



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

“HEROES DEL CENEPA”

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

“Plan de comercio exterior y negociación internacional para la exportación de pulpa de camote producido en la provincia de Manabí desde Guayaquil-Ecuador hacia Toronto-Canadá vía marítima”

**PLAN DE INVESTIGACIÓN
PARA EL DESARROLLO DE LA TESIS DE GRADO**

AUTOR:

Héctor Tocte

CIUDAD Y FECHA
Quito 30 de abril del 2013

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION
INTERNACIONAL
DECLARACION DE RESPONSABILIDAD

TOCTE PEREZ HECTOR FABIAN

DECLARO QUE:

El presente proyecto considerado como tesis de grado denominado como “*Plan de comercio exterior y negociación internacional para la exportación de pulpa de camote producido en la provincia de Manabí desde Guayaquil-Ecuador hacia Toronto-Canadá vía marítima*”, fue producto de una minuciosa investigación y a la vez respetando los derechos intelectuales de terceras personas, conforme las citas bibliográficas que constan al pie de las paginas correspondientes y que están detalladas en la bibliografía, razón por la cual este trabajo es de mi autoría.

Cabe indicar que en base a la declaración realizada anteriormente, me hago responsable del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado antes mencionado.

Quito 30 de abril del 2013

Atentamente

TOCTE PÉREZ HÉCTOR FABIÁN

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

CERTIFICADO

Ing. Jenny Vinueza

Eco. Patricio Cangui

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “***Plan de comercio exterior y negociación internacional para la exportación de pulpa de camote producido en la provincia de Manabí desde Guayaquil-Ecuador hacia Toronto-Canadá vía marítima***”, realizado por el señor TOCTE PEREZ HECTOR FABIAN, ha sido guiado y revisado de manera periódica por lo que cumple con todas las normas que la ESPE como universidad exige mediante el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejercito. Cabe mencionar que en vista de que el proyecto es factible y viable, se recomienda su aplicación y publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos. Autorizan al señor TOCTE PEREZ HECTOR FABIAN que lo entregue al Ingeniero Fabián Guayasamin, en su calidad de Director de la Carrera de Comercio Exterior y Negociación Internacional de la ESPE.

Quito 30 de abril del 2013

Ing. Jenny Vinueza

DIRECTOR

Eco. Patricio Cangui

COORDIRECTOR

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, TOCTE PEREZ HECTOR FABIAN

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército, la publicación en la biblioteca virtual de la institución del presente trabajo titulado “***Plan de comercio exterior y negociación internacional para la exportación de pulpa de camote producido en la provincia de Manabí desde Guayaquil-Ecuador hacia Toronto-Canadá vía marítima***”, el mismo que contiene criterios e ideas de mi responsabilidad y autoría.

Quito 30 de abril del 2013

Atentamente

TOCTE PÉREZ HÉCTOR FABIÁN

DEDICATORIA

Mi tesis la dedico con mucho amor y cariño:

A mis padres por su cariño, apoyo incondicional y guía durante toda mi vida y por lo cual se constituyen en el pilar fundamental para mi superación.

A mi hermana por ser un apoyo incondicional en todo momento.

A dios, por día a día darme la fuerza de voluntad para poder cumplir mis objetivos.

AGRADECIMIENTO

A la parte más importante de mi vida, mis padres, MARIA MAGDALENA PEREZ SARZOSA Y JOSE ALONSO TOCTE LASSO, quienes han sido mi apoyo constante en mi vida y en especial durante mi etapa de formación académica, inculcándome valores y principios que me han permitido luchar constantemente por mis objetivos. Gracias por creer en mí.

A la universidad Escuela Politécnica del Ejército, por brindarme la oportunidad de prepararme profesionalmente y así poder servir a la sociedad.

A mi hermana por su cariño y apoyo incondicional

También quiero hacer extensivo mi agradecimiento a las personas quienes me asesoraron para la elaboración de la tesis Ing. Jenny Vinueza y Eco. Patricio Cangui, gracias por su tiempo y dedicación durante la elaboración del proyecto.

Índice de contenidos

CAPITULO I

ANTECEDENTES

| | |
|---|----|
| 1.1 Antecedentes históricos | 1 |
| 1.2 Análisis del producto | 2 |
| 1.2.1 Producción | 3 |
| 1.2.2 Siembra | 3 |
| 1.2.3 Fertilización | 5 |
| 1.2.4 Riego | 5 |
| 1.2.5 Poda de las guías | 5 |
| 1.2.6 Aporque y limpia | 6 |
| 1.2.7 Control de malezas | 6 |
| 1.2.8 Control de plagas | 6 |
| 1.2.9 Clima | 6 |
| 1.2.10 Suelo | 7 |
| 1.2.11 Cosecha | 7 |
| 1.3 Descripción del camote | 8 |
| 1.3.1 Lugares de producción de camote | 9 |
| 1.3.2 Productores locales | 10 |
| 1.3.3 Descripción del producto (pulpa de camote) | 10 |
| 1.4 Derivados del camote | 12 |
| 1.4.1 Propiedades de la pulpa de camote | 13 |
| 1.4.2 Usos y aplicaciones de la pulpa de camote | 15 |
| 1.5 Condiciones a tomar en cuenta previo a la exportación | 16 |
| 1.5.1 Cantidad | 16 |
| 1.5.2 Calidad | 17 |
| 1.5.3 Presentación | 18 |
| 1.5.4 Calidad del embalaje | 18 |
| 1.5.5 Contenido y peso | 18 |
| 1.5.6 Normas internacionales de presentación | 19 |

| | |
|---------------------------------|----|
| 1.5.7 Requerimientos del idioma | 19 |
|---------------------------------|----|

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

| | |
|---|----|
| 2.1 Introducción | 21 |
| 2.2 Tipos de mercados | 21 |
| 2.2.1 Mercado intermedio | 21 |
| 2.2.2 Mercado común | 22 |
| 2.2.3 Mercado local | 22 |
| 2.2.4 Mercado metropolitano | 22 |
| 2.2.5 Mercado regional | 22 |
| 2.2.6 Mercado nacional | 22 |
| 2.2.7 Mercado internacional | 22 |
| 2.3 Análisis del entorno de Canadá | 23 |
| 2.3.1 Idioma | 23 |
| 2.3.2 Moneda | 23 |
| 2.3.3 Política | 24 |
| 2.3.4 Situación geográfica | 24 |
| 2.3.5 Recursos naturales | 26 |
| 2.3.6 Clima | 26 |
| 2.3.7 Salud | 27 |
| 2.3.8 Gobierno | 28 |
| 2.4 Demanda internacional | 28 |
| 2.4.1 Tipos de Demanda | 28 |
| 2.4.2 Características del Consumidor | 29 |
| 2.4.3 Mercado del camote y la pulpa de camote en Canadá | 30 |
| 2.4.4 Importaciones de Canadá | 31 |
| 2.4.5 Principales exportadores de Camote | 32 |
| 2.5. Análisis del consumo de pulpa de camote | 34 |
| 2.4.2 Materia prima versátil con muchos derivados | 35 |

| | |
|--|----|
| 2.6 Análisis de la oferta | 36 |
| 2.7 Principal proveedor de pulpa de camote en Ecuador | 39 |
| 2.7.1 Descripción de la empresa AGROPRONTO | 39 |
| 2.7.2 Localización | 40 |
| 2.7.3 Capacidad de producción | 41 |
| 2.7.4 Producto | 41 |
| 2.8 Demanda por toneladas | 43 |
| 2.8.1 Total Exportaciones Periodo: 2000-2004 | 43 |
| 2.8.2 Total Exportaciones año 2010 | 45 |
| 2.8.3 Total Exportaciones año 2011 | 46 |
| 2.8.4 Pronóstico de demanda para los años 2012 a 2017 | 47 |
| 2.8.6 Proyección de la demanda en Kilogramos | 51 |
| 2.9 Balanza comercial Ecuador-Canadá | 53 |
| 2.9.1 Evolución de la balanza comercial Ecuador-Canadá | 54 |

CAPITULO III

NEGOCIACION INTERNACIONAL

| | |
|--|----|
| 3.1 Incoterms 2011 | 57 |
| 3.2 Descripción de Incoterms | 59 |
| 3.2.1 Objetivo de los incoterms | 64 |
| 3.2.2 Incoterm de negociación | 64 |
| 3.2.2.1 Obligaciones Vendedor | 65 |
| 3.2.2.2 Obligaciones Comprador | 67 |
| 3.3 Contrato de compra y venta internacional | 69 |
| 3.4 Operadores de la compra venta internacional | 69 |
| 3.4.1 Operadores directos | 70 |
| 3.4.2 Operadores indirectos | 70 |
| 3.5 Convención de la ONU sobre compraventa internacional | 72 |
| 3.6 Modelo de contrato de compra y venta internacional | 74 |
| 3.7 Condiciones de pago. | 79 |
| 3.7.1 Giro directo | 79 |

| | |
|--|----|
| 3.7.2 Carta de crédito. | 80 |
| 3.7.2.1 Comisión de la carta de crédito. | 81 |
| 3.7.3 Cobranza de exportación | 82 |
| 3.7.4 Orden de pago o transferencia | 82 |
| 3.8 Clasificación arancelaria | 84 |
| 3.8.1 Concepto de clasificación | 84 |
| 3.8.2 Importancia de la clasificación | 84 |
| 3.9 Condiciones para la salida del producto | 85 |
| 3.10 Condiciones para el ingreso del producto a Canadá | 86 |
| 3.11 Etiquetado de productos | 87 |
| 3.12 Requisitos que el exportador debe cumplir para ingresar al mercado canadiense | 89 |
| 3.13 Instituciones y responsabilidades con la importación de productos hacia Canadá | 90 |
| 3.14 Convenio de cooperación económica, comercial y desarrollo entre Ecuador y Canadá. | 92 |
| 3.15 Relaciones Comerciales Ecuador – Canadá | 93 |
| 3.16 Normas de origen | 96 |
| 3.16.1 Productos totalmente obtenidos en el país de origen | 96 |
| 3.16.2 Prueba Documental | 97 |

CAPITULO IV

PROCESO OPERATIVO DE COMERCIO EXTERIOR

| | |
|--|-----|
| 4.1 Introducción | 98 |
| 4.2 Requisitos previos del exportador | 98 |
| 4.3 RUC | 98 |
| 4.3.1 Personas naturales | 98 |
| 4.3.2 Personas jurídicas | 99 |
| 4.4 Procedimiento para la obtención y registro de la firma digital | 101 |
| 4.4.1 Instalación del dispositivo y registro en Ecuapass | 104 |

| | |
|--|-----|
| 4.5 Registro como exportador en el SENA E | 110 |
| 4.6 Sistema ECUAPASS | 112 |
| 4.6.1 Proceso de exportación en el sistema ECUAPASS | 113 |
| 4.7 Requisitos para exportar | 121 |
| 4.7.1 Certificado de origen | 121 |
| 4.7.2 Certificado Fitosanitario | 123 |
| 4.7.2.1 Registro como exportador ante Agrocalidad | 123 |
| 4.7.2.2 Verificación de la información | 126 |
| 4.7.2.3 Emisión del certificado de registro | 128 |
| 4.7.2.4 Duración y cancelación del certificado de registro | 130 |
| 4.7.2.5 Renovación | 130 |
| 4.8 Régimen Aduanero | 131 |
| 4.8.1 Tramite ante la aduana del Ecuador | 132 |
| 4.8.2 Packing List | 133 |
| 4.8.3 Inspección antinarco ticos | 135 |
| 4.8.4 Factura comercial | 135 |

CAPITULO V

LOGISTICA Y TRANSPORTE

| | |
|------------------------------------|-----|
| 5.1 Introducción | 137 |
| 5.2 Sistema de apoyo logístico | 138 |
| 5.2.1 Calculo de necesidades | 139 |
| 5.2.2 Compra de la pulpa de camote | 140 |
| 5.2.3 Cotización de Batata-export | 141 |
| 5.2.4 Orden de compra | 143 |
| 5.3 Forma de pago | 143 |
| 5.4 Preparación del pedido | 143 |
| 5.4.1 Envase | 144 |
| 5.4.2 Embalaje | 144 |
| 5.4.3 Medidas de la caja | 145 |

| | |
|---|-----|
| 5.4.4 Mercado | 146 |
| 5.5 Unitarización | 148 |
| 5.5.1 Proceso para el cálculo de la unitarización | 150 |
| 5.5.2 Volumen de la carga | 153 |
| 5.6 Medidas contenedor estándar de 20 pies. | 154 |
| 5.7 Ubicación de la carga en los pallets | 155 |
| 5.8 Packing List | 156 |
| 5.9 Confirmación del pedido o facturación | 157 |
| 5.9.1 Transporte hacia el puerto de embarque | 159 |
| 5.9.2 Entrega de la mercancía en Zona Primaria de la Aduana | 159 |
| 5.9.3 Transporte Internacional | 159 |
| 5.9.4 Flujograma proceso de exportación | 161 |
| 5.10 Trámites aduaneros | 162 |
| 5.10.1 Declaración Aduanera (DAE) | 162 |
| 5.10.2 Aforo | 162 |
| 5.10.3 Certificado de inspección | 162 |
| 5.10.4 Certificado de fumigación | 162 |
| 5.10.5 Documento de transporte | 163 |
| 5.11 Manipuleo en el puerto de embarque internacional | 163 |
| 5.12 Actividades logísticas | 164 |

CAPITULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

| | |
|--|-----|
| 6.1 Introducción | 165 |
| 6.2 Costos del proyecto | 165 |
| 6.2.1 Costos de producción | 166 |
| 6.2.2 Costo unitario | 166 |
| 6.3 Plan de inversiones previas | 168 |
| 6.3.1 Activos fijos | 168 |
| 6.3.2 Gastos administrativos y de ventas | 170 |

| | |
|--|-----|
| 6.3.3 Capital de trabajo | 170 |
| 6.4 Inversión del proyecto | 171 |
| 6.5 Financiamiento | 172 |
| 6.6 Amortización de la deuda | 173 |
| 6.7 Balance de situación | 174 |
| 6.8 Evaluación financiera | 175 |
| 6.8.1 Estado de pérdidas y ganancias | 175 |
| 6.8.2 Flujo de caja | 177 |
| 6.8.3 Indicadores de rentabilidad TMAR | 179 |
| 6.8.3.1 Van | 180 |
| 6.8.3.2 Tir | 182 |
| 6.9 Punto de equilibrio | 184 |
| 6.10 Periodo de recuperación de la inversión | 186 |
| 6.11 Relación costo-beneficio | 188 |
| 6.23 Análisis de sensibilidad | 188 |

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|---------------------|-----|
| 7.1 Conclusiones | 191 |
| 7.2 Recomendaciones | 193 |
| Bibliografía | 195 |

ÍNDICES DE GRÁFICOS

| | | |
|----------------|---|-----|
| Grafico No. 1 | Tubérculo camote | 1 |
| Grafico No. 2 | Siembra de camote | 4 |
| Grafico No. 3 | Cosecha del camote | 7 |
| Grafico No. 4 | Estructura del camote | 8 |
| Grafico No. 5 | Pulpa de camote | 11 |
| Grafico No. 6 | Descripción y requerimientos biofísicos del camote | 11 |
| Grafico No. 7 | Potencial Agroindustrial del camote | 13 |
| Grafico No. 8 | Propiedades de la pulpa de camote | 14 |
| Grafico No. 9 | Harina de camote | 15 |
| Grafico No. 10 | Biocombustible Etanol | 16 |
| Grafico No. 11 | Logotipo | 18 |
| Grafico No. 12 | Moneda de Canadá | 23 |
| Grafico No. 13 | Bandera de Canadá | 24 |
| Grafico No. 14 | Geografía de Canadá | 25 |
| Grafico No. 15 | Importaciones de Canadá por producto | 31 |
| Grafico No. 16 | Provincias productoras de camote | 37 |
| Grafico No. 17 | Nombre de empresa proveedora de pulpa de camote | 39 |
| Grafico No. 18 | Ubicación Geográfica de Guayaquil | 40 |
| Grafico No. 19 | Producción de la pulpa de camote | 41 |
| Grafico No. 20 | Cotización de pulpa de camote | 42 |
| Grafico No. 21 | Cuadro de exportaciones 2000-2004 | 44 |
| Grafico No. 22 | Cuadro de exportaciones 2010 | 45 |
| Grafico No. 23 | Cuadro de exportaciones 2011 | 46 |
| Grafico No. 24 | Proyección demanda 2012-2017 FOB | 51 |
| Grafico No. 25 | Proyección demanda 2012-2017 KG | 52 |
| Grafico No. 26 | Balanza Comercial Ecuador-Canadá septiembre 2011 | 53 |
| Grafico No. 27 | Balanza Comercial no Petrolera Ecuador-Canadá | 55 |
| Grafico No. 28 | Principales productos exportados por Ecuador a Canadá | 55 |
| Grafico No. 29 | Principales productos importados por Ecuador a Canadá | 56 |
| Grafico No. 30 | Aspectos que regulan los Incoterms | 58 |
| Grafico No. 31 | Transferencia de responsabilidades Incoterm FOB | 64 |
| Grafico No. 32 | Partes que intervienen en el proceso de exportación | 71 |
| Grafico No. 33 | Acuerdos Comerciales suscritos por Canadá | 94 |
| Grafico No. 34 | Preferencia arancelaria de la partida 0714 | 95 |
| Grafico No. 35 | Registro Único de Contribuyentes | 100 |
| Grafico No. 36 | Dispositivo Token | 104 |
| Grafico No. 37 | Cambio del pin de usuario | 105 |
| Grafico No. 38 | Página de la aduana link ECUAPASS | 105 |
| Grafico No. 39 | Confirmación instalación ECUAPASS | 106 |
| Grafico No. 40 | Página de solicitud de uso | 106 |
| Grafico No. 41 | Selección de solicitud de uso | 107 |
| Grafico No. 42 | Identificación única de certificado digital | 107 |
| Grafico No. 43 | Selección del Token | 108 |
| Grafico No. 44 | Selección del certificado | 109 |
| Grafico No. 45 | Registro del certificado | 109 |
| Grafico No. 46 | Ingreso de datos | 110 |
| Grafico No. 47 | Formato de ingreso de datos del operador de comercio | 111 |
| Grafico No. 48 | Ingreso página aduana | 113 |
| Grafico No. 49 | Ingreso al portal de operadores de comercio OCE`s | 113 |
| Grafico No. 50 | Ingreso al portal externo | 114 |

| | | |
|----------------|---|-----|
| Grafico No. 51 | Llenado de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) | 117 |
| Grafico No. 52 | Llenado ítems de factura | 118 |
| Grafico No. 53 | Llenado de documentos de soporte | 120 |
| Grafico No. 54 | Solicitud de certificado de origen | 122 |
| Grafico No. 55 | Servicio de Sanidad Vegetal | 124 |
| Grafico No. 56 | Solicitud de registro de operador para exportación en Agrocalidad | 125 |
| Grafico No. 57 | Formulario REAM-02-AGC | 127 |
| Grafico No. 58 | Formulario RAEAM-03-AGC | 129 |
| Grafico No. 59 | Packing List | 134 |
| Grafico No. 60 | Factura comercial | 136 |
| Grafico No. 61 | Sistema de apoyo logístico | 138 |
| Grafico No. 62 | Tabla de producción | 139 |
| Grafico No. 63 | Dimensiones del envase (funda plástica) | 144 |
| Grafico No. 64 | Medidas de la caja | 145 |
| Grafico No. 65 | Codificación | 146 |
| Grafico No. 66 | Etiquetado | 147 |
| Grafico No. 67 | Marcado de caja | 148 |
| Grafico No. 68 | Pallets | 149 |
| Grafico No. 69 | Sello de sanitizado de pallets | 149 |
| Grafico No. 70 | Calculo de la cantidad de cajas | 151 |
| Grafico No. 71 | Calculo de pesos y cajas a ubicarse en los pallets | 152 |
| Grafico No. 72 | Calculo del volumen de la carga | 153 |
| Grafico No. 73 | Dimensiones del contenedor reefer | 154 |
| Grafico No. 74 | Contenedor 20 pies | 155 |
| Grafico No. 75 | Ubicación de las cajas en pallets | 155 |
| Grafico No. 76 | Packing list en caja | 156 |
| Grafico No. 77 | Packing list | 157 |
| Grafico No. 78 | Factura de exportación | 158 |
| Grafico No. 79 | Transporte Internacional | 160 |
| Grafico No. 80 | Flujograma del proceso de exportación | 161 |
| Grafico No. 81 | Punto de Equilibrio en Cantidad | 186 |

ÍNDICES DE TABLAS

| | | |
|--------------|--|-----|
| Tabla No. 1 | Superficie cosechada, rendimiento y producción de camote de Ecuador 2006 | 9 |
| Tabla No. 2 | Países exportadores de camote en el mundo, 2000-2004 | 32 |
| Tabla No. 3 | Importaciones canadienses de camote | 33 |
| Tabla No. 4 | Cantidades de camote importadas por Canadá | 38 |
| Tabla No. 5 | Países importadores de camote, 2000-2004 | 43 |
| Tabla No. 6 | Exportaciones 2010 Perú | 45 |
| Tabla No. 7 | Tabla de exportaciones 2011 | 46 |
| Tabla No. 8 | Mínimos Cuadrados | 48 |
| Tabla No. 9 | Proyección 2012-2017 FOB | 50 |
| Tabla No. 10 | Proyección 2012-2017 KG | 52 |
| Tabla No. 11 | INCOTERMS | 59 |
| Tabla No. 12 | Formas de pago | 83 |
| Tabla No. 13 | Posicion Arancelaria de la pulpa de camote | 85 |
| Tabla No. 14 | Instituciones y responsabilidades con la importacion de productos hacia Canada | 90 |
| Tabla No. 15 | Costos de los documentos | 131 |
| Tabla No. 16 | Clasificación de los regímenes | 132 |
| Tabla No. 17 | Detalle de compra a AGROPRONTO | 140 |
| Tabla No. 18 | Determinacion precio de exportacion FOB | 141 |
| Tabla No. 19 | Datos de cotizacion | 142 |
| Tabla No. 20 | Calculo de cantidad de fundas de pulpa por caja | 150 |
| Tabla No. 21 | Costos y tiempos de distribucion internacional | 164 |
| Tabla No. 22 | Proyección 2012-2017 KG | 166 |
| Tabla No. 23 | Precio referencial del Camote en el Mercado Nacional | 167 |
| Tabla No. 24 | Valor FOB de la Mercadería | 167 |
| Tabla No. 25 | Costo unitario | 168 |
| Tabla No. 26 | Activos fijos | 169 |
| Tabla No. 27 | Gastos Administrativos y de Ventas | 170 |
| Tabla No. 28 | Capital de Trabajo | 171 |
| Tabla No. 29 | Cálculo de la inversión | 172 |
| Tabla No. 30 | Financiamiento | 172 |
| Tabla No. 31 | Cuadro de amortización | 173 |
| Tabla No. 32 | Estado de situación | 174 |
| Tabla No. 33 | Estado de pérdidas y ganancias | 176 |
| Tabla No. 34 | Flujo de Caja | 178 |
| Tabla No. 35 | Calculo de Van con tasa de descuento del 17.94% | 181 |
| Tabla No. 36 | Cálculo del VAN con la tasa 48,24% | 183 |
| Tabla No. 37 | Punto de Equilibrio en Unidades | 185 |
| Tabla No. 38 | Período de Recuperación de la Inversión | 187 |
| Tabla No. 39 | Análisis de Sensibilidad | 189 |

EXTRACTO

Para el presente proyecto fue necesario realizar el análisis de todas las características que permitan que el producto a exportar (pulpa de camote) sea el idóneo de tal manera que no tenga inconvenientes al momento de ingresar en un mercado internacional y sobre todo exigente. Esto debe ser complementado con un detallado estudio de mercado, para lo cual se utilizaran y analizaran datos históricos para determinar importantes variables como precio, oferta, demanda, comportamiento del mercado y así establecer si el proyecto es viable o no.

Dentro del proyecto, es importante establecer una negociación internacional con el fin de plantear beneficios tanto al comprador como al vendedor, es decir que las dos partes sean las favorecidas, además garantizar que el producto sea recibido en perfectas condiciones por el importador y el exportador reciba su respectivo pago.

También, como complemento para que la negociación se dé en las mejores condiciones, se debe establecer un proceso logístico principalmente para coordinar, planificar actividades como las de transporte, documentación entre otras, consiguiendo optimizar los recursos o ser más eficaces.

Finalmente, todo proyecto contiene una evaluación financiera que permite determinar si este es rentable y sobre todo factible. Términos como flujo de caja, VAN, TIR, punto de equilibrio, tiempo de recuperación entre los más importantes ayudan para esta evaluación.

EXTRACT

For the present project it was necessary to realize the analysis of all the characteristics that allow that the product to exporting (flesh of yam) should be the suitable one in such a way that it does not have disadvantages to the moment to enter on an international market and especially demandingly. This must be complemented with a detailed market research, for which historical information was in use and analyzed for determining important variables as price, offer, demand, behavior of the market and this way for establishing if the project is viable or not.

Inside the project, it is important to establish an international negotiation in order to raise benefits both to the buyer and to the seller, that is to say that both parts are the favored ones, in addition to guarantee that the product is got in perfect conditions by the importer and the exporter receives his respective payment.

Also, like I complement in order that the negotiation is given in the best conditions, it is necessary to establish a logistic process principally to coordinate, plan activities as those of transport, documentation between others, managing optimize the resources or be more effective.

Finally, any project contains a financial evaluation that it allows to determine if this one is profitable and especially feasibly. Terms as cash flow, VAN, TIR, point of balance, time of recovery between the most important they help for this evaluation.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En nuestro país, la producción del camote se distribuye de la siguiente manera, el 75% destina para el consumo interno, un 5% tiene como destino el desperdicio ya sea por daños en los procesos de cultivos, cosechas o simplemente plagas estacionales. Un 6% se lo destina a la alimentación animal y un 24% como semillas para futuros cultivos. Las varias opciones del camote y entre ellas la pulpa no han podido llegar a tener presencia en el mercado internacional debido a la falta de capacitación y sobre todo de apoyo por parte de las autoridades hacia este sector.

Además no existe un plan que incentive la producción de la pulpa de camote para poder exportarlo al mercado internacional como el de Canadá.

Si bien es cierto, no estamos en condiciones de poder cubrir grandes demandas, pero si podemos ingresar al mercado canadiense un producto (pulpa de camote) que cumple con todos los parámetros que las normas de calidad exigen. Por otra parte, las relaciones comerciales con Canadá han sido muy limitadas desde hace mucho tiempo atrás, debido a la poca innovación de productos o servicios lo cual ha generado un desequilibrio en la balanza comercial. La exportación de pulpa de camote y un sin número de productos no tradicionales pueden ser el punto de partida para que este indicador sea favorable económicamente para el Ecuador, permitiendo generar nuevas alternativas de negocios especialmente de tipo internacional que incentiven el desarrollo del país.

JUSTIFICACION

El presente trabajo se justifica principalmente en la necesidad de buscar nuevas oportunidades de negociación internacional tomando como referencia lo siguiente:

Tomando en cuenta que las importaciones saturan el mercado nacional, se debe buscar nuevos productos especialmente no tradicionales y colocarlos en mercados internacionales, fomentando de mejor manera la inversión y exportación que como consecuencia genera empleo y aporta con el desarrollo económico del país.

Desde hace mucho tiempo, la Balanza Comercial viene arrastrando un déficit considerable producto del mayor número de importaciones contra la menor cantidad de exportaciones, razón por la cual es imprescindible buscar o ampliar nuevos mercados y así tratar de incrementar la exportación de productos especialmente no tradicionales que son demandados en los mercados internacionales.

En nuestro país se han realizado proyectos, investigaciones etc., para dar impulso a este pequeño sector productivo, los mismos lamentablemente no han sido puestos en práctica debido a muchas razones, es por ello que con esta investigación se pretende retroalimentar iniciativas ya existentes y además aportar con algo innovador como la pulpa del camote para que con la ayuda de buenas negociaciones poder comercializarlas hacia Canadá.

Nuestro país tiene la ventaja de producir y ofrecer un sin número de productos a varios mercados, frutas, flores, materia prima etc., y últimamente tubérculos entre ellos el camote constituyéndose en una gran oportunidad para expandir el comercio a nivel internacional.

IMPORTANCIA

A nivel mundial, la crisis económica ha hecho que las personas necesariamente tengan que superar nuevos retos para poder subsistir, el comercio es sin duda alguna el principal aspecto del cual depende nuestro país y en especial de las importaciones, esto ha detenido el desarrollo de unos de los factores importantes de nuestra economía que genera empleo, innovación de nuevos bienes y servicios, las exportaciones.

Es fundamental dejar trazado un sendero o un camino para que como en el caso del presente trabajo, el mismo que mediante su estudio se demuestra su factibilidad para su implantación permita la apertura de nuevas oportunidades de negociación internacional mediante la exportación de pulpa de camote y que también una vez que se lleve a cabo su aplicación se creara fuentes de empleo y el desarrollo de sectores como el agrícola y el económico del país.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un plan de comercio exterior y negociación internacional para la exportación de pulpa de camote desde Guayaquil-Ecuador hacia Toronto-Canadá.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Estudiar las bondades de la pulpa de camote, dando a conocer su proceso de extracción y poder determinar si este cumple con todas las normas de calidad del mercado meta.
- Investigar el mercado meta de la pulpa de camote con el fin de poder establecer estrategias que permiten introducir el producto en dicho mercado.
- Establecer los términos de negociación entre los dos países, así como los requisitos arancelarios y para arancelarios para la exportación de pulpa de camote y así conocer las ventajas que nos brindan los mismos
- Determinar el proceso de comercio exterior, haciendo énfasis en nuevo sistema ECUAPASS implantado por la SENAE, con la finalidad de conocer paso a paso las actividades concernientes a la exportación.
- Determinar el proceso logístico más adecuado, así como también las modalidades transporte que aplicaremos para la exportación de pulpa de camote para determinar costos y ventajas tomando en cuenta la naturaleza del producto para evitar daños durante el traslado de la mercancía.
- Analizar la factibilidad para la implantación del proyecto y como consecuencia la rentabilidad del producto, además analizar el grado de sustentabilidad del proyecto analizando pérdidas y ganancias de la realización del proyecto.

METODOLOGIA

Es fundamental determinar la metodología de investigación para que todo proyecto se lleve a cabo con normalidad, por lo que a continuación definiremos métodos, técnicas y tipos de investigación utilizados en el presente trabajo.

Método deductivo: este método nos permitirá encontrar principios desconocidos tomando como referencia los conocidos y así de un marco general pasar a un caso en particular. La forma de aplicación a este proyecto es que se analizara generalmente el fenómeno que se desarrolla en el campo del camote y en especial de la pulpa, determinando el mejor proceso para la exportación del producto mediante un análisis de procesos de comercialización de productos similares

Método Inductivo: este método parte de una hecho particular para llegar a un hecho general. Relacionándolo al proyecto, una vez que tenemos el hecho particular que es la exportación de pulpa de camote a Canadá, luego de analizados los factores que lo causaron y nos llevaron a determinar este factor mediante el método deductivo, vamos a llegar nuevamente a un caso general, esta vez aplicándolo al mercado canadiense que es donde va a llegar la mercancía

Método Analítico: es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos.

Basándonos en este concepto, vamos a aplicar en la elaboración de este proyecto, ya que vamos a ir analizando cada uno de los puntos que componen el tema de estudio, es decir iniciaremos buscando la información necesaria e iremos descomponiendo el tema para de esta forma estudiar y analizar cada uno de sus componentes.

Técnicas e Instrumentos de recolección de información

Observación: es la técnica que más se utiliza en la elaboración de proyectos, ya que el poder visitar y conocer plantaciones de camote, se pudo constatar que su cultivo no requiere de mayor cuidado e inversión, además gracias a las bondades climáticas de nuestro país podemos ofrecer varios tipos de camote y de calidad. También la usamos al acudir a las diferentes instituciones en busca de la información aduanera como son el SENA (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador), el COMEX (Comité de Comercio Exterior), entre otras.

Entrevista: usamos esta técnica el momento que se pudo entrevistar a productores de camote para poder conocer cuál es la cantidad de camote cultivado en nuestro país. También se pudo entrevistar a los proveedores de pulpa de camote, en especial a la empresa AGROPRONTO, lo cual nos permitió conocer los costos del producto y así desarrollar el respectivo análisis financiero.

Tipo de investigación

Investigación de campo: es uno de los principales métodos a considerarse en el desarrollo de proyectos, en el presente caso está representado mediante las entrevistas realizadas que permitieron contar con datos y establecer la capacidad de producción así como también la calidad con la que se contara para exportar el producto.

Finalmente y no menos importante se recurrió a la investigación bibliográfica, cuyo objetivo es poder conseguir datos o información histórica que se pueden obtener de los de fuentes primarias o secundarias y que están disponible para el público.

1.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El camote es un producto agrícola que fue domesticado hace miles de años en la región de países andinos (Ecuador, Perú, Bolivia, Colombia), apetecidos mayormente por los pobladores oriundos de la región costa; su extensión llega a valles interandinos cálidos de la selva amazónica.

El Ecuador por su posición sobre la línea ecuatorial goza de toda clase de climas, lo que le permite tener diversidad de cultivos, siendo el camote (Ipomea batatas) uno de los cultivos no tradicionales explotados en la sierra, costa y oriente.

El camote es el sexto cultivo alimentario más importante del mundo, luego del arroz, el trigo, la papa, el maíz y la yuca. Pero en los países en desarrollo es el quinto cultivo alimentario más importante. Cada año se producen más de 105 millones de toneladas métricas en el mundo, 95% de las cuales crecen en los países en desarrollo.

Grafico No. 1
Camote



Fuente: http://www.peruecologico.com.pe/raiz_ibatatas.htm

Elaborado por: Autor

A nivel nacional la superficie de cultivo en un periodo (2003 – 2006) paso de 867 Ha a 1071 Ha es decir creció en un 23,52% para un periodo de 4 años. En las regiones costaneras del País la superficie cosechada de camote a través

de los años se ha venido incrementando, pero con perturbaciones debido a fenómenos climáticos, de 218 Ha cosechadas en 2003 creció a 452 Ha para el año de 2006. (Creación de un Broker para la exportación de camote y otros productos agrícolas no tradicionales a España pag. 21).

Con respecto a índices de los últimos años no se tiene detalle alguno, pero se presume que deben ser menores debido a variables como los fenómenos climáticos, desestimación de la viabilidad del producto, falta de mercado, erosión genética de cultivos. No es materia del presente estudio pero creemos que debe existir mayor impulso con programas efectivos de cultivo y postcosecha como lo realizaron con algunos productos. Para de esta manera se incentive su producción, procesamiento y comercialización no solo nacional, sino internacional.

1.2. ANÁLISIS DEL PRODUCTO

El camote es un tubérculo que concentra altos niveles de azúcares, caroteno y provitamina A, con índices de ganancias alta a bajos costos de producción. Debido a que su cosecha es rústica ya que generalmente los cultivos se desarrollan de forma natural. Tiene múltiples aplicaciones, en la cosecha se utiliza toda la planta sea como alimento, forraje, medio de propagación o como materia prima súper barata para la industria.

Es una raíz con alto contenido de almidón y algunas variedades contienen carotenos, ventaja que permite reducir la cantidad de colorantes utilizados, pues ya los poseen naturalmente en caso de industrialización. En nuestro país, la pulpa de camote no es muy conocida peor aun comercializada, pero sus múltiples usos en varias industrias que tiene en otros mercados internacionales hacen de esta una importante idea de negocio. Los productos innovadores como la pulpa de camote se convierte en la solución de varias empresas a nivel mundial y especialmente de Canadá que día a día buscan satisfacer de mejor manera las necesidades de las personas en el mundo.

La pulpa de camote ayuda a la obtención del almidón, elemento principal de la harina o el alcohol, también puede servir como materia prima para la industria alimenticia de animales como cerdos, ganado e incluso las personas mediante las papillas entre otros.

Considerando los antecedentes de aumento de hectáreas de cultivo, y a las cualidades nutricionales de esta raíz tuberosa, el país continúa con su cultivo a pesar de los problemas indicados anteriormente, sin embargo es necesario para desarrollar este cultivo el esfuerzo entre el sector público y privado que empleen el camote como materia prima y promover su activa participación por medio de alianza estratégicas. Además explotar la comercialización de las diferentes presentaciones que brinda este producto como por ejemplo pulpa de camote, papilla, snaks, dulces, harina etc. Se pueden mencionar muchas razones que justifiquen una mayor promoción del cultivo y consumo de la pulpa de camote. Las posibilidades de industrialización, que la coloquen en el mercado nacional e internacional con valor agregado, podrían hacer de su cultivo una empresa rentable que beneficie a los agricultores rurales.

1.2.1 Producción:

El camote es un producto agrícola que fue domesticado hace miles de años en la región de países andinos (Ecuador – Perú – Bolivia – Colombia), apetecidos mayormente por los pobladores oriundos de la región costa; su extensión llega a valles interandinos cálidos de la selva amazónica

1.2.2 Siembra:

El cultivo del camote presenta una buena alternativa de diversificación alimenticia para los pequeños productores, tiene pocos enemigos naturales lo cual implica que usa pocos pesticidas y crece en suelos con pocos fertilizantes, podría llegar a producirse a gran escala para explotar su potencial de industrialización.

Para establecer plantaciones comerciales con buenos rendimientos, se cultiva entre los 0 y 900 metros sobre el nivel del mar, en donde se presentan temperaturas de 20 a 30°C, que aceleran su metabolismo. Requiere de 12 a 13 horas diarias de luz ((Creación de un Broker para la exportación de camote y otros productos agrícolas no tradicionales a España, 2007, pag. 32).

Se adapta a suelos con buena aireación, buen drenaje, que sean livianos y con alto contenido de materia orgánica, tipo franco arenosos hasta franco arcillosos. Si el suelo es muy fértil, pesado y humedad, el desarrollo de hojas y tallo es muy vigoroso pero su rendimiento de raíces es muy bajo al igual que su calidad, las raíces de mejor calidad se obtienen en suelos arenosos y pobres, aunque los rendimientos son bajos.

Grafico No.2

Siembra de camote



Fuente: <http://elcronistadigital.com/?p=1661>

Elaborado por: Autor

En Bordos

Si no se han preparado platabandas, para la siembra de las guías se hacen bordos o camellones, con alturas de 30 cm en suelos pesados y de 15 cm en suelos arenosos; distanciados a 0,80 y 1,40 m entre sí, según se trate de hileras de siembra simples o dobles. Luego de cortados de la planta madre, los

bejucos se dejan secar por 24 a 48 horas antes de plantarlos. Las distancias de siembra fluctúan entre 20 y 40 cm.

En Plano

Es el sistema más simple, en el cual en el suelo ya preparado se abre un surco con el arado, se colocan las guías sobre un costado del mismo y se les tapa la base con una segunda pasada. Una variante de este método es la colocación horizontal de la guía (como en la caña de azúcar) cubriéndola con una delgada capa de tierra (2 a 3 cm de espesor). Las guías emiten las raíces al tercer día y emergen los brotes a los 10 ó 15 días.

