexar la información de manera definitiva.

En función a lo planteado anteriormente la solicitud es aprobada por un funcionario de la aduana el cual la aprobará y rechazará. El último paso para la exportación del rambután es la regulación de la DAE, proceso que se da mediante los 30 días posteriores después de la última documentación de transporte que se asoció (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021).

4.9.22. Negociación

El proceso de negociación se llevará a cabo mediante la Incoterms FOB (Free on board) que permite el transporte marítimo de la conserva de rambután desde el puerto de Guayaquil-Ecuador hasta el punto de entrega de Ámsterdam-Holanda; esto indica que Ecu Exportación deberá transportar la mercadería hasta el barco escogido por el comprador en el mercado holandés.

Ecu Exportación se hace responsable de todos los riesgos que incurran mediante el transporte únicamente hasta que llegue al punto escogido por el importador.



Figura 37 Incoterms FOB
Fuente: Partida Logistics (2021)

4.9.22.1. Obligaciones del exportador

- ✓ La preparación: el exportador debe preparar la mercadería de acuerdo a la compra y venta acordada en la negociación
- ✓ Transporte: el exportador es el responsable de trasladar la mercadería sin inconvenientes desde el punto de partida, hasta el barco asignado por el importador
- ✓ Documentos: es necesario que el exportador mantenga toda la documentación necesaria en el momento debido como la factura, el packing list, entre otros
- ✓ Notificación: notificar de manera inmediata al importador, cuando la mercadería sea entregada en el buque signado
- ✓ Despacho de exportación: el exportador se encargará de todos los procesos a cargo con respecto a la documentación necesaria para realizar el despacho en la aduana (Marítima, 2020).

4.9.22.2. Obligaciones del importador

- ✓ Transporte marítimo: el comprador de la mercadería transportada asume los costos y los riesgos suscitados mediante el transporte marítimo
- ✓ Recepción en buque: cuando el exportador entregue la mercadería en el barco escogido por el importador, es cuando el comprador asume los riesgos y costos, como los son: transporte, despacho de importación, entre otros
- ✓ Impuestos y gastos: el importador asume el pago de impuestos y aranceles, así como todos los gastos que se susciten en el punto de llegada
- ✓ Despacho de importación: el importador aporta el despacho de aduanas de la mercadería para su entrada en el país de destino (Marítima, 2020).

4.9.23. Análisis financiero

Para el análisis financiero se ha elaborado los balances proyectados a partir de la inversión inicial de Ecu Exportación, en donde se detalla cada valor según los movimientos realizados, a continuación, se muestra la inversión inicial:

4.9.23.1. Inversión

Tabla 8

Inversión activos tangibles

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	TOTAL
	ACTIVOS TANGIBLES		
1	TERRENOS	\$ 955.000,00	\$ 955.000,00

1	CONSTRUCCIONES	\$ 550.000,00	\$ 550.000,00
5	TANQUES DE PURIFICACIÓN	\$ 2.500,00	\$ 12.500,00
100.000	ENVASES	\$ 2,00	\$ 200.000,00
5	BOMBAS DE AGUA	\$ 300,00	\$ 1.500,00
20	COMPUTADORAS	\$ 400,00	\$ 8.000,00
8	IMPRESORAS	\$ 250,00	\$ 2.000,00
20	ESCRITORIOS	\$ 129,00	\$ 2.580,00
15	MUEBLES DE OFICINA	\$ 200,00	\$ 3.000,00
25	SILLAS	\$ 19,00	\$ 475,00
	TOTAL DE ACTIVOS FIJOS		\$ 1.735.055,00

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

Tabla 9

Inversión activos intangibles

ACTIVOS INTANGIBLES		
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 200,00	\$ 200,00
PERMISOS	\$ 300,00	\$ 300,00
TOTAL DE ACTIVOS INTANGIBLES		\$ 500,00

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

Tabla 10

Inversión capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
GASTOS DE EXPORTACIÓN	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
GASTOS DE VENTAS	\$ 29.000,00	\$ 29.000,00
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO		\$ 479.000,00
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO MENSUAL		\$ 39.916,67

