



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del Título de:

Ingeniera en Comercio Exterior

TEMA:

PLAN DE EXPORTACIÓN DE PULPA DE GUANÁBANA SIMPLE CONGELADA DEL TALLER ARTESANAL TIERRA LINDA, DEL CANTÓN PÍLLARO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, HACIA LA CIUDAD DE COLONIA – ALEMANIA, PARA EL PERIODO 2014-2018.

AUTORA: GABRIELA CRISTINA LÒPEZ LÒPEZ

Riobamba - Ecuador

2014

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema “PLAN DE EXPORTACIÓN DE PULPA DE GUANÁBANA SIMPLE CONGELADA DEL TALLER ARTESANAL TIERRA LINDA, DEL CANTÓN PÍLLARO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA, HACIA LA CIUDAD DE COLONIA – ALEMANIA, PARA EL PERIODO 2014-2018.” previo a la obtención del título de ingeniera en comercio exterior, ha sido desarrollado por la Srta. GABRIELA CRISTINA LÓPEZ LÓPEZ, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Bolívar Alexis Ricaurte Coto
DIRECTOR DE TESIS

Ing. Raúl Germán Ramírez Garrido
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD

Yo, GABRIELA CRISTINA LÓPEZ LÓPEZ, estudiante de la Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

GABRIELA CRISTINA LÓPEZ LÓPEZ

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a mis padres que han sido un pilar fundamental en mi carrera quienes con su apoyo han logrado que termine exitosamente este periodo de mi vida, sin ellos nada de esto fuera posible. Además a mi hermana de las cuales he recibido ánimo y apoyo para lograr lo que me he propuesto, mi familia ha sido mi apoyo y hacia los cuales expreso mis más grandes agradecimientos.

A la Escuela de Ingeniería en Comercio Exterior, a la Facultad de Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, de manera especial nuestro reconocimiento al Ingeniero Bolívar Ricaurte y al Ingeniero Raúl Ramírez, por habernos brindado su colaboración en cuanto a conocimiento y criterio profesional, para mejorar el desarrollo de nuestro proyecto investigativo.

Y finalmente agradezco a mis amigos y allegados quienes aportaron con su voz de aliento para la culminación de este trabajo.

Gabriela Cristina López

DEDICATORIA

Yo, Gabriela Cristina López López dedico la presente tesis en primer lugar y de manera especial a mis padres, Washington y Wilma porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final. Va por ustedes, por lo que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí. Finalmente a mi hermana, que no ha sido más que mi amiga incondicional y mi confidente de éxitos y fracasos.

Gabriela Cristina López

ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Certificación del tribunal	ii
Certificado de responsabilidad.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Índice	v
Índice de figuras.....	ix
Índice de gráficos.....	x
Índice de tablas	x
Índice de anexos.....	xii
Introducción	xiii
CAPÍTULO I	1
1. El Problema.....	2
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Formulación del problema	1
1.3. Delimitación del problema.....	1
1.4. Justificación	2
1.5. Objetivos	3
1.5.1. Objetivo general.....	3
1.5.2. Objetivos específicos	3
CAPÍTULO II	4
2. Marco Teorico.....	4
2.2. Fundamentación teórica	4
2.2.1. Comercio Internacional.....	4
2.2.2. Exportaciones.....	4
2.2.2.1 Consideraciones sobre las exportaciones.....	5
2.2.3. Balanza comercial	6
2.2.4. Logística.....	6
2.2.5. Regímenes aduaneros.....	7
2.2.5.1. Regímenes comunes	7
2.2.5.2. Regímenes particulares o de excepción:.....	7
2.2.5.3. Regímenes especiales	8
2.2.6. International commercial terms (INCOTERMS).....	13

2.2.7. Taller artesanal Tierra Linda.....	17
2.2.7.1. Historia.....	18
2.2.7.2. Misión corporativa.....	18
2.2.7.3. Visión corporativa.....	18
2.2.7.4. Valores corporativos.....	19
2.2.7.5. Productos de la empresa.....	19
2.3. Marco conceptual.....	21
2.4. Idea a defender.....	23
CAPÍTULO III.....	24
3. Marco Metodològico.....	24
3.1. Modalidad de la investigación.....	24
3.2. Tipos de investigación.....	24
3.3. Métodos, técnicas e instrumentos.....	24
3.3.1. Métodos.....	24
3.3.2. Técnicas de investigación.....	25
3.3.3. Instrumentos de recopilación de datos:.....	25
3.4. Diagnostico situacional.....	26
3.4.1. Grupos de interés.....	26
3.4.2. Análisis externo: macroentorno.....	27
3.4.2.1. Factores económicos.....	27
3.4.2.2. Factores externos sociales.....	30
3.4.2.3. Factores externos tecnológicos.....	31
3.4.2.4. Factores externos medioambientales.....	32
3.4.3. Análisis externo: microentorno.....	33
3.4.3.1. Amenaza de los competidores potenciales en el mercado objetivo de la empresa. 34.	
3.4.3.2. Amenaza de entrada de productos sustitutos en el mercado objetivo de la empresa.....	34
3.4.3.3. Poder de negociación de los clientes.....	34
3.4.3.4. Poder de negociación de los proveedores.....	35
3.4.4. Análisis interno de la empresa.....	35
3.4.4.1. Marketing.....	35
3.4.4.2. Producción.....	35
3.4.4.3. Talento humano.....	37

3.4.4.4. Finanzas	38
3.4.5. Análisis FODA del Taller Artesanal Tierra Linda.....	41
3.5. Estudio de mercado.....	43
3.5.1. El Mercado: Alemania.....	43
3.5.1.1. Geografía	43
3.5.1.2. Clima.....	43
3.5.1.3. Demografía y sociedad	43
3.5.1.4. Población activa.....	45
3.5.1.5. Relaciones internacionales/regionales (organismos adscritos, acuerdos comerciales suscritos).....	45
3.5.2. Colonia.....	47
3.5.2.1. Economía	48
3.5.3. Oferta	49
3.5.3.1. Oferta del Ecuador.....	50
3.5.3.2. Proyección de la oferta	50
3.5.4. Análisis de la demanda	51
3.5.4.1. Proyección de la demanda.....	51
3.5.4.2. Consumo nacional aparente	52
3.5.4.3. Demanda insatisfecha en Colonia – Alemania	52
3.5.4.4. Proyección de la demanda insatisfecha de Colonia – Alemania.....	53
3.5.5. Consumo per cápita.....	53
3.5.6. Análisis de la comercialización	53
CAPÍTULO IV	54
4. Propuesta: Plan de exportación de pulpa de guanábana simple congelada del Taller Artesanal Tierra Linda, del Cantón Píllaro de la Provincia de Tungurahua, hacia la Ciudad de Colonia – Alemania, para el periodo 2014-2018.....	54
4.1. Partida arancelaria.....	54
4.2. Esquema básico de exportación propuesto	54
4.3. Requisitos y documentos para exportar	55
4.3.1. Registro único de contribuyentes (RUC).....	55
4.3.2. Certificado digital	55
4.3.2.1. Certificado digital – Banco Central del Ecuador	55
4.3.2.2. Certificado digital – Security Data	60
4.3.3. Registro en ecuapass	61

4.3.4. Proceso de exportación	66
4.4. Régimen aduanero.....	76
4.5. Elección de la forma de pago	76
4.6. Elección del puerto.....	77
4.7. Incoterms.....	78
4.8. Aranceles.....	78
4.9. Requisitos logísticos.	79
4.10. Estudio financiero	79
4.10.1. Inversiones para las exportaciones de pulpa de guanábana.....	79
4.10.2. Costos	81
4.10.2.1. Costo y gastos (Fijo – Variable).....	83
4.10.2.1. Costo de producción	84
4.10.3. Calculo de los ingresos.	84
4.10.4. Estado de resultados.....	86
4.10.5. Flujo de caja.....	87
4.11. Evaluación del estudio financiero	88
4.11.1. Valor actual neto	88
4.11.2. Tasa interna de retorno	88
4.11.3. Relación beneficio-costo	90
4.11.4. Periodo de recuperación de la inversión.....	91
4.11.5. Resumen de indicadores	92
4.11.6. Análisis del tipo de cambio.	92
Conclusiones y Recomendaciones.....	94
Conclusiones.....	94
Recomendaciones	95
Resumen.....	96
Summary.....	97
Bibliografía	98
Anexos	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE FIGURAS

No. Título

Página

1. Incoterms	14
2. Fuerzas de Porter	33
3. Flujograma de producción de la pulpa de guanábana.....	36
4. Organigrama del Taller Artesanal Tierra Linda	38
5. Distritos Cologne City	48
6. Partida arancelaria.....	54
7. Esquema básico de exportación propuesto	55
8. Autorización firmada por el Representante Legal	57
9. Registro de la empresa.....	58
10. Portal de Ecuapass	62
11. Solicitud de uso.....	63
12. Crear usuario y contraseña.....	64
13. Ingresar la identificación única de certificado digital.....	65
14. Ingresar la identificación única de certificado digital.....	65
15. Ingresar a ventanilla única	66
16. Modelo de factura proforma	69
17. Modelo de factura comercial	71
18. Modelo de carta de porte	73
19. Lista de empaque - Packing list	75
20. Puertos en Ecuador	77
21. Incoterms	78

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No. Título	Página
1. Inflación	28
2. Desempleo	31

ÍNDICE DE TABLAS

No. Título	Página
1. Pulpas simples congeladas.....	19
2. Pulpas vegetales congelados.....	20

3. Conservas.....	20
4. Mermeladas.....	21
5. Vegetales pre cocidos congelados	21
6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	25
7. Grupos de interés	26
8. Tasas de interés activas efectivas vigentes	29
9. Estado de resultados (guanábana): Análisis vertical.....	38
10. Estado de resultados (guanábana): Análisis horizontal	39
11. FODA.....	41
12. Población de Alemania por ciudad principal	44
13. Distribución de la población por edades y sexos	45
14. Oferta mundial (2008999000)	49
15. Oferta del Ecuador	50
16. Proyección de la oferta	50
17. Importaciones de Alemania	51
18. Proyección de la demanda	51
19. Consumo nacional aparente	52
20. Demanda Insatisfecha	52
21. Proyección de la demanda insatisfecha	53
22. Tarifa – TOKEN	59
23. Tarifa – HSM.....	59
24. Tarifa – Archivo.....	60
25. Tarifa – ROAMING.....	60
26. Matriz de Inversiones.....	80
27. Matriz de costos y gastos (anual).....	82
28. Matriz de costos y gastos (fijo – variable).....	83
29. Costo de producción	84
30. Ingresos proyectados.....	85
31. Estado de resultados.....	86
32. Flujo de caja.....	87
33. Valor actual neto	88
34. Valor actual neto (-).....	89
35. Ingresos actualizados	90
36. Período de recuperación de la inversión	91

37. Resumen de indicadores 92

38. Tipo de cambio 93

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Título	Página
1.	Depreciaciones y amortizaciones.....	¡Error! Marcador no definido.
2.	Personal.....	¡Error! Marcador no definido.
3.	Archivo fotográfico.....	¡Error! Marcador no definido.

INTRODUCCIÓN

La presente Tesis es un Plan de exportación de pulpa de guanábana simple congelada del Taller Artesanal Tierra Linda, del Cantón Píllaro de la Provincia De Tungurahua, hacia la ciudad de Colonia – Alemania, para el periodo 2014-2018, con el fin de extender su mercado y alcanzar mayores rendimientos, así como generar empleo dentro de la provincia de Tungurahua tanto directo como indirecto.

Se ha realizado un análisis del entorno concluyendo con el análisis FODA en el cual se muestra las principales oportunidades como reducción de impuesto a la renta y el clima adecuado para la producción de guanábana, en relación a las amenazas se ha determinado que la inflación podría tener un impacto los costos de producción y por lo tanto el precio, la empresa también posee fortalezas a ser aprovechadas como la existencia de funciones claras en los procesos y procedimientos de producción, además de contar con personal con experiencia, en relación a las debilidades el marketing se convierte en debilidad por el bajo presupuesto para esta área y la inexistencia de un plan comunicacional, además del desconocimiento de los trámites para exportar.

Se analizó el mercado de Alemania en términos generales y de la ciudad de Colonia principalmente pues es el destino de las exportaciones, en donde se determinó la existencia de una demanda insatisfecha en relación a la pulpa de guanábana de 384,32 toneladas, además de contactar con la empresa Schullermarkt, la cual requiere una tonelada mensual de pulpa.

En relación a la propuesta se inició identificando la partida arancelaria del producto que es la 2008999000, se indicó además el esquema básico de exportación y los requisitos y documentos necesarios para exportar, se eligió el régimen de consumo para la exportación pues la pulpa de guanábana será para el consumo definitivo en Colonia - Alemania, en cuanto a la forma de pago se prefirió la carta de crédito por las seguridades que la misma presenta y los términos de negociación serán FOB, es decir que la empresa dejará el producto hasta el puerto de Guayaquil.

En relación al estudio y evaluación financiera se determinó la factibilidad de puesta en marcha del proyecto y se concluyó que es factible ponerlo en marcha.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

Actualmente en el Ecuador existen cultivos de guanábana, los cuales no son aprovechados efectivamente, pues los productores distribuyen la fruta a una plaza de mercados y otros sitios sin obtener un precio rentable, además los cultivadores no tienen claro los atributos que posee esta fruta y lo apetecida que es por quienes la conocen y las posibilidades que tiene de ser exportada.

Las oportunidades de exportación de frutas y hortalizas al mercado alemán se concentran en frutas tropicales frescas y procesadas, en frutas exóticas y en frutas ecológicas tropicales, con altos niveles de consumo como la pulpa de guanábana, por cuanto ningún país perteneciente a la Unión Europea tiene posibilidades agroecológicas para explotar estos cultivos.

El proyecto está enfocado al mercado Alemán, debido a que la producción de esta fruta es estacional y no alcanza a cubrir su demanda siendo este un importante nicho de mercado el cual se puede aprovechar.

Alemania sería una gran oportunidad para dar a conocer el producto, tomando en cuenta que la fruta debe llenar requerimientos de calidad indispensables para su comercialización.

1.2. Formulación del problema

¿Cómo influye el Plan de exportación de pulpa de guanábana simple congelada en el desarrollo socioeconómico del Taller Artesanal Tierra Linda, del cantón Píllaro, provincia de Tungurahua y del estado ecuatoriano?

1.3. Delimitación del problema

La delimitación del problema se la ha realizado en tres aspectos:

Campo de acción: Plan de exportación de pulpa de guanábana simple congelada del taller artesanal tierra linda.

Espacio: Del Cantón Píllaro de la Provincia de Tungurahua, hacia la Ciudad de Colonia – Alemania

Tiempo: periodo 2014 - 2018.

1.4. Justificación

La presente investigación es importante pues se enfoca en explotar la tendencia de consumo en el mercado europeo de frutas tropicales cada vez es más amplio, la aceptación que tiene la Pulpa de guanábana en Alemania, refleja un excelente mercado para ingresar con este producto. Alemania por sus condiciones climáticas no tiene cultivos de guanábana, lo cual no representa competencia interna.

Alemania es el cuarto gran importador de frutas frescas y tiene un gran consumo de frutas tropicales, con 26 kg por año según FAO; y su ingreso per cápita está por encima de los 47 mil dólares al año 2013, como dato adicional, este país prefiere consumir las frutas en pulpa o con valor agregado.

Ecuador, gracias a sus estaciones climatológicas y sus suelos ricos en minerales, cuenta con una amplia variedad de productos agrícolas de excelente calidad que se han destinada para el consumo interno y externo con gran aceptación.

Al elaborar este proyecto se pretende fomentar la producción y exportación de la guanábana, cubriendo parcialmente la demanda insatisfecha en el mercado de destino y favoreciendo a la actividad económica de cantón Píllaro de la provincia de Tungurahua.

Finalmente el proyecto servirá para apoyar el desarrollo socioeconómico del país, y también ayudará a resolver un problema práctico como es la necesidad de consumo de pulpa congelada de guanábana a Alemania

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Elaborar un plan de exportación de pulpa de guanábana simple congelada del Taller Artesanal Tierra Linda del cantón Píllaro de la provincia de Tungurahua, hacia la ciudad de Colonia – Alemania para el periodo 2014 - 2018.

1.5.2. Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico actual del macroentorno y microentorno mostrando su impacto en el plan de exportación y en los talleres artesanales Tierra Linda.
- Efectuar un estudio de mercado que identifique el producto, el mercado y las empresas que requieren el producto en el Colonia - Alemania.
- Proponer un plan de exportación que identifique los trámites, requisitos y documentos para exportar la pulpa de guanábana.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.2. Fundamentación teórica

2.2.1. Comercio Internacional

La teoría clásica del comercio internacional tiene sus raíces en la obra de Adam Smith que plantea la interacción entre comercio y crecimiento económico. Según los principios establecidos en sus obras, los distintos bienes deberán producirse en aquel país en que sea más bajo su costo de producción y desde allí, exportarse al resto de las naciones.¹

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.²

2.2.2. Exportaciones

La Exportación es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero, generalmente se contempla dos tipos de exportación: la definitiva y la temporal.³

La exportación definitiva se encuentra definida como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado y la exportación temporal es la salida de mercancías del territorio nacional para retornar posteriormente al país. Se realiza con el objeto de permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, para retornar al país en el mismo estado, o para elaboración, transformación o reparación.⁴

¹ Mercado, S. (2000). Comercio Internacional. México: Limusa.