1.2.3 Fertilización

Consiste en agregar al suelo materiales externos (abonos), para que este aumente su contenido de nutrientes. Para el camote es preferible no fertilizar el suelo, a pesar de ser una planta exigente; todos los ensayos de fertilización no han dado buenos resultados. Es importante mencionar que existen dos tipos de fertilizantes. Los orgánicos que provienen de la descomposición de la materia y los inorgánicos que son producidos con la ayuda de químicos.

1.2.4 Riego

Se trata de dotarle de agua al suelo para que las plantas puedan absorberla y así ayudar a su crecimiento. El camote es bastante resistente a la sequía, pudiendo cultivarse sin riego aun en donde la precipitación pluvial es moderada.

1.2.5 Poda de las Guías

Esta labor se efectúa con la finalidad de proporcionar forraje a los animales, especialmente vacunos, a fin de disponer de guías para realizar nuevas plantaciones.

1.2.6 Aporque y Limpia

Tiene por objeto mantener alto y bien formado el bordo, que se aplasta por efecto de las lluvias y de las desyerbas; se lo efectúa en los primeros 40 días de iniciado el cultivo, antes de que las guías cubran los entresurcos. El mantener el bordo alto facilita la expansión de los camotes y un mayor rendimiento.

1.2.7 Control de malezas

Esta acción permite eliminar o cortar las plantas que están creciendo en un lugar indeseable y por ello reduce el desarrollo de la planta de camote. El control de malezas se efectúa en los bordos y entresurcos, mediante dos a tres labores manuales con lampa o azadón

1.2.8 Control de plagas

Esta actividad permite controlar a los parásitos o enfermedades que están afectando a la planta o fruto. El camote es una planta rústica y por consiguiente los parásitos la atacan poco

1.2.9 Clima

Es un cultivo de gran producción durante todo el año bajo las condiciones ecológicas de las regiones tropicales, desplazándose en altitud desde el nivel del mar hasta llegar a los 2 500 msnm en las tierras andinas de Ecuador y Colombia. Produce en buenas condiciones desde aproximadamente 12-15°C de promedio en la estación de cultivo hasta 25-28°C; es indiferente al fotoperiodismo y requiere suficiente humedad (Leonardo Chamba, pag 8).

Los elementos de clima que estimulan el crecimiento vegetativo de la planta son: fotoperíodo largo, gran luminosidad y altas temperaturas.

1.2.10 Suelo

El mejor suelo para el camote es el fresco, arenoso y bien drenado; sin embargo, si las condiciones de clima son apropiadas, puede cultivarse en diversos suelos con buenos resultados. En los arenosos y con escasa fertilidad se obtienen rendimientos adecuados. En los muy ricos se produce mucho crecimiento vegetativo y las raíces son, a veces, muy grandes e irregulares, lo que reduce su valor comercial. Se considera como suelo ideal para el camote el que posee un horizonte A limo-arenoso, de 30 a 60 cm de espesor, y un horizonte B areno-arcilloso friable, que evita la pérdida de humedad y los nutrimentos, pero sin causar un estancamiento del agua.

1.2.11 Cosecha

Se considera que los camotes están maduros, o que han entrado en agoste, cuando el follaje de la planta adquiere un tono verde pálido; es el momento en que las raíces tuberosas tienen la mejor presentación de mercado y la mayor conservación y resistencia al manipuleo. La primera labor de cosecha consiste en cortar las guías o bejucos con machete y colocarlos entre los surcos. La extracción de los camotes del suelo puede hacerse con herramientas manuales, como azadilla o lampa, si se trata de pequeñas parcelas; en grandes extensiones se efectúan dos o tres pases de arado, para destapar los camotes.

Grafico No. 3

Cosecha del camote



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

Elaborado por: Autor

1.3. DESCRIPCIÓN DEL CAMOTE

Raíces: es fibrosa y extensiva, tanto con profundidad y en sentido lateral. La porción comestible es la raíz tuberosa cuya cáscara y pulpa varían del color blanco al amarillo naranja, pueden medir de 30 a 40 cm de longitud y 15 a 20 cm de diámetro.

Tallo: es una guía de hábito rastrero, aunque existen variedades del tipo arbustivo erecto. Su color varía de verde, verde bronceado a púrpura, con longitud de hasta 1.0 m.

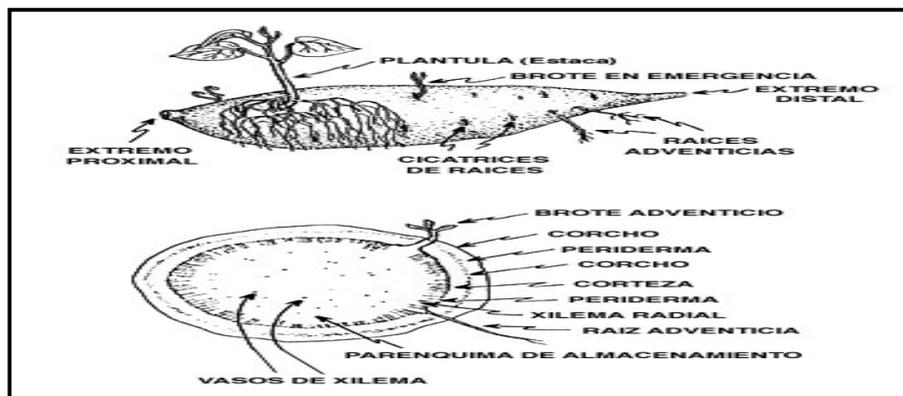
Hojas: son simples insertadas en el tallo, tiene una longitud de 4 a 20 cm, su forma puede ser orbicular ovalada, de color verde pálido hasta verde oscuro con pigmentaciones moradas.

Flores: están agrupadas en inflorescencias de tipo racimo, con un raquis de 5 a 20 cm de largo, su color va desde verde pálido hasta púrpura oscuro.

Fruto: es una cápsula redondeada de 3 a 7 mm de diámetro, con apículo terminal dehiscente, posee entre 1 y 4 semillas.

Semilla: tienen un diámetro de 2 a 4 mm, de forma irregular a redondas levemente achatadas, de color castaño a negro.

Grafico No. 4
Estructura del camote



Fuente: http://www7.uc.cl/sw_educ/hortalizas/html/camote/organo_consumo_camote.html

Elaborado por: Autor

1.3.1 Lugares de producción

Pese a que los principales productores de camote lo lideran China, Nigeria y Japón también existen cultivos en América del sur y América Central, sin embargo a continuación detallamos la producción del camote por provincia

Tabla No. 1

Superficie cosechada, rendimiento y producción de camote de Ecuador 2006

| Región provincial | Superficie Ha | Rendimiento kg/ha | Producción T |
|-------------------|---------------|-------------------|--------------|
| Sierra | 427 | 2417 | 1032 |
| Azuay | 26 | 3435 | 79 |
| Bolívar | 33 | 2636 | 87 |
| Cañar | 17 | 2176 | 37 |
| Carchi | 10 | 2500 | 25 |
| Chimborazo | 22 | 2227 | 49 |
| Cotopaxi | 42 | 2286 | 96 |
| Imbabura | 59 | 1898 | 112 |
| Loja | 63 | 2857 | 180 |
| Pichincha | 148 | 2365 | 350 |
| Tungurahua | 7 | 2429 | 17 |
| Costa | 279 | 3921 | 1094 |
| El Oro | 3 | - | - |
| Esmeraldas | - | - | - |
| Guayas | 78 | 3231 | 252 |
| Los Ríos | - | - | - |
| Manabí | 198 | 4252 | 842 |
| Amazonia | 860 | 957 | 823 |
| Morona Santiago | 715 | 818 | 585 |
| Napo | 9 | 2000 | 18 |
| Pastaza | 109 | 1954 | 213 |
| Zamora Chinchipe | - | - | - |
| Sucumbíos | 6 | 1167 | 7 |
| Orellana | 21 | - | - |
| Total Nacional | 1566 | 1883 | 2949 |

Fuente: Cultivo de camote para su comercialización Chamba Herrera 2008

Elaborado por: Autor

1.3.2 Productor local de camote en bruto

Se ha determinado como principal productor de camote para la exportación, a los sectores de Portoviejo, Rocafuerte, Chone etc., ubicado en la provincia de Manabí, la razón se sustenta en que en este lugar existe la mayor producción de camote, gracias a su clima lo cual permite obtener un producto de calidad, además existen pequeñas sociedades u organizaciones que comercializan el camote especialmente en el mercado local y en varias presentaciones como snacks.

Es importante mencionar que en la ciudad de Portoviejo mediante proyectos se ha buscado impulsar en mayor cantidad el cultivo del camote en este sector. Para esto se ha contado con la ayuda de instituciones como el INIAP (Instituto de Investigaciones Agropecuarias), y así poder brindar algunas herramientas que faciliten la creación de nuevas oportunidades de negocio y en este caso de la comercialización del camote en el mercado internacional.

1.3.3 Descripción del producto (pulpa de camote)

La pulpa de camote que se va a exportar, es el resultado de la desintegración (molido) de la fracción comestible del camote que se produce en la provincia de Manabí, su textura es un producto pastoso, no diluido, ni concentrado, ni fermentado, su color puede variar de acuerdo al tipo de camote que se elija para someterlo al proceso. Según investigaciones realizadas la empresa AGROPRONTO cuenta con una planta de procesamiento para pulpas entre ellas de camote, y está ubicada en la ciudad de Guayaquil, que a su vez nos proveerá del producto. La pulpa de camote será envasada en un recipiente plástico (funda) para su comercialización.

Grafico No. 5
 Pulpa de camote



Fuente: <http://www.recetasytécnicas.com>

Elaborado por: Autor

A continuación se detalla algunos aspectos biofísicos que posee la pulpa de camote

Grafico No.6

Descripción y requerimientos biofísicos del camote

| | |
|----------------------------------|---|
| Clase | •Dicotiledonea |
| Orden | •Tubifloras |
| Familia | •Convolvulaceae |
| Genero | •Ipomoea |
| Esoecie | •Batata |
| Tipo de suelo | •Fresco, arenoso y drenado |
| Zona de cultivo ecologico | •Regiones tropicales |
| Ciclo vegetativo | •Durante todo el año |
| Variedades | •pulpa naranja intenso (INIA 100), pulpa naranja clara (INIA 306-Huambachero), pulpa blanca |
| Sistema de siembre | •En bordos y en plano |
| Costo de produccion por hectarea | •USD 600 |

Fuente: Cultivo del camote para el mercado internacional Leonardo Chamba Herrera

Elaborado por: Autor

1.4. DERIVADOS DEL CAMOTE

Tiene múltiples aplicaciones, en la cosecha se utiliza toda la planta sea como alimento, forraje, medio de propagación o como materia prima súper barata para la industria de como Canadá los cuales han incluido el camote en sus planes de producción de bioetanol, ya que según estudios realizados por el proyecto Camote Península, este tubérculo puede competir con la caña de azúcar como fuente de etanol. Una hectárea de camote puede rendir 5,000 litros de etanol/ha en cinco meses (con 6,500 m³ de agua). La caña de azúcar llega en promedio a 7,000 litros/ha, pero el camote lo hace en la mitad del tiempo que demanda la caña

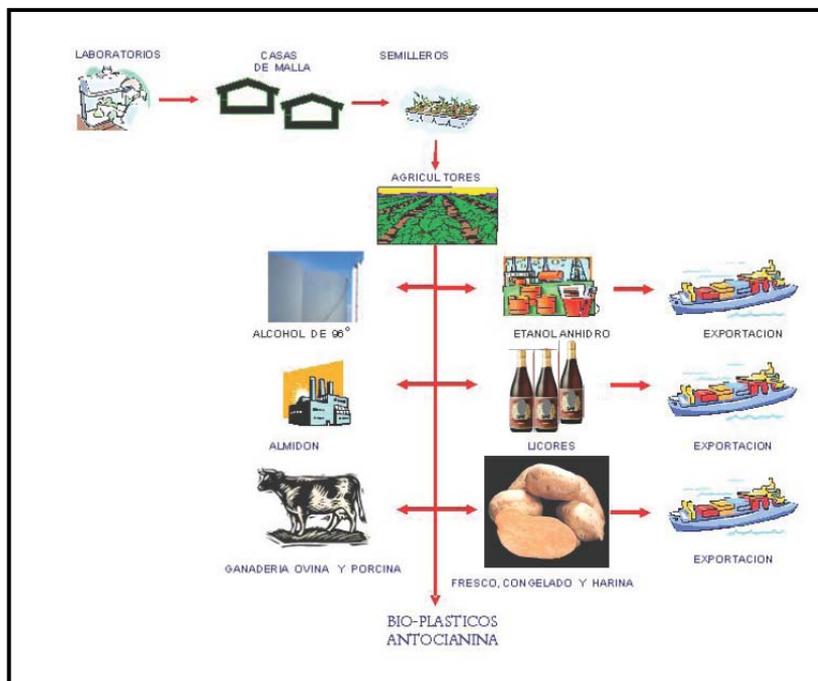
En general, en el mundo podemos encontrar muchas empresas que se encargan de elaborar productos que contengan pulpa de camote. Entre estos producto podemos mencionar los siguientes.

- Producción de bioetanol anhidro.
- Producción de alcohol de 96°.
- Producción de licores.
- Producción de harina.
- Producción de almidón.
- Producción de papillas
- Producción de antocianinas y carotenos.
- Producción de plástico biodegradable.
- Exportación de camote fresco y congelado.
- Crianza de ganado ovino y porcino.

Algunos tipos de camote como el de pulpa morada sirve para la elaboración de jugos y de colorantes alimenticios. También se analiza la posibilidad de utilizar los residuos industriales de la batata para producir aditivos de alimentos o suplementos nutricionales como fuente de fibras y antioxidantes. En Japón como medicina para la diabetes y otras enfermedades.

El mercado canadiense utiliza la pulpa de camote principalmente para la obtención de almidón o harina, así como un complemento nutricional para añadir a las papillas de los bebés. No hay que dejar de lado la utilización de este tubérculo y sus derivados en la industria de alimentos balanceados para animales esto debido a su alto contenido nutricional que favorece positivamente el crecimiento y engorde.

Grafico No. 7
Potencial Agroindustrial del camote



Fuente y Elaborado por: Autor

1.4.1 Propiedades del producto

Las propiedades nutritivas del camote no se pierden al momento de procesarlo y obtener la pulpa, ya que no contiene ningún tipo de preservantes o colorantes para su comercialización.

La pulpa de camote posee un alto contenido de almidón así como también carotenos (vitamina A) que ningún otro alimento, es una fuente de vitamina C,

potasio; hierro, calcio, fosforo, carbohidratos entre el 25 y 30% de los cuales el 98% es considerado fácilmente digestible. El contenido de aminoácidos es bien balanceado, con un mayor porcentaje de lisina que el arroz o el trigo, pero un contenido limitado de leucina. Por sus altos contenidos nutricionales es recomendado para la alimentación de bebés a través del uso de papillas

Grafico No. 8

Propiedades de la pulpa de camote

| | |
|-----------------------|--|
| Caroteno (vitamina A) | <ul style="list-style-type: none"> • es precursor de la vitamina A nutriente especial para la buena salud de nuestro organismo, tiene propiedades antioxidantes |
| Vitamina C | <ul style="list-style-type: none"> • interviene en el mantenimiento de huesos, dientes, vasos • buena para la formación, mantenimiento de colágeno |
| Potasio | <ul style="list-style-type: none"> • importante especialmente para la regulación de la actividad de músculos y nervios |
| Hierro | <ul style="list-style-type: none"> • transporte y depósito de oxígeno en los tejidos, ayuda al sistema inmune y al metabolismo de la energía |
| Calcio | <ul style="list-style-type: none"> • regulador nervioso y neuromuscular |
| Fosforo | <ul style="list-style-type: none"> • interviene en la formación y mantenimiento de los huesos |
| Aminoácidos | <ul style="list-style-type: none"> • Ayuda a la formación de vitaminas |
| Lisina | <ul style="list-style-type: none"> • necesaria para la producción de hormonas, enzimas y anticuerpos |
| Carbohidratos | <ul style="list-style-type: none"> • fuente de energía para todas las actividades celulares vitales |
| Fibra | <ul style="list-style-type: none"> • ayudan a eliminar el estreñimiento y ciertas sustancias cancerígenas |
| Proteína | <ul style="list-style-type: none"> • es esencial para el crecimiento |
| Calorías | <ul style="list-style-type: none"> • aporta energía al organismo |

Fuente y Elaborado por: Autor

1.4.2 Usos y aplicaciones de la pulpa de camote

Muchos sectores industriales la utilizan en variedad de formas, tanto en la industria de alimentos como en la no alimentaria. En la alimentación se utiliza como ingrediente de diferentes preparados y en la industria no alimentaria como materia prima básica o producto auxiliar para la elaboración de una amplia gama de productos.

Industria alimenticia: se puede realizar coladas u obtener almidón, harina para la elaboración de galletas, panes etc. Por otra parte, se lo puede también presentar como papillas para bebés por su alto contenido nutricional.

Grafico No. 9
Harina de camote



Fuente: <http://oceanicmarketlatino.com/catalog/index.php/granos-arinas/arinas/harina-camote.html>

Elaborado por: Autor

Industria tecnológica: por su alto rendimiento, en Canadá se lo está utilizando para la elaboración del biocombustible, reemplazando a la caña de azúcar.

Grafico No. 10
Biocombustible Etanol



Fuente: <http://plaza.ufl.edu/mw5585/ethanol5.html>

Elaborado por: Autor

Industria de alimentación animal: es un muy buen nutriente para la elaboración de alimentos para cerdos (balanceados), lo cual facilita el crecimiento y engorde de los mismos.

Es importante recalcar que para la presente investigación nos enfocaremos en ofrecer la pula de camote para el sector alimenticio canadiense, para esto el producto deberá llegar a los diferentes micromercados, donde el cliente final pueda adquirirlo y consumirlo según su gusto ya sea en coladas, pasteles, galletas, suplemento alimenticio para bebes etc,.

Por otra parte debemos mencionar que hasta la actualidad no existe y no se ha presentado alguna reacción negativa producida por el consumo del camote o sus derivados como la pulpa.

1.5. CONDICIONES A TOMAR EN CUENTA PREVIO A LA EXPORTACIÓN

1.5.1 Cantidad

La empresa AGROPRONTO que nos proveerá del producto pulpa de camote dispone de amplias instalaciones suficientes para poder cumplir con nuestros

pedidos. Según conversaciones realizadas con miembros de esta empresa, está en condiciones de producir los 43495 gr., de pulpa de camote que equivalen a 3625 fundas de 500 gr., y de ser necesario mucho mas, según nuestras especificaciones.

1.5.2 Calidad

Es importante determinar parámetros de calidad que el mercado canadiense exige, razón por la cual todos los procesos, desde que la materia prima (camote) es seleccionada e ingresa hasta que finalmente sale como pulpa, deben cumplir los parámetros de supervisión, control y sobre todo higiene, para lograr un producto de calidad.

Para esto también es importante contar con materia prima (camote) de calidad, por lo cual es importante que los productores tengan en cuenta que los camotes están maduros, cuando el follaje de la planta adquiere un tono verde pálido; es el momento en que las raíces tuberosas tienen la mejor presentación de mercado y la mayor conservación y resistencia al manipuleo

En climas tropicales se deben evitar las cosechas muy tardías para que las raíces no se deformen por causas fisiológicas, debido a crecimientos secundarios, que ocasionan rajaduras, corazón hueco y otros tipos de anormalidades los cual perjudicaría notablemente la calidad de la pulpa. Se recomienda no dejar los camotes expuestos al sol, durante más de media hora, especialmente en días calurosos.

Los camotes recién cosechados son menos dulces que los almacenados por un cierto período; esto se debe al aumento posterior por acción de diastasas, de azúcar y dextrina a expensas del almidón.

Estas las consideraciones más importantes que se deben tomar en cuenta para poder contar con un muy buen camote y por ende con pulpa de calidad.

1.5.3 Presentación:

Grafico No.11
Logotipo



Fuente y Elaboración: Autor

1.5.4 Calidad del embalaje

La pulpa será envasada en un recipiente (funda plástica), la misma que contendrá toda la información necesaria y obligatoria que mercado canadiense exige. Cada funda contendrá 500 gr de pulpa de camote.

Luego estas se colocaran en cartones cuya capacidad será de 44 fundas, para su transporte hacia el puerto de destino.

1.5.5 Contenido y peso

Los cartones o cajas que transportaran las fundas con la pulpa de camote estarán diseñadas para contener 22 kg, es decir 44 fundas de pulpa.

| BULTO | PESO | CONTENIDO |
|----------------|-------------|-------------------------|
| Caja de cartón | 22 kg | 44 fundas de 500 gr c/u |

1.5.6 Normas internacionales de presentación

El mercado canadiense se caracteriza por ser muy exigente, por ello es importante tomar en cuenta todos los detalles necesarios para que el producto tenga una buena presentación. Según las leyes aduaneras de Canadá toda la información en las etiquetas de los alimentos debe ser verídica, sin que induzca a confusión o a engaño, y la información requerida debe tener las siguientes características:

- Ser de fácil lectura y de manera clara y destacada (con un tipo de altura de letra mínima recomendada de 1,6 mm (1/16 pulgadas), basado en la letra "o" minúscula, a menos que se especifique lo contrario), y
- Estar en cualquier panel, salvo en la parte inferior, a excepción de la información requerida que debe aparecer obligatoriamente en el panel principal.

Todos los productos envasados requieren una etiqueta con las siguientes excepciones:

- Unidades individuales de pequeño tamaño, como caramelo o chicle, se venden por separado,
- Frutas y verduras frescas atadas con una banda o similar inferior a 12,7 mm de ancho.

1.5.7 Requerimientos de idioma

Toda la información obligatoria en las etiquetas de los alimentos debe figurar en las dos lenguas oficiales, es decir, francés e inglés. Los envases deberán estar fabricados de tal manera que su volumen y peso sea el mínimo adecuado para mantener el nivel de seguridad, higiene y aceptación necesario para el producto envasado y el cliente. Para el etiquetado es imprescindible que todo producto que va a ser enviado desde Ecuador debe estar etiquetado, caso contrario, el mercado canadiense no acepta que un producto no tenga la especificación técnica correspondiente.

Los términos “orgánico”, “ecológico” o “biológico” se podrán utilizar únicamente en el etiquetado de productos agrícolas crudos o procesados. El envase no debe estar manchado con tierra, deformado, roto o con otro defecto que afecte la calidad del producto contenido en el envase. Asimismo, deberán estar cerrados apropiadamente en función del tipo de envase.

Por su parte, no se permite que un contenedor tenga una etiqueta que represente erróneamente la calidad, cantidad, composición, naturaleza, seguridad, origen, valor o variedad de su contenido.

2.1. INTRODUCCIÓN

Es importante mencionar que el estudio de mercado es el conjunto de acciones realizables que permite que la pulpa de camote llegue al consumidor ya sean estas personas y/o empresas, por ello consiste en un análisis minucioso y sistemático de los factores que interviene en el mercado y que influyen de manera relevante sobre el producto.

Todos estos factores tienen mucha relación con las fuerzas que determinan el comportamiento de los consumidores y productores, estas fuerzas se expresan mediante las variables Oferta y Demanda, cuya interacción permite fijar factores como precio y la cantidad a producirse. Con lo expuesto en líneas anteriores se puede determinar que el objetivo del presente estudio de mercado tiene como finalidad:

- Determinar la cantidad a exportar
- Identificar a los consumidores

2.2. TIPOS DE MERCADOS

Es importante tener muy en claro las diferencias entre los diferentes tipos de mercado que existen, pues las relaciones comerciales de un mercado nacional para nada se compara con las de un mercado internacional. El producto pulpa de camote tiene como objetivo el mercado de Canadá, es decir un proceso de negociación o comercialización internacional (exportación).

Seguidamente se detalla los tipos de mercado

2.2.1 Mercado intermedio: es un mercado conformado por los oferentes y demandantes, y que es necesaria la intervención de un factor externo como la

inflación, gobierno etc., para su normal desarrollo. Consultado: (12, noviembre, 2012). Disponible en www.promonegocios.net/mercados/tipos-de-mercado.html

2.2.2 Mercado común: es la forma de integración multinacional en beneficio recíproco del capital y trabajo, cuya base fundamental es la eliminación o rebajas arancelarias para los países miembros. Consultado: (12, noviembre, 2012). Disponible en www.promonegocios.net/mercados/tipos-de-mercado.html .

2.2.3 Mercado local: este tipo de mercado se puede desarrollar en una tienda establecida así como también en centros comerciales los mismos que se encuentran dentro de un área. Consultado: (12, noviembre, 2012). Disponible en www.promonegocios.net/mercados/tipos-de-mercado.html

2.2.4 Mercado metropolitano: es el que cubre un área, es decir dentro y alrededor de una ciudad grande. Consultado: (12, noviembre, 2012). Disponible en www.promonegocios.net/mercados/tipos-de-mercado.html .

2.2.5 Mercado regional: se trata de una zona geográfica la misma que ha sido determinada libremente y que no necesariamente coinciden con los límites políticos. Consultado: (12, noviembre, 2012). Disponible en www.promonegocios.net/mercados/tipos-de-mercado.html .

2.2.6 Mercado nacional: comprende todo el territorio nacional en el cual se desarrolla el comercio, es decir el intercambio de bienes y servicios. Consultado: (12, noviembre, 2012). Disponible en www.promonegocios.net/mercados/tipos-de-mercado.html .

2.2.7 Mercado internacional: se encuentra conformado por varios países entre los cuales existe una relación comercial que involucra un intercambio de divisas generado por una diversidad de productos que satisfacen distintas necesidades en cada país. Este es el tipo de mercado en el cual se desarrollara la negociación para efectos de la presente investigación. Consultado: (12, noviembre, 2012). Disponible en www.promonegocios.net/mercados/tipos-de-mercado.html

2.3. ANALISIS DEL ENTORNO DE CANADA

2.3.1 Idioma

Los dos idiomas oficiales de Canadá son el inglés y el francés. El bilingüismo oficial se define en la Carta Canadiense de los Derechos y las Libertades, la Ley sobre las Lenguas Oficiales y el Reglamento Oficial del Lenguaje, los cuales se aplican por el Comisionado de las Lenguas Oficiales. El inglés y el francés tienen igualdad de condición en los tribunales federales, en el parlamento y en todas las instituciones federales. Los ciudadanos canadienses tienen el derecho, donde hay suficiente demanda, para recibir los servicios del gobierno federal en inglés o francés, y los idiomas oficiales de las minorías tienen garantizadas sus propias escuelas en todas las provincias y territorios.

El inglés y el francés son las lenguas maternas del 59,7% y del 23,2% de la población, respectivamente, y los idiomas más hablados en casa por el 68,3% y el 22,3% de la población, respectivamente. El 98,5% de los canadienses hablan inglés o francés (el 67,5% sólo hablan inglés, el 13,3% sólo hablan francés y el 17,7% ambos).

2.3.2 Moneda

La moneda de Canadá es el dólar canadiense (CAD)

Gráfico No. 12
Moneda de Canadá



Fuente: <http://www.turismoencanada.com/1/la-moneda-de-canada>

Elaborado por: Autor

2.3.3 Política

Monarquía Constitucional parlamentaria. La reina Isabel II es la Jefa del Estado y el país pertenece a la Commonwealth. Además, la estructura del estado es federal y hay que tener en cuenta que en Canadá hay diferentes comunidades lingüísticas y que han existido tensiones territoriales importantes.

Gráfico No. 13
Bandera de Canadá



Fuente: www.paises.com.mx/canada/bandera.html

Elaborado por: Autor

2.3.4 Situación geográfica

Canadá se encuentra en América del norte, limita al norte con el océano Ártico, al sur con los EE.UU, al este con el océano Atlántico y al oeste con el océano Pacífico. Tiene una superficie total de 9,984,670 km², el segundo país más extenso del planeta luego de Rusia con una extensión similar a la de toda Europa combinada. Con un tamaño como este, no es de extrañarse que sea un país muy diverso, en donde es posible encontrar terrenos rocosos, bosques, montañas y extensas planicies. Su línea costera es la más larga del mundo, brindándole acceso a los océanos Atlántico al este, al Pacífico al oeste y al Ártico al norte. Asimismo sus innumerables ríos y lagos, hacen de Canadá uno de los países con mayores reservas de agua fresca del planeta.

- Área 9,984,670 km² con una población de casi 32 millones de habitantes. Densidad de población por kilómetro cuadrado llega sólo a 3.2%.
- El 80% de la población vive en ciudades y el 90% en una franja de 200 kilómetros al norte de la frontera.
- El 51% se encuentra en 4 grandes áreas urbanas:
 - Área Toronto (6.7 millones)
 - Área Montreal (3.7 millones)
 - Área Vancouver (2.7 millones)
 - Área Calgary-Edmonton (2.2 millones)

Grafico No. 14
Geografía de Canadá



Fuente: www.geografia.laguia2000.com/geografia-regional/america/geografia-de-canada-generalidades

Elaborado por: Autor

Existen siete regiones geográficas en Canadá. La región Ártica, localizada en el extremo norte del país y caracterizadas por sus temperaturas de fríos extremos. La región montañosa ubicada al oeste la misma que cuenta con los paisajes más atractivos y variados, aquí se puede encontrar a Longan, que es la montaña más alta de Canadá

2.3.5 Recursos naturales

El territorio canadiense es muy rico en fuentes de minerales como hierro, níquel, zinc, cobre, oro, plomo, molibdeno, hidróxido de potasio, diamantes, plata, pesca, madera, carbón, petróleo, gas natural, energía hidráulica.

Pese a su gran extensión, la superficie agrícola (tierra arable) de Canadá representa solamente el 4.57% de su superficie total, sin embargo, la región de la grandes planicies es una región agrícola por excelencia, en donde su terreno plano ha permitido el desarrollo de inmensas plantaciones de trigo y otros granos. Las provincias de Saskatchewan, Alberta y Manitoba son las que poseen mayor superficie agrícola mientras que Ontario es la provincia con mayor número de cultivos. Finalmente la región central conocida por ser el centro económico de Canadá por su desarrollo industrial, es la región en donde se concentra el 50% de la población del país.

2.3.6 Clima

El clima de este país varía dependiendo de cada región, el verano es durante los meses de junio a agosto y la temperatura puede variar entre 12 y 30 grados centígrados, el invierno es durante los meses de diciembre a febrero y su temperatura puede llegar hasta 25 grados centígrados. En la costa del pacífico los veranos son frescos y relativamente secos. Los inviernos en cambio son templados, lluviosos con nubosidad abundante. En el interior de la provincia de Columbia Británica, las variaciones climatológicas están más ligadas a la altitud que a la latitud, vientos húmedos provenientes del oeste provocan abundantes

nevadas en las laderas montañosas durante el invierno, inversamente en verano domina una climatología seca y calurosa. El interior del país desde las montañas rocosas hasta los grandes lagos presenta un clima de tipo continental, con inviernos largos y fríos, veranos cortos pero calurosos, y escasas precipitaciones. Las regiones meridionales de Ontario y Quebec tienen un clima húmedo, con inviernos fríos, veranos calurosos y por lo general abundantes precipitaciones a lo largo de todo del año. Las provincias de la costa atlántica se caracterizan por un clima húmedo de tipo continental, pese a la influencia del océano el litoral. En cuanto a las islas del norte, la costa Ártica y la región que bordea la Bahía de Hudson, estas presentan un clima netamente Ártico, caracterizados por largos inviernos glaciales, brevemente interrumpidos en verano con temperaturas que rodean los 0° grados. Podemos concluir que debido a las bajas temperaturas que generalmente soporta Canadá, es muy complicado el cultivo del camote u otros productos, y esta es la razón principal por la que consideramos al mercado canadiense como una buena oportunidad para la comercialización de la pulpa de camote.

2.3.7 Salud

El sistema de salud canadiense se estructura en base a un mandato constitucional por el cual el estado debe garantizar una cobertura del 100% de los servicios médicos y hospitalarios, en base a los principios de universalidad, accesibilidad, integralidad, portabilidad y administración pública. Este sistema fue considerado por décadas una de las "joyas" del programa social de Canadá. Iniciado en los años 50, los logros de este sistema (llamado "Medicare") impresionan muy superiores a los del fragmentado sistema de salud norteamericano, que no ha logrado cumplir los cinco principios mencionados, a pesar de un gasto muy superior (U\$S 4.000 anuales per capita en EEUU, versus U\$S 1.900 en Canadá). Canadá ocupó el séptimo puesto en un reciente ranking de 192 países compilado la Organización Mundial de la Salud (OMS Salud 2000), en base a indicadores de resultados, mientras que los EEUU se ubicaron en el puesto 27.

2.3.8 Gobierno

Canadá tiene un gobierno parlamentario con fuertes tradiciones democráticas. El parlamento está compuesto por La Corona, una Cámara de los Comunes, electa por el pueblo y un Senado designado. Cada miembro del parlamento en la Cámara de los Comunes es elegido por mayoría simple en un distrito electoral o su equivalente. El primer ministro es quien convoca a elecciones generales, las cuales deben de ser máximo cinco años después de la elección anterior, o pueden ser desencadenadas por el gobierno al pedir la moción de censura en el parlamento.

Los miembros del Senado, cuyos escaños son repartidos según cada región, son elegidos por el primer ministro y formalmente nombrados por el Gobernador General y pueden estar en funciones hasta la edad de 75 años.

2.4. DEMANDA INTERNACIONAL

Es importante mencionar que la demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado está dispuesto a adquirir para satisfacer una necesidad en un lugar geográfico específico, en un espacio de tiempo definido y a un precio determinado <http://definicion.de/demanda/>.

2.4.1 Tipos de Demanda

A fin de poder determinar a qué tipo de demanda corresponde los bienes o servicios que se pasaría a ofertar, es necesario identificar las clases de demandas que existen.

Demanda Insatisfecha: se presenta cuando la producción o cantidad de bienes o servicios ofrecidos no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

Demanda Satisfecha: se da cuando la cantidad de bienes o servicios ofrecidos en el mercado es exactamente igual a lo que el mercado requiere. En general se puede presentar dos tipos de demanda satisfecha:

Satisfecha Saturada: se produce cuando la oferta existe en el mercado ya no puede soportar una mayor cantidad del bien o servicio. En la práctica este tipo de mercado casi no presenta.

Satisfecha no saturada.- se lo define así cuando la cantidad ofrecida cubre aparentemente toda la demanda, sin embargo de los cual se puede hacer crecer mediante el uso instrumentos agresivos de mercadeo como las ofertas y la publicidad entre otras.

2.4.2 Características del Consumidor

A continuación detallamos algunas características que se deben tomar en consideración con respecto al consumidor.

- El consumidor canadiense está demandando productos de alta calidad, frescos y empacados, que sean fáciles de comer o que sean prácticos en manejo y preparación
- Preocupado por la salud, la educación y el medio ambiente
- Miembro de un mercado multicultural en expansión
- Toma en cuenta las características de salud y etiquetado del producto
- El consumidor canadiense toma cada vez más conciencia de la relación entre estilo de vida, alimentación y salud, es por ello que están demandando productos alimenticios sanos, con sello verde, de calidad.
- En comparación con veinte años atrás, los canadienses están consumiendo hoy en día menos azúcar, grasas animales, carnes rojas, huevos, vegetales enlatados, leche desnatada en polvo y bebidas alcohólicas, y más arroz, cereales al desayuno, nueces, pollo, pescado, frutas y hortalizas frescas,

queso, yogurt, café, refrescos suaves, alimentos funcionales y de nutracéuticos (producto natural con acción terapéutica), que son componentes alimenticios que tienen beneficios fisiológicos demostrados, o que reducen el riesgo de enfermedades crónicas, por encima y más allá de sus funciones nutricionales básicas. El mercado para estos productos está siendo destacado por un consumidor que tiene en cuenta cada vez más las relaciones entre dieta y salud, por el envejecimiento de la población, por los costos crecientes del cuidado de la salud y por los avances en tecnología de alimentos y en nutrición.

- El consumidor canadiense está preocupado por la seguridad de los alimentos que adquiere. Sin embargo, el consumidor canadiense, a diferencia del europeo o del sudamericano, tiene un alto grado de confianza en el sistema regulatorio de los alimentos de su país y confía en que éste lo protegerá de las enfermedades que traen los alimentos.
- Especialmente entre los jóvenes, las preocupaciones ambientales y sociales tienen implicaciones en la demanda de alimentos (procesamiento, empaçado, alimentos ecológicos, entre otros).

La mayoría de las características que presenta el consumidor canadiense, y por considerarse a la pulpa de camote como un producto natural, permiten determinar una buena oportunidad de mercado para este producto.

2.4.3 Mercado del camote y la pulpa de camote en Canadá

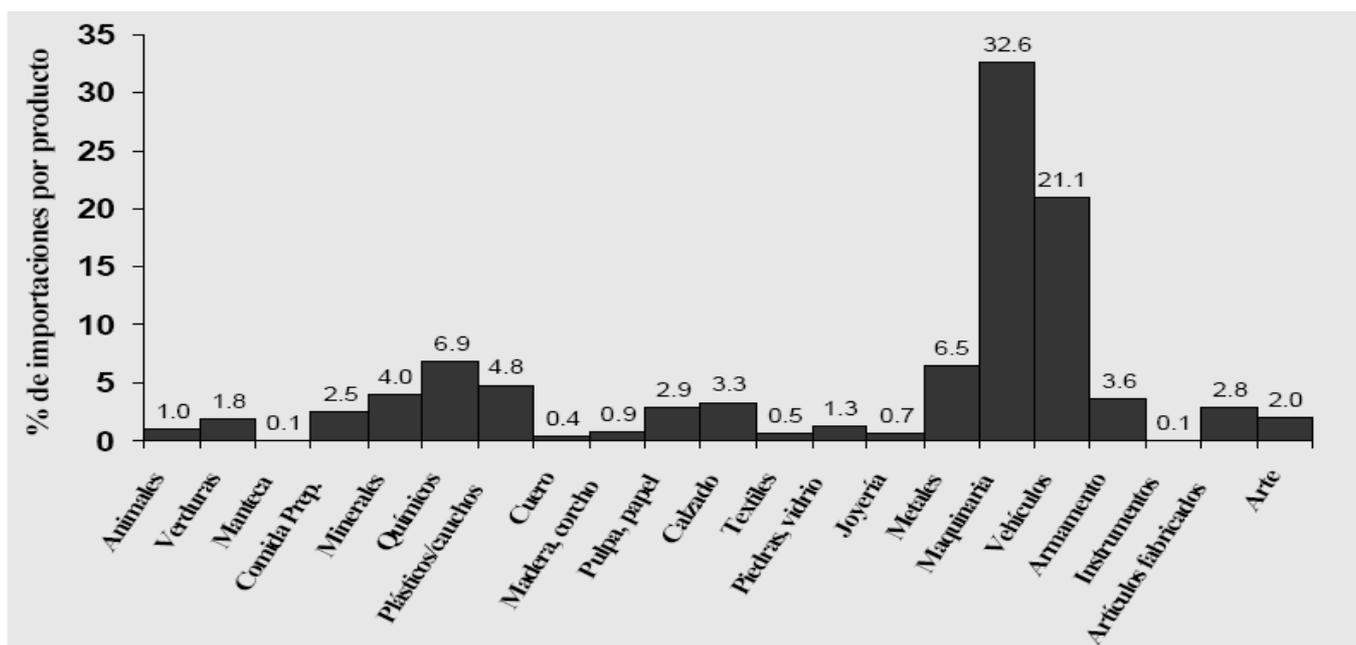
Canadá y los países nórdicos de Europa, tienen una demanda potencial de este tubérculo alcanzando un total de 125,000 toneladas anuales e importan entre 30 mil y 40 mil toneladas anuales, de los Estados Unidos, Israel, España y África (Leonardo Chamba 2007, Cultivo del camote para el mercado Internacional).

