



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PARA LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
COMERCIO EXTERIOR**

**VIABILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE NARANJILLA
DESHIDRATADA AL MERCADO ESTADOUNIDENSE**

Katherine Liliana Quinde Zurita

TUTOR(A)

LIC. EVANGELINA MÉNDEZ ENCALADA

**ABRIL, 2015
Guayaquil – Ecuador**

TABLA DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO.....	1
EXECUTIVE SUMMARY	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I	6
EL PROBLEMA A INVESTIGAR	6
1.1 Tema.....	6
1.2 Planteamiento del Problema	6
1.3 Formulación del Problema	7
1.4 Delimitación del Problema	8
1.5 Justificación de la Investigación.....	8
1.6 Sistematización de la Investigación	9
1.7 Objetivo General de la Investigación	10
1.8 Objetivos Específicos de la Investigación.....	10
1.9 Límites de la Investigación.....	10
1.10 Identificación de las variables.....	11
1.11 Hipótesis.....	11
1.11.1 Hipótesis General	11
1.11.2 Hipótesis Particulares	11
1.12 Operacionalización de la Variables	11
CAPÍTULO II	13
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	13
2.1. ANTECEDENTES REFERENCIALES Y DE INVESTIGACIÓN	13
2.1.1. Características del sector agrícola en el Ecuador	14
2.1.2. Exportaciones de frutas tropicales deshidratadas ecuatorianas.....	16
2.1.3. La Naranja como producto exportable	17
2.1.4. Empresas productoras de naranja deshidratada.	21
2.1.5. Proceso de secado o deshidratación de la fruta	28
2.1.6. Elementos a considerar en la deshidratación de frutas	34
2.2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	34
2.2.1 Teorías.....	34
2.2.2 Generalidades de la naranja	35
2.3. MARCO LEGAL	40

2.3.1	Permisos y Certificaciones para la exportación de naranjilla deshidratada	40
2.3.2	Requisitos	46
2.4.	MARCO CONCEPTUAL	51
CAPÍTULO III		55
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		55
3.1	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	55
3.2	POBLACIÓN Y MUESTRA	56
3.3	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	59
3.4	RECURSOS	60
3.5	TRATAMIENTO A LA INFORMACIÓN: Procesamiento y Análisis	61
3.6	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	62
CAPÍTULO IV		69
LA Propuesta		69
4.1	TÍTULO DE LA PROPUESTA.....	69
4.2	JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA	69
4.3	OBJETIVO GENERAL DE LA PROPUESTA.....	69
4.4	OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA PROPUESTA	69
4.5	HIPÓTESIS DE LA PROPUESTA.....	70
4.6	LISTADO DE CONTENIDOS Y FLUJO DE LA PROPUESTA.....	70
4.7	DESARROLLO DE LA PROPUESTA	73
4.8	IMPACTO	131
4.8.1	Análisis de Impactos	131
4.8.2	Impacto General	136
4.9	VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA	137
CONCLUSIONES		138
RECOMENDACIONES		140
FUENTES BIBLIOGRÁFICAS.....		141
ANEXOS.....		146

ÍNDICE DE ECUACIONES

<i>Ecuación 1. Tamaño de la Muestra</i>	<i>56</i>
<i>Ecuación 2. Ingresos.....</i>	<i>122</i>

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1. Logo de la empresa Agroapoyo</i>	<i>4</i>
<i>Ilustración 2. Naranja fresca</i>	<i>4</i>
<i>Ilustración 3. Naranja deshidratada.....</i>	<i>4</i>
<i>Ilustración 4. Principales Importadores de naranja fresca período 2010 - 2014</i>	<i>7</i>
<i>Ilustración 5. Importadores de frutas deshidratadas desde Ecuador período 2010 – 2014</i>	<i>16</i>
<i>Ilustración 6. Productos No Tradicionales con mejor producción</i>	<i>17</i>
<i>Ilustración 7. Mapa de Zonificación Agroecológica de la naranja (condiciones naturales) 2013.</i>	<i>19</i>
<i>Ilustración 8. Línea de Producción Andean Passion Gourmet</i>	<i>21</i>
<i>Ilustración 9. Logo de la empresa Agroapoyo</i>	<i>21</i>
<i>Ilustración 10. Línea de producción Andean Passion Tradicional.....</i>	<i>22</i>
<i>Ilustración 11. Línea de producción Frutz</i>	<i>23</i>
<i>Ilustración 12. Línea de producción Ingredientes Industriales</i>	<i>24</i>
<i>Ilustración 13. Deshidratación por osmosis.....</i>	<i>29</i>
<i>Ilustración 14. Deshidratación solar indirecta</i>	<i>31</i>
<i>Ilustración 15. Deshidratación solar directa</i>	<i>31</i>
<i>Ilustración 16. Deshidratación al aire libre</i>	<i>32</i>
<i>Ilustración 17. Deshidratación por rocío</i>	<i>33</i>
<i>Ilustración 18. Deshidratación por congelación</i>	<i>33</i>
<i>Ilustración 19. Planta de Naranja.....</i>	<i>35</i>
<i>Ilustración 20. Tamaño de la raíz.....</i>	<i>35</i>
<i>Ilustración 21. Tallo de la planta de naranja</i>	<i>36</i>
<i>Ilustración 22. Hoja de la planta de naranja</i>	<i>36</i>
<i>Ilustración 23. Flor de la planta de naranja</i>	<i>37</i>
<i>Ilustración 24. Naranja</i>	<i>37</i>
<i>Ilustración 25. Requisitos de Etiquetado</i>	<i>48</i>
<i>Ilustración 26. Consumo de Frutas</i>	<i>62</i>
<i>Ilustración 27. Frecuencia de Consumo.....</i>	<i>63</i>
<i>Ilustración 28. Consumo de Frutas Deshidratadas</i>	<i>64</i>
<i>Ilustración 29. Preferencia de consumo de Frutas</i>	<i>65</i>
<i>Ilustración 30. Lugares de Adquisición de la Fruta Deshidratada</i>	<i>66</i>
<i>Ilustración 31. Acogida del Mercado</i>	<i>67</i>
<i>Ilustración 32. Tendencia de Precio a Pagar.....</i>	<i>68</i>
<i>Ilustración 35. Ubicación dentro de América</i>	<i>73</i>

<i>Ilustración 36.</i> Arancel aplicado Nación Más Favorecida partida 08134090	84
<i>Ilustración 37.</i> Registro de Operadores en VUE	85
<i>Ilustración 38.</i> Registro de Operadores en Sistema GUIA	86
<i>Ilustración 39.</i> Declaración Aduanera de Exportación	87
<i>Ilustración 40.</i> Manifiesto de Ingreso de Mercancías	88
<i>Ilustración 41.</i> Bill of Lading	89
<i>Ilustración 42.</i> Factura Comercial	90
<i>Ilustración 43.</i> Lista de Empaque Parte 1	91
<i>Ilustración 44.</i> Lista de Empaque Parte 2	92
<i>Ilustración 45.</i> Tipos de Transporte	94
<i>Ilustración 46.</i> Cálculo de costo de transporte para exportación	95
<i>Ilustración 47.</i> Costo del Flete Marítimo	96
<i>Ilustración 48.</i> Puertos de Origen y Destinos Seleccionados	96
<i>Ilustración 49.</i> Contenedor para Exportación	99
<i>Ilustración 52.</i> Puerto de Guayaquil	100
<i>Ilustración 59.</i> Puertos de New York y New Jersey	101
<i>Ilustración 61.</i> Puerto Elizabeth	101
<i>Ilustración 65.</i> Empaque para la exportación de la naranjilla deshidratada	102
<i>Ilustración 66.</i> Etiquetado	103
<i>Ilustración 67.</i> Embalaje	104
<i>Ilustración 68.</i> Bulkfoods.com	105
<i>Ilustración 69.</i> Tipos de Incoterms	108
<i>Ilustración 70.</i> Resumen de Inversiones	116
<i>Ilustración 71.</i> Cálculo Capital de Trabajo	117
<i>Ilustración 72.</i> Valores de Depreciación	121
<i>Ilustración 73.</i> Resumen de Costos de Operación y Mantenimiento	122

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1.</i> Sistematización.....	9
<i>Tabla 2.</i> Variables.....	11
<i>Tabla 3.</i> Operacionalización de las Variables	12
<i>Tabla 4.</i> Enfermedades Transmitidas por Alimentos (MSP, 2014)	15
<i>Tabla 5.</i> Principales países productores de naranjilla 2013.....	20
<i>Tabla 6.</i> Misión, Visión y Valores de la empresa Agroapoyo	25
<i>Tabla 7.</i> Proceso de Deshidratación por Osmosis	30
<i>Tabla 8.</i> Valor Nutricional de la naranjilla	38
<i>Tabla 9.</i> Valores del tamaño de la muestra.....	58
<i>Tabla 10.</i> Recursos para la recolección de datos.....	60
<i>Tabla 11.</i> Cronograma para la Recolección de Datos	61
<i>Tabla 12.</i> Consumo de Frutas.....	62
<i>Tabla 13.</i> Frecuencia de Consumo	63
<i>Tabla 14.</i> Consumo de frutas deshidratadas	64
<i>Tabla 15.</i> Preferencia de consumo de frutas.....	65
<i>Tabla 16.</i> Lugares de Adquisición de la Fruta Deshidratada	66
<i>Tabla 17.</i> Acogida del Mercado.....	67
<i>Tabla 18.</i> Tendencia de Precio a Pagar.....	68
<i>Tabla 19.</i> Flujo de la Propuesta	72
<i>Tabla 20.</i> Países Beneficiarios del SGP	79
<i>Tabla 21.</i> Revisiones Anuales de Países Beneficiarios	80
<i>Tabla 22.</i> Ubicación geográfica de los puertos en Ecuador	99
<i>Tabla 23.</i> Proceso de Toma de Pedidos.....	106
<i>Tabla 24.</i> Proceso de Comercio Exterior	107
<i>Tabla 25.</i> Tiempo FOB	107
<i>Tabla 26.</i> Tiempo CIF.....	108
<i>Tabla 27.</i> Proceso de Exportación	113
<i>Tabla 28.</i> Costos de Inversión Equipos Tecnológicos	114
<i>Tabla 29.</i> Costo de Inversión Mobiliarios.....	115
<i>Tabla 30.</i> Costo de Inversión Gastos de Organización.....	115
<i>Tabla 31.</i> Resumen de Inversiones.....	116
<i>Tabla 32.</i> Costo Operativo y Mantenimiento Materia Prima	117
<i>Tabla 33.</i> Costo Operativo y Mantenimiento Empaque	118
<i>Tabla 34.</i> Costo Operativo y Mantenimiento Limpieza	119
<i>Tabla 35.</i> Costo Operativo y Mantenimiento Servicios	119
<i>Tabla 36.</i> Costo Operativo y Mantenimiento Sueldos y Salarios	120
<i>Tabla 37.</i> Costo Operativo y Mantenimiento Empaque	120
<i>Tabla 38.</i> Costo Operativo y Mantenimiento Depreciación	121
<i>Tabla 39.</i> Resumen de Costos de Operación y Mantenimiento	121
<i>Tabla 40.</i> Ingresos	123
<i>Tabla 41.</i> Cálculo del Punto de Equilibrio.....	124
<i>Tabla 42.</i> Cálculo de la tasa de descuento	125

<i>Tabla 43.</i> Flujo de Caja	127
<i>Tabla 44.</i> Variación de Ventas (+10%; -10%)	129
<i>Tabla 45.</i> Variación de Utilidad (+10%; -10%).....	129
<i>Tabla 46.</i> Estados de Pérdidas y Ganancias	130
<i>Tabla 47.</i> Niveles de Impacto	131
<i>Tabla 48.</i> Cálculo del Impacto Social	131
<i>Tabla 49.</i> Cálculo del Impacto Económico.....	132
<i>Tabla 50.</i> Cálculo del Impacto Educativo.....	133
<i>Tabla 51.</i> Cálculo del Impacto Ambiental.....	134
<i>Tabla 52.</i> Cálculo del Impacto Ético	135
<i>Tabla 53.</i> Cálculo del Impacto Comercial	135
<i>Tabla 54.</i> Cálculo del Impacto General.....	136

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor (a) del Trabajo de Grado presentado por la Egresada de la carrera de Comercio Exterior: Quinde Zurita Katherine Liliana, para optar por el título de Ingeniería en Comercio Exterior, cuyo tema es:

“VIABILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE NARANJILLA DESHIDRATADA AL MERCADO ESTADOUNIDENSE”

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Guayaquil, a los 24 días del mes de abril de 2015

Lic. Evangelina Méndez Encalada
Tutor (a) del Trabajo de Grado

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y SESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Katherine Liliana Quinde Zurita, declaramos bajo juramento, que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Laica “Vicente Rocafuerte” de Guayaquil, sin restricción especial o de ningún género.

Katherine Liliana Quinde Zurita
CC. 0923271506

Me gustaría primero agradecerle a Dios, por bendecirme
hasta donde he llegado, porque sin sus fuerzas
no realizaría este sueño.
A mi madre por su apoyo, ejemplo y enseñanzas
durante todos estos años.
A mi familia y amigos por ayudarme a crecer
en el día a día.

A mi tutora de tesis Lic. Evangelina Méndez,
quien ha sabido guiarme en este proceso
de aprendizaje con paciencia y dedicación
para así culminar una etapa más de
mi vida.

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa Agroapoyo es una empresa exportadora de frutos deshidratados en Ecuador, que cuenta con 9 años de experiencia, 5 de estos años se ha dedicado a la exportación de naranja deshidratada. La empresa busca llegar a mercados potenciales alrededor del mundo con productos deshidratados como la naranja.

Estados Unidos es uno de estos mercados potenciales, porque es el principal socio comercial de Ecuador, el primer importador de naranja fresca con una importación de \$31.04 precio FOB y una participación del 56.70% durante el período 2010 – 2014 (BCE, 2014), el arancel para exportar es de 2.50% debido que a Ecuador se lo considera Nación Más Favorecida y existe el acuerdo comercial Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en el que la partida arancelaria 0813.40.00.00 perteneciente a otros frutos deshidratados está beneficiada.

El fin de este proyecto de investigación es implementar un Plan de exportación de naranja deshidratada a Estados Unidos, este plan tiene un alcance no tan solo para la empresa Agroapoyo, sino también para los productores ecuatorianos que quieran especializarse en producir naranja deshidratada.

EXECUTIVE SUMMARY

Agroapoyo Company is an exporter of dried fruits in Ecuador, which has 9 years of experience, 5 of these years has been dedicated to the export of dehydrated naranja. The company seeks to reach potential markets around the world as the naranja dehydrated products.

United States is one of these potential markets, because it is the main trading partner of Ecuador, the largest importer of fresh naranja with an import of \$ 31.04 FOB price and a share of 56.70% over the period 2010-2014 (ECB, 2014), the tariff for export is 2.50% as that Ecuador is considered most favored nation trade agreement and there Generalized System of Preferences (GSP) in which tariff heading 0813.40.00.00 belonging to other dried fruits is benefited.

The purpose of this research project is to implement a Plan to Export dehydrated naranja to United States, this plan has a scope not only for the company Agroapoyo, but also to Ecuadorian producers who want to specialize in producing dehydrated naranja.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación permite conocer el contexto de un Plan de Exportación de naranja deshidratada al mercado estadounidense para la empresa Agroapoyo, ya que hasta el 2013 solo se ha exportado a la Unión Europea. Se da la opción de exportar a Estados Unidos debido a que es el principal socio comercial de Ecuador y es el primer importador de la naranja pero en estado fresco, según estadísticas de comercio de exterior del Banco Central del Ecuador.

El Plan de Exportación de naranja deshidratada a Estados Unidos traerá beneficio tanto para el país como para la empresa Agroapoyo, ya que se gana un mercado en donde la comercialización de naranja deshidratada es inexistente y también porque se convertirán en pioneros al introducir un nuevo producto en este mercado.

En Ecuador existen 7.983 hectáreas de naranja plantadas. Como monocultivos 7.453 has y asociado con otros cultivos 1.476 has. La superficie cosechada en monocultivos es de 5.169 has con una producción de 14.894 Tm. Se comercializan en total 5.473 Tm. Se estima una superficie de pérdida de 405 has por plagas y enfermedades. (Gonzaga & Ramírez, 2014)

En el país existe una variedad nativa de naranja INIAP Quitoense que podría ser consumida directamente como fruta fresca, que se considera un potencial muy grande para el mercado de exportación. Un producto de sabor exquisito como la naranja difícilmente podrá ingresar a mercados del hemisferio norte si se requiere de un proceso para elaboración de jugo o pulpa debido a su acidez, por lo que se requiere la deshidratación de la fruta para poder ser exportada, ya que mediante este proceso la naranja se conserva por un lapso de 12 meses. (Oñate Sánchez, 2011)

La situación actual de las exportaciones a la Unión Europea por parte de la empresa Agroapoyo es buena, ya que cuenta con socios comerciales como Holanda y Alemania; por medio del proyecto de investigación se ha visto en la necesidad de llegar a nuevos mercados como es el de Estados Unidos, debido a

que la importación de naranja fresca es alta, contando con un 56,70% de participación.



Ilustración 1. Logo de la empresa Agroapoyo

Fuente: (Agroapoyo, 2009)



Ilustración 2. Naranja fresca

Fuente: (Agroapoyo, 2009)



Ilustración 3. Naranja deshidratada

Fuente: (Agroapoyo, 2009)

El estudio financiero del proyecto es una de las partes más relevantes, debido a que se presenta la viabilidad del mismo. Se empieza por las inversiones a las cuales se debe incurrir, después están los costos de operación y mantenimiento estos costos son esenciales para operar el proceso de deshidratación y además dirigir una organización adecuadamente cumpliendo con todas las normas.

Se muestra una tabla de ingresos con el precio por lata, con valores proyectados a 10 años; el flujo de caja origina ingresos netos en cada año. El punto donde no

existe ganancia ni pérdida es indicado en el punto de equilibrio para así comprobar la factibilidad de realización.

En este proyecto de investigación se estudiarán las siguientes unidades de análisis:

Capítulo 1: en este capítulo están detallados el problema de esta investigación “Exportaciones inexistente de naranja deshidratada a Estados Unidos”, objetivos tanto generales como específicos, hipótesis y variables que sirven como base para implementar el Plan de Exportación.

Capítulo 2: este capítulo contiene los antecedentes de la exportación de la naranja, procesos de deshidratación, se nombra a la única empresa exportadora de naranja deshidratada en Ecuador, el marco legal en donde se sustenta el Plan de Exportación de naranja deshidratada y el marco conceptual que sirve para entender mejor las palabras técnicas que se utilizan a lo largo del proyecto.

Capítulo 3: dentro de este capítulo están los métodos de investigación a utilizar en la investigación como son el método de Inducción – Deducción, Histórico – Lógico, métodos empíricos y el tipo de estudio. También se encuentra la muestra y resultados de la encuesta realizada a residentes norteamericanos en Indianápolis y los recursos para llevar a cabo las encuestas.

Capítulo 4: este capítulo encierra la propuesta que tiene como tema Plan de Exportación de naranja deshidratada al mercado de Estados Unidos para la empresa Agroapoyo. Este Plan de Exportación consta de un estudio de mercado del mercado meta, arancel para la naranja deshidratada, requisitos y documentos necesarios para la exportación a Estados Unidos, selección del transporte y puertos de salida y destino, contenedores a utilizar, el trámite de exportación a seguir, impacto del Plan de Exportación y por último la validación del Plan de Exportación que da como resultado viable.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1 Tema

El presente proyecto de investigación “VIABILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE NARANJILLA DESHIDRATADA AL MERCADO ESTADOUNIDENSE”, se basa en que la empresa Agroapoyo no exporta al mercado de Estados Unidos porque durante los últimos años desde el 2009 solo exporta al mercado europeo, sintiendo la necesidad de vender al país del norte a pesar de las barreras no arancelarias, que han desanimado a lo largo de los años en incursionar en este mercado.

1.2 Planteamiento del Problema

El problema a investigar es que la naranja deshidratada no llega en este estado al mercado de Estados Unidos, solo en estado natural, debido a las barreras no arancelarias que dificultan su comercialización con este país, además del desconocimiento de muchos productores para obtener estos permisos, que impiden que este potencial no sea explotado en este mercado y que puede incrementar los ingresos de muchos productores ecuatorianos de este producto.

Exportar a Estados Unidos que es el primer importador de la naranja en estado fresco según las estadísticas del Banco Central del Ecuador y también al incentivo por parte del Gobierno de Ecuador de cambiar la matriz productiva que consiste en dejar de exportar lo que producimos en materia prima y exportarlo industrializado.

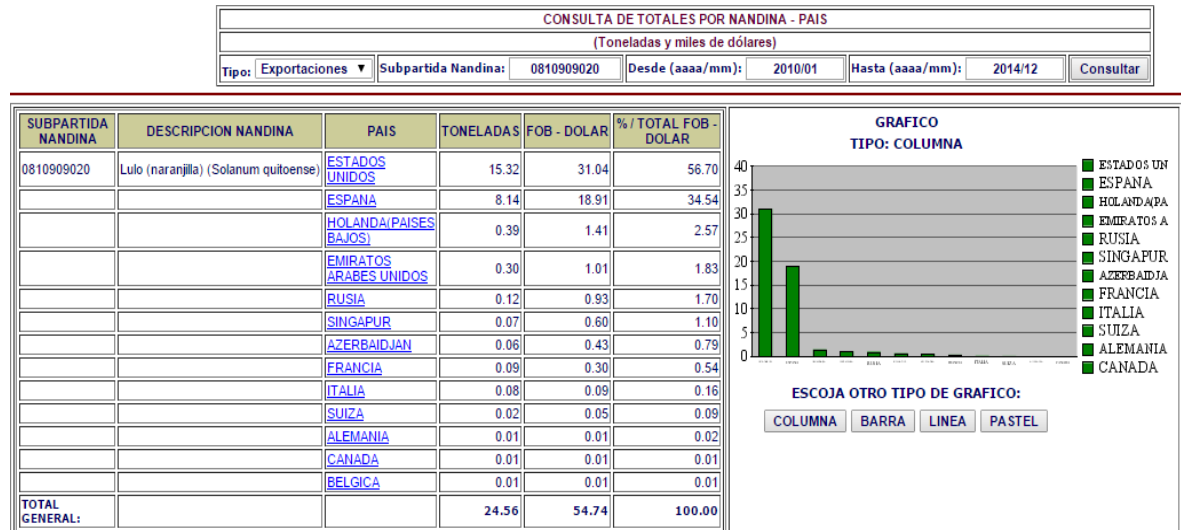


Ilustración 4. Principales Importadores de naranja fresca período 2010 - 2014

Fuente: Banco Central del Ecuador

Desde el año 2000 los productos secundarios no tradicionales han tomado gran importancia en la economía ecuatoriana, dentro de estos, la demanda de frutos exóticos se ha visto en aumento principalmente en los países desarrollados. Los productos secundarios con mayor producción en el país son: la piña, el mango, la maracuyá y la naranja. De estos, la naranja es el fruto que tiene menor proyección internacional. (Andrade - Chong, 2001, pág. 1)

Este proyecto de investigación, propone la creación de un Plan de Exportación para que la empresa Agroapoyo y otros productores exporten naranja deshidratada a Estados Unidos con el fin de abrir un nuevo mercado y convertirse en el primer exportador de este fruto con valor agregado al país de destino establecido.

1.3 Formulación del Problema

No se registran exportaciones de naranja deshidratada hacia el mercado de Estados Unidos por la tradición en ventas del producto en estado fresco natural y la falta de interés de muchos productores ante los trámites respectivos debido a barreras no arancelarias para el ingreso de productos agrícolas a este país.

1.4 Delimitación del Problema

La investigación de este tema se centrará en conocer las limitaciones de la exportación de naranja deshidratada hacia el mercado estadounidense por la cantidad de documentación reglamentaria que este país exige para ingresar y conocer el proceso de deshidratación que utiliza la empresa Agroapoyo en la provincia de Pichincha Km.1.5 vía a Puembo, durante los meses de mayo a octubre del 2014.

Con todo esto se formula el plan de exportación dando a conocer el procedimiento para ingresar al mercado estadounidense.

1.5 Justificación de la Investigación

La creación de un Plan de Exportación con todos los procedimientos necesarios para ingresar al mercado estadounidense, plantea proporcionar resultados de significativa importancia a nivel económico y social.

Este plan impulsará lo siguiente:

- Ser pioneros en la comercialización de naranja deshidratada en Estados Unidos.
- Aporte al crecimiento del PIB a largo plazo.
- Apertura de nuevos nichos de mercado en Estados Unidos.
- Un emprendimiento industrial con creación de fuentes de trabajo.
- Crear grandes expectativas para la instalación de industrias de deshidratación de naranja.

1.6 Sistematización de la Investigación

Tema de investigación:	Viabilidad de la Exportación de naranja deshidratada al mercado estadounidense.
Hipótesis:	La exportación de naranja deshidratada contribuiría al mejoramiento de su comercialización, generando una alternativa de ingresos, para los productores de esta fruta
Tipo de investigación:	Exploratorio
Nivel de estudio:	Descriptivo
Variables:	Variable Independiente: • Exportación de naranja deshidratada. • Trámite de Exportación Variable Dependiente: • Comercialización.
Tipo de Relación de las variables:	Correlacional
Unidad de Análisis:	• Balanza Comercial. • Estadísticas de Comercio Exterior. • Empresa Agroapoyo. • Proyectos de Tesis de acuerdo al tema.
Muestra:	Muestreo selectivo de residentes norteamericanos en el estado de Indianápolis.
Lugar:	Km. 1.5 vía a Puenbo – Pichincha
Tiempo:	Mayo - Octubre 2014

Tabla 1. Sistematización

Elaborado por: Katherine Quinde

1.7 Objetivo General de la Investigación

Implementar un Plan de Exportación de naranja deshidratada, dirigido a Estados Unidos como destino preferencial.

1.8 Objetivos Específicos de la Investigación

- Diseñar un Plan de Exportación de naranja deshidratada para la apertura el mercado estadounidense.
- Exportar la naranja deshidratada a Estados Unidos como destino preferencial, para captar este mercado.
- Identificar las restricciones comerciales para el ingreso de la naranja deshidratada a Estados Unidos.
- Identificar los pasos a seguir en el trámite de exportación para que el proceso sea efectivo.

1.9 Límites de la Investigación

Financiamiento: si los bancos o empresas donde se pedirán los préstamos para la instalación de la industria de naranja deshidratada no otorgan dichos préstamos, los recursos económicos no serán suficientes para realizar la propuesta.

Estudio de Mercado: la información que se necesita para el desarrollo del proyecto no se encuentra con facilidad, ya que la naranja deshidratada no es producto representativo de las exportaciones ecuatorianas.

Restricciones Comerciales: para el ingreso de la naranja deshidratada al mercado de Estados Unidos hay barreras arancelarias y no arancelarias. Dentro de las barreras arancelarias se encuentra el pago del 2.50% de advalorem por Nación Más Favorecida (NMF) y en las barreras no arancelarias está la documentación necesaria, Registro de Instalaciones Alimenticias para la Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos (FDA), Notificación Previa de Alimentos para la FDA, etiquetado según el Código Federal de Regulaciones de

EE.UU., revisión del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA).
(ProEcuador, 2013)

1.10 Identificación de las variables

Variables Independientes	Variables Dependientes
Exportación de naranja deshidratada	Comercialización.
Trámite de Exportación	

Tabla 2. Variables

Elaborado por: Katherine Quinde

1.11 Hipótesis

1.11.1 Hipótesis General

La exportación de naranja deshidratada contribuiría al mejoramiento de su comercialización, generando una alternativa de ingresos, para los productores de esta fruta.

1.11.2 Hipótesis Particulares

- El proceso de deshidratación de la naranja permitirá entrar a un nuevo mercado.
- El mejoramiento de la comercialización de la naranja deshidratada suplirá la demanda del mercado meta.
- Al exportar la naranja deshidratada a un nuevo mercado, generará un nuevo rubro de ingresos para los productores.

1.12 Operacionalización de la Variables

Variables	Indicadores	Métodos	Técnicas	Instrumentos	Fuente
Exportación de naranja deshidratada.	• Cantidad de empresas exportadoras de naranja deshidratada. • Procesos de deshidratación.	• Muestreo selectivo de informantes claves.	• Entrevista estructurada y dirigida.	• Guía de Entrevista.	• FEDEXPOR. • Pro Ecuador. • Agroapoyo.
Trámite de Exportación	• Restricciones comerciales para la exportación.	• Hipotético - Deductivo.	• Descriptivo.	• Guía Comercial de Estados Unidos.	• Pro Ecuador.
Comercialización.	• Número de Consumidores. • Distribución geográfica. • Gustos y preferencias.	• Síntesis bibliográficas.	• Investigación.	• Guía Comercial de Estados Unidos.	• Pro Ecuador.

Tabla 3. Operacionalización de las Variables

Elaborado por: Katherine Quinde

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES REFERENCIALES Y DE INVESTIGACIÓN

Se conoce que Ecuador está fomentando la exportación de frutas con valor agregado para el alza de las exportaciones en la Balanza Comercial, por lo que se estima instalar una industria que se dedicará a la deshidratación de la naranja para su exportación. También se encontró informes estadísticos sobre el consumo internacional de frutas deshidratadas, las altas cifras fue lo que alentó a realización de esta investigación.

A nivel local se reseña los siguientes antecedentes:

(Tejena, 2012), realizó un trabajo de investigación denominado “Proyecto para la Exportación de la Naranja Deshidratada”, se basó en un estudio de mercado para la exportación de la naranja deshidratada, estableciendo un mercado meta y los problemas de transportación para la venta de esta fruta al exterior. Entre los lineamientos propuestos, se encuentra el establecimiento de una empresa exportadora de naranja deshidratada llamada “Solanum S.A.” .

(SINIAP, 2001), realizó el III Censo Nacional Agropecuario en donde se encuentra la información sobre la superficie de producción total de naranja y los lugares donde se produce el fruto.

(Oñate Sánchez, 2011), realizó el proyecto de investigación denominado “Estudio de Valor Nutritivo de la Naranja (Solanum Quitoense Lam) Deshidratada por microondas y por secador de bandejas”, se basó en la evaluación nutricional de la naranja (Solanum quitoense Lam) fresca y deshidratada por microondas y secador de bandejas, teniendo como indicador de eficiencia del proceso de deshidratación, el contenido de Vitamina C con la finalidad de reducir al máximo

la pérdida de nutrientes. Para determinar las condiciones óptimas de deshidratación se aplicó dos métodos: uno por deshidratación en microondas con tres tratamientos a potencias de 70, 140 y 210 W y la otra en secador de bandejas a temperaturas de 60, 70 y 80 °C.

(Jara Córdova, 2012), realizó el proyecto de investigación denominado “Obtención de Productos Deshidratados de la Naranja (Solanum Quitoense Lam) utilizando procesos térmicos de secado con aire forzado”, se basó en la obtención de un deshidratado y osmodeshidratado de naranja con la variedad de jugo INIAP Quitoense 2009, para el INIAP con el fin de prolongar el tiempo de vida útil de la fruta pero sin afectar sus propiedades nutricionales. Para ello se utilizó un método experimental mediante técnicas de ósmosis y deshidratación, probando rangos de temperatura de 55 a 75 °C por un lapso de 6 a 14 horas (deshidratado) y de 18 a 32 °C por 1 a 3 horas con un tiempo de secado de 6 y 10 horas (osmodeshidratado), en una estufa de aire forzado.

A nivel internacional se reseña el siguiente antecedente:

(Gómez Venegas, 2010), realizó un proyecto de investigación denominado “Exportación de Fruta Deshidratada”, realizada en Bolivia, se basó en una investigación extensa sobre la producción de frutas deshidratadas y su comercialización al exterior. Entre los lineamientos propuestos, se encuentra ingreso económico a Bolivia, producto de la exportación de frutas deshidratadas como piña, papaya y banano.

