



Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Facultad de Ciencias Administrativas

Escuela de Comercio Exterior

PROYECTO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del Título de:

Ingeniero en Comercio Exterior

TEMA

**“ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA
EXPORTACIÓN DE CAMOTE ORGÁNICO AL
MERCADO CANADIENSE”**

Tutor

MGS. BETTY AGUILAR ECHEVERRÍA

AUTOR

Angel Fernando Beltrán Navarro

Guayaquil, 2016

REPOSITORIO



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO:

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMOTE ORGÁNICO AL MERCADO CANADIENSE

AUTOR/ES:

ANGEL FERNANDO BELTRAN NAVARRO

REVISORES:

MGS.BETTY AGUILAR ECHEVERRÍA

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN:**N. DE PAGS:**

74

ÁREAS TEMÁTICAS:**PALABRAS CLAVE:**

TESIS, PRODUCTO AGRÍCOLA, MATERIA PRIMA, EXPORTACIÓN/IMPORTACIÓN, COMERCIO INTERNACIONAL, ARANCEL, ACUERDOS SOBRE MERCANCIAS, RUTA COMERCIAL, TRANSPORTE MARÍTIMO, EMBALAJE

THESES, AGRICULTURAL COMMODITIES, RAW MATERIALS, EXPORTS/IMPORTS, INTERNATIONAL TRADE, TARIFFS, COMMODITY AGREEMENTS, TRADE ROUTES, MARITIME TRANSPORT, PACKAGING

RESUMEN: La producción y comercialización del camote orgánico, es rentable, pero en nuestro país debe fomentarse la producción del camote orgánico que es un producto muy apetecido en los mercados internacionales como sustituto de la popular papa o patata.

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

Ya que en dichos mercados se fomenta el consumo de estos productos orgánicos, como parte de una dieta sana y bajas en calorías que tan de moda están hoy en día, este producto, que es muy demandado en los mercados internacionales, lo cuál debe se aprovechado.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES: ANGEL FERNANDO BELTRAN NAVARRO	Teléfono: 0987928017	E-mail: angel.beltran@trust-control.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec JESSICA JULIETA AROCA CLAVIJO Teléfono: 2596500 EXT. 264 jarocac@ulvr.edu.ec	

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Los/Las estudiantes/egresados(as) **ANGEL FERNANDO BELTRÁN NAVARRO**, declaro(amos) bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los/las suscritos(as) y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar (**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMOTE ORGÁNICO AL MERCADO CANADIENSE**).

Autor(es)(as):

ANGEL FERNANDO BELTRÁN NAVARRO
C.I. 131227295-6

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor(a) del Proyecto de Investigación de **ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMOTE ORGÁNICO AL MERCADO CANADIENSE**, nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: ***“ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMOTE ORGÁNICO AL MERCADO CANADIENSE”***, presentado por el estudiante **ANGEL FERNANDO BELTRÁN NAVARRO** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR** encontrándose apto para su sustentación

Firma:

BETTY AGUILAR ECHEVERRÍA
C.I. 1202086664

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document:	TESIS BELTRAN FINAL.docx (D21412991)
Submitted:	2016-08-16 03:34:00
Submitted By:	baguilare@ulvr.edu.ec
Significance:	0 %

Sources included in the report:

Instances where selected sources appear:

0

AGRADECIMIENTO

Este proyecto es el resultado del esfuerzo conjunto de mis padres que confiaron en mí apoyando mi formación académica y no dudaron de mis capacidades, de mi familia que me empujó a seguir y de todas las personas que aunque no estén mencionadas aquí aportaron su grano de arena para que yo pueda continuar. Un agradecimiento a mis profesores quienes a lo largo de la carrera pusieron a prueba mi capacidad y mis conocimientos adquiridos de ellos, gracias por su paciencia y finalmente gracias a esta prestigiosa Universidad la cual me abrió sus puertas para mi preparación profesional y sobre todo a Dios.

Angel Fernando Beltrán Navarro.

DEDICATORIA

La concepción de este proyecto está dedicada a mis padres, pilares fundamentales en mi vida. Sin ellos no hubiese podido conseguir lo que he logrado hasta ahora. Su empuje ha hecho de ellos un gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para mí sino también para mi familia en general. Y a todas aquellas personas que me daban sus palabras de apoyo en los momentos de declive y cansancio. A ellos este proyecto.

Angel Fernando Beltrán Navarro

ÍNDICE GENERAL

1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. TEMA.....	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
1.6. OBJETIVO GENERAL.....	2
1.7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.8. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.8.1. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.9. HIPÓTESIS.....	4
1.10. VARIABLE DEPENDIENTE.....	4
1.11. VARIABLE INDEPENDIENTE.....	4
2. MARCO TEÓRICO.....	5
2.1. TEORÍA DE COMERCIO EXTERIOR.....	5
2.2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	6
2.3. ORIGEN.....	6
2.4. PRODUCCIÓN DEL CAMOTE ORGÁNICO.....	7
2.5. PROPIEDADES.....	9
2.6. VARIEDADES DE CAMOTE.....	9
2.7. COMERCIO EXTERIOR.....	10
2.8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO.....	10
2.9. ETIQUETADO.....	11
2.10. REQUERIMIENTOS DEL PAÍS DE DESTINO.....	12
2.11. INCOTERM DE NEGOCIACIÓN.....	12
2.12. PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR CAMOTE ORGÁNICO A CANADÁ.....	12
2.13. PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	13
2.14. DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN.....	14
2.15. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO.....	14
2.16. REQUISITOS ESPECÍFICOS.....	15
2.16.1. Tramite en Aduana.....	16
2.17. CANADÁ COMO MERCADO POTENCIAL.....	16

2.18. IMPUESTOS EN CANADÁ	18
2.19. POSIBLES COMPRADORES EN CANADÁ.....	18
2.20. MERCADO DE DESTINO	19
2.21. REGULACIÓN DE PRODUCTOS ORGÁNICOS EN CANADÁ.....	19
2.21.1. ¿Qué son los estándares orgánicos canadienses?	19
2.21.2. ¿Cuál es el Régimen Orgánico de Canadá?	19
2.22. CANTIDAD DE CAMOTE IMPORTADO POR CANADÁ.....	20
2.23. RELACIONES BILATERALES ECUADOR – CANADÁ.....	21
2.24. ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN	22
2.25. CANAL DE DISTRIBUCIÓN EN CANADÁ.....	23
2.26. REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS ORGÁNICOS EN ECUADOR.....	24
2.27. MARCO CONCEPTUAL	25
2.28. ¿Qué es un Estudio de factibilidad?	25
2.29. ¿Qué es exportación?.....	26
2.30. Exportación directa e indirecta	26
2.31. ¿Qué un certificado Sanitario?.....	26
2.32. ¿Qué es Clasificación Arancelaria?.....	27
2.33. Almacenaje	27
2.34. ETIQUETAJE	28
2.35. MARCO LEGAL	28
2.36. ACREDITACIÓN, CERTIFICACIÓN, CONTROL Y REGISTRO DE LA CERTIFICACIÓN ...	28
2.37. CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.....	37
2.38. COPCI.....	37
2.39. MAGAP	39
3. METODOLOGÍA.....	40
3.1. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	40
3.2. MÉTODO DE ANÁLISIS	40
3.3. ENTREVISTA.....	40
3.4. METODOLOGÍA.....	41
3.4.1. OBJETIVO DE LA ENTREVISTA N°1.....	46
3.4.2. METODOLOGÍA DE LA ENTREVISTA N°1	46
3.4.3. CONCLUSIÓN DE LA ENTREVISTA N°1	47
3.4.4. RESULTADO DE LA ENTREVISTA N°2	49
3.5. TIPO DE INVESTIGACIÓN	50

3.6. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	50
3.7. MATRIZ DE DESARROLLO	51
3.8. ANÁLISIS FODA	51
3.9. ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN	51
CAPÍTULO IV	52
4. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	52
4.1. COTIZACIÓN DE FLETE INTERNO Y TRANSPORTE INTERNACIONAL	53
4.2. ANÁLISIS FINANCIERO	55
4.3. INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS	55
4.4. ACTIVOS FIJOS	56
4.5. INVERSIONES AMORTIZABLES	56
4.6. GASTOS DE CONSTITUCIÓN	56
4.7. INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO	57
4.8. TABLA DE AMORTIZACION DE PRESTAMO	57
4.9. PRESUPUESTO DE VENTA	58
4.10. PROYECCIÓN DE VENTAS EN MILES DE DÓLARES	58
4.11. PRESUPUESTOS MATERIA PRIMA INSUMOS	58
4.12. PRESUPUESTO GASTOS ADMINISTRATIVOS	59
4.13. FLUJO DE CAJA	60
4.14. TASA MINIMA REAL	61
4.15. ESTADO PÉRDIDAS Y GANANCIAS EXPORTACIÓN CAMOTE ORGÁNICO	61
4.16. BALANCE GENERAL EXPORTACIÓN CAMOTE ORGÁNICO	62
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
5.1. CONCLUSIONES	64
5.2. RECOMENDACIONES	66
6. Bibliografía	68

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Canadá importa Camote desde el mundo. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro” ..	17
Gráfico 2 Principales países proveedores de camote para Canadá por toneladas. Fuente: TradeMap	17
Gráfico 3 Cantidad de Camote importado por Canadá en toneladas. Fuente: Statista: The Statistics Portal.	20

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Siembra del camote. Elaborado por “Angel Beltrán (Autor)”. Fuente: finca “La Maravilla” en Rocafuerte –Manabí	8
Figura 2. Parcelas de camote orgánico. Elaborado por “Angel Beltran (Autor)”. Fuente: finca “La Maravilla” en Rocafuerte -Manabí	8
Figura 3: Extracción del camote de forma manual. Elaborado por “Angel Beltran (Autor)”. Fuente: finca “La Maravilla” en Rocafuerte –Manabí	8
Figura 4: Selección de camotes orgánicos. Elaborado por “Angel Beltran (Autor)”. Fuente: finca “La Maravilla” en Rocafuerte -Manabí	9
Figura 5: Camote variedad “Pedrito”. Elaborado por “Angel Beltran (Autor)”. Fuente: finca “La Maravilla” en Rocafuerte –Manabí	10
Figura 6: Variedad de Camote “Guayaco Morado”.Elaborado por “Angel Beltran (Autor)”.Fuente: finca “La Maravilla” en Rocafuerte –Manabí	10
Figura 7: CANADÁ ORGANIC – USDA ORGANIC	20
Figura 8: Supermercados en Canadá elegidos como canal de distribución mayorista	24
Figura 9:Empresas certificadoras en el Ecuador.	25

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Subpartida Arancelaria , Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”	12
Tabla 2 Requisitos Reglamentarios , Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”	13
Tabla 3 Canadá como mercado potencial. Elaborado por Angel Beltrán Navarro	16
Tabla 4 Impuestos en Canadá. Elaborado por “Angel Beltran Navarro”. Fuente: www.fao.org	18
Tabla 5 Compradores en Canadá. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”. Fuente: www.inspection.gc.ca	18
Tabla 6 Matriz de Desarrollo – INIAP. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”	41
Tabla 7 Matriz de desarrollo – Productor. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”	42
Tabla 8 Análisis FODA. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”	51
Tabla 9 Análisis de Investigación. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”	51
Tabla 10 Costos Internacionales. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”	54
Tabla 11 Costos Locales. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”	54
Tabla 12 Inversión Inicial Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 13 Inversión Activos fijos Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	55
Tabla 14 Depreciación Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	56
Tabla 15 Inversiones Amortizables Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	56
Tabla 16 Tiempo de Amortización Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	56
Tabla 17 Inversión capital de trabajo Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	57
Tabla 18 Amortización de préstamo Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	57
Tabla 19 Presupuesto de venta Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	58
Tabla 20 Proyección de ventas en miles de dólares Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	58
Tabla 21 Presupuesto Materias Primas Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	58
Tabla 22 Presupuesto Insumos relacionados a la venta Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	59
Tabla 23 Gastos Administrativos Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	59
Tabla 24 Flujo de Caja Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	60
Tabla 25 Estado de Pérdidas y Ganancias Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	61
Tabla 26 Balance General Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”	63

CAPÍTULO I

1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA

Análisis de factibilidad para la exportación de camote orgánico al Mercado Canadiense.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ecuador siendo un país tradicionalmente agrícola y potencia en diferentes productos mundialmente reconocidos busca seguir impulsando a los nuevos tipos de cultivo que se pueden dar en nuestras tierras preferentemente que sean de ciclo corto y de bajo costo de producción.

El camote orgánico como tal es un producto muy apetecido en dentro de los mercados internacionales como sustituto de la popular papa o patata. Es tal el auge que es mostrado como un alimento beneficioso dentro de dietas sanas, orgánicas y bajas en calorías que tan de moda están hoy en día.

Es un alimento libre de gluten, ideal para las personas con intolerancia hacia estos (enfermedad Celiaca). Estas personas no pueden consumir alimentos con gluten ya que causa inflamación de la mucosa en el intestino delgado y dificulta la absorción de macro y micronutrientes por lo cual se muestra como alimento “milagroso” y muy versátil dentro del panorama internacional.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es factible la exportación de la producción del camote orgánico ecuatoriano hacia Canadá?

1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

Partiendo del hecho de que Ecuador es un país que actualmente exporta camote hacia diferentes países se hace necesario darle un valor agregado a nuestro producto, algo diferenciador del resto. Aprovechando las bondades naturales de nuestras tierras se puede eliminar el uso de pesticidas en nuestras cosechas y así producir un camote más sano para cubrir la demanda de comida amigable con el ambiente y de los consumidores ávidos de productos 100% naturales.

¿Determinar quién será el proveedor del camote orgánico?

¿Qué métodos se utilizarán para la recopilación de información referente a la cadena logística para la exportación del camote orgánico?

¿Cuáles serán los costos para la exportación del camote orgánico a Canadá?

1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.6. OBJETIVO GENERAL

Analizar la factibilidad de la exportación de camote orgánico al mercado canadiense, mediante el uso información estadística, estableciendo los costos de producción para la exportación de camote orgánico.

1.7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS LA INVESTIGACIÓN

- Recopilar información sobre la producción y exportación del camote orgánico en mercados internacionales.
- Analizar la demanda del camote orgánico en Canadá, mediante estadísticas de información secundaria obteniendo datos reales y confiables que permitan su posible ingreso al mercado.
- Determinar la Factibilidad de la exportación de camote orgánico al mercado canadiense, permitiendo así reducir los costos en la exportación del producto.

1.8. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente análisis se establecerá los costos de exportación del producto, con lo cual se resuelve de manera parcial la falta de empleos en el sector agrícola además de ayudar a la balanza comercial con la exportación del camote orgánico. Con la realización de este proyecto se emplearán técnicas de sembrado alternativo al uso de pesticidas por lo que se abren nuevas maneras de alcanzar un producto de calidad. En primera instancia se determinó la falta de producción del producto 100% orgánico aprovechando las bondades de la tierra ecuatoriana, ya que solo se exporta el producto entero (usando pesticidas) y manufacturado (como chifles o snacks) desaprovechando así un sector del mercado internacional que prefiere los productos 100% naturales, el cual no es tan extenso pero si uno constante. Canadá es uno de los mayores importadores de camote algo que sin embargo no es aprovechado en su totalidad por Ecuador al tener acuerdo bilateral donde se está exento de impuestos.

Ante estos antecedentes se hace necesario buscar una nueva forma de penetrar en el mercado canadiense por lo que el camote orgánico se muestra como opción la cual se intentara demostrar su factibilidad. Este análisis pretende ser una guía para el nuevo exportador de este tipo de producto, brindando información de los problemas comunes que se muestran en cada etapa del proyecto. Se aportará diagnóstico y análisis de dichos problemas así acortando distancias entre el vendedor local y el comprador en el exterior.

1.8.1. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

CAMPO: Socioeconómico

ÁREA: Comercialización Y Exportación

TEMA: Análisis de factibilidad de la exportación de camote orgánico dirigido hacia el mercado Canadiense.