Canadá es el país que demuestra un crecimiento constante en las importaciones de camote; en el período 2000-2004 el aumento fue de 85%. La Unión Europea tuvo un incremento entre el 2000 y el 2002 equivalente a 18%, que disminuyó a 7% entre el mismo año y el 2004 (Leonardo Chamba 2007, Cultivo del camote para el mercado Internacional pag.27).

2.4.4 Importaciones de Canadá

El siguiente cuadro nos indica que el mercado canadiense es un importante mercado para muchos bienes y servicios dentro de los cuales podemos notar que la pulpa de varios productos forma parte de la demanda de este país

Grafico No. 15
Importaciones de Canadá por producto



Fuente: Guy E. Salesse, MBA Embajada de Canadá

Elaborado por: Autor

2.4.5 Principales exportadores de Camote

Según datos de la FAOSTAT 2006 (Food and Agriculture Organization of the United Nations), en el siguiente cuadro podemos observar que los mayores volúmenes de exportación son aportados por Estados Unidos y China. El primero tuvo un crecimiento de 66% durante el período 2000-2004, el segundo tuvo un decrecimiento entre el 2000 y el 2003, pero creció en 96% entre el 2003 y el 2004.

Cabe resaltar que las exportaciones corresponden al camote en estado natural, lo cual indica que un producto innovador como la pulpa de camote presenta grandes posibilidades para posicionarse en el mercado canadiense, tomando en cuenta la poca presencia de oferentes de este producto (Leonardo Chamba 2007, Cultivo del camote para el mercado Internacional pag.,26).

Tabla No. 2
Países exportadores de camote en el mundo, 2000-2004

| País | Año | | | | |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
| China | 13668 | 12351 | 10355 | 13905 | 21718 |
| Costa Rica | 107 | 74 | 22 | 267 | 333 |
| Egipto | 2963 | 4587 | 5133 | 5148 | 6031 |
| Estados Unidos | 17584 | 21671 | 23764 | 26846 | 29155 |
| Israel | 6369 | 7692 | 8162 | 5783 | 13368 |

Fuente: FAOSTAT 2006 (Food and Agriculture Organization of the United Nations)

Elaborado por: Autor

Tabla No. 3
Importaciones canadienses de camote

| AÑOS | IMPORTACIONES TM |
|-------------|-------------------------|
| 2000 | 19117 |
| 2001 | 19917 |
| 2002 | 20056 |
| 2003 | 21997 |
| 2004 | 35373 |
| TOTAL | 116460 |

Fuente: FAOSTAT 2006 (Food and Agriculture Organization of the United Nations)
Elaborado por: Autor

El mercado canadiense es uno de los más exigentes del mundo por ello exige materias primas con altos niveles de calidad, pues de esto depende que sus productos puedan ser comercializados en otros mercados internacionales. Además sus requerimientos se enfocan en productos naturales, como la pulpa de camote para utilizarla en algunas industrias sobre todo alimenticias para la obtención de almidón, harina papillas etc., esto quiere decir que la pulpa de camote como producto debe garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad exigidos por Canadá. Hay que resaltar que el mercado para el camote y sus derivados como la pulpa poco a poco está creciendo, sus aplicaciones y presentaciones son muchas y con excelentes ganancias económicas,

La producción anual global excede actualmente los 150 millones de toneladas, de las cuales, el 90% (135 millones) son cosechadas en zonas desérticas de China, en cuatro veces la superficie territorial de la República del Ecuador.

De estos 135 millones de toneladas, se usan: 40% como materia prima de productos industriales (alcohol, almidón, harina, pellets), 40% para alimento de cerdos, y el 20% restante para consumo humano. Inclusive, hasta sus brotes se usan en ensaladas.

2.5 ANÁLISIS DEL CONSUMO DE PULPA DE CAMOTE

En base a la información analizada acerca de la comercialización de la pulpa de camote hacia Canadá, existe muy poca, por otra parte también se ha investigado sobre su utilización y se encontró que se la utiliza como materia prima dentro del sector alimenticio, esto para la elaboración de harina, almidón, galletas, coladas etc. Debemos manifestar que el cliente canadiense, por ser una persona muy consciente de su estilo de vida especialmente en lo que tiene que ver con su salud, cada vez demanda mas de productos naturales, gracias a esto la pulpa de camote poco a poco está desplazando o sustituyendo a alimentos o productos dañinos para la salud de los habitantes en Canadá, por ejemplo la harina de camote obtenida de la pulpa se la utiliza para la elaboración de pan en un 25%, para la elaboración de galletas o la pulpa como tal se la utiliza como papilla para los niños, coladas, dulces, helados, postres, chifles, tortas, rompopo, etc.

Además, gracias a la tendencia ecológica y de preservación del medio ambiente muchos países y organizaciones como la Unión Europea, están promoviendo la utilización de bolsas que contengan materiales biodegradables (hasta hoy se usan bolsas de plástico de origen sintético, no degradables). Esto ha originado que el inmenso mercado de envases está, pues, a la búsqueda de plásticos que una vez desechados se puedan reintegrar al ciclo biológico (sustancias que se descomponen con relativa rapidez debido a la acción de organismos como bacterias y hongos). Hoy se investigan nuevas materias primas para los envases con base a camote, algo que parece increíble.

De este modo los polímeros derivados del petróleo (polietileno, la base del plástico) cederían el paso a los polímeros derivados del ácido láctico, generado

por hidrólisis del almidón y la fermentación de los azúcares del camote. Asimismo, el petróleo y la gasolina se reemplazarán por el etanol a partir de caña de azúcar, sorgo, camote o yuca. Así, la agricultura, como fuente de materias primas renovables, y la industria, como actividad transformadora y generadora de valor agregado, han de combinarse de modos novedosos para enfrentar eficiente y sosteniblemente los desafíos de este siglo.

Es imperativo encontrar nuevas formas para motivar a los inversionistas privados, al Estado, ONGs y otras instituciones a desarrollar proyectos muy relacionados con las potencialidades y problemas del país. El camote en bruto y sus derivados como la pulpa ha generado proyectos que despiertan expectativas pues relacionan ciencia, agricultura, tradición y progreso para varias regiones del país.

2.5.1 Materia prima versátil con muchos derivados

El camote se muestra muy versátil. Sus derivados tienen potencial para el mercado de consumo (elaboración de galletas y licor) y para el mercado industrial (alimento para ganado porcino, materia prima para la fabricación de etanol y para la elaboración de plástico biodegradable (bioplásticos). Algunos datos numéricos. Los cubanos siembran 60,000 ha de camote y procesan la mayor parte de la cosecha y en forma semilíquida alimentan cerdos, aprovechando toda la energía calórica residual de su avanzada industria azucarera.

Y con mejor tecnología (riego por goteo y variedades superiores) la productividad del cultivo del camote sería aún mayor y el consumo de agua menor reduciéndose el costo por litro. La harina de camote puede reemplazar en un 25 a 30% a la de trigo en galletas (en pan sólo hasta el 8%) lo que traería un ahorro de unos 15 millones de dólares/año, al menos en menores importaciones trigueras. Una empresa peruana ya está comercializando "Shochu", el licor de camote típico de Japón. Es un buen ejemplo.

El mercado de los derivados del camote como la pulpa están en crecimiento, dicha expansión ha sido estimada en base al crecimiento económico de los países industrializados (principalmente consumidores), proyectando la colocación del producto en un mercado creciente y con demanda insatisfecha.

El mercado canadiense actual tiene la tendencia de consumir productos innovadores, aprovechando cada vez más los alimentos no tradicionales. Esto incide también en complementar la dieta diaria con elaborados que se encuentran a su alcance. Así un alimento complementario, inocuo, de buen sabor y que utiliza insumos de bajo costo como el camote, tendría un doble beneficio al presentarse una alternativa para su consumo y contribuir con la producción de esta materia prima que actualmente no es muy aprovechada en el país.

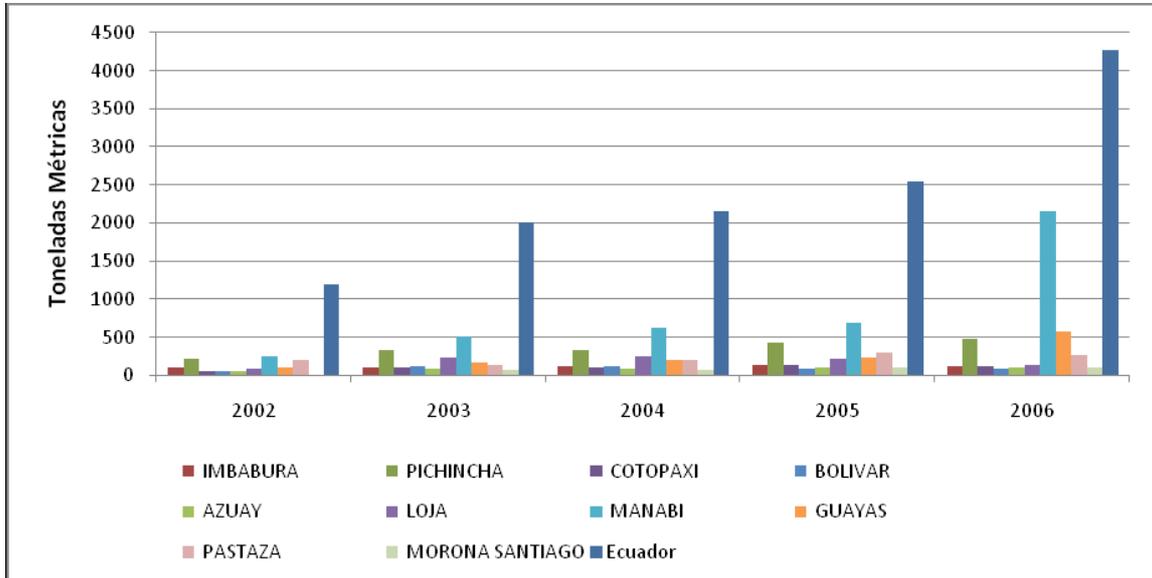
El camote no es un alimento de temporada, mostrando un beneficio al tener disponibilidad a lo largo de todo el año. Representando una nueva opción para los consumidores e industriales, siendo así que este proyecto busca como objetivos obtener una pulpa de camote que tenga las propiedades adecuadas para la elaboración de algunos alimentos, realizando un estudio profundo sobre la caracterización de la materia prima, y utilizando la tecnología adecuada para su desarrollo.

2.6. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Según la publicación del diario el telégrafo del 08 de diciembre del 2011, en el Ecuador existe un número representativo de producción de camote, aunque como ya lo hemos visto el camote es un tubérculo originario de climas cálidos principalmente en valles, selvas y costas, su producción se centra en la región costa, con Manabí que es la principal provincia productora con un registro de 399 hectáreas.

A continuación presentamos un cuadro que muestra a la provincia de Manabí como la principal productora de camote en el periodo 2002-2006

Grafico No. 16
Provincias productoras de camote



Fuente: Creación del Broker MKV para la exportación de camote y otros productos agrícolas no tradicionales a España

Adaptado por: Autor

Además, se puede considerar a la provincia de Manabí como un potencial oferente de camote ya que en los últimos años instituciones como el INIAP (Instituto de Investigaciones Agropecuarias) desarrollo un trabajo de investigación llamado Programa de Raíces y Tubérculos tropicales de Estación Experimental Portoviejo, donde realizaron pruebas, análisis e interpretación de datos agro-socio-económico de la zona central Manabita tomando como base sistemas de producción de camote. También procesos como; introducción, recolección, mantenimiento, identificación, caracterización y evaluación del material termoplástico. Sirvieron para el desarrollo de tecnologías apropiadas para el manejo de pre y post cosecha, producción de semilla de buena calidad, difusión del cultivo a través de la capacitación.

Tabla No. 4
Cantidades de camote importadas por Canadá

| Fecha | Exportador | Cantidad | Unidad | País destino | Puerto destino | Vía | Descripción comercial |
|--------------|-------------------------|--------------|-----------|--------------|----------------|----------|-----------------------|
| 20110824 | TROPICAL HARVEST S.A.C. | 2190 | KG | CANADA | TORONTO | MARÍTIMO | CAMOTE |
| 20110913 | TROPICAL HARVEST S.A.C. | 266 | KG | CANADA | TORONTO APT | AÉREA | CAMOTE |
| 20110922 | TROPICAL HARVEST S.A.C. | 4402 | KG | CANADA | TORONTO | MARÍTIMO | CAMOTE |
| 20111019 | TROPICAL HARVEST S.A.C. | 6477 | KG | CANADA | TORONTO | MARÍTIMO | CAMOTE |
| 20111102 | TROPICAL HARVEST S.A.C. | 4920 | KG | CANADA | TORONTO | MARÍTIMO | CAMOTE |
| 20111124 | TROPICAL HARVEST S.A.C. | 2770 | KG | CANADA | TORONTO | MARÍTIMO | CAMOTE |
| TOTAL | | 21025 | Kg | | | | |

Fuente: info@todotrade.com

Elaborado por: Autor

Es importante recalcar que no existe información estadística que nos muestre las cantidades de camote que el Ecuador exporta hacia Canadá, razón por la cual se cree conveniente utilizar información estadística en este caso del Perú con el mismo producto ya que es un país similar al nuestro, así podremos conocer cuál es la cantidad que el mercado canadiense compra, y por otro lado nos permitirá tener una idea de cuál es la cantidad de pulpa de camote que debo comprar y exportar.

Con los datos anteriormente expresados podemos concluir que en el año 2011 Canadá compro 21015 kg de camote en bruto, lo que representa un poco más de una hectárea, tomando en cuenta que el rendimiento promedio a nivel mundial del camote es de 14,2 t/h.

Para el presente proyecto los 21015 kg representa la cantidad de pulpa de camote a exportar.

2.7. PRINCIPAL PROVEEDOR DE PULPA DE CAMOTE EN ECUADOR

La empresa AGROPRONTO, será nuestro proveedor de la pulpa de camote y según lo conversado con la empresa, está en condiciones de producir las cantidades antes mencionadas.

Grafico No. 17

Nombre de empresa proveedora de pulpa de camote



Fuente: www.agropronto.com.ec

Adaptado por: Autor

2.7.1 Descripción de la empresa (AGROPRONTO)

AGROPRONTO S.A. es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de Pulpas de Frutas; tubérculos, vegetales congelados etc. Estos productos se comercializan en los mercados internacionales y actualmente se encuentran en el mercado nacional con su propia Marca "DEL HOGAR".

En lo que respecta a los mercados Internacionales, AGROPRONTO S.A. exporta sus productos a EE.UU. y se venden en más de 800 supermercados y tiendas en el estado de La Florida, New Yersey, Manhattan con la marca EL SEMBRADOR. y en todos los estados de Norte América en donde existe una alta población hispana.

Esta empresa presenta sus productos en bolsas plásticas de cualquier tamaño o envase sugerido por el cliente de acuerdo a su necesidad. Actualmente tiene la capacidad de procesar alrededor de 200.000 lbs. de pulpas o trozos de frutas variados, pudiendo incrementar su capacidad de producción en caso de ser necesario. La buena perspectiva del sector de bebidas de frutas tropicales, vegetales congelados, derivados de tubérculos ha llevado a AGROPRONTO S.A. a convertirse en una empresa líder en su campo. Debido a los buenos resultados de comercialización en el mercado americano AGROPRONTO S.A. ha ampliado el portafolio de productos ecuatorianos para exportación.

2.7.2 Localización

La productora de pulpa de camote se encuentra en la ciudad de Guayaquil en el sector de Pascuales, calle Salitre entre Montecristi y la Ría. Esta empresa procesadora compra parte de la producción de camote a la provincia de Manabí para luego procesarlo, ya que como mencionamos anteriormente esta zona del país tiene la mayor cantidad de hectáreas sembradas de este producto y de buena calidad.

Grafico No. 18
Ubicación Geográfica de Guayaquil



Fuente: <http://www.cerroseco.org/mapa.html>

Adaptado por: Autor

2.7.3 Capacidad de Producción

La empresa productora a la cual se va a comprar la pulpa de camote, cuenta con la capacidad de satisfacer las necesidades del mercado canadiense, ya que dispone de amplias instalaciones.

Grafico No. 19

Producción de la pulpa de camote



Fuente: www.agropronto.com.ec

Adaptado por: Autor

2.7.4 Producto

La pulpa de camote que va a ser exportada posee las siguientes características.

- Funda 0,50 gr
- Tubérculo (pulpa de camote) 349,50 gr.
- Agua y conservantes 150 gr.
- Total de la funda con pulpa de camote = 500 gr = Peso Neto

Grafico No.20
Cotización de la pulpa de camote



Guayaquil en el sector de Pascuales
Calle Salitre entre ~~Montecristi~~ y la Ría
[Tel:043830080](tel:043830080)
Mail: info@pulpasdefrutas.com

Guayaquil, 15 de enero del 2013

Sr.
Héctor Tocte
Quito

De acuerdo a su solicitud en lo que se refiere a la pulpa de camote, la empresa AGROPRONTO tiene el gusto de ofrecerle el producto tal como se detalla a continuación.

| Descripción | Peso | Cantidad | Precio |
|---------------------------------------|--------|-------------|--------|
| Funda de pulpa de camote con Etiqueta | 1kg | 3625 fundas | 2,80 |
| Funda de pulpa de camote con Etiqueta | 500 gr | 3625 fundas | 1,40 |

Condiciones: la pulpa de camote puede ser vendida a consignación o pago inmediato, según negociaciones.

Le agradeceré informarme sobre su interés en esta oferta lo más pronto posible

Atentamente,
Ing. Manuel ~~Zhinda~~
Gerente de Ventas
~~AgroPronto~~ S.A. Phone: 593-4 3 830080
e-mail: info@pulpasdefrutas.com
www.pulpasdefrutas.com

Elaborado por: AGRPRONTO

2.8. DEMANDA POR TONELADAS

Con la ayuda de datos estadísticos de algunas fuentes se podrá determinar con exactitud cuál es la cantidad que se demanda del producto, esto se lo realizara mediante el análisis por toneladas y el valor FOB de exportación, desde nuestro país hacia Canadá.

2.8.1 Total Exportaciones Periodo: 2000-2004

En el periodo 2000-2004, demuestra que las exportaciones hacia Canadá tiene un importante crecimiento, de las 19117 toneladas en el año 2000 logra las 35373 toneladas para el 2004.

Otro de los mercados que presentan un crecimiento son los Países Bajos, pues de las 2286 toneladas en el año 2000, alcanza en los próximos 4 años las 5037 toneladas, en cuanto al mercado europeo presenta altos y bajos en cuanto a la importación de camote.

Tabla No. 5

Países importadores de camote, 2000-2004

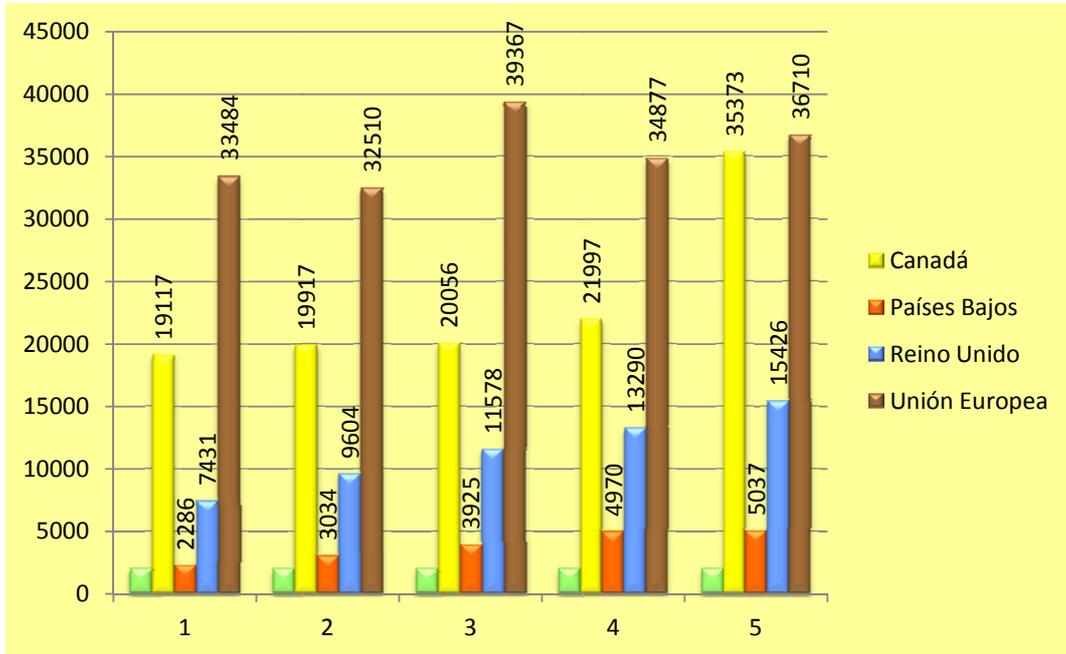
| País | Año | | | | |
|---------------|-----------|-------|-------|-------|-------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
| | Toneladas | | | | |
| Canadá | 19117 | 19917 | 20056 | 21997 | 35373 |
| Países Bajos | 2286 | 3034 | 3925 | 4970 | 5037 |
| Reino Unido | 7431 | 9604 | 11578 | 13290 | 15426 |
| Unión Europea | 33484 | 32510 | 39367 | 34877 | 36710 |

Fuente: FAOSTAT 2006 (Food and Agriculture Organization of the United Nations)

Elaborado por: Autor

Grafica No. 21

Cuadro de exportaciones 2000-2004 (toneladas)



Fuente: FAOSTAT 2006 (Food and Agriculture Organization of the United Nations)

Elaborado por: Autor

Es importante mencionar que los datos estadísticos mencionados corresponden a la comercialización del camote en bruto, sin embargo es de mucha importancia para el desarrollo de la presente investigación ya que nos sirve como guía o referencia a fin de poder proyectar variables como la demanda, tomando en cuenta que la pulpa de camote es un producto nuevo e innovador razón por la cual no existe datos.

2.8.2 Total Exportaciones año 2010

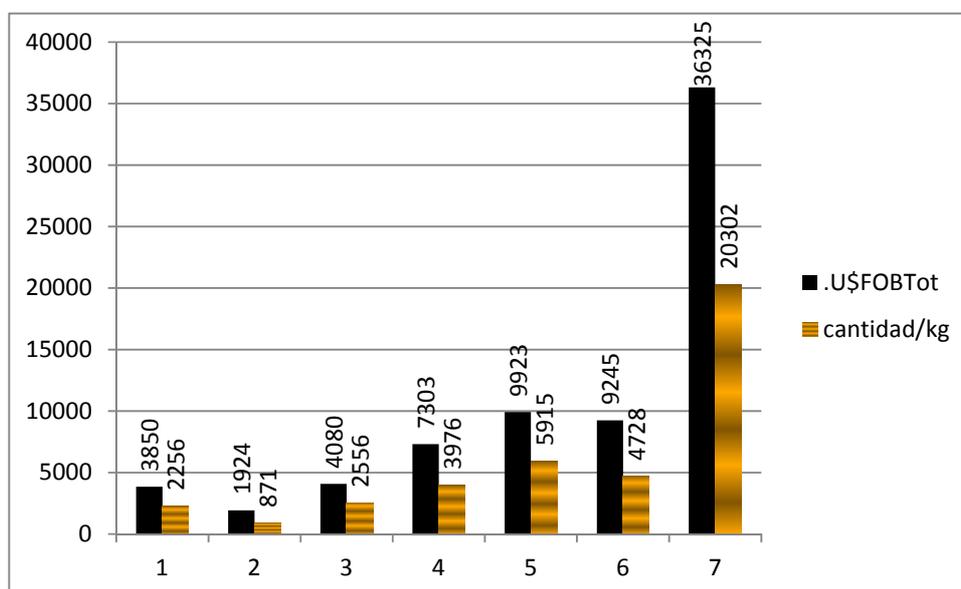
Tabla.6
Exportaciones 2010 Perú

| 2010 | .U\$FOBTot | cantidad/kg |
|--------------|--------------|--------------|
| Abril | 3850 | 2256 |
| Junio | 1924 | 871 |
| Agosto | 4080 | 2556 |
| septiembre | 7303 | 3976 |
| Octubre | 9923 | 5915 |
| noviembre | 9245 | 4728 |
| TOTAL | 36325 | 20302 |

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural AGRONET (Perú)

Elaborado por: Autor

Grafica No. 22
Cuadro de exportaciones 2010



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural AGRONET (Perú)

Elaborado por: Autor

2.8.3 Total Exportaciones año 2011

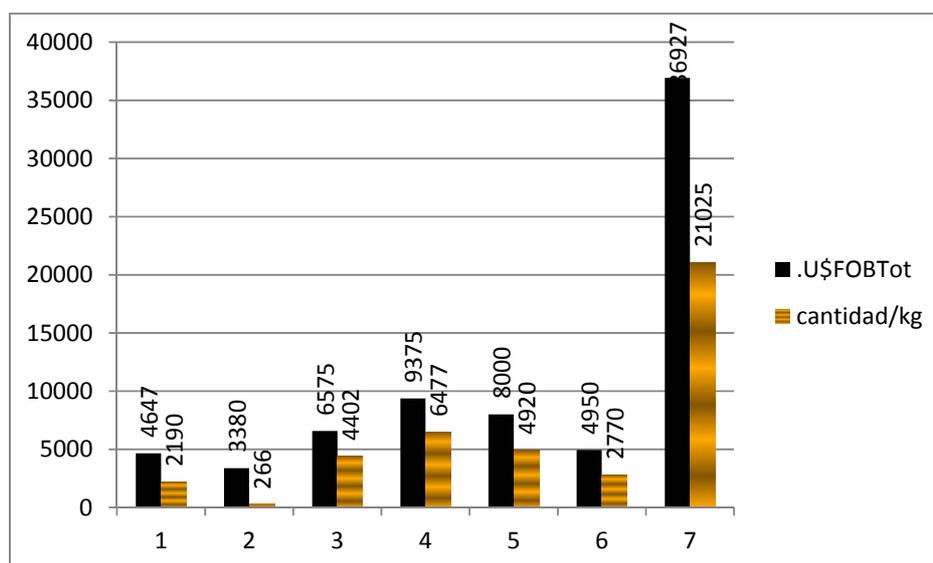
Tabla No. 7
Exportaciones año 2011

| Periodo | .U\$FOBTot | cantidad/kg |
|--------------|--------------|--------------|
| 24/08/2011 | 4647 | 2190 |
| 13/09/2011 | 3380 | 266 |
| 22/09/2011 | 6575 | 4402 |
| 19/10/2011 | 9375 | 6477 |
| 02/11/2011 | 8000 | 4920 |
| 24/11/2011 | 4950 | 2770 |
| TOTAL | 36927 | 21025 |

Fuente: info@todotrade.com

Elaborado por: Autor

Grafica No. 23
Cuadro de exportaciones 2011



Fuente: info@todotrade.com

Elaborado por: Autor

2.8.4 Pronostico de demanda para los años 2012 a 2017

Es muy importante pronosticar la demanda que podría existir en un futuro, pues esto nos ayuda a tomar acciones a fin de solucionar la escasez de la demanda si lo hubiera.

Con el pronóstico de ventas nos ayuda a tener una estimación de las ventas futuras, estos se pueden dar en términos físicos o monetarios de uno o varios productos en un periodo de tiempo que comprende 2012 al 2017.

Los pronósticos de ventas nos permite tener conocimiento de:

- Cantidad de la producción
- Cuanto personal se va a requerir
- Cuanto se necesitaría en insumos y mercadería
- Cantidad de la inversión entre otros.

Además, nos facilitara tomar acciones de control, planificación, coordinación de tal manera que la gestión del negocio sea mucho más eficiente.

Para la elaboración de los pronósticos de ventas es imprescindible contar con las ventas históricas, información que se la obtuvo de varias fuentes y que pertenecen a Perú, pues como ya se manifestó en líneas anteriores no existen datos de comercialización del camote hacia Canadá por parte del Ecuador. Los datos recopilados corresponden a los años comprendidos entre el año 2010 y el 2011 de las exportaciones totales, los mismos que sirven como referencia para poder proyectarlos desde el 2012 hasta el 2017

Los métodos más utilizados para proyectar la demanda son:

- Mínimos cuadrados
- Ecuaciones lineales
- Métodos de las medias móviles

El método de los mínimos cuadrados será el utilizado para proyectar la demanda en el periodo 2012-2017

Tabla No. 8
Mínimos Cuadrados

| | (x) periodo | (y) demanda real | x ² | XY |
|---|-------------|------------------|----------------|--------|
| 1 | 2010 | 36325 | 1 | 36325 |
| 2 | 2011 | 36927 | 4 | 73854 |
| 3 | | 73252 | 5 | 110179 |

Elaborado por: Autor

Para la utilización de este método en la presente investigación se requiere ingresar datos estadísticos, específicamente los totales de las importaciones en valor FOB de los últimos 2 años 2010-2011, a los mismos que los multiplicamos por los periodos conocidos de la demanda real. Es decir 2010 (1) x 36325= 36325

Para la proyección, es recomendable realizarla de 2 a 6 años y necesitamos colocar los periodos los mismos que serán proyectados.

| | |
|---|------|
| 3 | 2012 |
| 4 | 2013 |
| 5 | 2014 |
| 6 | 2015 |
| 7 | 2016 |
| 8 | 2017 |

Necesitamos calcular los valores tanto de x como de y

$$X = 3 \div 2$$

$$x = \text{total de ítems} / \text{numero de periodos}$$

$$X = 1,5$$

$$Y = 73252 \div 2$$

y = total de ítems / número de periodos

$$Y = \underline{36626}$$

El siguiente paso es calcular b

$$b = \frac{\text{total de } xy - (\text{número de periodos conocidos})(X)(Y)}{(X^2 - (\text{número de periodos})(X)(X))}$$

$$\frac{110179 - (2)(1,5)(36626)}{5 - (2)(1,5)(1,5)} \qquad \frac{301}{0,5} \qquad \underline{\underline{b = 602}}$$

Luego calculamos a

$$a = y - (b)(X)$$

$$36626 - (602)(1,5) \qquad \underline{\underline{a = 35723}}$$

Con los valores calculados anteriormente podemos realizar una proyección a los años que se ha decidido, para este caso a 5 años es decir del 2012 al 2017.

Pronostico del año = a+b (ítem del año pronosticado)

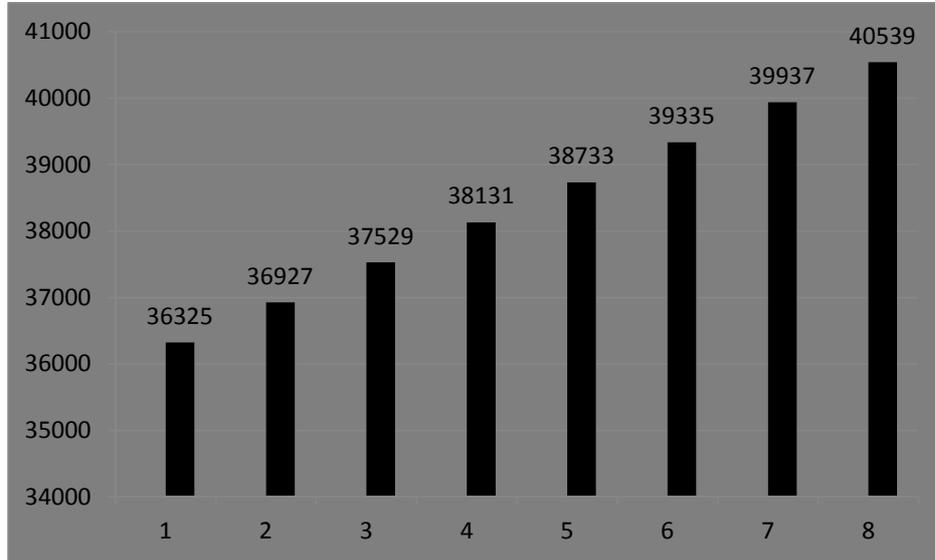
Tabla No. 9
Proyección 2012-2017 USD FOB

| | | |
|----------|-------------|--------------|
| 1 | 2010 | 36325 |
| 2 | 2011 | 36927 |
| 3 | 2012 | 37529 |
| 4 | 2013 | 38131 |
| 5 | 2014 | 38733 |
| 6 | 2015 | 39335 |
| 7 | 2016 | 39937 |
| 8 | 2017 | 40539 |

Elaborado por: Autor

Según la anterior tabla podemos concluir que según los datos obtenidos el historial de las exportaciones en valor FOB de los años 2010-2011 ayudó a pronosticar los valores para los años 2012 hasta 2017, dando como resultado que el nivel de demanda pronosticado para el año 2012 es de 37529 en miles de dólares, lo cual indica que es un saldo favorable para las exportaciones desde el Ecuador, el nivel de demanda pronosticado para el 2013 es de 38131 en miles de dólares, para el año 2014 es de 38733 en miles de dólares para el 2015 tenemos 39335 en miles de dólares, para el 2016 39937 y finalmente para el 2017 corresponde 40539. Claramente se puede notar un crecimiento anual en cuanto a los valores FOB.

Grafica No. 24
Proyección demanda valores FOB 2012-2017



Elaborado por: Autor

Con la grafica podemos concluir que existe un escenario positivo para los 5 años que se decidió pronosticar, ya que como se menciona en líneas anteriores la pulpa de camote ha empezado a tener interés en países desarrollados como Canadá.

2.8.5 Proyección de la demanda en cantidad (kilogramos)

Para la proyección de la demanda en cantidades (kilogramos), también utilizaremos el método de mínimos cuadrados detallado anteriormente, de esta manera podremos conocer cuáles son las cantidades que el mercado canadiense demandara de pulpa de camote en los próximos años. Los años proyectados son desde el 2012 hasta el 2017.

Desarrollando el proceso y los respectivos cálculos que el método de mínimos cuadrados indica, se obtiene los siguientes resultados resumidos en la siguiente tabla.

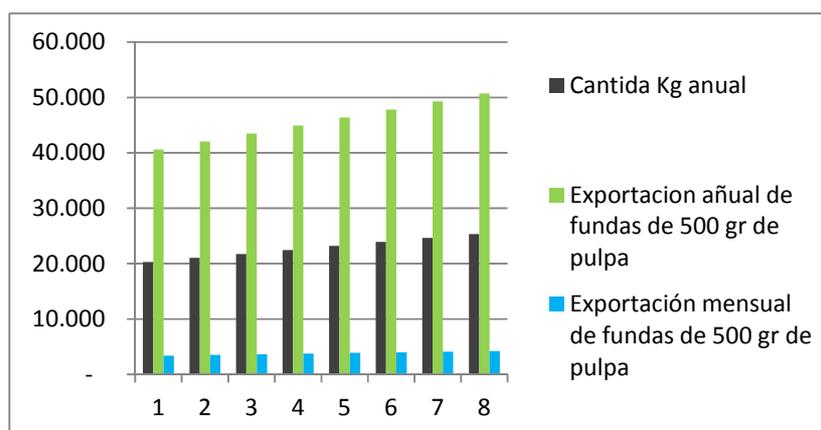
Tabla No. 10
Proyección demanda kg. 2012-2017

| Periodo | Año | Cantida Kg anual | Exportacion anual de fundas de 500 gr de pulpa | Exportación mensual de fundas de 500 gr de pulpa |
|---------|------|------------------|--|--|
| 1 | 2010 | 20.302 | 40.604 | 3.384 |
| 2 | 2011 | 21.025 | 42.050 | 3.504 |
| 3 | 2012 | 21.748 | 43.496 | 3.625 |
| 4 | 2013 | 22.471 | 44.942 | 3.745 |
| 5 | 2014 | 23.194 | 46.388 | 3.866 |
| 6 | 2015 | 23.917 | 47.834 | 3.986 |
| 7 | 2016 | 24.640 | 49.280 | 4.107 |
| 8 | 2017 | 25.363 | 50.726 | 4.227 |

Elaborado por: Autor

Los datos obtenidos en la tabla anterior nos indican que según el historial de las exportaciones en kilogramos de los años 2010-2011 la demanda presenta un crecimiento para los años proyectados desde el 2012 hasta 2017. Para la exportación anual multiplicamos la cantidad en kilos por 2, ya que cada kilo de pulpa equivale a dos fundas de 500 gr, y para la exportación mensual dividimos la exportación anual para los 12 meses del año.

Grafica No. 25
Proyección demanda kg. 2012-2017



Elaborado por: Autor

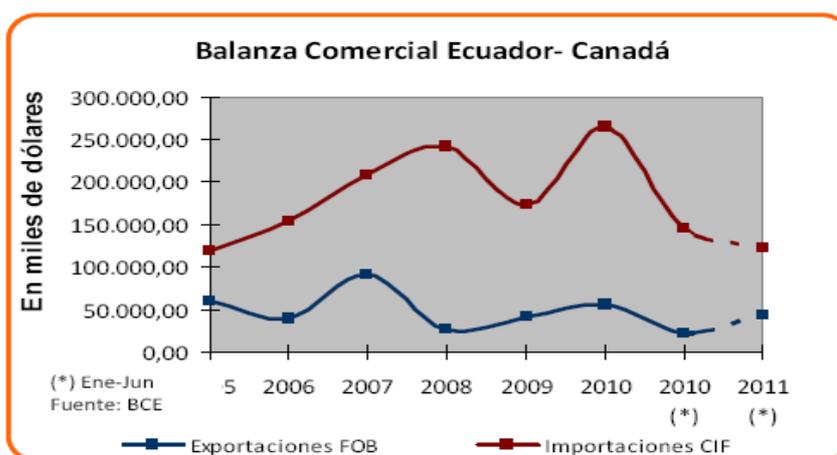
2.9 BALANZA COMERCIAL ECUADOR-CANADA

Tradicionalmente el intercambio comercial entre Ecuador y Canadá durante los últimos 6 años, ha representado un saldo negativo para nuestro país, que va desde - US\$ 58.3 millones en el 2006 hasta llegar a un monto de - US\$ 208.9 millones en el año 2010. Las exportaciones ecuatorianas han experimentado un crecimiento del 87% en el período enero – junio de 2011 con respecto al mismo período del año 2010, pasando de US\$ 23.4 millones a US\$ 43.9 millones.