2.1.1. Características del sector agrícola en el Ecuador

La evolución de la agricultura tiene como fin satisfacer las necesidades y requerimientos de los países que con el pasar del tiempo se han venido incrementando; este fenómeno siempre estará acompañado por cambios en los hábitos de consumo, exigencias de calidad, variedad de los productos y preocupación por conservar buenas condiciones ambientales, por lo que se necesita cumplir prácticas ambientales como el manejo ambiental de residuos, de emisiones atmosféricas y ruido, de aguas residuales no domésticas y de riesgos. (DMQ, 2009)

Al referirnos a nuestro país, podemos decir que al ser el Ecuador un país predominantemente agrícola, la agricultura es uno de los sectores más importantes de la economía nacional, ya que además de cubrir las necesidades de consumo interno, representa una valiosa fuente de empleo para la población ecuatoriana. Por esto se debe fomentar las buenas prácticas agrícolas (BPA) para asegurar la inocuidad de los alimentos, la salud del consumidor y proteger el medio ambiente y las condiciones laborales del personal que trabaja en una unidad productiva. (Bernal, 2010)

En Ecuador debe crearse un buen programa de BPA ya que se sufre de problemas de mala calidad de los alimentos y bebidas que producimos. Por una parte se encuentran las enfermedades transmitidas por alimentos (ETA) que de alguna manera han mermado la capacidad productiva del país por varias ocasiones. La falta de calidad e inocuidad de los alimentos procesados en diferentes industrias han hecho que estos no puedan ser exportados, relegando así a Ecuador de procesos de competitividad integral, importantes para la economía del país. (Bernal, 2010)

Problemas de Salud	Número de Casos				
	2009	2010	2011	2012	2013
Intoxicación por alimentos	2293	8716	2235	2518	20430
Enfermedades diarreicas	615153	689078	639510	707850	599230
Infecciones debido a Salmonela	2476	3812	1388	2028	5972

Tabla 4. Enfermedades Transmitidas por Alimentos (MSP, 2014)

Fuente: Secretaría del Suelo

Elaborada por: Katherine Quinde Zurita

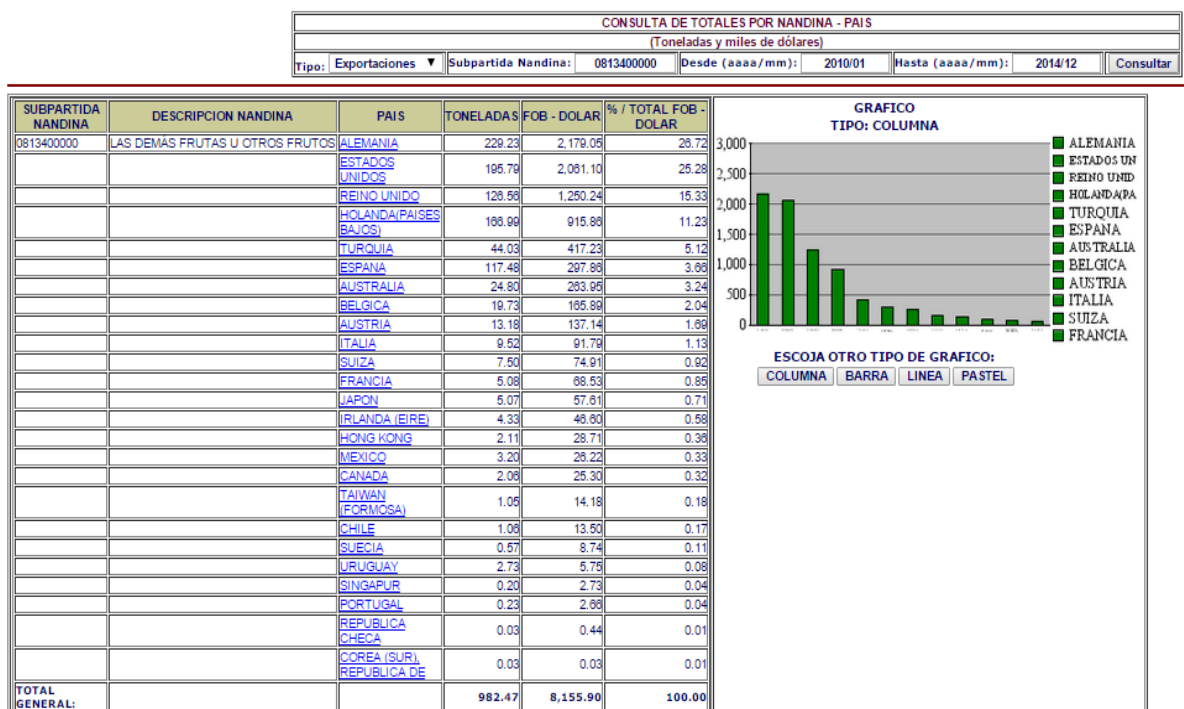
Por lo tanto la inocuidad de los alimentos se entiende como un componente de la salud pública, siendo así un compromiso del estado la protección del consumidor, y al mismo tiempo facilitar la competitividad del comercio tanto nacional como internacional. Esto se lograría si la producción agropecuaria en el Ecuador se realizara bajo las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y las Buenas Prácticas Pecuarias (BPP), las cuales permiten una producción inocua de alimentos. (Bernal, 2010)

2.1.2. Exportaciones de frutas tropicales deshidratadas ecuatorianas

Para la exportación de frutas tropicales deshidratadas hay que tener en cuenta las tres mega tendencias mundiales: salud, conveniencia y sentidos. Estas tendencias están marcando el consumo de alimentos en el mundo entero debido a las preocupaciones que tiene el consumidor actual. (Castro Quelal, 2011)

Las frutas deshidratadas encuadran perfectamente en estas tres mega tendencias, porque están consideradas como un producto saludable, al no necesitar cocción, pueden consumirse en cualquier momento y existe una amplia gama de frutas deshidratadas especialmente las exóticas y tropicales. (Castro Quelal, 2011)

Este tipo de productos es muy apetecido a nivel mundial destacando así a Estados Unidos siendo uno de sus principales importadores dentro del período 2010 – 2014 con un 25,28% de la exportación de frutas deshidratadas de Ecuador. (BCE, 2014)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Ilustración 5. Importadores de frutas deshidratadas desde Ecuador período 2010 – 2014

2.1.3. La Naranja como producto exportable

La naranja es uno de los productos no tradicionales con mejor producción a nivel nacional, ocupando un 7% entre ellas.

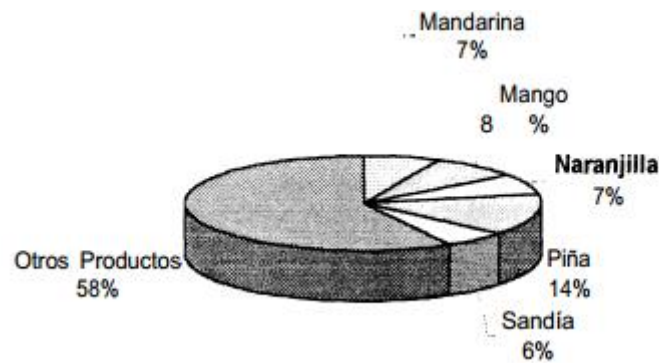


Ilustración 6. Productos No Tradicionales con mejor producción
Fuente: ecuadorexporta.ec

La naranja puede ser producida de mejor manera, ya que es una de las frutas que se cultiva principalmente en la Amazonía ecuatoriana. La actividad de la naranja no solo se limita al cultivo de esta fruta, sino que se extiende a su procesamiento e industrialización bajo la forma de deshidratación. Este producto exótico, no tradicional, no ha tenido un desarrollo adecuado para la exportación, aunque en la última década las exportaciones de los productos agrícolas no tradicionales han crecido aceleradamente.

El porcentaje de crecimiento de los productos no tradicionales ha sido del 30% anualmente. Estas frutas cumplen ciertas particularidades que pueden ser utilizadas para su mejor producción:

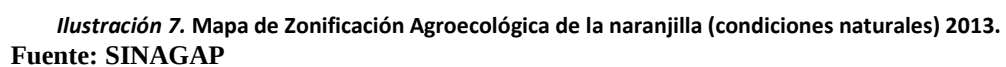
- Son productos que atienden a una nueva demanda de los mercados internacionales.
- Son mercancías nuevas en las exportaciones de Ecuador.
- La demanda de estas frutas es mucho más exigente, en el sentido de comprar productos que cumplan con estándares de calidad y con normas internacionales de protección ambiental. Estos productos son altamente orgánicos.

A Ecuador le conviene estar al tanto del mercado consumidor de naranjillas en los Estados Unidos, ya que es el mayor socio comercial de este país, y también gracias al cambio de la matriz productiva en la que se da prioridad a las exportaciones, sobre todo de los productos no tradicionales. Por lo tanto, con una eficiente producción y comercialización de la naranja como producto exportable significará un rubro importante en la Balanza Comercial de Pagos del Ecuador.

Además, las oportunidades para la exportación de la naranja son muy claras debido a la gran demanda de frutas exóticas en el mercado externo. Los principales países importadores de este fruto a nivel mundial son Estados Unidos, España, Holanda y Emiratos Árabes Unidos, siendo Estados Unidos, el mayor importador de este fruto a nivel mundial. La gran demanda de los Estados Unidos se debe a la gran diversidad de culturas que conforman su población.

La naranja tiene sus orígenes en los cultivos indígenas de Perú, Colombia y Ecuador en donde se la conoce como naranjita, lulo y naranja respectivamente, pero su nombre comercial a nivel mundial es naranja o little orange.

El fruto como lo conocemos puede variar de una zona a otra, debido principalmente a las distintas temperaturas y ambientes. En el año 2013 hubo la publicación de un mapa de zonificación agroecológica del cultivo de naranja en Ecuador, en donde se detalla las zonas en donde se produce esta fruta exótica. (SINAGAP, 2013)



Ecuador y Colombia son los principales productores de naranja en Latinoamérica y Estados Unidos es un importador potencial de este fruto, puesto que no puede cultivarla. Con los procesos tecnológicos con los que se cuenta en la actualidad, se puede procesar de mejor manera la naranja.

PAÍS	PRODUCCIÓN A NIVEL MUNDIAL
Vietnam	16,82%
Tailandia	10,13%
China	9,15%
Países Bajos (Holanda)	6,80%
Turquía	6,58%
Egipto	3,05%
España	3,48%
India	2,61%
Colombia	2,17%
Bélgica	1,23%
RESTO DEL MUNDO	48,18%

Tabla 5. Principales países productores de naranja 2013.

Fuente: Trade Map

Elaboración: Katherine Quinde

Uno de los grandes problemas que enfrenta la exportación de naranja en condiciones naturales es el rápido proceso de maduración de la fruta, ya que cuando se la cosecha está medianamente madura, por ende el espesor de la corteza no resiste la manipulación y transportación en destino. Por la necesidad de crear un producto más duradero, se ha creado la deshidratación de la fruta que podría tener una buena demanda inicial y con una proyección futura de muy alto rendimiento.

El mercado norteamericano prefiere productos de rápida preparación o consumo, el producto procesado y deshidratado se encuentra empaquetado en envases plásticos. La exportación de la naranja deshidratada se proyecta como una propuesta para la inversión privada que deseen incursionar en la exportación de productos no tradicionales.

2.1.4. Empresas productoras de naranja deshidratada.

La empresa exportadora Agroapoyo es la única empresa que produce la naranja deshidratada en el país bajo la marca Andean Passion Gourmet.



Ilustración 8. Línea de Producción Andean Passion Gourmet

Fuente: Agroapoyo



Ilustración 9. Logo de la empresa Agroapoyo

Fuente: Agroapoyo

Agroapoyo es una empresa ecuatoriana que cuenta con una planta industrial ubicada en Km. 1,5 vía a Puenbo, Pichincha, esta ubicación es estratégica porque permite procesar frutas y vegetales provenientes de todas las regiones del Ecuador.

Nuestros colaboradores son profesionales y operarios capacitados, lo cual garantiza su producto final. (Agroapoyo, 2009)

Agroapoyo, inició sus actividades en el 2001 realizando pruebas de degustación con la uvilla deshidratada únicamente a personas cercanas y amigos, y al observar la aceptación del producto, empezó a incursionar con la producción del producto en Puenbo con instalaciones propias. Después de 2 años se convierten en los pioneros en la deshidratación de frutas en el país empezando con la uvilla. Con el paso del tiempo empieza a expandir su portafolio de productos y de líneas. El año en el que alcanzan mayor desarrollo es el año 2009. (Agroapoyo, 2009)

Las cuatro principales líneas con las que trabaja son: Andean Passion Gourmet, Andean Passion Tradicional, Frutz e Ingredientes Industriales; para éstas cuatro líneas cuenta con personal administrativo formado por 4 personas y 11 empleados de producción. (Agroapoyo, 2009)



Ilustración 10. Línea de producción Andean Passion Tradicional.

Fuente: Agroapoyo

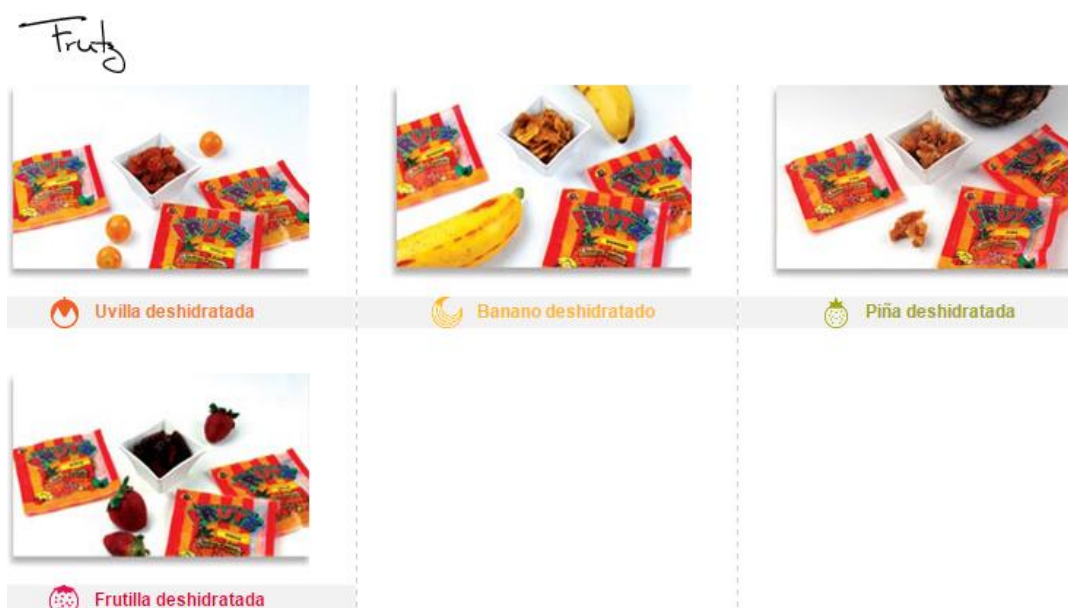


Ilustración 11. Línea de producción Frutz

Fuente: Agroapoyo





Ilustración 12. Línea de producción Ingredientes Industriales

Fuente: Agroapoyo

La empresa tiene ciertos parámetros bajo los cuales trabaja, por lo cual tienen muy bien definido la misión, visión y valores, que se detallan a continuación:

Misión	Visión	Valores
- Dar un valor agregado a las frutas y vegetales ecuatorianos a través de la innovación constante. - Cumplir con las normas y estándares de calidad que rigen a nuestros productos. - Brindar una mejor calidad de vida a través de nuestros productos.	Desarrollar alimentos únicos que eleven la calidad de vida.	- Innovación - Compromiso - Responsabilidad - Honestidad

Tabla 6. Misión, Visión y Valores de la empresa Agroapoyo

Fuente: Agroapoyo

Elaboración: Katherine Quinde

La línea de producción Andean Passion Gourmet maneja diferentes frutos, algunos de ellos se exportan a la Unión Europea, principalmente a Holanda y Alemania, de estas naciones se distribuye con facilidad a los países nórdicos y a Bélgica, que también son mercados potenciales para las frutas deshidratadas. Los países donde es complicado introducir el producto son España, Francia e Italia porque tienen costumbres gastronómicas muy cerradas, es decir, son menos flexibles en el tema de la alimentación. Los frutos con mayor acogida en Europa han sido la uva y el banano. (Narváez, 2014)

Han participado en algunas ferias como: Anuga que es una feria de alimentos en países como Colombia y Alemania. En Ecuador han intervenido en ferias Gourmet de Alimentos en el Hotel Marriott, en el centro de exposiciones Cemexpo en la feria de alimentos y en el Centro de Convenciones en Guayaquil. (Narváez, 2014)

Manejan una estrategia de desceme, es decir, la idea inicialmente es vender a un precio superior para obtener el mayor beneficio, luego de un tiempo bajan el precio de acuerdo al aumento de la demanda. (Narváez, 2014)

Andean Passion Gourmet inició la producción de naranja deshidratada en octubre del 2009, debido a que ninguna otra empresa había desarrollado este producto, incluso en la actualidad es la única que lo produce, presentaron muestras en ferias tales como Anuga en Colombia y Alemania. (Narváez, 2014)

No se han concentrado en realizar una fuerte promoción en el mercado del consumidor final ya que su segmento meta son las industrias tales como panaderías y pastelerías gourmet. El único lugar donde se puede adquirir es en Galería Ecuador Gourmet localizada en la dirección Reina Victoria N24-263 y Lizardo García. (Narváez, 2014)

A los Estados Unidos se envía el producto pero indirectamente, a través de un intermediario y presentando el certificado de la FDA (Food and Drug Administration). Sin embargo, al mercado que están exportando al momento es la Unión Europea, donde se ha enviado únicamente muestras por medio de distribuidores; el precio FOB, debido a que ninguna otra empresa lo elabora en la actualidad, sería entre \$13 y \$14 el kilogramo. (Narváez, 2014)

La cantidad de naranjas frescas que se transforman mensualmente es de 1000 kilogramos que son extraídos por proveedores de Baeza y que son aproximadamente 150 kilogramos de fruta deshidratada. La capacidad máxima mensual de la empresa Agroapoyo para transformar la fruta es de 5000 kilogramos de fruta deshidratada que equivalen a unos 33.333,33 kilogramos de fruta fresca que puede ser exportada. El precio de la naranja fresca proveniente de Baeza es de \$0,60 el kilo al por mayor. (Narváez, 2014)

Las naranjas son enviadas en gavetas para que no se maltraten y cuando la naranja no esté muy madura y no verde. No se conoce una temporada pico exacto para la naranja, pero se cree que puede estar entre los meses de junio y octubre debido a que el clima es más caliente de lo habitual entre esos meses. (Narváez, 2014)

Las características de la naranja deshidratada y de la naranja fresca son similares, ya que el componente que se pierde por medio del proceso de la deshidratación es el agua y el resto de elementos se disminuyen en una mínima cantidad, aunque se debe considerar que al comer la fruta deshidratada se consume más que si se injiriera la fruta fresca y esto proporciona al cuerpo humano mayor cantidad de nutrientes. (Narváez, 2014)

El elemento de más importancia en la naranja es la vitamina C, betacarotenos, calcio, fósforo, hierro y los antioxidantes que son los encargados de prevenir el cáncer. Adicional cabe recalcar que al añadirle azúcar morena no pierde sus propiedades, esto sucede solo cuando la cocción se la realiza a temperaturas más altas de lo debido. (Narváez, 2014)

Para evitar que los demás componentes se conserven, se mantiene una temperatura intermedia que no pase de 75 grados centígrados y que no sea menor de 65 grados centígrados, para evitar la aparición de una franja de bacterias y hongos, durante un tiempo de diez horas en hornos mediante un proceso conocido como aire tibio, la fruta fresca se coloca en bandejas de aluminio las mismas que se introducen en un horno de gran tamaño por varias horas. Al deshidratar las frutas, se pierden ciertas propiedades, pero son mínimas en relación a las que se pierde al procesar la fruta, es ese el caso de las frutas en almíbar. (Narváez, 2014)

La duración de la fruta deshidratada es de aproximadamente 1 año si no se ha abierto. (Narváez, 2014)

Dentro de las normas de calidad, los requisitos son: Inspección de Sanidad Animal y Vegetal por parte del Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Registro de Instalación Alimenticia, Programa de Importación, Notificación Previa de Alimentos Importados, Capítulo 5. Alimentos, colores y cosméticos y Seguridad Alimentaria por parte de la FDA. (ProEcuador2013, 2013)

2.1.5. Proceso de secado o deshidratación de la fruta

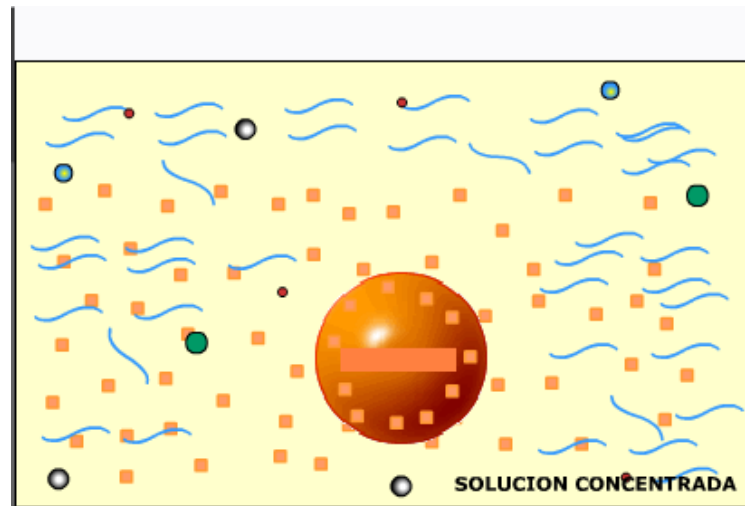
2.1.5.1 Deshidratación por osmosis

La aplicación del fenómeno de ósmosis en la deshidratación de frutas se puede lograr debido a que un buen número de frutas, como es el caso de la fresa, papaya, mango o melón entre otras, cuentan con los elementos necesarios para inducir la osmosis. (Universidad Nacional de Colombia, 2011)

Estos elementos corresponden a la pulpa, que en estas frutas consiste en una estructura celular más o menos rígida que actúa como membrana semipermeable. Detrás de estas membranas celulares se encuentran los jugos, que son soluciones diluidas, donde se hallan disueltos sólidos que oscilan entre el 5 a 18% de concentración. Si esta fruta entera o en trozos se sumerge en una solución o jarabe de azúcar de 70%, se tendría un sistema donde se presentaría el fenómeno de ósmosis. (Universidad Nacional de Colombia, 2011)

Los jugos en el interior de las células de la fruta están compuestos por sustancias disueltas en agua, como ácidos, pigmentos, azúcares, minerales, vitaminas, etc. Algunas de estas sustancias o compuestos de pequeño volumen, como el agua o ciertos ácidos, pueden salir con cierta facilidad a través de orificios que presenta la membrana o pared celular, favorecidos por la presión osmótica que ejerce el jarabe de alta concentración donde se ha sumergido la fruta. (Universidad Nacional de Colombia, 2011)

La presión osmótica presente será mayor en la medida que sea mayor la diferencia de concentraciones entre el jarabe y el interior de los trozos de la fruta. El efecto de esta diferencia se ve reflejado en la rapidez con que es extraída el agua de la fruta hacia el jarabe. El valor de esta diferencia en el ejemplo anterior permite que los trozos de fruta se pierdan cerca del 40% del peso durante cerca de 4 horas de inmersión. (Universidad Nacional de Colombia, 2011)



Fuente: Universidad Nacional de Colombia

Ilustración 13. Deshidratación por osmosis

La posibilidad de que la sacarosa del jarabe entre en la fruta dependerá de la impermeabilidad de las membranas a este soluto. Por lo general los tejidos de las frutas no permiten el ingreso de sacarosa por el tamaño de esta molécula, aunque si pueden dejar salir de la fruta moléculas más sencillas como ciertos ácidos o aromas. (Universidad Nacional de Colombia, 2011)

En circunstancias como el aumento de temperatura por escaldado previo de las frutas, la baja agitación o calentamiento del sistema se puede producir ingreso de sólidos hasta un 6 a 10 %. (Universidad Nacional de Colombia, 2011)

Como hasta ahora se ha visto, de las características y las condiciones en que se realice el proceso, dependerán los fenómenos que dentro del sistema fruta: jarabe se presenten. Este proceso que es muy sencillo de llevar a cabo, tiene una metodología propia que puede ser aplicada en condiciones nada especiales como se presenta a continuación. (Universidad Nacional de Colombia, 2011)

Preparación de la fruta	•Selección de la fruta que posea estructura celular rígida o semi rígida. Se puede cortar en trozos como cubos, tiras o rodajas. •La fruta se lava, y puede trabajarse entera o en trozos. Si la piel es muy gruesa y poco permeable no permite una deshidratación rápida. •El tratamiento de permeabilización puede consistir en disolver la película de cera con una sustancia apropiada o someter la fruta a un tratamiento de escaldado, es decir mediante la acción de calor durante un tiempo de 1 a 3 minutos.
Deshidratación por osmosis	•El agente osmodeshidratante debe ser un compuesto compatible con los alimentos como el azúcar de mesa, (sacarosa) o jarabes concentrados como la miel de abejas o jarabes preparados a partir de azúcares.
Procesos complementarios	•La fruta parcialmente deshidratada a niveles del 40 - 50% de pérdida de agua no es completamente estable a condiciones ambientales, pero si lo es mas que la fruta fresca. •El proceso de osmodeshidratación se puede aplicar hasta niveles donde la fruta pierde cerca del 70 al 80% de su humedad si se deja el tiempo suficiente dentro de sacarosa o un jarabe de 70%. •Algunos de los procesos complementarios son la refrigeración, congelación, pasteurización, liofilización, secado con aire caliente, adición de conservantes o empacado en vacío.
Empaque	•En general las características del material de empaque deben responder al nivel de estabilidad esperado del producto empacado.

Tabla 7. Proceso de Deshidratación por Osmosis

Fuente: Universidad Nacional de Colombia

Elaborado por: Katherine Quinde

2.1.5.2 Deshidratación solar

La deshidratación solar, es cuando se hace uso de la radiación solar como fuente de energía para la deshidratación de las frutas. Este secado de las frutas se lo puede realizar de dos formas: deshidratación sola indirecta y deshidratación sola directa. (UNESCO, 2014)

2.1.5.2.1 Deshidratación solar indirecta

Es cuando a la radiación solar es captada por medio de un colector, en el cual circula cierta cantidad de aire; el flujo de aire se calienta y permite el ingreso a la cámara donde se encuentra la fruta, la cual es sometida a la deshidratación por medio del aire caliente que pasa sobre la misma. (UNESCO, 2014)

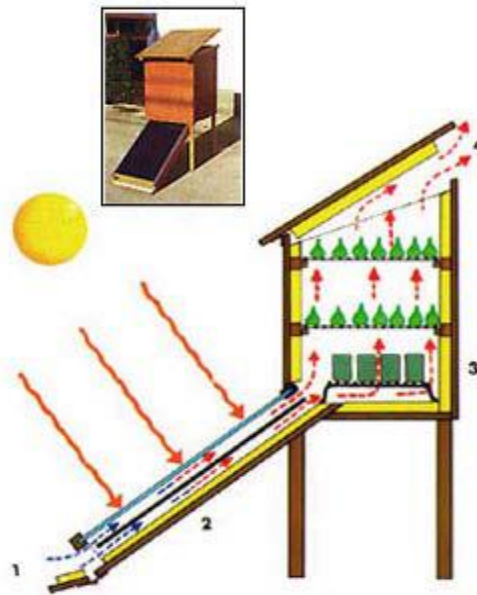


Ilustración 14. Deshidratación solar indirecta

Fuente: http://www.terra.org/bd_imagenes/0006084.jpg

2.1.5.2.2 Deshidratación solar directa

Se da cuando la radiación solar incide directamente para secar la fruta elegida, se adquiere la energía necesaria para la evaporación. La humedad que se forma, es removida por el aire. (UNESCO, 2014)

El método mencionado no es recomendado en su totalidad, ya que la fruta pierde muy rápido sus nutrientes y se daña muy fácilmente. (UNESCO, 2014)

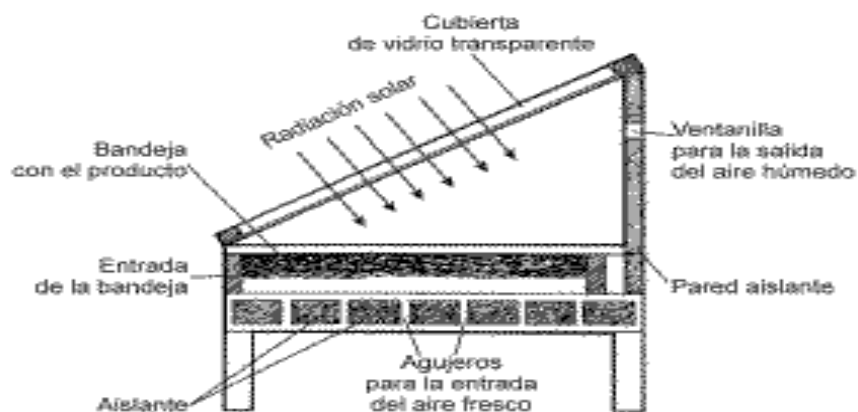


Ilustración 15. Deshidratación solar directa

Fuente: <http://www.cubasolar.cu/biblioteca/Energia/Energia06/images/secadofig1.gif>

Este tipo de deshidratación está enfocado para las abundantes cosechas que existen durante la época de verano, ya que se presenta niveles altos de descomposición. (UNESCO, 2014)

Puede realizarse en la mayoría de locaciones, siempre que se tome en cuenta la cantidad de radiación solar y la humedad existente. (UNESCO, 2014)

2.1.5.3 Deshidratación al aire libre

Este método es usado exclusivamente para frutas, semillas y hortalizas como el pimiento y los tomates. (Navarrete, 2010)

Solo es aplicable en lugares donde las regiones son templadas o cálidas, ya que la humedad del aire es la adecuada para que este proceso se lleve a cabo. (Navarrete, 2010)



Ilustración 16. Deshidratación al aire libre

Fuente: http://images.engormix.com/s_articles/2173_01.jpg

2.1.5.4 Deshidratación por rocío

La ventaja que presenta este sistema es su rapidez en la deshidratación de los alimentos. Consiste en una pulverización atomizada en una contracorriente de aire seco y caliente, de modo que las pequeñas gotas son secadas, cayendo al fondo de la instalación. (Bedri, 2014)

Para esto se requiere de: un ventilador de potencia apropiada, un sistema de calentamiento de aire, un atomizador, una cámara de desecación y los medios necesarios para retirar el producto seco. (Bedri, 2014)



Ilustración 17. Deshidratación por rocío

Fuente: http://www.quiminet.com/imagen/drum_secado_03.jpg

Este es el proceso de deshidratación que se utilizará en la producción de la naranja deshidratada.

2.1.5.5 Deshidratación por congelación

Se basa en la eliminación del agua, a través de la evaporación. Se debe mantener una temperatura y una presión por debajo de las condiciones del llamado punto triple (punto en el que pueden coexistir los tres estados físicos, tomando el del agua un valor de 0,0098 °C). (Navarrete, 2010)

Las ventajas que presenta esta deshidratación por congelación son:

- Reduce las reacciones de oxidación.
- Se reduce al mínimo la alteración física de las frutas y/o hortalizas.
- Mejora en las características de reconstitución.



Ilustración 18. Deshidratación por congelación

Fuente: http://img.alibaba.com/photo/345215849/Freeze_drying_machine_shell.summ.jpg

2.1.6. Elementos a considerar en la deshidratación de frutas

- Dada la naturaleza de la materia prima que requiere este negocio, es fundamental tener en cuenta las temporadas de cosecha.
- Se recomienda aprovechar las temporadas altas para deshidratar y conservar la fruta, pues su costo suele ser menor.
- Según cálculos de los especialistas, la fruta deshidratada se puede almacenar sin ningún problema hasta por más de un año.
- Las condiciones mínimas para un óptimo almacenamiento del producto son: ambiente de humedad relativa baja, temperatura baja (sin llegar a los cero grados centígrados) y condiciones de sombra, preferentemente.
- Los envases ideales para el almacenamiento de la fruta deshidratada son los que están hechos de plástico.