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

Tabla 11

Inversión capital de trabajo

INVERSIONES		
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	\$	1.735.055,00
TOTAL DE ACTIVOS INTANGIBLES	\$	500,00

TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	\$	39.916,67
TOTAL INVERSIÓN	\$	1.775.471,67

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.23.2. Costos y Gastos proyectados

Para el cálculo de los costos y gastos se tuvo en consideración el costo de producción inicial y se lo proyectará con un aumento del 2% para todos los años posteriores, de esta se obtiene en costo de producción unitario; del mismo modo, en el caso de los gastos administrativos, gastos de ventas, gastos de exportación y la proyección del balance general y el estado de resultados se ha dispuesto un aumento de valores también del 2% por cada año transcurrido como se muestra a continuación en las siguientes tablas:

Tabla 12
Costos de ventas

COSTOS DE VENTAS PROYECTADOS ECU EXPORTACIÓN					
	2021	2022	2023	2024	2025
COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 400.000,00	\$408.000,00	\$416.160,00	\$ 424.483,20	\$ 432.972,86
PERSONAL OPERATIVO	\$ 2.500,00	\$ 2.550,00	\$ 2.601,00	\$ 2.653,02	\$ 2.706,08
COSTOS INDIRECTOS	\$ 2.467,98	\$ 2.517,34	\$ 2.567,69	\$ 2.619,04	\$ 2.671,42
TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 406.988,98	\$415.128,76	\$423.431,33	\$ 431.899,96	\$ 440.537,96
COSTO DE PRODUCCIÓN UNITARIO	\$ 4,11	\$ 4,20	\$ 4,28	\$ 4,36	\$ 4,45

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

Tabla 13
Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	2021	2022	2023	2024	2025
HONORARIOS	\$ 4.000,00	\$ 4.080,00	\$ 4.161,60	\$ 4.244,83	\$ 4.329,73
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 19.000,00	\$ 19.380,00	\$ 19.767,60	\$ 20.162,95	\$ 20.566,21
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 1.200,00	\$ 1.224,00	\$ 1.248,48	\$ 1.273,45	\$ 1.298,92
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 400,20	\$ 408,20	\$ 416,37	\$ 424,70	\$ 433,19
ÚTILES DE LIMPIEZA	\$ 154,20	\$ 157,28	\$ 160,43	\$ 163,64	\$ 166,91
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS	\$355.094,33	\$362.196,22	\$ 369.440,14	\$ 376.828,95	\$ 384.365,53
DEPRECIACIÓN MENSUAL	\$ 29.591,19	\$ 30.183,02	\$ 30.786,68	\$ 31.402,41	\$ 32.030,46
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$379.848,73	\$387.445,71	\$ 395.194,62	\$ 403.098,51	\$ 411.160,48

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

Tabla 14
Gastos de ventas

GASTOS DE VENTAS	2021	2022	2023	2024	2025
PUBLICIDAD	\$ 520,00	\$ 530,40	\$ 541,01	\$ 551,83	\$ 562,86
INSUMOS	\$ 750,00	\$ 765,00	\$ 780,30	\$ 795,91	\$ 811,82
OTROS	\$ 45,00	\$ 45,90	\$ 46,82	\$ 47,75	\$ 48,71
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$3.336,00	\$3.402,72	\$3.470,77	\$3.540,19	\$3.610,99

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

Tabla 15
Gastos de exportación

GASTOS DE EXPORTACIÓN	2021	2022	2023	2024	2025
TRANSPORTE	\$55.000,00	\$ 56.100,00	\$57.222,00	\$ 58.366,44	\$ 59.533,77
CUSTODIA	\$11.430,00	\$ 11.658,60	\$11.891,77	\$ 12.129,61	\$ 12.372,20
DOCUMENTACIÓN	\$ 1.800,00	\$ 1.836,00	\$ 1.872,72	\$ 1.910,17	\$ 1.948,38
TOTAL GASTOS DE EXPORTACIÓN	\$70.251,00	\$ 71.656,02	\$73.089,14	\$ 74.550,92	\$ 76.041,94