² Ballesteros, A. (2005). Comercio Exterior: Teoría y práctica. España: Universidad de Murcia.

³ Bancomext. (2005). Guía básica del exportador. México: Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.

⁴ Bancomext. (2005). Guía básica del exportador. México: Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.

Para exportar, lo primero y esencial es mantener y revigorizar la actitud de todo empresario exitoso y tener metas claras, ya que sólo quien las tiene puede alcanzarlas. Después, prepárese para exportar.

Algunas ventajas que se obtienen de la actividad exportadora son:⁵

- Mejora de la competitividad e imagen de la empresa.
- Mayor estabilidad financiera de la empresa por flujos en otras divisas.
- Mejor aprovechamiento de la capacidad de producción instalada.
- Reducción de costos por mayores volúmenes de venta.

2.2.2.1 Consideraciones sobre las exportaciones

Cuando se inicie actividades de exportación se deberá cuidar especialmente algunos aspectos, como:⁶

- Considerar la capacidad de producción para atender los volúmenes demandados.
- Cumplir con las especificaciones técnicas y características requeridas de su producto.
- Calcular adecuadamente costos y precios de venta, para no perder utilidades ni vender debajo de sus costos.
- Contar con contratos internacionales que consideren los derechos y obligaciones de las partes.
- Contratar seguros.
- Conocer la confiabilidad del cliente y su historial de pago.
- Usar cartas de crédito.
- Aprovechar los apoyos de fomento a las exportaciones.

⁵ Bancomext. (2005). Guía básica del exportador. México: Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.

⁶ Bancomext. (2005). Guía básica del exportador. México: Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.

Además de estos factores se deberá tener en cuenta si ya se encuentra en alguna etapa del proceso de exportación o quiere incorporarse a éste, las primeras preguntas que debe hacerse son:⁷

- ¿Qué producto deseo exportar?
- ¿A qué mercado quiero exportar?
- ¿Cuál es la fracción arancelaria de mi producto?
- ¿Qué arancel debo pagar?
- ¿Qué normas debo cumplir?
- ¿Qué documentación requiero para exportar?
- ¿Qué transporte es conveniente utilizar para exportar?

2.2.3. Balanza comercial

La balanza comercial de un país es la diferencia entre el valor total de sus exportaciones y el valor total de sus importaciones (en general se incluyen tanto los bienes como los servicios).⁸

2.2.4. Logística

La logística es una función administrativa, operativa, comercial y financiera que comprende todas las actividades necesarias para la administración estratégica del flujo, almacenamiento de materias primas, componentes, existencias en proceso y productos terminados; de tal manera, que éstos estén en la cantidad adecuada, en la forma adecuada, en el lugar correcto, al costo y en el momento apropiado.⁹

La logística internacional se ha convertido en uno de los sectores claves en el actual entorno económico mundial, suele ser un diferenciador al momento de costear un producto por los ahorros que puede generar, debido a la importancia de esta actividad en la globalización económica internacional, nuevas tecnologías y soporte a la actividad

⁷ Bancomext. (2005). Guía básica del exportador. México: Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.

⁸ Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). Comercio Internacional. Barcelona: Reverte.

⁹ ProEcuador. (2012). Guía logística internacional. Quito: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

industrial, lo cual supone que una infraestructura logística internacional adecuada es un elemento imprescindible para el posicionamiento de cualquier país en el panorama económico internacional.

2.2.5. Regímenes aduaneros¹⁰

Un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico de una mercancía, de acuerdo a la declaración aduanera presentada. Los regímenes aduaneros en sí clasifican en:

2.2.5.1. Regímenes comunes

Son las importaciones y exportaciones que se hacen para su consumo y uso inmediato, luego de cumplir las formalidades, entre los regímenes comunes están:

- **Exportación a Consumo - (Régimen 40)**

Es el régimen por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior. Las exportaciones no generan tributos o impuestos. Para que las mercancías salgan del país, se requiere la presentación de una Orden de Embarque (Código 15) y posteriormente se presenta la Declaración Aduanera de Exportación (40), teniendo como plazo para presentar la Declaración Aduanera Única (DAU) 15 días hábiles a partir del ingreso a Zona Primaria. (Art. 43 LOA).

2.2.5.2. Regímenes particulares o de excepción:

Son las importaciones y exportaciones que por sus operaciones aduaneras particulares están sujetas a regulaciones especiales. Entre los regímenes particulares o de excepción están:

- **Tráfico postal internacional y correos rápidos - (Régimen 91)**

¹⁰ http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action

Es la importación o exportación a consumo de los envíos o paquetes postales, transportados por cualquier clase de correo, sea éste público o privado. Los paquetes o bultos se sujetarán a las categorías expedidas en el Reglamento de Correos Rápidos o Courier, según su valor y peso establecidos. En caso de envíos que ingresen y superen los límites permitidos, deberán ser trasladados a un Almacén Temporal para ser manejados como una importación a consumo.

- **Tráfico fronterizo - (Régimen 92)**

Es el régimen que, con base en los compromisos internacionales, permite el intercambio de mercancías destinadas al uso o consumo doméstico entre poblaciones fronterizas. Estos artículos están libres de formalidades y del pago de impuestos aduaneros, y sólo se aplica en favor de las personas residentes en las poblaciones fronterizas delimitadas por la Aduana del Ecuador. Fuera del límite, las mercancías deberán ser nacionalizadas.

- **Zona de libre comercio - (Régimen 93)**

Es el régimen que permite el intercambio de mercancías libres de impuestos aduaneros, entre países integrantes de una zona o territorio delimitado, y de mercancías originarias de los mismos. Está sujeto a las formalidades aduaneras previstas en convenios internacionales.

2.2.5.3. Regímenes especiales

Son modalidades de importación o exportación que, según corresponda, se caracterizan por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de tributos aduaneros.

- **Tránsito Aduanero - (Régimen 80)**

Es el régimen por el cual las mercancías son transportadas entre Distritos Aduaneros (llegada al país y destino final), bajo custodia y control de la Aduana del Ecuador. El tránsito puede ser nacional e internacional, según si su destino es en el país o el extranjero. El plazo máximo para realizar el tránsito no será mayor de tres (3) días. Cuando se moviliza mercancía hacia Quito, Latacunga y Cuenca, se utiliza una Guía de Movilización Interna (Código 82), la cual se debe gestionar en la Aduana de destino. Para movilizar hacia las demás ciudades, debe presentar una

Declaración Aduanera Única (DAU) y hacer los trámites en el Distrito de Partida (llegada).

- **Importación temporal con reexportación en el mismo estado. - (Régimen 20)**

Es el régimen con el cual se suspende temporalmente el pago de impuestos a la importación de mercancías destinadas a un fin específico (Art. 76 RLOA), plazo determinado, y bajo requisitos y fines admisibles dispuestos en la LOA y su Reglamento; para luego ser reexportadas sin modificación alguna. Este tipo de mercancías podrán permanecer en el país hasta por un plazo de ciento ochenta (180) días hábiles, salvo las mercancías para la ejecución de obras y prestación de servicios públicos, el plazo será la duración del contrato.

- **Importación temporal para perfeccionamiento Activo - (Régimen 21)**

Es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero, durante un plazo determinado para ser reexportadas, lo cual se hará luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación. Las mercancías podrán permanecer en el país por un plazo de hasta noventa (90) días hábiles, prorrogables por una sola vez y por igual periodo.

- **Devolución condicionada de tributos (Drawback) - (Régimen 53)**

El Drawback es el régimen mediante el cual las empresas exportadoras pueden obtener la devolución de los impuestos de importación pagados sobre insumos o materias primas que formen parte del bien a exportar, dentro de plazos establecidos. El Drawback se puede aplicar a los siguientes tipos de mercancías: a. Las sometidas a un proceso de transformación, b. Insumos que hacen parte del producto final c. Los envases o acondicionamientos. La Aduana del Ecuador, a través de funcionarios especializados, se reserva el derecho de analizar y validar toda la información proporcionada por el sector exportador, en virtud de lo contemplado en los artículos 4, 5, 7 y 54 de la Ley Orgánica de Aduana; lo que facilitará la verificación de catálogos de productos exportados y coeficientes de devolución, entregados a la Aduana del Ecuador por parte de las empresas exportadoras que se acogen a Drawback.

- **Depósitos aduaneros**

Es el régimen suspensivo del pago de impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado dentro del Depósito Aduanero autorizado y bajo el control de la Administración Aduanera. Los Depósitos Aduaneros son: Comerciales (públicos o privados) e Industriales. El plazo de permanencia de las mercancías dentro de los Depósitos Aduaneros es de seis (6) meses, prorrogables por el mismo periodo. Antes del vencimiento del plazo, las mercancías deberán nacionalizarse, reexportarse o destinarse a otro régimen especial.

- **Depósitos aduaneros comerciales - (régimen código 70 público y 71 privado)**

En los Depósitos Comerciales, tanto públicos como privados, las mercancías importadas se almacenan sin transformación alguna. El Depósito Comercial es público, cuando las mercancías depositadas son propiedad de terceros. El Depósito Comercial es privado cuando las mercancías almacenadas son exclusivamente propiedad del concesionario del depósito.

- **Depósitos aduaneros industriales - (régimen código 72)**

Para este tipo de depósitos las mercancías importadas, de propiedad del concesionario, se almacenan para su transformación. Es decir, éstas cambian su forma y/o naturaleza, convirtiéndose en un producto diferente al ingresado.

- **Almacenes libres y especiales - (Régimen 73)**

El Almacén Libre, conocido como Duty Free, es el régimen liberatorio de tributos que permite, en puertos y aeropuertos internacionales, el almacenamiento y venta de mercancías nacionales o extranjeras a pasajeros que salen del país (DAU Código 88).

El Almacén Especial, es el régimen liberatorio de tributos destinado al aprovisionamiento, reparación y mantenimiento de naves, aeronaves y vehículos (de transporte terrestre) internacionales.

Las mercancías dentro de los Almacenes Libres y Especiales podrán permanecer hasta un (1) año dentro del país, luego de lo cual deberán reexportarse o nacionalizarse.

- **Exportación temporal para perfeccionamiento Activo - (Régimen 51)**

Es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación.

El plazo para la reimportación no será mayor a un (1) año, prorrogable por igual periodo

- **Exportación temporal con reimportación en el mismo estado - (Régimen 50)**

Este tipo de régimen suspensivo del pago de impuestos, permite la salida del territorio aduanero, de mercancías nacionales o nacionalizadas para ser utilizadas en el extranjero durante cierto plazo, con un fin determinado y ser reimportadas sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso.

El plazo de permanencia de las mercancías en el exterior no será mayor a un (1) año.

- **Reposición con franquicia arancelaria - (Régimen 11)**

La Reposición con Franquicia Arancelaria es un régimen con el cual se permite importar mercancías idénticas o similares sin el pago de impuestos, como compensación a aquellas mercancías importadas anteriormente y que retornaron al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de transformación dentro del país, o que también pudieron ser utilizadas para producir, acondicionar o envasar mercancías exportadas.

La importación para Reposición con Franquicia Arancelaria deberá efectuarse dentro del plazo de seis (6) meses, contados desde la fecha de la aceptación de la Declaración Aduanera original de la importación de las mercancías a reponer.

- **Zona franca - (Régimen 90)**

Es un régimen que libera de impuestos a las mercancías que ingresan a espacios autorizados y delimitados en el país, los cuales están basados en el principio de extraterritorialidad. Las mercancías nacionales o nacionalizadas que ingresan a Zona Franca, deberán cumplir con requisitos y formalidades como si fueran destinadas al exterior. Así mismo, la salida de mercancías de dichas Zonas serán consideradas como importaciones, debiendo cumplir con todas sus formalidades aduaneras.

Las Zonas Francas son:

a) Comerciales: En estas Zonas Francas las mercancías admitidas permanecen sin transformación alguna, en espera de su destino posterior.

b) Industriales: Las mercaderías que se admiten en las Zonas Francas Industriales deben someterse a operaciones autorizadas de transformación y perfeccionamiento en espera de su destino posterior.

Las operaciones bajo este régimen especial están reguladas por la Ley de Zonas Francas y su Reglamento

- **Régimen de maquila - (Régimen 74)**

Es el régimen que suspende temporalmente el pago de impuestos y permite el ingreso de mercancías por un plazo determinado, para que luego de un proceso de transformación éstas sean reexportadas.

Las operaciones bajo este régimen especial están reguladas por la Ley de Maquila y su Reglamento.

- **Régimen de ferias internacionales - (Régimen 24)**

Este régimen es suspensivo de tributos y permite el ingreso de mercancías de permitida importación (no consideradas en cantidades comerciales) y que estén destinadas a exhibición por un tiempo determinado para degustación, promoción y decoración en recintos, previo cumplimiento de los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento General.

El plazo de permanencia de las mercancías será de la duración del evento, más quince (15) días, luego de haber finalizado el mismo.

2.2.6. International commercial terms (INCOTERMS)

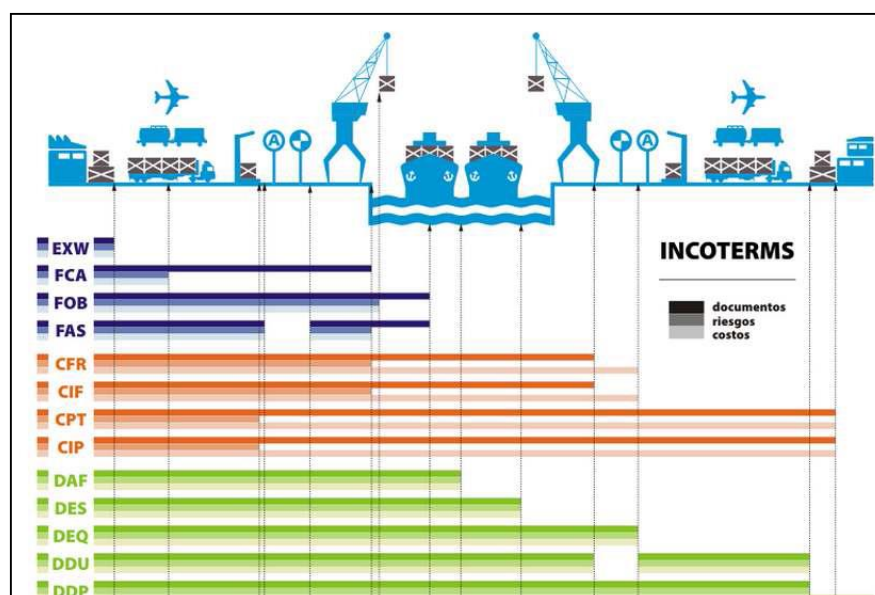
Los INCOTERMS son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre el exportador y el importador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras. En otras palabras los INCOTERMS describen el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor (fabricante o no) al comprador (sea este el usuario final o no).¹¹

La CCI (Cámara de Comercio Internacional o ICC: International Chamber of Commerce) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los INCOTERMS 2010 (Desde el 1 de enero de 2011) se definen de manera privada entre las partes negociantes y se incluyen en los contratos de compra venta internacional y facturas comerciales.

¹¹ ProEcuador. (2012). Guía logística internacional. Quito: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

Figura No. 1

Incoterms



Fuente: (ProEcuador, Guía logística internacional, 2012)

- **Categoría E**

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

- **Categoría F**

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

FAS Free Along side Ship Franco al costado del buque (puerto de carga convenido). El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El Incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle. El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana. El INCOTERM FAS sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FOB Free on board o franco a bordo El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte, pero el coste del transporte lo asume el comprador. El Incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías. El INCOTERM FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FCA Free Carrier o franco transportista .El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen. El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un incoterm poco usado.

- **Categoría C: 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.

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

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

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

CPT Carriage paid to transporte pagado hasta (lugar de destino convenido). El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte.

CIP Carriage and insurance paid to transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido). El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

- **Categoría 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.

Delivered at terminal (DAT) Entregado en terminal (puerto de destino convenido). El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos incoterms 2010 con DAP y reemplaza el incoterm DEQ. El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se coloca en la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento. El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.): por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía y que este lugar coincida con el que se especifique en el contrato de transporte.

Delivered at place (DAP) entregado en un punto (lugar de destino convenido). El incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

Delivered Duty Paid (DDP): ‘entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)’. El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor. Para un término dado, "Sí" indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido en el precio; "No" indica que es responsabilidad del comprador. Si el seguro no está incluido en los términos (por ejemplo, CFR) entonces el seguro para el transporte es responsabilidad del comprador.