(Soy Entrepreneur, 2014)

2.2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

2.2.1 Teorías

Las teorías que se van a emplear en el desarrollo del plan de exportación son:

- a) Para desarrollar las generalizaciones de la naranja, la industria y su producción se hace antecedente a: características de la naranja, ventajas nutricionales e inmunológicas de la naranja deshidratada, procesos de siembra y cosecha.
- b) Para el análisis del entorno internacional se desarrolla: balanza comercial barreras de entrada, acuerdos comerciales.
- c) Para el proceso de exportación se analiza: partidas arancelarias, INCOTERMS, restricciones de entrada, procesos aduaneros.
- d) Para la comercialización de la naranja deshidratada se estudia: inventarios, suministros, transporte, tiempos de entrega.
- e) Para el desarrollo del estudio financiero del plan de exportación de naranja deshidratada a Estados Unidos: indicadores de rentabilidad, costos, ventas, estado de resultados, escenarios económicos.

2.2.2 Generalidades de la naranja

2.2.2.1 Características y propiedades

La naranja también llamada lulo o por su nombre científico *Solanum Quitoense* proviene de la familia *solanaceae* del género *Solanum* y tiene orígenes en América. Es una planta semisilvestre que crece en ecosistemas abiertos por el hombre, especialmente en sitios frescos, sombreados y con buena humedad como áreas de sotobosque en las partes bajas del bosque primario en la región Interandina, bajo estas condiciones, la planta es exuberante, muy verde y vigorosa.



Ilustración 19. Planta de Naranja

Fuente: <https://natalyzambrano.wordpress.com/category/g-principales-productores/>

Su raíz principal penetra hasta 50 cm y tiene gran desarrollo de las raíces laterales.

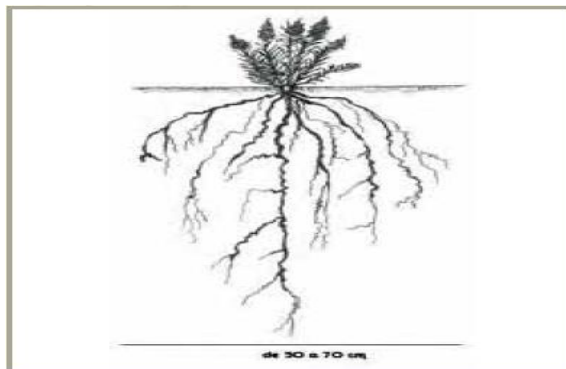


Ilustración 20. Tamaño de la raíz

Fuente: http://www.observatorioredsicta.info/sites/default/files/docpublicaciones/documento_naranja.pdf

El tallo es robusto, semileñoso, cilíndrico y veloso, con o sin espinas. Crece erecta y ramificada desde el suelo, presenta de 4 a 6 ramificaciones laterales que sostienen la planta. Las ramas son fibrosas y resistentes con diámetros hasta de 5 cm, su distribución es radial, cuando las ramas están jóvenes son verdes y succulentas, pero se tornan cafés y leñosas a medida que maduran.

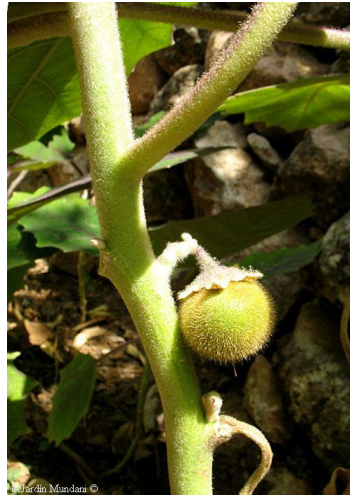


Ilustración 21. Tallo de la planta de naranja

Fuente: <http://descriptoresvarietalesenlulo.blogspot.com/>

Sus hojas son hojas alternas, de forma oblonga, ovalada de color verde oscuro por el haz y verde claro por el envés, con nervaduras pronunciadas de color violáceo, limbo delgado y cubierto de vellosidades. Las hojas están adheridas a las ramas por un pecíolo pubescente y succulento de aproximadamente 15 cm de largo, en ciertas plantas, las nervaduras presentan espinas.



Ilustración 22. Hoja de la planta de naranja

Fuente: http://www.observatorioredsicta.info/sites/default/files/docpublicaciones/documento_naranja.pdf

Sus flores en una misma inflorescencia se pueden encontrar tres tipos de flores: de pistilo largo, medio y corto; siendo únicamente fértiles las de pistilo largo. Es indispensable que cada cojín floral tenga como mínimo dos hojas fotosintéticamente activas, para garantizar la adecuada formación de los frutos del cojín correspondiente.



Ilustración 23. Flor de la planta de naranjilla

Fuente:http://www.observatorioredsicta.info/sites/default/files/docpublicaciones/documento_naranjilla.pdf

Su fruto es un fruto redondo – ovalado, internamente dividido en cuatro compartimentos separados por particiones membranosas, llenos de pulpa de color verde – amarillento y numerosas semillas pequeñas. La jugosa pulpa tiene un sabor ácido entre suave y fuerte, que ha sido descrito como una mezcla de cítricos o de piña con frutilla.



Ilustración 24. Naranjilla

Fuente:http://www.observatorioredsicta.info/sites/default/files/docpublicaciones/documento_naranjilla.pdf

Entre sus propiedades se tiene que es rico en vitamina C y posee un alto contenido en hierro, a lo cual atribuyen las propiedades de tonificar y ayudar en el buen funcionamiento de los riñones. Tiene además la característica de diluir algunas toxinas del organismo por eso es recomendado para las personas que sufren de enfermedades como ácido úrico o gota.

2.2.2.2 Valor Nutricional e Inmunológico

2.2.2.2.1 Valor Nutricional

La naranja tiene las vitaminas A, B1, B3, B5, B6, B9, C y E. Respecto a los minerales, la naranja nos aporta Calcio, Cobre, Hierro, Fósforo, Magnesio, Manganeseo, Potasio, Selenio, Sodio, y Zinc.

Componente	Unidad	Pulpa pura	Pulpa + semilla
Valor energético	Cal	28,0	45,0
Humedad	%	91,6	87,5
Proteína	g	0,7	1,2
Grasa	g	0,1	0,2
Carbohidratos	g	6,8	10,9
Fibra	g	0,4	4,0
Ceniza	g	0,6	0,7
Vitamina A	mg	50,0	70,0
Tiamina	mg	0,6	0,7
Riboflavina	mg	0,4	0,4
Niacina	mg	1,5	1,5
Ácido Ascórbico	mg	65,0	48,0
Calcio	mg	8,0	11,0
Fósforo	mg	14,0	41,0
Hierro	mg	0,4	0,6

Tabla 8. Valor Nutricional de la naranja

Fuente: http://www.observatorioedsicta.info/sites/default/files/docpublicaciones/documento_naranja.pdf

Elaborado por: Katherine Quinde

2.2.2.2.2 Valor Inmunológico

La naranja tiene varias propiedades que ayudan al buen rendimiento del cuerpo humano las cuales conforman su valor inmunológico. Entre esas tenemos:

- a. Tiene propiedades antioxidantes. Elimina los radicales libres.
- b. Tiene propiedades desintoxicantes. Ayuda a eliminar las toxinas en la sangre.
- c. Tiene propiedades diuréticas.
- d. Reduce los riesgos de padecer cálculos renales.
- e. Reduce los riesgos de padecer enfermedades renales.
- f. Reduce los riesgos de padecer enfermedades cardiovasculares.
- g. Previene la presión arterial alta.
- h. Elimina el colesterol.
- i. Ayuda en la formación ósea.
- j. Favorece la buena salud capilar.
- k. Favorece el crecimiento de las uñas.
- l. Estimula el sistema inmunológico.
- m. Ayuda en la formación de glóbulos rojos, glóbulos blancos y plaquetas.
- n. Tiene propiedades cicatrizantes. Ayuda a reducir el tiempo de cicatrización de las heridas.
- o. Tiene propiedades tonificantes. Tonifica el hígado.
- p. Tiene propiedades digestivas. Mejora la digestión.
- q. Alivia los síntomas de los catarros y los estados gripales.
- r. Reduce la pérdida de visión.

2.3. MARCO LEGAL

2.3.1 Permisos y Certificaciones para la exportación de naranja deshidratada

2.3.1.1 Registro de Instalaciones Alimenticias

Establece que todas las instalaciones que procesen, empaquen, almacenen productos que serán exportados a Estados Unidos, deberán registrarse anualmente ante la FDA. Se debe tener en cuenta:

- Si una empresa se encuentra registrada en la FDA, en cumplimiento de otras disposiciones, debe registrarse nuevamente de acuerdo con esta Legislación.
- Cada empresa deberá nombrar un representante o agente calificado que resida o mantenga un centro de actividad comercial en los Estados Unidos.
- Cualquier actualización al registro debe efectuarse en los 30 días siguientes a la adopción de cualquier cambio que varíe al contenido en el registro inicial.
- Cualquier importación que ingrese a territorio norteamericano y que carezca de registro, no será permitida. En este caso, la FDA incauta y traslada a un “recinto seguro”. Los costos de este almacenamiento más los costos de transporte deben de ser sufragados por el importador.
- Están exentas de registro las explotaciones agrícolas, los establecimientos minoristas, los restaurantes y otros que preparen y sirvan directamente a los consumidores, los barcos pesqueros que no procesan la pesca y las instalaciones reguladas por USDA. (United States Department of Agriculture’s).

(ProEcuador2013, 2013)

2.3.1.2 Notificación Previa de Partida de Alimentos Importados

Todo producto que tenga como destino el mercado de Estados Unidos, o bien debe hacer tránsito por territorio de ese país hacia un tercer país, debe ser notificado a las autoridades de la FDA, en un lapso no mayor de cinco días, ni menor del mediodía del día anterior a su arribo a Estados Unidos.

El Aviso Previo, debe ser remitido electrónicamente por el importador o por el transportista si es mercancía en tránsito, a las autoridades del FDA quienes remitirán un número de confirmación. La información solicitada es la siguiente:

1. Identificación del remitente, incluyendo nombre e información de la empresa.
2. Número de registro del Sistema de Aduanas de los Estados Unidos (ACS), así como cualquier otro número de identificación del Sistema Aduanero de Estados Unidos.
3. Identificación del puerto de ingreso de la mercancía importada.
4. Identificación de los productos importados, incluyendo el código FDA de los productos, el nombre común o su nombre comercial, el volumen, describiendo por dimensiones del empaque.
5. Identificación del fabricante o procesador.
6. Identificación del productor si es conocido.
7. País de origen.
8. Identificación del expedidor.
9. Identificación del país desde donde se remite el producto.
10. Información anticipada de la llegada, indicando lugar, fecha y hora.
11. Identificación del importador o consignatario.
12. Identificación de la empresa transportadora.

Para la notificación considerar:

1. Si en un mismo embarque se remiten productos diferentes o procesados por distintas empresas, se deberá efectuar un Aviso Previo para cada grupo de productos. Producto que llegue al territorio de los Estados Unidos sin haber cumplido con el requisito del Aviso Previo, será rechazado y trasladado por las autoridades del FDA a un “recinto seguro”, los costos generados serán cargados al importador.
2. En ambos casos, en el Registro y en el Aviso Previo, se contemplan excepciones, entre las cuales se mencionan particularmente algunos productos que son regulados exclusivamente por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, como las aves, los huevos entre otros.

3. En el caso de los países de América Latina y el Caribe, la información relacionada a las dos reglamentaciones mencionadas anteriormente es de carácter obligatorio para todos los productos alimenticios que entren a los Estados Unidos.

(ProEcuador2013, 2013)

2.3.1.3 Establecimiento y Mantenimiento de Registros

Se obliga a establecer y mantener registros a las personas nacionales que fabriquen, procesen, envasen, distribuyan, transporten, almacenen, reciban o importen alimentos destinados al consumo humano o animal en los Estados Unidos, y de igual manera las instalaciones extranjeras que fabriquen, procesen, envasen o almacenen alimentos destinados al consumo humano o animal en los Estados Unidos. Deben de mantener dos tipos de registros:

- 1) Identificación de las fuentes anteriores inmediatas: Ya sean extranjeras o nacionales de todos los alimentos recibidos deben incluir:
 - El nombre de la empresa y la persona responsable.
 - La dirección.
 - El número de teléfono, el número de fax y la dirección de correo electrónico.
 - El tipo de alimento, incluyendo la marca y la variedad específica (por ejemplo, queso tipo cheddar de la marca ABC)
 - La fecha de recepción.
 - El número de lote u otro número identificativo.
 - La cantidad y el tipo de envase (por ejemplo botellas de 12 onzas).
 - El nombre, dirección, número de teléfono, y si se tiene, el número de fax y la dirección de correo electrónico del transportista que lo entregó.
 - Los registros deberán incluir la información disponible dentro de lo razonable que permita identificar la fuente específica de todos y cada uno de los ingredientes que se utilizaron para confeccionar todos y cada uno de los lotes de producto acabado.

2) Identificación de los receptores posteriores inmediatos. De todos los alimentos emitidos deben de incluir:

- El nombre de la empresa y la persona responsable.
- La dirección.
- El número de teléfono, el número de fax y la dirección de correo electrónico.
- El tipo de alimento, incluyendo la marca y variedad específica.
- La fecha de emisión.
- El número de lote u otro número identificativo.
- La cantidad.
- El tipo de envase.
- El nombre, dirección, número de teléfono, (y, si se tiene, el número de fax y la dirección correo electrónico) del transportista al que se entregó el producto.

Los registros sobre alimentos perecederos que no estén destinados a la transformación en alimentos no perecederos, así como los registros sobre alimentos para animales, incluidos para los de animales domésticos, se tendrían que conservar durante un año a partir de la fecha en que se crearon. Los registros sobre todos los demás alimentos se tendrían que conservar durante dos años a partir de la fecha en que se crearon.

Exentos de estos requisitos:

- Las explotaciones agrícolas.
- Los restaurantes.
- Los establecimientos sin ánimo de lucro que preparen o sirvan alimentos directamente a los consumidores.
- Los barcos pesqueros que no lleven a cabo operaciones de procesamiento y aquellas personas reguladas de forma exclusiva por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos en diversas Leyes.

Las instalaciones extranjeras, si los alimentos que proceden de ellas se ven sometidos a operaciones posteriores de fabricación o procesamiento (incluido el envasado) en otras instalaciones situadas fuera de los Estados Unidos. La

instalación no está exenta de la obligación de mantener registros si las actividades de procesamiento o envasado de la instalación sucesiva se limitan a la fijación de una etiqueta al envase u otra actividad menor. La instalación que realice ésta actividad menor también tendrá que establecer y mantener un registro.

Si la FDA presume de forma razonable que un artículo alimentario está adulterado y representa una amenaza de consecuencias negativas graves para la salud o de muerte para personas o animales, los registros u otra información a la que tenga acceso la FDA deberán estar disponible para su inspección y fotocopiado o reproducción por otros medios en el plazo de 4 horas si la petición se hace entre las 08:00 horas y las 18:00 horas, de lunes a viernes, o en el plazo de 8 horas en caso de que la petición se realice en cualquier otro momento. Por la cual se autoriza a la FDA a retener un artículo alimentario si existen pruebas o información fidedigna que indiquen que dicho artículo representa una amenaza de consecuencias negativas graves para la salud o de muerte para personas o animales. Los alimentos regulados de forma exclusiva por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos en la Ley Federal de Inspección de Carnes, la Ley de Inspección de Productos de Poultry y la Ley de Inspección de Productos derivados del huevo, NO estarían afectados por la normativa de detención administrativa.

(ProEcuador2013, 2013)

2.3.1.4 Ley 107–188 (Bioterrorismo en Estados Unidos)

Como resultado de los incidentes terroristas del 11 de septiembre de 2001, Estados Unidos promulgó la Ley Contra el Bioterrorismo, que abarca una gran cantidad de disposiciones obligatorias a los exportadores extranjeros que desean importar a Estados Unidos. En cumplimiento de la normativa establecida en la Ley de Respuesta para la Seguridad en Salud Pública y Preparación contra el Bioterrorismo de 2002 o Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 (Ley Bioterrorismo), la Administración de Alimentos y Drogas de Estados Unidos, en inglés Food and Drug Administration FDA, requiere de una notificación previa de alimentos importados para evitar ataques terroristas y

emergencias relacionadas con el suministro de alimentos en Estados Unidos. Para ello, la regulación requiere que las instalaciones que procesan alimentos sean registradas con la FDA y que la FDA sea notificada con anticipación sobre la importación de embarques de alimentos. La FDA debe ser notificada antes de que se dé la importación o que el producto sea ofrecido para su importación a Estados Unidos. La información requerida por el FDA en esta notificación incluye:

1) Clase de importación:

- Consumo
- Express Courier
- Propósito comercial
- Informal
- Equipaje
- Almacenamiento
- Zona de Comercio Extranjero
- Transporte inmediato
- Importación temporal bajo bono
- Transportación y Exportación
- Transportación y Exportación (Express Courier)

2) Puerto de llegada;

3) Nombre y coordenadas de la persona que llena el formulario;

4) Nombre y coordenadas del importador;

5) País de donde proviene el producto;

6) Descripción del producto;

7) Otros datos de identificación del producto;

8) Información sobre cantidades y empaquetamiento;

9) Nombre y coordenadas del fabricante;

10) Nombre y coordenadas del transportista;

11) Nombre y coordenadas del dueño;

12) Nombre y coordenadas del consignatario final; y,

13) Nombre de la bodega donde va a estar el producto, si así ha dispuesto Aduana (USCBP).

Es sumamente importante que el exportador de alimentos notifique previamente el ingreso y el deseo de exportar a Estados Unidos para demoras innecesarias en

la nacionalización del embarque, que incluyen hasta la devolución del embarque total a su puerto de origen.

(ProEcuador2013, 2013)

2.3.2 Requisitos

2.3.2.1 Requisitos de etiquetado

La agencia responsable de la seguridad de alimentos y etiquetas de Estados Unidos es la Food and Drug Administration FDA, que se rige por el Código de Regulaciones Federales o Code of Federal Regulations CFR, Título 21, Capítulo 101; que se basa en la Ley Federal de Alimentos, Drogas y Cosméticos FD & C Act; en la Ley de Empaque y Etiquetado Justo FPLA; y, en la Ley de Etiquetado y Educación sobre Nutrición NLEA. El en Título 21, Capítulo 101 del Código de Regulaciones Federales “Alimentos y Fármacos” Capítulo I – Food and Drug Administration, Department of Health and Human Services, se puede encontrar una gran cantidad de información relativa al tema de etiquetado. En este cuerpo legal se presentan en la Subparte A - Disposiciones Generales; en la Subparte B - Requerimientos Específicos de Etiquetado de Alimentos; Subparte C – Guía y Requerimientos Específicos de Etiquetado Nutricional; Subparte D – Requerimientos Específicos para Exposición de Contenido Nutricional; Subparte E – Requerimientos Específicos para Exposición temas relativos a la Salud; Subparte F – Requerimientos Específicos para Exposición de Descripción no relacionadas con el Contenido Nutricional ni temas de la Salud; Subparte G- Exenciones a los Requerimientos de Etiquetado de Alimentos. Los productos que son vendidos en el territorio de los Estados Unidos y de acuerdo a El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos, requieren que la etiqueta tenga las siguientes características:

1. Debe de estar claramente señalado en el envase el “Lugar de Origen”.
2. Debe de llevar la etiqueta en inglés.
3. Todo producto alimenticio debe tener un nombre común o usual que lo describa en el lado o cara principal del envase.

4. La denominación del producto debe estar localizada en el tercio superior del panel principal, debe de ser visible y prominente en comparación al nombre y marca del producto.
5. Debe de declararse el contenido neto del envase que debe hacerse usando los dos sistemas de medida
6. La lista de ingredientes debe contener todos y cada uno de los ingredientes presentes en el producto de forma descendente. Todos los ingredientes compuestos en alimentos estándares, como por ejemplo, chocolate, mostaza, mantequilla, así: Harina de trigo, azúcar, agua, huevos, almendras, uvas pasas, levadura (benzoato sódico, bicarbonato sódico, bicarbonato amónico, sal, color artificial (amarillo # 6) y lecitina de soya (emulgente).
7. La lista de ingredientes debe de localizarse en el panel de información conjunto con el nombre y dirección del productor del alimento o bien donde se localice la información nutricional. El tamaño mínimo permitido para esto es 1/16 de pulgada que equivale a 2.1 mm.

Otros aspectos a tener en cuenta en la etiqueta del producto son los siguientes:

- Código de Barras / Universal Product Code (UPC): El código de barras aceptado en los Estados Unidos es el Universal Product Code (UPC). Se debe tener en cuenta que el propósito del código de barras es único y exclusivamente comercial (control de inventarios). El gobierno no interviene en aspectos comerciales de este tipo.
- Fecha de Vencimiento: La caducidad se indica mediante las palabras “consumir antes del...” cuando la fecha incluya una indicación del día, o con “consumir preferentemente antes del fin del...” en otros casos. La fecha se tiene que señalar en el orden día-mes-año. Sin embargo, para los productos comestibles con una duración menor de tres meses, el día y el mes de expiración son adecuados; para la expiración de tres a 18 meses, el mes y el año son suficientes; para más de 18 meses es suficiente indicar al año. En el caso de productos alimenticios altamente perecibles, la fecha consiste en día, mes y posiblemente el año, que tiene que estar precedido por las palabras “consumir hasta”.
- Instrucciones de Uso: Este punto constituye un elemento adicional en el envase del producto. Tradicionalmente se incluye este aspecto para beneficio

del consumidor, para aconsejarle al mismo el mejor uso del producto para asegurar la máxima satisfacción.

(ProEcuador2013, 2013)

Supplement Facts			
Serving Size 1 Packet			
Amount Per Packet	% Daily Value		
Vitamin A (from cod liver oil)	5,000 IU	100%	
Vitamin C (as ascorbic acid)	250 mg	417%	
Vitamin D (as ergocalciferol)	400 IU	100%	
Vitamin E (as d-alpha tocopherol)	150 IU	500%	
Thiamin (as thiamin mononitrate)	75 mg	5000%	
Riboflavin	75 mg	4412%	
Niacin (as niacinamide)	75 mg	375%	
Vitamin B ₆ (as pyridoxine hydrochloride)	75 mg	3750%	
Folic Acid	400 mcg	100%	
Vitamin B ₁₂ (as cyanocobalamin)	100 mcg	1667%	
Biotin	100 mcg	33%	
Pantothenic Acid (as calcium pantothenate)	75 mg	750%	
Calcium (from oystershell)	100 mg	10%	
Iron (as ferrous fumarate)	10 mg	56%	
Iodine (from kelp)	150 mcg	100%	
Magnesium (as magnesium oxide)	60 mg	15%	
Zinc (as zinc oxide)	15 mg	100%	
Selenium (as sodium selenate)	25 mcg	36%	
Copper (as cupric oxide)	1 mg	50%	
Manganese (as manganese sulfate)	5 mg	250%	
Chromium (as chromium chloride)	50 mcg	42%	
Molybdenum (as sodium molybdate)	50 mcg	67%	
Potassium (as potassium chloride)	10 mg	< 1%	
Choline (as choline chloride)	100 mg	*	
Betaine (as betaine hydrochloride)	25 mg	*	
Glutamic Acid (as L-glutamic acid)	25 mg	*	
Inositol (as inositol monophosphate)	75 mg	*	
para-Aminobenzoic acid	30 mg	*	
Deoxyribonucleic acid	50 mg	*	
Boron	500 mcg	*	
* Daily Value not established			

Other ingredients: Cellulose, stearic acid and silica.

Ilustración 25. Requisitos de Etiquetado

Fuente: Guía Comercial USA, 2013

2.3.2.2 Requisitos para el Embalaje

2.3.2.2.1 Requerimientos para la exportación con embalajes de madera sólida

APHIS ha establecido normas para la utilización de embalajes de madera Wood Packaging Material importados a Estados Unidos a través de 7 Code of Federal Regulations 319.40. La normativa vigente establece que todo el material de embalaje de madera debe ser tratado y marcado y que debe contar con el aval de la National Plant Protection Organization NPPO del país exportador.

APHIS es la organización encargada de supervisar que todos los requisitos para embalajes de madera importados sean cumplidos y la Plant Protection and Quarantine PPQ es la encargada de regular los embalajes de madera importados. Es importante asegurarse que los embalajes de madera cumplan con los requisitos de APHIS a fin de evitar inconvenientes durante la importación. Se puede encontrar más información relacionada con el tratamiento térmico y el marcado de la madera utilizada para embalaje en el American Lumber Standards Committee ALSC en www.alsc.org/WPM_summary_mod.htm o se puede llamar al (301) 972-1700. Adicionalmente, para conseguir mayores detalles sobre los requerimientos de fumigación y programas de tratamientos para el mercado se

puede comunicar con la National Wood Pallet and Container Association NWPCA al (703) 519-6104 o visitar la página web de la asociación. La mercadería importada con empaquetamiento de madera, en cajas y/o paletas, que no cumpla con la normativa vigente no podrá ingresar, e inmediatamente se realizará la reexportación, en razón de que no se permite ninguna fumigación de maderas en puerto. Para informarse sobre actualizaciones a la normativa se puede referir a la página de APHIS.

(ProEcuador2013, 2013)

2.3.2.2 Requisitos para exportaciones con madera utilizada en importaciones

La Convención Internacional para la Protección de las Plantas o International Plant Protection Convention IPPC establece que la mayoría de embalajes de madera deben ser sometidos a un tratamiento térmico o a una fumigación que generalmente es con bromuro de metilo y que debe ser marcado con un sello internacional de aprobación que certifique que el tratamiento fue realizado. Algunas de las excepciones a esta normativa son las siguientes: fabricados de madera como tableros o contrachapados; bebidas alcohólicas transportados en barriles de madera; trozos de madera menores a 6 milímetros en todas sus dimensiones; aserrín; leña para cocinar; y, maderas con fines medicinales. (ProEcuador2013, 2013)

2.3.2.3 Requisitos Para – Arancelarios

2.3.2.3.1 Maintenance Processing Fee - MPF

Conforme a la normativa 1401 de 19 Code of Federal Regulations del USCBP los importadores deben pagar una cuota de procesamiento de mercancías (MPF) al momento de presentar los documentos de nacionalización, trámite que se conoce como “Entrada” o Entry, todos los artículos tienen que ser entrados.

Las entradas deben ser formales cuando el valor comercial de las mercancías supera los USD 2,000 dólares, con la excepción de ciertas importaciones comerciales como textiles que tienen un valor superior a los USD 250. El MPF para entradas formales corresponde a una tasa Ad Valorem de 0,21 % o 0,021, el

que se calcula sobre el valor de la mercancía importada, sin incluir impuestos, fletes y gastos de seguro. Cabe anotar, que el monto máximo de la tasa no podrá ser superior a USD 485 y en ningún caso podrá ser inferior a USD 25. (ProEcuador2013, 2013)

2.3.2.3.2 Contingentes Arancelarios

Existen otras barreras a las importaciones que toman la forma de contingentes arancelarios, a productos tales como: azúcar de caña, remolacha y productos que contengan azúcar (leche condensada, aderezos de ensalada, dulces, chocolates, productos de cacao y café tostado); productos lácteos como manteca, queso, leche en polvo descremada, cremas y helados), carnes de vaca, maní; y productos de maní, algodón y tabaco, entre otros. Los contingentes arancelarios en promedio están un 10% sobre el nivel de la cuota que se debe pagar y en casos son aranceles prohibitivos pues pueden alcanzar hasta el 350%. (ProEcuador2013, 2013)

2.3.2.3.3 Cuotas

Una cuota a la importación es un control sobre la cantidad importada de una mercancía por un período de tiempo específico, generalmente de un año calendario. En Estados Unidos, la mayoría de los contingentes a las importaciones son administrados y ejecutados por el United States Customs and Border Protection USCBP basándose en las directrices emanadas de un Comité integrado por el Department of State, Department of Commerce, Department of Agriculture, Department of Labor y el U.S. Trade Representative. Cabe mencionar, que en Estados Unidos las cuotas son establecidas mediante proclamación presidencial, orden ejecutiva u acto legislativo y la única función que cumple el USCBP es la de controlar el cumplimiento de la cuota establecida. (ProEcuador2013, 2013)

Tipos de Cuotas

Existen dos clases de cuotas:

Cuota absoluta: se refiere simplemente a permitir el ingreso de una cantidad determinada de productos a Estados Unidos, durante un período específico. Así, cuando la cantidad establecida por la cuota es alcanzado, no se permite más ingresos de esa mercancía hasta que se abra un nuevo período, cuando la cuota

arrancaría de cero de nuevamente. Cuando esta clase de cuota se llena, es necesario esperar hasta el siguiente período para poder ingresar el producto, por ejemplo se lo puede embodegar en una Bonded Warehouse o introducirlo en una Foreign Trade Zone FTZ o reexportar la mercancía, para ingresarla en el próximo período cuando se abra. (ProEcuador2013, 2013)

Cuota por tasas arancelarias: permite la importación de un bien a una tasa reducida hasta una cantidad determinada, y cuando la cuota alcanza su límite, las mercancías son sujeto de un tipo arancelario mayor; y así sucede sucesivamente conforme se van llenando sucesivas franjas de cuotas. (ProEcuador2013, 2013)

2.4.MARCO CONCEPTUAL

En el marco conceptual se definen todos los conceptos y teorías que se utilizarán para formular y desarrollar esta tesis.

GENERALIDADES DEL PRODUCTO Y LA INDUSTRIA

A continuación se describen los conceptos más importantes acerca de la obtención de la naranja fresca y de los diferentes tipos de deshidratación.

- **DESHIDRATACIÓN**: “Eliminar una buena parte de la humedad de los alimentos, para que no se arruinen”. (Infoagro, 2010)
- **SIEMBRA**: “La siembra es una de las principales tareas agrícolas. La siembra consiste en situar las semillas sobre el suelo o subsuelo para que, a partir de ellas, se desarrollen las nuevas plantas”. (Botanical, 2010)
- **PLAGA**: “Conjunto grande de organismos animales o vegetales que ataca una plantación”. (Dictionary, 2013)
- **DEMANDA**: “Cantidad de mercancías o servicios que los consumidores piden y están dispuestos a comprar”. (Dictionary, 2013)

- **PRODUCCIÓN:** “Fabricación o elaboración de una sustancia u otra cosa que resulta útil para uno mismo”. (Dictionary, 2013)

ENTORNO INTERNACIONAL

- **BALANZA COMERCIAL:** “Diferencia entre las Exportaciones y las Importaciones. La Balanza Comercial es favorable o activa cuando las exportaciones, en un período dado, superan a las importaciones; del mismo modo, cuando existen saldos negativos, se habla de una balanza comercial desfavorable o pasiva” (EcoFinanzas, 2012)
- **COMERCIO INTERNACIONAL:** “Actividad en la que una empresa exporta bienes o servicios a consumidores de otro país”. (HILL, 2007)
- **INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED):** “Inversión directa en operaciones empresariales en otro país”. (HILL, 2007)

SELECCIÓN DE PAÍS E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- **MATRIZ DE SELECCIÓN:** “Es una guía que permite seleccionar el país más conveniente para un producto, mediante la comparación y análisis de las variables más representativas de los países de interés”. (Cofoce, 2013)
- **ESTILO DE VIDA:** “Conjunto de valores o gustos compartidos, exhibidos por un grupo de consumidores, y que se reflejan especialmente en patrones de consumo”. (SOLOMON, 2008)
- **SEGMENTO DE MERCADO:** “Detección de grupos de consumidores con hábitos de compra que tienen diferencias importantes con otros grupos”. (HILL, 2007)

LOGÍSTICA

- **EXPORTACIÓN:** “Ventas de los bienes producidos en un país a los habitantes de otro”. (HILL, 2007)
- **ARANCEL:** “Impuesto cobrado a la importaciones”. (HILL, 2007)
- **INCOTERMS:** “Son reglas internacionales uniformes para la interpretación de términos comerciales. Determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compra-venta internacional, solucionando los problemas derivados de las diversas interpretaciones que pueden darse según los países involucrados y reduciendo las incertidumbres derivadas de las múltiples legislaciones, usos y costumbres”. (Español de Negocios, 2011)
- **PARTIDA ARANCELARIA:** “Unidades en que se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado en donde se clasifican grupos de mercancías y que se identifican por 4 dígitos”. (Business Col, 2013)
- **CANAL DE DISTRIBUCIÓN:** “Son las líneas a través de los que se efectúa la función de distribución”. (Esto es Marketing, 2013)
- **TRANSPORTE:** “Acto y consecuencia de trasladar algo de un lugar a otro.” (Definicion.de, 2014)
- **SUMINISTRO:** “Acto y consecuencia de proveer a alguien de algo que requiere”. (Definicion.de, 2014)
- **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:** “Documento expedido en favor de un exportador por un transportista general de mercancía. Hace las veces de recibo, contrato y documento de derechos”. (HILL, 2007)
- **LOGÍSTICA:** “Posible flujo de los recursos que una empresa va a necesitar para la realización de sus actividades” (PromoNegocios, 2010)

ANÁLISIS FINANCIERO

- **RENTABILIDAD:** “Concepto que se refiere a la tasa de rendimiento”. (HILL, 2007)
- **COSTOS:** “Gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio” (Definicion.de, 2014)
- **PRECIO UNITARIO:** “El costo por artículo, o el costo por unidad de medida”. (RPDP, 2011)
- **TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):** “Es aquella tasa que hace que el valor actual neto sea igual a cero” (Econlink, 2012)
- **ESTADO DE RESULTADOS:** “Instrumento que utiliza la administración de la empresa para reportar las operaciones efectuadas durante el periodo contable. De esta manera la utilidad (pérdida) se obtiene restando los gastos y/o pérdidas a los ingresos y/o ganancias”. (Iteso, 2011)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

El proceso de investigación se desarrollará mediante diferentes métodos: teóricos, como la síntesis, análisis, deducción, inducción, lógico e histórico.