Por otro lado, las importaciones ecuatorianas desde Canadá, han disminuido en un -16,32% considerando enero –junio de 2010 con un valor de US\$ 145.9 millones, en comparación a enero a junio de 2011 que fue de US\$ 122 millones. Los sectores de interés para la Inversión Extranjera Directa del Gobierno de Canadá en Ecuador durante el 2010 fueron: Explotación de minas y canteras (USD 54.66 millones), seguido por Servicios, sociales y personales (USD 23.32 millones) y con un valor significativo el sector de Servicios prestados a las empresas (USD 1.09 millones). (Según Boletín de comercio exterior de la cámara de comercio de Guayaquil septiembre 2011No.034)

Grafico No. 26

Balanza Comercial Ecuador-Canadá septiembre 2011



Fuente: Banco Central del Ecuador

Adaptado por: Autor

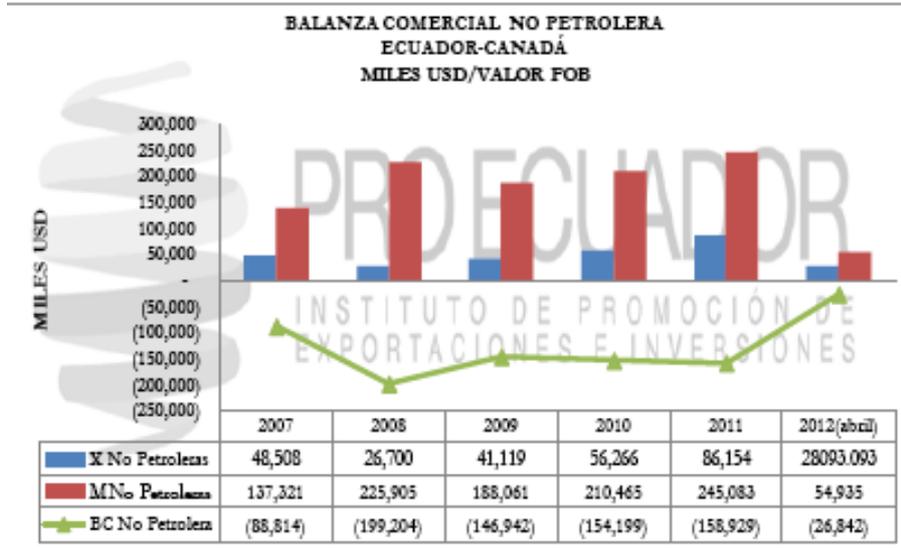
2.9.1 Evolución de la balanza comercial Ecuador-Canadá

Las relaciones comerciales de Ecuador con Canadá, se han desarrollado bajo el Arancel Preferencial General (APG) y por el trato de nación más favorecida (NMF), por medio del cual Canadá otorga unilateralmente y de forma temporal exenciones arancelarias a las exportaciones ecuatorianas

El Arancel Preferencial General (APG) entró en vigencia en 1974 para un período de 10 años, el esquema se prorrogó primero en 1984, después en 1994 y finalmente en el 2007. El Arancel Preferencial General (APG) exonera total o parcialmente del pago de aranceles a productos agrícolas e industriales; sin embargo ciertos textiles, calzados, plásticos e industrias afines, aceros especiales, tubos electrónicos y algunos productos de la industria química se encuentran excluidos del esquema, más aún con los cambios realizados en los años 2005 y 2006. Las exoneraciones arancelarias varían desde el trato para los productos importados a nivel de franquicia (no pago de aranceles), hasta la reducción de la tarifa arancelaria, la cual puede ser un valor porcentual sobre el precio o una determinada cantidad fija de dólares por el peso de la mercancía (USD / Kg.). www.canadainternational.gc.ca/ecuadorequateur/bilateral_relations_bilaterales/canada_ecuador-equateur.aspx?lang=spa&view=d

Grafico No. 27

Balanza Comercial no Petrolera Ecuador-Canadá

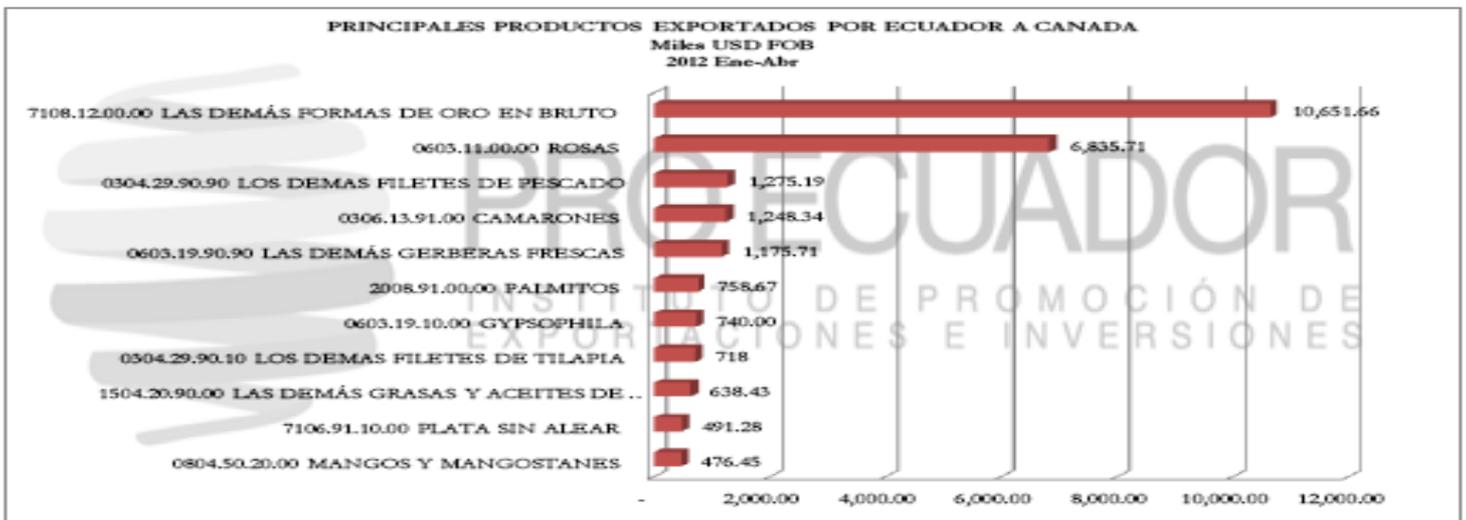


Fuente: www.Pro Ecuador.com

Adaptado por: Autor

Grafico No. 28

Principales productos exportados por Ecuador a Canadá



Fuente: www.Pro Ecuador.com

Adaptado por: Autor

Grafico No. 29

Principales productos importados por Ecuador a Canadá



Fuente: www.ProEcuador.com

Adaptado por: Autor

3.1. INCOTERMS 2010

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales que ayudaran a la interpretación de los términos comerciales más utilizados en el tráfico internacional de mercancías, para de esta manera evitar las incertidumbres que se puedan presentar por las interpretaciones de dichos términos en países diferentes (ESTRADA, Patricio 2007). Los incoterms 2010 de la CCI (Cámara de Comercio Internacional) entraron en vigencia el 1 de enero del 2011 y sustituyen a los antiguos incoterms 2000.

Los incoterms 2010 son mundialmente aceptados, el uso de estas reglas son las guías más adecuadas para el establecimiento de las responsabilidades de los compradores y vendedores en actividades de compraventa internacional. La Aduana del Ecuador y los países de la Comunidad Andina, reconocen la aplicación de los Términos Internacionales de Comercio Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional, en los controles aduaneros durante el despacho de las mercancías importadas, así como en el control posterior.

Se entiende como Incoterms a las normas internacionales las cuales todos los gobiernos, autoridades y en fin todos los que hacemos el comercios exterior debemos aceptarlas. (Según Normativa Supranacional Andina en sus Artículo 66 del Reglamento Comunitario de la Decisión 571 de la CAN.- Valor en Aduana de las mercancías importadas, adoptado mediante la Resolución 846 de la CAN; y Resolución No. 1239 del Acuerdo de Cartagena, Artículo 3, numeral 5 literal "h".)

Es importante mencionar que los Incoterms no regulan las condiciones de pago, pero si permiten regular las condiciones más comúnmente usadas en el comercio exterior, entre las que podemos mencionar las siguientes.

Grafico No.30

Aspectos que regulan los Incoterms



Elaborado por: Autor

Para la Cámara de Comercio Internacional, los Incoterms son reglas internacionales, donde se regula las obligaciones del importador como para nosotros los exportadores, logrando facilitar las operaciones, delimitando obligaciones y responsabilidades con el fin de disminuir el riesgo.

Tabla No.11
INCOTERMS

| INCOTERMS | INGLES | ESPAÑOL |
|-----------|-----------------------------|-----------------------------------|
| EXW | EX WORKS | EN FÁBRICA |
| FCA | FREE CARRIER | FRANCO TRANSPORTISTA |
| FAS | FREE ALONGSIDE SHIP | FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE |
| FOB | FREE ON BOARD | FRANCO A BORDO |
| CFR | COST AND FREIGHT | COSTE Y FLETE |
| CIF | COST, INSURANCE AND FREIGHT | COSTE, SEGURO Y FLETE |
| CPT | CARRIAGE PAID TO | TRANSPORTE PAGADO HASTA |
| CIP | CARRIAGE AND INSURANCE PAID | TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA |
| DAT | DELIVERED AT TERMINAL | ENTREGADO EN TERMINAL |
| DAP | DELIVERED AT PLACE | ENTREGADO EN UN PUNTO |
| DDP | DELIVERED DUTY PAID | ENTREGADA DERECHOS PAGADOS |

Elaborado por: Autor

3.2 DESCRIPCIÓN DE LOS INCOTERMS

Término en E: EXW

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

Términos en F: FCA, FAS y FOB

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

Términos en C: CFR, CIF, CPT y CIP

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

Términos en D: DAT, DAP y DDP

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F. Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.

Ex Works

Significa que el vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado (taller, fabrica, almacén etc.). El vendedor no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo de recogida, ni tiene que despacharla para la exportación, cuando tal despacho sea aplicable.

FAS (puerto de carga convenido).

La empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca la costado del buque designado por la empresa compradora (por ejemplo en el

muelle o en una barcaza) en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

FOB (puerto de carga convenido)

Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque designado o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y la empresa compradora corre con todos los costos desde ese momento en adelante. El Incoterm FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FCA (lugar convenido)

Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado. Es muy importante que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en el lugar de entrega designado, ya que el riesgo se transmite al comprador en dicho punto.

CFR (puerto de destino convenido)

La empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado. El incoterm CFR sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

CIF (puerto de destino convenido).

Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la

mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado. El Incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional. El Incoterm CIF es exclusivo del medio marítimo.

CPT (lugar de destino convenido)

El vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado

El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal (combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino).

CIP (transporte y seguro pagados hasta)

El vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado. Se aplica a cualquier medio de transporte. Semejante al Incoterm CPT, al cual añade la obligación por parte del vendedor de contratar un seguro para las mercancías ante pérdidas o daños de la misma.

DAT (entregado en terminal)

Significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en la terminal designada en el puerto o lugar de destino

designados. Terminal incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, estación de contenedores o terminal de carreta, ferroviaria o aérea. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta la terminal en el puerto o en el lugar de destino designados descargarla ahí. Es recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible la terminal y, si cabe, un punto específico de la terminal en el puerto o lugar de destino acordado, puesto que los riesgos hasta dicho punto corren por cuenta del vendedor.

DAP (delivered at place -entregado en un punto)

Significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición de la compradora en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino. Es recomendable que las partes especifiquen tan claramente como sea posible el punto en el lugar de destino acordado, puesto que los riesgos hasta dicho punto corren por cuenta del vendedor.

DDP (delivered duty paid (named - entregada derechos pagados)

La empresa vendedora entrega la mercancía cuando esta se pone a disposición de la compradora, despachada para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los costos y riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no solo para la exportación, sino también para la importación, de pagar cualquier derecho de exportación e importación y de llevar a cabo todos los tramites aduaneros.

DDP representa la máxima obligación para la empresa vendedora.

3.2.1 Objetivo de los Incoterms

Los Incoterms, ayudan a identificar las respectivas obligaciones entre las partes (comprador/vendedor) y reduce el riesgo de complicaciones legales.

También determinan:

- Quien contrata y paga el transporte
- Quien contrata y paga el seguro
- Que documentos tramita cada parte y su costo
- El alcance del precio
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercancía del exportador hacia el importador
- El lugar de entrega de la mercancía

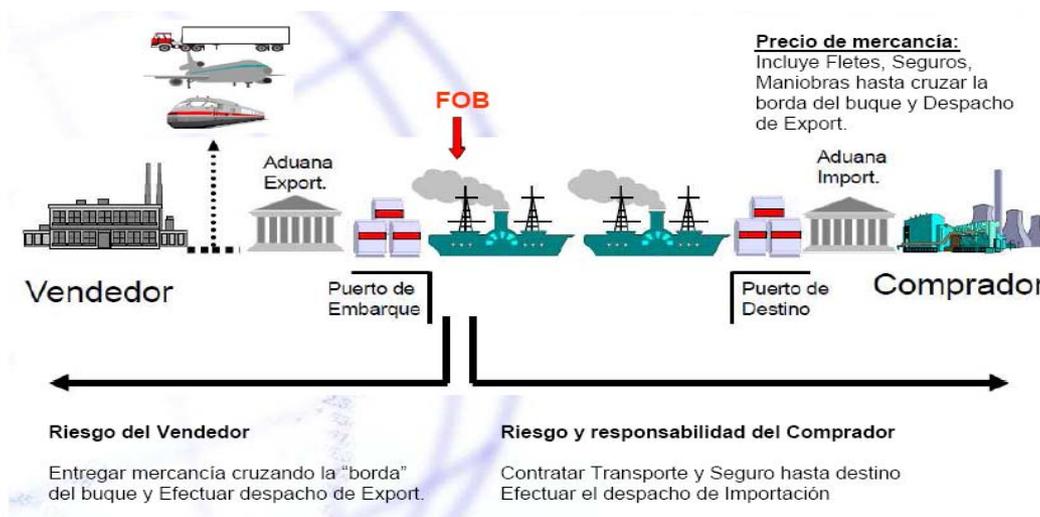
3.2.2 Incoterm de negociación

El termino en el cual se va a negociar es el FOB (libre a bordo) el mismo que exige al vendedor en este caso la empresa Batata-Export entregar la mercancía al comprador a bordo del buque en el puerto de embarque convenido (Guayaquil). Para el presente proyecto la empresa naviera contratada por el comprador será SCHRYVER, que se encargara de transportar la mercancía desde el puerto de embarque (Guayaquil) hasta el puerto de desembarque (Toronto). Es importante mencionar que el costo del transporte lo asume el comprador, así como también Batata-Export (vendedor) es quien realizará los trámites para la exportación.

Finalmente debemos recalcar que se escogió el término FOB debido a que este nos permite trasladar el producto en las mejores condiciones, así como también traspasar la responsabilidad del transporte internacional de la mercancía al importador y finalmente por que nos permitirá establecer un precio competitivo y así ofrecer un buen servicio a nuestro cliente canadiense facilitando el proceso de exportación. En el Capitulo V se detalla la cotización, según la estructura de este Incoterms.

Grafico No.3.2

Transferencia de responsabilidades Incoterm FOB



Fuente: www.ProComer.com

Adaptado por: Autor

3.2.2.1 Obligaciones Vendedor

- El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.
- Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades. Cuando sea aplicable, el vendedor debe obtener, a su propio y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- Contratos de transporte y seguro. Contrato de transporte: el vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte. Sin embargo si lo solicita el comprador, o si es práctica comercial y el comprador no da instrucciones en sentido contrario con la debida antelación, el vendedor puede contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgo y expensas del comprador. En cualquiera de los dos casos, el vendedor puede rehusar la formalización del contrato de

transporte y en este caso, deberá comunicarlo rápidamente al comprador. Contrato de seguro: el vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe proporcionar al comprador, a petición, riesgo y expensas (si las hay) de este último, la información que el comprador necesite para obtener el seguro.

- Entrega: el vendedor debe entregar la mercancía o poniéndola a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay, indicando por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos, el vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor puede elegir el punto en el puerto de embarque designado que mejor le convenga.
- Transmisión de riesgo: el vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con la entrega, con la excepción de la pérdida o daño causados en las circunstancias descritas en la transmisión de riesgo del comprador.
- Reparto de costos: el vendedor debe pagar a) todos los costos relativos a la mercancía hasta que se haya entregado de acuerdo con la entrega, diferentes de los pagaderos por el comprador, b) cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación.
- Notificaciones al comprador: el vendedor debe, a riesgo y expensas del comprador, dar aviso suficiente al comprador de que la mercancía se ha entregado de acuerdo con lo estipulado o de que el buque no se ha hecho cargo de la mercancía dentro del plazo acordado.
- Documento de entrega: el vendedor debe proporcionar al comprador, a expensas del vendedor, la prueba usual de que la mercancía se ha entregado de acuerdo a lo estipulado.

- Comprobación- embalaje-marcado: el vendedor debe pagar los costos de las operaciones de verificación (tales como la comprobación de la calidad, medidas, pesos o recuentos) necesarias al objeto de entregar la mercancía según lo acordado, así como los costos de cualquier inspección previa al embarque ordenada por las autoridades del país de exportación. El vendedor debe embalar la mercancía de la manera apropiada para su transporte, salvo que esta se pueda transportar sin embalar o que el comprador le haya notificado requisitos específicos de embalaje.
- Ayuda con la información y costos relacionados: el vendedor debe cuando sea aplicable, en el momento oportuno proporcionar o prestar ayuda para obtener para el comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, cualquier documento e información, incluyendo la información relacionada con la seguridad, que necesite el comprador para la importación de la mercancía o para su transporte hasta el destino final. El vendedor debe reembolsar los costos y gastos al comprador por concepto de documentos o información.

3.2.2.2 Obligaciones Comprador

- El comprador debe pagar el precio de la mercancía según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
- Licencias, autorizaciones, acreditaciones de seguridad y otras formalidades
Cuando sea aplicable compete al comprador obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su transporte a través de cualquier país.
- Contrato de transporte y seguro: contrato de transporte: el comprador debe contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado, excepto cuando el contrato de transporte lo formalice el vendedor, contrato de seguro: el comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de seguro.

- Recepción: el comprador debe proceder a la recepción de la mercancía cuando se haya entregado según lo acordado con el vendedor.
- Transmisión de riesgo: el comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado según lo estipulado en las condiciones de entrega por el vendedor.
- Reparto de costo: el comprador debe pagar, a) todos los costos relativos a la mercancía desde el momento en que se haya entregado la mercancía según lo acordado, excepto cuando sea aplicable, los costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás gastos pagaderos en la exportación, b) cualquier costo adicional contraído, c) cuando sea aplicable, todos los derechos, impuestos y demás gastos, así como los costos de llevar a cabo los trámites aduaneros pagaderos en la importación de la mercancía y los costos de su transporte a través de cualquier país.
- Notificaciones al vendedor: el comprador debe dar aviso suficiente al vendedor sobre el nombre del buque, el punto de carga y cuando sea necesario, el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.
- Prueba de entrega: el comprador debe aceptar la prueba de la entrega de la mercancía proporcionada por el vendedor.
- Inspección de la mercancía: el comprador debe pagar los costos de cualquier inspección obligatoria previa al embarque, excepto cuando dicha inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.
- Ayuda con la información y costos relacionados: el comprador debe avisar al vendedor, en el momento oportuno, de cualquier requisito, de información sobre seguridad de manera que el vendedor pueda ayudar. El comprador debe reembolsar al vendedor todos los costos y gastos en que este último haya incurrido al proporcionar o prestar ayuda para obtener documentos e información. El comprador debe prestar ayuda al vendedor sobre cualquier documento e información necesaria para el transporte y exportación de la mercancía.

3.3 CONTRATO DE COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL

El contrato de compra y venta internacional es un acuerdo de voluntades el cual se celebra entre partes que se encuentran domiciliadas en diferentes países y que permite la transferencia de la propiedad de mercancías que van a ser transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio. (Fuente: GESTION ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL, Valladolid, curso 2008/09 pag.1)

Con el contrato de compraventa internacional para la exportación de pulpa de camote, se formalizara los términos y condiciones, es decir es una figura legal necesaria que ayuda a que una transacción se desarrolle con orden y transparencia, y que además establece los límites de responsabilidades y obligaciones que las dos partes (comprador y vendedor) deben asumir, evitando de esta manera malentendidos.

Cuando en el contrato de compraventa internacional se pacte el precio y el pago de la mercancía (pulpa de camote) en monedas diferentes se deberá especificar fuente, mercado, fecha y hora en que deberán ser aplicados los tipos de cambio, ya que las monedas de los países entre los cuales se desarrollara la negociación Ecuador-Canadá tienen distinto tipo de moneda, el dólar americano y el dólar canadiense respectivamente.

\$1 USA Dólar= 0,99 Canadá Dólar

3.4 OPERADORES DE LA COMPRA VENTA INTERNACIONAL

En la negociación de la compraventa internacional que se va a realizar es necesario identificar el canal de comercialización, es decir si es con operadores directos, indirectos o intermediarios constituidos por personas naturales o jurídicas que actúan por cuenta propia o también por un tercero y bajo riesgos propios o por cuenta también del tercero,

3.4.1 Operadores directos

Exportador: es quien emite la factura comercial y puede ser

- *Distribuidor*: es aquel revende en base a un contrato por provisión con el fabricante
- *Franquiciado*: tiene derecho a la explotación de un contrato de franquicia para comercializar determinado producto
- *Un fabricante*: es quien vende por el mismo
- *Comerciante*: es el que acopla y vende sin contrato de provisión con el fabricante.

.Importador es quien solicita la factura y puede ser:

- *Fabricante*: importa para consumo industrial
- *Mayorista*: importa volúmenes considerables con frecuencia
- *Minorista*: importa poco volumen con frecuencia
- *Detallista*: importa para revender por unidad al detalle
- *Usuario*: importa para su propio uso

3.4.2 Operadores indirectos

Son todos aquellos operadores intermediarios que facilitan el acceso a un determinado mercado del exterior y puede asegurar mejores condiciones de eficacia, durabilidad, rentabilidad, presencia del producto y de la marca en dicho mercado.

- *Broker*: significa el intercambio internacional de las empresas que forman parte de la negociación

- *Comisionista*: se denomina así a la persona que ejecuta un encargo en una empresa a cambio de una remuneración que se expresa en términos porcentuales llamada comisión respecto de la operación a la que es necesaria la encomienda
- *Agente comercial*: persona que se encarga de promover, negociar o concretar operaciones mercantiles en nombre de otra persona mediante retribución.
- *Sucursal*: es una casa, local tienda etc., que depende de otra, puede ser una filial.

Para la presente investigación Batata-export es un operador directo, es decir un exportador, y que obtendrá el producto (pulpa de camote) para la exportación de la empresa AGROPRONTO, que será el fabricante o proveedor. Finalmente el producto objeto de la negociación llegara hacia un broker en Toronto.

Grafico No. 32

Partes que intervienen en el proceso de exportación



Fuente: www.ProComer.com

Adaptado por: Autor

3.5 CONVENCIÓN DE LA ONU SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Para sustentar un contrato de compraventa internacional es importante hacer referencia a la Convención de la ONU (Organización de la Naciones Unidas), la cual fue firmada en Viena el 11 de abril de 1980 y se puso en práctica el primero de enero de 1988, constituye uno de los intentos más serios para uniformar las normas que gobiernan las operaciones típicas del comercio internacional y se completa con la convención de la Haya.

De los 101 artículos que posee este texto, podemos decir que entre su contenido esta

- a.** Disposiciones generales, donde se resaltan aspectos como: reglas de interpretación, aspectos no previstos, usos comerciales internacionales y prueba del contrato por cualquier medio incluso testigos.
- b.** Obligaciones del comprador
- c.** Obligaciones del vendedor
- d.** Todo lo concerniente a la formación del contrato y su aceptación
- e.** Indemnización por daños y perjuicios
- f.** Derechos del vendedor por incumplimiento del comprador
- g.** Derechos de comprador por incumplimiento del vendedor
- h.** Exoneración de responsabilidades

Todos estos artículos están referidos a mercancías, es decir direccionados a la compraventa internacional de bienes entre partes que tengan sus establecimientos en estado diferente, sin tener en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial del contrato. No regula la transferencia de servicios

Una compraventa internacional puede celebrarse en dos escenarios. La primera se puede dar cuando las partes (comprador y vendedor) están presentes en un mismo acto y suscribiendo la documentación bilateral necesaria.

La segunda se puede celebrar cuando las partes (comprador y vendedor) están ausentes ya sea por correspondencia, correo electrónico o fax.

Todos los contratos incluido el de compraventa internacional queda perfeccionado mediante la oferta y su aceptación. La oferta puede consistir en una orden de compra aceptada por el vendedor, o a su vez la orden de compra puede consistir la aceptación de una oferta incluida en una factura o en un presupuesto. La convención de la ONU dispone que la oferta surta efecto cuando llega al destinatario y puede ser revocada mientras el comprador no envíe su aceptación

Para el contrato de compra venta internacional para la exportación de pulpa de camote, se tomara en cuenta las clausulas que se refieren a los siguientes aspectos.

- ✓ Identificación de las partes
- ✓ Objeto del contrato
- ✓ Lugar, fecha y condiciones de entrega, para esto se detallara el termino de negociación según Incoterms
- ✓ Unidad de medida y cantidad de productos
- ✓ Precio, importe, moneda del contrato, formas y condiciones de pago
- ✓ Calidad, requisitos técnicos, marcas de las mercancías, envase y embalaje a utilizar, tomando en cuenta las normas internacionales.
- ✓ Términos y condiciones de la garantía
- ✓ Asistencia técnica
- ✓ Condiciones de embarque, la transportación y el seguro de las mercancías

- ✓ Inspección de las mercancías
- ✓ Entrega de los documentos originales y copias necesarias relativas a la propiedad de las mercancías, tales como conocimiento de embarque, y otros de carácter probatorio como pueden ser facturas comerciales, certificados de origen, de calidad emitido por el suministrador o tercero y de seguro según proceda
- ✓ Régimen de confidencialidad
- ✓ Reclamaciones
- ✓ Penalidades
- ✓ Fuerza mayor
- ✓ Legislación aplicable al contrato y medios de dirimir las discrepancias que sobre la interpretación o ejecución del mismo pudieran surgir
- ✓ Vigencia del contrato
- ✓ Otras condiciones.

Para poder delimitar los términos de un contrato de compraventa internacional utilizaremos de forma correcta los Incoterms, de tal manera que se detallen al mínimo las condiciones asumidas por el comprador y vendedor.

3.6 MODELO DE CONTRATO DE COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL

El presente contrato de compraventa que celebran por una parte por la empresa ATHOS, representada en este acto por ATHOS S. A., y por otra parte la empresa BATATA-EXPORT representada por HECTOR TOCTE., a quienes en lo sucesivo se les denominara como el comprador, y vendedor respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES

Declara el Vendedor

- I. Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República del Ecuador el Art. 3 según consta en la escritura pública número 6, pasada ante la fe del notario público número 7 licenciado de la ciudad de Quito.
- II. Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de pulpa de camote
- III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.
- IV. Que el señor HECTOR TOCTE 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.
- V. Que tiene su domicilio en la ciudad de Guayaquil, el mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Declara el Comprador

- I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en CANADA y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la declaración II de "El vendedor"
- II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.
- III. Que el señor ATHOS S.A es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.
- IV. Que tiene su domicilio en TORONTO-CANADA el 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 acuerdo con las anteriores declaraciones y conforme a las siguientes cláusulas:

Cláusulas

PRI MERA. OBJETO DEL CONTRATO.- Por medio de este instrumento "El vendedor" se obliga a vender y "El comprador " a adquirir pulpa de camote

SEGUNDA. PRECIO.- El precio de los productos objeto de este contrato que "El comprador" se compromete a pagar será la cantidad de 10.185,11dolares. en el puerto de Guayaquil Incoterms 2010 CCI valor FOB

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando este sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de las responsabilidades

TERCERA. FORMA DE PAGO.- "El comprador" se obliga a pagar a "el vendedor" el precio pactado en la cláusula anterior, contra CARTA DE CREDITO confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos factura comercial y conocimiento de embarque.

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "El comprador", 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 del Pichincha, de la ciudad de Guayaquil, con una vigencia de 30 días.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito serán pagados por de "El comprador.

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DE LAS MERCANCIAS. "El vendedor" se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado

en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes:
libre a bordo, según especificaciones del Incoterms negociado FOB

QUINTA. FECHA DE ENTREGA. "El vendedor se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los 8 días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. VIGENCIA DEL CONTRATO. Ambas partes convienen que una vez "El vendedor" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y "El comprador " haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

SEPTIMA. RESCISION POR INCUMPLIMIENTO. Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

OCTAVA. 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.

NOVENA. SUBSITENCIA DE LAS OBLIGACIONES. La rescisión o terminación de este contrato no afecta 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, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMA. CESION DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DECIMA-PRIMERA. LIMITE 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 el presente contrato, los cuales podrán reanudarse 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.

DECIMA -SEGUNDA, LEGISLACION APLICABLE. En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, éste contrato se regirá por las leyes vigentes en la República del Ecuador, 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 reconocidas por éstas.

DECIMA-TERCERA. ARBITRAJE. Para la interpretación ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el Ecuador país exportador.

Se firma este contrato en la ciudad de. Guayaquil. .a los. . . . 15. .días del mes de .MARZO, del, .2013..

BATATA-EXPORT

BROKER

EL VENDEDOR

EL COMPRADOR

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 el reglamento del procedimiento arbitral.

3.7 CONDICIONES DE PAGO.

Dentro del Comercio Exterior existen diferentes formas de pago, plazos y medios de pago, sin embargo, es decisión de cada empresa elegir la forma cómo cobrará el valor de la exportación. En las primeras operaciones de exportación que realizan las empresas, por lo general se busca la seguridad de cobro de la operación. A continuación detallaremos las formas de pago existentes y que comúnmente son utilizadas por los exportadores.

3.7.1 Giro Directo

Se la conoce como un giro bancario el mismo que se pacta anticipadamente, contra entrega de la mercadería o a plazo definido con el cliente. Cuando el exportador otorgue crédito directo a su cliente, es necesario exigir una póliza de seguro para de esta manera garantizar el pago. (www.bancopopular.com.co/portal/page?_pageid=933,156090125&_dad=portal&_schema=PORTAL)

3.7.2 Carta de crédito o crédito documentario

Este instrumento asegura al exportador la percepción del importe facturado, la característica es que es pagadera contra la presentación de los documentos que aprueben el embarque. Para esto el importador mediante un banco (Banco Emisor), abre una carta de crédito para ser reclamada por el exportador en un Banco en Ecuador (Banco Corresponsal). En el caso de que la carta de crédito es Avisada, esto significara que el banco corresponsal no le paga al exportador hasta que recibe el pago del banco emisor.

Así también si la carta de crédito es Confirmada, significa que el banco corresponsal le pagará al exportador independientemente del recibo del pago por parte del banco emisor. Esta es la más costosa para el cliente pero la más segura para el exportador. Existen 2 tipos de cartas de crédito:

A la vista: Pago contra la presentación de los documentos.

A plazos: en este tipo de carta el banco corresponsal emite un Título Valor Negociable (carta de crédito a Aceptación).

(www.bancopopular.com.co/portal/page?_pageid=933,156090169&_dad=portal&_schema=PORTAL)

Para que el pago de la carta de crédito se haga efectivo se deberá presentar todos los documentos exigidos por el comprador, caso contrario se presentarán discrepancias y el pago se retrasará.

Pago Contra Documentos: todos los documentos se entregaran al comprador antes de que se realice el pago, normalmente los documentos son presentados en el banco y se envían al comprador para efectuar un pronto pago. Estos pagos habitualmente son fijados bajo mutua acuerdo luego de que la mercadería fuera recibida o desembarcada.

A consignación: en esta se realizara el pago de acuerdo a la venta del producto.

A Plazos: El exportador facilita al importador con un crédito basándose en la confianza mutua de pago posterior.

La forma de pago que utilizara BATATA-EXPORT para la transacción con nuestro comprador canadiense es la siguiente:

Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada a 30 días plazo contados desde la fecha del embarque de la mercadería, el motivo por el cual se ha escogido esta forma de pago es porque se considera la forma más segura y conveniente para el exportador ya que el banco me pagará independientemente del recibo del banco emisor.

3.7.2.1 Comisión de la carta de crédito.

El porcentaje de la comisión de la Carta de Crédito depende del banco con el cual trabajaremos, en este caso la empresa va a trabajar con el Banco del Pichincha en el cual la comisión bancaria es de \$ 50 dólares.

Este mecanismo está regulado por las reglas uniformes relativas a los créditos documentales de la Cámara Internacional de Comercio. En la instrumentación de la carta de crédito se tiene los siguientes participantes.

Importador u Ordenante: es quien ordena a su banco la apertura de una carta de crédito a favor del exportador

Exportador o beneficiario: es el exportador a cuyo beneficiario se abre la carta de crédito

Banco Emisor: es el banco del importador que abre la carta de crédito. Dicho banco es el que comunica sobre la carta de crédito al exportador mediante los servicios de un banco comercial del país sede del exportador.

Es decir el banco emisor abre la carta de crédito y notifica la apertura de la carta de crédito, solicitando también su confirmación a un banco corresponsal el cual avisará al exportador.

Banco Receptor: es el banco comercial del país sede del exportador que ha recibido el aviso de la apertura de la carta de crédito y el encargado de comunicárselo al exportador y que, cuando confirma el documento pasa a llamarse banco confirmado

3.7.3 Cobranza de exportación.

Su operatoria es más simple que la de Carta de Crédito, ya que el exportador se presenta en un banco de plaza con los documentos de embarque y gestiona la apertura de una Cobranza.

Los bancos intervinientes no tienen la obligación de respaldar el pago ya que su responsabilidad se limita a enviar los documentos, recibir el importe de la operación (procedimiento a cargo del banco del exportador), entregar los documentos y girar el dinero pagado por el importador (procedimiento a cargo del banco del importador). El costo de la Cobranza es inferior al de la carta de crédito y su operatoria es más ágil. Si el importador no hace efectivo el pago de la operación, el exportador no puede reclamar al banco, dado que éste es sólo un intermediario. La Cobranza Documentaria es utilizada cuando existe una relación comercial de confianza entre el exportador y el importador (www.bancopopular.com.co/portal/page?_pageid=933,156090169&_dad=portal&_schema=PORTAL)

3.7.4 Orden de pago o transferencia: esta forma de pago es la más informal de las existentes entre el importador y el exportador. Se usa cuando hay mucha confianza entre ambos y en ocasiones se hace sin intervención bancaria, dependiendo de la operatoria de cada país.

Es barata y ágil. El importador efectúa el pago mediante giro o transferencia a favor del exportador, y este al recibir el importe embarca la mercadería y le envía los documentos de embarque, (para el caso de operaciones con pago anticipado)

La operatoria puede hacerse con pago diferido, siendo que en este caso, el exportador embarca la mercadería y el importador efectúa el pago en el vencimiento pactado. Este procedimiento no tiene ningún aval bancario.

www.bancopopular.com.co/portal/page?_pageid=933,156090169&_dad=portal&_schema=PORTAL).

Según el ECUAPASS existen varias formas de pago, las cuales deben constar en la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), específicamente en el casillero 32

para las formas de pago, a continuación se describe cada uno con su respectivo código.

Tabla No.12
Formas de pago

| CODIGO | DESCRIPCIÓN |
|--------|---|
| 12 | A LA VISTA |
| 22 | A PLAZO (120 DIAS) |
| 23 | A PLAZO (180 DIAS) |
| 29 | A PLAZO (150 DIAS) |
| 24 | A PLAZO (270 DIAS) |
| 18 | A PLAZO (60 DIAS) |
| 21 | A PLAZO (90 DIAS) |
| 13 | A PLAZO (30 DIAS) |
| 26 | A PLAZO (45 DIAS) |
| 28 | A PLAZO (75 DIAS) |
| 27 | A PLAZO (MAS DE 30 DIAS) |
| 30 | A PLAZO (MENOS DE 30 DIAS) |
| 08 | ARRENDAMIENTO FINANCIERO |
| 07 | CREDITO EXTERNO DE MEDIANO Y LARGO PLAZO |
| 02 | CARTA DE CREDITO SOBRE EL EXTERIOR |
| 04 | CUENTA DE COMPENSACION EN EXTERIOR |
| 11 | DAFE (CONVENIO DE DIVISAS ANTICIPADAS) |
| 05 | FINANCIACION DEL INTERMEDIARIO DE LA MERCADERIA |
| 06 | FINANCIACION DIRECTA DEL PROVEEDOR |
| 01 | GIRO DIRECTO |
| 99 | IMPORTACION QUE NO GENERA PAGO AL EXTERIOR |
| 10 | INVERSION EXTRANJERA DIRECTA |
| 31 | MECANISMO COMPENSACION ALADI |
| 32 | MECANISMO COMPENSACION SUCRE |
| 14 | MIXTA |
| 16 | MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL |
| 09 | PAGOS ANTICIPADOS |
| 15 | TRUEQUE |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

3.8 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Uno de los aspectos mas importantes de la clasificación arancelaria es que ha permitido tener un metodo lógico y sistemático que de acuerdo a normas y principios establecidos en la nomenclatura del arancel naciona, permiten identificar a travez de un codigo numérico y su correspondiente descripcion todas las mercancías susceptibles de comercio internacional, a fin de determinar el correspondiente tributo, las respectivas formalidades y requisitos a que estan sometidas en atencion al origen de las mismas.

3.8.1 Concepto de clasificación

Se entiende por clasificación, lo que las personas involucradas en el comercio exterior hacen para determinar el codigo que corresponde su mercancía en el arancel nacional, tomando en cuenta que es una disciplina cuyo método de aplicación es lógico y sistemático de acuerdo con las normas y principios establecidos por la Organización Mundial de Aduanas, que permite indentificar a travez de un codigo numerico, a continuacion una breve explicacion de las subpartidas arancelarias.

- Capítulo: 00
- Partida Arancelaria Propiamente Dicha: 0000
- Sub Partida Arancelaria Internacional: 0000.00
- Sub Partida Arancelaria Sub Regional: 0000.00.00
- Sub Partida Arancelaria Ecuatoriana: 0000.00.00.00

3.8.2 Importacia de la clasificación

La clasificación es importante dentro del comercio exterior ya que permite tener un identificador comun a manera de nombre para todos los países, sin importar el idioma, de la misma manera faculta para que una mercancía se codifique en forma identica tanto en las tarifas de importacion como de exportacion en todos los países.

A continuacion se determina la posición arancelaria de la pulpa de camote dentro del Arancel Nacional

Tabla No.13
Posicion Arancelaria de la pulpa de camote

| Seccion | II | Productos del reino vegetal |
|------------|---------------|--|
| Capitulo | 07 | Hortalizas, plantas, raices y tuberculos alimenticios |
| Partida | 0714 | Raices de yuca (mandioca) arrurruz o salep, aguaturmas (patacas), camotes (batatas, boniatos) y raices y tuberculos similares ricos en fecula o inulina, frescos refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en pellets. |
| Subpartida | 0714.20.90.00 | Los demas |

Fuente: Arancel Nacional de Importaciones, pág, 25

Elaborado por: Autor

3.9 CONDICIONES PARA LA SALIDA DEL PRODUCTO

La pulpa de camote por ser un producto agrícola, debe cumplir ciertas condiciones antes de su salida o exportación.