2.2.7. Taller artesanal Tierra Linda

Tierra Linda es una planta que se especializa en el procesamiento de pulpas congelados. Se localiza en el cantón Píllaro de la provincia Tungurahua, apoyando a los agricultores de la provincia y del país. Por la localización del Ecuador y por la diversidad de clima, también se obtiene una gran diversidad de especies de frutas y vegetales, ya que se puedan cosechar frutas de climas tropicales, de climas templados y fríos.

A través del tiempo Tierra Linda ha mantenido consistentemente una filosofía de calidad además de ofrecer un alto valor agregado a sus clientes a través de la identificación de beneficios adicionales, compromiso e integridad en el servicio, lo cual le ha permitido obtener un claro posicionamiento en el mercado local, e incursionar con éxito en el mercado externo.

Las oficinas y la planta de producción están ubicadas en la Parroquia Urbana Ciudad Nueva en la Avenida Las Manzanas y Mirabeles, con una capacidad para procesar alrededor de 70 toneladas por mes.

2.2.7.1. Historia

Se fundó en el año 2002 como un taller artesanal, el actual mercado de Tierra Linda está comprendido por industrias lácteas para sus derivados que son yogur con trozos de fruta y helados. También se ha posicionado en la industria para la elaboración de salsas, cadenas de comidas rápidas, hoteles, restaurantes, instituciones educativas e instituciones hospitalarias.

2.2.7.2. Misión corporativa

Ser una empresa que procesa, distribuye y comercializa productos horto-frutícolas, para el mercado nacional e internacional, con un amplio portafolio de productos procesados de frutas y vegetales de excelente calidad, con servicio superior, para una permanente generación de valor agregado para sus distintos grupos de interés.

2.2.7.3. Visión corporativa

Seremos reconocidos como los expertos en frutas por nuestro portafolio de productos, servicios de innovación y altos estándares de calidad, por lo que clientes y proveedores nos preferirán como el mejor socio de negocios, a la vez que mantenemos un crecimiento sostenible y rentable.

2.2.7.4. Valores corporativos

El taller tierra linda se basa en los siguientes valores corporativos:

- Honestidad y Transparencia
- Responsabilidad y Compromiso
- Excelencia y Calidad
- Justicia y Respeto
- Participación y Trabajo en equipo
- Tolerancia
- Actitud de servicio

2.2.7.5. Productos de la empresa

A continuación se presentan los diferentes productos que ofrece la empresa en general.

Tabla No. 1
Pulpas simples congeladas.

FRUTAS	PRESENTACIONES			
Mora	100g	250g	500g	1kg
Frutilla	100g	250g	500g	1kg
Maracuyá	100g	250g	500g	1kg
Naranja Jugo	100g	250g	500g	1kg
Naranja Hibrida	100g	250g	500g	1kg
Tomate de árbol	100g	250g	500g	1kg
Guanábana	100g	250g	500g	1kg
Coco	100g	250g	500g	1kg
Piña Criolla	100g	250g	500g	1kg
Piña Amarilla	100g	250g	500g	1kg

Taxo	100g	250g	500g	1kg
Guayaba	100g	250g	500g	1kg
Papaya	100g	250g	500g	1kg
Tamarindo	100g	250g	500g	1kg
Mango	100g	250g	500g	1kg
Manzana	100g	250g	500g	1kg
Naranja	100g	250g	500g	1kg
Uvilla	100g	250g	500g	1kg

Fuente: Taller Tierra linda

Tabla No. 2

Pulpas vegetales congelados

VEGETALES	PRESENTACIONES
Yuca	1kg
Verde	1kg
Maduro	1kg
Frejol Tierno	1kg

Fuente: Taller Tierra linda

Tabla No. 3

Conservas

CONSERVAS	PRESENTACIONES
Babaco en almíbar	Envases de 700g de vidrio
Dulce de Higos	Envases de 700g de vidrio
Dulce de Durazno	Envases de 700g de vidrio
Piñas en almíbar	Envases de 700g de vidrio

Fuente: Taller Tierra linda

Tabla No 4

Mermeladas

FRUTA	PRESENTACIONES
Mora	700g
Frutilla	700g
Fruti Mora	700g
Durazno	700g
Guanábana	700g
Guayaba	700g
Borojo	700g
Manzana	700g

Fuente: Taller Tierra linda

Tabla No 5

Vegetales pre cocidos congelados

VEGETALES	PRESENTACIONES
Mote	500g
Habas	500g

Fuente: Taller Tierra linda

2.3. Marco conceptual

Balanza comercial bilateral

Recoge las diferencias entre exportaciones e importaciones entre dos países.¹²

¹² Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). Comercio Internacional. Barcelona: Reverte.

Barreras comerciales

Se refiere a todos los factores que influyen sobre la cantidad de bienes y servicios intercambiados entre países.¹³

Carga General

Es aquella que se presenta en estado sólido, líquido o gaseoso, y que estando embalada o sin embalar, puede ser tratada como unidad.¹⁴

Contenedores

Un contenedor o container en inglés es un recipiente de carga para el transporte aéreo, marítimo o fluvial, transporte terrestre y transporte multimodal. Las dimensiones del contenedor se encuentran normalizadas para facilitar su manipulación.¹⁵

Déficit comercial.

Países que importan más de lo que exportan.¹⁶

Embalaje

Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía.¹⁷

Exportación

Venta de un bien o servicio a otro país.¹⁸

Excedente comercial

Los países que exportan más de lo que importan.¹⁹

¹³ Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). Comercio Internacional. Barcelona: Reverte.

¹⁴ ProEcuador. (2012). Guía logística internacional. Quito: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

¹⁵ ProEcuador. (2012). Guía logística internacional. Quito: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

¹⁶ Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). Comercio Internacional. Barcelona: Reverte.

¹⁷ ProEcuador. (2012). Guía logística internacional. Quito: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

¹⁸ Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). Comercio Internacional. Barcelona: Reverte.

¹⁹ Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). Comercio Internacional. Barcelona: Reverte.

Importación

Compra de un bien o servicio procedente de otro país.²⁰

Producto Interior Bruto (PIB)

Es el valor de los bienes y servicios finales producidos durante un año.²¹

2.4. Idea a defender

El plan de exportación para el taller artesanal tierra linda, del Cantón Píllaro de la Provincia de Tungurahua, mostrará la factibilidad de exportar de pulpa de guanábana simple congelada, hacia la ciudad de Colonia – Alemania, para el periodo 2014-2018.

²⁰ Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). Comercio Internacional. Barcelona: Reverte.

²¹ Feenstra, R., & Taylor, A. (2011). Comercio Internacional. Barcelona: Reverte.

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Modalidad de la investigación

Se utilizará la modalidad cualitativa la cual mostrará una amplitud de criterios en relación a los procesos y procedimientos a cumplir y con la modalidad cuantitativa para la recolección y análisis de datos a través de métodos estadísticos.

3.2. Tipos de investigación

La investigación será de los siguientes tipos:

- **De campo.-** se realizará la recolección de información directamente de empresa sujeta a investigación.
- **Bibliográfica-Documental.-** Pues será necesaria la recolección de información de diferentes libros y específicamente en relación a las normas de comercio exterior, leyes y formularios.
- **Descriptiva.-** porque está dirigida a determinar como es y cómo está la situación de las variables de la investigación.

3.3. Métodos, técnicas e instrumentos

3.3.1. Métodos

Para obtener un criterio general para la elaboración del presente trabajo se utilizaran métodos y técnicas científicas:

- **Método Inductivo**

Como medio para obtener conocimientos, el razonamiento inductivo inicia observando casos particulares y partiendo del examen de estos hechos llega a una conclusión general.

- **Método deductivo**

La deducción se caracteriza porque va de lo universal a lo particular.

3.3.2. Técnicas de investigación

- **Entrevistas**

Esta técnica se aplica al personal que se encuentra laborando como directivo o funcionario de la empresa, con el fin de obtener información sobre todos los aspectos relacionados con la investigación.

- **Análisis documental**

Esta técnica se aplica para analizar las normas, principios, procesos, procedimientos, criterios, políticas y otros aspectos relacionados con la exportación del producto hacia Colonia – Alemania.

- **Investigación electrónica**

A través de esta técnica se recortará información sobre las variables macroeconómicas y estadísticas el país de destino.

3.3.3. Instrumentos de recopilación de datos:

Los instrumentos que se han utilizado en la investigación, están relacionados con las técnicas antes mencionadas, del siguiente modo:

Tabla No. 6

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

TÉCNICA	INSTRUMENTO
Entrevista	Guía de entrevista
Análisis documental	Guía de análisis documental
Investigación electrónica	Digitalización de archivos

Elaborado por: La autora

3.4. Diagnostico situacional

En el diagnostico situacional se mostrará además de las personas, instituciones y organizaciones involucradas, los factores tanto externos como internos que afectaran al desarrollo del plan de exportación.

3.4.1. Grupos de interés

Como grupos de interés se señalaran a las personas, grupo de personas u organizaciones, que de una u otra manera están relacionados con la exportación.

Tabla No. 7
Grupos de interés

IMPLICADOS	CRITERIO
Socios	<ul style="list-style-type: none">• Proporcionan el capital.• Participan de utilidades.
Administrador.	<ul style="list-style-type: none">• Toma decisiones.• Responsable del éxito o del fracaso de la empresa.• Representa a la empresa
Gobierno.	<ul style="list-style-type: none">• Influye con leyes y/o políticas.• Ofrece incentivos.
Proveedores.	<ul style="list-style-type: none">• Suministran la materia prima, para la realización de la pulpa.
Competidores.	<ul style="list-style-type: none">• Afectan el precio del producto por leyes de oferta.• Exigen a ser competitivos

Distribuidores.	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecen servicios de distribución del producto.
Trabajadores.	<ul style="list-style-type: none"> • Prestan sus servicios. • Reciben un salario.
Clientes.	<ul style="list-style-type: none"> • Consumen el producto.
Instituciones financieras.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento.
País Importador	<ul style="list-style-type: none"> • El país que tiene la empresa que se encargara de comercializar el producto

Elaborado por: La autora

Fuente: Investigación

3.4.2. Análisis externo: macroentorno

Los factores externos son las fuerzas que no se puede controlar, es decir que están fuera del alcance de la empresa y en lo que ella no tiene ningún grado de intervención, básicamente consideraremos cuatro aspectos que son los siguientes:

- Factor Económico.
- Factor Social.
- Factor Tecnológico.
- Factor Medio Ambiental

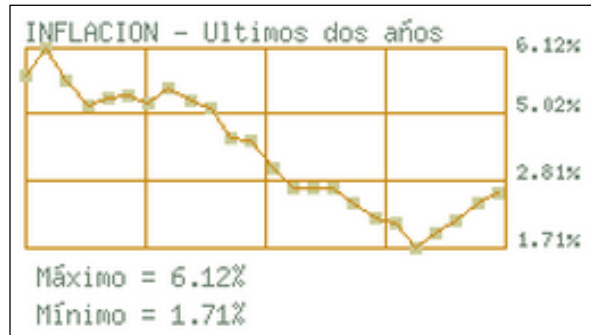
3.4.2.1. Factores económicos

- **Inflación**

Describe una disminución del valor del dinero en relación a la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con el mismo.

Comportamiento:

Gráfico No. 1
Inflación



Fuente: Banco Central del Ecuador

Impacto

Debido a que tiene un valor estable con una tendencia a la baja no existe afectación, pero se la debe tener en cuenta debido a que la misma muestra como pierde poder adquisitivo el dinero, y se encarecen los productos y servicios

- **Impuestos:** Son las contribuciones obligatorias establecidas en la Ley.

Comportamiento

El comportamiento de esta variable ha sido estable en lo que se refiere al IVA, y en lo que respecta al impuesto a la renta existió una reducción progresiva de la tarifa 24% el 2011, 23% en 2012, y a partir del 2013, en adelante, la tarifa impositiva es del 22%.

Impacto

Afecta directamente y beneficiosamente a la empresa pues la misma pagará el impuesto a la renta en los términos establecidos.

- **Tasa Activa Referencial.**

Es el promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados, al sector corporativo.

Comportamiento:

Tabla No. 8

Tasas de interés activas efectivas vigentes

febrero 2014			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:		Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50

Fuente: Banco Central del Ecuador

<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>

Impacto

Esta tasa mantiene un comportamiento estable en relación a otros indicadores, lo cual beneficia pues a través del financiamiento se podrán realizar planes de aumento de capacidad productiva, o para el mismo plan de exportación.

- **El dólar a nivel mundial.**

Se refiere a con qué frecuencia se utiliza esta moneda para transacciones sean internacionales o nacionales.

Comportamiento:

El dólar es una moneda fuerte, pues la economía estadounidense por ser fuerte la respalda de buena manera, por lo que posee estabilidad, frente al euro que se maneja en la unión europea.

Impacto

Afecta al plan de exportación, pues considerando que Alemania maneja una moneda diferente se hace necesario el constante seguimiento a la variación del euro en relación al dólar, para que el producto sea competitivo.

3.4.2.2. Factores externos sociales

- **Migración Interna**

Traslado de personas de un lugar a otro para residir en él.

Comportamiento:

Existe una amplia tendencia a la migración interna en nuestro país, la gente está saliendo a la ciudad para residir en ella y abandona el campo.

Impacto

Esta variable no tiene un impacto significativo para el plan de exportación

- **Clase social.**

La clase social se divide en alta, media, media – baja, baja

Comportamiento:

Aunque existen esfuerzos por parte del gobierno hay una gran brecha entre las clases sociales, al existir una alta concentración de dinero en manos de unos pocos, y las diferencias con las demás clases son muy amplias

Impacto

La variable clases sociales no tiene un impacto significativo en la empresa pues el producto es accesible al tener un precio bajo, en lo que respecta al mercado local y en relación al mercado alemán, de igual manera se considera que el producto está enfocado a todas las clases, al ser un producto económico, además de considerar que el nivel socioeconómico de Alemania es alto.

- **Desempleo**

Muestra el paro forzoso o desocupación de los asalariados que pueden y quieren trabajar pero no encuentran puesto de trabajo

Comportamiento:

Gráfico No. 2
Desempleo



Fuente: Banco Central del Ecuador

El comportamiento de esta variable en el último semestre ha estado entre 9,09% y 4,55% con tendencia a la baja.

Impacto

Tiene un impacto pues el desempleo indica que existen personas que requieren trabajar, por lo que existirá mano de obra para la realización del proceso de producción de la pulpa.

3.4.2.3. Factores externos tecnológicos

- **Telecomunicaciones.**

Son las compañías que prestan servicios de comunicación necesarios para el funcionamiento de una empresa

Comportamiento:

El comportamiento de esta variable es favorable al existir precios descendentes debido a la fuerte competencia existente en el mercado.

Impacto

Beneficia de buena manera pues permite a la empresa reducir sus costos en cuanto a la comunicación con proveedores, clientes y clientes extranjeros.

- **Accesibilidad a Internet**

Es la capacidad que tiene el usuario para acceder a internet.

Comportamiento:

En los últimos años la accesibilidad a internet se ha visto incrementada ya que su costo se ha reducido considerablemente

Impacto

Beneficia directamente, pues permite promocionar al taller a costos más económicos y con un mayor alcance, además de permitir el contacto con las empresas que servirán de contraparte de la negociación.

3.4.2.4. Factores externos medioambientales

- **Clima**

El clima hace referencia en general a las condiciones del cantón en cuanto a la temperatura y fenómenos climáticos.

Comportamiento:

El clima en relación a las actividades agropecuarias es beneficioso pues permite tener una producción constante de las diferentes frutas, especialmente de la guanábana que será objeto de esta investigación.

Impacto

El clima impacta moderadamente considerando su variabilidad en los últimos periodos.

- **Condiciones agro-ecológicas**

Las condiciones agroecológicas se refieren al contexto agrícola del Ecuador, en referencia al cultivo de las frutas, hortalizas, etc.