TIEMPO: 2016 – 2017

LUGAR: Provincia de Manabí

1.9. HIPÓTESIS

El análisis de factibilidad de exportación de camote orgánico al mercado Canadiense, permitirá conocer la viabilidad de la exportación de nuestros productos a nuevos mercados internacionales, comprobando ser una actividad rentable al momento de la exportación y darnos a conocer como país agricultor por excelencia.

1.10. VARIABLE DEPENDIENTE

Exportación del camote orgánico al mercado Canadiense

1.11. VARIABLE INDEPENDIENTE

Análisis de factibilidad de exportación de camote orgánico al mercado Canadiense

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. TEORÍA DE COMERCIO EXTERIOR

Teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith

Esta teoría fue anunciada por Adam Smith (1723-1790); postuló que bajo libre cambio, cada nación debe especializarse en producir esas mercancías que podrían ser lo más eficientemente posible. Algunos de estos serían exportados a la paga para las importaciones de las mercancías que se podrían producir más eficientemente a otra parte. Trata de que cada país se especializa en producir mercancías para las que tenga ventaja absoluta, medida ésta por el menor coste medio de la producción en términos de trabajo con respecto a los demás países. De este modo, al seguir este principio todos los países saldrían ganando con el comercio y se lograría la misma eficiencia a nivel internacional.

Las razones que lo llevaron a trabajar sobre este análisis a Adam Smith fueron tres:

- 1.- El dinero solo era una técnica para realizar cálculos que no tenía en cuenta las relaciones productivas sino los intereses de las autoridades.
- 2.- La riqueza de una nación no se mide por la cantidad de oro acumulado, sino por la magnitud de su capacidad productiva en períodos y condiciones determinadas.
- 3.- El trabajo es el patrón único de medida que tiene la propiedad de invariable frente al tiempo y la distribución y con el cual todos los bienes pueden comprarse y la riqueza se puede cuantificar en términos reales.

Su idea principal fue la de que para que exista comercio entre dos países, uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de alguno de los bienes que se comercian.

Que un país tenga ventaja absoluta en la producción de un bien, significa que ese país puede producir una unidad de ese bien con una menor cantidad de trabajo que la usada por el otro país para producir el mismo bien.

Los países exportan aquellos viene, cuya producción requieren menos trabajo que otros países, e importan aquellos bienes en cuya producción requieren más trabajo que otras naciones.

De ahí que, desde esta perspectiva, el libre comercio internacional es mutuamente beneficioso para los países participantes. (Smith, 1776)

La teoría sobre la cual basaremos nuestro análisis es la de Adam Smith, la cual habla sobre una ventaja absoluta en la producción de un producto el cual en nuestro caso es el camote orgánico, ya que puede ser producido con menos inversión y durante todo el año para luego ser exportado hacia Canadá.

2.2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

2.3. ORIGEN

El camote, también conocido como batata, boniato o moniato en los países de América Latina. Es una especie de la familia de las convolvuláceas, cuyo nombre científico es *Ipomea batatas*.

Se suscitan diversos tipos de nociones sobre el origen de la especie, las cuales van desde “geológicos” donde surge la planta por primera vez; “genéticos” hace referencia a la especie progenitora y su formación; y “culturales”, donde se produce la domesticación de éste.

Actualmente, el camote es cultivado en 111 países, anotándose que el 90% de la producción es obtenida en Asia, y apenas el 5% en África y el otro 5% en el resto del mundo. China es el país que más produce, con 100 millones de toneladas. (Silva, 2011)

Actualmente, el camote se cultiva en todos los continentes, siendo el mayor productor Asia, seguido por África y América del Sur.

2.4. PRODUCCIÓN DEL CAMOTE ORGÁNICO

El camote orgánico que se produce con cero pesticidas y químicos se fertilizará con un producto llamado bocashi que es elaborado con salvado de arroz o de trigo suple de nitrógeno, fósforo, potasio, manganeso, zinc, cobre. La fertilización del camote se realiza colocando el bocashi en un orificio entre planta y planta, se la realiza cada mes el cual se combina con el riego. Esto aumenta en media libra el peso del camote. Las plagas buscan carbohidratos y azúcar en lo cual el camote es muy rico por lo que sus mayores amenazas como el gusano de seda son controlados con M5, que es un preparado natural hecho con ajo, jengibre, chile dulce. También se aplican fertilizantes líquidos, ricos en fósforo, potasio, etc. La manera de dispersarlos en las plantas a un bajo costo es con sistema de riego de tanque elevado. Otra manera sería con bombas manuales pero elevaría el costo y no sería tan efectivo porque se dispersa demasiado el chorro. En el caso del tanque elevado, un barril de 54 galones tardaría un promedio de 2 horas para fertilizar una parcela de media hectárea. Este sistema tiene una duración aproximada de 5 cosechas.

La cosecha del camote orgánico puede ser mecánica donde pasa un tractor de arado de vertedera pero dañan considerablemente el producto. De la forma manual en la que se usa una pala para hacer el arranque de la planta y se procede a buscar el fruto. La recolección se la realiza en canastos de mimbre para no dañar la piel del producto. El promedio de peso de un camote orgánico es de 120 gr que es aceptable dado que el mercado no los apetece de grandes, ni pequeñas dimensiones. El almacenaje del camote orgánico antes de su exportación puede ser de 7 días ya que al ser rico en azúcar con el pasar del tiempo estos se convierten en almidón y pierden valor nutritivo.



Figura 1. Siembra del camote. Elaborado por “Angel Beltrán (Autor)”. Fuente: finca “La Maravilla” en Rocafuerte –Manabí



Figura 2. Parcelas de camote orgánico. Elaborado por “Angel Beltrán (Autor)”. Fuente: finca “La Maravilla” en Rocafuerte -Manabí



Figura 3: Extracción del camote de forma manual. Elaborado por “Angel Beltrán (Autor)”. Fuente: finca “La Maravilla” en Rocafuerte –Manabí



Figura 4: Selección de camotes orgánicos. Elaborado por “Angel Beltrán (Autor)”. Fuente: finca “La Maravilla” en Rocafuerte -Manabí

2.5. PROPIEDADES

La raíz contiene grandes cantidades de almidón, vitaminas, fibras y minerales, entre las que destacan la vitamina A, B1 y E. Cuanto más amarilla es su raíz, más contenido de betacaroteno posee por lo que las batatas de este color son utilizadas en Asia y África donde hay deficiencia de vitamina A entre su población. El sabor dulce que tiene se lo debe a la sacarosa, la glucosa y fructosa que contiene.

Se utiliza como complemento de algunas harinas de cereales por su importante contenido de lisina. Posee gran cantidad de fibra digerible por lo que acelera el tránsito intestinal y previene el cáncer de colon, reduce el colesterol y produce sensación de saciedad.

En algunos países las hojas se utilizan para la alimentación de animales y plantas ya que posee grandes cantidades de hierro.

2.6. VARIEDADES DE CAMOTE

El suelo de Ecuador es apto para la mayoría de variedades conocidas de camote, sin embargo nos vamos a enfocar en el camote conocido como “Guayaco Morado” de piel morada ya que tienen mayor aceptación en el exterior por su sabor dulce.



Figura 5: Camote variedad "Pedrito". Elaborado por "Angel Beltrán (Autor)". Fuente: finca "La Maravilla" en Rocafuerte – Manabí



Figura 6: Variedad de Camote "Guayaco Morado". Elaborado por "Angel Beltrán (Autor)". Fuente: finca "La Maravilla" en Rocafuerte –Manabí

2.7. COMERCIO EXTERIOR

CADENA LOGÍSTICA

2.8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO

1. Se debe evitar el transporte conjunto de productos orgánicos y convencionales.
2. Garantizar la identificación de los productos orgánicos a lo largo de la transportación del mismo y durante su almacenamiento.
3. Impedir cualquier tipo de contaminación por agentes internos o externos propios del transporte o almacenamiento.
4. Se debe evitar la colocación de agentes químicos prohibidos en los medios de transporte y almacenamiento en los productos orgánicos.

5. El empaque del producto orgánico deberá utilizar materiales preferiblemente biodegradables o reciclables. No se podrá usar los que hayan contenido productos de agricultura convencional o hayan sido destinados a otro uso.
6. Los lugares de almacenamiento y recipientes empleados para el transporte deberán limpiarse con métodos y materiales permitidos en la producción orgánica. Se tomarán medidas para evitar contaminación por plaguicidas u otro tratamiento prohibido.

2.9. ETIQUETADO

1. Los productos frescos o procesados que hayan sido producidos con las indicaciones de AGROCALIDAD podrán utilizar los términos “ecológico” “biológico” u “orgánico” una vez cumplan con todos los puntos establecidos y las normas legales de etiquetado de productos alimenticios en el país. (Agrocalidad, 2014)
2. El etiquetado, la publicidad o documentos comerciales, no deben describir al producto de forma falsa o confusa respecto a la naturaleza de producción o sus ingredientes no cumplan con lo establecido para los productos orgánicos.
3. Las etiquetas deberán contener el código POA emitido por AGROCALIDAD.
4. Toda la información nutricional con los ingredientes deberá ser legible, de un mismo color y con tamaño y estilo tipográfico idénticos al de los demás ingredientes de la lista.
5. Los productos para exportación producidos y certificados por requerimiento de organismos extranjeros o bajo condiciones del comprador en el exterior, diferentes a lo establecido por AGROCALIDAD deben ser rotulados de acuerdo al país de destino, esto no exenta del uso del logo nacional de producción orgánica. (Agrocalidad, avsf, 2014)

2.10. REQUERIMIENTOS DEL PAÍS DE DESTINO.

Toda información obligatoria en las etiquetas debe constar en 2 idiomas oficiales, inglés y francés. El Mercado canadiense no acepta producto que no tenga las especificaciones técnicas correspondientes.

Subpartida arancelaria sugerida:

0714.20.00.00	Raíces de yuca (mandioca) arrurruz o salep, aguaturmas (patacas), camotes (batatas, boniatos) y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en "pellets" médula de sagú		
	-Camotes (batatas, boniatos)	kg	25

Tabla 1 Subpartida Arancelaria, Elaborado por "Angel Beltrán Navarro"

2.11. INCOTERM DE NEGOCIACIÓN

CFR.- es un término exclusivamente utilizado para el transporte de mercancía por vía marítima. El vendedor pagará los gastos de flete local e internacional para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador cuando esta traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

2.12. PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR CAMOTE ORGÁNICO A CANADÁ

El camote orgánico que ingresa al mercado canadiense está sujeto a requisitos reglamentarios y a códigos voluntarios:

REQUISITOS REGLAMENTARIOS	CÓDIGOS VOLUNTARIOS
Ley de productos agrícolas canadiense (CAPA)	Canadian Health Food Association
Regulaciones de productos procesados (PPR)	Canadian Organic Growers
Ley / Reglamento de embalaje y etiqueta para el consumidor (para productos pre envasados)	Canada Organic Trade Association
Regulaciones de productos orgánicos de Canadá	

Tabla 2 Requisitos Reglamentarios, Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”

Procedimiento para obtener Registro de Exportador

Para iniciar la exportación, se debe gestionar la obtención del Registro Único de Contribuyentes en el Servicio de Rentas Internas y posteriormente:

1. Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por:

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

2. Registrarse en el portal de ECUAPASS: <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

Aquí se podrá realizar:

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

2.13. PROCESO DE EXPORTACIÓN

Se procede con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que se acompañará de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduanas por parte del Exportador.

- Los datos que se consignarán en la DAE son:
- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignatario
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

2.14. DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN

El consignatario o consignante, en su caso, personalmente o por medio de un agente de aduana presentará en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías con destino al extranjero, en la que solicitará el régimen aduanero al que se someterán.

En las exportaciones, la declaración se presentará en la aduana de salida, desde siete días antes hasta 15 días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a zona primaria aduanera.

2.15. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

Los documentos que acompañan a la DAE en el ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)
- Los demás exigibles por las regulaciones expedidas por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) y/o por el Directorio del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, SENA E en el ámbito de sus competencias.

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito de embarque, por lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al momento de la exportación de la mercadería se notifica el canal de aforo asignado, los 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 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.

2.16. REQUISITOS ESPECÍFICOS

Autorizaciones Previas:

La exportación de ciertos productos requieren autorización previa de algunas entidades del estado, para el camote orgánico intervienen:

- La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro. (AGROCALIDAD)
- El Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP).

Certificado Sanitario:

El Certificado fitosanitario de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y

Pesca (MAGAP) para la exportación de productos vegetales o agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados.

2.16.1. Tramite en Aduana

Una vez presentada la declaración, el distrito aduanero de entrada de la mercancía verificará que esta contenga los datos que contempla el formulario respectivo, los cotejará con los documentos de acompañamiento y confirmará el cumplimiento de los requisitos que exige el régimen. Si no hay observaciones, se aceptará la declaración dándole fecha y otorgándole un número de validación para continuar el trámite. Una vez aceptada, la declaración es definitiva.

En caso de observaciones a la declaración, se devolverá al declarante para la corrección dentro de tres días hábiles siguientes. Una vez corregida el distrito aceptará. Si el declarante no acepta las observaciones, la declaración se considera firme y se sujetará de manera obligatoria a aforo físico.

2.17. CANADÁ COMO MERCADO POTENCIAL

Código del producto	Descripción del producto	Canadá importa desde el mundo		
		Valor en 2013	Valor en 2014	Valor en 2015
'071420	Batatas, frescas o secas, incluso troceadas o en pellets.	40862	42555	46343

Tabla 3 Canadá como mercado potencial. Elaborado por Angel Beltrán Navarro



Gráfico 1 Canadá importa Camote desde el mundo. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”. Fuente: TradeMap

PRINCIPALES PAÍSES DESDE DONDE IMPORTA CANADÁ EL CAMOTE

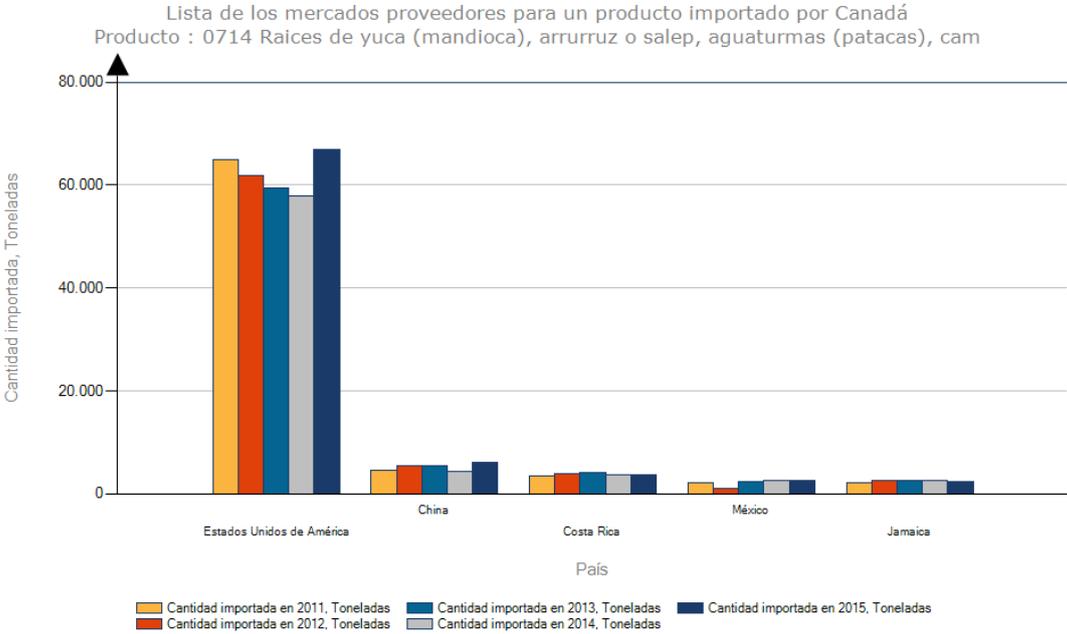


Gráfico 2 Principales países proveedores de camote para Canadá por toneladas. Fuente: TradeMap

2.18. IMPUESTOS EN CANADÁ

El importador de Canadá aplica la siguiente tarifa arancelaria procedente del Ecuador. Código de Producto Descripción del Producto Descripción Régimen Comercial Tarifa Aplicada Equivalente Tarifa del Total Ad Valorem (estimado) 07142000 Las patatas dulces, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en pellets Derecho Nación Más Favorecida NMF 0.00% 0.00%

CODIGO PRODUCTO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	DESCRIPCIÓN REGIMEN COMERCIAL	TARIFA APLICADA	EQUIVALENTE DEL TOTAL AD VALOREM (ESTIMADO)	TARIFA
7142000	las patatas dulces , frescos, refrescos, congelados o secos, incluso troceados o en pellets	Derecho Nación más Favorecida NMF	0,00%	0,00%	

Tabla 4 Impuestos en Canadá. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”. Fuente: www.fao.org

2.19. POSIBLES COMPRADORES EN CANADÁ

En este breve listado se colocan algunos de los supermercados canadienses que ponen a disposición de sus compradores el camote regular y camote orgánico.

