



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO
EXTERIOR**

TEMA

**DISEÑO DE UN PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN DE PIMIENTO FRESCO
HACIA LOS ESTADOS UNIDOS INTERNACIONALIZANDO A LA ASOCIACIÓN
DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS AUTÓNOMOS “LA TIERRA PROMETEDORA”**

AUTORA

SHEILA VERÓNICA BARRAGÁN REYES

TUTOR

LCDO. HÉCTOR DUARTE SUÁREZ, MCE

Guayaquil, Ecuador

2016



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO: DISEÑO DE UN PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN DE PIMIENTO FRESCO HACIA LOS ESTADOS UNIDOS INTERNACIONALIZANDO A LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS AUTÓNOMOS “LA TIERRA PROMETEDORA”.

AUTOR/ES: SHEILA VERÓNICA BARRAGÁN REYES

REVISORES: MCE. HÉCTOR DUARTE SUÁREZ

INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD: ADMINISTRACIÓN

CARRERA: COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN:

N. DE PAGS: 153 PÁGINAS

ÁREAS TEMÁTICAS:

Campo: Económico/ Social

Área: Comercio Exterior

Lugar: Recinto Reina del Cisne, parroquia rural Taura del Cantón Naranjal en la provincia del Guayas, Ecuador.

Destino: Condado de Miami- Dade, Florida- E.E.U.U.

Tiempo: Seis meses aproximadamente.

PALABRAS CLAVE: Logística, matriz productiva, agricultor, exportador, PYMES, asociación, pimientos.

RESUMEN: El gobierno ecuatoriano presentó cambios para la economía del país a lo largo de estos últimos diez años, basados en el modelo económico del cambio de la matriz productiva. El mismo que se fundamenta en impulsar al pequeño productor, fomento a las exportaciones, el crecimiento de industrias, la elaboración de productos con valor agregado y sustitución de exportaciones. Puesto que, uno de los sectores beneficiados debido al sinnúmero de proyectos gubernamentales para formalizar los puntos previamente descritos ha sido el sector agrícola, el mismo que busca impulsar sus productos en el mercado internacional. El presente trabajo de investigación tiene como finalidad el diseño de un plan logístico de exportación de pimiento fresco que se produce en la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” en Taura- Guayas, para el mercado de Miami en Estados Unidos. Por medio de esta investigación se pretende cooperar con el desarrollo de la colectividad, en otras palabras, al desarrollo de los pequeños y medianos agricultores de la provincia que constituyen una parte sustancial en la economía del país.

N. DE REGISTRO

N. DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL

ADJUNTO URL

ADJUNTO PDF:

SI

NO

CONTACTO CON AUTORES/ES:

SHEILA VERÓNICA BARRAGÁN REYES

Teléfono:

096-7028776

E-mail:

svbarraganreyes@gmail.com

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:

MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA

Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO

E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec

MAE. JÉSSICA AROCA CLAVIJO

Teléfono: 2596500 EXT. 264

E-mail: jarocac@ulvr.edu.ec

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La egresada **SHEILA VERÓNICA BARRAGÁN REYES**, declara bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mis 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: **DISEÑO DE UN PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN DE PIMIENTO FRESCO HACIA LOS ESTADOS UNIDOS INTERNACIONALIZANDO A LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS AUTÓNOMOS “LA TIERRA PROMETEDORA”.**

Autora:

SHEILA VERÓNICA BARRAGÁN REYES

C.I.: 092725278-3

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **DISEÑO DE UN PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN DE PIMIENTO FRESCO HACIA LOS ESTADOS UNIDOS INTERNACIONALIZANDO A LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS AUTÓNOMOS “LA TIERRA PROMETEDORA”**, nombrado 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: **“DISEÑO DE UN PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN DE PIMIENTO FRESCO HACIA LOS ESTADOS UNIDOS INTERNACIONALIZANDO A LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS AUTÓNOMOS “LA TIERRA PROMETEDORA”**, presentado por la estudiante **SHEILA VERÓNICA BARRAGÁN REYES** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose apta para su sustentación.