Comportamiento:

Ecuador posee condiciones agro-ecológicas favorables para el desarrollo de una amplia y variada gama de productos frutícolas

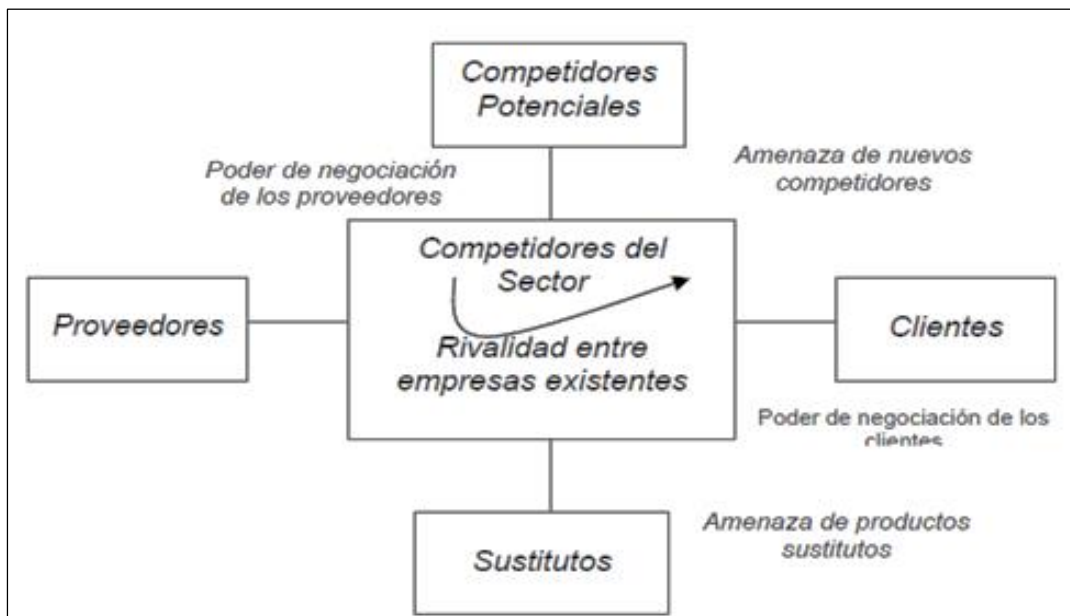
Impacto

Impacta beneficiosamente pues se convierte en una ventaja competitiva frente a otros países, en este caso Alemania.

3.4.3. Análisis externo: microentorno

El microentorno se lo analizará desde las 5 fuerzas de Porter, las cuales se detallan a continuación:

Figura No. 2
Fuerzas de Porter



Fuente: Marketing Estratégico, Jean-Jacques Lambin

Elaborado por: La autora

z

El ingreso de nuevos competidores en este tipo de industria es factible en pequeñas escalas de producción, esto porque la inversión no sería demasiado costosa con respecto a otro tipo de negocios que necesitan altas cantidades de inversión. Además, Ecuador esta aun en inicios de una cultura de calidad, por este motivo han aparecido un gran número de nuevas empresas en esta área, que ofrecen sus productos sin un aseguramiento de calidad. Este a la vez es otro de los motivos por lo que las empresas no invierten en conocimiento especializado para la elaboración de sus productos, por creer que los procesos de fabricación son sencillos.

La dificultad vendría al querer obtener buena calidad en los productos y ganar la preferencia de los clientes por el reconocimiento de elaborar productos sanos y de calidad.

Los controles para dar cumplimiento a las leyes que aseguran un buen sistema de gestión de calidad aún son escasos, no teniendo claro por parte de las empresas cuales son los estamentos públicos o privados que deben llevar a cabo este control y las funciones específicas de cada uno, siendo este un comportamiento generalizado para las empresas alimenticias y generando así inseguridad en el consumidor. Este desconocimiento de leyes, normas, sistemas se da especialmente a la falta de capacitación de las empresas.

3.4.3.2. Amenaza de entrada de productos sustitutos en el mercado objetivo de la empresa.

Los productos sustitutivos son los productos que desempeñan la misma función para el mismo grupo de consumidores, productos sustitutos de las pulpas son las mermeladas, jaleas, manjares, dulce de frutas, entre otros; es decir que existe una gran variedad de productos incrementado esta amenaza.

3.4.3.3. Poder de negociación de los clientes

Los clientes pueden influir los ingresos potenciales de una actividad obligando a la empresa a realizar reducción de precios, condiciones de pago más favorables o también enfrentando a un competidor contra otro, por lo que se debe considerar que los clientes en

este aspecto tiene un gran poder de negociación, pues pueden elegir de una amplia gama tanto de producto sustitutos, como de las diferentes marcas.

3.4.3.4. Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores tienen un poder de negociación medio, pues existe gran cantidad de proveedores pero se manejan precios estandarizados, por lo que se tiene poco poder de negociación con los mismos.

3.4.4. Análisis interno de la empresa

En el análisis interno se analizarán sobre las áreas funcionales del taller y se determinarán si en términos generales se convierten en una fortaleza o debilidades para la organización.

3.4.4.1. Marketing

El marketing abarca muchas áreas dentro de sí mismo, en el taller artesanal Tierra Linda se determinó que necesita designar más presupuesto para esta área, y realizar un plan de marketing.

Un plan de marketing es un documento escrito que detalla la situación actual respecto a clientes, competidores y el ambiente externo, y da guías para alcanzar metas, acciones de marketing y asignación de recursos durante el periodo de planeación, ya sea para un producto o servicio existente o uno propuesto. (Mullins, Walker, Boyd, & Larreche, 2005)

3.4.4.2. Producción

El taller artesanal Tierra Linda tiene bien estructurada esta área, tiene diagramado todas las funciones y tareas a realizar, lo que se constituye en una gran fortaleza.

A continuación se presentan los procesos para la realización de la pulpa de guanábana.

Figura No. 3

Flujograma de producción de la pulpa de guanábana



Fuente: Taller Artesanal Tierra Linda

Elaborado por: La autora

3.4.4.3. Talento humano

El personal del taller artesanal Tierra Linda tiene una amplia experiencia en lo que se refiere a la preparación del producto y el uso de la maquinaria, además se nota un buen ambiente de trabajo. A continuación se indica las funciones que cumple el personal.

Gerente

Entre sus funciones está la de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades del taller en general.

Secretaria – Contadora

Se encarga de llevar la contabilidad del taller, el pago de impuestos y redacción de documentos.

Jefe de Producción

El jefe de producción está encargado de supervisar la producción desde la recepción de materia prima hasta su envasado, el control de la mano de obra y el funcionamiento de la maquinaria.

Trabajadores

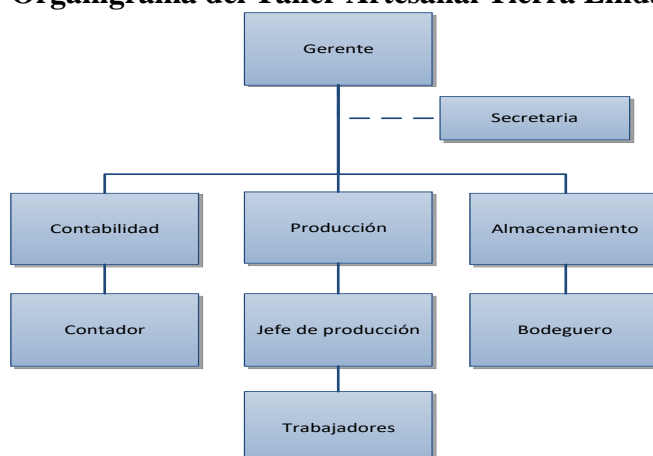
Los trabajadores cumplen múltiples funciones desde recibir la materia prima, procesar las pulpas, empacar las mismas y almacenarlas.

Bodeguero

Mantiene la seguridad y adecuación del producto, lleva los inventarios de cada una de las pulpas que produce la empresa.

Figura No. 4

Organigrama del Taller Artesanal Tierra Linda



Fuente: Taller Artesanal Tierra Linda

Elaborado por: La autora

3.4.4.4. Finanzas

En el ámbito financiero el taller artesanal Tierra Linda se maneja de manera adecuada, mantiene una deuda controlada, que le ha permitido mejorar su capacidad de producción.

A continuación se muestra el estado de resultados por línea del producto, en este caso de la Guanábana, que ocupa 15% de la producción de maquinaria.

Tabla No. 9

Estado de resultados (guanábana): Análisis vertical

Cuenta	2013	%
Ventas	\$ 15.000,37	100,00%
Costo de Producción	\$ 2.700,06	18,00%
Utilidad Bruta	\$ 12.300,31	82,00%
(-) Gastos de Administración	\$ 4.460,46	29,74%
(-) Gasto de Ventas	\$ 1.360,51	9,07%
(-) Gasto Financiero	\$ 1.125,21	7,50%
Utilidad antes de part. Trab.	\$ 5.354,13	35,69%
(-) 15% part. Trabajadores	\$ 803,12	5,35%
Utilidad antes de IR	\$ 4.551,01	30,34%
(-) 22% Impuesto a la renta	\$ 1.001,22	6,67%
Utilidad Neta	\$ 3.549,79	23,66%

Fuente: Taller Artesanal Tierra Linda

Elaborado por: La autora

Análisis:

Como se puede observar en el estado de resultados el costo de producción en relación a las ventas son el 18%, es decir casi un quinto de las mismas, la utilidad bruta es del 82%, los gastos administrativos representan el 29,74% de las ventas, siendo el mayor en comparación con los gastos de ventas 9,07% y el gasto financiero 7,50%.

La participación para trabajadores ocupa el 5,35% de las ventas y el impuesto a la renta el 6,67% de las mismas, lo que deja como resultado neto una utilidad del 23,66% de las ventas.

Tabla No. 10

Estado de resultados (guanábana): Análisis horizontal

	2012	2013	Var
Ventas	\$ 16.465,91	\$ 15.000,37	-8,90%
Costo de Producción	\$ 2.959,54	\$ 2.700,06	-8,77%
Utilidad Bruta	\$ 13.506,37	\$ 12.300,31	-8,93%
(-) Gastos de Administración	\$ 4.066,80	\$ 4.460,46	9,68%
(-) Gasto de Ventas	\$ 1.240,44	\$ 1.360,51	9,68%
(-) Gasto Financiero	\$ 1.599,10	\$ 1.125,21	-29,63%
Utilidad antes de part. Trab.	\$ 6.600,03	\$ 5.354,13	-18,88%
(-) 15% part. Trabajadores	\$ 990,00	\$ 803,12	-18,88%
Utilidad antes de IR	\$ 5.610,03	\$ 4.551,01	-18,88%
(-) 22% Impuesto a la renta	\$ 1.234,21	\$ 1.001,22	-18,88%
Utilidad Neta	\$ 4.375,82	\$ 3.549,79	-18,88%

Fuente: Taller Artesanal Tierra Linda

Elaborado por: La autora

Análisis:

Ha existido una variación negativa en las ventas del 8,90% que según los administradores se debe a una reducción del mercado y considerando esta disminución en la producción los costos de producción también se redujeron aunque en menor medida en un 8,77%, considerado esto la utilidad bruta fue 8,93% menor en el 2013 en relación al 2012.

Por otra parte los gastos administrativos y ventas aumentaron un 9,68% debido al incremento de sueldos y los gastos financieros se redujeron en un 29,63% pues la deuda fue menor en el 2013, en relación al 2012.

En relación a las utilidades antes de impuestos, participación a trabajadores, impuesto a la renta y utilidad neta se redujo en 18,88% en relación al 2012.

Ratios financieros

Margen bruto

El margen bruto indica el porcentaje de fondos disponibles después de la deducción del costo de los bienes vendidos.

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Margen bruto} = \frac{\$ 12.300,31}{\$ 15.000,37} \times 100$$

$$\text{Margen bruto} = 82\%$$

El margen bruto es de 82% e indica que existe el 82% de disponibilidad antes de cubrir los gastos administrativos, de venta y financieros, lo que quiere decir que el costo de producción es aproximadamente un 20% de las ventas.

Margen neto

El margen neto indica el porcentaje de fondos disponibles después de la deducción de todos los costos, gasto e impuestos.

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Margen neto} = \frac{\$ 3.549,79}{\$ 15.000,37} \times 100$$

$$\text{Margen bruto} = 23,66\%$$

El margen bruto es de 23,66% e indica que existe el 23,66% de disponibilidad después de haber cubierto todas las obligaciones de la empresa tanto con sus empleados como con el estado.

Capacidad de cubrir el gasto financiero

La capacidad de cubrir el gasto financiero muestra las veces con las que se puede cubrir los intereses generados por préstamos con la utilidad operación.

$$Cap. GF = \frac{Utilidad\ bruta - gastos\ administrativo - gasto\ de\ ventas}{Gasto\ financiero}$$

$$Cap. GF = \frac{\$ 12300,31 - \$ 4460,46 - 1360,51}{\$ 1125,21}$$

$$Cap. GF = 5,13 \text{ veces}$$

La capacidad de cubrir el gasto financiero de la empresa es de 5,13 veces, lo que indica una buena capacidad para cubrir los gastos financieros.

3.4.5. Análisis FODA del Taller Artesanal Tierra Linda

Considerando el análisis de los factores externos tanto del macroambiente como del microambiente, además del análisis interno se procede a evaluarlos en una matriz FODA, clasificándolos en fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

Tabla No 11

FODA

Factores Externos	Factores Internos
Oportunidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> • Impuestos (reducción del I.R.) • Tasa activa referencial (estabilidad) • Telecomunicaciones(reducción de costos) • Acceso al internet (Facilita la 	<ul style="list-style-type: none"> • Producción: Funciones claras en los procesos y procedimientos de producción. • Talento Humano: El personal de la empresa tiene una amplia experiencia en lo que se refiere a

<p>comunicación con el país extranjero, reduce costos)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clima (adecuado para la guanábana) • Condiciones agroecológicas (adecuadas la para la guanábana) • Reducción de la amenaza de los competidores potenciales en el mercado objetivo de la empresa por la dificultad de los tramites sanitarios • Apertura de nuevos mercados. 	<p>la preparación del producto y el uso de la maquinaria, además se nota un buen ambiente de trabajo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Finanzas: En el ámbito financiero la empresa se maneja muy bien tiene una deuda controlada que le ha permitido mejorar su capacidad de producción. • Administración: El administrador lleva mucho tiempo dirigiendo y ha demostrado manejarla de manera adecuada.
Amenazas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Inflación (Variabilidad) • Comportamiento del dólar (Dólar – Euro) • Existe la amenaza de los competidores potenciales en el mercado objetivo de la empresa por la facilidad de realización del producto. • Amplia gama de productos sustitutos. • Cliente con alta capacidad de negociación. • Proveedores con alta capacidad de negociación 	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing: Se convierte en debilidad el bajo presupuesto para esta área y la inexistencia de un plan comunicacional. • Desconocimiento de los trámites y documentos para exportar

Realizado por: La Autora

Fuente: Investigación

3.5. Estudio de mercado

3.5.1. El Mercado: Alemania

La República Federal de Alemania es el país más poblado de la Unión Europea y tiene una ubicación estratégica por está situada en Europa Central, limitando con: el Mar del Norte, Dinamarca y el Mar Báltico al Norte; Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y Francia al Oeste; Suiza y Austria al Sur; Polonia y República Checa al Este²²

3.5.1.1. Geografía

Alemania, tiene una extensión total territorial de 357,050 km², de los cuales la superficie agraria ocupa un 53% y la forestal un 30%². Está constituido por un conjunto de pequeños macizos cubiertos de bosques y separados por depresiones, mientras que el norte del país está surcado por ríos y canales. El pico más alto de los Alpes Alemanes es el Zugspitze (2,963 m).

3.5.1.2. Clima

El clima es templado marítimo y continental con precipitaciones frecuentes, el carácter continental se incrementa según se avanza hacia el este del país. La temperatura media en el invierno oscila entre -6°C y 5°C, siendo Enero el mes más frío. Mientras que en el verano la temperatura oscila entre 10°C y 21°C, siendo Julio el mes más cálido. Las precipitaciones son frecuentes durante todo el año, especialmente durante el mes de Julio, alcanzando precipitaciones medias de 655 mm. Durante el verano, las tormentas suelen acompañarse con truenos y relámpagos, mientras que en el invierno es común que se hielen los lagos y canales del país.²³

3.5.1.3. Demografía y sociedad

La densidad demográfica es la más alta de Europa después de Bélgica y Países Bajos, con 230 habitantes por km². La densidad poblacional es inferior en la parte oriental del país,

²² Central Intelligence Agency, The World Factbook, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gm.html>.

²³ <http://www.sprachcaffe-deutschland.com/cape/clim.html>

apenas una quinta parte de la población total de Alemania (81.89 millones), ocupa aproximadamente el 30% de la superficie²⁴

Según los datos publicados por la CIA World Factbook, la población urbana en Alemania corresponde al 74% de la población total (2010). A continuación, se muestra como está repartida la población por número de habitantes en las principales ciudades de la República Federal. En primer lugar se ubica la ciudad de Berlín (capital de Alemania) con 3,438 millones, seguido de Hamburgo con 1,786 millones; el tercer lugar lo ocupa Múnich con 1,349 millones y en cuarto lugar con 1,001 millones de habitantes la ciudad de Colonia.

Tabla No. 12

Población de Alemania por ciudad principal

Ciudad	Habitantes
Berlín	3438000
Hamburgo	1786000
Múnich	1349000
<u>Colonia</u>	<u>1001000</u>
Fráncfort del mena	625000

Fuente: http://www.indexmundi.com/germany/demographics_profile.html

Elaborado por: La autora

c) Distribución de la población por edades y sexos

La distribución de la población en Alemania por edad y género, indica que el mayor número de habitantes fluctúa entre los 15 a 64 años de edad, al alcanzar un 66.10% del total de la población, distribuidos casi por igual entre hombres (27,074,706) y mujeres (26,523,396). A continuación se observa una tabla con los datos estimados hasta el año 2013 por la CIA World Factbook:

²⁴ Oficina Económica y Comercial de España en Berlín, Guía País-Alemania, ICEX, España, actualizada el 30/05/2013

Tabla No. 13

Distribución de la población por edades y sexos

Grupos de edad	Número de personas	
	Hombre	Mujer
0 -14 años	5.435.658	5.155.065
15 – 24 años	4.457.412	4.267.366
25 – 54 años	17.268.604	16.786.146
55 – 64 años	5.354.690	5.469.884
65 años adelante	7.360.711	9.591.729

Fuente: CIA-World Factbook Central Intelligence Agency.