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.23.3. Estados financieros

Tabla 16
Balance General

BALANCE GENERAL ECU EXPORTACIÓN 2020	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	\$ 686.313,60
Bancos	\$ 365.934,06
Cuentas por cobrar	\$ 60.865,64
Inventario de productos terminados	\$ 214.890,99
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 1.328.004,29
ACTIVO NO CORRIENTE	
Terreno	\$ 935.900,00
Construcciones	\$ 539.000,00
Maquinaria y equipo	\$ 2.254,00
Equipo de cómputo	\$ 2.927,26
Muebles y enseres	\$ 3.920,00
Deprec. acumulada activos (-)	\$ -20.090,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 1.463.911,26
OTROS ACTIVOS	
Activos diferidos	\$ 686,00
TOTAL OTROS ACTIVOS	\$ 686,00
TOTAL ACTIVO	\$ 2.792.601,55
PASIVO	

Cuentas por pagar accionistas	\$ 100.298,10
TOTAL PASIVO	\$ 100.298,10
PATRIMONIO	
Capital	\$ 1.293.001,78
Utilidad del ejercicio	\$ 1.399.301,68
TOTAL PATRIMONIO	\$ 2.692.303,46
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 2.792.601,56

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

Tabla 17
Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS ECO EXPORTACIÓN 2020	
INGRESOS	
Ventas	\$ 2.129.971,31
Costo de Ventas	\$ 388.649,00
Utilidad Bruta en ventas	\$ 1.741.322,31
Otros ingresos	\$ 6.423,00
TOTAL INGRESOS	\$ 1.747.745,31
GASTOS	
Gastos Administrativos	\$ 325.945,10
Honorarios	\$ 4.000,00
Sueldos y salarios	\$ 19.000,00
Servicios básicos	\$ 110,00
Suministros de oficina	\$ 326,00
Útiles de limpieza	\$ 145,00
Depreciación de activos	\$ 302.364,10
Gastos de Ventas	\$ 479,10
Insumos	\$ 435,00
Varios	\$ 44,10
TOTAL GASTOS	\$ 326.424,20
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 1.421.321,11

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

Tabla 18

Balance general proyectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO					
	2021	2022	2023	2024	2025
ACTIVO CORRIENTE					
Caja	\$ 700.039,87	\$ 714.040,67	\$ 728.321,48	\$ 742.887,91	\$ 757.745,67
Bancos	\$ 373.252,74	\$ 380.717,80	\$ 388.332,15	\$ 396.098,79	\$ 404.020,77
Cuentas por cobrar	\$ 62.082,95	\$ 63.324,61	\$ 64.591,10	\$ 65.882,93	\$ 67.200,58
Inventario de productos terminados	\$ 219.188,81	\$ 223.572,59	\$ 228.044,04	\$ 232.604,92	\$ 237.257,02
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 1.354.564,38	\$ 1.381.655,66	\$ 1.409.288,78	\$ 1.437.474,55	\$ 1.466.224,04
ACTIVO NO CORRIENTE					
Terreno	\$ 954.618,00	\$ 973.710,36	\$ 993.184,57	\$ 1.013.048,26	\$ 1.033.309,22
Construcciones	\$ 549.780,00	\$ 560.775,60	\$ 571.991,11	\$ 583.430,93	\$ 595.099,55
Maquinaria y equipo	\$ 2.299,08	\$ 2.345,06	\$ 2.391,96	\$ 2.439,80	\$ 2.488,60
Equipo de cómputo	\$ 2.985,81	\$ 3.045,52	\$ 3.106,43	\$ 3.168,56	\$ 3.231,93
Muebles y enseres	\$ 3.998,40	\$ 4.078,37	\$ 4.159,94	\$ 4.243,13	\$ 4.328,00
Depreciación acumulada activos (-)	\$ -20.491,80	\$ -20.901,64	\$ -21.319,67	\$ -21.746,06	\$ -22.180,98
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 1.493.189,49	\$ 1.523.053,27	\$ 1.553.514,34	\$ 1.584.584,63	\$ 1.616.276,32
OTROS ACTIVOS					
Activos diferidos	\$ 699,72	\$ 713,71	\$ 727,99	\$ 742,55	\$ 757,40
TOTAL OTROS ACTIVOS	\$ 699,72	\$ 713,71	\$ 727,99	\$ 742,55	\$ 757,40
TOTAL ACTIVO	\$ 2.848.453,58	\$ 2.905.422,65	\$ 2.963.531,11	\$ 3.022.801,73	\$ 3.083.257,76
PASIVOS					
Cuentas por pagar accionistas	\$ 102.304,06	\$ 104.350,14	\$ 106.437,15	\$ 108.565,89	\$ 110.737,21
TOTAL PASIVO	\$ 102.304,06	\$ 104.350,14	\$ 106.437,15	\$ 108.565,89	\$ 110.737,21
Capital	\$ 1.293.001,78	\$ 1.318.861,82	\$ 1.345.239,05	\$ 1.372.143,83	\$ 1.399.586,71
Utilidad del ejercicio	\$ 1.453.147,74	\$ 1.482.210,69	\$ 1.511.854,91	\$ 1.542.092,00	\$ 1.572.933,84
TOTAL PATRIMONIO	\$ 2.746.149,52	\$ 2.801.072,51	\$ 2.857.093,96	\$ 2.914.235,84	\$ 2.972.520,55
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 2.848.453,58	\$ 2.905.422,65	\$ 2.963.531,10	\$ 3.022.801,73	\$ 3.083.257,76