MAYORES IMPORTADORES CANADIENSES	
ARC-EN-CIEL PRODUCE INC	TORONTO - ONTARIO
BOEUF MERITE	MONTREAL - QUEBEC
BUY-LOW FOODS DIVISION	VANCOUVER-BRITISH COLUMBIA
CANADA GARLIC IMPORTING INC.	MISSISSAUGA - ONTARIO
CANADAWIDE FRUIT WHOLESALERS INC	MONTREAL - QUEBEC
CARLETON COUNTY SPUD DISTRIBUTORS LTD.	JACKSONVILLE-NEW BRUNSWICK
CAVENDISH FARMS	DIEPPE - NEW BRUNSWICK
COURCHESNE, LAROSE, LI MITEE	MONTREAL - QUEBEC
COURTIER NORDANY BROKER INC.	SAINT ROCH DE IACHIGAN - QUEBEC

Tabla 5 Compradores en Canadá. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”. Fuente: www.inspection.gc.ca

2.20. MERCADO DE DESTINO

2.21. REGULACIÓN DE PRODUCTOS ORGÁNICOS EN CANADÁ

Cualquier producto agrícola que tiene la etiqueta orgánica (incluidos los alimentos para el consumo humano, alimento para el ganado y las semillas) están regulados por la Agencia de Inspección Alimentaria de Canadá (CFIA). Los productores de estos productos deberán demostrar que las declaraciones orgánicas son veraces y no engañosas y que se han cumplido todas las normas para productos específicos. Todos los alimentos vendidos en Canadá deben cumplir con la Ley de Etiquetado de la Ley de Drogas y Alimentos, la “Consumer Packaging and Labelling Act and Regulations” y todos los requisitos para productos específicos, tales como las de productos lácteos, huevos y carne.

El cumplimiento de las Regulaciones de Productos Orgánicos, 2009 también es necesario si el producto:

Si tiene específica que es orgánico en la etiqueta y se vende entre provincias o territorios o importados; o muestra el logotipo de Canadá Orgánica de la etiqueta y se vende dentro o fuera de Canadá. (siicex, 2009)

2.21.1. ¿Qué son los estándares orgánicos canadienses?

Bajo las Regulaciones de Productos Orgánicos de 2009, los productos orgánicos deben estar certificados de acuerdo con los estándares orgánicos canadienses. Esto incluye dos normas nacionales:

CAN / CGSB 32.310 - Sistemas de producción de orgánicos - Principios generales y normas de gestión

CAN / CGSB 32.311 - Sistemas de Producción Orgánica - permitidos listas de substancias.

2.21.2. ¿Cuál es el Régimen Orgánico de Canadá?

El Régimen Orgánico de Canadá se refiere al sistema de certificación orgánica se indica en el Reglamento sobre productos orgánicos, 2009. El propósito del Régimen Orgánico de Canadá es para regular todas las partes involucradas en la certificación de

productos orgánicos agrícolas para verificar todos los requisitos reglamentarios aplicables, normas y directrices se estén cumpliendo en los documentos.



Figura 7: CANADÁ ORGANIC – USDA ORGANIC

2.22. CANTIDAD DE CAMOTE IMPORTADO POR CANADÁ

Esta estadística muestra el volumen de patatas dulces frescas importadas en Canadá desde 2008 hasta 2015. En 2008, la importación de batatas frescas ascendió a aproximadamente 28.04 mil toneladas métricas en Canadá, aumentando a 35,78 mil toneladas métricas al año siguiente.

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
28,04	35,78	52,86	60,11	53,76	50,63	45,84	55,64

Cantidad de Camote importado por Canadá en toneladas

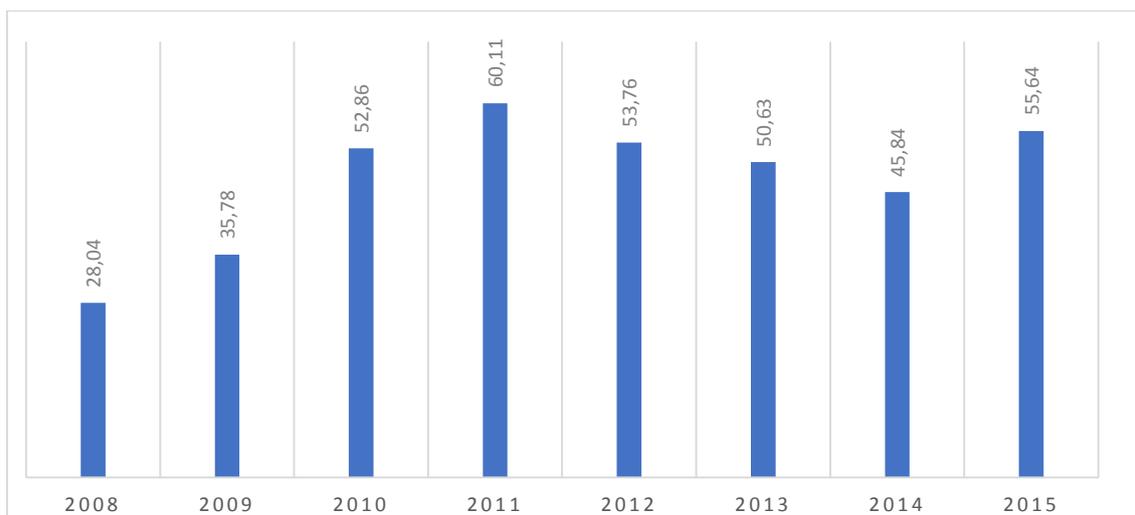


Gráfico 3 Cantidad de Camote importado por Canadá en toneladas. Fuente: Statista: The Statistics Portal.

2.23. RELACIONES BILATERALES ECUADOR – CANADÁ

Canadá y Ecuador han mantenido relaciones oficiales diplomáticas bilaterales desde el año 1960. No obstante, nuestros lazos bilaterales empezaron a principios del siglo XX cuando ingenieros del ferrocarril, expertos en minería y misioneros canadienses trabajaron en Ecuador. Hoy en día, nuestras relaciones están creciendo constantemente en sectores tales como el comercio, político, cultural y personal, con más de 100.000 ecuatorianos que viven en Canadá y 2.000 canadienses que viven en Ecuador.

Canadá está representado en Ecuador por la Embajada de Canadá en Quito y mantiene un Consulado Honorario en Guayaquil. Ecuador está representado en Canadá por la Embajada de Ecuador en Ottawa y también mantiene Consulados en Toronto, Montreal y Vancouver. (International, 2016)

Las relaciones bilaterales de Canadá con Ecuador son guiadas por los tres ejes de la Estrategia de las Américas del gobierno de Canadá: prosperidad, seguridad y democracia.

Prosperidad

La relación comercial entre Canadá y Ecuador es complementaria sobre todo en la mayor parte del comercio de productos agrícolas: frutas tropicales, cacao, mariscos y rosas a Canadá; y trigo, cebada y lenteja a Ecuador. El comercio bilateral entre Canadá y Ecuador sumó US\$ 565.8 millones en el 2014. Canadá y Ecuador tienen un Acuerdo de Protección y Promoción de Inversiones (FIPA) que entró en vigencia en 1997 y un acuerdo para evitar la doble tributación que entró en vigencia en el 2001. Las empresas canadienses son los inversionistas más grandes en el sector minero emergente de Ecuador y el gobierno de Canadá fue el contratista principal responsable para construir por \$650 millones el Nuevo Aeropuerto Internacional de Quito que se inauguró en febrero de 2013. Los programas de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) son una parte importante para la presencia de inversionistas canadienses en Ecuador. La Embajada apoya de manera activa estos programas.

La Cámara de Comercio Ecuatoriano Canadiense (sedes en Quito y Guayaquil) está promocionando y fortaleciendo activamente los lazos comerciales y personales entre Ecuador y Canadá. Desde su creación en el año 2001, la sede en Quito cuenta actualmente con 70 miembros activos en cinco sectores diferentes. La sede en Guayaquil se estableció en el año 2003 y ahora tiene 92 miembros, en los sectores de turismo, agricultura y educación. (International, 2016).

2.24. ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN

En el mercado internacional, en la última década el mercado de los productos orgánicos se ha ido estableciendo más en los canales de comercialización y distribución. La creación de locales especializados en productos orgánicos y la adición de secciones orgánicas en los supermercados han dado impulso a los productos ecológicos creando nueva tendencia entre los consumidores que buscan una alimentación más sana y amigable con el medio ambiente.

Por otra parte la creciente importancia que le dan las cadenas de supermercados a la distribución de productos orgánicos ha contribuido a la demanda interna en países donde su consumo sigue siendo una novedad. Además dado a que muchos supermercados (en este caso de Canadá) son importadores directos, constituyen un punto de contacto para los exportadores.

La tendencia a la introducción de los productos orgánicos principalmente en las ventas al por menor por medio de los supermercados contribuye al aumento de las dimensiones del mercado y facilita un acceso más amplio a los alimentos orgánicos.

Los supermercados intentan atraer clientes ofreciendo una gran variedad de alimentos entre los cuales están los orgánicos. El aumento de la participación de los supermercados en la distribución y comercialización del producto ejerce presión para que se reduzca la actual diferencia de precios entre los productos orgánicos y los convencionales.

Los productores, por lo general, son también importadores. Existen los importadores que no se dedican a la producción y otros que compran la mercadería a

granel para etiquetarla con su marca y aprovechan sus canales de distribución para ofertarlas en el mercado.

Los siguientes canales de distribución son los que se tomarán en cuenta para la investigación.

Productor: los productos son enviados y ofrecidos desde las fincas de camote. Se venden por medio de equipos de venta o representantes del productor. Se vende también a través de mayoristas distribuidores.

Mayorista/Importador: Consiste en la empresa mayorista que ha sido contratada para abastecer a los mercados de la empresa matriz (Supermercados en Canadá) y otras empresas.

Minoristas: Donde se destacan almacenes, despensas, minimarkets especializados cuyo inventario es abastecido por los supermercados importadores del producto orgánico.

2.25. CANAL DE DISTRIBUCIÓN EN CANADÁ

El canal de distribución se eligió tomando en cuenta la mejor estrategia de penetración de mercado según los puntos mencionados en la estructura de la comercialización.

A manera de resumen, se eligió a los supermercados mayoristas como canal de distribución del camote orgánico en Canadá, ya que se ha encontrado que ellos tienen ramas de productos orgánicos en sus empresas dando publicidad, distribución, montaje, relación con el cliente y competitividad al producto, ellos incluso pueden dar marca propia dando alcance no solo al mercado local canadiense sino a países cercanos.



Figura 8: Supermercados en Canadá elegidos como canal de distribución mayorista

2.26. REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS ORGÁNICOS EN ECUADOR

PASO 1

Solicitar registro de operador : Agrocalidad lleva el registro de los siguientes operadores orgánicos:

Registro de operador orgánico (Productor)

Registro de operador orgánico (Procesadora, Comercializador)

Registro de recolector silvestre registro de inspector

Registro de agencia certificadora.

PASO 2

Aprobar registro: Agrocalidad aprueba o rechaza, según a información detallada en el formulario de registro. La aprobación se realiza en un plazo de 30 días según la normativa vigente.

PASO 3

Obtener certificación: Este proceso involucra una inspección y aprobación del establecimiento (productor, procesador, comercializador) por parte de una de las 5 certificadoras autorizadas por Agrocalidad en el país: (Ecuador, 2012)



Figura 9:Empresas certificadoras en el Ecuador.

2.27. MARCO CONCEPTUAL

2.28. ¿Qué es un Estudio de factibilidad?

Se refiere a los recursos necesarios para alcanzar objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

Se refiere a la disponibilidad de capital en efectivo para el financiamiento necesario con base en la información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto, apoyándose en él para tomar la decisión de proceder o no con su implementación.

Del estudio de factibilidad se puede esperar: el abandonar o seguir con el proyecto por no encontrarse viable, conveniente u oportuno tomando en cuenta las sugerencias que encontraremos de las diferentes fuentes de información.

Demostrar que existe un mercado potencial o una necesidad no satisfecha.

Demostrar la viabilidad, técnica y disponibilidad de recursos humanos, financieros, medioambientales.

2.29. ¿Qué es exportación?

En economía se define como el envío de bienes o servicios a un país extranjero con fines comerciales. Los cuales se encuentran regulados por disposiciones legales y controles impuestos por los países que realizan la transacción. La exportación siempre se efectúa en un marco legal y bajo condiciones de los países involucrados. Así se respetan las legislaciones vigentes tanto en el país emisor como el que recibe la mercadería.

2.30. Exportación directa e indirecta

La exportación puede realizarse de manera directa por parte de la empresa emisora, o bien de manera indirecta a través de intermediarios. La exportación directa es aquella donde la propia empresa cuenta con departamento de exportación y realiza todo el proceso siendo que así puede controlar, al mismo tiempo, la comercialización y ganar conocimiento de los mercados internacionales, para lo cual se vale de vendedores, agentes comerciales.

La exportación indirecta es aquella que se realiza por medio de intermediarios que apoyan el proceso de exportación. En este sentido depende de agentes de compra en el país de destino así como empresas de trading, que se encargan de comercializar dentro del mercado de destino.

2.31. ¿Qué un certificado Sanitario?

Documento donde consta que la mercancía analizada está exenta de determinadas materias el cual es expedido por los organismos sanitarios correspondientes.

2.32. ¿Qué es Clasificación Arancelaria?

La Clasificación Arancelaria tiene fundamentalmente dos significados. El primero, como denominación de un sistema de clasificación de mercancías objeto de comercio internacional; el segundo, para designar al código utilizado en una operación de importación o de exportación mediante el que las autoridades asignan y los usuarios conocen los impuestos, derechos, regulaciones no arancelarias, etc.

2.33. Almacenaje

La gestión de almacenes puede definirse como el proceso logístico que se encarga de la recepción, el almacenamiento y el movimiento dentro de un mismo almacén hasta el punto de consumo de cualquier unidad logística, así como el tratamiento de información de los datos generados en cada uno de los procesos.

La gestión de almacenes tiene como principal propósito optimizar un área logística funcional que actúa en dos etapas de flujo como lo son: el abastecimiento y la distribución física, constituyendo por ende la gestión de una de las actividades más importantes para el funcionamiento de la cadena de abastecimiento.

El objetivo general de la gestión de almacenes consiste en garantizar el suministro continuo y oportuno de los materiales y medios de producción requeridos para asegurar los servicios de forma ininterrumpida, de tal manera que el flujo de producción de una organización, se encuentra en gran medida condicionado por el ritmo del almacén.