Elaborado por: La autora

3.5.1.4. Población activa

La fuerza laboral en Alemania es de 41.94 millones (2012) y la tasa de desempleo registrada en el 2012 es de 5.3%. Los indicadores de la Oficina de Estadísticas Federal de Alemania del 2012 indican claramente que las fuerzas trabajadoras que ocupa un mayor número de personas son las relacionadas en otras actividades de servicios no especificadas; seguidas de los que se dedican a financieros, empresariales, inmobiliarios y alquiler; así como los que se dedican a la industria en el sector de la energía.

3.5.1.5. Relaciones internacionales/regionales (organismos adscritos, acuerdos comerciales suscritos)

La República Federal de Alemania, establecida en 1949, es un país de Europa Central, miembro fundador de la Unión Europea y de organizaciones mundiales como la Organización Mundial de Comercio, la OTAN, la OCDE, entre otros. La República Federal es uno de los principales países industrializados del mundo y la mayor economía de mercado en Europa, está presente con sus misiones en el extranjero en más de 220 países, utilizando una amplia gama de medidas a nivel mundial para impulsar la participación de las empresas alemanas en el mercado exterior. La principal tarea del Ministerio de Relaciones Exteriores es trabajar en un marco en que la competencia y el comercio puedan desarrollarse en los mejores términos gracias a las negociaciones bilaterales y multilaterales que mantiene con múltiples organizaciones; especialmente en

los países donde las barreras de acceso al mercado extranjero son más difíciles para las empresas alemanas.

Desde 1951, Alemania ha estado en el centro de la integración europea y a partir de la reunificación alemana en 1990, ha ampliado sus responsabilidades y la posición central en los asuntos europeos y mundiales. El país es uno de los principales promotores para la conciencia ecológica en respuesta al cambio climático y el calentamiento global.

Alemania está presente en numerosas organizaciones y acuerdos internacionales, tales como: Asian Development Bank (ADB miembro no regional), African Development Bank (AFDB miembro no regional), Australia, Bank for International Settlements (BIS), Black Sea Economic Cooperation (BSEC observador), Council of the Baltic Sea States (CBSS observador), Convention on Biological Diversity (CBD), Comisión Europea (CE observador), European Organization for Nuclear Research (CERN observador), Euro-Atlantic Partnership Council (EAPC), European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), European Investment Bank (EIB), Economic and Monetary Union (EMU), European Space Agency (ESA), European Union (EU), Food and Agriculture Organization (FAO), Financial Action Task Force (FATF), G-20, G-5, G-7, G-8, G-10, Inter-American Development Bank (IADB), International Atomic Energy Agency (IAEA), International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), International Civil Aviation Organization (ICAO), International Code Council (ICC), International Criminal Court (ICCT signatario), Institute of Certified Records Managers (ICRM), International Development Association (IDA), International Energy Agency (IEA), International Fund for Agricultural Development (IFAD), International Finance Corporation (IFC), International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies (IFRC), International Labour Organization (ILO), International Monetary Fund (IMF), International Maritime Organization (IMO), International Mobile Satellite Organization (IMSO), Interpol, International Hydrographic Organization (IHO), International Oceanographic Commission (IOC), International Organization for Migration (IOM), Inter-Parliamentary Union (IPU), International Organization for Standardization (ISO), International Telecommunications Satellite Organization (ITSO), International Telecommunication Union (ITU), International Trade Union Confederation (ITUC), Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), North Atlantic Treaty Organization (NATO), Nuclear Energy Agency (NEA), Nuclear Suppliers Group (NSG), Organization of American States (OAS -

observador), Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), Organization for the Prohibition of Chemical Weapons (OPCW), Organization for Security and Co-operation in Europe (OSCE), Paris Club, Portland Cement Association (PCA), Schengen Convention, Secretaría de Estado de Cooperación Internacional (SECI - observador), Sistema de la Integración Centroamericana (SICA – observador), United Nations (UN), UN Security Council (temporal), African Union – United Nations Hybrid Operation in Darfur (UNAMID), United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO), United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR), United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), United Nations Interim Force in Lebanon (UNIFIL), United Nations Missions in Sudan (UNMIS), United Nations Mission in Liberia (UNMIL), United Nations Relief and Works Agency (UNRWA), World Tourism Organization (UNWTO), Unión Postal Universal (UPU), World Customs Organization (WCO), World Health Organization (WHO), World Intellectual Property Organization (WIPO), World Meteorological Organization (WMO), World Trade Organization (WTO), Zangger Committee (ZC)²⁵

3.5.2. Colonia

Es la cuarta ciudad más grande de Alemania, precedida por Berlín, Hamburgo y Múnich, y la más poblada dentro del Estado federado de Renania del Norte-Westfalia, aunque Düsseldorf es la capital del Estado.

²⁵ Oficina Comercial de Ecuador en Hamburgo

Figura No. 5
Distritos Cologne City



Fuente: Elke Wetzig

3.5.2.1. Economía

Como la ciudad más grande del Rin-Ruhr región metropolitana, Colonia beneficia de una gran estructura de mercado.²⁶ En la competencia por los factores de localización con Düsseldorf, la economía de la Colonia se basa principalmente en seguros y las industrias de los medios de comunicación²⁷ mientras que la ciudad es también un importante centro cultural y de investigación y el hogar de una serie de oficinas corporativas .

Entre las mayores empresas de medios de comunicación con sede en Colonia están Westdeutscher Rundfunk, RTL Television (con subsidiarias), n-tv, Deutschlandradio, Brainpool TV y editoriales como JP Bachem, Taschen, Tandem Verlag, y M. DuMont Schauberg. Varios grupos de medios de comunicación, las artes y agencias de comunicación, estudios de producción de televisión y las agencias estatales trabajan en parte con las instituciones culturales privadas y financiados por el gobierno. Entre las compañías de seguros con sede en Colonia son Centro, DEVK, DKV, Generali Deutschland, Gothaer, HDI Gerling y de la sede nacional de AXA Seguros y Zurich Financial Services .

²⁶Stadt-koeln.de Business Guide Colonia http://www.stadt-koeln.de/mediaasset/content/pdf80/cbg_2009_bfrei_deutsch.pdf

²⁷ Encyclopædia Britannica Online

Lufthansa, la aerolínea de bandera alemana, Lufthansa CityLine tienen sus principales oficinas corporativas en Colonia. El mayor empleador en Colonia es de Ford Europa, que tiene su sede europea y una fábrica en Niehl (Ford-Werke GmbH). Toyota Motorsport GmbH (TMG), Toyota equipo de automovilismo oficiales 's, responsable de los coches de rally de Toyota, y después de la Fórmula Uno coches, tiene sede y talleres en Colonia. Otras grandes empresas con sede en Colonia incluyen el Grupo REWE, TÜV Rheinland, Deutz AG y un número de Kölsch cervecerías. Colonia tiene la densidad más alta del país de pubs por habitante. Los tres mayores fábricas de cerveza Kölsch son Reissdorf, Gaffel y Früh.

Históricamente, Colonia siempre ha sido una importante ciudad comercial, con conexiones terrestres, aéreas y marítimas. La ciudad cuenta con cinco puertos del Rin, el segundo mayor puerto interior de Alemania y uno de los más grandes de Europa. Cologne- Bonn Airport es la terminal de carga segundo más grande de Alemania. En la actualidad, el recinto ferial de Colonia (Koelnmesse) se ubica como un lugar importante comercio de Europa feria con más de 50 ferias comerciales y otros grandes eventos culturales y deportivos.²⁸

3.5.3. Oferta

A continuación se muestra la oferta mundial en referencia a la partida 2008999000, la cual será utilizada para la exportación de la pulpa de guanábana que es la de “frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservas”

Tabla No. 14

Oferta mundial (2008999000)

Año	Cantidad (toneladas)
2009	973.856
2010	1.075.040
2011	1.223.203
2012	1.240.563

Fuente: Trade map

²⁸ <http://www.cologne.de/>

3.5.3.1. Oferta del Ecuador

La oferta del Ecuador en relación a la partida 2008999000 muestra una ligera tendencia a la baja.

Tabla No. 15

Oferta del Ecuador

Año	Cantidad (toneladas)
2009	23.011
2010	25.865
2011	25.130
2012	21.466
2013	21.253

Fuente: Banco central del Ecuador

3.5.3.2. Proyección de la oferta

Para la proyección de las exportaciones ha tomado la tasa de variación, la cual es de - 1,67%.

Tabla No. 16

Proyección de la oferta

Año	Cantidad (toneladas)
2014	20918,31
2015	20588,88
2016	20264,65
2017	19945,52
2018	19631,42

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La autora

3.5.4. Análisis de la demanda

En relación a la demanda se consideraran las importaciones desde Alemania, en relación a la partida 2008999000, la cual será utilizada para la exportación de la pulpa de guanábana que es la de “frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservas”

Tabla No. 17

Importaciones de Alemania

Año	Toneladas	Colonia (1,22%)
2009	114.306	1394,53
2010	112.554	1373,15
2011	115.562	1409,85
2012	99.902	1218,80
2013	101.186	1234,46

Fuente: http://www.trademap.org/tm_light/Country_SelProductCountry_TS.aspx

3.5.4.1. Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda se utilizó la tasa de variación promedio la cual es de -2,78%.

Tabla No. 18

Proyección de la demanda

Año	Toneladas	Colonia (1,22%)
2014	99897,32	1218,7474
2015	98625,06	1203,2257
2016	97369,00	1187,9018
2017	96128,94	1172,773
2018	94904,67	1157,8369

Fuente: Tabla No. 17

3.5.4.2. Consumo nacional aparente

En la siguiente tabla se encuentra el consumo nacional aparente, mismo que está dado por la producción nacional más las importaciones y menos las exportaciones.

Tabla No. 19
Consumo nacional aparente

Año	CNA	Producción	Importaciones	Exportaciones
2009	119462,52	48127,52	114.306	42.971
2010	118387,10	50703,10	112.554	44.870
2011	122231,04	54305,04	115.562	47.636
2012	105164,60	49117,60	99.902	43.855
2013	106102,23	49609,23	101.186	44.693

Fuente: Trade map, Tabla No. 17

Elaborado por: La autora

3.5.4.3. Demanda insatisfecha en Colonia – Alemania

La población de Alemania es de 81.890.000 habitantes y la de Colonia es de 1.001.000, es decir que la misma representa el 1,22%.

Tabla No. 20
Demanda Insatisfecha

Año	CNA	Colonia (1,22%)
2009	119462,52	1457,44
2010	118387,10	1444,32
2011	122231,04	1491,22
2012	105164,60	1283,01
2013	106102,23	1294,45

Fuente: Tabla No. 19

Elaborado por: La autora

3.5.4.4. Proyección de la demanda insatisfecha de Colonia – Alemania

Para la proyección de la demanda se utilizó la tasa de variación promedio que es de -2,78%.

Tabla No. 21

Proyección de la demanda insatisfecha

Año	Colonia (1,22%)
2014	1259,43
2015	1225,37
2016	1192,23
2017	1159,98
2018	1128,60

Fuente: Tabla No. 20

Elaborado por: La autora

3.5.5. Consumo per cápita

Para calcular el consumo per cápita se dividirá el consumo nacional aparente (demanda insatisfecha) para el número total de habitantes de colonia que es de 1001000 habitantes

$$CP = \frac{CNA}{\text{Número de habitantes}}$$
$$CP = \frac{1259,43}{1001000}$$
$$CP = 0,00125818 \text{ Toneladas}$$

Es decir que el consumo per cápita en Colonia, considerando que cada tonelada tiene 1000 kilogramos es de 1,25 kilogramos.

3.5.6. Análisis de la comercialización

La comercialización se la realizará a través de la empresa contactada por el Taller Artesanal Tierra Linda, la cual se llama Schullermarkt, cuya dirección es Große Sortillienstraße 22, 28199, su teléfono es 40 421 3229800, la misma que ofrece comprar la cantidad mensual mínima de una tonelada de pulpa de guanábana en términos FOB.

CAPITULO IV

4. Propuesta: Plan de exportación de pulpa de guanábana simple congelada del Taller Artesanal Tierra Linda, del cantón Píllaro de la Provincia de Tungurahua, hacia la ciudad de Colonia – Alemania, para el periodo 2014-2018.

El presente plan de exportación describirá, analizará y planificará detalladamente los procesos de exportación que el Taller Artesanal Tierra Linda debe desarrollar para que se puedan llevar a cabo las actividades de exportación y determinará su factibilidad en el ámbito financiero.

4.1. Partida arancelaria

La partida arancelaria que se utilizará corresponde a “frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservas” que corresponde a la 2008 y específicamente para la pulpa de guanábana se utilizará la 2008999000.

Figura No. 6
Partida arancelaria

Nandina	Descripción	Tipo Partida	Unidad Medida	Perecible	Autorización para Importar	Autorización para Exportar
2008990000	LOS DEMÁS:	CAPITULO		NO	Habilitada	Habilitada
2008992000	PAPAYAS	SUBPARTIDA	KILOGRAMO NETO/LIQUIDO(kg)	NO	Habilitada	Habilitada
2008993000	MANGOS	SUBPARTIDA	KILOGRAMO NETO/LIQUIDO(kg)	NO	Habilitada	Habilitada
2008999000	LOS DEMÁS	SUBPARTIDA	KILOGRAMO NETO/LIQUIDO(kg)	NO	Habilitada	Habilitada

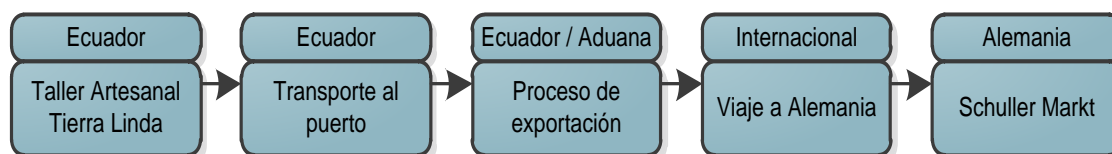
Fuente: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/comercio/consultaNomenclaturaNandina.jsp

4.2. Esquema básico de exportación propuesto

El plan se delinearé de manera flexible, de tal forma que se puedan realizar cambios futuros y adaptarlo a la realidad del país, o para la exportación de productos similares. Se debe tener en cuenta que se realiza una exportación indirecta, ya que el producto del Taller Artesanal Tierra Linda lo comercializará la empresa Schuller Markt y la misma pondrá su marca en el producto, por lo tanto usará sus propios canales de distribución y todo lo concerniente a lo que refiere a la publicidad.

Figura No. 7

Esquema básico de exportación propuesto



Elaborado por: La autora

4.3. Requisitos y documentos para exportar

4.3.1. Registro único de contribuyentes (RUC)

El Taller Artesanal Tierra Linda deberá tener el RUC debidamente actualizado en el SRI (Servicio de Rentas Internas), estar catalogada como exportadora en estado activo y con autorizaciones vigentes para: Emitir facturas o comprobantes de venta, y, guías de remisión.

4.3.2. Certificado digital

Para poder exportar el Taller Artesanal Tierra Linda deberá adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:²⁹

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

4.3.2.1. Certificado digital – Banco Central del Ecuador

A continuación se presentan los trámites para obtener el certificado digital en el Banco Central del Ecuador.

²⁹ http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

- **Solicitar el certificado digital.**

Antes de iniciar su solicitud, se deberá tener los documentos escaneados en formato PDF, (tamaño menor o igual a 1Mb y legibles), que requerirá subir para el registro, entre estos:³⁰

- Conocer el número de RUC de la empresa.
- Copia de Cédula o pasaporte a Color.
- Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad).
- Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal.
- Autorización firmada por el Representante Legal. (En caso de subrogación o delegación, adjuntar el oficio de encargo o delegación) Importante: Para el día en que realice el pago, traer esta autorización en formato impreso.