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

Tabla 19
Estado de resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
	2021	2022	2023	2024	2025
INGRESOS					
Ventas	\$ 2.656.093,17	\$ 2.709.215,04	\$ 2.763.399,34	\$ 2.818.667,32	\$ 2.875.040,67
Cantidad	645.795,38	645.795,38	645.795,38	645.795,38	645.795,38
Precios	\$ 4,11	\$ 4,20	\$ 4,28	\$ 4,36	\$ 4,45
(-) Costo de ventas	\$ 406.988,98	\$ 415.128,76	\$ 423.431,33	\$ 431.899,96	\$ 440.537,96
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 2.249.104,19	\$ 2.294.086,28	\$ 2.339.968,00	\$ 2.386.767,36	\$ 2.434.502,71
(-) Gastos operacionales	\$ 453.435,73	\$ 462.504,45	\$ 471.754,54	\$ 481.189,63	\$ 490.813,42
Gastos administrativos	\$ 379.848,73	\$ 387.445,71	\$ 395.194,62	\$ 403.098,51	\$ 411.160,48
Gastos de exportación	\$ 70.251,00	\$ 71.656,02	\$ 73.089,14	\$ 74.550,92	\$ 76.041,94
Gastos de ventas	\$ 3.336,00	\$ 3.402,72	\$ 3.470,77	\$ 3.540,19	\$ 3.610,99
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.795.668,46	\$ 1.831.581,83	\$ 1.868.213,47	\$ 1.905.577,73	\$ 1.943.689,29
(-) Gastos financieros	\$ 428.000,00	\$ 436.560,00	\$ 445.291,20	\$ 454.197,02	\$ 463.280,96
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1.367.668,46	\$ 1.395.021,83	\$ 1.422.922,27	\$ 1.451.380,71	\$ 1.480.408,32
(-) 15% Participación trabajadores	\$ 205.150,27	\$ 209.253,27	\$ 213.438,34	\$ 217.707,11	\$ 222.061,25
(=) UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	\$ 1.162.518,19	\$ 1.185.768,55	\$ 1.209.483,93	\$ 1.233.673,60	\$ 1.258.347,08
(-) Impuesto a la renta 25%	\$ 290.629,55	\$ 296.442,14	\$ 302.370,98	\$ 308.418,40	\$ 314.586,77
(=) UTILIDAD NETA	\$ 1.453.147,74	\$ 1.482.210,69	\$ 1.511.854,91	\$ 1.542.092,00	\$ 1.572.933,84

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

4.9.23.4. Indicadores financieros

Tabla 20

Indicadores financieros

INVERSIÓN INICIAL	\$	-1.775.471,67
U. 2021	\$	1.453.147,74
U. 2022	\$	1.482.210,69
U. 2023	\$	1.511.854,91
U. 2024	\$	1.542.092,00
U. 2025	\$	1.572.933,84
TASA		10%