La gestión de almacenes se ubica en el Mapa de Procesos Logísticos entre la Gestión de Inventarios y la Gestión de Pedidos y Distribución. De esta manera el ámbito de responsabilidad del área de almacenes nace en la recepción de la unidad física en las propias instalaciones y se extiende hasta el mantenimiento del mismo en las mejores condiciones para su posterior tratamiento. (Abastecimiento, 2016)

2.34. ETIQUETAJE

Las bolsas, obligatoriamente deben etiquetarse, indicando fecha de fabricación, envasado y caducidad. Una lógica disposición en el interior del frigorífico permitirá una rotación perfecta de la entrada y salida de productos.

2.35. MARCO LEGAL

2.36. ACREDITACIÓN, CERTIFICACIÓN, CONTROL Y REGISTRO DE LA CERTIFICACIÓN

Artículo 99. Generalidades

a) Todo operador que intervenga en cualquiera de las fases, desde la producción hasta la comercialización de productos que lleven o vayan a llevar indicaciones referentes al método de producción orgánica, debe estar certificado por un Organismo de Certificación acreditado por el Organismo de Acreditación Ecuatoriano y registrado por la Autoridad Nacional Competente.

b) La certificación orgánica se otorga a las personas naturales o jurídicas que administren un sistema de producción, procesamiento y comercialización de productos orgánicos y cuenten con domicilio en el país.

c) Para obtener la certificación orgánica, el operador debe firmar una solicitud de certificación ante el Organismo de Certificación mediante la cual se compromete a cumplir con las disposiciones del presente Instructivo y dar libre acceso a la Autoridad Nacional Competente y al Organismo de Certificación a todas sus instalaciones y brindar la información que éstas requieran.

d) El operador orgánico debe contar con un plan de manejo que incluya una descripción de las parcelas, de los cultivos que va a implantar como mínimo, el manejo de las plagas y enfermedades que puedan ocurrir, el manejo de la fertilidad para asegurar la

sostenibilidad del sistema de producción, la rotación de cultivos e insumos a utilizarse. En el caso de un programa de producción animal se detallará el plan de alimentación, sanitario, de manejo, identificación de animales, registros, etc. Esta información debe ser presentada al Organismo de Certificación para que lo evalúe, de su conformidad y efectúe el seguimiento y control.

e) El Organismo de Certificación y el operador deben firmar un contrato o acuerdo para la certificación orgánica que contenga los siguientes compromisos por parte del operador:

1. Cumplir las disposiciones del presente Instructivo

2. Llevar registros del origen, la naturaleza y las cantidades de productos

e insumos introducidos a la unidad de producción, la naturaleza, las cantidades y los destinatarios de los productos comercializados. Los mismos deberán estar actualizados y disponibles al momento de la inspección.

3. Dar acceso total al Organismo de Certificación y a la Autoridad Nacional

Competente a sus parcelas, instalaciones así como a la documentación pertinente de las compras y ventas, a los documentos justificantes pertinentes.

4. El Organismo de Certificación se debe comprometer a cumplir con los servicios y costos ofrecidos, y a entregar los documentos justificativos (constancias, certificados) cuando el operador cumpla con el Instructivo y con los aspectos administrativos contractuales, pudiendo el operador apelar a la queja, reclamo, denuncia ante la Autoridad Nacional Competente.

f) La cancelación del contrato entre el Organismo de Certificación y el operador puede ocurrir por: incumplimiento fundamentado de cualquiera de las partes al presente Instructivo, por cancelación de la certificación por parte del Organismo de Certificación o de la Autoridad Nacional Competente, por voluntad del operador o por muerte o disolución de personas naturales o jurídicas respectivamente.

g) El operador tiene el derecho sobre la confidencialidad e información de sus antecedentes, y puede firmar un nuevo contrato de certificación con otro Organismo de Certificación con los antecedentes obtenidos en su proceso de certificación con el anterior Organismo de Certificación.

h) Excepcionalmente, los comercializadores y entes de promoción podrán ser titulares de la certificación, en caso que los productores así lo decidan, o no cuenten con posibilidades de acceder a la certificación, bajo las siguientes condiciones:

1. Deben declarar periódicamente ante los Organismos de Certificación la relación de productores orgánicos (nombre y documento de identidad), incluyendo la ubicación (georreferenciación), la extensión de las áreas de producción a su cargo y el plan anual de cultivos, o de crianza o de recolección silvestre.

2. Demostrar ante el Organismo de Certificación el vínculo contractual existente con los productores declarados y asegurar el compromiso de éstos para que se cumpla con el presente Instructivo.

3. Deben brindar constancia, a través del último Organismo de Certificación, de la condición orgánica del productor, cuando éste busca ingresar a un programa de certificación, para no iniciar un nuevo período de transición.

i) El certificado de productor orgánico será expedida por el Organismo de Certificación, tendrá una vigencia de un año. Su emisión y renovación estará condicionada a los resultados de las evaluaciones que realice el Organismo de Certificación que controla el cumplimiento del presente Instructivo. (Agrocalidad, MAGAP, 2016, pág. 115)

Artículo 100. Requisitos mínimos de control

Los controles a lo largo de la cadena alimentaria son obligatorios para comprobar la trazabilidad y que los productos etiquetados como orgánicos cumplen con lo estipulado en este Instructivo.

a) Al momento de solicitar el ingreso al sistema de certificación orgánica, el Organismo de Certificación debe exigir al operador una descripción completa en el plan de manejo orgánico mencionado en el artículo 10 de la unidad de producción, sus habilitaciones y de su sistema productivo bajo declaración jurada que incluya:

b) Nombre o razón social, dirección exacta, plano del establecimiento con ubicación de los lotes de producción, habilitaciones y registros, georeferenciación, descripción del suelo, procedencia y calidad de agua de riego, potenciales fuentes contaminantes, actividades de los vecinos, terrenos bajo manejo orgánico y convencional, maquinarias y equipos, descripción de las instalaciones, descripción de labores, producciones de los tres

últimos años para la producción primaria, la fecha de la última aplicación de productos no permitidos por este Instructivo en las parcelas y/o zonas de recolección pertinentes, tipo de procesamiento (flujo grama de proceso), insumos utilizados para la elaboración, separación física de productos y procesos convencionales, productos finales, etiquetas empleadas, subcontratos, mercados de destino y otros que el Organismo de Certificación considere importantes.

c) El Organismo de Certificación debe identificar las unidades productivas que certifica con puntos geo referenciados.

d) El Organismo de Certificación debe realizar visitas de inspección a las unidades de producción durante el proceso de certificación en momentos oportunos de la producción, el procesamiento, almacenamiento y/o transporte.

e) El Organismo de Certificación debe evaluar y documentar el nivel de riesgo del operador y su actividad, y en base a ello deberá determinar el número, naturaleza y alcance de las visitas de inspección, debiendo realizar como mínimo una visita de inspección anual anunciada a cada operador.

Asimismo, deberá realizar visitas de inspección no anunciadas si el nivel de riesgo lo requiere. La Autoridad Nacional Competente, podrá establecer requisitos adicionales de control dependiendo de la realidad de producción de sus operadores.

f) En caso de producción mixta en las unidades de producción del operador, el Organismo de Certificación deberá asegurar que los sistemas de producción orgánico y convencional, estén claramente separados, tanto en lo relativo al producto como a la documentación. Todos los sistemas mencionados están sujetos a la inspección.

g) El Organismo de Certificación debe verificar los registros de compra y venta de insumos y productos. Asimismo, debe realizar un balance de masas y considerar los factores de conversión de cada proceso.

h) El Organismo de Certificación debe verificar el adecuado aislamiento de las unidades de producción y de procesamiento, asimismo la existencia de barreras o zonas de amortiguamiento que impidan la contaminación del producto orgánico.

i) La Autoridad Nacional Competente establecerá los requisitos mínimos del Plan de Monitoreo de sustancias no permitidas por este Instructivo para garantizar la condición orgánica de los productos.

El Organismo de Certificación deberá implementar el Plan de monitoreo de residuos documentado aprobado por la Autoridad Nacional Competente en productos a efectos de disponer de evidencias objetivas propias de la conformidad. Este plan deberá efectuarse a los operadores, siguiendo criterios de evaluación de riesgos, aleatoria o dirigida según la historia de los operadores/productos tanto en la producción primaria como en el mercado.

j) En caso de sospecha razonable de uso de productos prohibidos por el presente Instructivo, el Organismo de Certificación debe tomar muestras de suelo, agua o planta para descartar la sospecha. Los criterios a tomarse en cuenta para la aceptación de la certificación orgánica en donde se hayan establecidos residuos analíticamente harán perder su condición orgánica si los productos superan los siguientes valores:

1. Para sustancias consideradas como contaminantes orgánicas persistentes se tomará como referencia los límites máximos establecidos por el Codex Alimentarius.

2. Para plaguicidas, aprobados para su uso en cultivos convencionales, no más del 5% adicional al MRL establecido por el Codex Alimentarios. Cuando se tengan valores superiores a 0,01 mg/kg las partes involucradas deberán iniciar una investigación para esclarecer lo ocurrido.

3. Para metales pesados, no superar los niveles máximos permitidos por el Codex Alimentarius. En caso que no se cuenten con datos de aceptación de residuos establecidos por el Codex Alimentarius se aceptarán los valores máximos reconocidos internacionalmente o aquellos requeridos por el mercado de destino.

k) Cuando el organismo de Certificación base su evaluación en un Sistema Interno de Control deberá evaluar su competencia, su funcionamiento y el cumplimiento del presente Instructivo.

l) El Organismo de Certificación debe verificar que el sistema interno de control (SIC) o de certificación grupal cuente con un Plan de Monitoreo de Residuos funcionando.

m) Los Organismos de Certificación no deberán certificar a operadores cuyas unidades productivas se encuentren expuestas a contaminación permanente que podría desnaturalizar la condición orgánica de sus productos.

n) El Organismo de Certificación debe verificar que no se almacenen productos prohibidos señalados por el presente Instructivo, de manera que se eviten los riesgos de contaminación para la producción orgánica. Asimismo el transporte a través de dichas áreas será restringido y de ser el caso, será registrado.

o) El Organismo de Certificación debe verificar que el transporte de productos de una unidad de producción a otra se efectúe bajo un sistema que asegure la condición orgánica del producto.

p) En el ámbito de la producción primaria el Organismo de Certificación debe:

1. Evaluar, aprobar y verificar la implementación del plan anual de manejo orgánico, además de los registros de las áreas de producción orgánica de origen vegetal y animal así como las de producción convencional de ser el caso.

2. Verificar que el operador haya identificado física y documentalente sus animales o lotes de animales y mantenga actualizada la siguiente información:

3. Ingreso de animales nuevos, nacimientos, compras, ventas, muertes, cambios de categoría.

a) Apareamiento

b) Alimentación

c) Tratamientos veterinarios, vacunas

d) Movimiento en la unidad productiva

e) Volúmenes o unidades físicas producidas (extracción de miel en apicultura)

f) Productos pecuarios (huevos, leche, queso, etc.)

q) En el ámbito de la recolección silvestre, el Organismo de Certificación debe, al menos:

1. Verificar que el área de recolección sea claramente descrita en mapas, indicando la población humana residente y su distribución, utilizando referencias geográficas tales como: divisorias de agua, vertientes, picos, entre otros.

2. Exigir al recolector y/o comunidad responsable del área presentar un plan de manejo correspondiente a la (s) especie(s) que desea recolectar considerando la topografía, fragilidad del ecosistema, ecología de la especie a recolectar, tasa/volumen o unidades de producción que no afecten su supervivencia. Asimismo debe verificar los permisos respectivos establecidos por la Autoridad Competente en materia de protección de recursos naturales y protección de bosques.

r) El Organismo de Certificación no podrá certificar la recolección como orgánica en al menos los siguientes casos:

1. Productos recolectados en áreas donde no se observe regeneración natural satisfactoria según los parámetros que correspondan a cada especie o las mismas que no cumplan con las legislaciones del país.

2. Productos cuya recolección altere negativa e irreversiblemente el equilibrio existente del ecosistema y que pueda afectar las actividades socioeconómicas y culturales de las poblaciones de las áreas de extracción, teniendo en cuenta lo establecido en la Legislación Nacional vigente.

s) En el ámbito del procesamiento, el Organismo de Certificación debe, al menos:

1. Verificar la existencia y aplicación de las directrices para la separación de los productos e insumos de diferentes calidades en el procesamiento, almacenamiento y transporte.

2. Verificar que el operador cuente con procedimientos documentados y los aplique en el procesamiento.

3. Verificar que el producto orgánico haya sido elaborado en términos de calidad y cantidad con ingredientes, aditivos y bajo métodos permitidos por el presente Instructivo. (Flujo grama de proceso-verificación de registros de proceso)

4. Verificar que el operador aplica procedimientos internos de protección durante el almacenamiento, para garantizar la inocuidad de los alimentos orgánicos. Verificar los procedimientos de limpieza e higiene (productos utilizados y oportunidad y frecuencia)

5. Verificar los registros de la cantidad de producto final elaborado por período. (Balance de masas: materias primas ingresadas-facturas de compra-productos producidos-número y tipos de envase, etiquetas consumidas, facturas de venta y stocks)

6. Verificar el registro del uso de etiquetas autorizadas y sus registros.

t) En el ámbito de la comercialización, el Organismo de Certificación debe al menos:

Para la exportación:

1. Verificar los certificados que avalen la condición orgánica de la mercadería, su rotulación, acondicionamiento, documentos de carga que avalen la exportación (manifiesto de carga, o BL, facturas).

2. Verificar que la mercadería no es acompañada por otra carga contigua que pueda significar un riesgo para la pérdida de la condición orgánica de la mercadería, o que pueda llevar a confusión o fraude.

3. La Autoridad Nacional Competente podrá establecer mecanismos de control adicionales para cautelar la condición orgánica de los productos en base al análisis de riesgo.

Para la importación:

1. Verificar el origen a través de los certificados que acompañan los lotes comercializados

2. Verificar documentación de transporte.

3. Verificar facturas de compra y de venta.

4. Realizar un balance de masas en instalaciones del importador (cantidades compradas vs. cantidades vendidas y en stock). Cotejar con facturas, las cuales deberán conservarse durante al menos cinco años.

El operador deberá mantener registros escritos y evidencias documentales actualizadas para permitir que el organismo o autoridad de control determine el origen, naturaleza y cantidades de todas las materias primas adquiridas, y el uso que se ha hecho de tales materiales. Por otra parte, se deben mantener cuentas escritas y evidencias documentales de la naturaleza, cantidad y consignatarios de todos los productos agrícolas vendidos. Las cantidades vendidas directamente al consumidor final deben ser contabilizadas

diariamente. Si la unidad elabora sus propios productos, sus cuentas deben contener toda la información requerida. (MAGAP, 2016, pág. 125)

Artículo 93. De las exportaciones de productos orgánicos

a) Las empresas exportadoras de productos orgánicos, transformados o no, podrán exportar productos con denominación orgánica, ecológica o biológica únicamente cuando además de cumplir con lo establecido en el presente Instructivo y en las legislaciones correspondientes, cuenten con un certificado vigente, otorgado por un organismo de certificación acreditado en el país y registrado por la Autoridad Nacional Competente.

b) Los lotes exportados deberán estar acompañados del certificado de transacción, en el cual el exportador figure como responsable de la transacción, debidamente firmado por el Organismo de Certificación registrado que le haya controlado. El certificado de transacción debe llevar por lo menos la información presente en el Anexo XII.

c) Si el mercado de destino exige la existencia de un documento equivalente al certificado de transacción, éste podrá reemplazar el documento mencionado en el literal anterior.

d) El exportador debe presentar evidencias documentales del origen de los productos orgánicos. Asimismo, deberá asegurar que en el almacenamiento, transporte y embarque, los productos orgánicos estén debidamente separados de productos que no cumplen con el presente Instructivo, de tal forma que imposibilite la mezcla o contaminación de los productos orgánicos.

e) La Autoridad Nacional Competente, emitirá el certificado fitosanitario de Exportación de Productos Orgánicos, únicamente a aquellos operadores cuyo certificado de registro P.O.A. este vigente y conste en la lista oficial de Operadores Orgánicos; además, deberá presentar en los puestos de control de Agrocalidad: fotocopia de los certificados de Registro de cada uno de los proveedores, del envío de referencia. (Agrocalidad, Agrocalidad, 2016, pág. 109).