Certificado de origen: para exportar pulpa de camote a Canadá y acogerse a la preferencia arancelaria otorgada por dicho país, es indispensable obtener el certificado de origen. Este certificado se lo puede conseguir en el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) o en las diferentes Cámaras de la Producción delegadas por el Ministerio antes mencionado. Actualmente este certificado se lo puede tramitar directamente en el sistema ECUAPASS.

Certificado fitosanitario: este documento permite garantizar que el producto se encuentra libre de cualquier agente extraño luego de haber realizado un análisis al producto agrícola y que puede ser enviado al exterior.

Es necesario para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados.

Este certificado es emitido por el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA) que forma parte del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) y se utiliza un certificado por cada embarque y está sujeta a las exigencias del país de destino.

En el capítulo IV se detallara claramente los pasos y requisitos necesarios para la obtención de estos documentos.

3.10 CONDICIONES PARA EL INGRESO DEL PRODUCTO A CANADA

La reglamentación en Canadá establece requerimientos estrictos a nivel nacional, provincial y municipal, con relación para bienes y servicios que ingresan al país. La salud humana, salud ambiental y seguridad o eficiencia de los productos son las principales consideraciones para la aprobación del producto. La reglamentación integral cubre el contenido, embalaje y re embalaje, etiquetado, transporte, cantidades para embarque muestras, manipuleo en grandes cantidades, almacenamiento, distribución, exhibición y uso de las importaciones. Para los exportadores es importante revisar la reglamentación relacionada a su producto antes de exportar a este mercado.

Para la importación de alimentos en Canadá se debe cumplir ciertas leyes y reglamentos las mismas que están destinados a proteger la salud humana y vegetal, y por ende garantizar su calidad, para esto, los productores o exportadores de producto fresco antes de exportarlo deben asegurarse que su producto cumpla con la legislación canadiense respectiva

Protección vegetal: tiene como objetivo proteger las plantas y los sectores agrícola y forestal de la economía canadiense previniendo la importación y diseminación de plagas; así como controlando y erradicando las plagas de Canadá. Para cumplir con ese objetivo, el ingreso de algunas frutas, vegetales y tubérculos frescos provenientes de terceros países están sujetos a la presentación de un certificado fitosanitario o de un permiso de importación.

Grados y estándares de calidad: sirven como instrumentos legales para poder establecer un criterio común que permita la clasificación de algunas frutas y vegetales en diferentes categorías comerciales. Estos parámetros están definidos en la ley canadiense sobre estándares en los productos agrícolas (Canadá Agricultural Products Standards Act. Hasta la fecha existen grados de calidad para los varios productos como: manzanas, uvas, melocotones, peras, ciruelas, papas, entre otros.

Límite máximo de residuos químicos presentes en los alimentos: la entidad que controla es la Agencia Reguladora del Manejo de Plagas (Pest Management Regulatory Agency, PMRA) y es responsable de establecer los límites máximos de residuos químicos (LMR) que pueden estar presentes en los alimentos, tanto domésticos como importados. Si se encuentran residuos que sobrepasan los (LMR), el alimento es considerado como adulterado y, por consiguiente, prohibido para la venta.

3.11 ETIQUETADO DE PRODUCTOS

A continuación se presenta un listado de los elementos por considerar según las normas canadienses:

- La información debe presentarse en inglés y en francés, ya que ambos son idiomas oficiales.
- Nombre común del producto y variedad.
- Cantidad neta, por número, peso o volumen. En Canadá, se utiliza el sistema métrico internacional.
- Nombre y dirección del productor o de la persona que comercializa los productos en Canadá.
- Grado de calidad, si aplica.
- País de origen (con la leyenda "Product of ...").

Embalaje de los productos

- Nombre común del producto.
- Cantidad neta.

- Grado de calidad, si aplica.
- Nombre completo y dirección del productor o emparador del producto.
- País de origen (con la leyenda: "Product of ").
- La información puede presentarse en inglés o francés.

Envases preestablecidos: en el caso de los productos importados, no se pueden comercializar dentro de Canadá en contenedores que tengan un peso neto mayor a 50kg.

Certificado de inspección: los productos deben ser inspeccionados con el fin de comprobar si el producto cumple con los requisitos mínimos para el ingreso al mercado canadiense. Se evalúan principalmente aspectos como la calidad, el etiquetado y el embalaje, también si están libres de plagas o enfermedades.

Confirmación de venta: en Canadá está prohibida la venta de productos en consignación; por esta razón, para permitir el ingreso de productos frescos al mercado canadiense, el importador debe presentar un formulario de confirmación de venta.

Envío de muestras: el mercado canadiense permite el ingreso de muestras para la investigación, evaluación o presentación en eventos comerciales, tomando en cuenta que estos productos no se ofrezcan para la venta comercial.

Pruebas de mercado: la legislación canadiense establece que los productos que hayan sido vendidos en Canadá, pueden aplicar a la condición de "Alimento bajo prueba de mercado". Esto quiere decir que estos productos no cumplen con algunos requisitos como: etiquetado, tamaño de envases entre otros, por un período máximo de hasta 12 meses.

Embalajes de madera

A partir del 16 de setiembre del 2005, todos los embalajes de madera deben ser tratados para impedir el alojamiento de plagas; así mismo, deben presentar una marca que demuestre que han sido tratados según lo establece la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias (NIMF). Los detalles sobre esto lo trataremos en el Capítulo 5 (www.mapausa.org/guiacan/can9.htm).

3.12 REQUISITOS QUE EL EXPORTADOR DEBE CUMPLIR PARA INGRESAR AL MERCADO CANADIENSE

Para facilitar la identificación y el cumplimiento de los principales requisitos para poder ingresar a Canadá, se presenta a continuación un listado de las acciones que se deben tomar (Fuente: INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA (IICA), Mercado de Canadá, Guía para identificar los principales requisitos exigidos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados, 2009).

1. Asegurar que los productos estén libres de organismos nocivos para la salud vegetal de Canadá.
2. Asegurar que los productos no sobrepasen los límites máximos de residuos químicos presentes en los alimentos.
3. Verificar la existencia de grados y estándares de calidad y cumplirlos cuando estos estén vigentes.
4. Cumplir con la legislación relacionado con los tamaños de envases preestablecidos.
5. Asegurarse de contar con certificado de inspección.
6. Asegurarse que el importador cuente con una licencia para importar.
7. Contar con una confirmación de venta.
8. Asegurar que los embalajes cumplan con la normativa NIMF 15.
9. Identificar los aranceles que deberá pagar el producto a la hora de ingresar a Canadá.
10. Identificar la existencia de cuotas para la importación de sus productos al mercado canadiense.
11. Registrar su marca, en caso de estar interesado en vender sus productos bajo su propia marca.
12. Cumplir con los requisitos sobre productos orgánicos, en caso de querer vender sus productos bajo esta denominación.

A continuación se detalla algunos de los reglamentos técnicos, sanitarios y fitosanitarios con sus respectivos organismos y legislación, los mismos que rigen en Canadá y que tiene como objetivo fomentar la mayor utilización posible de normas internacionalmente aceptadas.

Tabla No.3.4

Instituciones y responsabilidades con la importacion de productos hacia Canadá

| Sector Principal | Organismo responsable | Principal legislación |
|--|--|---|
| Productos químicos | Ministerio de Salud del Canadá (Oficina de Seguridad de los Productos, Dirección General de Protección de la Salud), Ministerio del Medio Ambiente del Canadá, Organismo de Reglamentación de la Lucha Antiparasitaria (en relación con los plaguicidas) | Ley de Productos Peligrosos, a menos que estén abarcados por la Ley de Explosivos, Ley de Productos Alimenticios y Farmacéuticos, Ley de Plaguicidas o Ley de Control de la Energía Atómica, Ley de Protección del Medio Ambiente del Canadá. |
| Construcción | Organismos provinciales/territoriales | Legislación provincial/territorial basada en códigos nacionales (Código Nacional de la Construcción, Código Nacional de Lucha Antiincendios, Código Nacional de Instalación de Tuberías, Códigos Nacionales de la Energía) |
| Productos de consumo distintos de los alimenticios | Ministerio de Industria del Canadá, Ministerio de Salud del Canadá | Ley y Reglamento de Envasado y Etiquetado de Bienes de Consumo, Ley de Productos Peligrosos, Ley y Reglamento de Marcado de Metales Preciosos, Ley de Etiquetado de los Textiles y Reglamento sobre el Etiquetado y la Publicidad de los Textiles |
| Energía | Ministerio de Recursos Naturales del Canadá (Oficina de Eficiencia Energética) y organismos Provinciales | Ley y Reglamento de Eficiencia Energética y reglamentos provinciales basados en normas nacionales |
| Medio ambiente | Ministerio del Medio Ambiente del Canadá, Ministerio de Salud del Canadá, Organismo Canadiense de Inspección de Alimentos y | Leyes y reglamentos federales y provinciales que tratan de la protección ambiental, la contaminación, la preservación de |

| | | |
|------------------------------|---|--|
| | Organismos provinciales/territoriales | la flora o fauna y la evaluación ambiental |
| Productos alimenticios | Organismo Canadiense de Inspección de Alimentos, Ministerio de Salud del Canadá | Ley y Reglamento de Productos Alimenticios y Farmacéuticos y otros textos normativos (e.g. Ley de Productos Agrícolas del Canadá, Ley de Envasado y Etiquetado de Bienes de Consumo, Ley sobre los Piensos, Ley de Fertilizantes, Ley de Inspección de la Pesca, Ley de Productos Alimenticios y Farmacéuticos, Ley de Inspección de la Carne, Ley de Semillas) complementados por la legislación provincial |
| Aparatos de Medición | Ministerio de Industria del Canadá | Ley de Inspección de la Electricidad y el Gas, Ley de Pesos y Medidas |
| Dispositivos Médicos | Ministerio de Salud del Canadá | Ley de Productos Alimenticios y Farmacéuticos, Reglamento sobre Dispositivos Médicos |
| Productos farmacéuticos | Ministerio de Salud del Canadá | Ley y Reglamento de Productos Alimenticios y Farmacéuticos, Ley Nacional de Control de Estupefacientes y su Reglamento |
| Equipo de telecomunicaciones | Ministerio de Industria del Canadá (Director General, Dirección de Ingeniería del Espectro) | Ley de Telecomunicaciones, Ley de Comunicaciones por Radio y reglamentos en materia de equipos causantes de interferencias |
| Material de transporte | Ministerio de Transporte del Canadá y organismos provinciales/territoriales | Ley y Reglamento de Seguridad de Vehículos Automóviles, complementados por la legislación provincial |

Fuente: www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/comercio/guiaexportacion/pdfs/06_CANADA.pdf

Elaborado por: Autor

3.14 CONVENIO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA, COMERCIAL Y DESARROLLO ENTRE ECUADOR Y CANADÁ.

Ecuador y Canadá no tienen ningún acuerdo vigente pero sí un trato preferencial otorgado por Canadá a los países en desarrollo para que puedan ingresar los productos a su mercado pero cumpliendo con ciertas normas.

Arancel General Preferencial (General Preferential Tariff - GPT) Conocido como el General Preferential Tariff (GPT) o Arancel General Preferencial (APG), ha sido aplicado a más de 160 países del mundo entero. En años recientes, dicho arancel ha sido extendido a las repúblicas de la antigua Unión Soviética, así como a los países de Europa Oriental.

Las tasas arancelarias del GPT de Canadá se igualan a las fijadas en el arancel preferencial británico o pueden ser, un tercio más bajas que las tasas de Nación más Favorecida (NMF), o sea, la tasa que resulte menor. De hecho, algunas tasas fijadas por el GPT constituyen sólo la mitad de los gravámenes impuestos por Nación más Favorecida y algunos de los productos incluidos en esta clasificación, están libres de impuestos.

La aplicación del arancel preferencial no tiene fecha de vencimiento y únicamente es sometido a revisiones periódicas.

Algunos países resultan elegibles para la aplicación de más de un tratamiento arancelario, es el caso de Colombia y Ecuador que clasifican para GPT y NMF.

Normas de Origen

Un producto de importación debe satisfacer ciertos requisitos para calificar en la lista del arancel preferencial:

- Debe ser exportado por un país elegible y debe ser enviado directamente a Canadá con una nota de embarque marítimo no transferible dirigida a un consignatario en ese país.
- La elegibilidad del GPT es negada, excepto si la mayor parte del valor del bien es producto de la industria de uno o más países beneficiarios. El requisito operante es que más del 60% del contenido (precio en fábrica) debe ser derivado de las industrias de países beneficiarios del GPT.

- Para que un producto importado pueda hacerse acreedor a los beneficios del GPT, debe ir acompañado de un Certificado de Origen. La Aduana canadiense solamente reconoce el Formulario A del certificado de origen que debe ser aprobado por una organización específicamente designada en el país de origen

3.15 RELACIONES COMERCIALES ECUADOR – CANADÁ

La importancia cuantitativa del mercado canadiense como destino de las exportaciones ecuatorianas, y fuente de las importaciones es baja; esto se ve reflejado al conocer que las exportaciones hacia Canadá representaron el 0.3% de las exportaciones totales al mundo en el año 2006 y las importaciones desde Canadá constituyeron el 1.2% de las importaciones totales del mundo para el mismo año. La importancia cualitativa del mercado canadiense nos muestra que el Ecuador exporta fundamentalmente productos con escaso valor agregado (flores y camarones), sin embargo existen determinados productos de exportación con alto valor agregado (medicamentos y partes para aviones); las importaciones que realiza el Ecuador desde Canadá son muy diversificadas, compuestas por productos agrícolas con escaso valor agregado (trigo) hasta manufacturas de alto nivel tecnológico (unidades de memoria).

El acuerdo también contempla que Canadá puede ejecutar medidas de salvaguardia, como el retiro de las preferencias, en caso de que las mismas perjudiquen a la producción nacional canadiense. Los productos que se benefician del tratado necesitan cumplir determinadas normas de origen, entre las que se encuentran:

- productos exclusivamente obtenidos en territorio nacional,
- productos elaborados solamente con insumo nacional y
- productos elaborados con insumo importado cuando el valor de este último no supere el 40% del precio en fábrica.

Las artesanías entran con 0% de arancel al mercado canadiense. Los productos que se exporten a Canadá tienen que obtener una certificación de la Oficina de Control de las Importaciones y Exportaciones de Canadá, además, los alimentos que importa Canadá tienen que obtener el certificado de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos.

Grafico No. 33
Acuerdos Comerciales suscritos por Canadá

| Acuerdos Comerciales de Canada | | | |
|---|----------------|--|---|
| Acuerdo | Fecha de Vigor | Comentario | Integrantes |
| Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) - Canadá | 01-jul-09 | Acuerdo de Libre comercio | Canadá; Islandia; Liechtenstein; Noruega; Suiza |
| Canadá- Chile | 05-jul-97 | Acuerdo de libre comercio y acuerdo de | Canadá y Chile |
| Canadá- Costa Rica | 01-nov-02 | Acuerdo de Libre Comercio | Canadá ,Costa Rica |
| Canadá- Israel | 01-ene-97 | Acuerdo de Libre Comercio | Canadá - Israel |
| Canadá - Perú | 01-ago-09 | Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica | Canadá - Perú |
| Tratado de Libre Comercio de América del Norte(TLCAN) | 01-ene-94 | Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica | Canadá, EEUU, México |
| Canadá - Comunidad del Caribe (CARICOM) | | En Negociación | Caribe; América Central; América del Norte; América del Sur |
| Canadá - El Salvador - Guatemala - Honduras - Nicaragua | | En Negociación | Canadá - El Salvador - Guatemala - Honduras - Nicaragua |
| Canada - República Dominicana | | En Negociación | Canada - República Dominicana |
| Canada - Singapur | | En Negociación | Canada - Singapur |
| Corea - Canada | | En Negociación | Corea - Canada |
| Unión Europea-Canadá | | En Negociación | Unión Europea-Canadá |
| Canadá- Colombia | | Suscrito el 21-NOV-2008 pero aún no entra en vigencia hasta completar trámites internos. | Canadá- Colombia |
| Canadá- Jordania | | En Negociación | Canadá- Jordania |

Fuente: Organización mundial del Comercio

Adaptado por : Autor

Como podemos darnos cuenta en el grafico anterior, Ecuador y Canadá no tienen firmado un acuerdo comercial, razón por la cual las relaciones comerciales entre Ecuador y Canadá se basan en el Arancel Preferencial General (APG) y en el Trato de la Nación más Favorecida (NMF), esto le permite al Ecuador obtener el 100% de preferencia arancelaria a la partida 0714.

Grafico No. 34
Preferencia arancelaria de la partida 0714

| CUSTOMS TARIFF - SCHEDULE | | | | | |
|---------------------------|----|--|---------------|------------|---|
| Tariff Item | SS | Description of Goods | Unit of Meas. | MFN Tariff | Applicable Preferential Tariffs |
| 07.14 | | Manioc, arrowroot, salep, Jerusalem artichokes, sweet potatoes and similar roots and tubers with high starch or inulin content, fresh, chilled, frozen or dried, whether or not sliced or in the form of pellets; sago pith. | | | |
| 0714.10.00 | 00 | -Manioc (cassava) | KGM | Free | CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, CT, CRT: Free |
| 0714.20.00 | 00 | -Sweet potatoes | KGM | Free | CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, CT, CRT: Free |
| 0714.90 | | -Other | | | |
| 0714.90.10 | -- | -Frozen, other than water chestnuts | | 9.5% | CCCT, LDCT, UST, MT, CT, CRT: Free |
| | 10 | ----Arrowroot..... | KGM | | |
| | 20 | ----Jerusalem artichokes..... | KGM | | |
| | 90 | ----Other..... | KGM | | |
| 0714.90.90 | -- | -Other | | Free | CCCT, LDCT, GPT, UST, MT, CT, CRT: Free |
| | 10 | ----Sago pith..... | KGM | | |
| | | ----Fresh: | | | |
| | 21 | ----Arrowroot..... | KGM | | |
| | 29 | ----Other..... | KGM | | |

Fuente: www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2008/t2008-01/ch07-eng.pdf

(Enero 2, 2008)

Elaborado por: Autor

Los productos que se benefician del tratado necesitan cumplir determinadas normas de origen, entre las que se encuentran: productos exclusivamente obtenidos en territorio nacional, productos elaborados solamente con insumo nacional y productos elaborados con insumo importado cuando el valor de este último no supere el 40% del precio en fábrica. Las artesanías entran con 0% de arancel al mercado canadiense.

3.16 NORMAS DE ORIGEN

Para poder acogerse a los derechos del Sistema de Preferencias de Canadá, los productos deberán satisfacer los criterios para la determinación del origen y la norma de la expedición directa prescritos por Canadá. Los productos deben estar acompañados por las pruebas documentales necesarias.

3.16.1 Productos totalmente obtenidos en el país de origen

Se considera que los siguientes productos son auténticamente el producto de un país beneficiario y que se han originado en el país beneficiario:

- a) Productos minerales extraídos del suelo o de los fondos marinos del país;
- b) Productos vegetales cosechados en el país;
- c) Animales vivos, nacidos y criados en el país;
- d) Productos obtenidos en el país de animales vivos;
- e) Productos obtenidos de la caza o de la pesca en el país;
- f) Productos de la pesca en el mar y otros productos marinos extraídos por buques del país;
- g) Productos fabricados a bordo de buques-factoría del país, exclusivamente de los productos mencionados en el apartado f);
- h) Desperdicios y desechos resultantes de procesos de fabricación en el país;
- i) Artículos usados del país que se importen en el Canadá con el fin exclusivo de aprovecharlos para la recuperación de materias primas; y,

j) Mercancías producidas en el país a base exclusivamente de los productos mencionados en los apartados a) y h).

3.16.2 Prueba Documental

Para poder acogerse al trato preferencial APG los productos deberán ser facturados por separado de otros productos y deberán ir acompañados de un certificado de origen SGP, formulario A. El formulario A deberá estar firmado por el exportador en el país beneficiario desde el cual fueron expedidos los productos al Canadá. Debe incluir una descripción completa de las mercancías y las marcas y números de los bultos, y un envío a la factura aduanera.

No se requiere el formulario A para los productos con derecho al trato APG cuyo valor no exceda de 300 dólares canadienses que formen parte del equipaje de un viajero o que hayan sido expedidos por un particular del país beneficiario a un particular del Canadá y no estén destinados a la reventa.

En ese caso, el importador podrá presentar a las aduanas, en lugar del formulario A, una declaración firmada por el vendedor de los productos en el país beneficiario diciendo que las mercancías han sido cultivadas, producidas o fabricadas en ese país. Consultado (10, diciembre, 2012), disponible en www.ecuadorcalidaddeorigen.com/canada/canada_contactos.htm.

4.1 INTRODUCCION

Exportación a consumo: es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano. En la actualidad según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se lo conoce como exportación definitiva (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones Art. 154).

4.2 REQUISITOS PREVIOS DEL EXPORTADOR

4.3 RUC

Es un documento necesario para todas las personas naturales instituciones públicas o privadas, organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades nacionales y extranjeras y que deben obtenerlo dentro de los primeros 30 días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos.

El ente encargado de emitir este documento es el Servicio de Rentas Internas (SRI) presentando los siguientes requisitos.

4.3.1 Personas naturales

- Formulario RUC-01-A (se obtiene en la ventanilla del SRI)
- Copia de Cédula de Identidad
- Certificado de Votación
- Planilla de agua o teléfono
- Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior
- Título (en caso de ser afiliado algún gremio)
- Formulario 106-A (por el pago de la multa de inscripción tardía si es el caso.)

4.3.2 Personas jurídicas.

- Formulario RUC-01-Ha y RUC-01-B suscrito por el agente de retención.
- Copia del registro oficial donde se encuentre publicada la creación de la entidad o institución pública, o copia del decreto, ordenanza o resolución que apruebe la creación de la institución.
- Original y copia del nombramiento del agente de retención de dicha entidad o institución.
- Original y copia a color de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del agente de retención.
- Original del certificado de votación del último proceso electoral del agente de retención.
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; u,
- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u Original y copia del contrato de arrendamiento.

Para la presente investigación debemos registrarnos en el Servicio de Rentas Internas (SRI) como personas naturales, en vista de que corresponde a los nacionales o extranjeros que realizan algún tipo de actividad económica, dentro de los treinta días hábiles posteriores a la fecha de inicio de actividades.

Grafico No. 35
Registro Único de Contribuyentes

Pág. 1 de 1



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES

NÚMERO R.U.C. : 1717987950001
RAZON SOCIAL : EXPORTADOR

NOMBRE COMERCIAL : Batata-export
FEC. CONSTITUCIÓN :
FEC. NACIMIENTO : 19/01/2009
TOTAL ACTIVOS : 10.000
ACT. PRINCIPAL : EXPORTACIÓN
ACT. SECUNDARIA :
DIRECCION DEL CONTRIBUYENTE:
Av. Cardenal de la Torre S23C casa OE5-62

FEC. INICIO ACT. : 08/08/2012
FEC. INSCRIPCION : 08/08/2012
FECHA DE ACTUALIZ. : 08/08/2012

CALIFICACION ARTESANAL :
NUM. MICIP: :
FECHA CALIFICACION ARTESANAL : :

USUARIO : HTOCTE TERMINAL : HTOCTE FECHA Y HORA : 08/08/2012 12:15:55
LUGAR DE EMISION :

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



R.U.C.
REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
QUITO

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Adaptado por: autor

4.4 PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCIÓN Y REGISTRO DE LA FIRMA DIGITAL (TOKEN O PEN DRIVE)

El token es un certificado de firma electrónica, mediante el cual todas las personas naturales y jurídicas, organizaciones, OCE´s etc., podrán interactuar con sistemas como el ECUAPASS, SRI, INCOP, INEN, OAE y SUPER DE CIAS, y así poder realizar sus actividades de comercio exterior. El costo del certificado por persona es de \$69 más IVA y su tiempo de validez es de 2 años. Para obtener la firma electrónica o token es necesario cumplir con tres pasos.

Paso No. 1 (presentación de documentos)

Enviar los requisitos por la página web www.securitydata.net.ec/productos_servicios/certificados/ o mediante mail los mismos que deben ser a color, en formato pdf y con los respectivos nombres.

- a) A continuación se detalla los requisitos según sea el caso.

Representante Legal

- Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de tenerlo.
- Original o copia certificada y legible del nombramiento del representante legal adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.

- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Miembro de la empresa

- Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de tenerlo.
- Original o copia certificada (notariada) y legible del nombramiento del representante legal adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
- Original de la Autorización firmada por el representante legal, donde conste el número, nombre y cargo de todos los solicitantes de la Empresa para emisión de certificado de Firma Electrónica.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.
- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Persona natural

- Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
- Original de la planilla de un servicio básico, que certifique la dirección que conste en el RUC (luz, agua, teléfono, celular, etc.)

- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) en caso de tenerlo. (Para agentes de aduana es obligatorio presentar el RUC).
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de tenerlo.
- Ser persona física y mayor de edad.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.
- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Funcionario publico

- Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
- Original o copia certificada (notariada) y legible del nombramiento o "Acción de Personal" del solicitante o a su vez un certificado laboral que certifique el cargo del funcionario público, actualizado, firmado por el representante legal o emitida por el departamento de recursos humanos de la institución.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la institución
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de tenerlo.
- Original o copia certificada (notariada) y legible del nombramiento del representante legal adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original o copia certificada (notariada) y legible del Registro Oficial donde conste la creación de la Institución.
- Autorización firmada por el representante legal, donde conste el número de solicitudes, nombre y cargo de todos los solicitantes de la Empresa para emisión de certificado de Firma Electrónica.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.

- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.
- b) Llenar el formulario de solicitud (ver anexo).
- c) Llenar el formulario de contrato de solicitud (ver anexo).

Paso No. 2 (revisión de documentos)

Los documentos son revisado en un tiempo aproximado de 48 horas, luego de lo cual se le asignara una cita lo cual puede tomar de 1 a 2 días laborables. Después el usuario recibe un correo electrónico con instrucciones de su asesor sobre el estado del trámite y pasos a seguir.

Paso No. 3 (entrega del token)

Una vez aprobada la solicitud el solicitante debe presentarse a la cita designada con todos los documentos (originales o copias notariadas + dos copias impresas del contrato). El trámite es personal.

Grafico No. 36
Dispositivo Token



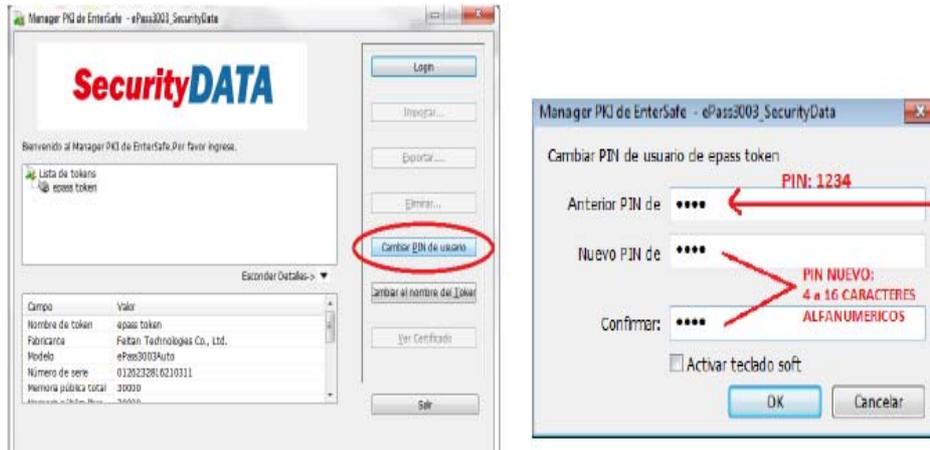
Fuente: www.securitydata.net.ec/descargas/Requisitos_Generales.pdf

Adaptado por: Autor

4.4.1 Instalación del dispositivo y registro en Ecuapass

Para la instalación del Token, insertamos este en el computador, y entre los factores a tomar en cuenta durante el proceso de instalación es el de cambiar el PIN DE USUARIO, por un pin o clave personal.

Grafico No.37
Cambio del pin de usuario



Fuente: Manual de usuario Instalación de Dispositivos y Registro en Ecuapass
Elaborado por: Autor

- i. Una vez instalado el Token ingresamos a la página web de la aduana www.aduana.gob.ec

Grafico No.38
Página de la aduana (link ECUAPASS)



Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- ii. Hacemos clic en la opción ECUAPASS y nos aparecerá la siguiente pantalla

Grafico No.39

Confirmación instalación ECUAPASS



Instalación y revisión del programa indispensable para el uso del portal de ECUAPASS

| Pasos | Nombre del proceso | Verificar | Ayuda |
|--------|--------------------------------|-----------|--|
| Paso 1 | Java Script | OK | Cuando indica "No", haga clic en "ayuda" para la configuración Internet Explorer |
| Paso 2 | Java Runtime Environment | No | Cuando indica "No", haga clic en [Descargar e instalar] para la configuración. Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente. |
| Paso 3 | Programación de Log in del PKI | No | "NO" : Desinstale y re-instale JAVA 1. Desinstalación de JAVA. [haga clic] 2. Instalación de JAVA [haga clic] 3. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] o [Descarga 2] "Nuevo" 1. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] o [Descarga 2] |
| Paso 4 | Adobe Flash Player Install | OK | Cuando indica "No" o "Nuevo", haga clic en [Descargar e instalar] para la configuración Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente. |

Copyright (c) Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
Todos los derechos reservados

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- iii. Luego de cumplir con todos los requisitos que el sistema solicita ingresamos a la opción solicitud de uso.

Grafico No.40

Página de solicitud de uso



Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- iv. Es importante seleccionar el tipo de solicitud de uso que corresponda

Grafico No.41
Selección de solicitud de uso

Solicitud del uso

Gracias por visitar al Portal del SENAE.
En el Portal del SENAE podrá realizar todas las operaciones de despacho en una vez. El portal les ofrece un servicio limpio y transparente.

Se clasifica el registro de usuario por **usuarios del despacho** y **usuario de servicio adicional**. Por favor, registre según el tipo de usuario que corresponde. Una vez que se registra, el usuario podrá utilizar los diversos servicios del portal

- Solicitud del uso(Representante)**
Las información de la empresa, del representante y Certificado de Autenticación deben ser aprobadas para utilizar los servicios del despacho como elaboración de declaración aduanera, consulta de rendimiento de la empresa, etc.
- Solicitud del uso(Empleado)**
El empleado de la empresa debe registrar su información. El mismo podrá utilizar los servicios relacionados a la empresa, una vez que se identifica por la información de certificado digital con el certificado digital de persona jurídica de la empresa.
- Solicitud del uso(General)**
El usuario general puede utilizar los servicios de información como consulta de información pública, mi pagina, etc.
- Solicitud del uso(Representante de la entidad)**
El usuario de la entidad pública debe registrarse en la VUE para tramitar las operaciones de CO, DJO y DCP en la VUE.
- Solicitud del uso(Entidad)**
El usuario de la entidad pública debe registrarse en la VUE para tramitar las operaciones de CO, DJO y DCP en la VUE.

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- v. Luego ingresamos la información en el formulario correspondiente, si se desea leer esta información seleccionamos buscar en la opción identificación única de certificado digital

Grafico No.42
Identificación única de certificado digital

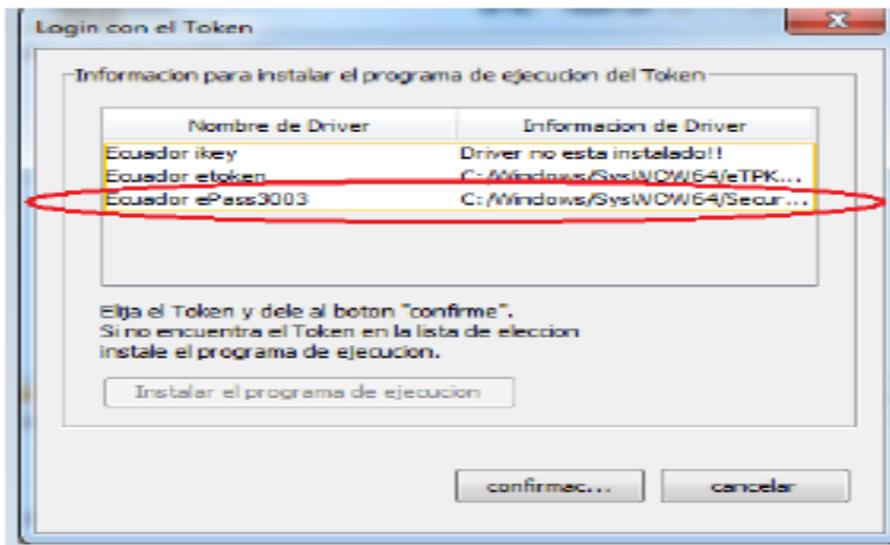
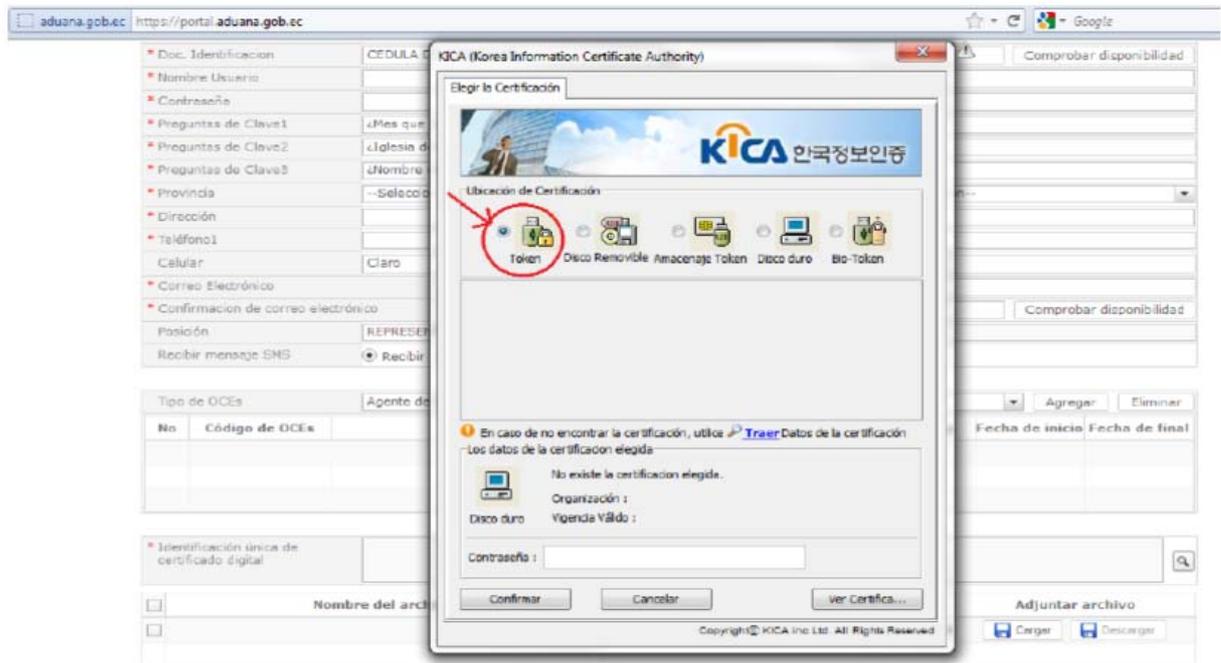
* Identificación única de certificado digital

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- vi. A continuación seleccionamos el Token cuyo modelo es el ePass3003 para Ecuador

Grafico No.43
Selección del Token



Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- vii. A continuación seleccionamos confirmar e ingresamos el nuevo pin de usuario del Token, para luego seleccionar el certificado y confirmar.

Grafico No.44
Selección del certificado



Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

- viii. Finalmente se carga la información del certificado y damos clic en registrar

Grafico No.45
Registro del certificado



Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

4.5 REGISTRO COMO EXPORTADOR EN EL SENA

Para realizar un proceso de exportación por primera vez el exportador debe registrarse como tal en las siguientes entidades.

Servicio de Rentas Internas: en líneas anteriores se detallo paso a paso la manera de registrarse en el SRI, y obtener el RUC. Esto le permitirá emitir facturas que las podrá utilizar para los trámites aduaneros y el cobro de sus exportaciones.

Servicio Nacional de Aduanas: es obligación de toda persona, sea natural o jurídica y que se dedique a las actividades de comercio, registrarse ante la aduana y así obtener el registro de operador de comercio exterior, como exportador. Para esto, debe acercarse a las oficinas de atención al usuario ubicadas en los distintos distritos aduaneros del país. Debe realizar los siguientes pasos.

1. En la página web de la aduana www.aduana.gob.ec deberá llenar el formulario que aparece dando clic en OCE's y submenú registro de datos.

Grafico No. 46
Ingreso de datos

The screenshot shows the website interface for the Ecuadorian Customs (Aduana del Ecuador). The main navigation bar includes 'Acerca de', 'Novedades', 'Servicios para OCE's', 'Procedimientos', and 'Atención al Cliente'. The 'Servicios para OCE's' menu is open, displaying options: 'ECUAPASS', 'SICE', 'Workflow SICE', and 'Registro de Datos'. The 'Registro de Datos' option is highlighted. Below the navigation bar, there are several sections: 'LEY DE TRANSPARENCIA', 'OTROS SERVICIOS' (including 'ECUAPASS' and 'Estadísticas'), 'PROCEDIMIENTO' (with links for 'Viajeros', 'OCEs', and 'Importar'), 'NOVEDADES' (with a news item dated 04/01/2013 about 'Valoración Previa de Vehículos en Menaje de Casa'), 'RESULTADOS Y EFICIENCIA' (with line graphs for 'Evolución Semestral del Canal de Aforo Físico', 'Evolución Semestral Canal Aforo Automático', 'Evolución Semestral Tiempo Total Nacionalización', and 'Resultados y Eficiencia'), and 'LINKS' (with a 'Subastas' banner).

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: autor

- Deberá enviar electrónicamente el formulario y recordar la clave que se coloco de manera temporal.

Grafico No. 47
Formato de ingreso de datos del operador de comercio

Ingreso de datos del Operador de Comercio

Tipo de Operador: EXPORTADOR

Sector: Exportador

Código SICE asignado: Si es Maquiladora no tomar en cuenta este campo. Si es Importador o Exportador ingresar su RUC vigente.

CLAVE ACCESO

Clave de Acceso temporal: La clave ingresada le servirá para acceder al SICE por primera vez.