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

Tabla 21

TIR y VAN

TIR	79%
VAN	\$5.711.827,63

Elaborado por: Chiriboga G. (2022)

CONCLUSIONES

El mercado holandés es uno de los países comerciales con Ecuador, con respecto a exportaciones e importaciones, mediante el presente estudio se pudo conocer que los consumidores de Países bajos son muy exigentes a la hora de comprar un producto puesto que se fijan en características específicas como es la calidad del mismo, de la misma forma los holandeses verifican que el precio de los productos comprados esté acorde a la calidad.

El mercado interno de la producción de rambután es extenso, se cultiva y comercializa en algunas partes del país como lo es santo domingo de los Tsáchilas puesto que es un lugar donde existe un clima cálido que permite al cultivo desarrollarse de manera adecuada. Por otra parte, se pudo conocer que las exigencias en los procesos de exportación son múltiples como por ejemplo cumplir con los estándares de calidad exigida por la INEN en el país y de la misma forma registrarse como exportador mediante el programa informático ECUAPASS.

En base a lo anterior, se pudo elaborar una guía de exportación de rambután en donde se muestra cómo es el proceso de la conserva de rambután y además como se da la exportación desde el puerto de Guayaquil-Ecuador hasta el punto de destino que el importador haya dispuesto para la recogida de la mercadería; se dispuso uno de las formas de negociación mediante las Incoterms la cual fue FOB en donde el exportador asume los riesgos y costos de transporte únicamente hasta el buque en donde el importador recogerá los productos. Por último, se mostró un análisis financiero a través de costos de inversión, estados financieros e indicadores financieros, donde se obtuvo una TIR de 78% lo que da a suponer que la inversión proyectada es rentable y beneficiosa.

RECOMENDACIONES

Una vez terminado el estudio se recomienda realizar una investigación a profundidad acerca de cómo se maneja el mercado holandés en cuanto a precios, calidad y preferencias, para poder determinar ventajas por medio de las necesidades que se desarrollen en el país.

Realizar más publicidad digital en el país en cuanto a la comercialización del rambután en conserva, puesto que se ha visto que no es tan comercializada de esta manera si no de forma tradicional, de esta forma incrementar la demanda del mismo, tanto nacional como internacionalmente.

Tener en cuenta la guía expuesta en el presente trabajo puesto que se elaboró detalladamente como es el proceso debido para exportar un producto desde Guayaquil-Ecuador hasta el mercado holandés, de la misma forma se detalló el proceso logístico y los requisitos necesarios para su ejecución.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGROCALIDAD. (2018). MANUAL DE TRATAMIENTOS FITOSANITARIOS. GUAYAQUIL. Obtenido de <https://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2020/06/Manual-de-tratamientos-fitosanitario.pdf>
- Alvarado, M., Mandy, M., & Benítez, F. (2020). Impacto de exportaciones primarias en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 2000-2017. *INNOVA Research Journal*, 220-231.
- Andrade, R. (2016). *Análisis de la exportación de rosas a los Estados Unidos y su incidencia en la balanza comercial del año 2014*. Obtenido de Universidad Internacional SEK: <https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/1823/1/TESIS%20ROBERTO.pdf>
- Arieta et al. (2018). *Estudio de Factibilidad para Exportación de Pitahaya de Colombia hacia París-Francia*. Obtenido de Universidad Católica De Colombia: <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/16021/1/TRABAJO%20FINAL%20PITAHAYA%20%20junio%202015.pdf>
- Bravo, N. (2016). *Análisis de factibilidad para la importación de mercancía para Rectima Industry por el puerto comercial de Esmeraldas*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1225/1/BRAVO%20CAICED%20%20NATHALY%20DAYANA.pdf>
- CAMAE. (24 de 09 de 2019). *CÁMARA MARÍTIMA DEL ECUADOR - CAMAE* . Obtenido de <http://www.camae.org/incoterms/incoterms-2020-los-cambios-que-llegan/>
- Cámara Marítima del Ecuador. (2019). *INCOTERMS 2020: Los cambios que llegan*. Obtenido de Cámara Marítima del Ecuador: <http://www.camae.org/incoterms/incoterms-2020-los-cambios-que-llegan/>
- Comex Latino. (2021). *Puertos de Holanda - Países Bajos*. Obtenido de Comercio Exterior Latinoamerica: <https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/holanda/>
- Cortez, F., & Villa, F. (2018). *Análisis de las compensaciones del régimen 21 en las empresas exportadoras de atún*. Obtenido de Unievrsidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30382/1/TESIS%20CORTEZ-VILLA%20COMERCIO%20EXTERIOR%20FEBRERO-2018.pdf>
- Datos Macro. (diciembre de 2021). *IPC de Ecuador*. Recuperado el 10 de enero de 2022, de Datos Macro: <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/ecuador>
- Diario La Hora. (12 de marzo de 2016). *Analice el suelo antes de sembrar ahotillo*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de Diario La Hora: <https://lahora.com.ec/noticia/1101924352/analice-el-suelo-antes-de-sembrar-achotillo>