3.1.1 Inducción – Deducción

La inducción ayudará a establecer generalizaciones, para pasar de lo particular a lo general. En cambio la deducción se la utilizará con el propósito de realizar demostraciones partiendo de lo general a lo particular.

3.1.2 Histórico – Lógico

Con este método histórico se logrará recopilar datos que se hayan dado a través del tiempo, que a su vez servirán para desarrollar el método lógico, para estudiar y desarrollar las generalidades de plan de investigación.

3.1.3 Métodos Empíricos

Entre los métodos empíricos se utilizarán: la medición y la entrevista

3.1.3.1 La medición

Se utilizará la medición con la finalidad de resaltar información numérica que ayude a analizar los datos estadísticos obtenidos.

3.1.3.2 La entrevista

Se entrevistará a personal de altos cargos de la empresa Agroapoyo, a los encargados de los departamentos de producción y ventas, para conocer de una manera más detallada la elaboración y beneficios del producto, y así potenciarlo al mercado internacional.

3.1.4 Tipo de Estudio

3.1.4.1 Estudio Descriptivo

El estudio que se manejará en este tipo de investigación es de carácter descriptivo, ya que se debe identificar las características de los consumidores del segmento objetivo; las variables de segmentación y su comportamiento de compra hacia la fruta deshidratada, específicamente hacia la naranja deshidratada, en el país al cual se la va a exportar.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1 Población

La población a tomarse en cuenta en este proyecto de investigación será de 852.866 residentes norteamericanos en Indianápolis. Esta cantidad es hasta el año 2013.

3.2.2 Muestra

El método seleccionado para este estudio es el de muestreo aleatorio simple, utilizando la fórmula de tamaño de muestra a continuación:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2(N - 1) + Z^2 PQ}$$

Ecuación 1. Tamaño de la Muestra

Método para seleccionar una muestra aleatoria

Al seleccionar una muestra aleatoria de **n** mediciones de una población infinita de **N** mediciones, si el muestreo se lleva a cabo de forma que todas las muestras posibles de tamaño **n** tenga la misma probabilidad de ser seleccionadas, el muestreo se llama aleatorio y el resultado es una muestra simple.

Muestra

El diseño de muestra o diseño de encuesta especifica el método de obtención de la muestra.

El diseño no especifica la forma de recolectar o medir los datos reales, especifica únicamente el método de recolección de los objetos que contienen la información requerida. Estos objetos se los llama elementos.

Un elemento es un objeto del cual se toma una medición.

Los elementos pueden ocurrir individualmente o en grupos en la población. Un grupo de elementos como una familia o una caja de cerillos se llaman unidad de muestra.

Para seleccionar una muestra aleatoria de unidades de elementos muestrales, es necesaria una lista de todas las unidades muestrales contenidas en la población. Esta lista se la denomina marco muestral, el mismo que es una lista de unidades muestrales.

Significado de las Variables

P: Proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Ese dato es generalmente desconocido, pero se puede optar por una de las siguientes decisiones:

1. Se lo puede estimar mediante una prueba piloto.
2. Puede buscarlo en un estudio anterior.
3. Se lo puede imputar entre 0,4 a 0,6 (lo ideal es utilizar 0,5)

Q: Proporción de individuos que no poseen esa característica.

Si sabemos que $P + Q = 1$, con un simple despeje podemos obtener el valor de

Q:

$$Q = 1 - P$$

$$Q = 1 - 0,9$$

$$Q = 0,1$$

N: Es el tamaño de la población universo (número total de posibles encuestados).

e: Es el error muestral deseado. El error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que obtenemos preguntando a una muestra de la población y el que obtendríamos si preguntamos al total de ella. Este valor debe de ir no en porcentaje, sino en valor relativo.

Z: Es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos.

El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos: un 95.5% de confianza es lo mismo que decir que nos podemos equivocar con una probabilidad del 4.5%. Los valores de Z se obtienen de la tabla de la distribución normal estándar $N(0,1)$.

Los valores de Z más utilizados y sus niveles de confianza son:

Valor de Z	1,15	1,28	1,44	1,65	1,96	2,24	2,58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	97,5%	99%

Tabla 9. Valores del tamaño de la muestra

Elaborado por: Katherine Quinde

Para efectos de nuestra investigación utilizaremos un nivel de confianza del 95% por lo que Z valdrá 1,96.

n: Tamaño de la muestra; es el número de sujetos que componen la muestra extraída de una población, necesarios para que los datos obtenidos sean representativos de la población.

Si se trabaja con un nivel de confianza del 95%, el error máximo permisible es del 5%, con lo cual se tendrían los siguientes valores de las variables de la fórmula:

N= 852.866

Z= 1,96

P= 0,9

Q= 0,1

e= 0,05

Cálculo del tamaño de la muestra para residentes norteamericanos en Indianápolis

Teniendo los datos procedemos realizar el cálculo para obtener el tamaño de la muestra a continuación:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{e^2(N - 1) + Z^2 PQ}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,9 \times 0,1 \times 852.866}{(0,05)^2 (852.866 - 1) + (1,96)^2 \times 0,9 \times 0,1}$$

$$n = \frac{294873,302}{2132,50824}$$

$$n = 138,28 = 138$$

La muestra en este proyecto de investigación es de 138 encuestas dirigidas para los residentes norteamericanos en Indianápolis.

3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.3.1 Encuestas vía online

El principal objetivo que tienen estas encuestas es saber que tan factible es este proyecto de investigación para poderlo implementar en la propuesta.

Para la investigación de mercados respectiva, para este proyecto se ha tomado en cuenta a residentes norteamericanos en el estado de Indianápolis, debido a la cultura que poseen, la tendencia y preferencia de consumo del país al cual se exportara; los posibles consumidores, ayudarán a determinar la acogida que tenga el producto, porque se sabrá con más precisión qué es lo buscan al consumir.

3.4 RECURSOS

Para la elaboración de este estudio se utilizarán los siguientes instrumentos de trabajo:

Cantidad	Material
1	Escritorio
1	Teléfono
1	Marcador
12	Bolígrafo
12	Lápiz
1	Folder
1	Grapadora
1	Perforadora
1	Resma de hojas
1	Impresora Multifunción (Escáner, Copiadora)
1	Conexión a Internet
1	Portátil
1	Sistema Operativo (Windows W7/W8) &/o Linux UbuntuDesktop 12.0 a 12.10
1	Procesador de Palabras Office Word (93, 2007, 2010) &/u Open Office Writer (3.0 a 3.4)
1	Hoja de Cálculo Office Excel (93, 2007, 2010) &/u Open Office Calc(3.0 a 3.4)

Tabla 10. Recursos para la recolección de datos

Elaborado por: Katherine Quinde

3.4.1 Fuentes

La fuente será:

- Encuesta vía online dirigido a residentes norteamericanos en Indianápolis, para obtener información de gran aporte acerca del consumo de frutas deshidratadas en el país de destino.

3.4.2 Cronograma

CRONOGRAMA PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS	
Planteamiento de preguntas	22 de diciembre de 2014
Corrección de preguntas por parte de la tutora	15 de enero de 2015
Contactar a los posibles encuestados	29 de enero de 2015
Establecimiento de hora y lugar para la aplicación de la encuesta	6 de febrero de 2015
Aplicación de la encuesta	8 de febrero de 2015

Tabla 11. Cronograma para la Recolección de Datos

Elaborado por: Katherine Quinde

3.4.3 Presupuesto para la recolección.

El presupuesto establecido para la recolección de datos es de \$ 95.

3.5 TRATAMIENTO A LA INFORMACIÓN: Procesamiento y Análisis

El proceso de análisis de la información aplicada en la investigación comienza después de la recolección de datos, aplicada la encuesta, se comienza con la tabulación ingresando los datos en el programa Excel, las 15 primeras encuestas que fueron realizadas como prueba piloto sirven de enlace para el comienzo del tratamiento de la información. La categorización de las respuestas se da siguiendo el esquema del orden de las preguntas en el cuestionario, empezando de 1 al 7 secuencialmente, como forma de seguir un orden en el análisis para la comprobación de las hipótesis. Una vez tabulada la información se la ingresa en un cuadro que contiene características, número de encuestados y el resultado representado en porcentaje, todos estos datos sirven como base para la representación gráfica de los resultados. Luego de obtener la información gráfica se realizó el análisis de los resultados.

3.6 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Se realizó una encuesta en donde se analizaron las siguientes preguntas a 138 residentes norteamericanos en Indianápolis, los resultados fueron los siguientes:

1. ¿Dentro de su dieta diaria Ud. consume frutas?

SI	88	64
NO	50	36
TOTAL	138	100

Tabla 12. Consumo de Frutas

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

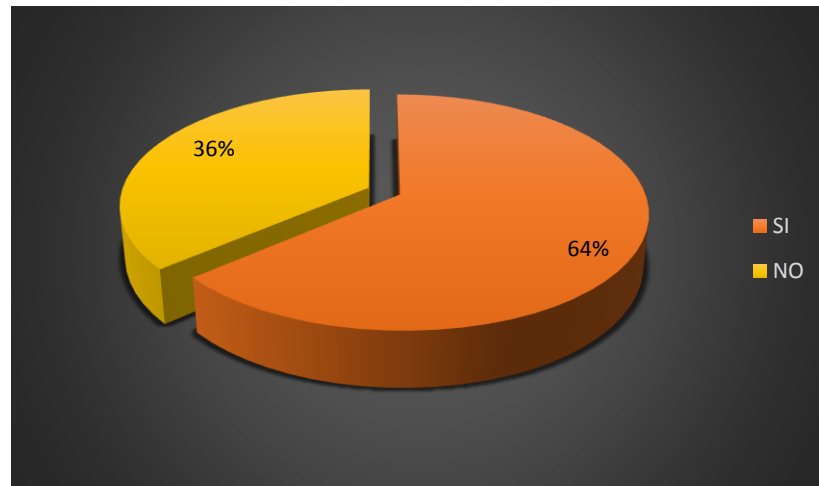


Ilustración 26. Consumo de Frutas

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

De las 138 personas, 88 respondieron afirmativamente y 50 no lo hicieron. Esto indica que este estado es un mercado potencial.

2. ¿Con qué frecuencia Ud. Consume fruta?

0 a 1	50	36
2 a 3	30	22
4 a más	58	42
TOTAL	138	100

Tabla 13. Frecuencia de Consumo

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

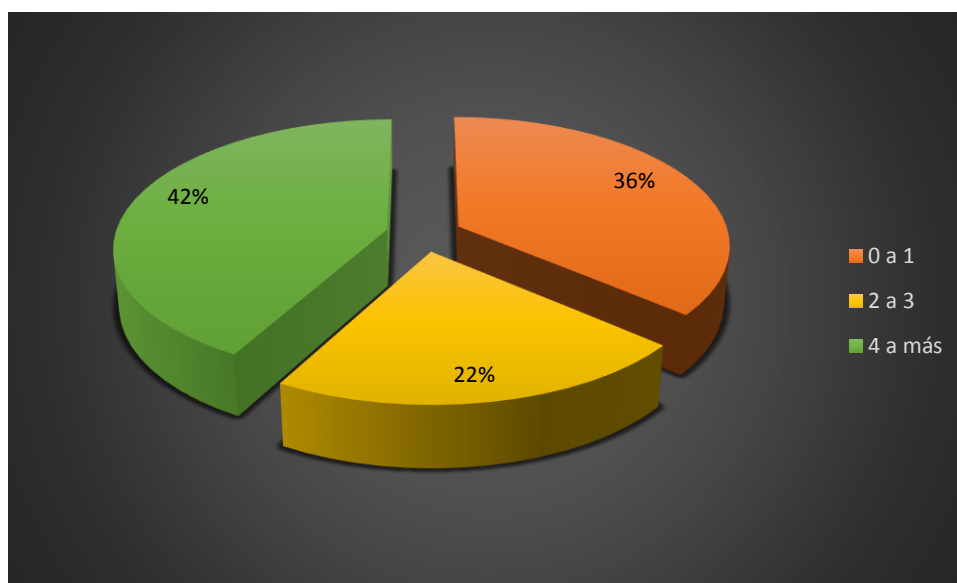


Ilustración 27. Frecuencia de Consumo

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

A esta pregunta el 36% de los encuestados respondió en el rango de 0 – 1 semanal; el 22% de 2 – 3 semanales y en el rango de 4 a más el 42%.

3. ¿Ha consumido frutas deshidratadas?

SI	79	57
NO	59	43
TOTAL	138	100

Tabla 14. Consumo de frutas deshidratadas

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

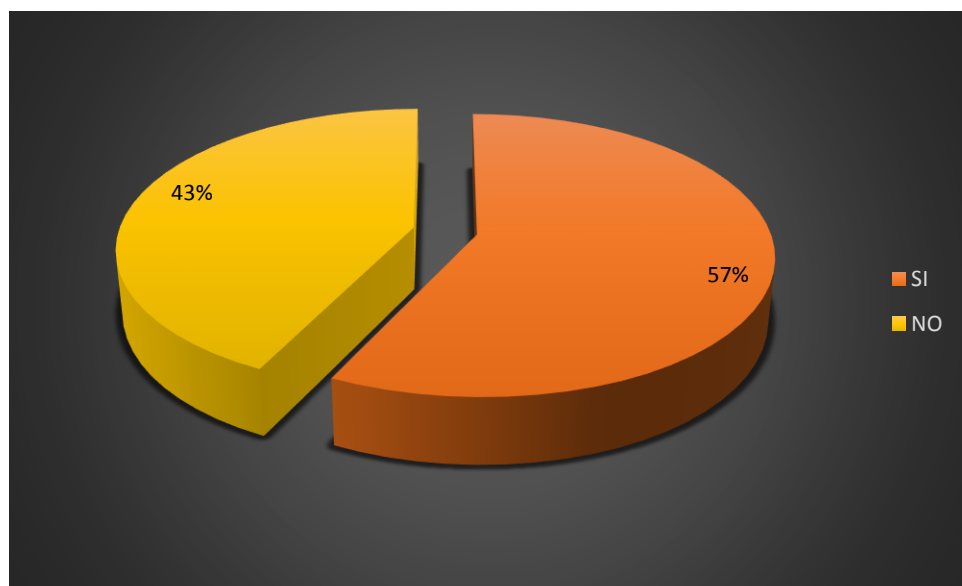


Ilustración 28. Consumo de Frutas Deshidratadas

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

En esta pregunta 79 de los encuestados que representa el 57% contestaron que si han consumido frutas deshidratadas y 59 que representa el 43% contestaron que no. Esto indica que la comercialización de naranja deshidratada es factible.

4. ¿Cómo prefiere consumir frutas?

Conservas	40	29
Deshidratadas	58	42
Pulpa	40	29
TOTAL	138	100

Tabla 15. Preferencia de consumo de frutas

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

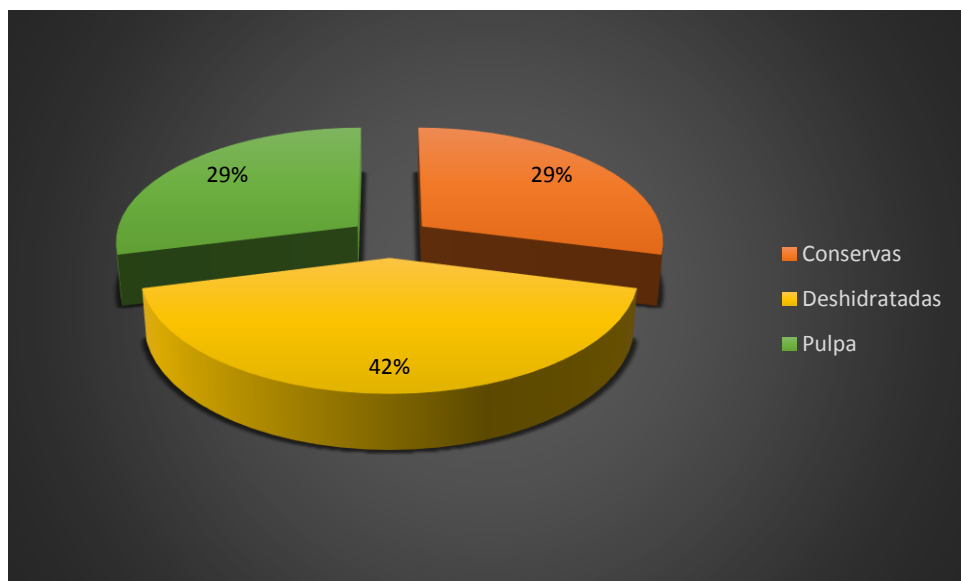


Ilustración 29. Preferencia de consumo de Frutas

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

La forma en como prefieren consumir las frutas son deshidratadas con un 42%, seguido de la pulpa y conservas con un 29%. Las frutas deshidratadas se destacan ya que por su modo de vida es la forma más rápida de consumir las frutas.

5. ¿Dónde la adquiere?

Tiendas	40	29
Supermercados	78	57
Delicatesen	20	14
Otro	0	0
TOTAL	138	100

Tabla 16. Lugares de Adquisición de la Fruta Deshidratada

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

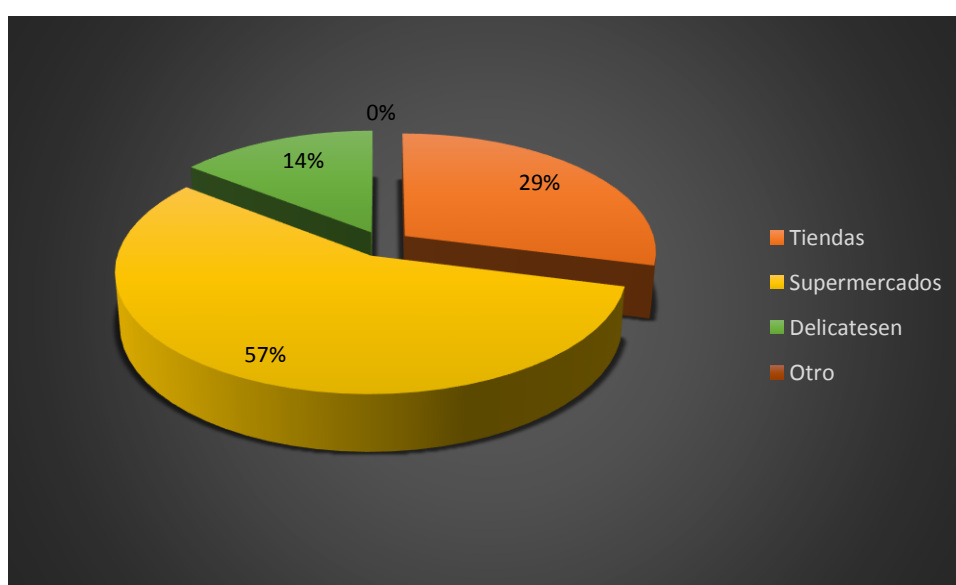


Ilustración 30. Lugares de Adquisición de la Fruta Deshidratada

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

La mayoría adquiere los productos en supermercados, esto representa el 57% de los encuestados; así también algunas personas hacen sus compras ocasionales en tiendas 259% y solo el 174% recurre a delicatesen. Esto indica que los mejores canales para distribuir un producto son los supermercados.

6. ¿Le gustaría la idea de sacar al mercado snacks deshidratados de lulo?

SI	75	54
NO	63	46
TOTAL	138	100

Tabla 17. Acogida del Mercado

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

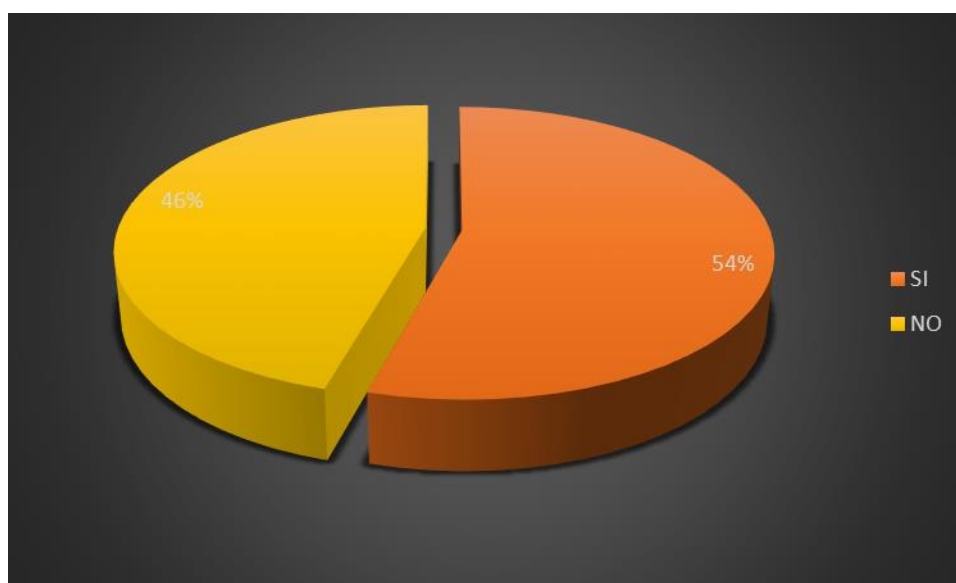


Ilustración 31. Acogida del Mercado

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

A la mayoría de las personas encuestadas les agradaría la idea de consumir un producto nuevo, como lo es la naranja deshidratada, que contenga los mismos beneficios de la fruta fresca y sea mucho más fácil y confiable de saborear.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar, por un contenido de 50 gr?

1 a 3	24	17
4 a 6	73	53
7 a más	41	30
TOTAL	138	100

Tabla 18. Tendencia de Precio a Pagar

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

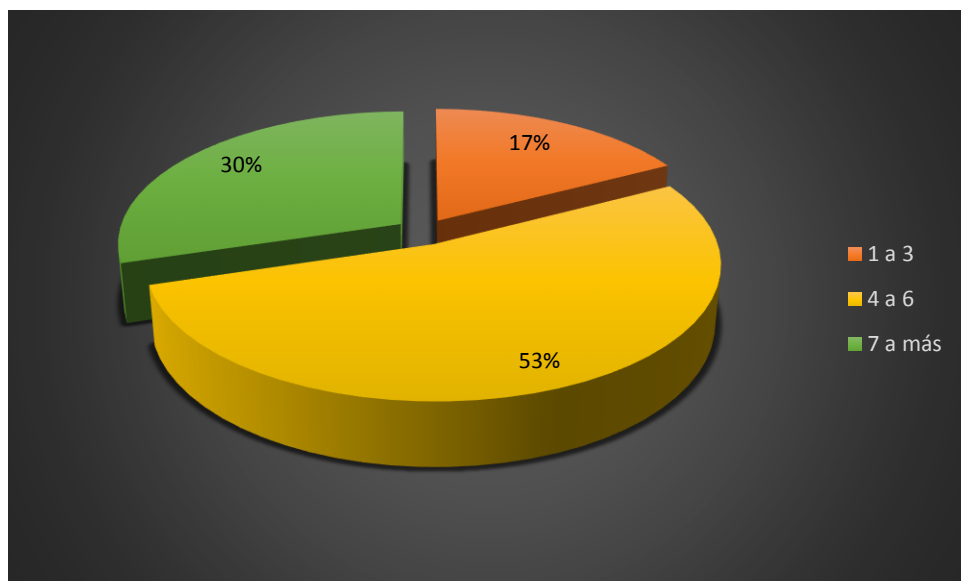


Ilustración 32. Tendencia de Precio a Pagar

Fuente: Investigación

Elaborado por: Katherine Quinde

Para conocer la disposición que tiene el posible cliente a pagar por este producto, se realizó esta pregunta obteniendo que la mayoría de los encuestados prefieren pagar entre \$4 – \$6 USD.

Análisis:

Luego de la presentación de resultados se tiene que las frutas deshidratadas en este caso la naranja son un gran mercado a explotar en esta ciudad, por lo que es factible el plan de exportación a realizar.

CAPÍTULO IV

LA PROPUESTA

4.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA

Plan de Exportación de naranja deshidratada al mercado de Estados Unidos para la empresa Agroapoyo.

4.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

La presente propuesta se justificó debido a la falta de interés por parte de muchos productores en producir la naranja en estado deshidratado debido a que están acostumbrados a producir el fruto en estado fresco.

La empresa Agroapoyo, por el otro lado ha estado exportando la naranja deshidratada, pero solo a la Unión Europea debido a la apertura de este bloque comercial.

La creación del Plan de Exportación de naranja deshidratada al mercado de Estados Unidos para la empresa Agroapoyo hará que esta empresa proyecte sus exportaciones de esta fruta al mercado estadounidense, con el fin de abrir un nuevo nicho de mercado y tener nuevos ingresos que los favorezcan.

4.3 OBJETIVO GENERAL DE LA PROPUESTA

Implementar un plan de exportación orientado a la comercialización efectiva de naranja deshidratada en el mercado estadounidense, durante el año 2015.

4.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA PROPUESTA

- Establecer el costo de la inversión necesario para la exportación del producto.
- Crear vínculos comerciales internacionales, los cuales generen la apertura de nuevos productos ecuatorianos.
- Definir pronósticos de exportación.

4.5 HIPÓTESIS DE LA PROPUESTA

La falta de la implementación de un Plan de Exportación afectaría la comercialización de naranja deshidratada en Estados Unidos para la empresa Agroapoyo.

4.6 LISTADO DE CONTENIDOS Y FLUJO DE LA PROPUESTA

4.6.1 Listado de Contenidos

Capítulo I: Análisis y datos del país seleccionado

- 1.1 Gobierno y Política.
- 1.2 Relaciones Exteriores.
- 1.3 Acuerdos Comerciales, Bloques, Instituciones y Organismos a los que pertenece.
- 1.4 Logística de la exportación.
- 1.5 Estrategia de inventarios

Capítulo II: Exportación

- 2.1 Aranceles.
- 2.2 Requisitos y Documentos del producto para la exportación a Estados Unidos.
- 2.3 Transportación.
- 2.4 Selección del Puerto.
- 2.5 Contenedores para la Exportación.
- 2.6 Determinación de Puertos en Ecuador.
- 2.7 Determinación de Puertos en Estados Unidos.
- 2.8 Empaque, embalaje y etiquetado.
- 2.9 Comercialización
- 2.10 Tiempos de Entrega.
- 2.11 Determinación de Tiempos.
- 2.12 Incoterms.
- 2.13 Trámite de Exportación

Capítulo III: Estudio Financiero

3.1 Costos Financieros

3.2 Costos Operativos y de Mantenimiento

3.3 Ingresos

3.4 Punto de Equilibrio

3.5 Costo de Producción

3.6 Interpretación de los cuadros de sensibilidad

4.6.2 Flujo de la Propuesta

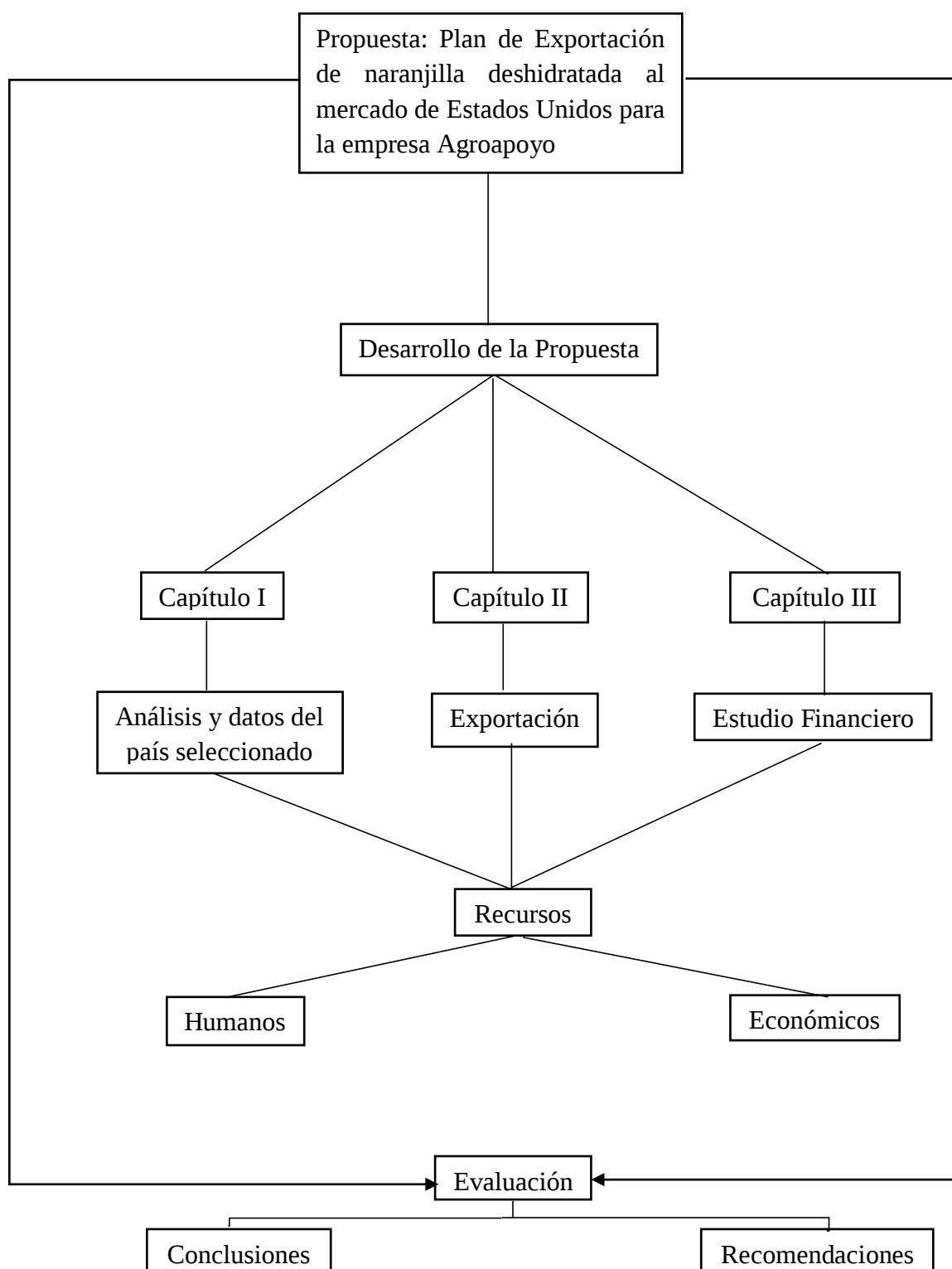


Tabla 19. Flujo de la Propuesta

Elaborado por: Katherine Quinde

4.7 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Capítulo I

Análisis y datos del país seleccionado

El país seleccionado para la exportación de naranja deshidratada es Estados Unidos, ya que es el primer importador de naranja fresca y el segundo comprador de frutas deshidratadas bajo la partida 0813400000 durante el período 2010 – 2014.