2.37. CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES

Que, el Artículo 304 de la Constitución de la República establece los objetivos de la política comercial, entre los que se incluye desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo; Que, el Artículo 306 de la Constitución de la República dispone la obligación estatal de promover las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal;

Que, el Artículo 319 de la Carta Magna reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas, en tal virtud alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional;

Que, el Artículo 320 de nuestra Constitución establece que la producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad; sostenibilidad; productividad sistémica; valoración del trabajo; y eficiencia económica y social. (Inversiones, 2010).

2.38. COPCI

De la Facilitación Aduanera para el Comercio De lo Sustantivo Aduanero Capítulo I
Normas Fundamentales

Art. 103.- **Ámbito de aplicación.**- El presente título regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías. Para efectos aduaneros, se entiende por mercancía a todos los bienes muebles de naturaleza corporal. En todo lo que no se halle expresamente previsto en este título, se aplicarán las normas del Código Tributario y otras normas jurídicas sustantivas o adjetivas.

Art. 104.- Principios Fundamentales.- A más de los establecidos en la Constitución de la República, serán principios fundamentales de esta normativa los siguientes: a. Facilitación al Comercio Exterior.- Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional. b. Control Aduanero.- En todas las operaciones de comercio exterior se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal. c. Cooperación e intercambio de información.- Se procurará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados. d. Buena fe.- Se presumirá la buena fe en todo trámite o procedimiento aduanero.

e. Publicidad.- Toda disposición de carácter general emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será pública. f. Aplicación de buenas prácticas internacionales.- Se aplicarán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio.

Art. 105.- Territorio Aduanero.- Territorio aduanero es el territorio nacional en el cual se aplican las disposiciones de este Código y comprende las zonas primaria y secundaria. La frontera aduanera coincide con la frontera nacional, con las excepciones previstas en este Código.

Art. 106.- Zonas aduaneras.- Para el ejercicio de las funciones de la administración aduanera, el territorio aduanero se lo divide en las siguientes zonas, correspondientes a cada uno de los distritos de aduana: a. Primaria.- Constituida por el área interior de los puertos y aeropuertos, recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestres; así como otros lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él; y, b. Secundaria.- Que comprende la parte restante del territorio ecuatoriano incluidas las aguas territoriales y espacio aéreo. (COPCI, 2010)

2.39. MAGAP

PRODUCTOS ORGÁNICOS

CAPÍTULO VI

ACREDITACIÓN, CERTIFICACIÓN, CONTROL Y REGISTRO DE LA CERTIFICACIÓN

Artículo 99.

Generalidades

a) Todo operador que intervenga en cualquiera de las fases, desde la producción hasta la comercialización de productos que lleven o vayan a llevar indicaciones referentes al método de producción orgánica, debe estar certificado por un Organismo de Certificación acreditado por el Organismo de Acreditación Ecuatoriano y registrado por la Autoridad Nacional Competente.

b) La certificación orgánica se otorga a las personas naturales o jurídicas que administren un sistema de producción, procesamiento y comercialización de productos orgánicos y cuenten con domicilio en el país.

c) Para obtener la certificación orgánica, el operador debe firmar una solicitud de certificación ante el Organismo de Certificación mediante la cual se compromete a cumplir con las disposiciones del presente Instructivo y dar libre acceso a la Autoridad Nacional Competente y al Organismo de Certificación a todas sus instalaciones y brindar la información que éstas requieran.

d) El operador orgánico debe contar con un plan de manejo que incluya una descripción de las parcelas, de los cultivos que va a implantar como mínimo, el manejo de las plagas y enfermedades que puedan ocurrir, el manejo de la fertilidad para asegurar la sostenibilidad del sistema de producción, la rotación de cultivos e insumos a utilizarse.

En el caso de un programa de producción animal se detallará el plan de alimentación, sanitario, de manejo, identificación de animales, registros, etc. Esta información debe ser presentada al Organismo de Certificación para que lo evalúe, de su conformidad y efectúe el seguimiento y control. (Agrocalidad, Agrocalidad, 2016)

CAPITULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

La investigación se realizó mediante aplicación de fuentes primarias y secundarias; la fuente primaria sera principalmente mediante el uso de la herramienta de entrevistas que es útil para el análisis en su fase cualitativa y como fuente secundaria se analizará estudios, estadísticas e información comercial sobre la exportación de camote orgánico.

La fase cualitativa de la investigación se llevó a cabo aplicando:

Entrevista a profundidad: dirigida a funcionarios del MAGAP dado su nivel de experiencia y conocimiento del tema. Las entrevistas también se realizarán a representantes de las exportadoras, específicamente quienes produzca y comercialicen camote orgánico. Las fuentes secundarias a usarse en la investigación se realizará mediante:

Recopilación de información de estadísticas del 2011 – 2015 sobre el camote ecuatoriano: Se necesita a modo de registro histórico y para recolección de información de la exportación sobre el producto en el Ecuador.

Observación del proceso de producción en finca: Se realizó para tener contacto cercano con la realidad del proceso de producción del camote, conocer el producto de cerca y comprobar la realización de la actividad que se analiza.

3.2. MÉTODO DE ANÁLISIS

Las técnicas que se van a aplicar para este proyecto de investigación es la técnica de investigación de mercado la cual consiste en técnicas, métodos o recolección de datos o información necesaria para llevar a cabo un proyecto.

3.3. ENTREVISTA

Para el desarrollo de este proyecto se realizarán 2 entrevistas, la primera dirigida a un productor de camote y la segunda dirigida hacia un funcionario del INIAP (Instituto

Nacional de Investigaciones Agropecuarias). Para obtener las preguntas a realizar se elaboró la siguiente matriz:

3.4. METODOLOGÍA

Previo a la entrevista, se preparó un listado de preguntas, todas enfocadas hacia el objetivo general de la investigación, las preguntas fueron abiertas que permitieron al entrevistado dar su libre opinión.

Matriz de Desarrollo – INIAP

MATRIZ DESARROLLO - INIAP					
Paso 1		Paso 2		Paso 3	
Problema Principal	Problema de Investigación de Mercados	Componentes (Objetivos Generales)	Preguntas de Investigación (Objetivos Específicos)	Diseño(s) de Investigación	Diseño Exploratorio: Procedimiento/Técnica
DETERMINAR FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE CAMOTE ECUATORIANO A CANADÁ	DEFINIR SI EXISTE MERCADO POTENCIAL PARA LA PRODUCCION DE CAMOTE ORGÁNICO	IDENTIFICAR PERFIL DE PRODUCTORES	¿Cuál cree sería la inversión mínima para comenzar la producción del camote?	CUALITATIVO	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD
		IDENTIFICAR CARACTERÍSTICAS DE PRODUCTO	¿Qué tipos de camote son cultivados en el Ecuador?	CUALITATIVO	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD
		DETERMINAR CADENA LOGÍSTICA PARA LA PRODUCCIÓN	¿Cuáles son las etapas por el que pasa el producto antes de su exportación?	CUALITATIVO	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD
		IDENTIFICAR PERFIL DE EXPORTADORES	¿Qué incentivos está actualmente dando el gobierno nacional para los productores que quieren dar a conocer su producto en el exterior? ¿En el Ecuador hay instituciones que dan préstamos para la inversión del pequeño productor?	CUALITATIVO	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD
		IDENTIFICAR COMPETIDORES	¿Quiénes para usted son los mayores productores de Camote en Sudamérica?	CUALITATIVO	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD
		IDENTIFICAR PERFIL DE LOS COMPRADORES	¿En qué mercados cree usted puede penetrar el producto nacional? ¿Que mercados cree usted son los más demandantes de productos orgánicos actualmente?	CUALITATIVO	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD

Tabla 6 Matriz de Desarrollo – INIAP. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”

Matriz de desarrollo – Productor.

MATRIZ DESARROLLO - PRODUCTOR					
Paso 1		Paso 2		Paso 3	
Problema Principal	Problema de Investigación de Mercados	Componentes (Objetivos Específico)	Preguntas de Investigación (Objetivos Específicos)	Diseño(s) de Investigación	Diseño Exploratorio: Procedimiento/Técnica
DETERMINAR FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE CAMOTE ECUATORIANO A CANADÁ	DEFINIR SI EXISTE MERCADO POTENCIAL PARA LA PRODUCCIÓN DE CAMOTE ORGÁNICO	IDENTIFICAR PERFIL DE PRODUCTORES	¿Cuál cree usted es la inversión mínima para comenzar la producción del camote en el Ecuador? ¿Encuentra usted rentable la producción de camote orgánico? ¿Qué conoce usted sobre los productos orgánicos?	CUALITATIVO	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD
		IDENTIFICAR CARACTERÍSTICAS DE PRODUCTO	¿Qué tipos de camote son cultivados en el Ecuador? ¿Qué cantidad de camote debe ser exportado para ser rentable su exportación?	CUALITATIVO	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD
		PROCESO DE PRODUCCIÓN, SELECCIÓN, EMPAQUE	¿Qué características debe tener el camote para ser de exportación? ¿En Ecuador se está lo suficientemente tecnificado para competir con otros países exportadores del producto? ¿Qué tipo de cuidados necesita el producto para poder conservarse en buen estado al momento de la exportación? ¿En qué época del año es mejor la siembra del camote?	CUALITATIVO	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD
		IDENTIFICAR PERFIL DE COMPRADORES	¿Qué países ve usted como mercados potenciales para la compra del camote orgánico? ¿Conoce usted que países son grandes consumidores de productos orgánicos? ¿Cuál es el precio por caja de camote de exportación? Cuántas cajas son por contenedor? Cuál es el costo de la logística interna hasta el puerto?	CUALITATIVO	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD

Tabla 7 Matriz de desarrollo – Productor. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”

ENTREVISTA N°1

PERSONA ENTREVISTADA

Ing. Gloria Annabell Cobeña Ruíz

Responsable Rubro Camote

Estación Experimental Portoviejo

Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias

MODELO:

Preguntas para el funcionario del INIAP (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias)

1. ¿Cual es la Inversión mínima para comenzar la producción del camote en el Ecuador?

Primero tendría que conocer cual es la demanda de camote en fresco por parte del mercado, partiendo del conocimiento que una hectarea de camote produce mínimo 330 qq o 15 t/ha, pero camote de todos los tamaños: grandes (más de 501 gr), medianos (entre 251 y 500 gr) y pequeños (entre 60 y 250 g) a no ser que se trabaje en arreglo poblacional y se aumente el número de plantas por hectárea para obtener un camote pequeño o mediano para exportación y esto aumentaria el rendimiento por ha. Una hectárea de camote cuesta 3373,10 dólares, sería lo mínimo que tendríamos para iniciar el cultivo, posteriormente sembrar de forma escalonada en función de la demanda.

A manera de ejemplo:

Una empresa requiere de 500 qq mensuales de raíces tuberosas para papilla de camote de pulpa anaranjada a ellos no les importa el tamaño, así que sembraría cada mes una hectárea y media para cumplir con el contrato.

2. ¿Encuentra usted rentable la producción de camote orgánico?

La forma de cultivar camote por los agricultores ya es orgánica. El cultivo de camote no requiere de aplicaciones agroquímicas, debido a la cantidad de insectos benéficos encontrados en el follaje, además este se poda a los 90 días después de la siembra, con el objeto de ayudar al engrosamiento de la raíz tuberosa, por esta razón decimos que el camote se cultiva de forma orgánica o amigable con el ambiente.

Si es rentable, una hectárea de camote tiene un costo de producción de USD \$ 3373,10 (costo directo \$ 2387,34 y costo indirecto \$ 985,76), con una producción mínima de 330 qq/ha (15 t/ha) a 20 dólares el qq se obtiene un ingreso de \$ 6600,00 menos el costo de producción le quedan \$3226,9 que dividido para los 4 meses de cultivo le da \$ 806,7, que cultivo le da ese valor mensual, es más que recibir un sueldo básico mensual.

Lo malo de esto es el mercado, donde colocamos ese volumen de camote.

3. ¿Qué conoce usted sobre los productos orgánicos?

Bueno conocemos de los microorganismos eficiente (EM) y realizamos en conjunto con la Universidad Técnica de Manabí-UTM un trabajo de investigación probando diferentes dosis de EM tanto al follaje como al suelo y los resultados estadísticos indicaron que no existió diferencia estadísticas entre tratamientos y que el tratamiento testigo al cual no se le aplicó nada fue el mejor en rendimientos.

Bueno, encontramos muchas interrogantes como el tiempo de acción de estos microorganismos en el suelo, ya que el cultivo de camote es de 4 meses, es posible que para el siguiente ciclo si se siembra en este mismo sitio los resultados posiblemente serian diferentes.

4. ¿Qué tipos de camote son cultivados en el Ecuador?

En Ecuador existe una gama de variedades clasificadas por la coloración de la pulpa (morados, anaranjados, amarillo y blancos); en el Litoral ecuatoriano el camote morado es de mayor consumo y su preferencia está determinada por sus costumbres ancestrales y de sabor. En la Sierra y la Amazonía a mas del morado consumen los de pulpa blanca, amarilla y anaranjada.

La variedad mayormente comercializada es la guayaco morado.

5. ¿Qué cantidad de camote debe ser exportado para ser rentable su exportación?

No dispongo de información del valor pagado al exportar si es por kilo o por tonelada, las normas de control de calidad para exportación de producto fresco, si permiten el tratamiento del camote o no, si lo permiten cual es el producto y cuanto cuesta tratar un container o el pedido realizado por semana o mes, costo de trámite de exportación, costo de registro sanitario, etc, etc. finalmente si los costos ameritan o no exportar o si es mejor colocar una empresa para industrializar el producto y exportar como elaborados (chips, papillas, pulpa, trozos congelados, etc).

6. ¿Qué características debe tener el camote para ser de exportación?

Para exportar camote en estado fresco este debe ser lo más uniforme posible, de tamaño pequeño de 60 a 250 gramos, con diámetro de 5-10 cm. Sin daño mecánico, Libre de plagas y enfermedades, lizos.

De tal manera que el consumidor lo pueda manipular sin desperdiciar.

7. ¿En Ecuador sé esta lo suficientemente tecnificado para competir con otros países exportadores del producto?

No, debido a que el camote es sembrado por pequeños agricultores como cultivo de subsistencia, por lo tanto la superficie cultivada así como la producción, la productividad y la tecnología de manejo agronómico son propias de una especie poco promocionada o de importancia secundaria.

8. ¿Qué tipo de cuidados necesita el producto para poder conservarse en buen estado al momento de la exportación?

El camote en estado fresco guardado en lugar ventilado puede durar entre cuatro y seis meses, cuidando de que no existan al momento de guardar camote con daños mecánicos o con presencia de plagas o enfermedades.

9. ¿En qué época del año es mejor la siembra del camote ?

En el Litoral ecuatoriano, la mejor época es en verano con riego (junio-julio)

Pero se puede sembrar a las salidas de lluvias (abril-mayo) y con humedad remanente cuando sale el arroz, como lo realizan en Salitre-Guayas.

En la Amazonía en cualquier época del año, pero el cultivo tiene un ciclo de 7-8 meses.

En la Sierra el cultivo se logra en verano con riego.

10. ¿Qué países ve usted como mercados potenciales para la compra del camote orgánico?

En un estudio de mercado, realizado por la Estación Experimental Portoviejo, menciona que Estados Unidos, Holanda y Francia son los países donde se exporta camote y que las cantidades exportadas son muy pequeñas.