- Flores, J. L. (2016). *México exportador de aguacate Hass a Holanda*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de Repositorio Digital Instituto Politecnico Nacional Benito Juárez: <https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/24797/Aguacate%20hass%20a%20holanda.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- García, R. M. (2018). *Plan de exportación de mix de frutas secas al Mercado de Holanda*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de Repositorio Digital ULVR: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2417/1/T-ULVR-2208.pdf>
- Garzón, A. (2018). *Estudio del departamento de comercio exterior de la empresa Astimec S.A. y su incidencia en la rentabilidad de la empresa en el periodo 2016-2017*. Obtenido de Universidad Internacional SEK: <https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/2748/1/TESIS%20CD.pdf>
- Gómez, W. O., & Penagos, H. A. (2017). *Análisis de factibilidad para la producción y exportación de pulpa congelada de pitahaya hacia el mercado de Ámsterdam-Holanda*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de Repositorio Digital Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/18263/1/PITAHAYA%20HOLANDA%20GOMEZ.pdf>
- Gómez, W., & Penagos, H. (2017). *Análisis de factibilidad para la producción y exportación de pulpa congelada de pitahaya hacia el mercado de Ámsterdam-Holanda*. Obtenido de Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/18263/1/PITAHAYA%20HOLANDA%20GOMEZ.pdf>
- Gruista. (9 de diciembre de 2018). *Container Refrigerado*. Recuperado el 06 de enero de 2022, de Cranes and Machinery: <https://www.gruasyaparejos.com/contenedores-maritimos/container-refrigerado/>
- Guillén, V., & Ponce, E. (2017). *Análisis de la producción de pitahaya para exportación con mira al mercado Holandés provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, del periodo 2016*. Obtenido de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Gutiérrez, T. (2017). *Estudio comercial y logístico para la exportación de rambután hacia Argentina*. Obtenido de Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9033/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-348.pdf>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Internacional, C. d. (01 de 01 de 2020). *ICC*. Obtenido de <https://www.iccpain.org/incoterms-2020-2/>