Confirmación Clave de Acceso:

DATOS GENERALES

Tipo de Identificación: RUC Número RUC:

RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES

REPRESENTANTE LEGAL

| Primer Apellido | Segundo Apellido | Nombres | Cargo | Tipo de Documento | Nro. de Documento |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | RUC | <input type="text"/> |

CONTACTO

| Primer Apellido | Segundo Apellido | Nombres | Cargo | Tipo de Documento | Nro. de Documento |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | RUC | <input type="text"/> |

DIRECCION

OBSERVACIONES (Agentes Navieros deben detallar las Lineas con las que operan)

Ciudad: ALAMOR Teléfono 1: Teléfono 2: Fax:

E-mail:

PERSONAL AUTORIZADO A REALIZAR INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS

Agrega Autorizado

| Primer Apellido | Segundo Apellido | Nombres | Cargo | Tipo de Documento | Nro. de Documento | Eliminar |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | RUC | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

DATOS TECNICOS Y DE SISTEMAS

¿Cuenta con Infraestructura Tecnológica? Computador Pentium, conexión a Internet, etc.) SI NO

SOFTWARE DE GENERACION DE DATOS

Desarrollado por un proveedor Desarrollo Propio

NOMBRE DEL PROVEEDOR DEL SOFTWARE

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

3. A continuación debe llenar una solicitud, cuyo formato se encuentra en la página web de la aduana, en servicios, submenú solicitudes (solicitud para reinicio o concesión de clave nueva).
4. Una vez llenada la solicitud y firmada por el exportador esta deberá presentarse en la aduana con una copia a color de la cedula.

Luego de haber registrado como OCE'S en la página web de la aduana, se debe recalcar que el certificado digital para la firma electrónica y autenticación se lo puede adquirir únicamente en las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/quest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Además, al momento de registrarse en el portal de ECUAPASS: (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>), se deberá:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

4.6 SISTEMA ECUAPASS

Es un nuevo sistema aduanero del país, el mismo que permitirá a todos los Operadores Comercio Exterior realizar sus operaciones aduaneras de importación y exportación. Entre los principales objetivos del ECUAPASS tenemos. (Fuente: www.proecuador.gob.ec/2012/11/05/%C2%BFque-es-el-ecuapass/)

- Generar transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras
- Minimizar el uso de papel
- Asegurar simultáneamente el control aduanero y facilitar el comercio
- Establecer la Ventanilla Única de Comercio Exterior

4.6.1 Proceso de exportación en el sistema ECUAPASS

Paso 1: ingreso a la página de la aduana y seleccionar la opción ECUAPASS.

Grafico No.48
Ingreso pagina aduana



Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

Paso 2: luego el operador ingresa su clave y por ende al portal de OCE's.

Grafico No.49
Ingreso al portal de operadores de comercio OCE's



Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

Paso 3: dentro del portal de operadores selecciona la operación a realizar que para este caso será la exportación y empezara a realizar el llenado de la DAE.

Grafico No.50
Ingreso al portal externo



Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

Empieza con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, y que estará acompañado de documentos como factura o proforma, certificado de origen, certificado fitosanitario comprobantes de pagos, todo esto previo al embarque. Es importante aclarar que dicha declaración no es una simple intención de embarque, se convierte en una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

A continuación se detalla los datos que constaran en la DAE:

- Datos del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga

- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (si el caso lo amerita).
- Certificado de Origen electrónico (si el caso lo amerita)

Luego de que la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) ha sido aceptada, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito de Guayaquil, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación. Se debe tener en cuenta que para el caso de una exportación no se realiza ningún tipo de aforo, sin embargo para conocimiento general a continuación se detalla los tipos de aforo que existen.

- Aforo documental
- Aforo físico
- Aforo automático

Si el aforo automático fue el asignado, la Autorización de salida, es decir la Autorización para que la mercadería se embarque, será automática una vez que la carga ingrese a los depósitos temporales o zonas primarias.

Para el aforo documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos así como de la documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. De existir cualquier observación esta será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema ECUAPASS. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida Autorizada, lo que significa que la carga podrá ser embarcada.

Si la asignación corresponde al aforo físico se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

Grafico No.51

Llenado de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

Declaración de Exportación

| INFORMACION DE GENERAL | | | |
|---|-------------------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| * A05.Código del declarante | 01901469 | * A01.Código del distrito | [028] GUAYAQUIL - MARITIMO |
| * A03.Código de Régimen | [40] EXPORTACION DEFINITIVA | * A04.Tipo de despacho | [0] DESPACHO NORMAL |
| INFORMACION DE EXPORTADOR | | | |
| * B04.Código de tipo de identificación del exportador | [001] RUC | 1790663671001 | * B01.Nombre del exportador |
| B02.Dirección del exportador | BOPP DEL ECUADOR S.A. | | |
| * B06.Ciudad de residencia del exportador | QUITO | * B07.CIUI | [9993] OTROS |
| INFORMACION DE AGENTE | | | |
| * B08.Código de tipo de identificación del declarante | [001] RUC | 1704449196001 | * B10.Nombre del declarante |
| B11.Dirección del declarante | DE LA TORRE NAVARRETE JORGE ENRIQUE | | |

| COMUN | Item | DOCUMENTOS |
|---|----------------------------|---|
| B19.Nombre del consignatario | | B20.Dirección del consignatario |
| * B25.Código de país de destino final | [PE] PERU | * B21.Ciudad del consignatario |
| * B12.Valor FOB | \$ 73,890.720 | * B13.Código de forma de pago de la transacción comercial |
| * B14.Código de unidad de moneda de transacción | [USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE | B18.Fecha de emisión de la carta de crédito |
| * C01.Código de moneda | [USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE | * C02.Tipo de cambio |
| * C03.Monto de Transacción Real | \$ 73,890.720 | |
| * B22.Tipo de carga | [CC] CARGA CONTENERIZADA | B24.Medio de transporte del lugar de partida |
| * B15.Código de puerto de embarque | [ECGYE] GUAYAQUIL | B16.Código de puerto privado desde donde embarca |
| * B17.Código de puerto de llegada o de destino | [PECLL] CALLAO | * B23.Almacén de lugar de partida |
| | | [05909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A. |
| TOTALES | | |
| * C04.Cantidad total de ítems | | 1 |
| * C05.Peso neto total | 23,345.000 | * C06.Peso bruto total |
| * C07.Cantidad total de bultos | 24 | * C08.Cantidad de contenedores |
| * C09.Cantidad total de unidades físicas | 25,345 | * C10.Cantidad total de unidades comerciales |
| C11.Código de la mercancía de despacho urgente | [N] NO | * C12.Código de solicitud de aforo |
| | | --Selección-- |

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

Grafico No.52 Llenado ítems de factura

COMUN
Item
DOCUMENTOS

INFORMACION DE ITEM

Resultado : 1 Muestra Exportar Excel Importar Excel

| D01.Numero de secuencia | D02.Tipo de tratamiento | D03.Codigo de producto | D04.Descripcion de la mercancia | D05.Codigo del estado de la mer |
|-------------------------|-------------------------|------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| 1 | NORMAL | | PELICULA DE POLIPROPILENO | NUEVO |

| | | | |
|--|----------------------|--|---------------------------|
| D07.Codigo suplementario | 0000 | Código complementario | 0000 |
| * D15.Codigo subpartida | 3920209000 | * D02.Tipo de tratamiento | [1] NORMAL |
| D03.Codigo de producto | | * D04.Descripcion de la mercancia | PELICULA DE POLIPROPILENO |
| * D05.Codigo del estado de la mercancia | [1] NUEVO | * D14.Peso neto | 23,345.000 |
| * D11.Codigo de tipo de unidades fisicas | [31] KILOGRAMO BRUTO | * D10.Cantidad de unidades fisicas | 25,345 |
| * D13.Codigo de unidad de venta de mercancia | [KG] KILOGRAMO | * D12.Cantidad de unidades comerciales | 23,345 |
| * D08.Clase de embalaje | [146] CONTENEDOR | * D09.Cantidad de bulto | 24 |
| * D16.Codigo de pais de origen | [EC] ECUADOR | * D17.Valor FOB | \$ 73,890.720 |
| * D18.Monto de Transacción Real | \$ 73,890.720 | D25.Valor FOB de vehículo | \$ 0 |

| | | | |
|-----------------------------------|-------------------|------------------------------------|---------------|
| D21.Valor en factura de la serie | \$ 0 | D22.Unidad monetaria de la factura | --Selección-- |
| D23.Numero de chasis del vehiculo | | D24.Numero de motor | |
| D19.Numero de factura | | D20.Fecha de factura | 10/01/2013 |
| * D26.Ubicacion geografica | [09001] GUAYAQUIL | | |

Agregar Modificar Eliminar

DETALLE DE DESPACHO PRECEDENTE

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

| | | | |
|---------------------------------------|---------------|-------------------------------------|---------------|
| * D01. Numero de secuencia | 1 | * E02. Código de regimen precedente | --Selección-- |
| * E03. Código del distrito precedente | --Selección-- | * E04. Año de la orden precedente | |
| * E05. Secuencial precedente | | * E06. Numero de item precedente | |

OBSERVACION DE OCE - ITEM

| D01. Numero de secuencia | G02. Código de observacion de oce | G03. Observaciones de oce |
|--------------------------|-----------------------------------|---------------------------|
| | | |

| | | | | |
|--|-----------|---------------|------------------------------|-------------------------------------|
| * B08. Código de tipo de identificación del declarante | [001] RUC | 1704449196001 | * B10. Nombre del declarante | DE LA TORRE NAVARRETE JORGE ENRIQUE |
| B11. Dirección del declarante | | | | |

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

Grafico No.53

Llenado de documentos de soporte

COMUN
Item
DOCUMENTOS

Documento de Acompañamiento

Resultado : 2 Muestra Exportar Excel Importar Excel

| No | F02.Numero de item | F03.Tipo de documento de acompañamiento | F04.Número de documento de acompañamiento |
|----|--------------------|---|---|
| 1 | | FACTURA COMERCIAL | 001-002-000003748 |
| 2 | | CONOCIMIENTO DE EMBARQUE/GUIA AEREA/CARTA DE PC S/N | |
| | | | |
| | | | |

* F04.Número de documento de acompañamiento:

* F07.Nombre de entidad emisora del documento de acompañamiento:

* F05.Fecha de emisión de documento de acompañamiento:

F02.Numero de item:

F10.Cantidad de carga:

F12.Posicion:

Documento adjunto:

* F03.Tipo de documento de acompañamiento:

F08.País emisor de documento de acompañamiento:

* F06.Fecha de fin de vigencia de documento de acompañamiento:

F09.Descripcion adicional:

F11.Unidad de medida mercancia:

Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

4.7 REQUISITOS PARA EXPORTAR

Es importante tener en cuenta cuales son los requerimientos o exigencias que nuestro producto necesita para ingresar a Toronto-Canadá, tomando en cuenta factores importantes como su naturaleza y así saber si es necesario documentos de control previo, si está sujeto a cuotas de exportación etc.

4.7.1 CERTIFICADO DE ORIGEN

Para la exportación de pulpa de camote a Canadá debemos tener en cuenta que esta goza del Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP). El certificado de origen permite que el importador pueda obtener las preferencias del arancel cero o disminuido si su producto es de origen Ecuatoriano.

Requisitos para la obtención del certificado de origen

La obtención del certificado de origen se lo realizara a través de la Ventanilla Única de Exportación (VUE), la misma que es la encargada de recolectar e intercambiar información con cada uno de los diferentes ministerios en este caso con el MIPRO y de esta manera agilizar los tramites. Para esto el comerciante necesita la firma electrónica (token) e inscribirse en el portal Ecu Pass. Pasos a seguir según la pagina web de PROECUADOR: (www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2012/07/P-1206-MANGO-CHILE.pdf)

Paso 1

El primer paso que debe realizar el exportador para poder obtener un certificado de origen es registrarse en el ECUAPASS a través del sitio web <https://portal.aduana.gob.ec/>, en la opción *solicitud de uso*, o también puede registrarse en los sitios web de FEDEXPOR o Cámaras autorizadas por el MIPRO para la emisión de los mismos.

Paso 2

El siguiente paso es el de generar la Declaración Juramentada de Origen (DJO) en el ECUAPASS, menú Ventanilla Única de Exportación (VUE), en la opción elaboración de Declaración Juramentada de Origen DJO, el exportador deberá

generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, ya que es el requisito mínimo para la obtención de todo Certificado de Origen. El objetivo de la Declaración Juramentada de Origen (DJO) tiene como objetivo determinar de forma sistematizada si el producto en este caso la pulpa de camote cumple con los requisitos para gozar de origen Ecuatoriano.

Paso 3

Finalmente se genera el Certificado de Origen en el ECUAPASS, ingresando en el menú Ventanilla Única de Exportación, opción Elaboración de CO, el exportador deberá llenar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO. En el caso de que el exportador escogiera FEDEXPOR o las Cámaras, deberá ingresar al sistema desde el sitio web respectivo y llenar el formulario, para posteriormente retirar el certificado físico. La duración del certificado de origen es de 2 años.

Grafico No.54

Solicitud de certificado de origen



Fuente: www.aduana.gob.ec

Adaptado por: Autor

4.7.2 Certificado Fitosanitario

Es el documento probatorio de la condición de salubridad en que se encuentran determinados productos vegetales exportables. En Ecuador los certificados fitosanitarios son otorgados por las dependencias del Ministerio de Agricultura y Ganadería como son la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD, el Instituto Nacional de Pesca (INP) y el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez (INH), y no son obligatorios a efectos de autorizar las exportaciones sino que deben ser obtenidos por los exportadores a efectos de cumplir regulaciones sanitarias y de salubridad vigente en los mercados de exportación, es decir está sujeto a las exigencias del país de destino.

Por otra parte es importante mencionar que el exportador debe cumplir algunos requisitos para la creación del código del registro.

4.7.2.1 Registro como exportador ante Agrocalidad

Se debe llenar la solicitud de registro de operador para exportación de plantas, productos vegetales y artículos reglamentarios, el mismo que se encontrara en la página web www.agrocalidad.gob.ec, ubicándose en la opción Sanidad Vegetal, luego exportaciones y finalmente formularios para registros.

Grafico No.55

Servicio de Sanidad Vegetal

The screenshot displays the Agrocalidad website interface. At the top, there is a navigation bar with the following links: Inicio, La Institución, Sanidad Animal, Sanidad Vegetal (highlighted), Inocuidad Alimentaria, Laboratorios, Puntos Control, and Registro de Insumos. Below the navigation bar, the page title "Sanidad Vegetal" is shown. The main content area is divided into three columns. The left column contains a sidebar with the "Agrocalidad" logo and a list of menu items: Intranet, Sistemas Internos, Trámites para usuarios, Ley de Transparencia, Procesos en Socialización, Tarifario, Cursos Talento Humano, and Servicios. Below this list, it states "Tenemos 10 invitados conectado(s)" and a "Redes Sociales" section. The middle column is titled "Inicio > Sanidad Vegetal > Exportaciones" and contains an "Índice del artículo" section with the following links: Exportaciones, NORMATIVAS SOBRE EXPORTACIÓN, REQUISITOS PARA REGISTRO, FORMULARIOS PARA REGISTROS, LISTADOS OFICIALES, SISTEMA DE REQUISITOS FITOSANITARIOS PARA EXPORTACIÓN, and Todas las páginas. Below these links, it indicates "Página 4 de 6" and "FORMULARIOS PARA REGISTROS". Under this heading, there are three items: "Solicitud de registro de operador para exportación de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados" with a "Descargar" link, "Reporte de inspección (uso interno de Agrocalidad)" with a "Descargar" link, and "Procedimiento para la obtención de evidencia de bajo riesgo interceptado en rosas cortadas desde Ecuador". Below these items, there is a "Formulario para envío de muestras a LABORATORIO" and a navigation bar with "<< Prev - Próximo >>". The right column is titled "Enlaces" and features the logo of the "Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad".

Fuente: www.agrocalidad.gob.ec

Adaptado por: Autor

Además, junto con la solicitud se debe adjuntar los siguientes documentos:

- Copia del RUC
- Factura de pago a Agrocalidad según tarifa vigente (\$ 30)
- Certificado original actualizado del nombramiento del representante legal de la empresa inscrito en el registro mercantil.
- Copia de la constitución legal de la empresa
- Copia de la cedula de identidad
- Croquis de ubicación del sitio de producción o centro de acopio

El trámite tiene una duración de 30 días.

4.7.2.2 Verificación de la información

Las autoridades respectivas de AGROCALIDAD realizarán una visita para inspeccionar el lugar de producción y así poder comprobar la información declarada por el operador para su respectivo informe.

Grafico No.57
Formulario REAM-02-AGC

Fecha Inspección: ____/____/____ Documento AGROCALIDAD en referencia: _____

I. REGISTRO COMO:
 Productor 1 Productor - Exportador 2 Exportador 3

II. INFORMACIÓN GENERAL:
 1. Razón Social de la Empresa: _____
 2. Nombre del Representante Legal: _____
 3. Nombre del Responsable Técnico: _____ 4. C.I. _____ 5. Teléfono: _____

III. INFORMACIÓN DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN (para fincas de Productor y Productor - Exportador):
 1. Dirección (calle, no. fin. referencia): _____
 2. Provincia: _____ 3. Cantón: _____ 4. Parroquia: _____
 5. Nombre de la Finca: _____
 6. Superficie total de la finca: [] Ha
 7. Superficie cultivada: [] Ha
 8. Coordenadas:
 UTM (X) _____
 UTM (Y) _____
 Altitud _____
 10. Recibe productos de otras empresas registradas: SI 1 NO 2
 11. Indique _____
 12. Destinos de la Exportación: _____
 13. Marcas comerciales: _____

| Producto de Exportación (nombre común) | Superficie Ha | Rendimiento (t/ha/año) | Rendimiento (cajes/ha) | Problemas fitosanitarios presentados en la inspección |
|--|---------------|------------------------|------------------------|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

IV. INFORMACIÓN DEL CENTRO DE ACOPIO/EMPAQUE (para fincas de Productor - Exportador y Exportador):
 1. Provincia: _____ 2. Cantón: _____ 3. Parroquia: _____
 4. Dirección del centro de acopio/empaque: _____ 5. Área total: [] m²

6. Infraestructura (dros):
 Recepción del producto [] 1 Empaque [] 5
 Selección [] 2 Paletizado [] 6
 Lavado y desinfección [] 3 Almacenado [] 7
 Secado [] 4

7. El establecimiento es:
 Propio [] 1
 Alquilado [] 2
 Otro _____

| Producto de Exportación (nombre común) | Código de registro | Producto de Exportación (nombre común) | Código de registro |
|--|--------------------|--|--------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

El inspector Fitosanitario de AGROCALIDAD que suscribe, después de realizar la verificación del sitio o lugar donde el operador de plantas, productos y artículos reglamentados de exportación realizará sus actividades, ha observado lo siguiente:

| No. | EVALUACIÓN | SI | NO |
|-----|---|----|----|
| 1 | Los datos consignados por el usuario en su solicitud son verídicos | | |
| 2 | Posee sala de procesamiento/empaque (Aireación, iluminación, piso cementado y drenaje) | | |
| 3 | Posee una mesa de inspección con iluminación adecuada | | |
| 4 | Posee un área o ambiente destinado a la destrucción del material vegetal que se encuentre en mal estado fitosanitario o que no se utilice | | |
| 5 | Lleva registros de monitoreo de plagas y aplicaciones fitosanitarias | | |
| 6 | Realiza la desinfección de paredes y pisos | | |
| 7 | El personal posee indumentaria adecuada (protector de cabeza, mandil/overol, guantes, calzado) | | |
| 8 | Posee el cuarto frío, termómetro con temperatura adecuada | | |
| 9 | Realiza algún tipo de desinfección a los cuartos de almacenamiento (cuarto frío) | | |
| 10 | El área de almacenamiento de producto terminado es bajo resguardo? En caso de contestar SI en el ítem 9 indicar el producto, la dosis y cada que tiempo realiza la aplicación..... | | |

Observaciones: _____

De acuerdo a los procedimientos de inspección de AGROCALIDAD realizado, se procede a:
 Aprobar el Sitio 1
 Desaprobar el Sitio 2

Nombre y Firma Representante Finca

Nombre y Firma Inspector AGROCALIDAD

4.7.2.3. Emisión del certificado de registro

Luego de haber aprobado satisfactoriamente todos los requisitos AGROCALIDAD emitirá el Certificado de registro respectivo con su respectivo código y tendrá vigencia de 2 años.

4.7.2.4 Duración y cancelación del certificado de registro

El certificado tiene una duración de 2 años. Se puede cancelar en los siguientes casos (Manual de procedimiento para el registro de operadores para la exportación de plantas, productos vegetales y artículos reglamentarios)

- No renovación del certificado de registro
- Incumplimiento de las normativas vigentes, de responsabilidad de aplicación por parte del exportador.
- Notificación por escrito de abandono de actividad por parte del exportador
- Incumplimiento de la normativa
- A solicitud demostrada por terceras personas naturales y jurídicas.

4.7.2.5 Renovación

La renovación se la realizara cada 2 años, para lo cual se requiere los siguientes requisitos.

- Solicitud de la pagina web
- Copia del RUC
- Factura de pago a AGROCALIDAD de valores respectivos
- Copia de constitución de la empresa o del representante legal de la misma, en el caso de que haya habido cambios.

El trámite tiene una duración de 8 días

Tabla No.15
Costos de los documentos.

| DOCUMENTO | COSTO |
|--|---|
| REGISTRO DE EXPORTADOR EN AGROCALIDAD | \$30 |
| INSPECCION FITOSANITARIA | \$50 DOLARES POR VISITA (UNA VEZ AL AÑO) |
| PRECERTIFICADO EMITIDO POR INSPECTOR | \$5 |

Fuente: www.agrocalidad.gob.ec

Elaborado por: Autor

4.8 RÉGIMEN ADUANERO

Los Regímenes Aduaneros, no son más que un tratamiento especial que se aplica a todas las mercancías que son sometidas al control de la Aduana, de acuerdo con la normativa aduanera, según su naturaleza y objetivos de la operación.

Los regímenes aduaneros se clasifican en comunes, especiales y particulares o conocidos también como de excepción. A continuación se detalla una tabla con los regímenes aduaneros (www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/.../Aduanas&Log.pp...).

Tabla No.16
Clasificación de los regímenes

| REGIMENES ADUANEROS | DETALLE |
|----------------------------------|--|
| REGIMENES DE IMPORTACION | Importación para el consumo |
| | Admisión temporal para reexportación en el mismo estado |
| | Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo |
| | Reposición de mercancías con franquicia arancelaria |
| | Transformación bajo control aduanero |
| | Depósito aduanero |
| | Reimportación en el mismo estado |
| REGIMENES DE EXPORTACION | Exportación definitiva |
| | Exportación temporal para reimportación en el mismo estado |
| | Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo |
| OTROS REGIMENES ADUANEROS | Devolución Condicionada |
| | Almacenes Libres |
| | Almacenes Especiales |
| | Ferias Internacionales |
| | Tránsito aduanero |
| | Reembarque |
| | Transbordo |
| REGIMENES DE EXCEPCION | Tráfico Postal |
| | Mensajería acelerada o Courier |
| | Tráfico Fronterizo |
| | Vehículo de uso privado del turista |
| | Otros regímenes de excepción |

Fuente: Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones.

Elaborado por: Autor

4.8.1 Tramite ante la aduana del Ecuador

Para llevar a cabo una exitosa exportación de pulpa de camote hacia el mercado canadiense se debe seguir algunos trámites importantes relacionados con el proceso de exportación.

4.8.2 Packing list

Es importante manifestar que la pulpa de camote debe estar lista con su embalaje para luego proceder a realizar la factura comercial y packing list cuya finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada de tal manera que completa la información descrita en la factura comercial con respecto a la mercancía y debe ser emitido por el exportador. A continuación se detalla los datos que contiene el packing list

- Indicación a la factura a la que corresponde
- Fecha, nombre y razón social del comprador y vendedor
- Cantidad
- Tipo de embalaje de la mercadería, con identificación de marcas
- Numeración del tipo de embalaje y el contenido de cada uno de ellos
- Peso (bruto, neto) y cubicaje

El packing list se recomienda utilizarlo en circunstancias en las que

- Se produzca un despacho aduanero físico
- Permite comprobar en el momento de entrar la mercancía en el almacén
- Corrección en cuanto a fallas, daños, sobras etc.
- Facilita al personal la estiba

Grafico No. 59

Packing List



PACKING LIST
BATATA-EXPORT

CDLA. La Isla Av. Cardenas de la Torre S23C
Telefono: (593) 02-3060-879 Fax. (593) 02-691-779
Quito-Ecuador

| SOLD TO |
|---------|
| |

| SHIP TO |
|---------|
| |

| | |
|---------|--|
| INVOICE | |
| DATE | |

| QTY | ITEM | BOX | WEIGHT |
|-----|------|-----|--------|
| | | | |

Elaborado por: Autor

Es importante manifestar que la consolidadora es quien emite el conocimiento de embarque o el bill of loading, para el transporte de la mercancía por vía marítima ya que la negociación se realizara en términos FOB y el transporte principal es contratado por el importador.

4.8.3 Inspección antinarcóuticos

La inspección antinarcóuticos previa a la exportación hacia Canadá es necesaria pues esto nos ayuda a evitar problemas relacionados con sustancias estupefacientes y psicotrópicas, que pueden ser introducidas en la mercancía. La entidad encargada de la inspección es la Dirección Nacional de Antinarcóuticos, con la ayuda de canes entrenados para detectar narcóticos en puerto y aeropuertos del Ecuador. La agencia de carga es quien solicita la inspección que a su vez no tiene ningún valor

4.8.4 Factura comercial

La Factura Comercial describe las mercancías a exportarse; señala los términos y condiciones del país de compra y venta, contiene información en cuanto a la aduana de salida del país de origen y el puerto de entrada en el país de destino. BATATA-EXPORT deberá elaborar una factura comercial original y cinco copias, es un documento importante en cualquier transacción comercial y debe cumplir los siguientes requisitos:

- Subpartida arancelaria del producto
- Nombre o razón social, dirección, teléfono, ciudad y país del exportador
- Numeración consecutiva autorizada por el SRI y fecha de elaboración
- Nombre o razón social del comprador en el país de destino, dirección, teléfono, ciudad y país
- Número de Registro Único de Contribuyente (RUC)
- Fecha de expedición
- Descripción clara y completa del producto, indicando características como: tipo de empaque, presentación, etc.
- Valor unitario por ítem y moneda de negociación
- Valor total por ítem y moneda de negociación
- Valor de los fletes internos o internacionales. Seguro y otros gastos (según tipo de negociación – INCOTERM acordado)
- Valor total de la exportación

- Condiciones de negociación (forma y plazo de pago)
- Firma y sello del vendedor o representante legal.

Grafico No.60
Factura comercial

| FACTURA COMERCIAL No. 001-001 | | | |
|---|-------------|---------------|-----------|
|  | | | |
| Cda. La Isla Av. Cardenal de la torre S23C Teléfono (093)02-3060-879 Fax (093)02-3060-234 Quito-Ecuador | | | |
| Date | | | |
| Adress | | | |
| Tariff item | | | |
| City | | | |
| Teléfono. | | | |
| Pay Form | | | |
| BOXES | DESCRIPCION | \$ UNIT PRICE | TOTAL USD |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | TOTAL INVOICE | |

Elaborado por: Autor

5.1 INTRODUCCIÓN

En el presente proyecto el capítulo de logística y transporte es uno de los más trascendentales, debido a que la exportación de la pulpa de camote constituye el giro del negocio de la empresa Comercializadora y Exportadora BATATA-EXPORT. Sin duda alguna podemos decir que los datos recogidos en los anteriores capítulos nos permitirán detallar todo lo relacionado a la exportación de nuestro producto “pulpa de camote”.

Además, en este capítulo se podrá establecer cuáles son los parámetros relacionados con costo, tiempo, entre otros, que intervendrán en la logística de la distribución para la comercialización de la pulpa de camote desde el país de origen Ecuador, hasta el país de destino Canadá

Para comercializar internacionalmente la pulpa de camote y asegurar su ingreso al mercado, es necesario tomar en cuenta las condiciones ecuatorianas como las exigencias que tiene el mercado canadiense en cuanto al ingreso de productos de consumo humano. Así como también hay que acatar todos los requisitos y normas que nuestra legislación Ecuatoriana nos pide con respecto a la exportación de productos. De esta manera se garantizará un estricto control desde el país de origen del producto.

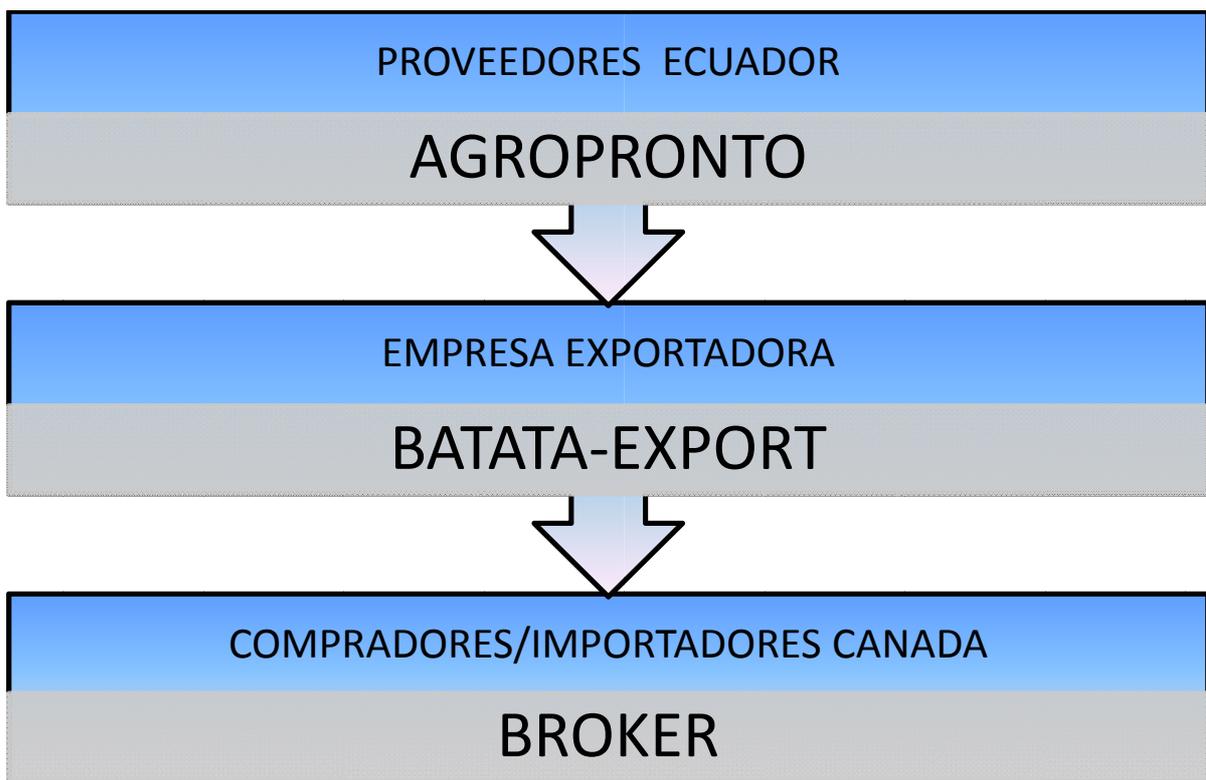
Es importante tomar en cuenta las condiciones ecuatorianas pero más importante aun es conocer las exigencias del mercado canadiense, para que el producto pueda comercializarse internacionalmente. También se debe manifestar que los requisitos y la legislación que el Ecuador exige para la exportación de productos permitirán garantizar un minucioso control del producto desde el país de origen.

Luego de las investigaciones realizadas en los capítulos anteriores se ha determinado que Canadá es un buen mercado para nuestro producto porque es uno de los países más industrializados del mundo que demanda grandes cantidades de camote

5.2 SISTEMA DE APOYO LOGÍSTICO

Con la finalidad de satisfacer los requerimientos de los importadores de pulpa de camote se ha establecido un Sistema de Apoyo Logístico mediante el cual se basara la exportación.

Grafico No.61
Sistema de apoyo logístico



Elaborado por: Autor

El tiempo y el dinero son los principales factores que deben coordinarse dentro de la logística y en la presente investigaciones se han tomado en cuenta la relación que debe existir entre aspectos como flujo de información el cual facilita las negociaciones internacionales mediante el internet, el medio de transporte que para la presente investigación serán:

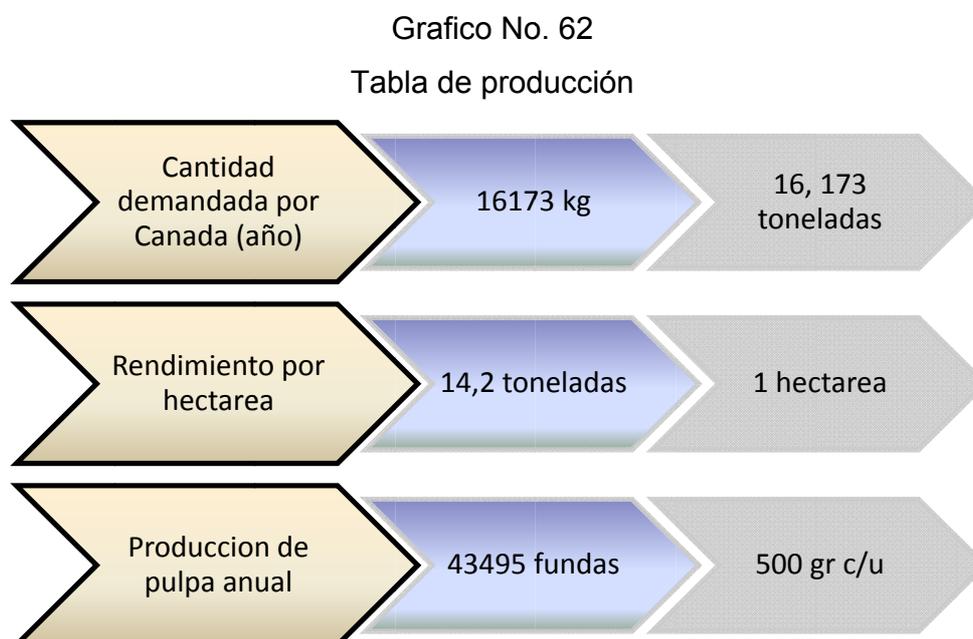
Transporte Nacional: Terrestre (Empresa Proveedora- Puerto de embarque (Guayaquil)

Transporte Internacional: Marítimo (Puerto de embarque Guayaquil-Toronto), carga consolidada, a cargo del importador.

5.2.1 Calculo de necesidades

Para el cálculo de necesidades es primordial determinar la capacidad de producción de pulpa de camote de nuestro proveedor AGROPRONTO, esto nos permitirá ofrecer a los clientes una cotización real en cuanto a cantidad y precios. Según la información proporcionada por AGROPRONTO su capacidad de producción puede alcanza las 200.000 libras de pulpa de camote (www.agropronto.com).

Con los datos recopilados en el Capítulo II, podemos detallar cuáles son las cantidades demandadas por Canadá y cuál será la cantidad a producir, tal y como se detalla a continuación



Fuente: info@todotrade.com

Elaborado por: Autor

Podemos concluir que según la demanda anual de camote por parte de Canadá al año se va a producir 33458 fundas de pulpa de camote de 500 gr. que al mes representan 2788 fundas que se exportaran.

5.2.2 Compra de la pulpa de camote

No cabe duda que en nuestro país se necesita generar fuentes de empleo y uno de los objetivos de la presente investigación está enfocado hacia eso, pues es una gran oportunidad para incentivar a las exportaciones especialmente de productos no tradicionales. Como ya se manifestó en líneas anteriores la Provincia de Manabí tiene la oportunidad de salir adelante mediante la utilización de sus recursos especialmente en el aspecto agrícola y de esta manera aportar con empleo a la población. Además el clima de esta provincia permite cultivar un producto de calidad, con buen rendimiento y así cumplir las exigencias del mercado Canadiense. Tomando en cuenta las normas del buen vivir, el presente proyecto busca aportar al país oportunidades de desarrollo en lo económico, social, cultural, entre otros, tomando en cuenta el respeto hacia la naturaleza, promoviendo de esta manera un modelo de vida más justo para todos. Esto será posible mediante la creación de fuentes de empleo como se manifestó anteriormente, capacitaciones a productores, a través de empresas públicas y privadas, y así aprovechar las potencialidades de crecimiento de nuestro país.

Luego de conocer la capacidad de producción especialmente en toneladas de la empresa que nos venderá el producto AGROPRONTO, el siguiente paso es negociar la compra de la pulpa de camote y calcular el porcentaje de ganancia para la venta al extranjero. Según cotización de AGROPRONTO, los precios y cantidades son las siguientes.

Tabla No.17

Detalle de compra a AGROPRONTO

| Cantidad | PESO | Descripción | Valor |
|-----------------|-------------|---|--------------|
| 1 funda | 500 gr. | Producto en funda de piliutireno de 500 gr. | \$ 1,40 USD |

Fuente: AGROPRONTO

Elaborado por: Autor

5.2.3 Cotización de Batata-export

Antes de que el exportador BATATA-EXPORT emita la cotización, este debe determinar el precio de exportación FOB (termino de negociación), en donde además se calculara el precio unitario. En el cuadro que se detalla a continuación se obtuvo un valor FOB de \$10.314,61 dólares, y un precio unitario de \$2,85 dólares.

Esto también debe remitido al importador.

Tabla No.18
Determinación del precio de exportación FOB

| <u>Descripción</u> | | <u>Cantidad</u> | <u>Precio Unitario</u> | <u>Valor Total</u> |
|---------------------------------|----|-----------------|------------------------|--------------------|
| Fundas de 500 gr | a) | 3625 | 1,40 | 5.074,42 |
| (+) Transporte Interno | b) | 1 | 150,00 | 150,00 |
| (+) Documentos de Exportaciones | | | | 95,00 |
| Certificado de Origen | | 1 | 10,00 | |
| Certificado Fitosanitario | | 1 | 85,00 | |
| (+) Declaración Aduanera DAE | | 1 | 186,00 | 186,00 |
| (+) | | | | |
| (+) Almacenamiento | | 1 | 30,00 | 30,00 |
| (+) THC | c) | | | 40,00 |
| (+) | | | | |
| Total Costos | | | | 5.575,42 |
| (+) % Utilidad | | | 85% | 4.739,10 |
| Valor FOB | | | | <u>10.314,52</u> |
| <hr/> | | | | |
| Valor FOB | | 10.314,52 | | |
| Unidades de Venta Mensual | | 3625 | | |
| Precio Unitario | | | 2,85 | |

Elaborado por: Autor

Luego de haber determinado el precio de exportación FOB, el importador (broker en Canadá), solicita al exportador, la cotización de la pulpa de camote en la cual se detallara:

Tabla No.19
Datos de cotización



| Batata Export | |
|------------------------|--|
| www.batata.com | |
| Calidad de exportación | |

Elaborado por: Autor

La cotización puede ser fácilmente entregada al importador mediante el internet. Tomando en cuenta el costo unitario de la funda de pulpa de 500gr., que es de 3,08 dólares y que el valor total FOB es de 10.185,11.