11. ¿Conoce usted que países son grandes consumidores de productos orgánicos?

Por el estudio de mercado asumo que estos países nombrados anteriormente son los consumidores de camote fresco orgánico.

De acuerdo a PEPSICO-FRITOLAY, ellos exportan a 22 países snacks o chips de camote y con tendencia a expansión a otros países.

3.4.1. OBJETIVO DE LA ENTREVISTA N°1

Recoger información sobre cadena logística, producción, empaque y mercados potenciales de los productores de camote orgánico.

3.4.2. METODOLOGÍA DE LA ENTREVISTA N°1

La entrevista tiene 10 preguntas abiertas y considere importante que el encuestado antes de empezar, conociera del auge que los alimentos orgánicos están teniendo en el mundo actualmente impulsados en su mayoría por las personas en pro de una alimentación sana.

3.4.3. CONCLUSIÓN DE LA ENTREVISTA N°1

De acuerdo a los resultados obtenidos en las respuestas actualmente ya se está dando la siembra del camote orgánico aprovechando la cantidad de insectos benéficos encontrados en el follaje y que son amigables con el ambiente. Se determinó que si es rentable ya que una hectárea de camote tiene un costo de producción de USD \$ 3373,10 (costo directo \$ 2387,34 y costo indirecto \$ 985,76), con una producción mínima de 330 qq/ha (15 t/ha) a 20 dólares el que se obtiene un ingreso de \$ 6600,00 menos el costo de producción le quedan \$3226,9 que dividido para los 4 meses de cultivo le da \$ 806,7, que cultivo le da ese valor mensual, es más que recibir un sueldo básico mensual, sin embargo se recalca que no han encontrado mercado para ubicar este volumen de camote. Se demostró que en el Ecuador es posible cultivar la mayoría de los tipos de camote existentes pero la que mayormente se comercializa es la “guayaco morado”. Se menciona también otros destinos potenciales para el camote orgánico como lo son Estados Unidos, Holanda y Francia ya que aún no han sido totalmente explotados. Para Ecuador esto se convierte en una oportunidad de introducir un producto aprovechando el auge de las tendencias hacia comer saludable.

ENTREVISTA N°2

PERSONA ENTREVISTADA

Junior Ampuero

Productor de finca “La Maravilla” Rocafuerte - Manabí

MODELO 2:

Preguntas para Productor de Camote Orgánico

1. ¿Cual es la Inversión mínima para comenzar la producción del camote en el Ecuador?

La inversión mínima es de unos 500 dolares mas o menos y la de inversión máxima es la que ya se utiliza equipos de riego que se gastaría de 1600 en adelante.

2. ¿Encuentra usted rentable la producción de camote orgánico?

Claro es muy rentable porque es un cultivo que se produce de forma natural orgánica ya que es una raíz que se produce de forma sana y no perjudica la salud del ser humano y no requiere de alto recurso económico para cultivarse.

3. ¿Qué conoce usted sobre los productos orgánicos?

Los productos orgánicos son muy buenos para cultivar y para el momento de aplicarlos ya que estos productos no contienen ninguna toxicidad, estos productos orgánicos no accionan al instante trabajan muy lentamente a las plantas a diferencia de los productos químicos.

4. ¿Qué tipos de camote son cultivados en el Ecuador?

Los tipos de camote que mas se cultivan en Ecuador son las variedades como el guayaco morado, la variedad pedrito, hay otras pero son muy pocas.

5. ¿Qué cantidad de camote debe ser exportado para ser rentable su exportación?

No se necesita cantidad sino producir calidad para que sea rentable en su exportacion.

6. ¿Qué características debe tener el camote para ser de exportación?

Unas de las características que debe tener el camote es que sea cultivado de tamaño uniforme es decir que tengan igualdad todas las raíces para exportación.

7. ¿En Ecuador se esta lo suficientemente tecnificado para competir con otros países exportadores del producto?

Ecuador no esta suficientemente tecnificado para competir como otros países exportadores del producto.

8. ¿Que tipo de cuidados necesita el producto para poder conservarse en buen estado al momento de la exportación?

Los cuidados que se deben tener es que al momento de cosecharse evitar que las raíces no salgan dañadas conservarse bajo sombra, entre otras.

9. ¿En qué época del año es mejor la siembra del camote ?

La mejor época de siembra sería de abril a mayo, al finalizar el invierno siempre y cuando viendo el tiempo de las estaciones de la luna para que produzcan abundantes raíces.

10. ¿Qué países ve usted como mercados potenciales para la compra del camote orgánico?

El país que veo como mercado potencial para la compra de camote orgánico sería como Estados Unidos y países desarrollados.

11. ¿Conoce usted que países son grandes consumidores de productos orgánicos?

Los países más consumidores de productos orgánicos son: Alemania, Rusia, Estados Unidos entre otros.

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA N°2

Dirigida hacia un productor de la provincia de Manabí interesado en la siembra del camote con métodos libres de pesticidas y su apertura a conocer formas para abrirse hacia nuevos mercados.

3.4.4. RESULTADO DE LA ENTREVISTA N°2

Se noto que están dando énfasis a la siembra del camote orgánico que aunque no este tecnificado si da los resultados esperados y si les es rentable a los productores. Se noto que la mayoría son de pequeña producción ya que en Ecuador aún es una actividad nueva, se produce en su mayoría de la variedad Guayaco Morado aunque también de la variedad Pedrito pero en menor cantidad y para la exportación se hizo énfasis en la calidad (libres de defectos de finca) y en la uniformidad de los camotes.

Se hablo de una inversión mínima de 500 dólares a 1600 dólares ya que se utiliza en equipos de riego.

3.5. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La obtención de la información necesaria para la presente tesis se realizó por medio de una investigación bibliográfica en bases de datos y conceptos relacionados con la exportación del camote orgánico hacia el mercado canadiense, con lo cual los resultados puedan serán utilizados para fomentar la exportación de este producto desde el Ecuador.

Por ello para saber si podemos realizar exportación de camote orgánico hacia Canadá se ha tomado realizado un Analisis de factibilidad ya que se considera es él mas apropiado para llegar a los resultados que necesitamos conocer.

Para la identificación de los problemas de nuestro análisis utilizaremos entrevistas hacia funcionarios de las instituciones relacionadas con nuestra investigación, recopilación de información estadística para tener una base solida sobre la cual comparar resultados y observación de los procesos en campo para conocer la realidad de la producción del camote orgánico.

3.6. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

El enfoque la investigación es cualitativa, ya que queremos determinar si es sostenible la producción de camote orgánico en nuestro país y determinar los pasos para la exportación del mismo al mercado canadiense, siendo detallados paso por paso.

3.7. MATRIZ DE DESARROLLO

3.8. ANÁLISIS FODA

La matriz FODA es una herramienta para explicar mejor la situación actual del sector productor y exportador del camote, así como conocer el mercado canadiense y las oportunidades de penetración del mercado.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Clima del Ecuador. Calidad del suelo para la siembra. País originalmente Agropecuario con experiencia en el sector de vegetales. Producto saludable con demanda en auge en el exterior. 	<ul style="list-style-type: none"> Estabilidad política y económica en Canadá. Procesos aduaneros ágiles. Barreras arancelarias inexistentes. Aumento de la demanda de productos orgánicos. Secciones de productos orgánicos en los grandes supermercados canadienses.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> No hay estabilidad política y económica en Ecuador. Presencia de actividad sísmica regular en una de las zonas de producción (Manabí). Productores con miedo a la inversión en mercados extranjeros. Falta de tecnificación en el sector del agro. 	<ul style="list-style-type: none"> Aun no se concreta negociación de preferencias arancelarias con Ecuador. Ya hay marcas de camote orgánico de países con más experiencia en el sector.

Tabla 8 Análisis FODA. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”

3.9. ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN

CAUSA	EFECTO	CONCLUSIÓN
Productores no están tecnificados.	Somos menos competitivos frente a otros países productores de camote.	Invertir en preparación académica sobre agronomía.
Productores no tienen conocimiento sobre como exportar a otros países su producto	Muchos recurren a intermediarios para hacerlo	Dar a conocer modelos de gestión de negocio a los productores
Solo existen pequeños productores y no están debidamente asesorados.	El producto no tiene muchas veces la calidad especificada por los mercados en el exterior.	Instruir sobre requerimientos de compradores en el exterior mediante capacitaciones.
Productores no saben dónde vender sus productos al exterior.	Toda la producción de camote orgánico queda para el mercado local.	Inversión y exposición del producto en ferias.

Tabla 9 Análisis de Investigación. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

- **Recopilar información sobre la producción y exportación del camote orgánico en mercados internacionales.**

Durante la realización del trabajo, se logró ubicar a productores de la provincia de Manabí por tener este un suelo ideal para el cultivo del camote orgánico. De ellos partimos para obtener la información esencial como sembrada, tiempo de cultivo, cosecha e inversión inicial además de los problemas que los aquejan y el poder conocer su interés por exportar su producto.

Se recopiló todos los pasos necesarios para la exportación de productos orgánicos desde el Ecuador y los requerimientos para el ingreso del camote orgánico en el mercado canadiense. Se contactó con la institución encargada de la investigación del camote en Ecuador ubicada en Portoviejo – Manabí y así saber más de la situación en general de los productores y exportadores en Ecuador.

- **Analizar la demanda del camote orgánico en Canadá, mediante estadísticas de información secundaria obteniendo datos reales y confiables que permitan su posible ingreso al mercado.**

Se realizó una investigación donde se consiguieron grandes compradores en Canadá, los cuales en su mayoría son parte de cadenas de supermercados que para nuestro análisis fueron elegidos como canal de distribución en Canadá por tener mayor alcance en la población y hacer la gestión de publicidad y marketing necesario para penetrar en el mercado. Datos obtenidos mediante estadística permitió conocer que Canadá tiene una creciente demanda en productos orgánicos requeridos por los movimientos veganos y por el mismo gobierno que promueve la alimentación sana. Se tomaron registros de los 3 últimos años de importación de camote en Canadá, donde Ecuador no figura como uno de sus proveedores pero

que sin embargo tiene todas las ventajas de suelo para abastecer un porcentaje de ese mercado.

Mediante los datos recopilados se determinó que el punto de entrada para el camote orgánico de Ecuador es Montreal, ya que allí se ubican grandes mayoristas de alimentos orgánicos y supermercados que tiene en sus perchas el producto disponible como por ejemplo BOEUF MERITE, CANADAWIDE FRUIT WHOLESALERS INC, COURCHESNE LAROSE, LIMITEE todos ubicados en esa ciudad además de ser la segunda más poblada del país con buena infraestructura vial para la distribución del producto hacia los demás poblados. Se determinó el costo del envío de contenedores con una consolidadora de carga del país para así reflejar datos fidedignos los costos de envío.

COSTOS DE ENVÍO

La manera como se transportará el camote orgánico hacia Canadá será el marítimo por su relación costo- tiempo .La ciudad destino elegida fue Montreal ya que se determinó ahí se concentran más empresas de distribución de productos orgánicos. La duración del viaje es de 20 días lo cual está dentro de los parámetros para que el producto llegue en buen estado.

4.1. COTIZACIÓN DE FLETE INTERNO Y TRANSPORTE INTERNACIONAL

DATOS DEL EMBARQUE

MODALIDAD: MARÍTIMO FCL

POL: GUAYAQUIL

POD: MONTREAL

PRODUCTO: SWEET POTATO

TRÁNSITO: 20 DIAS APROX.

TÉRMINOS: CFR

LÍNEAS: SEALAND

COSTOS INTERNACIONALES

RUBRO	MONEDA	MONTO	FACTOR
FLETE 20´	USD	0,00	ST
FLETE 40´	USD	5500,00	RF
THC	USD	150,00	CNTDR

Tabla 10 Costos Internacionales. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”

COSTOS LOCALES

RUBRO	MONEDA	MONTO	FACTOR	IMPUESTO
EMISION DEL BL	USD	55	BL	MAS IVA
HANDLING	USD	45	CONTAINER	MAS IVA
ISPS	USD	35	CONTAINER	MAS IVA
ECCHO	USD	35	CONTAINER	MAS IVA
TAX COLLECTION	USD	120	CONTAINER	MAS IVA

Tabla 11 Costos Locales. Elaborado por “Angel Beltrán Navarro”

- **Determinar la Factibilidad de la exportación de camote orgánico al mercado canadiense, permitiendo así reducir los costos en la exportación del producto.**

Se determina la factibilidad mediante los costos de producción, empaque, envío y documentación necesaria para el envío hacia Canadá donde se compara la utilidad que se genera y el tiempo en que se recupera la inversión inicial. También se determina el canal de distribución ideal para que nuestro producto penetre en el mercado y así asegurar mejores ventas en el país de destino.



4.2. ANÁLISIS FINANCIERO

A continuación se presenta el detalle del Análisis Financiero para el análisis de factibilidad para la exportación de camote orgánico al mercado canadiense se ha tomado como base la imagen financiera de una empresa de exportación de camote orgánico a Canadá. Para determinar la rentabilidad de este tipo de negocios es necesario revisar la inversión inicial para este tipo de proyectos. En el cuadro 4.3 se muestra la inversión inicial necesaria la cual está constituida por Capital propio de \$100.000,00 y un préstamo bancario de \$ 300.000,00.

4.3. INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS

En el siguiente cuadro se muestra a detalle la inversión total en activos fijos necesaria para una empresa exportadora de Camote Orgánico.

ACTIVOS FIJOS	INVERSION INICIAL
Muebles y Equipos de Oficina	
Mobiliario de Oficina	\$ 8.000,00
Teléfonos fijos	\$ 300,00
Equipos de Computo	
Computadoras de Escritorio	\$ 1.164,00
Computadoras Portátiles	\$ 746,00
Impresora Multifunción	\$ 140,00
Instalaciones y Adecuaciones	
Ambientación Oficina Matriz	\$8.000,00
Vehículos	
Vehículo (Camioneta Mazda BT50 cabina sencilla)	\$ 25.990,00
TOTAL	\$ 44.340,00

Tabla 12 Inversión Activos fijos Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.4. ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos de la empresa tienen un tiempo de depreciación de entre 3 a 10 años. La siguiente tabla muestra la depreciación de los activos según su tipo.

ACTIVOS FIJOS	TIEMPO DEPRECIACIÓN	INVERSION	DEP. AÑO 1	DEP. AÑO 2	DEP. AÑO 3	DEP. AÑO 4	DEP. AÑO 5
Mueble Oficina	10 años (10%)	\$8.300,00	\$830,00	\$830,00	\$ 830,00	\$830,00	\$830,00
Equipos Computación	3 años (33,33%)	\$2.050,00	\$683,27	\$683,27	\$683,27	-	-
Ambientación Oficina	10 años (10%)	\$8.000,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00
Vehículos	5 años (20%)	\$25.990,00	\$5.198,00	\$5.198,00	\$5.198,00	\$5.198,00	\$5.198,00
TOTAL		\$44.340,00	\$7.511,27	\$7.511,27	\$7.511,27	\$6.828,00	\$6.828,00

Tabla 13 Depreciación Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.5. INVERSIONES AMORTIZABLES

Todos los gasto de constitución de una compañía son considerados como inversiones amortizables. En el siguiente cuadro se muestra el detalle de las mismas.

GASTOS DE CONSTITUCION	INVERSION INICIAL
Gastos De Constitución	
Constitución de la empresa	\$1.000,00
Permisos Funcionamiento	\$600,00
Pagos Arriendo Oficina	\$550,00
Adecuaciones Servicios Básicos	\$250,00
Otros	\$ 2.000
Marcas y Patentes	
Registro Marca IEPI	\$ 800,00
TOTAL	\$ 5.200,00

Tabla 14 Inversiones Amortizables Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.6. GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Los gastos de constitución de la empresa tienen un tiempo de depreciación de 5 años. En la siguiente table se muestra los tiempos de depreciación según su tipo.