Ilustración 33. Ubicación dentro de América

Fuente: United States (orthographic projection).svg

- **Capital:** Washington D.C.
- **Ciudad más poblada:** Nueva York.
- **Idioma oficial:** Ninguno a nivel federal.
- **Forma de gobierno:** República Federal Constitucional
- **Presidente:** Barack Obama.
- **Vicepresidente:** Joe Biden.
- **Independencia de Reino Unido:** 4 de Julio de 1776.
- **Superficie total:** 9 371 174 km².
- **Superficie % de Agua:** 2,2%
- **Fronteras:** 12 219 Km
- **Población Total:** 316 017 000 hab. (2013)

- **Población de Washington D.C.:** 646 449 hab (2013)
- **Densidad:** 34,2 hab/km².
- **PIB (PPA): Paridad del poder adquisitivo:** 17 100 000 millones de dólares. Total (2014).
- **PIB (nominal):** 15 684 750 millones de dólares. Total (2014).
- **PIB per cápita Nominal:** 49 922 dólares. Total (2014)
- **IDH (2013): Índice de Desarrollo Humano:** 0,914 (5°) – Muy Alto
- **Moneda:** Dólar estadounidense (\$, USD)
- **Huso horario:** UTC -5 a UTC -10
En verano: UTC -4 a UTC -10
- **Dominio Internet del país:** .us, .gov, .mil y .edu
- **Prefijo telefónico:** +1
- **Código ISO:** 840 / USA / US
- **Miembro de:** OEA, ONU, OTAN, APEC, OCDE, OSCE, TLCAN, G-8, G-20, Cons. Seguridad ONU, ALADI.
- **Etnografía:** El 72,4% de la población es gente blanca. Hay un 12,6% de negros, 16,4% de hispanos y 4,8% de asiáticos. (Censo 2013).
(Sprachcaffe, 2014)

Los Estados Unidos (en inglés: United States), oficialmente los Estados Unidos de América (en inglés: United States of America), son un país soberano constituido en república federal constitucional compuesta por 50 estados y un distrito federal. La mayor parte del país se ubica en el centro de América del Norte —donde se encuentran sus 48 estados contiguos y Washington D. C., el distrito de la capital—, entre los océanos Pacífico y el Atlántico, limita con Canadá al norte y con México al sur. El estado de Alaska está en el noroeste del continente, limitando con Canadá al este y separado de Rusia al oeste por el estrecho de Bering. El estado de Hawái es un archipiélago polinesio en medio del océano Pacífico, y es el único estado estadounidense que no se encuentra en América. El país también posee varios territorios en el mar Caribe y en el Pacífico. (Sprachcaffe, 2014)

Con 9,83 millones de km² y con más de 316 millones de habitantes, el país es el cuarto mayor en área total, el quinto mayor en área contigua y el tercero en población. Es una de las naciones del mundo étnicamente más diversas y multiculturales, producto de la inmigración a gran escala. Es, por otro lado, la economía nacional más grande del mundo en términos nominales, con un PIB estimado en 15,7 billones de dólares (una cuarta parte del PIB global nominal) y una quinta parte del PIB global en paridad de poder adquisitivo.⁹ En PIB PPA fue superado por China en 2014. La Unión Europea tiene una economía más grande, pero no es una única nación. (Sprachcaffe, 2014)

Los pueblos indígenas han habitado lo que hoy es el territorio continental de los Estados Unidos por miles de años. Esta población amerindia fue reducida por las enfermedades y la guerra después del primer contacto con los europeos. Estados Unidos fue fundado por trece colonias británicas, situadas a lo largo de la costa atlántica. El 4 de julio de 1776, emitieron la Declaración de Independencia, que proclamó su derecho a la libre autodeterminación y el establecimiento de una unión cooperativa. Los estados rebeldes derrotaron al Imperio británico en la guerra de independencia, la primera guerra colonial de independencia exitosa. La actual Constitución de los Estados Unidos fue adoptada el 17 de septiembre de 1787; su ratificación al año siguiente hizo a los estados parte de una sola república con un gobierno central fuerte. La Carta de Derechos, que comprende diez enmiendas constitucionales que garantizan muchos derechos civiles fundamentales y las libertades, fue ratificada en 1791. (Sprachcaffe, 2014)

En el siglo XIX, los Estados Unidos adquirieron territorios de Francia, España, Reino Unido, México y Rusia, además de anexarse la República de Texas y la República de Hawái. En la década de 1860, las disputas entre el sur agrario y el norte industrial sobre los derechos de los estados y la abolición de la esclavitud provocaron la Guerra de Secesión. La victoria del norte evitó una división permanente del país y condujo al final de la esclavitud legal. Para la década de 1870, la economía nacional era la más grande del mundo y la guerra hispano-estadounidense y la Primera Guerra Mundial confirmaron el estatus del país como una potencia militar. Después de la Segunda Guerra Mundial, surgió como el

primer país con armas nucleares y un miembro permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. El final de la Guerra Fría y la disolución de la Unión Soviética dejaron a los Estados Unidos como la única superpotencia. El país representa dos quintas partes del gasto militar mundial y es una fuerza económica, política y cultural, líder en el mundo. (Sprachcaffe, 2014)

1.1 Gobierno y Política.

Estados Unidos es la federación más antigua del mundo. Es una república constitucional, democrática y representativa, "en la que el mandato de la mayoría es regulado por los derechos de las minorías, protegidos por la ley". El gobierno está regulado por un sistema de controles y equilibrios, definidos por la Constitución, que sirve como el documento legal supremo del país. En el sistema federalista estadounidense, los ciudadanos están generalmente sujetos a tres niveles de gobierno: federal, estatal y local; los deberes del gobierno local comúnmente se dividen entre los gobiernos de los condados y municipios. En casi todos los casos, los funcionarios del poder ejecutivo y legislativo son elegidos por sufragio directo de los ciudadanos del distrito. (Sprachcaffe, 2014)

El gobierno federal se divide en tres ramas:

Poder legislativo: El Congreso bicameral, compuesto por el Senado y la Cámara de Representantes. Su función es crear las leyes federales, hacer declaraciones de guerra, aprobar los tratados, administran los fondos públicos y tiene el poder del impeachment, por medio del cual pueden destituir a funcionarios del gobierno.

Poder ejecutivo: El presidente es el comandante en jefe de las fuerzas armadas, puede vetar los proyectos de ley antes de que se conviertan en leyes oficiales y nombra a los miembros del gabinete (sujeto a la aprobación del Senado) y otros oficiales, que administran y hacer cumplir las leyes federales y políticas.

Poder judicial: La Corte Suprema y los tribunales federales inferiores, cuyos jueces son nombrados por el presidente con la aprobación del Senado, interpretan las leyes y suprimen las que se consideren anticonstitucionales.

(Sprachcaffe, 2014)

La Cámara de Representantes tiene 435 miembros electos, cada uno representando un distrito del Congreso para un mandato de dos años. Los lugares dentro de la cámara se distribuyen entre los estados según su población cada diez años. Según el censo de 2000, siete estados tienen el mínimo de un representante, mientras que California, el estado más poblado, tiene cincuenta y tres. El Senado tiene 100 miembros, ya que cada estado cuenta con dos senadores, elegidos para un término de seis años; un tercio de los escaños en el Senado son electos cada dos años. La Corte Suprema, liderada por el jefe de justicia, tiene nueve miembros, que sirven de manera permanente. (Sprachcaffe, 2014)

El presidente sirve por un término de cuatro años y podrá ser reelegido al cargo no más de dos veces. El presidente no es elegido por sufragio directo, sino por un sistema indirecto de colegios electorales, en el que los votos determinantes son prorrateados por estado. Un estado solo puede brindar determinada cantidad de votos según el número de congresistas que tenga dentro del poder legislativo: senadores (dos por cada estado) y representantes (que varía según la población de cada estado); dando un total de 538 miembros. El sistema bipartidista del país permite que un candidato a la presidencia, ya sea republicano o demócrata, solo necesite 270 votos para asegurar la victoria. (Sprachcaffe, 2014)

Los gobiernos estatales están estructurados de manera más o menos similar; Nebraska es el único que tiene una legislatura unicameral. El gobernador (jefe ejecutivo) de cada estado es elegido por sufragio directo. Algunos jueces de estado y funcionarios de gabinete son designados por los gobernadores de los respectivos estados, mientras que otros son elegidos por voto popular. (Sprachcaffe, 2014)

Todas las leyes y los procedimientos gubernamentales están sujetas a revisión judicial, y se anula cualquier ley que esté en contra de la Constitución. El texto original de la Constitución establece la estructura y responsabilidades del gobierno federal y su relación con los gobiernos estados. El Artículo I protege el derecho al "gran recurso" de habeas corpus y el Artículo III garantiza el derecho a un juicio con jurado en todos los casos penales. Las enmiendas a la Constitución requieren la aprobación de tres cuartas partes de los estados. La Constitución ha sido enmendada veintisiete veces; las primeras diez enmiendas, que componen la

Carta de Derechos y la decimocuarta enmienda forman la base central de las garantías individuales. (Sprachcaffe, 2014)

1.2 Relaciones Exteriores.

Estados Unidos ejerce una influencia global económica, política y militar. Es un miembro permanente del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, además de que la Sede de la Organización de las Naciones Unidas se encuentra en la ciudad de Nueva York. También es miembro del G8, el G-20 y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. La inmensa mayoría de los países tienen una embajada o un consulado en Washington D. C. u otra ciudad importante del país. A su vez, casi todos los países del mundo cuentan con una misión diplomática estadounidense. Sin embargo, Cuba, Irán, Corea del Norte, Bután, Sudán y la República de China (Taiwán) no tienen relaciones diplomáticas formales con la nación. (Sprachcaffe, 2014)

También goza de fuertes lazos con el Reino Unido, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Corea del Sur e Israel. Trabaja en estrecha colaboración con sus colegas de la Organización del Tratado del Atlántico Norte sobre cuestiones militares y de seguridad, y con sus vecinos a través de la Organización de los Estados Americanos y de tratados internacionales como el acuerdo trilateral del Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Canadá y México. En 2012, Estados Unidos gastó un neto de 30 460 millones de dólares en ayuda oficial al desarrollo, la mayor cantidad en el mundo, aunque en términos de porcentaje del Producto Interior Bruto (PIB), su contribución de 0,19% ocupó uno de los últimos lugares entre las veintitrés naciones donantes. En contraste, las empresas privadas estadounidenses son relativamente más generosas. (Sprachcaffe, 2014)

1.3 Acuerdos Comerciales, Bloques, Instituciones y Organismos a los que pertenece.

SGP (Sistema Generalizado de Preferencias)

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es un programa de preferencias comerciales que ofrece oportunidades para muchos de los países más pobres del mundo a utilizar el comercio para hacer crecer sus economías y salir de la pobreza.

SGP es el programa de preferencia comercial de Estados Unidos más grande y antiguo. Establecido por la Ley de Comercio de 1974, SGP promueve el desarrollo económico mediante la eliminación de aranceles a un máximo de 5.000 tipos de productos importados de uno de 122 países y territorios beneficiarios designados. (USTR, 2014)

Nota: El 29 de junio de 2015, el Presidente firmó la Ley de Extensión de 2015. Título II de la Ley de Preferencias Comerciales autoriza SGP al 31 de diciembre 2017 y hace SGP retroactivo al 31 de julio de 2013. Conforme a lo dispuesto en la Ley, libres de impuestos tratamiento de las importaciones-SGP elegibles será efectiva 30 días después de su promulgación (29 de julio de 2015). (USTR, 2014)

Países Beneficiarios:

PAÍSES BENEFICIARIOS
Afganistán, Albania, Algeria, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Egipto, Fiji, Georgia, Irak, Kazajistán, Kosovo, Kirguistán, Macedonia, Moldavia, Mongolia, Nepal, Islas del Pacífico (Islas Cook, Kiribati, Niue, Samoa, las Islas Salomón, Tonga, Tuvalu, and Vanuatu), Pakistán, Papúa New Guinea, Paraguay, Serbia, Sri Lanka, Tailandia, Túnez, Turquía (y de la Cámara de Comercio Turco-US), Ucrania, Uruguay y Yemen.

Tabla 20. Países Beneficiarios del SGP

Fuente: Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos

Elaborado por: Katherine Quinde

Revisiones Anuales:

Activo Prácticas País SGP Comentarios

Actualizado noviembre 2014

PAÍS	FUNDAMENTOS DE PETICIÓN	DEMANDANTE	NÚMERO DE EXPEDIENTE SOBRE REGULATIONS.GOV	ESTADO
Bangladesh	Derechos de los Trabajadores	AFL-CIO	USTR-2012-0036	Los beneficios del SGP suspendidos efectiva 9/3/13; revisión permanente de los

PAÍS	FUNDAMENTOS DE PETICIÓN	DEMANDANTE	NÚMERO DE EXPEDIENTE SOBRE REGULATIONS.GOV	ESTADO
				derechos de los trabajadores
Ecuador	Sentencias Arbitrales	Chevron Corporation	USTR-2013-0013	En Marcha
Fiji	Derechos de los Trabajadores	AFL-CIO	USTR-2013-0012	En Marcha
Georgia	Derechos de los Trabajadores	AFL-CIO	USTR-2013-0009	En Marcha
Indonesia	Derechos De Propiedad Intelectual	Alianza Internacional de la Propiedad Intelectual (IIPA)	USTR-2013-0011	En Marcha
Irak	Derechos de los Trabajadores	AFL-CIO	USTR-2013-0004	En Marcha
Níger	Derechos de los Trabajadores; Forzado y Trabajo Infantil	Foro Internacional de Derechos Laborales (ILRF)	USTR-2013-0005	En Marcha
Filipinas	Derechos de los Trabajadores	ILRF	USTR-2013-0006	Cierre anticipado sin cambios a los beneficios del SGP de Filipinas, a la espera del SGP reautorización
Ucrania	Derechos De Propiedad Intelectual	IIPA	USTR-2013-0010	En Marcha
Uzbekistán	Derechos de los Trabajadores;Forzado y Trabajo Infantil	ILRF	USTR-2013-0007	En Marcha
Uzbekistán	Derechos De Propiedad Intelectual	IIPA	USTR-2013-0014	En Marcha

Tabla 21. Revisiones Anuales de Países Beneficiarios

Fuente: Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos

Países a tener en cuenta para la designación del SGP:

- República Democrática Popular Lao.
- Unión de Birmania.
- República Socialista de Vietnam.

(USTR, 2014)

El Congreso de Estados Unidos aprobó la extensión del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con impacto retroactivo y hasta el 2017. Alrededor de 3.000 productos ecuatorianos serán beneficiados. Los principales elementos de la Ley son los siguientes: renovar el SGP hasta el 31 de diciembre de 2017. Aplicar con efecto retroactivo el SGP y da un plazo de 180 días a los importadores para que reclamen a las aduanas estadounidenses los aranceles pagados a partir del 1 de agosto de 2013, es decir a partir del día siguiente a la expiración de la Ley anterior.

(USTR, 2014)

Dentro de las partidas beneficiadas se encuentra la partida 0813400000 perteneciente a los frutos deshidratados.

1.4 Logística de la exportación.

Es la gestión de las operaciones relacionadas con la planificación, adquisición, comercialización y distribución de los bienes que requiere o produce una empresa. La logística abarca muchas áreas de la empresa con el fin de optimizar el proceso de producción y distribución del producto. Además controla movimiento y almacenaje de mercancías desde el abastecimiento de materias primas, hasta el punto de venta del producto terminado, con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente, en condiciones de óptima calidad, justo a tiempo, y precios competitivos.

La logística es una actividad interdisciplinaria que vincula las diferentes áreas de la empresa, desde la programación de compras hasta el servicio posventa, pasando por el aprovisionamiento de materias primas, la planificación y gestión de la producción, el almacenamiento, manipuleo y gestión de stocks, empaques embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información. El proceso logístico que tendríamos empieza desde las plantaciones de naranja hasta el

embarque final en el aeropuerto de Quito dentro del territorio nacional y de ahí la logística internacional desde la aerolínea hasta la llegada al aeropuerto de Estados Unidos (Indianápolis.).

1.5 Estrategia de inventarios

Los inventarios son acumulaciones de materias primas, provisiones, componentes, trabajos en procesos y productos terminados, que aparecen en numerosos puntos a lo largo del canal de producción y de logística de una empresa. Existen dos estrategias aplicables: La primera es mantener un stock del producto (sistema de almacenamiento). La segunda consta de los requerimientos de operaciones o de clientes (programación de los suministros justo a tiempo).

La estrategia de inventarios seleccionado para el producto “naranja deshidratada” es: stock de productos: los términos de stock, inventarios o existencias, se utilizan para referirse a los artículos que permanecen almacenados en la empresa a la espera de una posterior utilización. Son considerados a la vez, como, recursos ociosos, que tienen un valor económico y que están pendientes de ser vendidos o empleados en el proceso productivo. Los inventarios suelen existir en la práctica totalidad de las empresas. No obstante, la presencia de unos tipos u otros de inventarios y la mayor o menor cantidad de artículos almacenados va a depender, fundamentalmente, de la actividad que desarrolle la empresa, en este caso al tener la empresa relaciones junto con las empresas de distribución (hipermercados, centros mayoristas, etc.), se acumulan mayores inventarios. Las razones que justifican la existencia de inventarios, son muchas y variadas a su vez, pero se pueden destacar dos de ellas: la necesidad de hacer frente a las demandas de los clientes, cuando éstas se producen en el intento de evitar interrupciones en el proceso de producción o de prestación de servicios de la empresa. La primera razón explica la presencia de stocks de productos terminados. Si la empresa conociera con certeza cuándo se va a producir la demanda así como la magnitud de ésta, y pudiera ajustar su proceso productivo para obtener la cantidad justa de productos en el momento preciso, no necesitaría inventarios de productos terminados. No obstante, tales condiciones son muy difíciles de conseguir en la práctica. Por esta razón, el resto de las empresas productoras, industriales y de

distribución deben mantener stocks de productos terminados Aunque las variables que determinan las razones de la presencia de inventarios fueran conocidas con certeza, los inventarios pueden continuar existiendo por razones puramente económicas. En efecto, todo pedido a un proveedor lleva aparejados unos costes, de forma que los costes de pedido por unidad comprada son menores a medida que se solicita mayor cantidad.

Las llamadas telefónicas, el tiempo utilizado por el empleado, los costes de transporte, etc., son, unitariamente menores cuando la empresa realiza un pedido a su proveedor de X unidades que cuando realiza n pedidos de X/n unidades. No obstante, los productos almacenados generan otros costes que deben también ser tomados en cuenta a la hora de decidir el nivel de inventarios en la empresa. Junto a las dos razones principales señaladas existen otras muchas que explican o justifican la presencia de inventarios en la empresa. Así, por ejemplo, en determinadas empresas agrícolas, la producción se obtiene en un período breve de tiempo, mientras que el consumo se produce durante todo el año. En otros casos, las empresas compran y almacenan una gran cantidad de un determinado producto ante el anuncio de un alza en el precio o de una escasez del mismo, dando lugar a los stocks especulativos. Por lo tanto, las razones anteriormente mencionadas justifican la existencia de inventarios en la empresa; ésta serie de motivos no debe llevar al error de pensar que cuanto mayor sea el inventario mejor es para la empresa, pues de esta forma la firma puede hacer frente a cualquier contingencia, y a la vez no se debe olvidar que los stocks se crean y mantienen por problemas de desajustes que la empresa no puede o no sabe solucionar. Además, como se ha señalado, los inventarios suponen un coste para la firma que, en ocasiones, es bastante elevado. En el caso de la empresa productora de “naranja deshidratada”, empleará este método debido a las razones de poder tener este inventario en almacenamiento, ya sea para poder satisfacer totalmente a demanda del mercado o por problemas climáticos que se puedan dar, para de esta manera no dejar el nicho de mercado a la competencia.

Capítulo II

Exportación

2.1 Aranceles

Los aranceles a aplicar para la exportación de naranja deshidratada a Estados Unidos son de 2,50%.

Aranceles aplicados por Estados Unidos de América

Producto: 08134090 - Fruit nes, dried, other than that of headings 0801 to 0806, and excluding mixtures
Socio: Ecuador
Fuente de datos: ITC (MAcMap)
Año: 2014
Nomenclatura: HS Rev.2012
Metodología EAV: EAV basado en los Perfiles arancelarios en el mundo (PAM)

Régimen arancelario	Arancel aplicado (como reportado)	Arancel aplicado (convertido)	Arancel equivalente ad valorem total
MFN duties (Applied)	2.50%	2.50%	2.50%

Ilustración 34. Arancel aplicado Nación Más Favorecida partida 08134090

Fuente: (Market Access Map, 2014)

En Estados Unidos los aranceles son calculados sobre el valor del producto y no del flete ni del seguro. El USCBP determina el arancel o Duty únicamente en función del precio pagado o a ser pagado por la mercadería, que suele estar en la factura o en el conocimiento de embarque como precio FOB Puerto de Exportación. (ProEcuador2013, 2013)

2.2 Requisitos y Documentos del producto para la exportación a Estados Unidos

Los trámites de exportación para ingresar a Estados Unidos son los siguientes:

- **Registro de Operadores de Exportación**

Registro de Operadores en Ventanilla Única Ecuatoriana

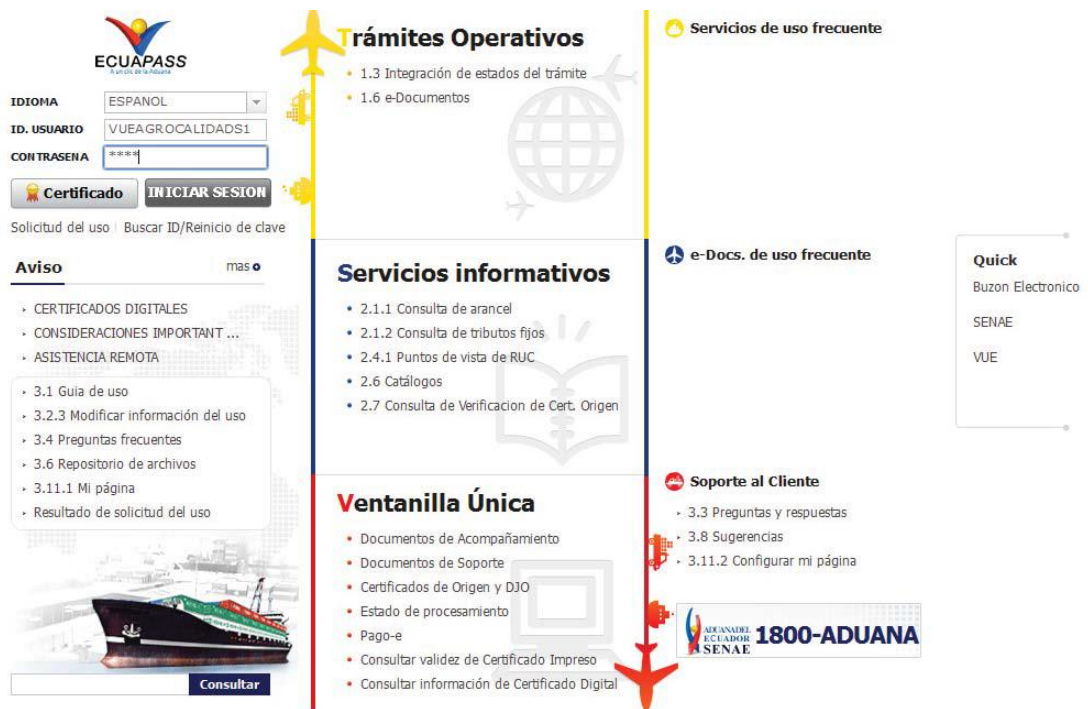


Ilustración 35. Registro de Operadores en VUE

Fuente: SENAE

Registro de Operadores en Agrocalidad

Todos los productores, acopiadores, comercializadores que deseen exportar plantas, productos vegetales y artículos reglamentados deben registrarse en el sistema GUIA DE AGROCALIDAD. (Agrocalidad, 2013)

Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuicultura y Pesca

AGROCALIDAD AGENCIA ECUATORIANA DE ASESURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO

Ingreso a sistema GUIA

Atención

¿Representa usted a un operador o empresa? Regístrese aquí.—

Usuario

Contraseña

[Olvidaste tu contraseña —](#)

Ingresar

Sistema Gestor Unificado de Información
Agrocalidad 2015
Gestión Tecnológica

Ilustración 36. Registro de Operadores en Sistema GUIA

Fuente: (Agrocalidad, 2013)

- Declaración de Exportación.

REPUBLICA DEL ECUADOR		DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION					
Número de DAE							
Información de general							
Código de la distrito		Código de régimen					
Tipo de Despacho		Código del declarante					
Información de Exportador							
Nombre del exportador		Telefono del exportador					
Dirección del exportador							
Numero de documento de		Ciudad del exportador					
CIU		Numero de documento de					
Nombre del declarante							
Dirección del declarante							
Código de forma de pago		Código de moneda					
Información de carga							
Puerto de carga		Puerto privado desde					
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de					
Nombre del consignatario							
Dirección del							
Ciudad del contribuyente		Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA				
Almacén de lugar de		Medio de transporte	MARITIMO				
País de destino final							
Totales							
Código de moneda		Tipo de cambio					
Total moneda transacción (FOB)		Cantidad de ítem					
Peso neto total		Peso total					
Cantidad total de bultos		Cantidad de contenedores					
Cantidad total de unidades físicas		Cantidad total de unidades comerciales					
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo					
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque					
Item							
No. Item	Código Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Mercancías	País de Origen	Peso Neto	Cantidad de U. Comerciales
Despacho precedente							
Numero de secuencia	Distrito precedente	Año precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item		
Observaciones de oca - item							
Numero de Item	Tipo Observación	Contenido					
Documentos							
Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emisión			
Firma del				Firma del Declarante			

Ilustración 37. Declaración Aduanera de Exportación

Fuente: SENAE

- | DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY
U.S. Customs and Border Protection | | Approved OMB No. 1651-0001
Exp. 03-31-2012 |
|---|---|--|
| INWARD CARGO MANIFEST FOR VESSEL UNDER FIVE TONS, FERRY, TRAIN, CAR, VEHICLE, ETC. | | CBP Manifest/Bond Number _____

Page No. _____ |
| (INSTRUCTIONS ON REVERSE) | | 19 CFR 123.4, 123.7, 123.61 |
| 1. Name or Number and Description of Importing Conveyance

 | 2. Name of Master or Person in Charge

 | |
| 3. Name and Address of Owner

 | 4. Foreign Port of Lading

 | 5. U.S. Port of Destination

 |
| 6. Port of Arrival

 | 7. Date of Arrival

 | |

Column No. 1	Column No. 2	Column No. 3	Column No. 4	Column No. 5
Bill of Lading or Marks & Numbers or Address of Consignee on Packages	Car Number and Initials	Number and Gross Weight (in kilos or pounds) of Packages and Description of Goods	Name of Consignee	For Use By CBP only

CARRIER'S CERTIFICATE

To the Port Director of CBP, Port of Arrival:

The undersigned carrier hereby certifies that _____ of _____

is the owner or consignee of such articles within the purview of section 484, Tariff Act of 1930.

I certify that this manifest is correct and true to the best of my knowledge.

Date _____ Master or Person in charge _____

(Signature)

Fuente: U.S. Customs and Border Protection

- [illegible]

Fuente: Hapag - Lloyd

- Factura comercial o una Pro Forma Invoice, cuando la primera no pueda ser diligenciada.

FACTURA COMERCIAL COMMERCIAL INVOICE			
EXPORTADOR/SHIPPER		CONSIGNATARIO/CONSIGNEE	
Nombre/Name: Dirección/Address: Persona Contacto/Contact Name: Teléfono/Telephone:		Nombre/Name: Dirección/Address: Zip Code: Persona Contacto/Contact Name: Teléfono/Telephone:	
Fecha de Emisión/Emission Date:		Guía de despacho/AWB:	
DATOS DE CONTENIDO DEL ENVÍO / DESCRIPTION OF CONTENT			
Cant./Qty	DESCRIPCIÓN/DESCRIPTION	Valor Unitario/ Unit Value	Valor Total/ Total Value
TOTALES/TOTALS:			
Factura emitida solo para propósitos de aduana/Invoice only for custom purposes			
RAZÓN DE LA EXPORTACIÓN/REASON FOR EXPORT			
FIRMA DEL EXPORTADOR			

Ilustración 40. Factura Comercial

Fuente: Todo comercio exterior

- La lista de empaque.

Form Approved OMB No. 1551-0022
EXP. 03-31-2012

**DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY
U.S. Customs and Border Protection**

ENTRY SUMMARY

1. Filer Code/Entry No.		2. Entry Type		3. Summary Date	
4. Surety No.		5. Bond Type		6. Port Code	
7. Entry Date		8. Country of Origin		9. Import Date	
10. Exporting Country		11. Export Date		12. B/L or AWB No.	
13. Manufacturer ID		14. Foreign Port of Lading		15. U.S. Port of Unlading	
16. I.T. No.		17. I.T. Date		18. Missing Docs	
19. Location of Goods/G.O. No.		20. Consignee No.		21. Importer No.	
22. Reference No.		23. Ultimate Consignee Name and Address		24. Importer of Record Name and Address	
City		State		Zip	
25. Description of Merchandise		32. A. Entered value B. CHGS C. Relationship		33. A. HTSUS Rate B. ADA/CVU Rate C. IRC Rate D. Visa No.	
Line No.		A. HTSUS No. B. ADA/CVU No.		A. Grossweight B. Manifest Qty.	
Net Quantity in HTSUS Units		Duty and I.R. Tax		Dollars Cents	
Other Fee Summary for Block 39		35. Total Entered Value		36. Declaration of Importer of Record (Owner or Purchaser) or Authorized Agent	
\$		\$		I declare that I am the ☐ Importer of record and that the actual owner, purchaser, or consignee for CBP purposes is as shown above, OR ☐ owner or purchaser or agent thereof. I further declare that the merchandise ☐ was obtained pursuant to a purchase or agreement to purchase and that the prices set forth in the invoices are true, OR ☐ was not obtained pursuant to a purchase or agreement to purchase and the statements in the invoices as to value or price are true to the best of my knowledge and belief. I also declare that the statements in the documents herein filed fully disclose to the best of my knowledge and belief the true prices, values, quantities, rebates, drawbacks, fees, commissions, and royalties and are true and correct, and that all goods or services provided to the seller of the merchandise either free or at reduced cost are fully disclosed. I will immediately furnish to the appropriate CBP officer any information showing a different statement of facts.	
41. Declarant Name		Title		Signature	
42. Broker/Importer Information (Name, address, phone number)		43. Broker/Importer File No.		DATE	
Paperwork Reduction Act Notice		CBP Form 7501 (06/09)			

Ilustración 41. Lista de Empaque Parte 1

Fuente: U.S. Customs and Border Protection

DEPARTMENT OF HOMELAND SECURITY
U.S. Customs and Border Protection

ENTRY SUMMARY CONTINUATION SHEET

OMB No. 1651-0022
EXP. 03-31-2012

1. Filer Code/Entry No.

27. Line No.	28. Description of Merchandise			32. A. Entered Value B. CHGS C. Relationship	33. A. HTSUS Rate B. ADA/CVD Rate C. IRC Rate D. Visa No.	34. Duty and I.R. Tax	
	29. A. HTSUS No. B. ADA/CVD No.	30. A. Grossweight B. Manifest Qty.	31. Net Quantity in HTSUS Units			Dollars	Cents

CBP Form 7501 (06/09)

Ilustración 42. Lista de Empaque Parte 2

Fuente: U.S. Customs and Border Protection

- **Registro de Instalaciones Alimenticias**

Establece que todas las instalaciones que procesen, empaquen, almacenen productos que serán exportados a Estados Unidos, deberán registrarse anualmente ante la FDA. Se debe tener en cuenta:

- Si una empresa se encuentra registrada en la FDA, en cumplimiento de otras disposiciones, debe registrarse nuevamente de acuerdo con esta Legislación.
- Cada empresa deberá nombrar un representante o agente calificado que resida o mantenga un centro de actividad comercial en los Estados Unidos.
- Cualquier actualización al registro debe efectuarse en los 30 días siguientes a la adopción de cualquier cambio que varíe al contenido en el registro inicial.
- Cualquier importación que ingrese a territorio norteamericano y que carezca de registro, no será permitida. En este caso, la FDA incauta y traslada a un “recinto seguro”. Los costos de este almacenamiento más los costos de transporte deben de ser sufragados por el importador.
- Están exentas de registro las explotaciones agrícolas, los establecimientos minoristas, los restaurantes y otros que preparen y sirvan directamente a los consumidores, los barcos pesqueros que no procesan la pesca y las instalaciones reguladas por USDA. (United States Department of Agriculture’s).