³⁰ <http://www.eci.bce.ec/web/guest/solicitud-de-certificado1>

Figura No. 8

Autorización firmada por el Representante Legal

LOGOTIPO EMPRESARIAL		
Ciudad, fecha No. de oficio		
Ingeniero Hernán González López Director de la Entidad de Certificación de Información BANCO CENTRAL DEL ECUADOR Presente		
Asunto: Autorización de Certificados Digitales para funcionarios de (Nombre Entidad)		
De mi consideración:		
En mi calidad de Representante Legal de (Nombre Entidad), solicito a usted la emisión de los certificados digitales de Firma Electrónica para los siguientes funcionarios de esta institución:		
#	Titular	Cargo
1		
2		
.		
.		
Persona de contacto: <i>Nombre:</i> <i>Teléfono:</i> <i>Correo electrónico:</i>		
Atentamente,		
<hr/>		
Nombre Representante Legal		

Fuente: <https://www.eci.bce.ec/solicitud-de-certificado-requisitos;jsessionid=bff65b5e7adfd1f095df3775c3ed>

Registro de la empresa

Para esto se deberá registrar a la empresa en la página:
<http://www.eci.bce.ec/web/guest/registro-empresa-u-organizacion>.

Figura No. 9
Registro de la empresa

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://www.eci.bce.ec/web/guest/registro-empresa-u-organizacion>. The page header includes the logo of the Banco Central del Ecuador and the text 'CERTIFICACIÓN ELE BANCO'. The navigation menu contains: Inicio, Quienes Somos, Marco Normativo, Firma Electrónica, Servicios Relacionados, and Centro de Descargas.

The main content area is titled 'Registro de Empresa' and contains the following sections:

- Información Empresa:** Includes fields for *Tipo de Empresa (PUBLICA or PRIVADAS), *RUC, *Razón Social, *Actividad Económica (dropdown), *Dirección, *Teléfono (with extension and example number: 032572522 / 0992825850), Fax, *Provincia, and *Ciudad. There are 'Eliminar' and 'Agregar' buttons.
- Información Representante:** Includes fields for *Representante Legal - Nombres Completos, *Representante Legal - Tipo de Identificación (dropdown), and *Correo Electrónico. There are 'Eliminar' and 'Agregar' buttons.
- Para fines internos de validación:** Includes a note: 'Responda las preguntas de validación que ingreso al momento del registro de la solicitud.' and two dropdown menus for *Pregunta 1 and *Pregunta 2.
- Información Contacto:** Includes fields for Contacto - Nombres Completos, Contacto - Teléfono (with example number: 032572522 / 0992825850), and Contacto - Correo Electrónico.
- Requisitos (Solo archivos PDF de tamaño menor o igual a 1Mb):** A table with three rows for document uploads:

*Copia del RUC de la Empresa	Seleccionar archivo	Ningún archi...seleccionado	Limpiar
*Copia del Nombramiento del Representante Legal	Seleccionar archivo	Ningún archi...seleccionado	Limpiar
*Copia a color cédula o pasaporte del Representante Legal	Seleccionar archivo	Ningún archi...seleccionado	Limpiar

A 'Subir Archivos' button is located below the table.

At the bottom, there is a checkbox: 'Toda la información contenida en este formulario es real y autorizo a la ECIBCE que verifique la misma'. Below it, a note says: 'Por favor llene todos los campos que contienen el asterisco (*)'. There are buttons for 'Registrar', 'Cancelar', and 'Ayuda'.

Footer: TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Fuente: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/solicitud-de-certificado1>

Después de la aprobación la firma electrónica, la misma puede ser contenida de algunas formas y en algunos dispositivos, los cuales manejan tarifas diferenciadas, la empresa podrá elegir entre uno de los siguientes dispositivos.

TOKEN (Es un dispositivo criptográfico USB, donde se almacena su certificado digital de forma segura) - vigencia 2 años

Tabla No. 22
Tarifa – TOKEN

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (token)	\$ 30,00 + IVA
Dispositivo Portable Seguro - Token	\$ 35,00 + IVA
TOTAL	\$ 65,00 + IVA
Renovación del Certificado (válido por 2 años)	\$ 20,00 + IVA

Fuente: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas2>

HSM (Hardware Security Module, es un dispositivo criptográfico ideal para altos volúmenes de transacciones, ejemplo: facturación electrónica) - vigencia 3 años

Tabla No. 23
Tarifa – HSM

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (HSM)	\$ 90,00 + IVA
HSM - Puede adquirir a distribuidores locales	-----
Renovación del Certificado (válido por 3 años)	\$ 90,00 + IVA

Fuente: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas2>

ARCHIVO (Es un certificado estándar x.509 en formato p12, que puede ser integrado en cualquier sistema operativo) - vigencia 1 año.

Tabla No. 24
Tarifa – Archivo

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (Archivo)	\$ 20,00 + IVA
TOTAL	\$ 20,00 + IVA
Renovación del Certificado (válido por 1 año)	\$ 15,00 + IVA

Fuente: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas2>

ROAMING (Certificado almacenado de forma segura en servidores de la ECIBCE, que le permite realizar operaciones mediante el uso del applet publicado por la ECIBCE-ROAMING o un aplicativo opcional llamado ESP) - vigencia 2 años

Tabla No. 25
Tarifa – ROAMING

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (Roaming)	\$ 30,00 + IVA
TOTAL	\$ 30,00 + IVA
Renovación del Certificado (válido por 2 años)	\$ 20,00 + IVA

Fuente: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas2>

4.3.2.2. Certificado digital – Security Data

Además de la opción del Banco Central del Ecuador, el Taller podrá obtener su certificado digital a través de Security Data que es una Entidad Certificadora de firma electrónica y servicios relacionados autorizada por el CONATEL según la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos.³¹

³¹ <http://www.securitydata.net.ec/>

A continuación se muestran los requisitos que se deberá presentar:

- 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) de la empresa en caso de Disponerlo.
- Original o copia certificada y legible del nombramiento del representante legal (se acepta nombramientos con un mínimo de vigencia de 1 mes). adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías (debe tener al menos un mes de vigencia) u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
- Original de la Autorización firmada por el representante legal.
- 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.

4.3.3. Registro en ecuapass

Ecuapass es un punto de acceso virtual, donde se pueden desarrollar los trámites de autorización para la exportación o importación, sin la necesidad de visitar de manera presencial las instituciones gubernamentales que regulan el comercio exterior.³²

Entre sus principales beneficios se tienen:

- Envío y recepción electrónica de información electrónica desde y hacia las entidades públicas.
- Aumenta la eficiencia en los procesos.
- Reducción en los tiempos totales de importación y exportación.
- Seguridad de información (uso de identificación única de certificado digital)
- Declarantes y entidades públicas o privadas pueden conocer el estado de los trámites.

³² Adunas del Ecuador

- Disponibilidad inmediata de registros entre las instituciones públicas involucradas
- Eliminación de la inconsistencia de la información

El Taller Artesanal Tierra Linda deberá registre en ECUAPASS, para esto deberá seguir los siguientes pasos:³³

1. Ingresar al portal de Ecuapass, introduciendo la siguiente dirección:
(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>).

Figura No. 10
Portal de Ecuapass

Fuente:<https://portal.aduana.gob.ec/>

³³ <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

2. Hacer click en el link “solicitud de uso”.

Figura No. 11
Solicitud de uso



The image shows a web browser window with the address bar displaying <https://portal.aduana.gob.ec>. The page features the ECUAPASS logo, which includes a stylized bird and the text "A un clic de la Aduana". Below the logo, there is a language selection dropdown menu currently set to "ESPAÑOL". Underneath are two input fields labeled "ID. USUARIO" and "CONTRASEÑA". To the right of these fields is a vertical yellow graphic of an airplane. Below the input fields, there is a "Certificado" button with a gold seal icon and a black "INICIAR SESION" button. At the bottom, there is a link for "Solicitud del uso" and a text link "Buscar ID/Reinicio de clave".

Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec/>

3. A continuación se desplazará la siguiente página, en la cual se deberá Crear usuario y contraseña, llenando datos como:

- Ruc
- Razón Social
- Dirección de la empresa
- Teléfono de la empresa
- Información del representante legal

Figura No. 12
Crear usuario y contraseña

<https://portal.aduana.gob.ec>
OCE _____ | Buzon Electro

Trámites Operativos Servicios Informativos Soporte al Cliente

Solicitud del uso (Representante)

Información de empresa

RUC empresa:
 Razon Social:
 Direccion de empresa:
 Telefono empresa:

Información de representante

ID.usuario:
 Doc. Identificacion:
 Nombre Usuario:
 Contraseña: Confirmacion de Contraseña:
 Preguntas de Clave1: Respuesta de Clave1:
 Preguntas de Clave2: Respuesta de Clave2:
 Preguntas de Clave3: Respuesta de Clave3:
 Provincia: Ciudad:
 Direccion:
 Telefono1: Telefono2:
 Celular: MOVISTAR Fax:
 Correo Electronico:
 Confirmacion de correo electronico:
 Posicion: REPRESENTANTES SENAE Correo Electronico:
 Recibir mensaje SMS: Recibir No recibir

Tipo de OCEs: AGENTE DE ADUANA

No	Codigo de OCEs	En el informe se clasifican	Solicitar nuevo codigo
1	16938975	IMP/EXPORTADOR	EMISION

Identificacion unica de certificado digital:

<input type="checkbox"/>	Nombre del archivo	Tamaño del archivo
<input type="checkbox"/>		KByte

Tamaño total de archivo :

Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec/>

4. El representante deberá ingresar la información de firma digital, eligiendo según la ubicación de certificación como se muestra en la figura a continuación:

Figura No. 13

Ingresar la identificación única de certificado digital



Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec/>

5. Se procede a aceptar las políticas de uso para poder continuar, que es el contrato que normará las relaciones que se realizan a través de Ecuapass.

Figura No. 14

Ingresar la identificación única de certificado digital



Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec/>

6. A continuación ya se podrá acceder al portal Ecuapass y dirigirse al módulo de ventanilla única.

Figura No. 15
Ingresar a ventanilla única



Fuente: <https://portal.aduana.gob.ec/>

Aquí se podrá:

1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica

4.3.4. Proceso de exportación

El Taller Artesanal Tierra Linda deberá iniciar con la transmisión electrónica de una declaración aduanera de exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del Taller Artesanal Tierra Linda.

Los datos que se consignarán en la DAE son:³⁴

- 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: datos específicos

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

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

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de aforo documental
- Canal de aforo físico intrusivo
- Canal de aforo automático

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

En el caso del canal de aforo documental se 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

³⁴ http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

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

4.3.5. Documentos para exportar

Los documentos requeridos para exportar son los siguientes:

Factura proforma

Generalmente se utilizan hojas con membrete para confeccionarla; la descripción debe ser lo más detallada posible y los datos que debe contener son los siguientes:

- Datos del Exportador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- Factura Pro Forma No
- Fecha y lugar de emisión
- Datos del Importador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario Precio total
- Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm.
- Plazo de validez.
- Firma del exportador.

Figura No. 16
Modelo de factura proforma

FACTURA PROFORMA / PROFORMA INVOICE				
REMITENTE				
Empresa:				
Contacto:				
Dirección:				
Teléfono:				
DESTINATARIO				
Empresa:				
Contacto:				
Dirección (incluir código postal):				
Teléfono:				
Guía n°				
ítem	Descripción detallada de los bienes ítem x ítem (Evitar colocar no de artículo)	Cantidad por unidad	Valor unitario en \$	Valor total en \$
Total piezas:		Total		
Peso total:				
<p>“nombre de la empresa” certifica que la información declarada en esta factura proforma es verdadera y correcta y que los contenidos de este envío corresponden a los declarados en esta factura proforma.</p> <p>“nombre de la empresa” autoriza a DHL a ejecutar cualquier documento adicional necesario para la exportación de la mercadería aquí declarada.</p> <p>“nombre de la empresa” hereby certify that the information on this invoice is true and correct and that the contents of this shipment are as slated above.</p> <p>“nombre de la empresa” do hereby authorize DHL Corporation lo execute any additional documents necessary for the export of merchandise described herein on my/our behalf.</p> <p>Firma _____ Fecha _____</p> <p>Aclaración _____</p>				

Fuente: adexdatatrade.com

Elaborado por: La autora

Factura comercial:

Es emitida por el exportador, y contiene:

- Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.
- Los detalles técnicos de la mercadería
- Fecha y lugar de emisión
- La unidad de medida
- Cantidad de unidades que se están facturando
- Precio unitario y total de venta
- Moneda de venta,
- Condición de venta,
- Forma y plazos de pagos,
- Peso bruto y neto,
- Marca,
- Número de bultos que contiene la mercadería y
- Medio de transporte
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

Figura No. 17
Modelo de factura comercial

EMPRESA EXPORTADORA:							
Dirección:							
Teléfono / Fax:							
E-mail :							
Señores		Nombre de Contacto:					
EMPRESA IMPORTADORA:							
Dirección:		Nuestra referencia:					
Atención		N° Cliente:					
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N° 001		N° de Orden de pedido:					
La mercancía ha sido enviada en: transporte terrestre		Fecha					
Dimensiones Embalaje:							
Grossweight (peso Bruto):							
Netweight (Peso) Neto:							
Marks (marcas): N/A							
Vía:							
Made in Ecuador							
Ítem	Cantidad	Unid	Descripción de mercaderías	Partida arancelaria	Moneda	Precio Unitario	Precio total
INCOTERM: FOB				TOTAL FACTURADO			

Fuente: adexdatatrade.com

Elaborado por: La autora

Carta de porte:

Es el documento más importante en la carga terrestre dado que cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo, es decir que concede la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo; por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre, y en el figuran los siguientes datos:

- Exportador.
- Consignatario.
- Importador.
- Lugar y fecha de emisión.
- Detalle de la carga: peso, cantidad, volumen, bultos, descripción.
- Flete, si es pagado o pagadero en destino y monto.
- Ruta y plazo del transporte.
- Marcas y números.
- Aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador.
- Formalidades para el despacho de la mercadería.
- Declaración del valor de la mercadería.
- Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)
- De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

Figura No. 18
Modelo de carta de porte

CARTA DE PORTE					
ORIGEN:				DESTINO:	
REMITENTE			CONSIGNATARIO		
CALLE Y NUMERO			CALLE Y NÚMERO		
RFC		E-MAIL		RFC	
CONTACTO		TELÉFONO		CONTACTO	
FACTURAR A (SI ES DIFERENTE AL CLIENTE ESPECIFIQUE):			NÚMERO DE R.F.C.		
CALLE Y NUMERO:			CONTACTO PAGO		E-MAIL
CIUDAD:		ESTADO		NÚMERO DE CLIENTE	
NUMERO DE PIEZAS	TIPO DE EMBALAJE	CONTENIDO GENÉRICO DECLARADO POR EL REMITENTE NUEVO O USADO		PESO BRUTO	VOLUMEN EN M³
INFORMACIÓN ADICIONAL PRIMERA VENTA					
MERCANCÍA NACIONAL:		SI ()	NO ()	VALOR TOTAL DECLARADO POR PARTE DEL CLIENTE:	
DE IMPORTACIÓN:		SI ()	NO ()	0,00	
RECIBIDO EL EMBARQUE POR.....:			SE PAGARÁ A LOS 15 DÍAS FECHA FACTURA EN UNA SOLA EXHIBICIÓN		
NOMBRE	FECHA	FIRMA		TARIFA DE SERVICIOS BÁSICOS	
				FLETE	\$0,00
				TOTAL DE OTROS	\$0,00
				SUB-TOTAL	\$0,00
SERVICIOS COMPLEMENTARIOS				IVA DE % (según sea el caso)	\$0,00
PREEXPEDICIÓN	0,00	EMBALAJE	0,00	TOTAL DE FLETE Y OTROS	\$0,00
PREVIA CITA	0,00	KILOMETRAJE	0,00	SEGURO OPCIONAL	\$0,00
				IVA DEL SEGURO %	\$0,00
ALMACENAJE	0,00	CAMBIO PALLET / REPALETIZADO		TOTAL DEL SEGURO MAS IVA	\$0,00
DEVOLUCIÓN A ORIGEN	0,00		0,00	GRAN TOTAL A FACTURAR	\$0,00
CANTIDAD CON LETRA:					
FECHA COMPROMISO DE ENTREGA:					
EL REMITENTE ACEPTA LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES ESTABLECIDAS EN EL PRESENTE DOCUMENTO					
POR EL REMITENTE			ENTREGA EN DESTINO		
NOMBRE :			NOMBRE:	FIRMA:	
FECHA			FECHA Y HORA DE RECEPCIÓN :		
	FIRMA		OBSERVACIONES CLIENTE:		

Fuente: adexdatatrade.com

Elaborado por: La autora

Lista de Empaque - Packing List

Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

- Datos del exportador.
- Datos del importador.
- Marcas y números de los bultos.
- Lugar y fecha de emisión.
- Modo de embarque
- Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.
- Total de los pesos brutos y netos.
- Tipo de embalaje.
- Firma y sello del exportador.

Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo éste factor de la naturaleza de las mercaderías.

Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercadería.

Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.

Figura No. 19
Lista de empaque - Packing list

ÍTEM	CAJAS	DESCRIPCIÓN	P. BRUTO	P. NETO	M3	CAJAS
<u>OBSERVACIONES:</u>						

Fuente: adexdatatrade.com

Elaborado por: La autora

Certificados de calidad para conservas alimenticias

Este certificado ya lo tiene Taller Artesanal Tierra Linda, el mismo se lo utiliza tanto para exportar como para la comercialización interna, lo otorga el INEN y tiene por objeto establecer el contenido de plomo en conservas vegetales.