GASTOS DE CONSTITUCION	DE	TIEMPO AMORTIZACION	INVERSION	AMORT. AÑO 1	AMORT. AÑO 2	AMORT. AÑO 3	AMORT. AÑO 4	AMORT. AÑO 5
Gastos Constitución	De	5 años (20%)	\$ 4.400,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00
Marcas y Patentes		5 años (20%)	\$ 800,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
TOTAL			\$5.200,00	\$1.040,00	\$1.040,00	\$1.040,00	\$1.040,00	\$1.040,00

Tabla 15 Tiempo de Amortización Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.7. INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO

La inversión total de capital de trabajo para la supuesta empresa de exportación de camote orgánico es de \$400.000, este capital sera financiado 36,36% por los accionistas lo que representa \$100,000 mientras se realizará un préstamo bancario de \$300,000 los cuales se utilizarán para la compra de la fruta y parte de los activos considerando la estructura de de la inversión del capital de trabajo, la empresa está apalancada con el 63.64%.

INVERSION INICIAL		VALORES
Capital Propio	\$	100.000,00
Préstamo Bancario	\$	300.000,00
TOTAL	\$	400.000,00
DETALLE INVERSION INICIAL		VALORES
Capital de Trabajo	\$	12.180,00
Inventario de Camote	\$	338.280,00
Inversión Activos Fijos	\$	44.340,00
Gastos de Constitución	\$	5.200,00
TOTAL	\$	400.000,00

Tabla 16 Inversión capital de trabajo Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.8. TABLA DE AMORTIZACION DE PRESTAMO

La amortización del préstamo del capital de trabajo se presenta en el siguiente cuadro , este préstamo se lo realizará mediante la Corporación Financiera Nacional la cual nos da un plazo de pago de 3 años al 9% de interés.

DETALLE TABLA DE AMORTIZACION				
PERIODO	PAGO ANUAL	INTERES	CAPITAL	SALDO PENDIENTE
0				\$ 300.000,00
1	\$ 118.516,43	\$ 27.000,00	\$ 91.516,43	\$ 208.483,57
2	\$ 118.516,43	\$ 18.763,52	\$ 99.752,91	\$ 108.730,67
3	\$ 118.516,43	\$ 9.785,76	\$ 108.730,67	\$ 0,00
TOTAL	\$ 355.549,28	\$ 55.549,28	\$ 300.000,00	

Tabla 17 Amortización de préstamo Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.9. PRESUPUESTO DE VENTA

DEMANDA ESTIMADA (2 CONTENEDORES POR MES)

Se tomó como base que la empresa va a exportar el primer año 2 contenedores con 2.000 cajas cada uno mensuales, aumentando en los siguientes 2 años un 50% más. En el siguiente cuadro se muestra la cantidad de cajas proyectadas para la venta según el año de proyección.

PROYECCION UNIDADES CAJA CAMOTE ORGANICO 2017 - 2021					
	2017	2018	2019	2020	2021
CANTIDAD CAJAS CAMOTE ORGÁNICO	48000	72000	96000	96000	96000

Tabla 18 Presupuesto de venta Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.10. PROYECCIÓN DE VENTAS EN MILES DE DÓLARES

En el siguiente cuadro se observa la proyección de ventas en miles de dólares tomando como referencia el precio de \$25 cada caja de camote orgánico, se debe considerar que este es precio CFR.

PROYECCION EN DOLARES VENTA CAJAS CAMOTE ORGANICO A 2017 - 2021					
	2017	2018	2019	2020	2021
CANTIDAD CAJAS CAMOTE ORGANICO	\$1.200.000,00	\$1.800.000,00	\$2.400.000,00	\$2.400.000,00	\$2.400.000,00
TOTAL	\$1.200.000,00	\$1.800.000,00	\$2.400.000,00	\$2.400.000,00	\$2.400.000,00

Tabla 19 Proyección de ventas en miles de dólares Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.11. PRESUPUESTOS MATERIA PRIMA INSUMOS

Una de las consideraciones que debe darse en este análisis financiero es el presupuesto de materias primas, la cual se muestra en el siguiente cuadro:

PRESUPUESTO COMPRA DE MATERIA PRIMA					
CAJAS POR AÑO	2017	2018	2019	2020	2021
48000	\$ 336.000,00				
72000		\$504.000,00			
96000			\$672.000,00		
96000				\$672.000,00	
96000					\$672.000,00
TOTAL	\$ 336.000,00	\$ 504.000,00	\$672.000,00	\$672.000,00	\$672.000,00

Tabla 20 Presupuesto Materias Primas Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

PRESUPUESTO DE INSUMOS RELACIONADOS A VENTA					
	2017	2018	2019	2020	2021
ETIQUETAS	\$ 4.560,00	\$ 6.840,00	\$ 9.120,00	\$ 9.120,00	\$ 9.120,00
CAJAS	\$ 50.880,00	\$ 76.320,00	\$ 101.760,00	\$ 101.760,00	\$ 101.760,00
COSTOS INDIRECTOS	\$ 76.680,00	\$ 115.020,00	\$ 153.360,00	\$ 153.360,00	\$ 153.360,00
TOTAL	\$ 132.120,00	\$ 198.180,00	\$ 264.240,00	\$ 264.240,00	\$ 264.240,00

Tabla 21 Presupuesto Insumos relacionados a la venta Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.12. PRESUPUESTO GASTOS ADMINISTRATIVOS

Como toda empresa se han considerado gastos administrativos como los necesarios para el funcionamiento de la empresa donde se incluyen activos. Lo cual se detalla en el siguiente cuadro:

PRESUPUESTO GASTO ADMINISTRATIVO					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2017	2018	2019	2020	2021
Sueldos Personal Administrativo	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
Agua	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,90	\$ 416,75	\$ 437,58
Luz	\$ 3.000,00	\$ 3.150,00	\$ 3.307,50	\$ 3.472,88	\$ 3.646,52
Teléfono	\$ 480,00	\$ 504,00	\$ 529,20	\$ 555,66	\$ 583,44
Internet	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91
Oficina	\$ 6.600,00	\$ 6.930,00	\$ 7.276,50	\$ 7.640,33	\$ 8.022,34
Suministros	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
Telefonía Móvil	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
Otros Gastos	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91
Depreciación Activos	\$ 7.511,27	\$ 7.511,27	\$ 7.511,27	\$ 6.828,00	\$ 6.828,00
Amortización Activos	\$ 1.040,00	\$ 1.040,00	\$ 1.040,00	\$ 1.040,00	\$ 1.040,00
GASTOS DE VENTAS					
Gastos Publicidad y Promoción	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses Financieros	\$ 1.500,00	\$ 21.890,78	\$ 11.416,72	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS	\$ 84.051,27	\$ 75.252,04	\$ 65.628,49	\$ 54.421,53	\$ 55.359,20
RELACION VENTAS/GASTOS ADMIN	7%	4%	3%	2%	2%

Tabla 22 Gastos Administrativos Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.13. FLUJO DE CAJA

Para determinar la factibilidad del presente proyecto con un volumen de 2 contenedores de 2000 cajas cada uno, a un precio CFR de \$25 la caja se realizó el flujo de caja para los primeros 5 años de operaciones con el fin de identificar la rentabilidad del proyecto determinando así, cuanto valdría una empresa de ese tipo y si la tasa interna de retorno resulta atractiva para los inversionistas. En el cuadro 4.12 se muestra el flujo de caja proyectado e cual nos permite ver que el valor neto actual de la empresa es de \$ 614.759,50 y el TIR estimado es de 170,04%. Demostrando estar por encima de la tasa mínima aceptable de Ecuador la cual es 16.35% la misma se obtuvo conforme se observa la tabla:

Flujo de Caja Proyectado EXPORTACIÓN CAMOTE ORGÁNICO

Periodo 1 Enero 2017 - 31 Diciembre 2021

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital Social (Bancos)	\$ 100.000,00	\$ 12.180,00	\$ 583.983,57	\$ 1.301.530,08	\$ 2.258.285,97	\$ 3.206.546,21
Ingresos						
VENTA EXPORTACION CAJAS CAMOTE		\$ 1.200.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 2.400.000,00
Ingresos Totales		\$ 1.200.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 2.400.000,00
Egresos						
Inversión Pre-Operativa	\$ (49.540,00)					
Inversión Operativa	\$ (338.280,00)	\$ 468.120,00	\$ 702.180,00	\$ 936.240,00	\$ 936.240,00	\$ 264.240,00
pago préstamo		\$ 118.516,43	\$ 118.516,43	\$ 118.516,43		
Publicidad		\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00
Costos Administrativos		\$ 17.760,00	\$ 18.648,00	\$ 19.580,40	\$ 20.559,42	\$ 21.587,39
15% Participación Utilidades			\$ 97.615,31	\$ 153.608,58	\$ 209.706,39	\$ 211.129,89
25% Impuestos			\$ 121.693,75	\$ 191.498,70	\$ 261.433,96	\$ 263.208,59
Costos Totales	\$ (387.820,00)	\$ 628.196,43	\$ 1.082.453,49	\$ 1.443.244,11	\$ 1.451.739,77	\$ 783.965,87
Flujo Neto	\$ (387.820,00)	\$ 571.803,57	\$ 717.546,51	\$ 956.755,89	\$ 948.260,23	\$ 1.616.034,13
Préstamo Bancario	\$ 300.000,00					
Saldo Acumulado	\$ 12.180,00	\$ 583.983,57	\$ 1.301.530,08	\$ 2.258.285,97	\$ 3.206.546,21	\$ 4.822.580,34

Tabla 23 Flujo de Caja Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.14. TASA MINIMA REAL

TASA MÍNIMA REAL	
Tasa Interés Pasiva Real (Mayo 2016)	5,470%
Inflación Anual (Abril 2016 - Abril 2015)	1,780%
Prima Riesgo País (Mayo 2016)	9,260%
TASA MÍNIMA REAL ACEPTADA	16,510%

4.15. ESTADO PÉRDIDAS Y GANANCIAS EXPORTACIÓN CAMOTE ORGÁNICO

PERIODO 1 ENERO 2017 - 31 DE DICIEMBRE 2021

	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS					
Venta Exportaciones	\$ 1.200.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 2.400.000,00
Total Ingresos	\$ 1.200.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 2.400.000,00	\$ 2.400.000,00
COSTOS OPERATIVOS					
Costo Materia Prima	\$ 468.120,00	\$ 702.180,00	\$ 936.240,00	\$ 936.240,00	\$ 264.240,00
Gastos de Movilización	\$ 600,00	\$ 630,00	\$ 661,50	\$ 694,58	\$ 729,30
Mantenimiento Vehículo	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
Total Costos Operativos	\$ 469.680,00	\$ 703.818,00	\$ 937.959,90	\$ 938.045,90	\$ 266.136,19
UTILIDAD BRUTA	\$ 730.320,00	\$ 1.096.182,00	\$ 1.462.040,10	\$ 1.461.954,11	\$ 2.133.863,81
GASTOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos Personal Administrativo	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
Agua	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,90	\$ 416,75	\$ 437,58
Luz	\$ 3.000,00	\$ 3.150,00	\$ 3.307,50	\$ 3.472,88	\$ 3.646,52
Teléfono	\$ 480,00	\$ 504,00	\$ 529,20	\$ 555,66	\$ 583,44
Internet	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91
Oficina	\$ 6.600,00	\$ 6.930,00	\$ 7.276,50	\$ 7.640,33	\$ 8.022,34
Suministros	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
Telefonía Móvil	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
Otros Gastos	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91
Depreciación Activos	\$ 7.511,27	\$ 7.511,27	\$ 7.511,27	\$ 6.828,00	\$ 6.828,00
Amortización Activos	\$ 1.040,00	\$ 1.040,00	\$ 1.040,00	\$ 1.040,00	\$ 1.040,00
GASTOS DE VENTAS					
Gastos Publicidad y Promoción	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses Financieros	\$ 27.000,00	\$ 18.763,52	\$ 9.785,76	\$ -	\$ -
Total Gastos	\$ 79.551,27	\$ 72.124,79	\$ 63.997,53	\$ 54.421,53	\$ 55.359,20
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 650.768,74	\$ 1.024.057,21	\$ 1.398.042,57	\$ 1.407.532,58	\$ 2.078.504,61
15% Participación Utilidades	\$ 97.615,31	\$ 153.608,58	\$ 209.706,39	\$ 211.129,89	\$ 311.775,69
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 553.153,42	\$ 870.448,63	\$ 1.188.336,19	\$ 1.196.402,69	\$ 1.766.728,92
22% Impuestos	\$ 121.693,75	\$ 191.498,70	\$ 261.433,96	\$ 263.208,59	\$ 388.680,36
UTILIDAD NETA	\$ 431.459,67	\$ 678.949,93	\$ 926.902,23	\$ 933.194,10	\$ 1.378.048,56
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA	35,95%	37,72%	38,62%	38,88%	57,42%

Tabla 24 Estado de Pérdidas y Ganancias Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

4.16. BALANCE GENERAL EXPORTACIÓN CAMOTE ORGÁNICO

DEL 31 DE DICIEMBRE 2016 A 31 DE DICIEMBRE 2021

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
Bancos	\$ 12.180,00	\$ 583.983,57	\$ 1.301.530,08	\$ 2.258.285,97	\$ 3.206.546,21	\$ 4.822.580,34
Inventarios	\$ 338.280,00	\$ 486.000,00	\$ 482.000,00	\$ 478.000,00	\$ 474.000,00	\$ 470.000,00
Total Activos Corrientes	\$ 350.460,00	\$ 1.069.983,57	\$ 1.783.530,08	\$ 2.736.285,97	\$ 3.680.546,21	\$ 5.292.580,34
ACTIVOS FIJOS						
Muebles y Equipos de Oficina						
Mobiliario de Oficina	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Teléfonos fijos	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Equipos de Computo						
Computadoras de Escritorio	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00
Computadoras Portátiles	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00
Impresora Multifunción	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00
Instalaciones y Adecuaciones						
Ambientación Oficina Matriz	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Vehículos						
Vehículo (Camioneta Mazda BT50 cabina sencilla)	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00
Depreciación De Activos (-)						
Muebles y Equipos de Oficina	\$ -	\$ (830,00)	\$ (830,00)	\$ (830,00)	\$ (830,00)	\$ (830,00)
Equipos Computación	\$ -	\$ (683,27)	\$ (683,27)	\$ (683,27)		
Instalaciones y Adecuaciones	\$ -	\$ (800,00)	\$ (800,00)	\$ (800,00)	\$ (800,00)	\$ (800,00)
Vehículos	\$ -	\$ (5.198,00)	\$ (5.198,00)	\$ (5.198,00)	\$ (5.198,00)	\$ (5.198,00)
Depreciación Total		\$ (7.511,27)	\$ (7.511,27)	\$ (7.511,27)	\$ (6.828,00)	\$ (6.828,00)
Depreciación Acumulada		\$ (7.511,27)	\$ (15.022,53)	\$ (22.533,80)	\$ (29.361,80)	\$ (36.189,80)
Total Activos Fijos	\$ 44.340,00	\$ 36.828,74	\$ 29.317,47	\$ 21.806,21	\$ 14.978,21	\$ 8.150,21
OTROS ACTIVOS						
Gastos De Constitución						
Constitución de la empresa	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Permisos Funcionamiento	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Pagos Arriendo Oficina	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00
Adecuaciones Servicios Básicos	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Otros Gastos	\$ 2.000	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Marcas y Patentes						
Registro Marca IEPI	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Amortización De Activos (-)		\$ (1.040,00)	\$ (1.040,00)	\$ (1.040,00)	\$ (1.040,00)	\$ (1.040,00)
Amortización De Activos Acumulada (-)		\$ (1.040,00)	\$ (2.080,00)	\$ (3.120,00)	\$ (4.160,00)	\$ (5.200,00)
Total Otros Activos	\$ 5.200,00	\$ 4.160,00	\$ 3.120,00	\$ 2.080,00	\$ 1.040,00	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 400.000,00	\$ 1.110.972,31	\$ 1.815.967,55	\$ 2.760.172,18	\$ 3.696.564,41	\$ 5.300.730,54