5.2.4. Orden de compra

Una vez que el importador conozca el producto, la exportación se puede llevar a cabo. Luego de constatar los datos de la cotización, el importador realizara una orden de compra la cual confirma la negociación.

En la orden de compra se detallara minuciosamente datos de la mercadería y los precios unitarios y totales en base a la cotización enviada por BATATA-EXPORT.

5.3 FORMA DE PAGO

En el Capítulo III se explico todo lo relacionado con la carta de crédito que para el presente proyecto se utilizará como mecanismo de pago (a 30 días plazo a partir de la fecha de embarque de la mercancía). Entre las ventajas que podemos mencionar están: la cancelación del pago en su totalidad, crédito por parte del banco, envío a tiempo de los documentos de exportación, etc.

Además, la carta de crédito a utilizar debe ser irrevocable y confirmada, puesto de que si es necesario realizar algún cambio este se lo debe hacer únicamente con la aprobación de las partes involucradas y asegura el pago de la exportación.

5.4 PREPARACIÓN DEL PEDIDO

La orden de compra emitida por el importador nos permitirá determinar la cantidad de pulpa de camote que este necesita, y es en este momento en el cual BATATA-EXPORT debe confirmar la negociación con AGROPRONTO de las cantidades de pulpa que se requieren para la exportación. Las fundas con la pulpa de camote deben ser envasadas, embaladas y etiquetadas según los requerimientos del importador, para lo cual BATATA-EXPORT le proveerá los materiales como: cartones, etiquetas, tipo de impresión entre otras.

5.4.1 Envase

Es todo recipiente o soporte que contiene o guarda un producto, protege la mercancía, facilita su transporte, ayuda a distinguirla de otros artículos y presenta el producto para su venta. Para la pulpa de camote se ha determinado una funda plástica la cual contendrá 500 gr., de pulpa.

Grafico No.5.3
Dimensiones del envase (funda polietileno)



Peso de la funda vacía 0,50 gr.

5.4.2 Embalaje

El objetivo del embalaje es el de proteger de manera unitaria o colectiva las mercancías para su distribución física a lo largo de la cadena logística u operaciones de manejo como son: carga, transporte, descarga, almacenamiento, estiba y posible exhibición. Es importante recalcar que el costo del embalaje estará dentro del costo de la mercadería al obtener el precio ex_fábrica. El embalaje que se utilizará para la exportación de la pulpa de camote será cajas de cartón corrugado y cada uno de ellos contendrá 26 unidades de pulpa de camote de 500 gr. cada uno.

En la utilización de cartón corrugado como cajas se debe tomar en cuenta lo siguiente.

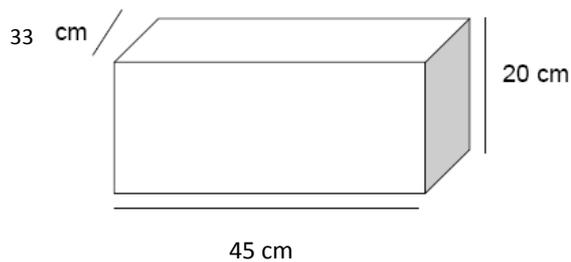
- Mercado de destino

- Tiempo de almacenaje
- Condiciones climáticas
- Características del producto
- Condiciones de manipulación
- Condiciones de almacenamiento
- Numero de apilamiento en bodega

5.4.3 Medidas de la caja

Dentro de este tema debemos mencionar que las dimensiones de las cajas deben ser las optimas y asi se pueda trasladar la mercancia desde el lugar de origen hasta el lugar de destino. Para la exportacion de la pulpa de camote se determino cajas con las siguientes medidas.

Grafico No.64
Medidas de la caja



Elaborado por: Autor

5.4.4 Mercado

El mercado permite identificar la carga es por ello que dentro de la distribución física internacional tiene mucha importancia. Nuestra mercancía será marcada con la siguiente información:

- Nombre del exportador
- Nombre del producto
- Nombre del cliente (importador), dirección y número de conocimiento de embarque para identificación del transportista.

A continuación se detalla los tipos de identificación del producto que existen:

1. Codificación

Constituye el código de barras y está formado mediante un grupo de líneas paralelas verticales que en conjunto contiene una determinada información. Actualmente se lo considera como un elemento importantísimo en los envases.

Grafico No.65

Codificación



Adaptado por: Autor

2. Etiquetado

Comunica la información esencial acerca del producto como por ejemplo: fecha de caducidad, información nutricional, entre otros.

Grafico No.66

Etiquetado



INFORMACION NUTRICIONAL

Porción : 1/5 ppte. (80 g)
Porciones por envase : 5

| | 100g | 1 porción |
|-----------------------------------|------|-----------|
| Energía (kcal) | 350 | 280 |
| Proteínas (g) | 11 | 9 |
| Grasa total (g) | 2 | 2 |
| Hidratos de carb. disponibles (g) | 74 | 59 |
| Tiamina (mg) | 0,9 | 51% |
| Riboflavina (mg) | 0,3 | 15% |
| Niacina (mg EN) | 5,7 | 25% |
| Hierro (mg) | 3,0 | 17% |

Referencia: tabla de valores Diaria Recomendada

Adaptado por: Autor

3. Marcado

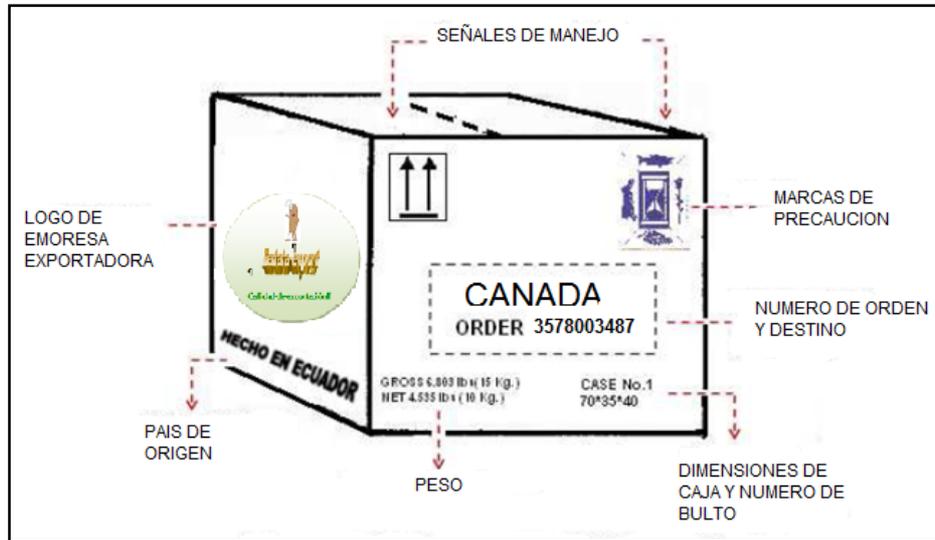
Este tipo de identificación es usado en las cajas de exportación donde se puede detallar información de manipuleo.

Una vez que se ha explicado los tres tipos de identificación de producto podemos determinar que para la exportación de la pulpa de camote se utilizara el etiquetado ya que nuestro producto será consumido directamente por las personas, pues esto amerita comunicar mediante el etiquetado todo tipo de información relacionada con el producto y que incentive o fomente su compra. (Chala, L.A. (s. f.) empaques y embalajes de exportación Bogotá-Colombia)

Como recomendación general para el mercado de las cajas, es importante tener en cuenta que este sea.

- Indeleble
- Legible,
- Suficiencia,
- Localizacion y confomidad.

Grafico No.67
Marcado de caja



Elaborado por: Autor

5.5 UNITARIZACIÓN

La paletización o unitarización consiste en colocar las cajas de la mercancía en este caso pulpa de camote sobre una plataforma de madera conocido también como pallets, transformando la carga de unidades menores a unidades mayores formando una carga compacta de mayor tamaño.

Pallets: es un armazón de madera, plástico u otros materiales empleado para facilitar el movimiento y levantamiento de la carga. Para reducir al mínimo cualquier riesgo durante el transporte desde Ecuador hacia Canadá, las cajas estarán sujetas por zunchos.

Para la paletización de la carga se utilizara pallets de madera con las siguientes dimensiones

- 1200mm largo x1000mm ancho
- 3 patines de 1200mm.
- 4 entradas para traspaleta.
- 9 tacos: 140mmx100mmx80mm.

Grafico No.68
Pallets



Elaborado por: Autor

El mercado canadiense exige que los pallets previo a su ingreso deben ser sanitizados, es decir pasar por un proceso de eliminación de plagas, cumpliendo de esta manera las normas internacionales para el embalaje de madera utilizado en el Comercio Internacional. El sello de sanitizado garantiza que el pallets a cumplido con el proceso.

Grafico No.69
Sello de sanitizado de pallets



Fuente: www.elroble.com.ec/certificaciones.html

Elaborado por: Autor

Ventajas de la paletizacion

- Reducción de los tiempos en la carga, descarga y almacenamiento
- Optimización de mano de obra en las operaciones
- Reducción de costos en la carga y descarga
- Optimización del espacio durante el almacenamiento
- Mejora el proceso de clasificación de productos en bodega
- Reduce daños en los productos, debido a su mínima manipulación
- Eficiencia en el transporte
- Facilidad y rapidez en el manejo de inventarios
- Optimización en general de la actividad logística de almacenamiento y distribución.

5.5.1 Pasos a seguir para la unitarizacion

Para realizar la unitarizacion de la carga se deben realizar cálculos de los pesos y cantidades que los pallets presentan con la carga. Para esto se deberá tomar en cuenta datos como la producción mensual (cantidad a exportar) y las dimensiones de los envases primarios y secundarios así como también de los pallets.

Para determinar la cantidad de fundas por caja se debe multiplicar las dimensiones de la caja por las de la funda. Luego multiplicamos los números enteros de la columna total lo que da como resultado 44 fundas por cada caja,

Tabla No.20

Calculo de cantidad de fundas de pulpa por caja

| Descripcion | dimensiones caja (cm) | dimensiones fundas de pulpa cm | total |
|--------------------|----------------------------------|---|--------------|
| Largo | 45 | 22 | 2,05 |
| Alto | 20 | 14 | 1,4 |
| Ancho | 33 | 1,5 | 22,0 |
| | | Total | 44,0 |

Elaborado por: Autor

Grafico No.70
Calculo de cantidad de cajas

Calculo de cantidad de cajas

| total fundas (mes) | cantidad fundas por cajas | total cajas |
|-----------------------|------------------------------|-------------|
| 3625 | 44,0 | 82,39 |

El peso de cada caja que contiene 44 fundas de pulpas es de 22 kg.

Calculo del peso por caja

| fundas por caja | peso por funda kg | valor gr. | valor kg |
|-----------------|-------------------|-----------|----------|
| 44,0 | 500 | 22000 | 22 |

Es fundamental indicar que las 82,39 cajas, significa que se utilizaran en total 83 cajas, de las cuales 82 contendrán 44 fundas del producto cada una y una caja contendrá 17 fundas. El peso total de las 83 cajas con pulpa de camote es.

Peso total de las 82 cajas (44 fundas de producto)

| peso caja/kg | cantidad cajas | peso total kg |
|--------------|----------------|---------------|
| 22 | 82 | 1804 |

Peso total de 1 caja (17 fundas de producto)

| fundas por caja | peso por funda kg | peso gr. | peso kg |
|-----------------|-------------------|----------|---------|
| 17,0 | 500 | 8500 | 8,5 |

El peso total de las 83 cajas es igual a:

Peso total

| descripcion | peso kg |
|---------------------------------|---------------|
| peso 82 cajas con 44 fundas c/u | 1804 |
| peso 1 caja con 17 fundas | 8,5 |
| peso total kg | 1812,5 |

Elaborado por: Autor

Grafico No.71

Calculo de pesos y cajas a ubicar en los pallets

Para determinar la cantidad de cajas que se podrán ubicar en cada pallets se multiplica las dimensiones del pallets con las de la caja y finalmente se multiplica los primeros números de la columna total dando como resultado 30 cajas en un pallets. Tomando en cuenta que son 83 cajas se puede determinar que 2 pallets serán de 30 cajas y uno será de 23 cajas.

Calculo de cantidad de cajas por pallets

| Descripcion | Dimensiones pallets cm | Dimensiones cajas cm | Total |
|--------------|------------------------|----------------------|-----------|
| largo | 100 | 45 | 2,2 |
| alto | 100 | 20 | 5,00 |
| ancho | 120 | 33 | 3,64 |
| Total | | | 30 |

Para determinar el peso de cada uno de los pallets con la respectiva carga multiplicamos las 30 cajas que el primer pallets contendrá por los 22 kg de peso que tiene cada caja. A este valor le sumamos los 18 kg., que corresponde al peso del pallets, dando como resultado 678 kg y este valor por 2, ya que son dos pallets de 30 cajas.

Peso del pallets (30 cajas)

| Cantidad de cajas/pallets | peso caja kg | peso total/kg |
|--|--------------|---------------|
| 30 | 22 | 660 |
| peso pallets 1 | | 18 |
| total | | 678 |
| 2 pallets de 30 cajas (peso kg) | | 1356 |

El mismo procedimiento se debe realizar para calcular el peso del otro pallets.

Peso del pallets (23 cajas)

| Cantidad de cajas/pallets | peso caja kg | peso total/kg |
|-----------------------------------|--------------|---------------|
| 22 | 22 | 484 |
| peso pellets | | 18 |
| 1 caja 17 fundas (peso kg) | | 8,5 |
| peso total kg | | 510,5 |

El peso total de la carga se la obtiene sumando el peso de los pallets.

Peso total de la carga

| descripcion | peso pallets kg | cantidad de pallets | peso total kg |
|----------------------|-----------------|---------------------|---------------|
| pallets 30 cajas | 678 | 2 | 1356 |
| pallets 23 cajas | 510,5 | 1 | 510,5 |
| peso total kg | | | 1866,5 |

Elaborado por: Autor

5.5.2 Calculo del volumen de la carga

Para el cálculo del volumen de la carga que se va a exportar se aplica la siguiente formula.

$$\text{Volumen} = \frac{\frac{\text{largo (cm)} * \text{alto(cm)} * \text{ancho(cm)}}{1}}{6000 \text{ cm}^3} = 1 \text{ kg}$$

Grafico No.72
Calculo del volumen de la carga

Aplicando la anterior formula se puede obtener los volúmenes de los 3 pallets. A continuación se multiplica el volumen del 1 pallets de 30 cajas por 2 (son 2 pallets de 30 cajas).

Volumen de la carga (2 pallets de 30 cajas)

| Descripcion | largo cm | alto cm | ancho cm | factor | volumen total kg | |
|-------------|----------|----------------------------|----------|--------|------------------|-----|
| medida | 100 | 110 | 120,0 | 6000 | 220 | |
| | | pallets de 30 cajas | | | 2 | 440 |

Volumen de la carga (1 pallets 23 fundas)

| Descripcion | largo cm | alto cm | ancho cm | factor | volumen total kg | |
|-------------|----------|----------------------------|----------|--------|------------------|-----|
| medida | 100 | 110 | 120,0 | 6000 | 220 | |
| | | pallets de 23 cajas | | | 1 | 220 |

Para calcular el volumen total de la carga sumamos los volúmenes totales de los dos pallets.

Volumen total de la carga

| Volumen pallets 1 kg | volumen pallets 2 kg | volumen total carga kg |
|----------------------|----------------------|------------------------|
| 440 | 220 | 660 |

Elaborado por: Autor

Luego de haber realizado los cálculos para la unitarización de la mercancía se puede concluir que:

| Descripción | Valor |
|------------------------------|-----------|
| Peso físico de la mercancía | 1866,5 kg |
| Peso volumen de la mercancía | 660 kg |

Como podemos observar el peso físico es mayor, por lo que este valor será tomado en cuenta para la negociación del flete con la empresa de transporte elegida y contratada por el comprador.

5.6 MEDIDAS CONTENEDOR ESTÁNDAR DE 20 PIES.

El tipo de contenedor que se utilizara será uno de 20 pies con las siguientes especificaciones que se detallan a continuación.

Grafico No.73
Dimensiones del contenedor

| | |
|---|---|
| <p>REEFER 20´ [20´ x 8´ x 8,6´]</p>  | <p>Capacidad Volumen útil 24.3 m3 Peso máximo carga 22,000 kg Tara 3,400 kg Peso Bruto máximo 25,400 kg</p> <p>Dimensiones internas Largo 5,025 mm Ancho 2,225 mm Alto 2,169 mm Apertura de techo Anchura 2,219 mm Altura 2,118 mm</p> <p>Otros Rango temperatura -25/+25 °C Requisitos eléctricos 380/440V. 50/60Hz.trifásico</p> |
|---|---|

Fuente: <http://www.panamericancargo.com.ar/contenedores.html>

Elaborado por: Autor

Grafico No.74
Contenedor reefer 20 pies



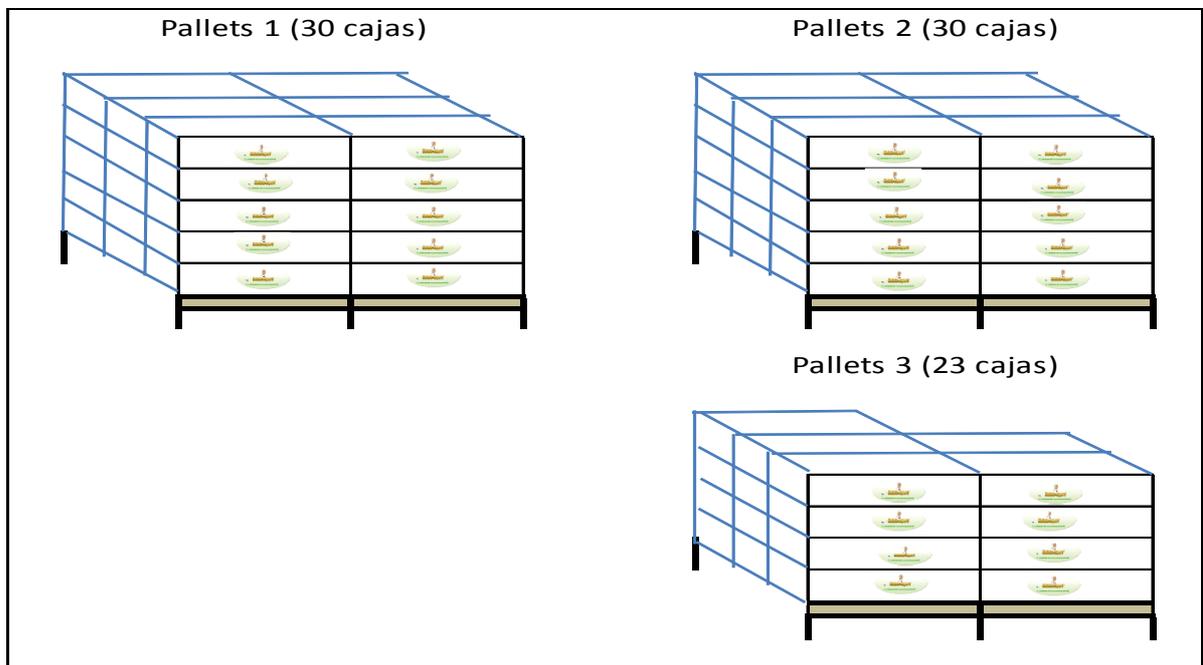
Fuente: www.affari.com.ar/contttt.htm

Elaborado por: Autor

5.7 UBICACIÓN DE LA CARGA EN LOS PALLETS

A continuación se detalla la manera de colocación de la mercancía en los pallets

Grafico No.75
Ubicación de las cajas en pallets



Elaborado por: Autor

5.8 PACKING LIST

Se la conoce también como lista de empaque, y constituye un documento donde se hace constar todos los bultos que componen la pulpa de camote para facilitar el inventario de las mercancías en la aduana y para el importador, facilitando su desaduanización.

Entre los datos que contiene el packing list tenemos:

- Datos del exportador: Nombres, apellidos, dirección, teléfono, RUC.
- Datos del importador: Nombres, apellidos, dirección, teléfono.
- Numeración de los bultos y contenido de cada bulto.
- Peso de cada bulto: peso neto y peso bruto.
- Partida Arancelaria.
- Cantidad del producto.

Grafico No.76
Packing list en caja



Elaborado por: Autor

Grafico No.77
Packing list

| | | | |
|---|------------------------------|-------------|---------------|
| PACKING LIST | | | |
| BATA-EXPORT | | | |
| Barrio La Isla Av. Cardenal de la Torre S23C Tel. (593)02-306-0879 Fax (593) 02-691-779 Guayaquil-Ecuador | | | |
| SOLD TO: | | | |
| 3247 Kenedy Avenue Toronto-Canada FL.442217 Tel. 305-543-0567 | | | |
| INVOICE #: | 10 | | |
| DATE: | 25th january of 2013 | | |
| BOX | DESCRIPTION | UNIT | WEIGHT |
| 1/3 | PULPA CAMOTE (BATATA-EXPORT) | 44 fundas | 12 kg |

Elaborado por: Autor

5.9 CONFIRMACIÓN DEL PEDIDO O FACTURACIÓN

La factura comercial es uno de los documentos que respalda la operación de un contrato de compraventa. A continuación se especifica una factura en la cual se detalla algunos puntos como: clase de producto vendido y su cantidad, número y fecha de emisión entre otros.

Grafico No.78
Factura de exportación

Factura 001-001-0010



**PACKING LIST
BATA-EXPORT**

Barrio La Isla Av. Cardenal de la Torre S23C
Tel. (593)02-306-0879 Fax (593) 02-691-779
Guayaquil-Ecuador

| | |
|-------------------|--------------------------|
| Exportador | Batata-Export |
| | Guayaquil-Ecuador |

| | |
|---------------|---|
| Ciente | Broker (Canadá) |
| | Kenedy Avenue Toronto Telephone: 305-543-0567 |

| | | |
|------------------|-------------------------|------------------------|
| Incoterms | Fecha de emisión | Orden de compra |
| FOB | 25 de enero del 2013 | 2459452715 |

| | |
|-----------------------|-------------------------------|
| Lugar de carga | Lugar de destino final |
| Guayaquil-Ecuador | Toronto-Canadá |

| ITEM | CANTIDAD | DESCRIPTION | P/U | TOTAL |
|------|----------|--|------|-----------|
| 1 | 3625 | fundas pulpa de camote 82 cajas de 44 fundas c/u (12 kg c/u) 1 caja de 17 fundas No. Bultos 3 Peso neto: 1866,5 kg Toronto Producto Ecuatoriano-Ecuador Son: diez mil ciento ochenta y cinco dólares con once centavos. | 1,40 | 10.314,52 |

| | | | |
|----------------------|--|--|------------------|
| Total factura | | | 10.314,52 |
|----------------------|--|--|------------------|

| | |
|-----------------------------|------------------------|
| _____ Recibí conforme | _____ Elaborado por |
|-----------------------------|------------------------|

Elaborado por: Autor

5.9.1 Transporte hacia el puerto de embarque

Para el transporte físico de las mercancías desde la planta de procesamiento de la pulpa AGROPRONTO hasta su entrega al transporte principal en la aduana que para este caso es el transporte marítimo se lo realizara mediante el alquiler de camiones los mismos que deberán ser refrigerados para conservar el producto en buenas condiciones.

Para la elección del transporte se tomara en cuenta algunos factores importantes como:

- Tipo de vehículo que utilizara (refrigerado)
- Clase de seguro que posee
- Valor de la tarifa por unidad de carga (incluido o excluido carga o descarga)
- Tiempo de transito
- Condiciones de pago
- Condiciones de seguridad y control de seguimiento
- Recargos por manejos adicionales o tiempo de espera.

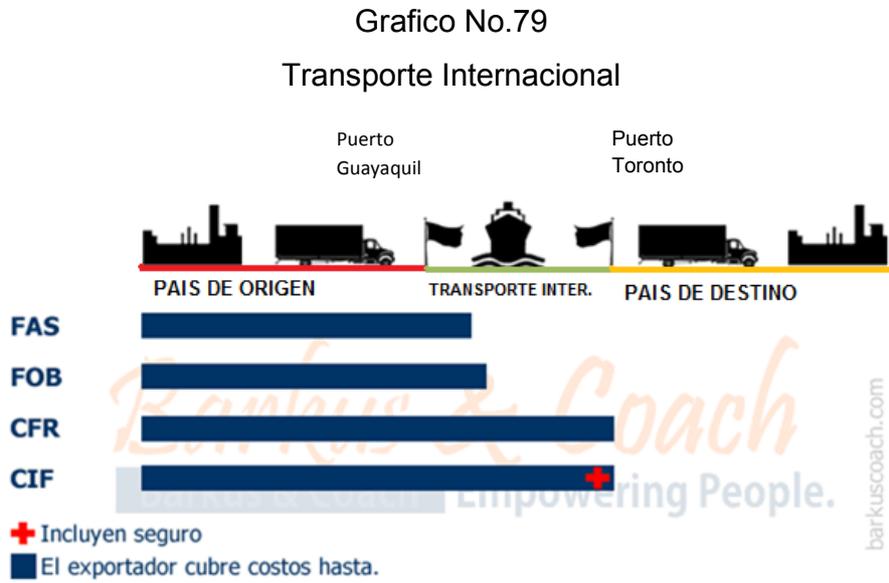
5.9.2 Entrega de la mercancía en Zona Primaria de la Aduana

Con el nuevo sistema de la aduana el ECUAPASS se elimina la orden de embarque (régimen 15), por lo que para la exportación definitiva la mercancía (pulpa de camote) ingresara directamente a zona primaria bajo el régimen 40 (exportación a consumo).

5.9.3 Transporte Internacional

BATATA-EXPORT como exportador tendrá la responsabilidad del transporte interno es decir hasta el puerto de origen. El transporte internacional está bajo la responsabilidad del importador. Para la presente investigación se ha determinado el transporte por vía marítima que para el caso será la empresa naviera SCHRYVER contratada por el importador. El transporte internacional de la

mercancía no está bajo la responsabilidad del exportador, esto según el Incoterm negociado FOB.

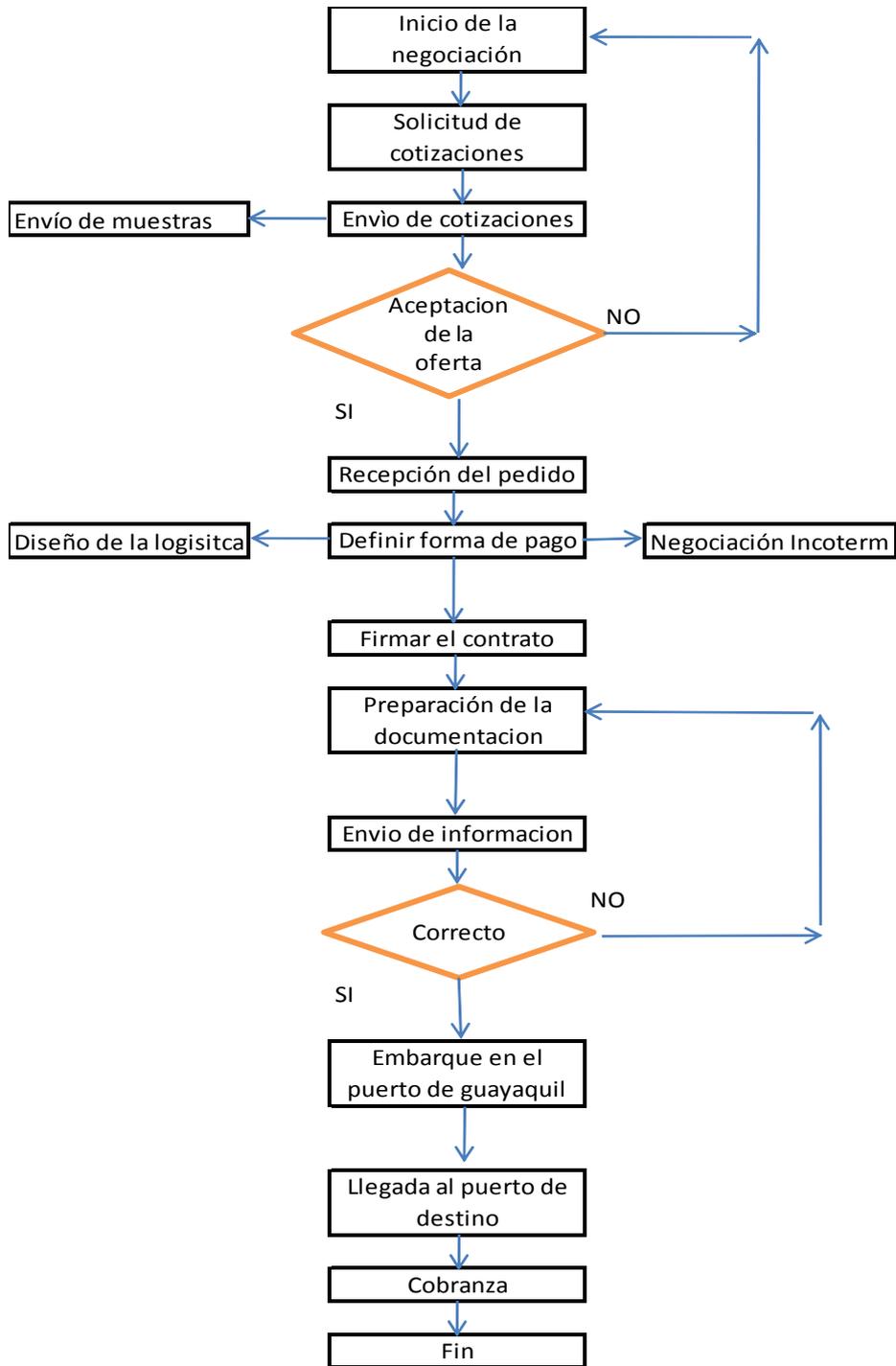


Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá
Adaptado por: Autor

Por vía marítima, normalmente se envía la carga desde el puerto de Guayaquil hacia los distintos puertos de Canadá, con tiempo de transito de 14 días aproximadamente.

Grafico No.80

Flujograma del proceso de exportación



Elaborado por: Autor

5.10 TRÁMITES ADUANEROS

Para poder realizar la exportación de la pulpa de camote se debe cumplir con los siguientes requisitos.

5.10.1 Declaración Aduanera (DAE)

Este es el documento que generalmente va junto a las mercancías que van a ser exportadas. Entre la información que contiene esta la naturaleza de la mercancía, valor, origen y destino final. Se la utiliza para fines estadísticos dentro de la aduana y ayuda a controlar la exportación de productos o mercancías (pulpa de camote) con un permiso apropiado tal como se explicó en el Capítulo IV.

5.10.2 Antinarcoóticos

Es el control al cual son sometidas todas las mercancías que salen o ingresan al país. El encargado de realizar este control es la policía de antinarcoóticos del distrito aduanero tal y como se explicó en Capítulo IV.

5.10.3 Certificado de inspección

La pulpa de camote debe ser inspeccionada por solicitud de la CFIA (Canadian Food Inspection Agency), con esto se puede comprobar si el producto cumple con los requisitos mínimos para el ingreso al mercado canadiense. Los aspectos que se inspeccionarán son: etiquetado la calidad, el embalaje, y lo más importante determinar si están libres de plagas o enfermedades.

5.10.4 Certificado de fumigación

El mercado canadiense exige que todos los embalajes especialmente de madera de las mercancías antes de su ingreso al país deben ser sometidos a un trato especial para impedir el alojamiento e ingreso de plagas.

5.10.5 Documento de transporte

El documento de transporte depende del tipo de transporte internacional que se haya elegido para la movilización de la carga (pulpa de camote). En este caso se eligió el transporte marítimo para lo cual debemos contar con el conocimiento de embarque marítimo o bill of lading.

Con este documento la empresa de transporte marítimo encargada del transporte de la pulpa de camote acepta la recepción de la mercadería en (Guayaquil) para su transporte internacional hasta el puerto de destino (Toronto).

5.11 MANIPULEO EN EL PUERTO DE EMBARQUE INTERNACIONAL

El manipuleo de la pulpa de camote es necesario dentro la aduana, para poder descargar, cargar en el respectivo medio de transporte internacional, esto depende del término de negociación. Dentro del término FOB que es el que se utilizo para la exportación de la pulpa de camote se debe tomar en cuenta aspectos como almacenaje, carga, estiba.

Debemos recalcar que los trámites, requisitos, procedimientos a seguir para la obtención de algunos de estos documentos ya se detallaron en los capítulos anteriores (Capítulos III y IV).

Dentro del siguiente Capitulo (Estudio Financiero), detallaremos todos los costos que implica el proceso de exportación, para poder determinar la rentabilidad del mismo.

5.12 ACTIVIDADES LOGÍSTICAS

A continuación se detalla las actividades logísticas que en las que se incurre para realizar la exportación, especificando costos y tiempo.

Tabla No.21
Costos y tiempos de distribución Internacional

| Descripcion de las actividades | Costo | Detalle del tiempo | | |
|---|----------------|--------------------|----------|-----------|
| | | dias | horas | minutos |
| Calculo de necesidades | 5 | | | |
| Busqueda del proveedor | 2 | 2 | | |
| Contacto comprador en Canada | 3 | 2 | | |
| Elaboracion nota de pedido Importador | 0,2 | | | 5 |
| Transmision nota de pedido a AGROPRONTO | 0,2 | | | 5 |
| Entrega del pedido EXW | 5.074 | 5 | | |
| Transportte interno | 80 | | 1 | |
| Certificado de origen | 10 | 1 | | |
| Certificado fitosanitario | 85 | 2 | | |
| Declaracion Aduanera DAE | 146 | | 7 | |
| Agente de aduana | 70 | | | |
| Ingreso zona primaria | 50 | | | 30 |
| Almacenamiento | 30 | | | |
| THC (handling) | 40 | | | 30 |
| Ingreso ECUAPASS | 40 | | | 20 |
| Presentacion DAE (regimen-40) | 1 | | | 20 |
| Tiempo y costo total | 5636,82 | 12 | 9 | 50 |

Elaborado por: Autor

6.1 INTRODUCCION

Luego de que en los capítulos anteriores se ha determinado algunos factores importantes dentro de una investigación como el mercado del proyecto, la demanda, la oferta, equipos requeridos etc., con el estudio financiero se podrá determinar la valor de todos los recursos económicos necesarios para que el proyecto pueda ejecutarse y su manera de financiamiento.

Además podremos conocer y evaluar financieramente si el proyecto es viable o no durante su vida útil de tal manera que se pueda tomar la decisión de ejecutarlo o no.

Para determinar las variables costos e ingresos del proyecto nos hemos basado en los capítulos anteriores, ya que cada uno de ellos nos ha dado una serie de información, la misma que debe consolidarse y así establecer la capacidad productiva del proyecto y por ende los costos en los que se incurrirá para obtener los respectivos ingresos para el inversionista.

6.2 COSTOS DEL PROYECTO

Costo es una palabra muy utilizada, pero nadie ha logrado definirla con exactitud, debido a su amplia aplicación, pero se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual. (BACA U, Gabriel; "Evaluación de proyectos", Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición, México, Pág. 169)

Durante el período de operación se puede identificar las siguientes clases de costos y gastos: costos de producción (costos directos y gastos de fabricación), gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros.

6.2.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Estos rubros están relacionados directamente con los costos ocasionados por el proceso productivo del proyecto. Los costos de producción se pueden clasificar en: costos directos y gastos de fabricación o costos indirectos.

En el Capítulo II se determinó que BATATA-EXPORT va a comprar la pulpa de camote a la empresa AGROPRONTO, según los requerimientos del mercado canadiense, razón por la cual en el presente proyecto no se incurre en costos de producción.

Según la proyección de la demanda realizada en el Capítulo II en donde se calculó la venta para los siguientes años.

Tabla No. 22

Proyección 2012-2017

| Periodo | Año | Cantida Kg | Exportacion anual de fundas de 500 gr de pulpa | Exportación mensual de fundas de 500 gr de pulpa |
|---------|------|------------|--|--|
| 1 | 2010 | 20.302 | 40.604 | 3.384 |
| 2 | 2011 | 21.025 | 42.050 | 3.504 |
| 3 | 2012 | 21.748 | 43.496 | 3.625 |
| 4 | 2013 | 22.471 | 44.942 | 3.745 |
| 5 | 2014 | 23.194 | 46.388 | 3.866 |
| 6 | 2015 | 23.917 | 47.834 | 3.986 |
| 7 | 2016 | 24.640 | 49.280 | 4.107 |
| 8 | 2017 | 25.363 | 50.726 | 4.227 |

Fuente: Evaluación Financiera
Elaborado por: Autor

6.2.2 Costo unitario

Existen varias empresas proveedoras de pulpa de frutas y tubérculos dentro país donde se comercializa pulpa de camote o productos derivados de este tubérculo, con el fin de determinar el precio, se realizaron varias cotizaciones.

Tabla No.23

Precio referencial de la pulpa de Camote en el Mercado Nacional

| DESCRIPCION | CANTIDAD | PRECIO/USD |
|--------------------------|----------|------------|
| Funda de pulpa de camote | 500 gr | 1.40 |
| | | |

Fuente: Cotización de Proveedores

Elaborado por: El Autor

Como se puede observar, las empresas proveedoras entregarán el producto que contiene la pulpa de camote envasada en una funda, que contiene 500 gramos, sin embargo existe diferencia en precio de compra debido a que se incrementa cuando las empresa incluye etiquetas y logotipos en cada funda. Precio considerado para el presente proyecto será de USD 1,40

Tabla No. 24

Valor FOB de la Mercadería

| <u>Descripción</u> | <u>Cantidad</u> | <u>Precio Unitario</u> | <u>Valor Total</u> |
|---------------------------------|-----------------|------------------------|--------------------|
| Fundas de 500 gr | a) 3625 | 1,40 | 5.074,42 |
| (+) Transporte Interno | b) 1 | 150,00 | 150,00 |
| (+) Documentos de Exportaciones | | | 95,00 |
| Certificado de Origen | 1 | 10,00 | |
| Certificado Fitosanitario | 1 | 85,00 | |
| (+) Declaración Aduanera DAE | 1 | 186,00 | 186,00 |
| (+) | | | |
| (+) Almacenamiento | 1 | 30,00 | 30,00 |
| (+) THC | c) | | 40,00 |
| (+) | | | |
| Total Costos | | | 5.575,42 |
| (+) % Utilidad | | 85% | 4.739,10 |
| Valor FOB | | | 10.314,52 |

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: Autor

En el cuadro anterior se observa que el valor FOB de la mercancía es de \$11.150,93 dólares, dando como resultado un costo unitario de la pulpa de camote de \$ 3,08 dólares, con un margen de utilidad o ganancia unitario por cada kilogramo de 100%, tal como se detalla a continuación.

Tabla No.25
Costo unitario

| | |
|---------------------------|-----------|
| Valor FOB | 10.314,61 |
| Unidades de Venta Mensual | 3625 |
| Precio Unitario | 2,85 |

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: Autor

6.3 PLAN DE INVERSIONES PREVIAS

Antes de desarrollar el plan de de inversiones se debe indicar que la inversión corresponde a la cantidad de recursos financieros que un proyecto necesita para la adquisición de activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, de tal manera que estos sean asignados eficazmente mientras el proyecto se esté ejecutando.