4.4. Régimen aduanero

El régimen que aplica para la pulpa de guanábana es el régimen de consumo, pues como ya se revisó en el marco teórico, es el régimen por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior. En este caso la pulpa de guanábana será para su consumo definitivo en Colonia – Alemania.

4.5. Elección de la forma de pago

En los contratos comerciales se establecen condiciones de entrega de las mercancías, forma de pago, garantías, seguros, reparto de costos y riesgos del transporte entre las partes, la mayoría de transacciones se efectúan mediante el pago contra presentación de documentos o pago documentario.

Las formas de pago más convenientes para el tipo de producto y considerando que ambas empresas tiene un alto grado de seriedad son:

Pago a la vista.- El comprador recibe la factura del vendedor y paga por adelantado o en la fecha convenida, sin más formalidades;

Pago por documentos.- Este es un sistema muy utilizado, pues los documentos que existen de por medio entre exportador e importador, constituyen la base que evidencia la exportación, o sirve como prueba de que la exportación ha sido ya efectuada.

Y por último en esta investigación se destaca la utilización de la carta de crédito o crédito documentario que es uno de los métodos más utilizados, conocidos y convenientes.

Crédito documentario.- Las posibilidades de que el importador rechace la mercadería o no quiera pagar es mínima o inexistente con esta modalidad de pago: crédito documentario, ya que no deja esta libertad al comprador, porque no dispone más del monto de la transacción que ha sido bloqueado por el Banco del importador.

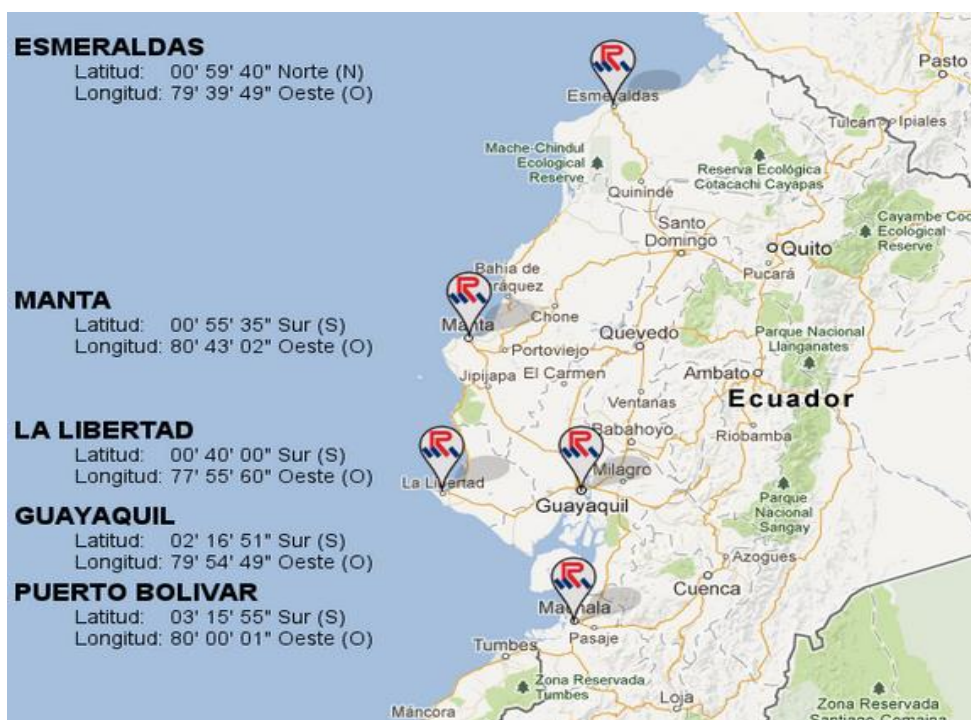
Procedimiento.- Un Banco del Exterior a nombre y cuenta del importador emite una obligación de pago en favor del exportador a través de un Banco Corresponsal, una vez que se hayan cumplido todas y cada una de las condiciones estipuladas en dicha carta de crédito.

Por lo tanto se recomienda al Taller Artesanal Tierra Linda utilizar el crédito documentario el mismo que presta muchas facilidades y seguridad de pago, pues las posibilidades de que el importador en Alemania rechace la mercadería o no quiera pagar es mínima con el crédito documentario, ya que no deja esta libertad al comprador, porque no dispone más del monto de la transacción que ha sido bloqueado por el Banco del importador.

4.6. Elección del puerto

Para la selección del puerto considerando que todos los trámites se los realiza través de internet y que no hay mayor diferencia en los trámites de exportación se elegirá el puerto considerando la distancia, a continuación se muestran los puertos del Ecuador

Figura No. 20
Puertos en Ecuador



Fuente: http://www.remar.com.ec/remar/es/Puertos_/Puertos%20de%20Ecuador

Distancias a los principales puertos:

Píllaro – Manta: 388 km

Píllaro – Guayaquil: 296 km

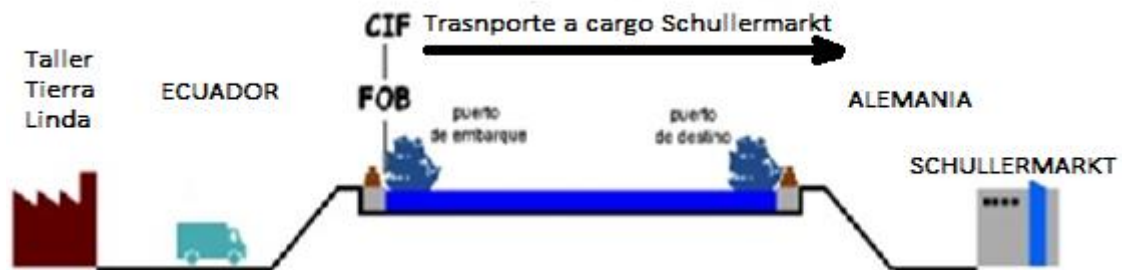
Píllaro – Esmeraldas: 377 km

Por lo que el Taller Artesanal Tierra Linda deberá elegir al puerto de Guayaquil para la exportación, el flete se demorará aproximadamente 5 horas y media, en llegar al mismo, y desde ahí partirá al puerto destino que será Colonia.

4.7. Incoterms

El incoterm a utilizar es FOB (Free On Board o Franco a bordo) es decir que el taller Tierra Linda entregará la pulpa sobre el buque, en el puerto de Guayaquil.

Figura No. 21
Incoterms



Elaborado por: La autora

4.8. Aranceles

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional. Solo se pagará el impuesto FONDINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) que es del 0,5%.

El pleno del Parlamento Europeo (PE) renovó el Sistema de Preferencias Arancelarias (SGP Plus), esto confirma que los exportadores ecuatorianos seguirán beneficiándose de este Sistema hasta diciembre de 2014.³⁵

4.9. Requisitos logísticos.

Entre los requisitos logísticos para poder exportar el producto se encuentran:

- Refrigeración

Este producto requiere refrigeración.

- Envase

El tipo de embalaje que generalmente se ocupa para exportar este producto es a través de un tambor metálico con el producto empacado en doble bolsa de polietileno calibre 2 y el peso de cada unidad es de 200 kilogramos.

4.10. Estudio financiero

El estudio financiero busca dar una idea de cómo estarán estructurados los principales costos y las inversiones necesarias que se tendrá que realizar para la realización de la exportación de la pulpa de guanábana, basados en los datos obtenidos previamente.

4.10.1. Inversiones para las exportaciones de pulpa de guanábana

Las inversiones se las ha dividido en tres: Inversión fija, intangible y en capital de trabajo, en el cual se desglosa en costos, gastos administrativos y gastos venta necesarios para producir una tonelada de pulpa de guanábana mensual que requiere la empresa Shullermarkt.

³⁵ <http://comercioexterior.gob.ec/ecuador-logro-objetivo-sistema-de-preferencias-arancelarias-sgp-plus-hasta-el-2014/>

Tabla No. 26
Matriz de Inversiones

INVERSIÓN FIJA	Cantidad	Valor	Total
<u>Maquinaria</u>			
Caldero	1	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00
Marmita	1	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
Pulper de extracción	1	\$ 2.700,00	\$ 2.700,00
Pulper de refinación	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Envasadora	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Pasteurizadora	1	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00
Bascula	2	\$ 300,00	\$ 600,00
<u>Muebles de Oficina</u>	-	\$ 460,00	\$ 460,00
<u>Equipo de cómputo</u>	-	\$ 800,00	\$ 800,00
INVERSIÓN FIJA TOTAL			\$ 17.860,00
Intangibles			
Firma digital			\$ 72,80
Renovación de certificado digital			\$ 67,20
INVERSIÓN INTANGIBLE TOTAL			\$ 140,00
CAPITAL DE TRABAJO			
Materia Prima			
Guanábana (toneladas)	1,250	\$ 450,00	\$ 562,50
Materiales Directos			
Bolsas de polietileno	10	\$ 28,00	\$ 280,00
Tambor 200kg	5	\$ 45,00	\$ 225,00
Mano de Obra			
Obrero 1			\$ 402,79
Obrero 2			\$ 402,79
Costos Indirectos de fabricación			
Energía Eléctrica			\$ 70,00
Mantenimiento			\$ 100,00
Gasto Administrativo			

Sueldos			\$ 1.378,27
Servicios Básicos			\$ 15,00
Gasto de Ventas			
Sueldos			\$ 689,13
Servicios Básicos			\$ 15,00
Transporte al puerto			\$ 180,00
Agente trámite aduanero			\$ 150,00
Total capital de trabajo			\$ 4.470,47
Total de la inversión			\$ 22.470,47

Fuente: Investigación

Elaborado por: La autora

4.10.2. Costos

A los costos de los clasificará en costos fijos y variables, considerando que los costos fijos no se afectan por las unidades producidas de producto y que los costos variables están relacionados directamente a la producción de la empresa.

Tabla No. 27
Matriz de costos y gastos (anual)

Detalle	Cantidad	Valor Dólares	Total
Materia Prima			\$ 6.750,00
Guanábana (toneladas)	15,00	\$ 450,00	
Materiales Directos			\$ 6.060,00
Bolsas de polietileno	120	\$ 28,00	
Tambor 200kg	60	\$ 45,00	
Mano de Obra			\$ 9.666,88
Obrero 1		\$ 4.833,44	
Obrero 2		\$ 4.833,44	
Costos Indirectos de fabricación			\$ 3.934,00
Depreciación		\$ 1.866,00	
Amortización		\$ 28,00	
Energía Eléctrica		\$ 840,00	
Mantenimiento		\$ 1.200,00	
Gasto Administrativo			\$ 16.719,20
Sueldos		\$ 16.539,20	
Servicios Básicos		\$ 180,00	
Gasto de Ventas			\$ 12.409,60
Sueldos		\$ 8.269,60	
Servicios Básicos		\$ 180,00	
Transporte al puerto		\$ 2.160,00	
Agente trámite aduanero		\$ 1.800,00	
Egresos Anuales			\$ 55.539,68

Fuente: Investigación

Elaborado por: La autora

4.10.2.1. Costo y gastos (Fijo – Variable)

A continuación se muestra la clasificación de los costos y gastos de la empresa en relación a su naturaleza fija o variable.

Tabla No. 28
Matriz de costos y gastos (fijo – variable)

Detalle	Fijo	Variable	Total
Materia Prima			\$ 6.750,00
Guanábana (toneladas)		\$ 6.750,00	
Materiales Directos			\$ 6.060,00
Bolsas de polietileno		\$ 3.360,00	
Tambor 200kg		\$ 2.700,00	
Mano de Obra			\$ 9.666,88
Obrero 1	\$ 4.833,44		
Obrero 2	\$ 4.833,44		
Costos Indirectos de fabricación			\$ 3.934,00
Depreciación	\$ 1.866,00		
Amortización	\$ 28,00		
Energía Eléctrica		\$ 840,00	
Mantenimiento	\$ 1.200,00		
Gasto Administrativo			\$ 16.719,20
Sueldos	\$ 16.539,20		
Servicios Básicos	\$ 180,00		
Gasto de Ventas			\$ 12.409,60
Sueldos	\$ 8.269,60		
Servicios Básicos	\$ 180,00		
Transporte al puerto	\$ 2.160,00		
Agente trámite aduanero	\$ 1.800,00		
Egresos Anuales	\$ 41.889,68	\$ 13.650,00	\$ 55.539,68

Fuente: Investigación

Elaborado por: La autora

4.10.2.1. Costo de producción

El costo de producción está compuesto por la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación y esta relacionadas directamente al producto.

Tabla No. 29
Costo de producción

Materia prima	\$ 6.750,00
Materiales directos	\$ 6.060,00
Mano de obra	\$ 9.666,88
Costos indirectos	\$ 3.934,00
Total	\$ 26.410,88

Fuente: Tabla No. 18

Elaborado por: La autora

4.10.3. Calculo de los ingresos.

Se ha considerado que la producción de la empresa será de 1 tonelada, la cual será adquirida por la empresa Schullermarkt, al precio de \$ 5200 en términos FOB.

Ventas anuales: 12 toneladas x \$ 5200 = \$ 62.400,00

Los ingresos se proyectaran considerando un incremento en la producción del 5%, considerando el crecimiento de la empresa en promedio en los últimos años según el gerente de la misma, considerando además que apenas se satisfará el 0,95% de la demanda insatisfecha, pues se venderán 12 toneladas y la demanda por cubrir es de 1259,43 toneladas ($12 \cdot 100 / 1259,43$).

Para la proyección se utilizó el método del monto, a continuación se encuentra la fórmula:

$$Vf = Va(1 + r)^n$$

Dónde:

Vf = valor futuro

Va = valor actual

r = tasa de proyección (crecimiento poblacional)

n = tiempo

$$\text{Año 2015} = \text{Año 2014}(1 + 0,05)^1$$

$$\text{Año 2015} = \$ 62.400,00 (1,05)^1$$

$$\text{Año 2015} \$ 65.520,00$$

$$\text{Año 2016} = \text{Año 2014}(1 + 0,05)^2$$

$$\text{Año 2016} = \$ 62.400,00 (1,05)^2$$

$$\text{Año 2016} = \$ 68.796,00$$

$$\text{Año 2017} = \text{Año 2014}(1 + 0,05)^3$$

$$\text{Año 2017} = \$ 62.400,00 (1,05)^3$$

$$\text{Año 2017} = \$ 72.235,80$$

$$\text{Año 2018} = \text{Año 2014}(1 + 0,05)^4$$

$$\text{Año 2018} = \$ 62.400,00 (1,05)^4$$

$$\text{Año 2018} = \$ 75.847,59$$

Tabla No. 30

Ingresos proyectados

AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	\$ 62.400,00	\$ 65.520,00	\$ 68.796,00	\$ 72.235,80	\$ 75.847,59

Fuente: Investigación

Elaborado por: La autora

4.10.4. Estado de resultados

Tabla No. 31
Estado de resultados

Años	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 62.400,00	\$ 65.520,00	\$ 68.796,00	\$ 72.235,80	\$ 75.847,59
Valor de salvamento					\$ 8.530,00
Costo de Producción	\$ 26.410,88	\$ 27.731,42	\$ 29.118,00	\$ 30.573,89	\$ 32.102,59
Utilidad Bruta	\$ 35.989,12	\$ 37.788,58	\$ 39.678,00	\$ 41.661,91	\$ 52.275,00
(-) Gastos de Administración	\$ 16.719,20	\$ 17.555,16	\$ 18.432,92	\$ 19.354,56	\$ 20.322,29
(-) Gasto de Ventas	\$ 12.409,60	\$ 13.030,08	\$ 13.681,58	\$ 14.365,66	\$ 15.083,95
Utilidad Neta antes de imp.	\$ 6.860,32	\$ 7.203,34	\$ 7.563,50	\$ 7.941,68	\$ 16.868,76
(-) 0,5% Fodinfra	\$ 312,00	\$ 327,60	\$ 343,98	\$ 361,18	\$ 379,24
Utilidad antes de part. Trab.	\$ 6.548,32	\$ 6.875,74	\$ 7.219,52	\$ 7.580,50	\$ 16.489,52
(-) 15% part. Trabajadores	\$ 982,25	\$ 1.031,36	\$ 1.082,93	\$ 1.137,07	\$ 2.473,43
Utilidad antes de IR	\$ 5.566,07	\$ 5.844,38	\$ 6.136,59	\$ 6.443,42	\$ 14.016,10
(-) 22% Impuesto a la renta	\$ 1.224,54	\$ 1.285,76	\$ 1.350,05	\$ 1.417,55	\$ 3.083,54
Utilidad Neta	\$ 4.341,54	\$ 4.558,61	\$ 4.786,54	\$ 5.025,87	\$ 10.932,55