(ProEcuador2013, 2013)

- **Notificación Previa de Partidas de Alimentos Importados.**

Todo producto que tenga como destino el mercado de Estados Unidos, o bien debe hacer tránsito por territorio de ese país hacia un tercer país, debe ser notificado a las autoridades de la FDA, en un lapso no mayor de cinco días, ni menor del mediodía del día anterior a su arribo a Estados Unidos.

El Aviso Previo, debe ser remitido electrónicamente por el importador o por el transportista si es mercancía en tránsito, a las autoridades del FDA quienes remitirán un número de confirmación.

(ProEcuador, 2013)

2.3 Transportación

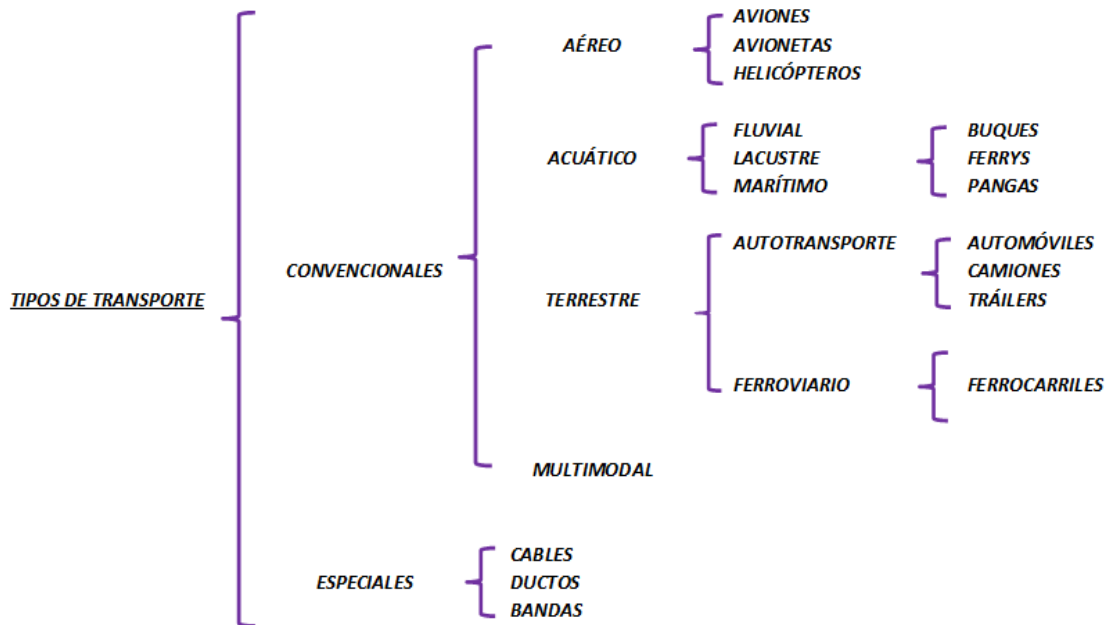


Ilustración 43. Tipos de Transporte

Elaborado por: Katherine Quinde

La empresa AGROAPOYO, es una empresa calificada como exportadora, la cual en la actualidad envía sus productos a varios países de la Unión Europea. Ahora, la propuesta es enviar la naranja deshidratada que se considera como uno de los productos con mayores ventajas competitivas, exclusividad y sabor, al mercado norteamericano, específicamente a Estados Unidos, para ello se debe definir algunas características de selección adecuada del medio de transporte, por ejemplo:

- Origen y destino de la mercancía
- El tipo de carga
- El valor de la carga

Por lo mencionado, al ser Estados Unidos el principal socio comercial de Ecuador, se ha decidido transportar la mercadería de la siguiente manera:

TIPO DE TRANSPORTE: Marítimo

MEDIO DE TRANSPORTE: Buques

2.3.1 Cálculo de costo de transporte para exportación

Este documento tiene como propósito el control de todos los gastos incurridos en el renglón de transporte para cada una de las exportaciones realizadas.

Cliente	Exportación No.
Fecha de la Exportación:	
Producto:	
Tamaño de Cajas o bultos:	
Empresa responsable del transporte hacia Puerto de Salida:	
Empresa responsable del transporte del Puerto hacia Puerto en país de destino:	
Seguro de transporte:	
Inspección de marchamo en puerto:	
Gastos Aduanales:	
Custodio de Ciudad a Puerto:	
Cuadrilla de Carga:	
Gastos Externos:	
Otros:	

Ilustración 44. Cálculo de costo de transporte para exportación

Fuente: SENA

Con la finalidad de seleccionar el modo para la exportación del producto, mediante éste análisis, el modo de transporte seleccionado es el marítimo; dado que es el más conveniente debido a los: Costos de transporte, Almacenaje, Seguro, Combustible, documentación nacional e internacional, Agente afianzado.

Así, la mejor manera de llevar nuestro producto es mediante la vía marítima ya que los costos se reducen sustancialmente y no se requieren mayores trámites como por los otros medios de transporte anteriormente mencionados.

Código del Tipo de Cargo	Tipo de Cargo	Moneda	Cantidad	Base	Especial	Válido para	Duración	Modo de Transporte	Fecha Efec.	Fecha de Venc.	Publ. Date
THO	TERMINAL HANDLING CHARGE ORIG.	USD	150	PER CONTAINER					2015-04-19		2015-03-18
MTD	DOCUMENT CHARGE			PER BILL OF LADING	NOT SUBJECT TO				2014-09-30		2014-09-29
SEA	SEAFREIGHT	USD	1275	PER CONTAINER	LUMP SUM				2015-04-02		2015-03-03
BUC	BUNKER CHARGE	USD	287	PER CONTAINER					2015-07-01	2015-07-31	2015-05-29
BUC	BUNKER CHARGE	USD	287	PER CONTAINER					2015-08-01		2015-06-30
LSF	LOW SULPHUR FUEL SURCHARGE SEA	USD	35	PER CONTAINER					2015-06-01		2015-04-29
CSF	CARRIER SECURITY FEE	USD	13	PER CONTAINER					2012-07-01		2012-06-01
SMD	SECURITY MANIFEST DOCUMENT.FEE	USD	35	PER BILL OF LADING					2014-05-01		2014-03-20
EBS	EMERGENCY BUNKER SURCHARGE			PER CONTAINER	INCLUDED				2015-04-02		2015-03-03
PCC	PANAMA CANAL CHARGE			PER CONTAINER	INCLUDED				2015-04-02		2015-03-03
CMD	CONTAINER MAINTENANCE FEE	USD	10	PER CONTAINER					2015-06-13		2015-06-12
THD	TERMINAL HANDLING CHARGE DEST.			PER CONTAINER	INCLUDED				2015-04-02		2015-03-03

Ilustración 45. Costo del Flete Marítimo

Fuente: (Hapag-Lloyd, 2014)

Se estima que los costos de transporte son \$ 2 092.

2.4 Selección del Puerto

Service			
Puerto de Origen	GUAYAQUIL	Origen Terrestre	Tipo de Servicio PORT/PORT
Via		Contenedor	20' STANDARD CONTAINER
Puerto de Destino	PORT ELIZABETH, NJ	Destino Terrestre	
Tipo de Carga	FREIGHT ALL KIND		

Ilustración 46. Puertos de Origen y Destinos Seleccionados

Fuente: (Hapag-Lloyd, 2014)

Puerto de Guayaquil

El puerto marítimo de Guayaquil tiene una infraestructura moderna que le permite brindar servicios a todo tipo de naves, así como manipular y almacenar contenedores o cualquier tipo de carga seca o refrigerada. Las principales características del puerto son las siguientes:

- **Área total del puerto:** 200 hectáreas.
- **Longitud total del área de los muelles:** 1.625 mtrs.

Los muelles se distribuyen de la siguiente manera:

Carga General

- **Número de atracaderos:** 5 muelles
- **Longitud total:** 925 mtrs.
- **Ancho del delantal del muelle:** 30 mtrs.
- **Bodegas de primera línea:** 4
- **Bodegas de segunda línea:** 20
- **Bodegas de carga peligrosa:** 4

Terminal de Contenedores

- **Número de atracaderos:** 3 muelles
- **Longitud total:** 555 mtrs.
- **Ancho del delantal del muelle:** 30 mtrs.
- **Módulos de almacenamiento de contenedores:** 4 para 7.500 teus
- **Bodegas para consolidación y desconsolidación de mercaderías:** 3 de 7.200 m² c/u.
- **Grúa de pórtico de 40 tons.:** 1 grúa
- **Terminales de contenedores:** 2
- **Transportadores de contenedores (Transtainer):** 2

Terminal de Carga a Granel

- **Número de atracaderos:** 1 muelle
- **Longitud total:** 155 mtrs.
- **Bodega de almacenamiento:** 1 (30.000 tons.)
- **Número de silos:** 3 de 6.000 tons. c/u.
- **Sistema neumático para carga y descarga de graneles:** 1

Carga líquida granel melaza

- **Área de almacenaje:** 4.278 m²
- **Capacidad de almacenaje:** 30.000 tons.
- **Tanques metálicos de melaza:** 3 con 3.200 tm c/u.

Aceites vegetales

- **Capacidad de almacenaje:** 240 tons.

Puerto Elizabeth

- **Contacto:** 241 Calcuta calle Newark, NJ 07114
Tel: 973.522.2200
- **Tamaño:** 267 acres / 108 hectáreas (255 contenedores patio jardín / 12 ferrocarril)
- **Grúas:** 3 ZPMC 65 toneladas 22 de ancho
Fantuzzi 50 toneladas 18 de ancho
ZPMC 50 toneladas 18 de ancho
- **Acceso:** Calcuta Street y Tyler Street. Conexión ferroviaria diario con CSX.
- **Seguridad:** Seguridad las 24 horas
C-TPAT certificada
CCTV
- **General:** Arrendado y operado por Ports America.
- **Equipos:** 96 carretillas puente, 5 Reach stacker, 13 controladores vacías, 50 tractores de patio, 3 RTG, 378 enchufes reefer
Taller de reparación de servicio completo y tienda reefer.

2.5 Contenedores para exportación.

Un Contenedor de 20 FT estándar es ideal para llevar carga seca que no necesite refrigeración, en este caso la naranja deshidratada ya que es un producto no perecible y si se mantiene seco sin abrir tranquilamente no necesita refrigeración hasta que llegue a su consumidor final.

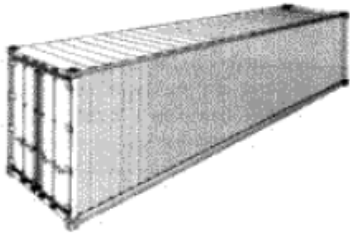
CONTENEDORES COMUNES o DRYVAN				
20 Pies Standard 20' x 8' x 8'6"			Descripción	
Tara	2300 kg / 5070 lb		Disponible para cualquier carga seca normal. Ejemplos: bolsas, pallets, cajas, tambores, etc.	
Carga Max.	28180 kg/62130 lb			
Max. P. B.	30480 kg/67200 lb			
Medidas	Internas	Apertura Puerta		
Largo:	5898 mm / 19'4"	-		
Ancho:	2352 mm / 7'9"	2340 mm / 7'8"		
Altura:	2393 mm / 7'10"	2280 mm / 7'6"		
Capacidad Cub.	33,2 m3 / 1172 ft3			

Ilustración 47. Contenedor para Exportación

Fuente: SENA

Un contenedor de 40 Ft es muy grande y por ende tiene mayor capacidad de almacenaje pero para las exportaciones de naranja deshidratada no se requiere de un volumen tan grande ya que el consumo está ya para un mercado seleccionado con valores establecidos.

2.6 Determinación de Puertos en Ecuador

GUAYAQUIL	Latitud: 02° 16' 51"
	Sur (S)
	Longitud: 79° 54' 49"
	Oeste (W)

Tabla 22. Ubicación geográfica de los puertos en Ecuador

Fuente: CAMAE

Elaborado por: Katherine Quinde

PUERTO DE GUAYAQUIL



Ilustración 48. Puerto de Guayaquil

Fuente: CAMAE

El Puerto Marítimo de Guayaquil está localizado en la costa occidental de América del Sur, en un brazo de mar denominado Estero Salado, a diez kilómetros al sur de la ciudad de Guayaquil, principal centro del comercio del Ecuador. (CAMAE, 2012)

El acceso al terminal portuario desde el mar se lo realiza a través del canal de acceso que tiene una longitud de 51 millas náuticas, divididas entre un canal exterior de ambiente marino (10,8 millas náuticas) y un canal interior con influencia del estuario (40,2 millas náuticas). (CAMAE, 2012)

El Puerto de Guayaquil, es un puerto de modalidad “Land Lord” quien tiene bajo concesión la Terminal de Gráneles/Multipropósito y las Terminales de Contenedores/Multipropósito. (CAMAE, 2012)

2.7 Determinación de Puertos en Estados Unidos

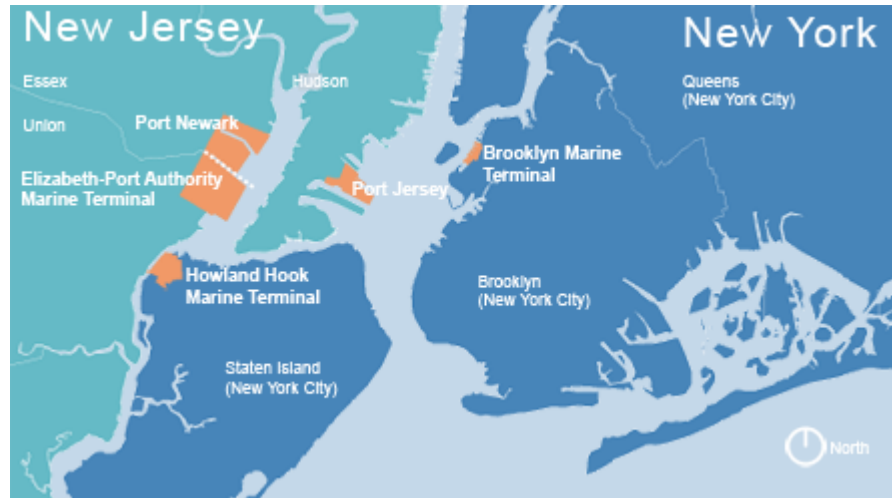


Ilustración 49. Puertos de New York y New Jersey

Fuente: Autoridad Portuaria New York and New Jersey

PUERTO ELIZABETH

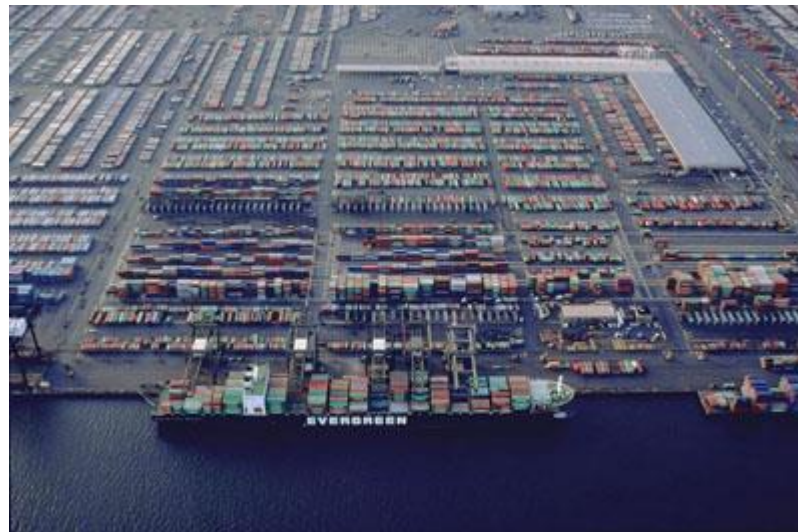


Ilustración 50. Puerto Elizabeth

Fuente: APM TERMINALS

Puerto Elizabeth Marine Terminal, un componente importante del Puerto de Nueva York y Nueva Jersey, es el principal punto de instalación de bienes que entran y salen del área metropolitana de Nueva York y el cuadrante nororiental de América del Norte. Situado en la bahía de Newark, la instalación está a cargo de la Autoridad Portuaria de Nueva York y Nueva Jersey. Sus dos componentes-Port Newark y la Terminal Marina Elizabeth (a veces llamado "Puerto de Newark" y "Port Elizabeth") - se sitúan de lado a lado dentro de las

ciudades de Newark y Elizabeth, Nueva Jersey, justo al este de la autopista de Nueva Jersey y el aeropuerto de Newark. (APM TERMINALS, 2013)

2.8 Empaque, Embalaje y Etiquetado

2.8.1 Empaque

Después de finalizar correctamente, con el proceso de deshidratación de la naranja fresca, se procede a una adecuado e higiénico empaque del producto en envases que ayuden a mantenerlo fresco y su traslado al destino final sea eficaz y sin ninguna complicación. (Agroapoyo, 2009)

El empaque elegido para este tipo de producto, es un envase con las siguientes características:

- Es una lata grado alimenticio.
- Las dimensiones son 7cm de diámetro y 6cm de alto.
- Cada una contendrá 50 g peso neto.

(Agroapoyo, 2009)



Ilustración 51. Empaque para la exportación de la naranja deshidratada

Fuente: (Agroapoyo, 2009)

Las particularidades antes especificadas, harán que el producto permanezca fresco, no se dañe fácilmente y mantenga todos los aspectos que lo caracterizan.

2.8.2 Etiquetado

El etiquetado para la naranja deshidratada es el siguiente:

- Realizado en un papel etiqueta.
- Impresa en offset full color.
- Pegado al contorno de la lata.
- Peso.
- Ingredientes.
- Fecha de elaboración.
- Caducidad.
- Lote.
- Información nutricional.
- Registro sanitario.
- Información de la empresa.

(Agroapoyo, 2009)



Ilustración 52. Etiquetado

Fuente: (Agroapoyo, 2009)

Esta clase de etiquetado ayuda a que el consumidor sepa de una manera más detallada lo que va a consumir, brindándole la seguridad de un producto de calidad.

2.8.3 Embalaje

Una vez que la naranja deshidratada ha sido colocada en su empaque correctamente se procesó a guardarlas en cajas, para que las mismas no sean estropeadas durante la transportación.

- Las cajas son de 210mm x 280mm x 200 mm (alto).
- Se colocarán 36 unidades.
- 3 pisos de 12 latas.
- Serán selladas con cinta de embalaje transparente.
- Peso final con producto incluido es de 2,5 kg.

(Agroapoyo, 2009)



Ilustración 53. Embalaje

Fuente: (Agroapoyo, 2009)

Para el almacenamiento del producto deben considerarse los siguientes puntos:

- El producto en las cajas debe ser almacenado en un lugar fresco y seco.
- No se podrá almacenar el producto en las cajas más de 9 meses.
- Y solamente se podrá apilar hasta 8 cajas, de no hacerlo existiría inestabilidad.

(Agroapoyo, 2009)

2.9 Comercialización

Para el proyecto, se utilizara un distribuidor exclusivo, llamado Natural Foods Inc.; una empresa estadounidense, líder en la importación, distribución y comercialización de productos Premium en Estados Unidos, especialmente en las categorías de alimentos. También llamada, Alimentos a Granel, Bulkfoods.com, Alimentos Naturales de Dietrich, tiene una amplia trayectoria, 35 años de experiencia en el mercado, presentes con agencia directa en 3040 Hill Ave, Toledo, OH 43607 a 2.931, atendiendo diferentes tipos de clientes como supermercados, restaurantes, hoteles, clubes, cafés, bares, discotecas y licorerías. La misma se encargara de colocar el producto en los diferentes puntos estratégicos de consumo; al ser el único canal de distribución, tendrá un poder de negociación alto. Esto se dará solamente en la etapa inicial del proyecto, ya que después se buscaran posibles distribuidores que se encarguen de igual manera de la comercialización del producto para poder cubrir más plazas.



Ilustración 54. Bulkfoods.com

Fuente: BulkFoods.com

2.10 Tiempo de Entrega

El “Lead Time” o tiempo del ciclo del pedido, consiste en el período de tiempo necesario para producir el producto desde que el cliente hace su pedido hasta que se despacha el mismo.

2.11 Determinación de Tiempos

2.11.1 Tiempos del proceso de toma de pedidos

Pasos	Descripción	Tiempo (minutos)	
		Mínimo	Máximo
1	Solicitud de orden de compra	12	17
2	Recepción Aprobación de la orden de compra	35	60
3	Emisión de orden de despacho	15	20
Total		62	97

Tabla 23. Proceso de Toma de Pedidos

Elaborado por: Katherine Quinde

Podemos observar que en un tiempo promedio nos tomaría realizar todo este proceso 80 minutos.

2.11.2 Tiempos del Proceso de Producción

En un 1 día, 6 personas elaboran la mezcla y el preparado y producen diariamente 400 kg de naranja deshidratada lo que nos da 400000 gramos diarios, y al mes nos daría una producción de 12000 kg. La producción diaria de cajas sería de 50 cajas diarias de 24 envases, lo que nos da un resultado de 1200 envases diarios. Para llenar un contenedor de 20 pies es necesario tener 1200 cajas. Para lo cual se precisan de 28800 envases. Para llenar el contenedor nos demoraríamos 24 días.

2.11.3 Proceso de Comercio Exterior

Pasos	Nombre de la tarea	Tiempo horas	
		Mínimo	Máximo
1	Declaración aduanera de exportación	10	12
2	Fase de pre-embarque	4	5
3	Transporte interno (Puerto de Guayaquil)	12	14
4	Fase de embarque	2	3
5	Fase de post-embarque	8	15
6	Transporte internacional y entrega	720	900
Total		756	949

Tabla 24. Proceso de Comercio Exterior

Elaborado por: Katherine Quinde

Todos estos tiempos dependen del agente afianzado de aduanas, la consolidadora y la naviera por lo que los tiempos pueden variar levemente. El tiempo mínimo de llegada al puerto de Estados Unidos es de 30 días siempre y cuando no exista algún contratiempo durante la navegación.

2.11.4 Tiempo FOB

Pasos	Nombre de la tarea	Tiempo seleccionado minutos
1	Proceso de toma de pedidos	65
2	Proceso de producción	38880
3	Declaración aduanera de exportación	725
4	Fase de pre-embarque	300
5	Transporte interno (Puerto Guayaquil)	380
6	Fase de embarque	150
Total		40500

Tabla 25. Tiempo FOB

Elaborado por: Katherine Quinde

2.11.5 Tiempo CIF

Pasos	Nombre de la tarea	Tiempo seleccionado (minutos)
1	Tiempo FOB	40500
2	Fase de post-embarque	820
3	Transporte internacional y entrega	46080
Total		82659

Tabla 26. Tiempo CIF

Elaborado por: Katherine Quinde

2.12 INCOTERMS

Incoterms® 2010

DESCRIPTION	EXW	FCA	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
EXW	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER
FCA	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER
CPT	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER
CIP	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER
DAT	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER
DAP	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER
DDP	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER
FAS	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER
FOB	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER
CFR	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER
CIF	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER	SELLER

Ilustración 55. Tipos de Incoterms

Fuente: Cámara de Comercio

- **FOB (Free on Board–Franco a Bordo) (... puerto de carga convenido)**

El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando ésta sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido.

2.13 Trámite de Exportación

El tiempo de entrega de los productos depende por lo general de la distancia que existe entre los países, mientras mayor sea el recorrido, es mayor el número de días en que llegará el producto. Además otros factores que ya fueron mencionados influyen, entre ellos los tipos de transporte, las aduanas y más. El proceso inicia al momento de realizar el pedido en la planta que manufactura o comercializa, se aceptan las condiciones de pago, se realizan los procesos necesarios para la exportación, se transporta y se nacionaliza la mercancía, y llega al destino final; todo ello toma un tiempo determinado. Estados Unidos se encuentra a varios kilómetros de distancia, por lo que, el número de días que se demora en llegar los productos varía entre tres y seis de acuerdo a varias empresas de transporte marítimas, que realizarían el transporte. Debido a que el INCOTERM con el distribuidor exclusivo NATURAL FOODS es FOB (Agroapoyo entrega la mercancía a bordo del buque), la empresa no es la responsable de realizar ningún trámite referente a la logística (aduana, empresa de carga, nacionalización, etc.). Únicamente la naranja deshidratada deberá contar con un embalaje y etiquetado adecuado, preparada para el medio de transporte elegido por el comprador. El comprador se hace cargo de todos los gastos desde el momento de la entrega, de la carga en el buque que tenga previsto.

N°	Actividad	Producto de Entrada	Descripción de Actividad	Responsable	Producto de Salida
1	Transmite la DAE	Datos de la DAE	Proceder a ingresar y enviar información de la DAE.	Declarante	DAE con estado de asignación canal de aforo.
2	Realizar registro de informe de ingreso de carga contenerizada	DAE con estado de asignación de canal de aforo	Realizar el registro de informe de ingreso de mercancías a zona primaria. Cada ingreso de contenedor debe ser asociado con la DAE.	Depósito Temporal, Jefe de Procesos Aduaneros, Director de Despacho y Zona Primaria.	Informe de ingreso enviado.
3	Verifica la cantidad de contenedor es declarados vs ingresados.	Informe de ingreso enviado.	Si la cantidad de contenedores ingresados al depósito temporal o zona primaria es igual siga con la siguiente actividad.	Ecuapass	Resultado de Verificación de canal de aforo asignado.
4	Muestra el tipo de aforo	Canal de aforo asignado.	Muestra el canal de aforo de la DAE. Para DAE con canal de aforo físico siga a la siguiente actividad.	Ecuapass	DAE con canal de aforo físico.

5	Asigna aforador	DAE con canal de aforo físico	Envía la DAE a la bandeja del técnico operador asignado al trámite y notifica al declarante y depósito temporal o zona primaria el canal y aforador asignado.	Ecuapass	Aforador Asignado
6	Realiza proceso de aforo	Aforador Asignado	El técnico operador procede con la apertura de contenedores. Si cumple con las formalidades aduaneras se procede al cierre del aforo.	Técnico Operador de la Jefatura de Exportaciones s/ Dirección de Despacho y Zona Primaria.	Informe de aforo de DAE cerrada sin novedades.
7	Genera Salida Autorizada	Informe de aforo de DAE cerrada sin novedades	Asigna el estado de la DAE a "Salida Autorizada"	Ecuapass	Mercancías amparadas en DAE autorizadas para embarque.
8	Realiza embarque de mercancía amparada a la DAE	Mercancías amparadas en DAE autorizadas para embarque	Realiza y permite embarque de la DAE con salida autorizada y realiza el registro del informe de salida del medio de transporte	Depósito Temporal, Jefe de Procesos Aduaneros, Director de Despacho y	Salida del medio registrada

				Zona Primaria.	
9	Realiza transmisión de documentos de transporte	Salida del medio de transporte registrada	Procede a transmitir los documentos de transporte asociados a la DAE conforme a los plazos establecidos en la normativa vigente	Línea naviera, Consolidador de Carga de exportaciones	Documentos de transporte transmitidos y aceptados
10	Verifica cantidad de contenedores declarados vs manifestados en los documentos de transporte	Documento de transporte transmitidos y aceptados	Verifica las cantidades como requisito previo del estado “Regularizada” Si los números de contenedores declarados vs ingresados es igual, el exportador puede regularizar la DAE de forma manual o automática.	Ecuapass	Resultado de Verificación: es igual lo declarado a lo manifestado. El exportador desea regular la DAE de forma manual o automática.
11	Ingresa a pantalla “Regularizar Declaraciones Aduaneras	El exportador desea regular su DAE de forma manual.	Ingresa a la pantalla “Regularizar declaraciones de exportación” y procede a solicitar	Exportador	Regularización de DAE solicitada

	de Exportación		la regularización de la DAE		
12	Realiza solicitud de corrección o DAE sustitutiva	El exportador desea regularizar su DAE de forma automática	Realizar la corrección de la DAE	Declarante	DAE corregida
13	Realiza aprobación o rechazo de DAE sustitutiva	DAE corregida	Analiza DAE sustitutiva y procede a verificar campos corregidos con la documentación y justificación adjuntos que sustentan los cambios.	Técnico Operador de la Jefatura de Exportaciones/ Dirección de Despacho y Zona Primaria.	DAE sustitutiva aprobada.
14	Asigna estado "Regularizada"	DAE sustitutiva aprobada	Cambia el estado de DAE de Salida Autorizada a Regularizada y se da por culminado el proceso de exportación. Finaliza el proceso.	Ecuapass	DAE con estado "Regularizada"

Tabla 27. Proceso de Exportación

Fuente: SENA

Capítulo III

Estudio Financiero

3.1 Costos Financieros

Para analizar la parte financiera de este proyecto, se considera la formación de una compañía nueva, que se dedique solamente a la deshidratación de naranja, se tomarán en cuenta los costos de inversión y los costos de operación y mantenimiento.

3.1.1 Costos de Inversión

Se consideran costos de inversión a todos aquellos bienes y servicios necesarios para la implantación del proyecto, que después darán el inicio adecuado para las operaciones respectivas del mismo.

Cada costo se detalla en los distintos cuadros a continuación.

3.1.1.1 Equipos Tecnológicos

INVERSIÓN PRIMER AÑO (EN DÓLARES)			
CONCEPTO	CANTIDAD	US \$ V. UNITARIO	US \$ TOTAL
Laptops (HP Dm4 1065 Core)	2.00	\$ 849.00	\$ 1,698.00
Computadora de escritorio (Intel Core 2 Quad CPU)	2.00	\$ 500.00	\$ 1,000.00
Máquina de deshidratación marca BYRD modelo HRD-1	1.00	\$ 33,000.00	\$ 33,000.00
Impresora EPSON Tx 220 con sistema continuo	2.00	\$ 195.00	\$ 390.00
Teléfono	3.00	\$ 37.50	\$ 112.50
Latas de aluminio (recepción)	1.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00
TOTAL			\$ 38,600.50

Tabla 28. Costos de Inversión Equipos Tecnológicos

Elaborado por: Katherine Quinde

Los equipos descritos, ayudarán a operar de una manera eficiente el manejo de la empresa. Los equipos tecnológicos representan el 63.59% del total de la inversión para este tipo de proyecto. Cada mencionar que cada equipo tiene una vida útil diferente.

La inversión total en esta cuenta es de \$ 38,600.50 USD

3.1.1.2 Mobiliarios

INVERSIÓN PRIMER AÑO (EN DÓLARES)			
CONCEPTO	CANTIDAD	US \$ V. UNITARIO	US \$ TOTAL
Escritorios de oficina	3	\$ 170.00	\$ 510.00
Sillas tapenade en tela	7	\$ 22.00	\$ 154.00
Sillas giratorias de oficina	3	\$ 70.00	\$ 210.00
Mesa de reuniones	1	\$ 50.00	\$ 50.00
Pizarra	1	\$ 15.00	\$ 15.00
TOTAL			\$ 939.00

Tabla 29. Costo de Inversión Mobiliarios

Elaborado por: Katherine Quinde

Para la inversión inmobiliaria de la empresa de deshidratación de naranja, se requiere un total de \$939 USD, que representan 1.55% de la inversión total. Esta inversión será de gran apoyo para poder crear el ambiente necesario, proporcionando implementos que cada empleado necesita diariamente.

3.1.1.3 Gastos de Organización

INVERSIÓN PRIMER AÑO (EN DÓLARES)			
CONCEPTO	CANTIDAD	US \$ V. UNITARIO	US \$ TOTAL
Honorarios de abogado	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Permisos de funcionamiento y patentes	1	\$ 400.00	\$ 400.00
Gastos notariales y de constitución	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Registro sanitario	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
TOTAL			\$ 3,100.00

Tabla 30. Costo de Inversión Gastos de Organización

Elaborado por: Katherine Quinde

Los Gastos de Organización son aquellos que se generan por la creación de una nueva organización empresarial o proyecto de inversión. En este caso se suma el gasto del registro sanitario, que se requiere para la correcta comercialización del producto.

Estos gastos son \$3,100 USD, que representan el 5.11% del total de la inversión.