6.3.1 Activos fijos

Sirven de apoyo en la operación normal del proyecto por lo que generalmente se los utiliza durante el proceso de transformación de la materia prima en productos intermedios o finales. Algo muy importante es que este tipo de activos se deprecian (a excepción de los terrenos), debido a esto por motivos de contabilidad se los debe amortizar mientras transcurre su vida útil, así podemos obtener su valor mucho más real. La amortización lo que hace es reducir el valor de los bienes lo cual lo hace ver como un gasto.

BATATA-EXPORT, para sus actividades mantiene dentro de sus activos fijos muebles y equipos con los que puede ofrecer sus servicios. A continuación se detalla los activos fijos que la empresa mantiene.

Tabla No. 26

Activos fijos

| Rango | Activos Fijos | cantidad | Vida Util | valor unitario | valor total | Deprecion Anual | Deprecion Mensual |
|----------------------------|------------------------|----------|-----------|----------------|------------------|-----------------|-------------------|
| Equipo de Computación | Computadora | 1 | 3 | 600 | 600 | 200,00 | 16,67 |
| Equipo de Computación | Impresora | 1 | 3 | 100 | 100 | 33,33 | 2,78 |
| Equipo de Computación | Scanner | 1 | 3 | 80 | 80 | 26,67 | 2,22 |
| Equipo de Oficina | Telefax | 1 | 10 | 80 | 80 | 8,00 | 0,67 |
| Muebles y Enseres | Sillas para escritorio | 1 | 10 | 60 | 60 | 6,00 | 0,50 |
| Muebles y Enseres | Archivadores | 1 | 10 | 70 | 70 | 7,00 | 0,58 |
| Muebles y Enseres | Escritorio | 1 | 10 | 75 | 75 | 7,50 | 0,63 |
| Edificio | Local Comercial | 1 | 20 | 20000 | 20000 | 1.000,00 | 83,33 |
| Muebles y Enseres | Sala de Espera | 1 | 10 | 3000 | 3000 | 300,00 | 25,00 |
| Equipo de Oficina | Televisión | 1 | 10 | 1000 | 1000 | 100,00 | 8,33 |
| Vehiculo | Camioneta | 1 | 5 | 15000 | 15000 | 3.000,00 | 250,00 |
| Muebles y Enseres | Estaciones de trabajo | 1 | 10 | 600 | 600 | 60,00 | 5,00 |
| Total activos fijos | | | | | 40.665,00 | 4.748,50 | 395,71 |

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: Autor

Los activos Fijos de Batata Export, son prácticamente muebles de oficinas, computadoras que servirán para la administración de la empresa. Adicional se puede observar que se mantiene un local comercial en Guayaquil, posesión del representante legal y que contablemente se registra como Capital Social.

6.3.2 Gastos Administrativos y de Ventas

Los gastos son muy necesarios en un negocio para producir rentabilidad. Todos los gastos que se derivan de la transacción u operación de vender se lo conoce como gastos de ventas, mientras que los gastos originados por la administración del negocio como departamento financiero, personal entre otros se lo conoce como gastos administrativos.

A continuación se detalla los gastos en los que se incurrirán para el presente proyecto.

Tabla No. 27
Gastos Administrativos y de Ventas

| Rango | Clases | Descripción | V. Mensual | V. Anual | AÑO 2 | AÑO 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------|----------------------|-----------------------------|-------------------|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Variable | Gasto de Exportación | Fundas de 500 gr | 5.074,46 | 60.893,56 | 62.917,40 | 64.941,24 | 66.965,08 | 68.988,92 |
| Variable | Gasto de Exportación | Transporte Interno | 80,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 |
| Variable | Gasto de Exportación | Documentos de Exportaciones | 95,00 | 1.140,00 | 1.140,00 | 1.140,00 | 1.140,00 | 1.140,00 |
| Fijo | Gasto de Exportación | Declaración Aduanera DAE | 146,00 | 1.752,00 | 1.752,00 | 1.752,00 | 1.752,00 | 1.752,00 |
| Variable | Gasto de Exportación | Almacenamiento | 30,00 | 360,00 | 360,00 | 360,00 | 360,00 | 360,00 |
| Variable | Gasto de Exportación | THC | 40,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 |
| Variable | Gasto de Exportación | Ingreso al ECUAPASS | 40,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 |
| Fijo | Gasto Administrativo | Depreciación de AF | 395,71 | 4.748,50 | 4.748,50 | 4.748,50 | 4.748,50 | 4.748,50 |
| Variable | Gasto Administrativo | Servicios Básicos | 50,00 | 600,00 | 600,00 | 600,00 | 600,00 | 600,00 |
| Fijo | Gasto Administrativo | Sueldos | 1.000,00 | 12.000,00 | 12.000,00 | 12.000,00 | 12.000,00 | 12.000,00 |
| Variable | Gasto Administrativo | Suministros de Oficina | 100,00 | 1.200,00 | 1.200,00 | 1.200,00 | 1.200,00 | 1.200,00 |
| Variable | Gasto Administrativo | Alimentación | 200,00 | 2.400,00 | 2.400,00 | 2.400,00 | 2.400,00 | 2.400,00 |
| Variable | Gasto de Ventas | Movilización | 200,00 | 2.400,00 | 2.400,00 | 2.400,00 | 2.400,00 | 2.400,00 |
| Variable | Gasto de Ventas | Publicidad | 80,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 | 960,00 |
| <i>Total Gastos</i> | | | 7.531,17 | 90.374,06 | | | | |

Fuente: Evaluación Financiera
Elaborado por: Autor

6.3.3 Capital de trabajo

Se lo conoce al capital de trabajo como el conjunto de recursos necesarios en forma de activos corrientes, es decir el capital con el que hay que contar para poner en marcha el proyecto, hasta que la empresa pueda generar ingresos que

permitan cubrir sus gastos y costos (SAPAG CHAIN, Nassir “Preparación y Evaluación de proyectos” Editorial Mc Graw Hill, 4ta Edición).

El valor del capital de trabajo estará proyectado para un periodo de tres meses (90 días), es decir hasta que los ingresos que el proyecto genere pueda cubrir los gastos de operación.

Tabla No. 28
Capital de Trabajo

| | Detalle | Mensual | (3 meses) |
|-----|------------------------------------|-----------------|------------------|
| (+) | Gasto de Exportación | 5.505,46 | 16.516 |
| (+) | Gasto Administrativo | 1.745,71 | 5.237 |
| (+) | Gasto de Ventas | 280,00 | 840 |
| | Total de Capital de Trabajo | 7.531,17 | 22.594 |

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: Autor

6.4 INVERSIÓN DEL PROYECTO

Las inversiones son el requerimiento de capital que va a ser necesario para llevar a cabo el proyecto (Baca Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos).

Para calcular el valor total de la inversión necesaria para la exportación de pulpa de camote se debe sumar los valores totales de los activos fijos, activos diferidos y el capital de trabajo.

Tabla No. 29
Cálculo de la inversión

| Descripción | Valor |
|---|------------------|
| Total activos fijos | 20.665,00 |
| Gastos de constitucion (act. Diferidos) | 200,00 |
| Capital de trabajo | 22.593,52 |
| Total inversión | 43.458,52 |

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: Autor

Se debe resaltar que estos gastos se los debe incluir en los gastos de exportación con el fin de poder tener un rendimiento a futuro y esto se lo lograra con la venta de la pulpa de camote a un precio mayor que el de la adquisición.

6.5 FINANCIAMIENTO

Luego de haber determinado el monto de inversión que se necesitará para la exportación de la pulpa de camote, es necesario también establecer las fuentes de financiamiento, que pueden ser.

Fuentes internas: son aportaciones realizadas por los socios y pueden ser en efectivo o en especies.

Fuentes externas: son las aportaciones que realizan terceras personas como bancos, cooperativas etc., a través de préstamos bancarios, hipotecarios etc.

Tabla No. 30
Financiamiento

| Descripción | Recursos Ajenos | Recurso Propios |
|-----------------------------|------------------|-----------------|
| Total activos fijos | 20.665,00 | |
| Capital de trabajo | 16.516 | 6.077 |
| Total Financiamiento | 37.181,39 | 6.077,13 |
| Porcentaje | 86% | 14% |

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: Autor

Según el cuadro anterior se puede concluir que el 23% del financiamiento corresponde a los recursos propios que el inversionista debe tener, mientras que el 76% se lo deberá cubrir mediante un préstamo a una entidad financiera.

6.6 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

La deuda será para 3 años a partir del inicio de las actividades de la empresa y los pagos serán mensuales durante 36 meses.

A continuación se detalla mediante una Cuadro de amortización el valor por concepto de los intereses que se deberá pagar al banco en los 3 años de préstamo.

Tabla No. 31
Cuadro de amortización

| | |
|-------------------|------------|
| Fecha Inicio | 31-dic-12 |
| Vencimiento | 1.095 Días |
| Fecha Vencimiento | 31-dic-15 |
| Monto | 37.181,39 |
| Tasa | 11,20% |
| cuotas | 3 años |

| Cuota | Fecha | Capital | Interés | Pago | Saldo |
|-------|-----------|---------|---------|--------|--------|
| 0 | 31-dic-12 | - | - | - | 37.181 |
| 1 | 31-dic-13 | 11.942 | 1.388 | 13.331 | 25.239 |
| 2 | 31-dic-14 | 12.388 | 942 | 13.331 | 12.851 |
| 3 | 31-dic-15 | 12.851 | 480 | 13.331 | 0 |
| | | 24.331 | 2.330 | 26.661 | |

Fuente: Evaluación Financiera
Elaborado por: Autor

Luego de haber realizado el cuadro de amortización se puede determinar claramente que el valor del interés a pagar para el primer año será de \$ 1.388 dólares, para el segundo año \$ 952 dólares, y para el tercero \$480 dólares dando un gran total de \$ 2330 dólares de interés por los 3 años de préstamo.

6.7 BALANCE DE SITUACIÓN

Es un cuadro que contiene valores de forma organizada, los mismos que reflejan la situación financiera de la empresa cuando esta empieza sus actividades (BARRENO, Luis; "Manual de Formulación y Evaluación de proyectos"; Primera Edición; Quito 2009).

El estado de situación inicial está conformado por las cuentas de:

Activos: constituyen todos los bienes y derechos reales y personales que la empresa ha contraído.

Pasivos: son las obligaciones o deudas que la empresa ha contraído.

Patrimonio: son los medios económicos y financieros mediante los cuales la empresa puede cumplir sus fines.

Tabla No. 32

Estado de situación

| Activo | <u>2012</u> | Pasivo y patrimonio | <u>2012</u> |
|-----------------------------------|---------------|-----------------------------------|---------------|
| ACTIVO CORRIENTE | | PASIVO CORRIENTE | |
| Caja y bancos | 43.259 | Interes por pagar | 2.330 |
| CUENTAS POR COBRAR | | Proveedores | 2.600 |
| Clientes | 200 | Deudas en corto plazo | 37.181 |
| Otras cuentas por cobrar | | | |
| Retenciones en la fuente | 130 | Total del pasivo corriente | 42.112 |
| Total del activo corriente | 43.589 | | |
| Gastos de constitucion | 200 | | |
| ACTIVO FIJO | 40.665 | PATRIMONIO | 42.342 |
| Total Activos | <u>84.454</u> | | <u>84.454</u> |

Fuente: Evaluación Financiera
Elaborado por: Autor

6.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

Se presentan los criterios de evaluación financiera a partir de las inversiones, costos e ingresos del proyecto, con el fin de componer indicadores que sirvan de base estable, firme y confiable para la toma de decisiones del inversionista.

Posiblemente, este capítulo sea el más importante ya que la tarea de evaluar consiste en medir objetivamente ciertas magnitudes con el fin de obtener indicadores útiles que muestren los beneficios financieros y económicos del proyecto. Como podemos observar existen dos tipos de evaluaciones: la económica social, que es aquella que dirige su accionar a la inversión social en el campo macroeconómico y la financiera, es la que está directamente relacionada con el empresario privado, es decir a nivel microeconómico

6.8.1 Estado de pérdidas y ganancias

“Es un instrumento de evaluación y ayuda a determinar si los ingresos son buenos de tal manera que permitan el pago de las deudas y además el crecimiento de la empresa mediante expansión de instalaciones, pago de dividendos a los accionistas entre otros” (BARRENO, Luis; “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos”; Primera Edición).

También indica el beneficio o pérdida que se obtiene en la operación del proyecto, claro está en un periodo determinado que generalmente es el periodo del proyecto.

Para el caso de BATATA-EXPORT, está conformada por una persona natural solo se consideran ingresos a las ventas que se obtienen de la exportación de Pulpa de Camote a Canadá, para los gastos se encuentran los gastos de Exportación, que son todos los gastos en los que incurren para efectuar la exportación, además de los gastos administrativos, financieros y de ventas.

Tabla No. 33

Estado de pérdidas y ganancias

| <u>Detalle</u> | <u>Año 1</u> | <u>Año 2</u> | <u>Año 3</u> | <u>Año 4</u> | <u>Año 5</u> |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Ventas | 123.775 | 127.519 | 131.263 | 135.008 | 138.752 |
| (-) Gastos de Exportación | 66.066 | 68.089 | 70.113 | 72.137 | 74.161 |
| (-) Gastos Administrativos | 20.949 | 20.949 | 20.949 | 20.949 | 20.949 |
| (-) Gastos de Ventas | 3.360 | 3.360 | 3.360 | 3.360 | 3.360 |
| (-) Gastos Financieros | 1.388 | 942 | 480 | | |
| (=) Utilidad antes de Impuestos y Participación trabajadores | 32.013 | 34.179 | 36.362 | 38.562 | 40.282 |
| (-) 15% de Participación Trabajadores | - | - | - | - | - |
| (-) 25% de Impuesto a la Renta | (8.003) | (8.545) | (9.090) | (9.641) | (10.071) |
| (=) Utilidad Neta del Ejercicio | 24.010 | 25.634 | 27.271 | 28.922 | 30.212 |

Fuente: Evaluación Financiera
Elaborado por: Autor

- a) Es importante mencionar que Batata Export es constituida como una persona natural, es por esto que no existe la participación de trabajadores, solo se debe calcular el pago del Impuesto a la Renta.

6.8.2 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es un esquema que presenta en forma ordenada y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos líquidos registrados período por período durante el horizonte previsto del proyecto

El flujo de caja permite medir el uso racional del efectivo estableciendo las fechas en que se debe hacer los desembolsos y permite a su vez sincronizarlos con las entradas de efectivo. El flujo de caja es un instrumento muy importante ya que es la base fundamental para más adelante calcular los indicadores de evaluación del proyecto.

Para elaborar el flujo de caja del inversionista por el método directo se debe partir de la utilidad neta que se obtuvo en el Estado de Resultados, a este le sumamos las depreciaciones y amortizaciones de los activos tangibles e intangibles, de igual manera se debe sumar el valor residual de los activos que todavía tengan vida útil en el año 5 (terrenos, construcciones), con signo positivo se debe incluir en el año 5 el capital de trabajo puesto que este tiene carácter de recuperable para el inversionista, a esto se le debe colocar como egreso en el año cero la inversión total y el reemplazo del equipo de oficina y equipo de computación cada 5 y 3 años respectivamente. También se debe incluir con signo positivo el total del préstamo en el año cero y finalmente se debe restar la amortización anual del capital como se muestra en la Cuadro de amortización de la deuda.

Realizando todas estas operaciones se obtiene finalmente el flujo de caja del inversionista, así se puede apreciar claramente en el cuadro que se encuentra a continuación:

Tabla No.34
Flujo de Caja

| <u>Detalle</u> | <u>Año 0</u> | <u>Año 1</u> | <u>Año 2</u> | <u>Año 3</u> | <u>Año 4</u> | <u>Año 5</u> |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <u>Actividades de Operación</u> | | | | | | |
| Utilidad Neta del Ejercicio | | 24.010 | 25.634 | 27.271 | 28.922 | 30.212 |
| (+) Depreciaciones | | 4.749 | 4.749 | 4.749 | 4.489 | 4.489 |
| Recursos netos generados por actividades de operación | - | 28.758 | 30.383 | 32.020 | 33.410 | 34.700 |
| <u>Actividades de Inversión</u> | | | | | | |
| (-) Inversión en Activos Fijos | (20.665) | | | | (1.500) | |
| (+) Inversión Inicial | 6.077 | | | | | |
| (-) Inversión de Capital de Trabajo | (22.594) | | | | | |
| Recursos netos provistos por actividades de inversión | (37.181) | 28.758 | 30.383 | 32.020 | 31.910 | 34.700 |
| <u>Actividades de Financiamiento</u> | | | | | | |
| Obligaciones bancarias largo plazo | 37.181 | | | | | |
| (-) Pago de obligaciones Bancarias | | (11.942) | (12.388) | (12.851) | | |
| Flujo de Caja | - | 16.816 | 17.995 | 19.169 | 31.910 | 34.700 |

Fuente: Evaluación Financiera
Elaborado por: Autor

Como se puede observar para el año 0 se inicia con una Inversión en Activos Fijos y Capital de Trabajo, esto va hacer financiado con recursos propios y ajenos. El préstamo concedido por el banco que es financiado para 3 años, también se puede ver que en los siguientes 3 años se paga las cuotas de capital.

6.8.3 INDICADORES DE RENTABILIDAD

COSTO DEL CAPITAL: TMAR

El costo del capital es la tasa de descuento que debe utilizarse para actualizar los flujos de caja del proyecto, tasa que corresponderá a 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.

Debido al riesgo que conlleva para los inversionistas colocar sus recursos en un determinado proyecto es importante incluir el costo del capital o tasa de descuento como un factor considerando dicho riesgo de los recursos invertidos.

Por esta razón, es imprescindible calcular el costo ponderado del capital que es equivalente al costo de todo el financiamiento del proyecto, que en este caso está dado por recursos propios y ajenos.

La fórmula que se utilizara para el cálculo de la tasa de descuento es la siguiente:

$$Co = (TA) (1 - t) (\% \text{ Recursos Ajenos}) + (TP) (\% \text{ Recursos Propios}) + TLR + \% \text{ inflación}$$

Donde,

Co = Costo ponderado del capital

TA = Tasa activa

TP = Tasa pasiva

TLR = Tasa Libre de Riesgos

t = tasa marginal de impuestos

A continuación, presentamos el cálculo del costo del capital para el presente proyecto:

$$Co = (0.112) (1 - 0.0453) (0.68) + (0.453) (0.32) + 0.04 + 0.0522 \text{ ****}$$

$$Co = 0.0727 + 0.01449 + 0,04 + 0,0522$$

$$Co = 0,1794$$

<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorFiscal/DeudaInterna/Condiciones/T-201208.htm>

Lo que significa que la tasa de descuento o costo del capital del inversionista es 17.94% y esta es la tasa que utiliza para los cálculos de los indicadores de la evaluación financiera posteriormente.

6.8.3.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Este índice es el valor actual neto de los flujos de efectivo esperados, disminuyendo el valor de la inversión; es también conocido como el descuento o proceso de volver a traer al presente los futuros flujos de efectivo.

“Para calcular este índice es necesario se encuentre el valor presente de los flujos netos esperados de efectivo de una inversión, descontados al costo de capital, y sustrayendo de él el desembolso inicial del costo del proyecto. El criterio nos dice que si el VAN es igual o superior a cero(0); el proyecto debe aceptarse; si es negativo debe rechazarse” (Manual de Administración Financiera .J .Fred Weston y Thomas Copelando. Tomo 1. 1994. Pág. 116).

Su fórmula es la siguiente:

$$VAN = \frac{FNF1}{(1+i)^1} + \frac{FNF2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FNF_n}{(1+i)^n} - INV$$

De donde:

VAN= Valor Actual Neto

FNF= Flujo Neto de Fondos (Ingresos – Egresos)

I = Tasa de Interés (Tmar)

n= periodo

En función de los resultados obtenidos aplicando la fórmula anterior a los flujos de caja de cada año, los criterios de decisión tomando en cuenta el valor actual neto (VAN) son los siguientes:

- Si el VAN \geq 0 se acepta el proyecto
- Si el VAN = 0 indiferente
- Si el VAN \leq 0 se rechaza el proyecto

Cabe recalcar que la tasa de descuento tomada en cuenta para el cálculo del VAN es de 17.94%

A continuación podemos observar el cuadro que muestra el cálculo del VAN para el proyecto:

Tabla No. 35
Cálculo de Van con tasa de descuento del 17.94%

| Año | FSA | FNC |
|-----------------------|------------|------------|
| 0 | | -37181,39 |
| 1 | 0,84788448 | 16815,9418 |
| 2 | 0,71890809 | 17994,6774 |
| 3 | 0,60955101 | 19169,2518 |
| 4 | 0,51682884 | 33410,0135 |
| 5 | 0,43821115 | 34700,2115 |
| VAN= 28.973,08 | | |

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: Autor

Así pues, como se pudo apreciar en el cuadro anterior el VAN para el presente proyecto es de US\$ 28.973,08 valor que es \geq 0 lo que significa que el proyecto se debe aceptar pues proporciona esta cantidad como permanente por sobre lo exigido por el inversionista, es decir que se recupera el capital invertido más un beneficio adicional.

El inversionista acumula US\$ 28.973,08 una vez que ha recuperado los recursos propios traídos a valor presente.

6.8.3.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada.

Para el cálculo de la TIR para el presente proyecto utilizamos la fórmula de las aproximaciones sucesivas para lo cual se utilizó una tasa menor con la que se obtuvo un VAN positivo y una tasa mayor que hace al VAN negativo. La fórmula utilizada es la siguiente:

$$TIR = TDi + (TDS - TDi) \frac{Vai}{Vai - Vas}$$

De donde:

TDi = Tasa de Descuento Inicial

TDS = Tasa de Descuento Superior

VAi = Valor Actual Inicial

Vas = Valor Actual Superior

El criterio adecuado de decisión aplicando estas fórmulas es mediante la comparación entre la TIR obtenida con la tasa de descuento del proyecto, de la siguiente forma:

- Si la TIR es $> i$ se acepta el proyecto
- Si la TIR es $= i$ indiferente
- Si la TIR es $< i$ se rechaza el proyecto

Para aplicar esta fórmula al presente proyecto se utilizó una tasa menor de 45% con la cual se obtuvo VAN positivo de US\$ 33,14 y una tasa mayor de 45,1% que dio como resultado un VAN negativo de US\$ -14,27

Con los valores obtenidos se puede calcular la TIR que tendrá el proyecto.

La TIR resultante se lo calculó de la siguiente manera:

$$TIR = TDi + (TDS-Tdi) \frac{Vai}{Vai - Vas}$$

$$TIR = 0,482 + (0,453-0,452) \left[\frac{18,67}{18,67+25,58} \right]$$

$$TIR = 0,482 + (0,001) (0,4219)$$

$$TIR=0,4824$$

Con apoyo de una calculadora financiera como herramienta para los diferentes cálculos se obtuvo una TIR del 48,24% donde el VAN es igual a cero.

Tabla No. 36

Cálculo del VAN con la tasa 48,24%

| Año | Ingresos Actualizados | Egresos Actualizados | Beneficios Netos Actualizados | Acumulado |
|------------|------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|------------------|
| 0 | - | (37.181) | (37.181) | |
| 1 | 104.948 | (90.690) | 14.258 | 14.258 |
| 2 | 91.676 | (78.739) | 12.937 | 27.195 |
| 3 | 80.013 | (68.328) | 11.685 | 38.880 |
| 4 | 69.777 | (52.510) | 17.268 | 56.147 |
| 5 | 60.804 | (45.598) | 15.206 | 71.354 |
| | 407.218 | (373.046) | 34.172 | |

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: Autor

La Tasa Interna de Retorno para la propuesta realizada es del 48,24%.

Se observa que la TIR es superior a la tasa de descuento, por lo que se deduce que los resultados del proyecto cubrirán los pagos del capital e interés del crédito concedido a la Empresa y por lo tanto el proyecto es viable.

Así pues la TIR del proyecto es 48,24% lo que corresponde a un valor mayor a la tasa de descuento del proyecto 17.94% y significa que el proyecto tiene una buena rentabilidad ya que el retorno del proyecto es suficiente para compensar el costo del capital y además produce un rendimiento adicional, por lo tanto el proyecto es aceptable.

6.9 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana, es decir el punto en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los ingresos totales.

El punto de equilibrio no es una técnica para evaluar rentabilidad real de una inversión pero debe ser tomado en cuenta ya que permite determinar que a partir de un punto de equilibrio hacia arriba hay ganancias y hacia abajo hay pérdidas.

Para calcular el punto de equilibrio se ha tomado en cuenta los costos fijos y los costos variables proyectados para los 5 años del período de evaluación

Para determinar el punto de equilibrio en unidades se calcula con la siguiente fórmula:

$$PEU = \frac{CF}{PU - CVU}$$

En donde:

PEU: Punto de Equilibrio en Unidades

CFT: Costos Fijos Totales

PU: Precio Unitario

CVU: Costos Variables Unitarios

A continuación podemos observar matemática y gráficamente el punto de equilibrio del proyecto:

Tabla No. 37
Punto de Equilibrio en Unidades

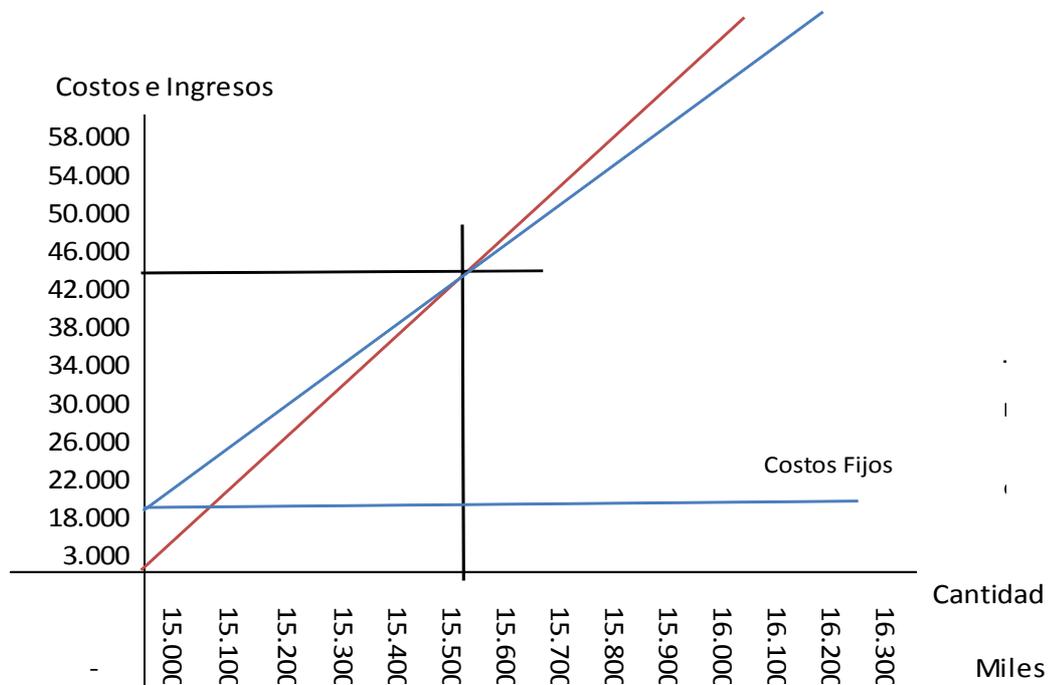
| Detalle | Año Uno | Año Dos | Año Tres | Año Cuatro | Año Cinco |
|---------------------------------|--------------------|--------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|
| Gastos Variables | 71.874 | 73.897 | 75.921 | 77.945 | 79.969 |
| Unidades Producidas | 43.495 | 44.941 | 46.387 | 47.832 | 49.278 |
| Gastos Variables Unitario | 1,65 | 1,64 | 1,64 | 1,63 | 1,62 |
| Gastos Fijos | 18.501 | 18.501 | 18.501 | 18.501 | 18.501 |
| Precio de Venta | <u>2,85</u> | 2,84 | 2,83 | 2,82 | 2,82 |
| Total Ventas | 123.775 | 127.519 | 131.263 | 135.008 | 138.752 |
| Punto de Equilibrio en Unidades | 15.504 | 15.505 | 15.507 | 15.508 | 15.509 |

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: Autor

Como se puede observar en el cuadro 6.16, para que la empresa logre cubrir sus costos fijos y variables debe vender mínimo 15.504 fundas de pulpas de camote el primer año, sin embargo para el año uno se venderá 43.495 por lo que se obtendrá una ganancia.

Gráfico No. 81
Punto de Equilibrio en Cantidad



Fuente: Evaluación Financiera
Elaborado por: Autor

De acuerdo con el Gráfico 6.1., Punto de Equilibrio en Cantidad; la empresa le interesa vender por sobre las 15.504 fundas de pulpa de camote para obtener resultados positivos.

6.10 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

“Mide en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente, es decir, nos revela la fecha en la cual se cubre la inversión inicial en años, meses y días” (http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeacion_evaluacion_financiera/p11.htm)

Para calcular se requiere de la siguiente fórmula:

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Donde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

Tabla No. 38

Período de Recuperación de la Inversión (Valores en USD)

| <u>Año</u> | <u>Ingresos Actualizados</u> | <u>Egresos Actualizados</u> | <u>Beneficios Netos Actualizados</u> | <u>Acumulado</u> |
|------------|------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|------------------|
| 0 | - | (37.181) | (37.181) | |
| 1 | 104.948 | (90.690) | 14.258 | 14.258 |
| 2 | 91.676 | (78.739) | 12.937 | 27.195 |
| 3 | 80.013 | (68.328) | 11.685 | 38.880 |
| 4 | 69.777 | (52.510) | 17.268 | 56.147 |
| 5 | 60.804 | (45.598) | 15.206 | 71.354 |
| | 407.218 | (373.046) | 34.172 | |

Fuente y Elaboración: Autor

Con los valores obtenidos se puede determinar el período de recuperación de la siguiente manera.

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

$$PRI = 3 + \frac{(37181 - 38.880)}{56147}$$

$$PRI = 2,97$$

Esto quiere decir que la inversión que se realizará en el proyecto será recuperada en 2 años 9 meses.

6.11 RELACIÓN COSTO / BENEFICIO

“La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.”(<http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>)

Para determinar la relación costo beneficio se la realiza con la siguiente fórmula:

$$RB/C = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

Según la fórmula la relación obtenida es la siguiente:

$$RB/C = \frac{\text{USD } 407218}{\text{USD } 373046}$$

$$RB/C = \text{USD } 1.09$$

Con este resultado se puede decir que por cada dólar invertido se tiene un beneficio de USD 0, 09

6.12 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es un término financiero, muy utilizado en el mundo de la empresa a la hora de tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN (en un proyecto, en un negocio, etc.), al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes, etc.).

<http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisisdesensibilidad>

De este modo teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN se puede perjudicar o mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto que va a comenzar, en el caso de que esas variables cambiasen o existiesen errores iniciales de apreciación por nuestra parte en los datos obtenidos inicialmente.

Para hacer el análisis de sensibilidad se obtiene que comparar el VAN antiguo con el VAN nuevo y nos dará un valor que al multiplicarlo por cien obtendremos el porcentaje de cambio.

Tabla No. 39

Análisis de Sensibilidad

| Concepto | Van | Tir | Punto de Equilibrio | Costo Beneficio | Periodo de Recuperación | Resultados |
|------------------------------|------------|------------|----------------------------|------------------------|--------------------------------|-------------------|
| Proyecto | 28.973,03 | 48,24% | 15.504 | 1,09 | 2,97 | Viable |
| Costos de Exportación (+10%) | 9.040,27 | 27,58% | 19.209 | 1,03 | 3,41 | sensible |
| Volumen de Ventas (-5%) | 28.717,29 | 47,99% | 15.502 | 1,09 | 2,97 | viable |
| Precio de Venta (-5%) | 17.132,86 | 36,14% | 17.391 | 1,05 | 3,18 | Sensible |

Fuente: Estudio Financiero

Elaboración: Autor

Luego del análisis se muestra que:

- Si los costos de exportación se incrementan en un 10%, se puede decir que el proyecto es sensible, ya que aunque se mantenga un VAN y una TIR positivos el costo beneficio se reduce y el periodo de recuperación se incrementa.
- En el caso de que el volumen de ventas tenga una reducción del -5%, el proyecto continua siendo viable, pues el VAN y la TIR son positivos y el costo beneficio esta dentro de los parámetros aceptables.

- Si las ventas tienen una reducción del -5%, también se considera al proyecto sensible, pues se presenta una reducción del costo beneficio y el periodo de recuperación tiene un crecimiento muy importante.

7.1 CONCLUSIONES

Luego de haber terminado todo el estudio del presente proyecto se puede concluir lo siguiente.

- El Ecuador posee cultivos de camote (INIA-100) de gran calidad en la provincia de Manabí, pero que lamentablemente no pueden ser comercializados ni industrializados a nivel internacional debido al desconocimiento de la mayoría de los agricultores, teniendo en cuenta que su siembra y cosecha no requiere mayor complicación relacionados con el cuidado por lo que su costo de producción es relativamente bajo.
- Existen en el mercado canadiense grandes oportunidades para productos derivados del camote como: almidón, harina, pulpa entre otros., pues los fuertes temporales de frío que se presentan en este país no permiten que se cultive este y muchos otros productos, lo cual se constituye en una oportunidad para el posicionamiento de la pulpa de camote.
- El término de negociación utilizado es el FOB (libre a bordo), el cual determina que el exportador entrega la mercancía en la borda del buque contratado por el comprador. Además la forma de pago que se eligió para el presente proyecto es la carta de crédito confirmada e irrevocable, la misma que será pagada en la presentación del conocimiento de embarque, de esta manera se asegura que el comprador reciba de la mercancía y el exportador el pago correspondiente.
- La SENA E ha establecido un nuevo sistema aduanero denominado ECUAPASS, el mismo que permite a todos los operadores de comercio exterior OCE'S realizar las operaciones aduaneras con mayor facilidad y rapidez, así como también se pudo determinar los tramites y documentos necesarios para la exportación del producto.

- Mediante la unitarización se concluyó que para la exportación de las 3625 fundas de 500gr., de pulpa de camote se requieren 3 pallets que sumado dan un peso físico de 1.866,5 kg, mayor que el peso del volumen, razón por la cual este es el valor que tomara en cuenta para negociar el flete con la empresa de transporte marítimo contratada por el comprador.
- Con la ayuda de la evaluación financiera se pudo determinar la viabilidad del proyecto, mediante el cálculo del VAN, TIR y análisis financieros.

7.2 RECOMENDACIONES

A continuación se detalla las sugerencias o recomendaciones que se han determinado para el presente proyecto.

- Dar a conocer el proyecto a los agricultores de la provincia de Manabí con el objetivo de promover el cultivo y la producción de camote con sus derivados como la pulpa, y así impulsar la cooperación entre todos para lograr convertir a este tubérculo en un producto de exportación rentable.
- Aprovechar las oportunidades que se presentan en los mercados internacionales, ya sea por el clima, relaciones comerciales, preferencias arancelarias entre otros, para que productos ecuatorianos no tradicionales puedan tener presencia en estos mercados y de esta manera aumentar las exportaciones. Así también sería importante que este sector agricultor reciba capacitaciones, apoyo técnico, económico a través de las autoridades competentes.
- Dentro de una negociación, se debe negociar un Incoterms el mismo que facilite las operaciones, así como también determine las obligaciones y riesgos tanto del comprador como del vendedor, mediante un mutuo acuerdo. Además se debe utilizar un mecanismo de cobro que brinde confianza y seguridad como es la carta de crédito confirmada e irrevocable tanto al importador como al exportador.
- Conocer los procedimientos que se deben seguir en lo que tiene que ver con el sistema ECUAPASS, para que el ingreso de los datos en los distintos documentos como la DAE, sean veraces y correctos, a fin de evitar devoluciones y como consecuencia demoras en los diferentes tramites.
- Para el presente proyecto es recomendable utilizar un transporte marítimo y refrigerado, para facilitar la conservación del producto y porque sus costos

son bajos en comparación con otros. Sin embargo el importador es quien determina y contrata el transporte.

- Se recomienda a los inversionistas a invertir en el presente proyecto debido que se recupera en el 3er año, y porque además de ser rentable puede generar fuentes de trabajo en nuestro país.

BIBLIOGRAFIA

- Ing. Raúl Estrada A, Ing. Patricio Estrada H, Exportar es un reto, Quito 2006, pg. 39, 43.
- BACA U, Gabriel; Evaluación de proyectos, Editorial Mc Graw Hill, México.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Canadá ¿Un mercado por explorar para el Ecuador?, Enero 2007.
- BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de proyectos, Primera Edición, Quito, 2005.
- ESTRADA, Patricio – ESTRADA, Raúl; Lo que se debe conocer para exportar, Exportar es un reto, Producciones Abya – Yala, Quito – Ecuador.
- INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA (IICA), Mercado de Canadá, Guía para identificar los principales requisitos exigidos para el ingreso de productos agrícolas frescos y procesados, 2005.
- MIRANDA, Juan José; Gestión de Proyectos, Quinta Edición, Bogotá, MM ediciones, Colombia.
- PROEXPORT COLOMBIA, Guía para exportar a Canadá, Septiembre 2004.
- SAPAG CHAIN, Nassir – SAPAG CHAIN, Reinaldo; Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, Mc Graw Hill, México, 2003.
- Leonardo Chamba 2007, pag.,26, Cultivo de camote para la comercialización internacional
- Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones Art. 154).
- MLI Ulises Vallecillo,25 de noviembre del 2010
- GESTION ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL, Valladolid, curso 2008/09 pag.1
- Organización mundial del Comercio
- Arancel de Importaciones del Ecuador

WEBLIOGRAFIA

- http://www.peruecologico.com.pe/raiz_ibatatas.htm
- <http://elcronistadigital.com/?p=1661>
- www.promonegocios.net/mercados/tipos-de-mercado.htmlinfo@todotrade.com
- www.agropronto.com.ec
- <http://faostat.fao.org/DesktopDefault.aspx?PageID=535&lang=es>
- <http://comtrade.un.org/db/ce/ceSearch.aspx?it=0714&rg=1&r=124&p=0&y=2007&px=H3>
- <http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/raices/malan/malanga.pdf>
- <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=4531&IDCompany=6>
- http://www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos_comerciales/147otros_acuerdos/1472%20preferencias/1471canada/canada.htm
- <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2008/t2008-01/ch07-eng.pdf>
(Enero 2, 2008)
- http://www.ecuadorcalidaddeorigen.com/canada/canada_contactos.htm
- www.aduana.gob.ec
- www.securitydata.net.ec/descargas/Requisitos_Generales.pdf
- www.agrocalidad.gob.ec
- www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/.../Aduanas&Log.pp...
- <http://www.corpei.org/contenido.ks?categoriald=944&modo=-1&rs=N>
- http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeacion_evaluacion_financiera/p11.htm
- http://www.ecuadorcalidaddeorigen.com/canada/canada_mercado.htm
- http://www.ecuadorexporta.org/productos_down/ficha_malanga717.pdf