- Jiménez, G. (2016). *Análisis de la balanza comercial deficitaria de Ecuador frente a Colombia, período 2007-2014*. Obtenido de Universidad Central del Ecuador: <https://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/9156/1/T-UCE-0005-090-2016.pdf>
- Judicatura, E. C. (01 de 01 de 2008). Obtenido de <https://www.funcionjudicial.gob.ec/www/pdf/comunicacion/resolucionesoctubre/Resolucion%20Corte%20Nacional.pdf>
- La finita. (2022). *La finita*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de <https://lafinita.com/rambutan/>
- Legiscomex. (2021). *Teoría de la Ventaja Comparativa*. Bogotá-Colombia : Legiscomex.
- Luna, W. (2016). El ingeniero en comercio exterior: audiencias y compromisos de formación frente al cambio de la matriz productiva en Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 8 (1), 75-80.
- Maigualema, M. (11 de febrero de 2020). *CORRAL ROSALES*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de El rol del INEN en el proceso administrativo por infracción regulatoria: <https://corralrosales.com/inen-regulatorio-miguel-maigualema/>
- Marítima. (18 de Octubre de 2020). *Incoterm FOB: obligaciones y ventajas*. Recuperado el 10 de enero de 2022, de Marítima de despacho: <https://maritima.com/incoterm-fob/>
- MARX, K. (10 de 07 de 2015). *PRINCIPALES TEORÍAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Ventaja_comparativa#:~:text=Esta%20teor%C3%ADa%20fue%20desarrollada%20por,convendr%C3%A1%20especializarse%20en%20aquel%20mercanc%C3%ADas
- Mendoza, N. (2018). *Incidencia de factores determinantes en el sector agrícola en Ecuador: Banano, cacao, café y palma africana. Período de estudio 2000-2017*. Obtenido de Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11674/1/T-UCSG-PRE-ECO-CECO-252.pdf>
- Mesías, R. (2019). *El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas*. Obtenido de Universidad Andina Simón Bolívar: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6680/1/T2887-MAE-Mesias-El%20acuerdo.pdf>
- Nacional, C. (21 de 08 de 2018). Obtenido de <https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI.pdf>
- Naranjo, T. (2018). *Análisis de los factores que afectan a la exportación e productos agrícolas del Ecuador 2018*. Obtenido de Universidad estatal de Milagro : <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/4320/1/AN%C3%81LISIS%20>

DE%20LOS%20FACTORES%20QUE%20AFECTAN%20A%20LA%20EXPORTA
CI%20C3%93N%20DE%20PRODUCTOS%20AGR%20C3%8DCOLAS%20DEL%20E
CUADOR%202018.pdf

- Narváez, N. (2018). *Análisis de la ventaja absoluta y ventaja comparativa relacionada con la producción de banano y camarón entre Ecuador Y Colombia*. Obtenido de Universidad Técnica de Machala:
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/11936/1/ECUACE-2018-AE-CD00247.pdf>
- OECD. (2019). *Exportaciones e Importaciones en Ecuador*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de OECD: <https://oec.world/es/profile/country/ecu>
- Ovando, W., Canales, R., & Munguía, G. (2017). Comercio interregional de bienes manufacturados en los países de la Alianza del Pacífico desde la Teoría de Linder. *Revista Desafíos*, 29(2), 169-197.
doi:<http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.4876>
- Parnreiter, C. (2016). La división del trabajo como una relación socio-espacial, o cómo reconciliar la ciencia económica y la geografía. *Revista Economía UNAM*, 106-119.
- Partida Logistics. (10 de Marzo de 2021). *¿Qué son los Incoterms?* Recuperado el 06 de enero de 2022, de <https://partidalogistics.com/incoterms-fob-cif-ex-works/>
- Pertesen, J. (2016). *El efecto de China sobre la estructura de exportaciones*. Obtenido de Universidad de Chile:
<https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/140802/Petersen%20Muga%20Javi%20era.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pinheiro, O., Breval, S., Rodríguez, C., & Follmann, N. (2017). Una nueva definición de la logística interna y forma de evaluar la misma. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, vol. 25 N° 2, 264-276.
- PRO ECUADOR. (2019). *Ficha Técnica de Países Bajos – 2019*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de PRO ECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-paises-bajos/>
- PROECUADOR. (2018). *Guía Del Exportador*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior: <https://www.proecuador.gob.ec/download/64717/>
- PROECUADOR. (17 de 07 de 2019). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-paises-bajos/>
- Quinchiguano, C. M., & Vargas, G. E. (2019). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN DE CONSERVAS DE RAMBUTÁN (ACHOTILLO) EN ALMÍBAR, EN EL CANTÓN QUINSALOMA, 2018*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de Repositorio digital Universidad tècnica de Cotopaxi:
<http://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/5484>