3.1.1.5 Resumen de Inversiones

CONCEPTO	VALOR ANUAL	PORCENTAJE
Equipos tecnológicos	\$ 38,600.50	63,59%
Mobiliarios	\$ 939.00	1,55%
Gastos de organización	\$ 3,100.00	5,11%
Capital de trabajo	\$ 18,067.17	29,76%
TOTAL	\$ 61,055.05	100.00%

Tabla 31. Resumen de Inversiones

Elaborado por: Katherine Quinde

Este cuadro muestra los gastos totales en inversiones, y permite comparar el porcentaje de cada una de las cuentas.

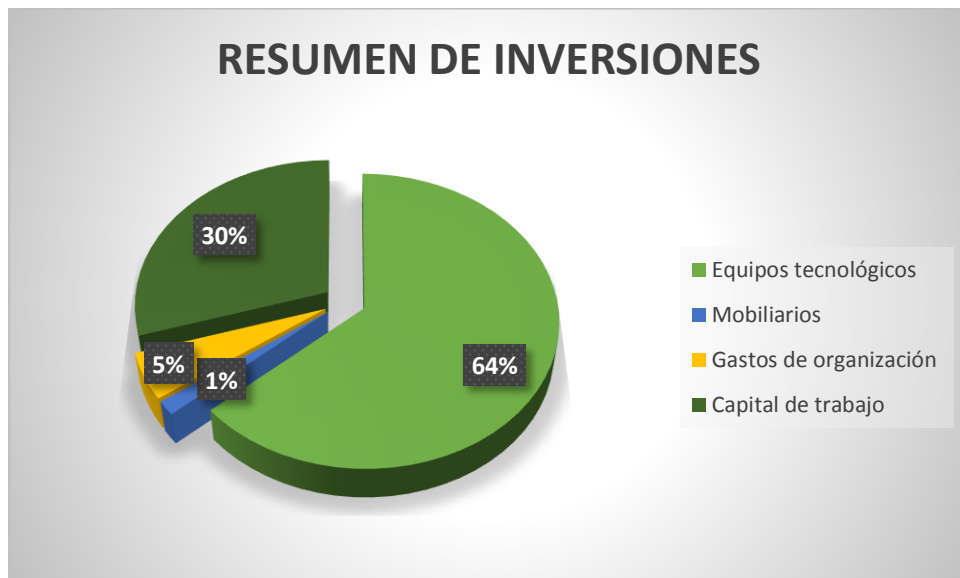


Ilustración 56. Resumen de Inversiones

Elaborado por: Katherine Quinde

La inversión más alta son los equipos tecnológicos con 63.59%, otra inversión alta es el capital de trabajo con 29.76%, luego están los gastos de organización 5.11% y la inversión de menor valor es mobiliarios 1.55%.

3.1.2 Capital de Trabajo

$$ICT = (\text{COSTO ANUAL} \times \text{NÚMERO DE DÍAS DE DESFASE}) / 365$$

$$ICT = \frac{219817.24 \times 30}{365}$$

$$ICT = \frac{6594517.20}{365}$$

$$ICT = 18067.17$$

Ilustración 57. Cálculo Capital de Trabajo

Elaborado por: Katherine Quinde

Para la obtención de los días de desfase se debe tener en cuenta que los pedidos deben ser realizados con 15 días de anticipación y el tiempo de pago será dentro de una semana, tras hacer el pedido.

Por lo tanto para poder cubrir los costos de operación y mantenimiento se necesitan al menos 30 días. El capital de trabajo es de \$ 18,067.17 USD.

3.2 Costos Operativos y Mantenimiento

3.2.1 Materia Prima

Concepto	UNIDAD/ MENSUAL	PRECIO UNITARIO	US \$ TOTAL MENSUAL	US \$ TOTAL ANUAL
Naranja fresca (toneladas)	6	\$ 600.00	\$ 3,600.00	\$ 43,200.00
Azúcar morena (25 kg)	2	\$ 12.75	\$ 25.50	\$ 306.00
Ácido ascórbico (kg)	2	\$ 12.00	\$ 24.00	\$ 288.00
TOTAL			\$ 3,649.50	\$ 43,794.00

Tabla 32. Costo Operativo y Mantenimiento Materia Prima

Elaborado por: Katherine Quinde

La materia prima que se necesitará para dar inicio al proceso de la deshidratación de la naranja da un total anual de \$43,794 USD, lo que representa 19,92% del total de los costos de operación.

La cantidad de la naranja fresca está dada por toneladas, la de la azúcar morena en paquetes de 25kg y la del ácido ascórbico en kg.

Se debe conocer que el precio de la naranja fresca es de \$0.60 cada kilogramo. Además que al deshidratar la fruta fresca, ésta se reduce a la tercera parte, es por ello que tomando en consideración el volumen anual en el primer año que está detallado en el flujo de ingresos es de 2 toneladas, se comprará el triple de esa cantidad.

3.2.2 Empaque

Concepto	UNIDAD/ MENSUAL	PRECIO UNITARIO	US \$ TOTAL MENSUAL	US \$ TOTAL ANUAL
Cartones grandes para empacar	1111	\$ 0.60	\$ 666.67	\$ 8,000.00
Lata para envasar y etiquetado	40000	\$ 0.15	\$ 6,000.00	\$ 72,000.00
TOTAL			\$ 6,666.67	\$ 80,000.00

Tabla 33. Costo Operativo y Mantenimiento Empaque

Elaborado por: Katherine Quinde

Para el empaque adecuado de la exportación de naranja deshidratada, se necesitan latas y etiquetas que la caractericen y además cajas de cartones que aseguren su correcto traslado; en el cuadro anterior se especifica el número exacto de cartones (1111), latas y etiquetas (40000) que se requieren, dando un total anual de \$ 80,000 USD, con un 36,39% del total de costos de operación y mantenimiento.

3.2.3 Limpieza

Concepto	UNIDAD/ MENSUAL	PRECIO UNITARIO	US \$ TOTAL MENSUAL	US \$ TOTAL ANUAL
Jabón Líquido (galón)	1	\$ 7.00	\$ 7.00	\$ 84.00
Cloro (galón)	1	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 120.00
Toallas de papel (rollo)	3	\$ 12.00	\$ 36.00	\$ 432.00
Rollos de papel Higiénico	24	\$ 0.30	\$ 7.20	\$ 86.40
Trapeador	3	\$ 3.00	\$ 9.00	\$ 108.00
Desinfectante (galón)	1	\$ 9.00	\$ 9.00	\$ 108.00
Desinfectante de manos (galón)	1	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 120.00
Escobas	3	\$ 2.50	\$ 7.50	\$ 90.00
Paño de limpieza	3	\$ 2.50	\$ 7.50	\$ 90.00
TOTAL			\$ 103.20	\$ 1,238.40

Tabla 34. Costo Operativo y Mantenimiento Limpieza

Elaborado por: Katherine Quinde

Los artículos de limpieza que se detallan anteriormente serán necesarios para mantener a la planta y oficinas en perfectas condiciones de higiene y salud, este costo representa el 0,56% del total de los costos operación y mantenimiento ya que son \$ 1,238.40 USD anuales.

3.2.4 Servicios

CONCEPTO	Precio Mensual	US \$ TOTAL ANUAL
Agua	\$ 50.00	\$ 600.00
Luz	\$ 50.00	\$ 600.00
Teléfono	\$ 80.00	\$ 960.00
Internet	\$ 30.00	\$ 360.00
Seguridad (Makro security)	\$ 35.00	\$ 420.00
TOTAL	\$ 245.00	\$ 2,940.00

Tabla 35. Costo Operativo y Mantenimiento Servicios

Elaborado por: Katherine Quinde

Se considera servicios a: la luz, el agua, el teléfono, el internet y la seguridad que se usaran en el proyecto; anualmente se pagara un valor de \$ 2,940 USD, que representa el 1,34% del total de los costos.

3.2.5 Sueldos y Salarios

CONCEPTO	NÚMERO	UNIDAD/ MENSUAL	US \$ TOTAL ANUAL
Gerente de investigación y desarrollo	1	\$ 1,800.00	\$ 21,600.00
Encargada de Marketing y ventas	1	\$ 1,800.00	\$ 21,600.00
Asistente comercial	1	\$ 396.00	\$ 4,752.00
Cuidador	1	\$ 1,023.00	\$ 12,276.00
TOTAL		\$ 5,019.44	\$ 60,233.33

Tabla 36. Costo Operativo y Mantenimiento Sueldos y Salarios

Elaborado por: Katherine Quinde

En este cuadro se detalla los sueldos que ganaran los empleados de administración, estos valores incluyen el décimo tercero, décimo cuarto, las vacaciones, fondos de reserva y los aportes del seguro. Todo esto representa 27,40% del total de los costos de operación y mantenimiento, que dan \$ 60,233.33 USD anual.

3.2.6 Mano de Obra

CONCEPTO	NÚMERO	UNIDAD/ MENSUAL	US \$ TOTAL ANUAL
Ingeniera en alimentos	1	\$ 1,050.12	\$ 12,601.40
Empleados de producción	3	\$ 1188.13	\$ 14,257.58
Bodeguero	1	\$ 396.04	\$ 4,752.53
TOTAL		\$ 2634.29	\$ 31,611.51

Tabla 37. Costo Operativo y Mantenimiento Empaque

Elaborado por: Katherine Quinde

Son mano de obra el personal que está vinculado con la producción de la naranja deshidratada, estos costos dan como resultado un total anual de \$ 31,611.51 USD que representan 14,38%.

3.2.7 Depreciación

CONCEPTO	Unidad/ Mensual	Precio Unitario	Valor Total	Porcentaje De Depreciación	Valor Depreciable	US \$ Total Anual
Laptops	2	\$ 849,00	\$ 1.698,00	0,33	\$ 560,34	\$ 1.137,66
Computadora de escritorio	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00	0,33	\$ 330,00	\$ 670,00
Máquina de deshidratación marca BYRD HDR-1	1	\$ 33.000,00	\$ 33.000,00	0,1	\$ 3.300,00	\$ 29.700,00
Impresora	2	\$ 195,00	\$ 390,00	0,33	\$ 128,70	\$ 261,30
Escritorio de oficina	3	\$ 170,00	\$ 510,00	0,1	\$ 51,00	\$ 459,00
Sillas tapizadas de tela	7	\$ 22,00	\$ 154,00	0,1	\$ 15,40	\$ 138,60
Sillas giratorias de oficina	3	\$ 70,00	\$ 210,00	0,1	\$ 21,00	\$ 189,00
Mesa de reuniones	1	\$ 50,00	\$ 50,00	0,1	\$ 5,00	\$ 45,00
TOTAL					\$ 4.411,44	\$ 32.600,56

Tabla 38. Costo Operativo y Mantenimiento Depreciación

Elaborado por: Katherine Quinde

VALORES DE DEPRECIACIÓN: Los porcentajes de depreciación de acuerdo a lo que dispone el artículo 21, numeral 6, literal a, resolución 484 de 31 de diciembre del 2001, son los siguientes:	
ACTIVO FIJO	
-Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	10% anual
- Equipo de cómputo y software	33% anual
-Vehículos	20% anual

Ilustración 58. Valores de Depreciación

Elaborado por: Katherine Quinde

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Por lo tanto el valor total anual de la depreciación en la empresa es de \$ 32,600.56.

3.2.8 Resumen de costos de operación y mantenimiento

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	PORCENTAJE
Empaque	6666.60	\$ 80,000.00	36,39%
Materia prima	3649.50	\$ 43,794.00	19,92%
Limpieza	103.20	\$ 1,238.40	0,56%
Servicios	245	\$ 2,940.00	1,34%
Sueldos y Salarios	5019.44	\$ 60,233.33	27,40%
Mano de Obra	2634.29	\$ 31,611.51	14,38%
TOTAL	\$ 18,318.10	\$ 219,817.24	100.00%

Tabla 39. Resumen de Costos de Operación y Mantenimiento

Elaborado por: Katherine Quinde

Este cuadro muestra los costos totales en operación y mantenimiento, el cual permite comparar el porcentaje de cada una de las cuentas.

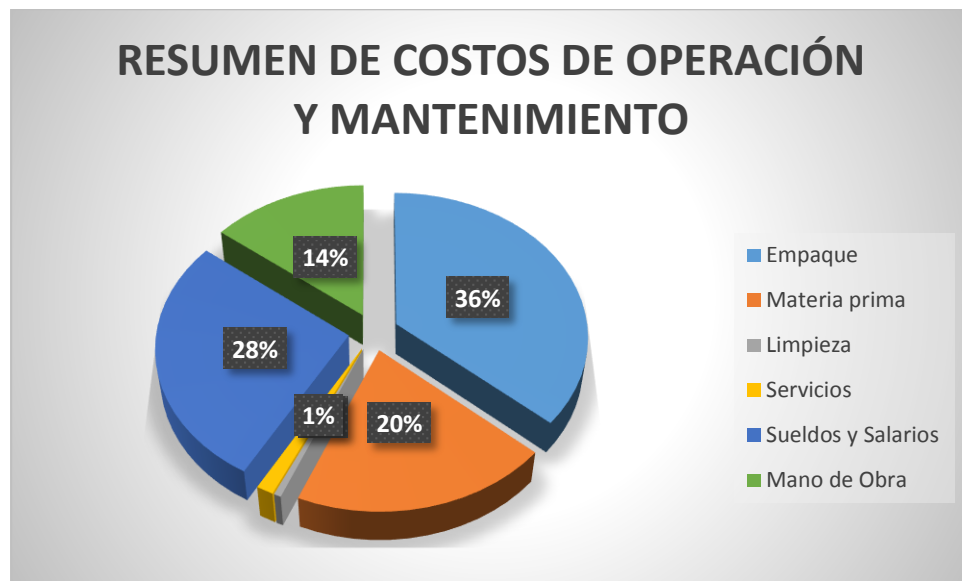


Ilustración 59. Resumen de Costos de Operación y Mantenimiento

Elaborado por: Katherine Quinde

Los costos más altos son el empaque (36,39%) y los sueldos y salarios (27,40%), en cambio los costos más bajos representan la limpieza (0,56%) y los servicios (1,34%).

3.3 Ingresos

Para los ingresos, se toman en cuenta dos variables; que son el precio y la cantidad en este caso a exportar. A continuación se indica la formula respectiva:

$$I = p * q$$

Ecuación 2. Ingresos

PRESUPUESTO DE INGRESOS EN VENTAS					
Total Toneladas	24	25	26	28	29
Precio de Venta	9,586.53	10,545.18	11,599.70	12,759.67	14,035.64
Total en Dólares	230,076.72	263,629.50	301,592.20	357,270.76	407,033.56

Tabla 40. Ingresos

Elaborado por: Katherine Quinde

En donde:

- El precio de una tonelada de naranja deshidratada tiene un precio de \$ 9,586.53 USD y tendrá una tasa de crecimiento del 10%.
- La cantidad a exportar en el primer año es de 24 toneladas de naranja deshidratada; se debe considerar que para los años siguientes se ha tomado en cuenta una tasa de crecimiento del 5 %, lo que significa que para el 5to año las toneladas a exportar serán 29.

Hay que mencionar que cada tonelada de naranja deshidrata equivale a 20 000 latas de 50 gr. El precio de cada lata de 50 gr. es de \$1.83 USD.

Los ingresos que se obtendrán en el primer año son de \$ 230,076.72 USD, como se explicó antes la tasa de crecimiento considerada es del 5%, es decir que al 5to año los ingresos llegaran a \$ 278,009.37 USD.

3.4 Punto de Equilibrio

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO				
I. Costos Fijos				
1. Equipos y mobiliarios				39539,50
Meses efectivos de trabajo en 1 año			12	
Costo Fijo por día/Equip. Mob.=				3294,96
2. Personal Administrativo				
Gerente de investigación y desarrollo	1	\$ 1.800,00		
Encargada de Marketing y ventas	1	\$ 1.800,00		
Asistente comercial	1	\$ 396,00		
Cuidador	1	\$ 1.023,00		
TOTAL		\$ 5.019,44		
Costo Fijo x día de personal				\$ 5.019,44
3. Personal Operacional				
Ingeniera en alimentos	1	\$ 1.050,12		
Empleados de producción	3	\$ 1.188,13		
Bodeguero	1	\$ 396,04		
TOTAL		\$ 2.634,29		
Costo Fijo x día de personal				\$ 2.634,29
TOTAL COSTOS FIJOS				\$ 10.948,69
II. Costos Variables				
Oscila en un porcentaje de servicio			20,00%	
0,46	x	20%	=	0,09
Costo variable unitario (como de % de ingreso unitario)				\$ 0,09
III. Ingresos				
		Precio Unitario	Precio proporcionado	
Valor por lata	100%	1,83	1,83	
	100%	Total	1,83	
Total ingreso unitario				\$ 1,83
Punto de Equilibrio =		Costos Fijos		
		Ingresos - Costos Variables		
Punto de Equilibrio =		10948,69		
		1,83 - 0,09		
Punto de Equilibrio =		6292	Latas de 50g por mes	

Tabla 41. Cálculo del Punto de Equilibrio

Elaborado por: Katherine Quinde

El punto de equilibrio nos indica que los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe ni utilidad ni pérdida. Para este proyecto el punto de equilibrio es de 6292 latas mensuales, que equivalen al

49% de la capacidad. Por cada lata de 1,83 USD, se destina 0,37 USD a reponer sus variables, esto quiere decir el 20% de los ingresos.

El porcentaje de las ventas se están cubriendo con los costos.

3.5 Interpretación de los cuadros de sensibilidad

3.5.1 Costo de Capital

La tasa de descuento es: “La rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en proyectos con niveles de riesgos similares, lo que se denominara costo de capital”. (Canelos, 2010)

VIII. Cálculo de la tasa de Descuento - Costo de Capital Financiado																	
Weighted Average Cost of Capital Costo Promedio de todas las fuentes de fondos ponderado por el peso relativo de pasivos del proyecto																	
WACC = $kE \cdot E/V + kD \cdot (1 - \text{tax}) \cdot D/V$																	
kE = costo del capital propio, obtenido por el CAPM. kD = costo de la deuda, obtenido del mercado o usando el CAPM $(1 - \text{tax})$ = ahorro impositivo por uso de la deuda E/V = relación objetivo de capital propio a total de financiamiento D/V = relación objetivo de deuda a total de financiamiento																	
PARAMETROS																	
WACC = $kE \cdot E/V + kD \cdot (1 - \text{tax}) \cdot D/V$																	
kE	14.00%																
kD	15.00%																
$(1 - \text{tax})$	0.75																
E/V	60.00%																
D/V	40.00%																
WACC - Tasa de descuento del proyecto financiado	12.90%	Con Financiamiento															
		<table><tr><th colspan="2">BANCO CENTRAL DEL ECUADOR</th></tr><tr><th colspan="2">TASAS DE INTERES VIGENTES</th></tr><tr><td>BASICA DEL BANCO CENTRAL</td><td></td></tr><tr><td>PASIVA REFERENCIAL PARA OPERACIONES EN DOLARES</td><td></td></tr><tr><td>ACTIVA REFERENCIAL PARA OPERACIONES EN DOLARES</td><td></td></tr><tr><td>LEGAL (vigente del 1 al 31 de julio de 2006) (*)</td><td></td></tr><tr><td>MAXIMA CONVENCIONAL (vigente del 1 al 31 de julio de 2006) (*) (1)</td><td></td></tr></table>		BANCO CENTRAL DEL ECUADOR		TASAS DE INTERES VIGENTES		BASICA DEL BANCO CENTRAL		PASIVA REFERENCIAL PARA OPERACIONES EN DOLARES		ACTIVA REFERENCIAL PARA OPERACIONES EN DOLARES		LEGAL (vigente del 1 al 31 de julio de 2006) (*)		MAXIMA CONVENCIONAL (vigente del 1 al 31 de julio de 2006) (*) (1)	
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR																	
TASAS DE INTERES VIGENTES																	
BASICA DEL BANCO CENTRAL																	
PASIVA REFERENCIAL PARA OPERACIONES EN DOLARES																	
ACTIVA REFERENCIAL PARA OPERACIONES EN DOLARES																	
LEGAL (vigente del 1 al 31 de julio de 2006) (*)																	
MAXIMA CONVENCIONAL (vigente del 1 al 31 de julio de 2006) (*) (1)																	

Nota: Este cuadro debe actualizarse continuamente

Nota: Este cuadro debe actualizarse continuamente

Tabla 42. Cálculo de la tasa de descuento

Elaborado por: Katherine Quinde

La tasa de descuento con capital financiado es de 12,90%.

Para este proyecto se considera un escenario con capital financiado (60% de capital financiado y solo un 40% de capital propio).

3.5.2 Flujo de Caja

El estado de Flujo de Caja organiza los datos financieros, que junto con el balance general y el estado de resultados, proporcionan información acerca de la situación financiera de un negocio. Incluye las entradas y salidas de efectivo para así determinar el saldo final, factor decisivo para evaluar la liquidez de un negocio, pues a partir de estos resultados se calcula el VAN y el TIR. Es el caso del presente proyecto, que para los dos primeros años el flujo es negativo, lo que significa que existen más desembolsos que ingresos. Pero en los próximos años, los flujos son positivos, lo que ayuda a obtener un VAN y TIR positivos.

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO						
PERÍODO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		230076,72	263629,50	301592,20	357270,76	407033,56
INGRESOS X VENTA DE ACTIVOS						
- Costos		219817,24	225312,67	230945,49	236719,12	242637,10
- Gastos Intereses		4396,35	4506,26	4618,92	4734,39	4852,75
- Depreciación		4759,68	4875,67	4997,56	5122,50	5250,56
- Amortización		1033,33	1033,33	1033,33		
UTILIDAD GRAVABLE		70,12	27901,57	59996,91	110694,75	154293,15
- 15% utilidad trabajadores		10,52	4185,24	8999,54	16604,21	23143,97
- 25% Impuesto a la Renta		14,90	5929,08	12749,34	23522,63	32787,29
- Impuesto Venta de Activos						
UTILIDAD NETA		44,70	17787,25	38248,03	70567,90	98361,88
- Depreciación		4759,68	4875,67	4997,56	5122,50	5250,56
- Amortización		1033,33	1033,33	1033,33		
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS		-5748,31	11878,25	32217,14	65445,40	93111,32
- Inversiones	61055,05				1036,48	
- Inversión Capital de Trabajo	18067,17					
+ Préstamo	70625,00					
Total Inversión Neta Propia	-8497,22				-1036,48	
- Amortización Deuda		12874,32	21877,07	25393,91	29476,09	34214,51
+ Valor de Desecho						
FLUJO DE CAJA NETO	-8497,22	-18622,63	-9998,82	6823,23	37005,79	58896,81

Tabla 43. Flujo de Caja

Elaborado por: Katherine Quinde

3.5.4 Indicadores de Rentabilidad: VAN, TIR.

3.5.4.1 VAN

Permite establecer la equivalencia entre los ingresos y egresos del flujo de efectivo de un proyecto, los que son comparados con la inversión inicial de los socios, a una tasa determinada. Se suman los flujos de efectivo del proyecto y se le descuenta la inversión inicial, si es positivo el resultado se acepta el proyecto, si es negativo el resultado se rechaza.

Para el cálculo del VAN se ha calculado la tasa de descuento en base a la tasa activa, pasiva y la inflación.

Para el presente proyecto, el VAN es: \$ 28,698.55.

3.5.4.2 TIR

La tasa interna de retorno permite considerar si el proyecto que se va a poner en marcha es factible o no, pues mide la rentabilidad del mismo. Como se puede ver el proyecto si es rentable ya que el TIR obtenido en ambos casos es mayor a la tasa de descuento. La TIR del proyecto es 33,98%.

3.5.5 Análisis de Sensibilidad

Al hacer cualquier análisis financiero proyectado al futuro, siempre hay un elemento de incertidumbre asociado a las alternativas que se estudia, y es precisamente esa falta de certeza lo que hace que la toma de decisiones sea difícil.

Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa, puede efectuarse un análisis de sensibilidad, el cual indicará las variables que más afectan el resultado económico de un proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

Se analiza dos escenarios principales, la variación en ventas y la variación en la utilidad esperada. Para el primer caso, manteniéndose la utilidad constante, se observa que frente a un -10% el proyecto no tiene valores negativos, tanto en el VAN como en el TIR. Es decir que no afecta en gran medida la variación negativa.

Escenario	VAN	TIR
Pesimista	\$ 12256.12	23%
Realista	\$ 28,698.55	34%
Optimista	\$ 47523.82	43%

Tabla 44. Variación de Ventas (+10%; -10%)

Elaborado por: Katherine Quinde

En el segundo caso, se puede ver que la sensibilidad del plan de exportación está en la variación de la utilidad esperada en la venta de la naranja deshidratada. En el escenario pesimista, el VAN es muy negativo y la TIR no alcanza valores para calcular, es decir también es negativo.

Escenario	VAN	TIR
Pesimista	\$ - 65947.25	23%
Realista	\$ 28,698.55	34%
Optimista	\$ 252702.24	123%

Tabla 45. Variación de Utilidad (+10%; -10%)

Elaborado por: Katherine Quinde

3.5.6 Estados de Pérdidas y Ganancias

El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de la empresa y su resultado final en los cinco años del proyecto, en forma de un beneficio. Así, este Estado Financiero ofrece un resumen de los hechos significativos que originaron las variaciones en el patrimonio o capital de la entidad durante un periodo determinado. Los resultados obtenidos mostrados en este estado, permiten predecir el futuro comportamiento de la entidad, por lo cual se utiliza con frecuencia con este objetivo.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
Concepto/Años	1	2	3	4	5
VENTAS	230.076,72	263.629,50	301.592,20	357.270,76	407.033,56
COSTO DE VENTAS	98.344,68	100.803,30	103.323,38	105.906,46	108.554,13
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	131.732,04	162.826,20	198.268,82	251.364,30	298.479,43
GASTOS ADMINISTRATIVOS	60.233,33	61.739,16	63.282,64	64.864,71	66.486,33
GASTOS DE VENTAS	30.450,00	31.211,25	31.991,53	32.791,32	33.611,10
UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIONAL	41.048,71	69.875,79	102.994,65	153.708,27	198.382,01
GASTOS FINANCIEROS	4.396,35	4.506,26	4.618,92	4.734,39	4.852,75
UTILIDAD ANTES DE IMP A LA RENTA	36.652,36	65.369,53	98.375,73	148.973,88	193.529,26
15% participación trabajadores	5.497,85	9.805,43	14.756,36	22.346,08	29.029,39
25% IMP A LA RENTA	7.788,63	13.891,03	20.904,84	31.656,95	41.124,97
UTILIDAD NETA	23.365,88	41.673,08	62.714,53	94.970,85	123.374,90

Tabla 46. Estados de Pérdidas y Ganancias

Elaborado por: Katherine Quinde

4.8 IMPACTO

Esta investigación se sustenta con un análisis técnico de los impactos. Para el presente análisis se ha utilizado una metodología sencilla y eficaz, resultando conveniente aplicarla, tiene la siguiente estructura.

Se determina varias áreas o ámbitos generales en las que el proyecto influirá positiva o negativamente.

A continuación se selecciona un rango o parámetro de niveles de impactos positivos y negativos, de acuerdo a la siguiente tabla:

CALIFICACIÓN	NIVELES DE IMPACTOS
3	Impacto Alto Positivo
2	Impacto Medio Positivo
1	Impacto Bajo Positivo
0	No hay Impacto
-1	Impacto Bajo Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-3	Impacto Alto Negativo

Tabla 47. Niveles de Impacto

Elaborado por: Katherine Quinde

Se construye una matriz por cada impacto y se establecen indicadores medibles, los mismos que permiten obtener información específica y puntual.

4.8.1 Análisis de Impactos

4.8.1.1 Impacto Social

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Fuentes de trabajo							x	3
Mejorar calidad de vida							x	3
Contribuir al desarrollo socio económico del país						x		2
Estabilidad Laboral							x	3
Imagen Micro empresarial						x		2
Total						4	9	13

Tabla 48. Cálculo del Impacto Social

Elaborado por: Katherine Quinde

Nivel de Impacto= Total de Impactos/ N° de indicadores

Nivel de Impacto= 13/5

Nivel de Impacto= 2,6

Impacto Positivo

4.8.1.1.1 Análisis del Impacto Social

El impacto indica un nivel alto positivo, significa que la calidad de vida de los habitantes de Estados Unidos mejorará, sea esta por el consumo de la naranja deshidratada o por los ingresos resultantes de la venta de la misma, esto permitirá una buena imagen empresarial.

4.8.1.2 Impacto Económico

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Rentabilidad del proyecto							x	3
Oferta de empleo							x	3
Incentivo al consumo						x		2
Estabilidad económica familiar						x		2
Total						4	6	10

Tabla 49. Cálculo del Impacto Económico

Elaborado por: Katherine Quinde

Nivel de Impacto= Total de Impactos/ N° de indicadores

Nivel de Impacto= 10/4

Nivel de Impacto= 2.5

Impacto Positivo

4.8.1.2.1 Análisis del Impacto Económico

La matriz indica que el impacto es alto positivo, porque las exportaciones de naranja deshidratadas proyectadas indican rentabilidad en el proyecto, lo que significa que va a existir fuentes de empleo, beneficiará a productores y al ser una nueva alternativa de alimentación sana contribuirá a mejorar la salud de las personas y el desarrollo social del país.

4.8.1.3 Impacto Educativo

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Generación de conocimientos						x		2
Capacitación							x	3
Nuevas formas de producción							x	3
Mejoramiento continuo de los procesos							x	3
Trabajo en equipo						x		2
Total						4	6	10

Tabla 50. Cálculo del Impacto Educativo

Elaborado por: Katherine Quinde

Nivel de Impacto= Total de Impactos/ N° de indicadores

Nivel de Impacto= 10/5

Nivel de Impacto= 2

Impacto Positivo

4.8.1.3.1 Análisis del Impacto Educativo

En el impacto educativo se ha tomado como referencia cinco indicadores, y el resultado es alto positivo, el talento humano se vuelve imprescindible, en la actualidad la preparación intelectual es un indicador de responsabilidad y eficiencia para poder insertarse en una sociedad laboral cada vez más exigente, en el lugar de trabajo se comparte muchos conocimientos por lo cual la Microempresa implementará talleres de capacitación a los miembros de la misma de tal manera que se obtenga mejoramiento continuo de los procesos, que permitirá beneficiar a los consumidores brindando un producto de mejor calidad.

4.8.1.4 Impacto Ambiental

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Trabajo sin tóxicos						x		2
Producción natural						x		2
Salud humana							x	3
Contaminación del medio ambiente						x		2
Total						6	3	9

Tabla 51. Cálculo del Impacto Ambiental

Elaborado por: Katherine Quinde

Nivel de Impacto= Total de Impactos/ N° de indicadores

Nivel de Impacto= 9/4

Nivel de Impacto= 2,25

Impacto Positivo

4.8.1.4.1 Análisis del Impacto Ambiental

La matriz indica que el impacto ambiental es positivo, porque la producción de la naranja deshidratada se utilizará técnicas naturales que aseguren un producto apto para el consumo y que mejore la salud humana, sin olvidarse ser amigables con el medio ambiente.

4.8.1.5 Impacto Ético

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Calidad de producción							x	3
Seguridad Social						x		2
Satisfacción del Cliente							x	3
Total						2	6	8

Tabla 52. Cálculo del Impacto Ético

Elaborado por: Katherine Quinde

Nivel de Impacto= Total de Impactos/ N° de indicadores

Nivel de Impacto= 8/3

Nivel de Impacto= 2,67

Impacto Positivo

4.8.1.5.1 Análisis del Impacto Ético

El anterior análisis nos indica la responsabilidad que la Microempresa debe tener con el medio ambiente puesto que a través de este podremos satisfacer los gustos del cliente de manera eficaz.

4.8.1.6 Impacto Comercial

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Manejo de recursos							x	3
Creatividad							x	3
Posicionamiento en el mercado							x	3
Cobertura						x		2
Mejoramiento del producto							x	3
Total						2	12	14

Tabla 53. Cálculo del Impacto Comercial

Elaborado por: Katherine Quinde

Nivel de Impacto= Total de Impactos/ N° de indicadores

Nivel de Impacto= 14/5

Nivel de Impacto= 2,80

Impacto Positivo

4.8.6.1 Análisis del Impacto Comercial

La medición de este impacto es alto positivo lo que significa que en la ejecución del proyecto se integrará a miembros de la microempresa, esto permitirá establecer una organización, para con ello mantener y mejorar el manejo de los recursos, siendo estos: registros contables, rentabilidad del negocio, los costos de producción, administración de Microempresas para que los negocios no sean tradicionales y se implementen nuevos sistemas que les permitan desarrollar contablemente sus actividades, la capacitación de los mismos permitirá el liderazgo, creatividad y posicionamiento en el mercado.