PASIVOS CORRIENTES						
15% participación trabajadores por pagar	\$ -	\$ 97.615,31	\$ 153.608,58	\$ 209.706,39	\$ 211.129,89	\$ 311.775,69
Impuestos por pagar	\$ -	\$ 121.693,75	\$ 191.498,70	\$ 261.433,96	\$ 263.208,59	\$ 388.680,36
Total Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 219.309,06	\$ 345.107,28	\$ 471.140,35	\$ 474.338,48	\$ 700.456,05
PASIVOS LARGO PLAZO						
Obligaciones por pagar	\$ 300.000,00	\$ 208.483,57	\$ 108.730,67			
Total Pasivos Largo Plazo	\$ 300.000,00	\$ 208.483,57	\$ 108.730,67			
Total Pasivos	\$ 300.000,00	\$ 427.792,64	\$ 453.837,95	\$ 471.140,35	\$ 474.338,48	\$ 700.456,05
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00
UTILIDAD						
Utilidad del Periodo	\$ -	\$ 431.459,67	\$ 678.949,93	\$ 926.902,23	\$ 933.194,10	\$ 1.378.048,56
Utilidad Retenida		\$ 431.459,67	\$ 1.110.409,60	\$ 2.037.311,83	\$ 2.970.505,93	\$ 4.348.554,49
Total Patrimonio + Utilidades	\$ 100.000,00	\$ 531.459,67	\$ 1.210.409,60	\$ 2.137.311,83	\$ 3.070.505,93	\$ 4.448.554,49
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 400.000,00	\$ 959.252,31	\$ 1.664.247,55	\$ 2.608.452,18	\$ 3.544.844,41	\$ 5.149.010,54

Tabla 25 Balance General Elaborada por” Angel Beltrán Navarro”

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- En las entrevistas con los productores de una de las zonas donde se siembra el camote, se mostró la falta de preparación académica y técnica muchas veces vinculada a la actividad, ya sea por falta de interés o por falta de motivación por parte del gobierno.
- Los productores ignoran la relevancia que se le está dando a su tipo de producción en el exterior por lo que solo hacen ventas a nivel local donde el producto no es muy apetecido frente a otras opciones locales como la papa.
- La producción ecuatoriana queda opacada frente a la de otros países de la región como es el caso de Perú que tiene años de experiencia en la producción y exportación, conocido por las variedades que puede producir.
- Se debe generar material audiovisual, didáctico en lo referente a técnicas de sembrado sobre el camote orgánico, ya que se encuentra que hay conocimientos básicos sobre ello pero no manuales con los cuales normalizar la actividad.
- La Tasa Interna de Retorno estimado es de 170,04% demostrando estar por encima de la tasa mínima aceptable de Ecuador la cual es 16.35% por lo cual demuestra ser factible la actividad en el país.
- Se determinó que la zona de Manabí por tipo de tierra y ubicación califica como óptima para el sembrío de camote orgánico, tiene cobertura de servicios básicos, vías de acceso para la distribución a los diferentes puertos de salida de Ecuador.

- Los procesos de desaduanización ágiles y el aumento de la demanda de productos orgánicos, Canadá es un mercado potencial para nuestro camote orgánico.
- Está en desarrollo negociaciones de preferencias arancelarias entre Ecuador y Canadá, lo que fortalecería el vínculo con nuestro país y daría ventajas de ingreso a ese mercado.
- La estabilidad política y económica que goza Canadá en estos momentos nos permitirá tener ventas aseguradas por mucho tiempo de manera sostenida.
- Se realizó un análisis de mercado de los potenciales compradores en Montreal Canadá, usando datos primarios y secundarios. Los cuales permitieron observar que el consumidor canadiense está dispuesto a adquirir el producto de importación siempre y cuando tenga buena calidad. El canal de distribución elegido fueron los supermercados.
- Para conocer la factibilidad del proyecto de exportación de camote orgánico desde el punto de vista financiero se elaboraron proyecciones de las ventas, costos y utilidades a cinco años. Con los resultados obtenidos se concluyó que el proyecto es rentable pues las utilidades a obtener son suficientes como para justificar la inversión. Un factor primordial para obtener ganancias calculadas es el precio que los clientes potenciales están dispuestos a pagar puesto que el rango de diferencia que existe entre el precio de venta y el costo de venta, incluyendo costos de exportación, es considerable.

5.2. RECOMENDACIONES

- Se recomienda documentar los avances en la producción de los dueños de fincas productoras de camote orgánico para tener un punto de inicio de un manual técnico sobre el mismo que sirva de referencia para otros productores que quieran iniciar la actividad.
- Invertir en la preparación académica sobre agronomía para los productores y sus empleados para mejorar competitivamente en la región.
- Aprovechar la cercanía de un líder de exportación del producto como es Perú, para pedir asesoría técnica para nuestros productores y mejorar las condiciones competitivas del camote orgánico.
- Mediante ferias internacionales dar a conocer que el Ecuador está listo para proponer una opción sana y de calidad de camote orgánico a los países donde su población busca este tipo de productos.
- Se recomienda instruir sobre los requerimientos de los compradores en el exterior a los productores mediante capacitaciones gratuitas y cercanas al lugar de producción para alentar la productividad en la región.
- Se recomienda dar a conocer modelos de gestión de negocio a los productores, ya que estos solo se enfocan a la producción del camote orgánico y desconocen los métodos de comercialización.
- Existe la oportunidad de diversificar la línea de productos basado en camote orgánico a ofrecer en el mercado internacional. Por lo cual, se recomienda realizar un estudio sobre productos prefabricados puesto que la maquinaria y el equipo pueden ser conseguidos en el exterior para producir este tipo de productos. Con el

cuidado de hacer productos de calidad, a buen precio y con diseños atractivos para atraer la atención de clientes y que lo adquieran.

- Se debe dotar de mayor presupuesto a las instituciones claves para el agro en el Ecuador, para continuar con las acciones de promoción, investigación e inversión de nuevas propuestas de producción de productos no tradicionales.
- Es necesario un estudio técnico (a nivel de características del producto como percepción de compra) del camote orgánico en comparación con otros países, para difundir estos resultados como argumento de venta.
- A un mayor nivel se recomienda Intensa formación y difusión de la cultura exportadora, de las buenas prácticas agrícolas, comerciales y de gestión de negocios de agro exportación, está incluso debe formar parte de las mallas curriculares a nivel secundario y universitario.

6. Bibliografía

- Abastecimiento, L. y. (2016). *logisticayabastecimiento*. Obtenido de <http://logisticayabastecimiento.jimdo.com/almacenamiento/>
- Agrocalidad. (2014). *avsf*. Obtenido de https://www.avsf.org/public/posts/1649/creacion_sellos_calidad_productos_pequenos_productores_magap_avsf_2014.pdf
- Agrocalidad. (2014). *avsf*. Obtenido de https://www.avsf.org/public/posts/1649/creacion_sellos_calidad_productos_pequenos_productores_magap_avsf_2014.pdf
- Agrocalidad. (2016). Obtenido de Agrocalidad.
- Agrocalidad. (2016). *Agrocalidad*.
- Agrocalidad. (2016). *MAGAP*.
- Alecoy, T. (2011). *Las culturas exitosas forjan prosperidad económica desde la concepción del individuo*. Santiago de Chile: Tirso José Alecoy.
- Asamblea Nacional. (2010). *COPCI*. Quito: Editora Nacional.
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Editora Nacional.
- Barbazán, C., & Sendra, J. (2012). *Apoyo domiciliario y alimentación familiar: El asistente como eje central en la gestión y mantenimiento del hogar del dependiente*. Vigo: Ideaspropias Editorial.
- Barradas, M. (2014). *Seguimiento de Egresados: Una excelente estrategia para garantizar una educación de calidad*. Bloomington: Palibrio.
- Bastos, A. (2010). *Implantación de Productos y servicios*. Madrid: Ideaspropias.
- Bohigues, I. (2014). *Ámbito sociolingüístico*. Madrid: Paraninfo.
- Borunda, R., Cepeda, J., Salas, F., & Medrano, V. (2013). *Desarrollo y Competitividad de los Sectores Económicos en México*. México, D.F.: Centro de Investigaciones Sociales.
- Christensen, C. (2014). *Guía del Innovador para crecer: Cómo aplicar la innovación disruptiva*. Madrid: Grupo Planeta Spain.
- Congreso Nacional. (2004). *Ley Forestal y de Conservación de Áreas naturales y vida silvestre*. Quito: Editora Nacional.
- COPCI. (2010). <http://www.aduana.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/archivos/CodigoProduccion2010.pdf>

- Cruelles, J. (2012). *Productividad e Incentivos: Cómo hacer que los tiempos de fabricación se cumplan*. Barcelona: Marcombo.
- Cruz, L., & Cruz, V. (17 de Abril de 2010). *Repositorio Escuela Politécnica Nacional*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Repositorio Escuela Politécnica Nacional: <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCEQFjABahUKEwjvOy4IJPIAhWFF5AKHUAyBFA&url=http%3A%2F%2Fbibdigital.epn.edu.ec%2Fbitstream%2F15000%2F388%2F1%2FCD-0795.pdf&usg=AFQjCNHr5JlvEUFu2GkrhscjbJ-tStFQQA&sig2=a>
- Ecuador, P. (2012). *proecuador*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2012/01/Flyer-CERTIFICADOS-DE-ORGANICOS-C.pdf>
- El Telégrafo. (26 de Mayo de 2012). \$180 millones venden al año los artesanos de muebles. *El Telégrafo*, pág. 9.
- Fernández, R. (2010). *La mejora de la productividad en la pequeña y mediana empresa*. Alicante: ECU.
- Fernández, R. (2010). *La productividad y el riesgo psicosocial o derivado de la organización del trabajo*. Alicante : ECU.
- Fernández, R. (2011). *La dimensión económica del desarrollo sostenible*. Alicante: Editorial Club Universitario.
- Gan, F., & Gaspar, B. (2007). *Manual de Recursos Humanos: 10 programas para la gestión y el desarrollo del Factor Humano en las organizaciones actuales*. Barcelona: Editorial UOC
- Google Maps. (8 de Abril de 2015). *Google*. Obtenido de Google: <https://maps.google.com.ec>
- Griffin, R. (2011). *Administración*. Boston: Cengage Learning.
- Guerrero, R. (2014). *Técnicas elementales de servicio*. Madrid: Paraninfo.
- Haden, J. (2008). *El diccionario completo de términos de bienes raíces explicados en forma simple: lo que los inversores inteligentes necesitan saber*. Florida: Atlantic Publishing Group .
- Iglesias, M. (2011). *Elaboración de soluciones constructivas y preparación de muebles*. Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deportes.
- INEC. (12 de Diciembre de 2011). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico: http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90&
- INEC. (28 de Julio de 2015). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Ecuador en cifras: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infografias/asi_esGuayaquil_cifra_a_cifra.pdf

- International, C. (24 de Marzo de 2016). *canadainternational*. Obtenido de http://www.canadainternational.gc.ca/ecuador-equateur/bilateral_relations_bilaterales/index.aspx?lang=spa
- Inversiones, C. O. (29 de Diciembre de 2010). <http://www.yachay.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.yachay.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones.pdf>
- Joachimsthaler, E. (2008). *Ver lo evidente: Cómo definir y ejecutar la futura estrategia de crecimiento en su empresa*. Barcelona: Ediciones Deusto .
- Krugman, P., & Wells, R. (2007). *Macroeconomía: Introducción a la economía; Versión española traducida por Gotzone Pérez Apilanez; revisada por José Ramón de Espínola*. Barcelona: Reverté.
- Leiceaga, C., Carrillo, F., & Hernández, Á. (2012). *Economía 1º Bachillerato*. San Sebastián: Editorial Donostiarra.
- Llamas, C. (2009). *MARKETING Y GESTIÓN DE LA CALIDAD TURÍSTICA*. Madrid: Liber Factory .
- Longenecker, J., Petty, W., Palich, L., & Hoy, F. (2012). *Administración de Pequeñas Empresas: Lanzamiento y Crecimiento de iniciativas de emprendimiento*. México, D.F.: Cengage Learning.
- Lopez, J. (2013). *+Productividad*. Bloomington: Palibrio.
- Macías, G., & Parada, L. (2013). *Mujeres, su participación económica en la sociedad*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- MAGAP. (2016). <http://www.agrocalidad.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/certificacion-organica/1.Normativa-e-instructivo-de-la-Normativa-General-para-Promover-y-Regular-la-Produccion-Organica-Ecologica-Biologica-en-Ecuador.pdf>
- Martínez, I. (2005). *La comunicación en el punto de venta: estrategias de comunicación en el comercio real y online* . Madrid: Esic .
- Merino, E. (2014). El Cambio de la Matriz Productiva. *Buen Viaje*, 10.
- Miranda, A., Zambrano, M., & Yaguana, J. (26 de Julio de 2009). *Dspace Espol*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Dspace Espol: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10675/1/D-39734.pdf>
- Montero, C. (2005). *Estrategias Para Facilitar la Inserción Laboral a Personas Con Discapacidad*. San José: EUNED.
- Mora, J. (Jorge Mora). *Los libros, aporte bibliográfico, las bellas artes e investigaciones históricas*. Nariño: Pasto.
- Morales, R. (2013). *MF1330_1: Limpieza doméstica*. Málaga: INNOVA.

- Nutsch, W. (2000). *Tecnología de la madera y del mueble*. Barcelona: Reverté.
- OCDE. (2014). *Colombia: La implementación del buen gobierno*. Paris: OECD Publishing.
- OIT. (2008). *Calificaciones para la mejora de la productividad el crecimiento del empleo y el desarrollo*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo .
- Olavarria, M. (2005). *Pobreza, crecimiento económico y políticas sociales*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.
- Peralta, N. (24 de Septiembre de 2010). *Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2695/1/T0878-MT-Peralta-Industria%20maderera.pdf>
- Perdigones, J. (2011). *MF0996_1: Limpieza del mobiliario interior*. Málaga: INNOVA.
- Perdomo, O. (2012). *¡Abre tu negocio... y vivirás en abundancia!* Bloomington: Palibrio.
- Puig-Durán, J. (2011). *Certificación y modelos de calidad en hostelería y restauración*. Madrid: Díaz de Santos.
- Quimbiulco, C. (3 de Marzo de 2012). *Dspace Universidad Central del Ecuador*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Dspace Universidad Central del Ecuador: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/903/1/T-UCE-0003-51.pdf>
- Repullo, J. (2006). *Sistemas y servicios sanitarios: Manuales de Dirección Médica y Gestión Clínica*. Madrid: Ediciones Días de Santos.
- Risco, L. (2013). *Economía de la empresa: Prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años*. Bloomington: Palibrio.
- Rodríguez, R. (2014). *Técnicas de tapizado de mobiliario: TCPF0209. Operaciones auxiliares de tapizado de mobiliario y mural*. Madrid: IC Editorial .
- Ruano, C., & Sánchez, M. (2014). *UF0083: Diseño de Productos y servicios turísticos locales*. Málaga: IC Editorial.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva: Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*. Quito : SENPLADES .
- Sescovich, S. (2009). *La gestión de personas: un instrumento para humanizar el trabajo*. Madrid: Libros en Red.
- siicex. (17 de Diciembre de 2009). *Guía Etiquetado a Canadá*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/FDA-%20Guia-de-Etiquetado-Canada-2009.pdf>
- Silva. (2011). *Med.se*. Obtenido de <http://med.se-todo.com/pravo/4611/index.html>

Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Londres: Alianza Editorial.

Soto, E., Valenzuela, P., & Vergara, H. (2003). *Evaluación del impacto de la capacitación en la productividad*. Santiago de Chile : FUNDES.

Valle, A. (1991). *Productividad: Las visiones neoclásica y marxista*. México, D.F. : UNAM.