- Rivadeneira, K. P. (2018). *Ecuador-Paises Bajos perfil logístico 2018*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de Logística-Producción: <http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/Ficha-Holanda-2018.pdf>
- Robalino, S. (2019). *Las teorías del comercio internacional: Análisis de las ventajas absolutas de las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia*. Obtenido de Universidad Técnica de Machala : <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/13451/1/ECUACE-2019-AE-DE00456.pdf>
- Rodríguez, C. (2017). *Modelo de negocio para la elaboración y comercialización de la conserva de ahotillo en la ciudad de Guayaquil y su futura exportación a Holanda*. Obtenido de Unievrsidead de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/17203/1/TESIS%20FINAL%20MODELO%20DE%20NEGOCIO%20CONSERVA%20DE%20ACHOTILLO.pdf>
- Roldán, P. (2018). *Comercio exterior*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/comercio-exterior.html>
- Salas, K., Meza, J., Obredor, T., & Mercado, N. (2019). Evaluación de la Cadena de Suministro para Mejorar la Competitividad y Productividad en el Sector Metalmecánico en Barranquilla, Colombia. *Revista Información Tecnológica*, 25-32. doi:<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642019000200025>
- Security Data. (2021). *Firma Electrónica*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/firma-electronica-en-ecuador/>
- SENAE. (29 de 12 de 2010). *Servicio Nacional De Aduanas del Ecuador* . Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2021/04/Copci.pdf>
- Señalín, C. (2019). *Análisis de las herramientas para la investigación de mercados de exportación*. Obtenido de Universidad Técnica de Machala: http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14890/1/T-3162_SE%20ALIN%20QUICHIMBO%20CRISTHIAN%20GABRIEL.pdf
- Servicio de Rentas Internas. (2021). *REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de SRI: <https://www.sri.gob.ec/RUC#requisitos>
- Servicio Ecuatoriano de Normalización. (09 de noviembre de 2021). *Sello de Calidad INEN*. Recuperado el 06 de enero de 2022, de Gobierno del encuentro: <https://www.normalizacion.gob.ec/sello-de-calidad-inen/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (noviembre de 2021). *Para Exportar*. Recuperado el 06 de enero de 2022, de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

- Silva, F. S. (01 de 01 de 2006). Implicaciones del Comercio Internacional en el contexto social y macroeconómico de América Latina. 02. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=225020897006>
- Solorzano, C. (2018). *Análisis de las exportaciones ecuatorianas de los productos tradicionales a la unión europea dentro del nuevo cuadro del acuerdo multipartes*. Obtenido de Universidad Internacional del Ecuador: <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/2678/1/T-UIDE-1916.pdf>
- Trade Map. (2022). Comercio bilateral entre Ecuador y Países Bajos. Obtenido de Producto: 20 Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c528%7c%7c20%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
- Trade Map. (2022). Comercio bilateral entre Ecuador y Países Bajos. Obtenido de Producto: 08 Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c528%7c%7c08%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
- Toledo, W. (2017). El rol de las exportaciones en el crecimiento económico: evidencia de una muestra de países de América Latina y el Caribe. *Revista de Economía - Vol. XXXIV - Núm 89*, 78-100.
- Ulloa, E. (Abril de 2019). *Evaluación de opciones de valor agregado para rambutan y bambù*. Recuperado el 05 de enero de 2022, de PROCOMER: <http://sistemas.procomer.go.cr/DocsSEM/6A910023-65E0-4517-A92F-A8604413BC97.pdf>
- Valencia, E. (2019). *Negocios internacionales vs comercio exterior: Análisis comparativo y tendencias actuales*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/2033/1/VALENCIA%20GUACHAM%20C3%8DN%20EL%20C3%8DAS%20KEVIN%20.pdf>
- Villarreal, F., Guerrero, J., de la Cruz, J., & Ayala, M. (2020). El teorema de Heckscher y Ohlin y la industria mexicana de las nueces de Nogal (*Carya illinoensis*). *Revista Mexicana de Agronegocios*, vol. 46, 405-420.
- Virgilio, A. (2020). *El proceso productivo agrícola y su contribución en el desarrollo de una cadena exportadora del rambután en Satipo - Junín 2019*. Obtenido de Universidad San Martín de Porres : https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7278/virgilio_rar.pdf?sequence=1&isAllowed=y