Fuente: Investigación
Elaborado por: La autora

4.10.5. Flujo de caja

Tabla No. 32
Flujo de caja

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 62.400,00	\$ 65.520,00	\$ 68.796,00	\$ 72.235,80	\$ 75.847,59
Valor de salvamento						\$ 8.530,00
Costo de Producción		\$ 26.410,88	\$ 27.731,42	\$ 29.118,00	\$ 30.573,89	\$ 32.102,59
Utilidad Bruta		\$ 35.989,12	\$ 37.788,58	\$ 39.678,00	\$ 41.661,91	\$ 52.275,00
(-) Gastos de Administración		\$ 16.719,20	\$ 17.555,16	\$ 18.432,92	\$ 19.354,56	\$ 20.322,29
(-) Gasto de Ventas		\$ 12.409,60	\$ 13.030,08	\$ 13.681,58	\$ 14.365,66	\$ 15.083,95
Utilidad Neta antes de imp.		\$ 6.860,32	\$ 7.203,34	\$ 7.563,50	\$ 7.941,68	\$ 16.868,76
(-) 0,5% Fondinfa		\$ 312,00	\$ 327,60	\$ 343,98	\$ 361,18	\$ 379,24
Utilidad antes de part. Trab.		\$ 6.548,32	\$ 6.875,74	\$ 7.219,52	\$ 7.580,50	\$ 16.489,52
(-) 15% part. Trabajadores		\$ 982,25	\$ 1.031,36	\$ 1.082,93	\$ 1.137,07	\$ 2.473,43
Utilidad antes de IR		\$ 5.566,07	\$ 5.844,38	\$ 6.136,59	\$ 6.443,42	\$ 14.016,10
(-) 22% Impuesto a la renta		\$ 1.224,54	\$ 1.285,76	\$ 1.350,05	\$ 1.417,55	\$ 3.083,54
Utilidad Neta		\$ 4.341,54	\$ 4.558,61	\$ 4.786,54	\$ 5.025,87	\$ 10.932,55
(+) depreciación		\$ 1.866,00	\$ 1.866,00	\$ 1.866,00	\$ 1.866,00	\$ 1.866,00
(+) amortización		\$ 28,00	\$ 28,00	\$ 28,00	\$ 28,00	\$ 28,00
Inversión Fija	-17.860,00					
Inversión Intangible	-140,00					
Capital de trabajo	-4.470,47					
Rec. Capital de trabajo						4.470,47
Flujo de caja	-22.470,47	\$ 6.235,54	\$ 6.452,61	\$ 6.680,54	\$ 6.919,87	\$ 17.297,03

Fuente: Investigación

Elaborado por: La autora

4.11. Evaluación del estudio financiero

En la evaluación del estudio se analizarán los resultados obtenidos en el plan, para determinar su viabilidad financiera - económica.

4.11.1. Valor actual neto

Para el cálculo del VAN se ha calculado una tasa de actualización a partir de la sumatoria de la inflación acumulada 2,70% y la tasa pasiva referencial fijada por el Banco Central del Ecuador 4,53%, es decir 7,23%

Tabla No. 33
Valor actual neto

Años	Flujo de Caja	Factor de Actualización	Flujo de Efectivo Actual	Flujo de Efectivo Acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 22.470,47	1	-\$ 22.470,47	-\$ 22.470,47
1	\$ 6.235,54	0,932574839	\$ 5.815,10	-\$ 16.655,37
2	\$ 6.452,61	0,869695831	\$ 5.611,81	-\$ 11.043,56
3	\$ 6.680,54	0,811056449	\$ 5.418,30	-\$ 5.625,26
4	\$ 6.919,87	0,756370838	\$ 5.233,99	-\$ 391,27
5	\$ 17.297,03	0,705372412	\$ 12.200,85	\$ 11.809,57

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: La autora

El valor actual neto es de \$ 11.809,57 al ser mayor que cero, el plan es factible.

4.11.2. Tasa interna de retorno

Representa en definitiva, porcentualmente cuánto el proyecto entrega a sus partícipes (inversionistas y financistas) con respecto a la inversión elaborada.

Dicha evaluación permitirá conocer que tan rentable será la ejecución del proyecto, los resultados obtenidos deberán ser analizados por el o los inversionistas para determinar si se ejecuta o no el proyecto.

Para el cálculo de la tasa interna se requiere un van negativo próximo a cero, para lo cual se aplicará una tasa de descuento del 22,4% para la aplicación de la fórmula de la misma.

Tabla No. 34

Valor actual neto (-)

Años	Flujo de Caja	Factor de Actualización	Flujo de Efectivo Actual	Flujo de Efectivo Acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 22.470,47	1	-\$ 22.470,47	-\$ 22.470,47
1	\$ 6.235,54	0,816993464	\$ 5.094,39	-\$ 17.376,08
2	\$ 6.452,61	0,66747832	\$ 4.306,98	-\$ 13.069,10
3	\$ 6.680,54	0,545325425	\$ 3.643,07	-\$ 9.426,03
4	\$ 6.919,87	0,445527308	\$ 3.082,99	-\$ 6.343,04
5	\$ 17.297,03	0,363992899	\$ 6.296,00	-\$ 47,04

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: La autora

$$TIR = i_1 + (i_2 + i_1) \left(\frac{VAN 1}{VAN 1 - VAN 2} \right)$$

$$TIR = 7,23 \% + (22,40\% - 7,23 \%) \left(\frac{\$ 11.809,57}{\$ 11.809,57 - (- 47,04)} \right)$$

$$TIR = 7,23 \% + (15,17) (0,9960)$$

$$TIR = 7,23 \% + 15,110\%$$

$$TIR = 22,34\%$$

La tasa interna de retorno es 22,34% y al ser mayor a la tasa de oportunidad que se ha tomado como la suma de la inflación más la tasa que pagarían en el banco, se afirma que el plan es viable.

4.11.3. Relación beneficio-costo

Para la aplicación de la relación beneficio costo se aplicará la siguiente fórmula:

$$R\ b/c = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

Tabla No. 35
Ingresos actualizados

Años	Flujo de caja	Factor de Actualización	Flujo de efectivo actual
		$1 / (1 + i) ^ n$	
1	\$ 6.235,54	0,932574839	\$ 5.815,10
2	\$ 6.452,61	0,869695831	\$ 5.611,81
3	\$ 6.680,54	0,811056449	\$ 5.418,30
4	\$ 6.919,87	0,756370838	\$ 5.233,99
5	\$ 17.297,03	0,705372412	\$ 12.200,85
Sumatoria			\$ 34.280,05

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: La autora

$$R\ b/c = \$ 34.280,05 / \$ 22.470,47$$

$$R\ b/c = \$ 1,53$$

El proyecto muestra una relación RB/C de 1,53 resultado mayor a la unidad, lo que significa que el proyecto obtiene 0,53 dólares por cada dólar invertido, asignación a la que se puede calificar como económicamente eficiente.

4.11.4. Periodo de recuperación de la inversión

En el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se determinará hasta que año se recupera el monto principal y el faltante se lo realiza por regla de tres.

Tabla No. 36

Período de recuperación de la inversión

Periodos	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados
0	\$ 22.470,47		
1		\$ 6.235,54	\$ 6.235,54
2		\$ 6.452,61	\$ 12.688,15
3		\$ 6.680,54	\$ 19.368,69
4		\$ 6.919,87	\$ 26.288,56
5		\$ 17.297,03	\$ 43.585,59

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: La autora

En el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se determinará hasta que año se recupera el monto principal y el faltante se lo realiza por regla de tres.

Periodo de recuperación de la inversión = $a + ((b - c) / d)$

Dónde:

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.

Periodo de Recuperación de la Inversión = $a + ((b - c) / d)$

A = 3

B = \$ 22.470,47

C = \$ 19.368,69

D = \$ 6.919,87

Periodo de Recuperación de la Inversión = $3 + (\$ 22.470,47 - \$ 19.368,69) / \$6.919,87)$

Periodo de Recuperación de la Inversión = 3,4643

Para el cálculo más exacto se transformará 0,4643 años a días a través de una regla de tres.

Años	Meses
1	12
0,4643	5,57

El periodo de recuperación de la inversión es de 3 años 5 meses, y dado que el proyecto tiene un periodo de evaluación de 5 años, en general la puesta en marcha del mismo es recomendable.

4.11.5. Resumen de indicadores

Tabla No. 37

Resumen de indicadores

INDICADOR	VALOR
VAN	\$ 11.809,57
TIR	22,34%
R. B/C	1,53
PRI	3 años 5 meses

Fuente: Tabla 23, 24, 25, 26

Elaborado por: La autora

4.11.6. Análisis del tipo de cambio.

Se debe considerar que la empresa Schllermarkt estará dispuesta a comprar el producto siempre que el mismo el produzca un rendimiento, lo cual puede verse afectado por el tipo de cambio entre el euro y el dólar americano. El precio al que la empresa está dispuesta a comprar debe ser menor a 4000 euros por tonelada.

Tabla No. 38

Tipo de cambio

Dólar	euro
1,3751	1
5200	3781,54

Fuente: Investigación (30 de marzo 2014)

Elaborado por: La autora

Como se observa en la tabla, el precio al cual se le venderá a Schullermarkt se encuentra dentro del rango de aceptación de la empresa.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- El estudio de mercado determinó resultados positivos, los cuales permiten visualizar una demanda amplia de 1259,43 toneladas métricas, además de considerar que existe la empresa Schullermarkt que comercializará el producto en Colonia - Alemania, la cual requiere una tonelada mensual.
- Existen algunos trámites para poder iniciar con las exportaciones, de los cuales el principal es la obtención del certificado digital, para la firma electrónica y autenticación otorgada por el Banco Central del Ecuador o Security Data, de igual manera es necesario obtener el ruc, en el cual se encuentre registrado la actividad de exportador.
- Considerando que para la realización de la pulpa de guanábana solo se requiere la fruta como materia prima, se la debe considerar como factor principal para decisiones de producción.
- Se requerirá realizar nuevas inversiones para generar la cantidad a exportar sin afectar la producción local, entre estas se encuentra una Inversión fija de \$ 17.860,00 para cubrir las maquinarias, muebles de oficina y equipo de cómputo, en cuanto a la inversión intangible requerirá 140 dólares para cubrir tanto la firma digital como la renovación de certificado digital, y por ultimo \$ 4.470,47 para capital de trabajo.
- Después de haber realizado la evaluación al proyecto, mediante la aplicación de fórmulas técnico financieras y otros métodos de evaluación se ha podido obtener los siguientes resultados:
 - ✓ Periodo de Recuperación de la Inversión: 3 años 5 meses
 - ✓ Valor Actual Neto: \$ 11.809,57
 - ✓ Tasa Interna de retorno: 22,34%
 - ✓ Relación Beneficio/ Costo: 1,53

Todos los resultados muestran que el plan es factible desde el punto de vista económico – financiero.

Recomendaciones

Considerando los resultados y conclusiones del proyecto se recomienda:

- Aprovechar la demanda existente de pulpa de guanábana en Colonia - Alemania, y negociar en términos adecuados considerando el tipo de cambio, de igual manera se debe considerar mantener una base de datos de otras empresas que quieran adquirir pulpas en general.
- Tener precaución y prontitud en relación a los permisos legales desde el registro único de contribuyentes hasta la firma electrónica y demás documentos que se deben llenar correctamente, pues podrían ocasionar demoras y gastos imprevistos, que afectarían al plan en términos generales.
- Realizar asociaciones estratégicas con los proveedores de la guanábana, pues al adquirir grandes cantidades de las mismas, convendrá solicitar descuentos y que el precio se conserve estable.
- Para la creación de la línea de exportación de pulpa de guanábana se recomienda considerar los rubros de las inversiones fija, intangible y capital de trabajo realizado en el estudio financiero, los cuales muestran el total de las inversiones para la puesta de marcha del plan
- Analizados todos los indicadores del proyecto como son: periodo de recuperación de la Inversión de 3 años 5 meses, de un periodo de evaluación del proyecto de 5 años, un valor actual neto de \$ 11.809,57 mayor a uno, una tasa interna de retorno de 22,34% superior a la tasa de descuento 7.23% (inflación acumulada + tasa pasiva) y la Relación Beneficio/ Costo de \$ 1,53 mayor a uno, se puede apreciar la factibilidad del proyecto y se recomienda ponerlo en marcha.

RESUMEN

El tema de la Tesis es: Plan de exportación de pulpa de guanábana simple congelada del Taller Artesanal Tierra Linda, del Cantón Píllaro de la Provincia De Tungurahua, hacia la ciudad de Colonia – Alemania, para el periodo 2014-2018, su objetivo es demostrar la factibilidad de exportación y a través del mismo mejorar el rendimiento de la empresa, además de generar y mantener fuentes de trabajo para el personal del taller. El problema a resolver es el desconocimiento de los dirigentes de la empresa acerca de los procedimientos y requisitos para realizar una exportación, además del desconocimiento de las nuevas inversiones tanto en los recursos para cubrir los trámites de exportación, como en nuevas inversiones en activos fijos como maquinaria, equipos y capital de trabajo. La metodología a utilizada dentro de la presente investigación en relación a su modalidad es cualitativa, pues mostró criterios en relación a los procesos y procedimientos a cumplir para la exportación y fue cuantitativa además pues se recolectaron, analizaron y proyectaron datos cuantificables como la demanda y las ventas, en relación al tipo de investigación fue de campo ya que se recolectaron datos directamente de la empresa en relación a sus procesos de producción principalmente y a procesos administrativos, también fue de tipo bibliográfica y documentaria, considerando que se analizaron leyes y procedimientos interno de la empresa y fue descriptiva al permitir describir las variables de investigación tanto en relación a los procesos de exportación como a la factibilidad de aplicación. Los resultados obtenidos de la investigación en relación a la factibilidad de exportación indicaron que en términos de procesos y procedimientos no existe ninguna restricción, y en cuanto a términos financieros se determinó un valor actual neto de \$ 11.809,57, mayor a cero, una tasa interna de retorno de 22,34%, mayor a la tasa de oportunidad, una relación beneficio costo de 1,53 dólares, mayor a uno y un periodo de recuperación de la inversión de 3 años 5 meses considerado un horizonte de evaluación de 5 años. Con todos los resultados expuestos se puede concluir que el plan es viable y que traerá beneficios al taller y a sus socios.

SUMMARY

Bibliografía

- Alvarez, J. (2011) *Estadística para la toma de decisiones*. Riobamba: Universidad Nacional de Chimborazo.
- Arca, F. G. etc al (2005) *Gestión comercial de la pyme. Herramientas y técnicas*. Barcelona: Ideaspropias Editorial.
- Ballesteros, A. (2005) *Comercio Exterior: Teoría y práctica*. Madrid: Universidad de Murcia.
- Bancomext. (2005) *Guía básica del exportador*. México: Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.
- Besterfeld, D. (2009) *Control de calidad*. Mexico: Pearson.
- Boxwell, R. (2005) *Benchmarking para competir con ventaja*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Carrasco, J. B. (2009) *Gestión de procesos*. Santiago: Evolución S.A.
- Chiavenato, I. (2007) *Introducción a la teoría general de la administración*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Chiavenato, I. (2009) *Administración, Teoría, proceso y práctica*. México : Mc Graw Hill.
- Coss, R. (2008) *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión*. México: Limusa.
- Dávalos, N. (2010) *Diccionario de Contabilidad, Administración y Auditoría*. Quito: Abaco.
- DeZuani, R. (2008) *Introducción a la Administración de Organizaciones*. Buenos Aires: Valleta.
- Feenstra, R., & Taylor, A. (2011) *Comercio Internacional*. Barcelona: Reverte.
- Fleitman, J. (2009) *Negocios Exitosos*. California: Mc Graw Hill.
- Galindo, E. (2010) *Estadística para la Administración y la Ingeniería*. Quito: Gráficas Mediavilla Hnos.

Gan, F., & Triginé, J. (2006) *Manual de instrumentos de gestión y desarrollo de las personas en las organizaciones*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos,S. A.

Koontz, H., & Weihrich, H. (1999) *Administracion: Una perspectiva global*. Mexico : Mc Graw Hill.

Koontz, H., & Weihrich, H. (2007) *Elementos de administración*. Mexico: McGraw Hill.

Mercado, S. (2000) *Comercio Internacional*. México: Limusa.

Olson, J., & Peter, J. P. (2006) *Comportamiento del consumidor y estrategia de marketing*. Mexico: Mc Graw Hill.

Polimeni, R., Fabozzi, F., Adelberg, A., & Cole, M. (1997) *Contabilidad de costos*. Colombia: McGraw Hill.

ProEcuador. (2012) *Guía logística internacional*. Quito: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

Quilumbango, F. (2013) *Módulo de Tributación Fiscal*. Riobamba: Servicio ecuatoriano de capacitacion profesional.

Romero, R. (2009) *Marketing*. Madrid: Palmir .

Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2009) *Economía*. Boston: Mc Graw Hill.

Web grafía:

Internet

- <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm> recuperado el 16 de Febrero de 2014.