4.8.2 Impacto General

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Impacto Social							x	3
Impacto Económico							x	3
Impacto Educativo						x		2
Impacto Ambiental						x		2
Impacto Ético							x	3
Impacto Comercial							x	3
Total						4	12	16

Tabla 54. Cálculo del Impacto General

Elaborado por: Katherine Quinde

Nivel de Impacto= Total de Impactos/ N° de indicadores

Nivel de Impacto= 16/6

Nivel de Impacto= 2,67

Impacto Positivo

4.8.2.1 Análisis del Impacto General

Después de realizar el análisis individual de cada uno de los posibles impactos se llega a la conclusión que el impacto que tendrá el proyecto para la sociedad en los aspectos; social, económico, educativo, ambiental, ético y comercial es alto positivo lo cual genera buenas expectativas en la implantación del proyecto ya que beneficiará el desarrollo de la ciudad Quito y de la provincia de Pichincha.

4.9 VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Siendo positivos los resultados de las encuestas realizadas y el análisis técnico de los impactos, se puede ver que la propuesta es válida.

Para el posterior monitoreo del proyecto, se aplicará el Método Delphi en donde se emplean dos cuestionarios por persona, con el objetivo de monitorear los resultados que se van obteniendo en la ejecución del proyecto de investigación, para establecer conclusiones que conlleven a realimentarlo y a descartar lo que arroje resultados negativos.

CONCLUSIONES

- El Plan de Exportación de naranja deshidratada a Estados Unidos beneficiará a Ecuador, por medio de la empresa Agroapoyo, ya que ganará este mercado y generará nuevas divisas.
- Considerar las restricciones comerciales de Estados Unidos para la exportación de naranja deshidratada, para que no exista inconvenientes, ni atrasos en el ingreso de la fruta o reexportación de la misma.
- Se captará el mercado de Estados Unidos, mediante la exportación de naranja deshidratada por ser el primer importador de naranja fresca desde Ecuador con un porcentaje de participación de 56,70%.
- La empresa Agroapoyo identificará los pasos a seguir en el trámite de exportación estipulados por la SENA, para que el proceso sea efectivo.
- De acuerdo al estudio realizado para la exportación de la naranja deshidratada a Estados Unidos, se ha observado que la factibilidad del proyecto tiene un porcentaje alto de 70% debido a la rentabilidad que presenta; el producto es de consumo masivo, los costos de producción \$ 18,214.83 son bajos y finalmente el precio de venta al público es bajo \$ 1.83 para que su aceptación en el mercado sea favorable.
- Para iniciar este negocio, se necesitará una inversión inicial de \$ 280,872.29 que incluye costos de inversión y costos de operación y mantenimiento. El valor de \$ 61,055.05, corresponde a los costos de inversión y el valor de \$ 219,817.24 corresponde a los costos de operación y mantenimiento, los mismos que se recuperarán en un lapso de tiempo de dos años (con financiamiento del 40% a una tasa del 15%).

- El proyecto es rentable debido a los valores que arrojan las variables económicas VAN y TIR, debido a que el VAN tiene un resultado de \$ 28,698.55, que es el monto adicional a lo exigido que necesita el proyecto. Por otro lado, el TIR tiene un porcentaje del 33.98%, que es el rendimiento del proyecto sobre el capital no amortizado de cada uno de los períodos. El proyecto no es muy sensible ya que la rentabilidad del proyecto no se ve afectada si surgen cambios en las variables económicas.

RECOMENDACIONES

- Se deberá ampliar la cadena de distribución, luego de cumplir la demanda en la ciudad de Indianápolis, ya que por el momento será a través de un único distribuidor. Es decir buscar varios distribuidores que se interesen en este producto y lo comercialicen de una manera adecuada, para así ampliar el mercado estadounidense.
- Se deberá adquirir nueva maquinaria que tenga una capacidad de producción mayor, luego de 4 años, con eso se logrará cubrir mayores flujo de demanda.
- De acuerdo con el crecimiento de la empresa, es aconsejable realizar encuestas para estudiar las tendencias de consumo de las personas y conocer como ampliar el portafolio de productos, es decir buscar deshidratar nuevos frutos gracias a la gama de las mismas en Ecuador.
- Se debe realizar alianzas estratégicas con empresas extranjeras que manejen productos alimenticios dirigidos al cuidado de la salud ya que obtendrán beneficios mutuos al invertir menores cantidades en el nuevo mercado y será mucho más fácil obtener un amplio conocimiento del mercado (know-how).
- A largo plazo, se debe realizar una integración vertical hacia atrás, por ejemplo sembrar los productos como la naranja u otros frutos para deshidratarlos sin depender de terceros, e incluso desarrollar la idea de manejar el etiquetado y el empaque dentro de la empresa.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- Agroapoyo. (15 de Enero de 2009). <http://www.andeanpassion.com/>. Obtenido de <http://www.andeanpassion.com/>: http://www.andeanpassion.com/espanol/fichas_prod/gourmet_naranja.php
- Agrocalidad. (23 de Diciembre de 2013). <http://www.agrocalidad.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/>: <http://www.agrocalidad.gob.ec/registro-de-operadores-de-exportacion/>
- Alaska, P. o. (20 de Abril de 2013). <http://www.portofanc.com/>. Obtenido de <http://www.portofanc.com/>: <http://www.portofanc.com/>
- Andrade - Chong. (23 de Junio de 2001). <http://www.dspace.espol.edu.ec/>. Guayaquil, Guayas, Ecuador. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/>: <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/463/1/873.pdf>
- APM TERMINALS. (22 de Abril de 2013). <http://www.apmterminals.com/>. Obtenido de <http://www.apmterminals.com/>: <http://www.apmterminals.com/operations/north-america/port-elizabeth>
- BCE, B. C. (10 de Mayo de 2014). www.bce.fin.ec. Obtenido de www.bce.fin.ec: www.bce.fin.ec
- Bedri. (16 de Noviembre de 2014). <http://www.bedri.es/>. Obtenido de <http://www.bedri.es/>: http://www.bedri.es/Comer_y_beber/Conservas_caseras/Metodos_de_conservacion/Deshidratacion.htm
- Bernal, G. (18 de Noviembre de 2010). <http://www.secsuelo.org>. Obtenido de <http://www.secsuelo.org>: <http://www.secsuelo.org/XIICongreso/Simposios/Microbiologia/Magistrales/1.%20Guillermo%20Bernal.%20Buenas%20Practicas%20manejo.%20Ecuador.%20ESPE.pdf>
- Botanical. (26 de Junio de 2010). *Botanical online*. Obtenido de Botanical online: <http://www.botanical-online.com/siembra.htm>
- Business Col. (10 de Abril de 2013). *Business Col.* Obtenido de Business Col: http://www.businesscol.com/productos/glosarios/comercio_exterior/glossary.php?word=PARTIDA%20ARANCELARIA
- Cajamarca Ruiz, E. E. (23 de Febrero de 2010). [dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/217/1/56T00191.pdf](http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/217/1/56T00191.pdf). Obtenido de [dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/217/1/56T00191.pdf](http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/217/1/56T00191.pdf): [dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/217/1/56T00191.pdf](http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/217/1/56T00191.pdf)
- CAMAE. (15 de Febrero de 2012). <http://www.camae.org/>. Obtenido de <http://www.camae.org/>: <http://www.camae.org/APE.html>

- Canelos, R. (2010). *Formulación y evaluación de un plan de negocios, primera edición*. Guayaquil: Fénix.
- Castro Quelal, L. R. (15 de Marzo de 2011). *dspace.pucesi.edu.ec*. Obtenido de [dspace.pucesi.edu.ec: dspace.pucesi.edu.ec/bitstream/11010/88/1/T72491.pdf](http://dspace.pucesi.edu.ec/bitstream/11010/88/1/T72491.pdf)
- Cofoce. (14 de Julio de 2013). *Cofoce*. Obtenido de Cofoce: http://www.cofoce.gob.mx/a_web/p_b/dape_metriz_seleccion_mercados.pdf
- Definicion.de. (1 de Octubre de 2014). <http://definicion.de>. Obtenido de <http://definicion.de>: <http://definicion.de/transporte/#ixzz3fvXyZLSK>
- Dictionary, F. (13 de Julio de 2013). *Free Dictionary*. Obtenido de Free Dictionary: <http://es.thefreedictionary.com/plaga>
- DMQ, D. M. (23 de Mayo de 2009). <http://www.ecuadorambiental.com/>. Obtenido de <http://www.ecuadorambiental.com/>: http://www.ecuadorambiental.com/doc/buenas_practicas.pdf
- EcoFinanzas. (10 de Noviembre de 2012). *EcoFinanzas*. Obtenido de EcoFinanzas: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/B/BALANZA_COMERCIAL.htm
- Econlink. (9 de Febrero de 2012). *Econlink*. Obtenido de Econlink: <http://www.econlink.com.ar/economia/criterios/tir.shtml>
- El Universo. (25 de Febrero de 2011). Ecuador aumenta la exportación de lo artesanal, gourmet y orgánico. *Aumenta la exportación de lo artesanal, gourmet y orgánico*, pág. 13.
- Entrenpreneur, S. (s.f.).
- Español de Negocios. (20 de Marzo de 2011). *Español de Negocios*. Obtenido de Español de Negocios: <http://www.espanoldenegocios.es/incoterms/concepto2.html>
- Esto es Marketing. (16 de Mayo de 2013). *Esto es Marketing*. Obtenido de Esto es Marketing: <http://www.estoesmarketing.com/Estrategias/Distribucion.pdf>
- Gómez Venegas, A. M. (28 de Junio de 2010). <http://www.buenastareas.com/>. Obtenido de <http://www.buenastareas.com/>: http://www.buenastareas.com/ensayos/Exportacion-De-Fruta-Deshidratada/467819.html?_p=27
- Gonzaga, G., & Ramírez, L. (27 de Abril de 2014). *www.dspace.uce.edu.ec*. Obtenido de www.dspace.uce.edu.ec: www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/3040/1/T-UCE-0005-490.pdf
- Google. (25 de Agosto de 2000). <https://docs.google.com>. Obtenido de <https://docs.google.com>: <https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:x1WdD3Ekly8J:www.komora.cz/download.aspx%3Fdontparse%3Dtrue%26FileID%3D2338+demand+naranja+argentina&hl>

=es&pid=bl&srcid=ADGEEShxnymoomJM8xurQZq4hrXFRUFEVcFdqYUQdIVbyRmZvCU
QgyIGzD5UiJpA4CAAFaqT5_zycghfhAvoJ3F

Hapag-Lloyd. (10 de Febrero de 2014). <https://www.hapag-lloyd.com>. Obtenido de <https://www.hapag-lloyd.com>: https://www.hapag-lloyd.com/es/tariffs/ocean_tariff.html?view=R2020

HILL, C. (2007). *Negocios Internacionales, sexta edición*. México: Mc Graw-Hill.

IICA, I. I. (24 de Junio de 2007). www.iica.int. Obtenido de www.iica.int: <http://repiica.iica.int/docs/B3198E/B3198E.PDF>

Infoagro. (25 de Octubre de 2010). <http://www.infoagro.com>. Obtenido de <http://www.infoagro.com>: http://www.infoagro.com/frutas/deshidratacion_frutas.htm

Iteso. (10 de Julio de 2011). *Iteso*. Obtenido de Iteso: <http://www.ii.iteso.mx/Ing%20de%20costos%20l/costos/tema13.htm>

Jara Córdova, J. X. (16 de Febrero de 2012). <http://dspace.esepoch.edu.ec/handle/123456789/1587?mode=full>. Obtenido de <http://dspace.esepoch.edu.ec/handle/123456789/1587?mode=full>: <http://hdl.handle.net/123456789/1587>

MARAD. (20 de Abril de 2013). <http://www.marad.dot.gov/>. Obtenido de <http://www.marad.dot.gov/>: <http://www.marad.dot.gov/ports/office-of-port-infrastructure-development-and-congestion-mitigation/port-and-terminal-infrastructure-development/guam/>

Market Access Map. (20 de Diciembre de 2014). *Market Access Map*. Obtenido de Market Access Map: <http://www.macmap.org/QuickSearch/FindTariff/FindTariffResults.aspx?product=SimpleProduct%7c%7c08134090%7cINCpsep08134090+-+Fruit+nesi%2c+dried%2c+other+than+that+of+headings+0801+to+0806%2c+and+excluding+mixtures&country=SCC842%7cEstados+Unidos+de+Am%C3%99rica>

MSP, M. d. (14 de Marzo de 2014). <http://bvs-ecuador.bvsalud.org/php/level.php?lang=es&component=31&item=12>. Obtenido de <http://www.salud.gob.ec/direccion-nacional-de-vigilancia-epidemiologica/>: <http://public.tableausoftware.com/profile/manco.suxio#!/vizhome/ETAS/ANUARIO>

Narváez, M. d. (28 de Septiembre de 2014). Naranja deshidratada. (K. Quinde, Entrevistador)

Navarrete, F. (22 de Noviembre de 2010). repositorio.ute.edu.ec/. Obtenido de repositorio.ute.edu.ec/: repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/4892/1/43775_1.pdf

- Oñate Sánchez, M. A. (9 de Junio de 2011).
<http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/735>. Obtenido de
<http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/735>:
<http://hdl.handle.net/123456789/735>
- ProEcuador. (21 de Noviembre de 2013). <http://www.proecuador.gob.ec/>. Obtenido de
<http://www.proecuador.gob.ec/>: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/P-1311-FRUTA_DESHIDRATADA-MUNDO-R00.pdf
- ProEcuador2013. (2013). *Guía Comercial USA*. Quito: Publicaciones ProEcuador.
- ProExport. (22 de Octubre de 2011). *ProExport*. Obtenido de ProExport:
<http://www.proexport.gov.co/vbecontent/verimp.asp?id=2131&idcompany=16>
- PromoNegocios. (26 de Febrero de 2010). *PromoNegocios*. Obtenido de PromoNegocios:
<http://www.promonegocios.net/distribucion/definicion-logistica.html>
- Reference, W. (10 de Diciembre de 2011). *Word Reference*. Obtenido de Word Reference:
<http://www.wordreference.com/definicion/costo>
- RPDP. (23 de Septiembre de 2011). *RPDP*. Obtenido de RPDP:
<http://www.rpdp.net/mathdictionary/spanish/vmd/full/u/unitprice.htm>
- SINAGAP, S. d. (30 de Enero de 2013). <http://sinagap.agricultura.gob.ec/>. Obtenido de
<http://geoportal.agricultura.gob.ec/>:
<http://geoportal.magap.gob.ec/geonetwork/srv/spa/main.home>
- SINIAP, M. (6 de Septiembre de 2001). <http://sinagap.agricultura.gob.ec/>. Obtenido de
<http://sinagap.agricultura.gob.ec/>: <http://sinagap.agricultura.gob.ec/index.php/censo-nacional-agropecuario>
- SOLOMON, M. (2008). *Comportamientos de consumidor, séptima edición*. México: Prontica Hall.
- Soy Entrepreneur. (23 de Junio de 2014). <http://www.soyentrepreneur.com/>. Obtenido de
<http://www.soyentrepreneur.com/>:
<http://www.soyentrepreneur.com/deshidratacion-jugoso-negocio.html>
- Sprachcaffe. (23 de Julio de 2014). <http://www.sprachcaffe.com>. Obtenido de
<http://www.sprachcaffe.com>: <http://www.sprachcaffe.com/espanol/informacion-estados-unidos.htm>
- SWi. (s.f.). Obtenido de
http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas
- Tejena, K. (20 de Julio de 2012). <http://www.buenastareas.com/>. Obtenido de
<http://www.buenastareas.com/>: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Proyecto-Para-La-Exportacion-De-Naranja/4836246.html>

UNESCO. (10 de Septiembre de 2014). *www.unesco.org*. Obtenido de *www.unesco.org*:
www.unesco.org/new/fileadmin/.../FIELD/.../ED-Guiasecaderosolar.pdf

Universidad Nacional de Colombia. (10 de Marzo de 2011). *http://www.virtual.unal.edu.co/*.
Obtenido de *http://www.virtual.unal.edu.co/*:
http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2006228/teoria/obfrudes/p3.htm

USTR, U. S. (23 de Octubre de 2014). *https://ustr.gov/*. Obtenido de *https://ustr.gov/*:
https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/generalized-system-preference-gsp

ANEXOS

ANEXO # 1

SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DE LA NARANJILLA FRESCA

NARANJILLA: SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO A NIVEL PROVINCIAL																				
SERIE HISTÓRICA 2006 - 2010																				
PROVINCIA	2006 ^{2/}				2007 ^{2/}				2008 ^{2/}				2009 ^{2/}				2010 ^{3/}			
	Superficie sembrada (Ha.)	Superficie cosechada (Ha.)	Producción en fruta fresca (Tm.)	Rendimi ento (Tm./Ha.)	Superficie sembrada (Ha.)	Superficie cosechada (Ha.)	Producción en fruta fresca (Tm.)	Rendimi ento (Tm./Ha.)	Superficie sembrada (Ha.)	Superficie cosechada (Ha.)	Producción en fruta fresca (Tm.)	Rendimi ento (Tm./Ha.)	Superficie sembrada (Ha.)	Superficie cosechada (Ha.)	Producción en fruta fresca (Tm.)	Rendimi ento (Tm./Ha.)	Superficie e cosechad (Ha.)	Producción en fruta fresca (Tm.)		
Total	ND	5,368	20,054	3,74	ND	5,197	22,079	4,25	ND	5,025	22,596	4,50	ND	4,001	19,955	4,99	ND	3,643	20,005	5,49
Azuay																				
Bolívar																				
Cañar																				
Carchi																				
Chimborazo																				
Cotopaxi	ND	48	171	3,56	ND	50	201	4,02	ND	48	198	4,13	ND	48	336	7,00	ND	44	337	7,71
El Oro																				
Esmeraldas																				
Galápagos																				
Guayas																				
Imbabura	ND	308	867	2,81	ND	340	1,053	3,10	ND	312	1,083	3,47	ND	212	1,397	6,59	ND	193	1,400	7,26
Loja																				
Los Ríos																				
Manabí																				
Morona																				
Santiago	ND	815	3,015	3,70	ND	612	3,096	5,06	ND	508	3,186	6,27	ND	569	3,202	5,63	ND	518	3,210	6,20
Napo	ND	1,248	4,430	3,55	ND	1,360	4,690	3,45	ND	1,310	4,780	3,65	ND	1,651	6,990	4,23	ND	1,503	7,008	4,66
Orellana	ND	52	245	4,71	ND	60	365	6,08	ND	65	385	5,92	ND	65	385	5,92	ND	59	386	6,52
Pastaza	ND	1,439	5,918	4,11	ND	1,315	6,524	4,96	ND	1,278	6,412	5,02	ND	260	1,196	4,60	ND	237	1,199	5,07
Pichincha	ND	512	1,760	3,44	ND	496	2,410	4,86	ND	502	2,545	5,07	ND	345	2,136	6,19	ND	314	2,141	6,82
Santo Domingo de los Tsáchilas																				
Sucumbios	ND	795	3,078	3,87	ND	820	3,160	3,85	ND	842	3,380	4,01	ND	664	3,120	4,70	ND	605	3,128	5,17
Tungurahua	ND	50	180	3,60	ND	46	178	3,87	ND	52	182	3,50	ND	30	260	8,67	ND	27	261	9,54
Zamora	ND	101	390	3,86	ND	98	402	4,10	ND	108	445	4,12	ND	157	933	5,94	ND	143	935	6,54
Zona en Conflicto ^{4/}																				

ANEXO # 2

PROCESO PARA EMISIÓN DE CERTIFICADO SANITARIO DE EXPORTACIÓN



ANEXO # 3

MODELO DE REPORTE DE INSPECCIÓN DE SANIDAD VEGETAL


REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA
AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD


REPORTES N° **PCH - 0001**

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD, en base al AMSF/OMC, la Ley y Reglamento de Sanidad Vegetal, emite el presente:

REPORTE DE INSPECCIÓN PARA CERTIFICACIÓN FITOSANITARIA DE PLANTAS, PRODUCTOS VEGETALES Y ARTÍCULOS REGLAMENTADOS DE EXPORTACIÓN

I. DATOS GENERALES

1. RAZÓN SOCIAL DEL EXPORTADOR: _____ 2. NÚMERO DEL R.U.C.: _____

3. DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR: _____

4. PROVINCIA: _____ 5. CANTÓN: _____

6. RAZÓN SOCIAL DEL IMPORTADOR: _____ 7. DIRECCIÓN: _____

8. MEDIO DE TRANSPORTE: ☐ Marítimo ☐ Aéreo ☐ Terrestre

9. SITIO DE INSPECCIÓN: ☐ Centro de acopio ☐ Empacadora ☐ Sitio de Producción ☐ Punto de Control: _____

10. FECHA DE EMBARQUE: ____/____/____
DÍA MES AÑO

II. DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO Y CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS FITOSANITARIOS

Nombre Productor	Nombre Finca	Provincia	Cantón	Nombre del Producto	Nombre Botánico	Presentación (Parte exportada)	País de Destino	Peso Neto (Kg, TM, g)	Cantidad Total en Bultos (cajas, sacos, etc.)	Cantidad Inspeccionada en Bultos (cajas, sacos, etc.)

11. REQUISITOS FITOSANITARIOS:

Declaración Adicional: _____

SI NO

Análisis de laboratorio ☐ ☐ Detalles: _____

Permiso de Importación ☐ ☐ Detalles: _____

Plan de trabajo ☐ ☐ Detalles: _____

Protocolo ☐ ☐ Detalles: _____

12. OBSERVACIONES: _____

III. TRATAMIENTO

13. FECHA DEL TRATAMIENTO	14. TRATAMIENTO Químico ☐ Térmico ☐ Físico ☐ Otros _____		
15. PRODUCTO QUÍMICO (ingrediente activo)/Dosis	16. DURACIÓN (día, hora)	17. TEMPERATURA	18. CONCENTRACIÓN (%)

IV. RESULTADOS DE LA INSPECCIÓN:

19. APROBADA ☐ 20. DESAPROBADA ☐

21. MOTIVO DE DESAPROBACIÓN: _____

Este reporte de inspección es válido por el envío, el cual deberá ser renovado con una nueva solicitud del interesado, adjuntando el pago respectivo. Este documento será presentado por el interesado al Inspector de AGROCALIDAD en el punto de embarque, para la entrega del Certificado Fitosanitario de Exportación, previo al pago de acuerdo al tarifario vigente.

N° de Factura Agrocalidad _____, Fecha Factura _____

FIRMA DEL INTERESADO

NOMBRE DEL INTERESADO: _____

FIRMA Y SELLO DEL INSPECTOR

NOMBRE DEL INSPECTOR: _____

FECHA: ____/____/____
DÍA MES AÑO

Av. Amazonas y El Dorado, Edif. MAGAP, piso 9. Tel.: (593) 2 2567 232
www.agrocalidad.gov.ec direccion@agrocalidad.gov.ec

ANEXO # 4

MODELO DE CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN

 REPÚBLICA DEL ECUADOR SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN Phytosanitary Certificate for Export		
Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador Plant Protection Organization of Ecuador		A: Organización(es) de Protección Fitosanitaria de TO: Plant Protection Organization(s) of FEDERACION RUSA
I. Descripción del Envío / Description of Consignment		
1. Nombre y dirección del exportador Name and address of exporter FINCA ROSIFRANC FLOWERS FRANCISCO CAMILO SALAZAR ERAZO, La Esperanza, Calle Simón Bolívar s/n y Calle Secundaria		2. Nombre y dirección declarados del destinatario Declared name and address of consignee POLISVET BOT / TRUCK FOREVER, POLISVET BOT / TRUCK FOREVER 117420, STREET NAMETKINA, BUILDING 21 B
3. Lugar de origen / Place of origin PICHINCHA- ECUADOR	4. Medios de transporte declarados / Declared means of conveyance Aéreo/ 074-2847 2474	
5. Punto de entrada declarado / Declared point of entry MOSCOW	6. Marcas distintivas / Distinguishing marks LAS DEL EXPORTADOR	
7. Número y descripción de los bultos Number and description of packages 1 - Pieza	8. Cantidad declarada y nombre del producto Name of produce and quantity declared 150 Tallos de ROSA	
9. Nombre botánico de las plantas Botanical name of plants Rosa spp.		
Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas. This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.		
II. Declaración Adicional / Additional Declaration NINGUNO		
III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / Desinfestation and/or Desinfection Treatment		
10. Fecha / Date Ninguno	11. Tratamiento / Treatment Ninguno	
12. Producto químico (ingrediente activo) Chemical (active ingredient) Ninguno	13. Duración y temperatura Duration and temperature Ninguna	14. Concentración Concentration Ninguna
15. Información adicional / Additional information Lugar de expedición / Place of issue: SESA Aeropuerto Quito Fecha / Date: 7/29/2008		16. Nombre del funcionario autorizado / Name of authorized officer Ana Lucia Collaguzo
Firma / Signature		Firma / Signature



ANEXO # 5

MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS E INSTRUCTIVO

Contrato de compraventa que celebran por un parte la empresa representada en este acto por... y por la otra la empresa... representada por... a quienes en lo sucesivo se les denominará como “La Vendedora” y “La Compradora” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES

Declara “La Vendedora” Que es Una sociedad anónima legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana según consta en la escritura pública número ... pasada ante la fe del notario público, número ... licenciado ... de la ciudad de

Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de... Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

Que el... es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

Que tiene su domicilio en... mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Declara “La Compradora”

Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en... y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “La Vendedora”.

Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

Que el Sr.... es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

Que tiene su domicilio en... mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Ambas partes declaran: Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

C L A Ú S U L A S

PRIMERA.- Objeto del Contrato. Por medio de este instrumento “La Vendedora” se obliga a vender y “La Compradora” a adquirir...

SEGUNDA.- Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “La Compradora” se compromete a pagar será la cantidad de... FOB. Puerto de... INCOTERMS, 2010 CCI. Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes...

TERCERA.- Forma de pago. “La Compradora” se obliga a pagar a “La Vendedora” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes: ...

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “La Compradora” se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco ..., de la ciudad de ..., con una vigencia de ...

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por “La Compradora”.

CUARTA.- Envase y embalaje de las mercancías. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes: ...

QUINTA.- Fecha de entrega. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los... días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

SEXTA.- Patentes y marcas. “La Vendedora” declara y “La Compradora” reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de la (s) patente (s) número (s)... y la marca (s) número, (s)... ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

“La Compradora” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “La Vendedora” a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas en ...

Asimismo, “La Compradora” se compromete a notificar a “La Vendedora”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido a dicha (s) patente (s) y marca (s) durante la vigencia del presente contrato a fin de que “La Vendedora” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SEPTIMA.- Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que “La Vendedora” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera; y “La Compradora” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento operará automáticamente su terminación.

OCTAVA.- Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate. La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

NOVENA.- Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia. DÉCIMA.- Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones. DÉCIMA PRIMERA.- Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato. DÉCIMA SEGUNDA.- Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula. DÉCIMA TERCERA.- Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por estas.

DÉCIMA CUARTA.- Arbitraje... Se firma este contrato en la ciudad de... a los... días del mes de... de... “La Vendedora” “La Compradora”

I N S T R U C T I V O

1. Indicar el nombre completo o la denominación de la empresa vendedora además del nombre completo de la persona física que firmará el documento, quien deberá estar facultada para ello.
2. Incluir el nombre completo o denominación de la empresa compradora y citar el nombre completo de la persona que suscribió el contrato.
3. Anotar la fecha en la que se constituyó legalmente la empresa vendedora y mencionar el número correspondiente del acta constitutiva.
4. Citar el número de la notaría en la cual se llevó a cabo el trámite de constitución de la empresa.
5. Indicar el nombre completo del titular de la notaría antes mencionada.
6. Incluir la ciudad en la que está establecida la notaría.
7. Mencionar un extracto del objeto social de la empresa.
8. Anotar el puesto o cargo que tiene dentro de la empresa, la persona que firma el contrato.
9. Señalar el domicilio completo de la empresa.
10. Indicar el país en el cual se constituyó la empresa compradora.
11. Mencionar el nombre completo de la persona que firmará el documento por parte de la empresa compradora.
12. Señalar el domicilio completo de la empresa compradora.
13. Precisar las mercancías objeto del contrato, detallando cantidad, características y condiciones en que se encuentran.
14. Señalar la cantidad de dinero, en dólares de los Estados Unidos de América que se pagará por la compra de los productos.
15. Anotar el puerto de embarque, sólo, en caso de que se utilice transporte marítimo.
16. Este párrafo es opcional y sólo se deberá utilizar en casos especiales, ejemplo: productos perecederos.
17. Precisar los documentos necesarios que las partes convengan y forma en que estos deberán ser presentados para hacer efectiva la carta de crédito.

18. Señalar el nombre del banco y sucursal en el cual el vendedor requiera sea establecida la carta de crédito
19. Indicar el nombre de la ciudad en donde está establecida la oficina bancaria antes citada.
20. Señalar la vigencia de la carta de crédito.
21. Especificar modo de embalaje y envase, más aún si se exponen a manipulación poco cuidadosa o de climas extremos.
22. Indicar el período de tiempo con el que cuenta el vendedor para embarcar las mercancías.
23. Mencionar en su caso, el número de la patente de los productos.
24. Anotar el número correspondiente al registro de marca.
25. Señalar en su caso, el nombre de la autoridad competente para registrar patentes y marcas del país de destino.
26. Señalar el texto de la Cláusula Arbitral del Organismo Arbitral que se elija.

NOTA: Se recuerda a las partes la conveniencia de indicar, en la cláusula de arbitraje, el derecho aplicable al contrato, el número de árbitros, el lugar o sede del arbitraje y el idioma en que debe desarrollarse el procedimiento arbitral, así como de conocer previamente.

ANEXO # 6

MODELO DE DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN

[illegible]

ANEXO # 7

Entrevista a María del Carmen Narváez
Jefa del Departamento de Ventas de Agroapoyo
Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Escuela de Comercio Exterior
Excelencia Académica y Operativa

Proyecto de Investigación
“Viabilidad de la Exportación de Naranja Deshidratada al mercado
estadounidense”

1. ¿Cuál es el mercado potencial para las frutas deshidratadas que su empresa exporta?

2. ¿Han exportado alguna vez a Estados Unidos?

3. ¿Han participado de ferias a nivel nacional e internacional?

4. ¿Cuándo iniciaron la producción de naranja deshidratada?

5. ¿Cuál cree que es la temporada alta de la naranja?

- 6. ¿Cuál es la temperatura promedio y el tiempo para la deshidratación de la naranja?**

- 7. ¿Las vitaminas y minerales se mantienen luego de la deshidratación de la naranja?**

- 8. ¿Cuál es período de duración de la naranja deshidratada?**

ANEXO # 8

FORMATO DE LA ENCUESTA

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Escuela de Comercio Exterior
Excelencia Académica y Operativa

Proyecto de Investigación

“Viabilidad de la Exportación de Naranja Deshidratada al mercado
estadounidense”

1. ¿Dentro de su dieta diaria Ud. consumen frutas?

SI ☐

NO ☐

2. ¿Con qué frecuencia Ud. Consume fruta?

○ 0 – 1 vez semanal _____

○ 2 – 3 veces semanales _____

○ 4 a más veces semanales _____

3. ¿Ha consumido fruta deshidratada?

SI ☐

NO ☐

4. ¿Cómo prefiere consumir frutas?

○ Conservas _____

○ Deshidratadas _____

○ Pulpa _____

5. ¿Dónde la adquiere?

○ Tiendas _____

○ Supermercados _____

○ Delicatesen _____

○ Otros _____

6. ¿Le gustaría la idea de sacar al mercado snacks deshidratados de lulo?

SI ☐

NO ☐

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar, por un contenido de 50 gr?

○ 1 a 3 _____

○ 4 a 6 _____

○ 7 a más _____