Firma:

HÉCTOR LEONARDO DUARTE SUÁREZ

C.I.: 0912937836

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: PG PIMIENTO ORGÁNICO_2016 agosto REVISADO.docx
(D21514073)
Submitted: 2016-08-26 18:07:00
Submitted By: hduartes@ulvr.edu.ec
Significance: 6 %

Sources included in the report:

GABRIELA MERCEDES GUALSAQUI
FLORES_2156054_assignsubmission_file_INTRODUCCION.docx (D14603393)
monografia kissis.docx (D14997534)
examen complejo practico 0702550567 rocio guzman villacis.docx (D15814060)
Karen_Santamaria_9D.docx (D12843739)
DEIKER ESTUPIÑAN BRITO.docx (D13094606)
Nadia_Carrillo_9D.docx (D12843803)
http://vocesec.com/index.php?option=com_phocadownload&view=category&download=10;proyecto-de-ley-economia-popular-y-solidaria&id=3:documentos&Itemid=53
<http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/TIPS%20LEGALES%20N%2032.pdf>

Instances where selected sources appear:

48

AGRADECIMIENTO

Primeramente a mi Dios y Padre Celestial por quién existo y quién ha hecho posible la culminación de este proyecto con vida y salud.

A mis padres queridos Lcdo. Hugo y Verónica de Barragán, quienes han sido un pilar fundamental en mi vida siempre y el sustento moral, espiritual y económico que he necesitado para esta titulación.

A mis hermanos por su comprensión y tiempo.

A las autoridades del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Taura y docentes de esta carrera, quienes orientaron con paciencia, dedicación y profesionalismo el desarrollo de este trabajo.

Srta. Sheila Barragán Reyes

DEDICATORIA

En honor al eterno Dios Padre, a Jesús mi Salvador y al Glorioso Espíritu Santo.
Rey que perdona multitud de errores.

Srta. Sheila Barragán Reyes

Tabla de Contenidos

PORTADA	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	iv
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA.....	vii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv
INTRODUCCIÓN.....	xvi
CAPÍTULO I.....	1
1.1. Tema:.....	1
1.2. Planteamiento del Problema.....	1
1.3. Formulación del Problema.....	3
1.4. Sistematización del Problema.....	3
1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.5.1. Objetivo General de la Investigación.....	4
1.5.2. Objetivos Específicos.....	5
1.6. Justificación de la Investigación.....	5
1.7. Delimitación o alcance de la investigación.....	9
1.8. Hipótesis de la Investigación.....	9
1.9. Variables de la Investigación.....	9
CAPÍTULO II.....	10

2.1. MARCO TEÓRICO	10
2.1.1. Antecedentes.....	10
2.2. Casos exitosos de Asociatividad Comercial en el exterior.....	13
2.2.1. Colombia	13
2.2.2. México.....	14
2.2.3. Ecuador.....	14
2.3. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	16
2.3.1. Concepto y Relevancia del Comercio Internacional.	16
2.3.2. Definición de Asociatividad.	17
2.3.3. Teoría Logística Comercial.	17
2.3.3.1. Tipos de logística.....	18
2.3.4. Teoría Cadena de Valor.....	18
2.3.5. Definición de Distribución Física Internacional (DFI).....	19
2.3.6. Plan Logístico de Exportación para pimientos frescos hacia el Condado de Miami-Dade, Florida- E.E.U.U.	20
2.3.6.1. Etapas de la Distribución Física Internacional.	21
2.3.7. Diagrama de procesos.....	22
2.5. MARCO CONCEPTUAL	25
2.6. MARCO LEGAL.	30
2.6.3. Constitución de La República del Ecuador.....	33
2.6.4. Agenda para la Transformación Productiva.....	34
2.6.5. Política Nacional de Logística.....	36
2.6.6. Convenio de Rotterdam. Transporte Marítimo Internacional.....	37
CAPÍTULO III	47

3. MARCO METODOLÓGICO	47
3.1. Metodología.....	47
3.1.2. Método Descriptivo.....	47
3.1.3. Método Exploratorio.....	48
3.2. Enfoque de la Investigación.....	49
3.3. Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	49
3.4. Población y Muestra.....	51
3.5. Análisis de los Resultados.....	52
3.5.1. Análisis de la Entrevista.....	52
3.5.2. Análisis y Representación Estadística de la encuesta.....	54
CAPÍTULO IV.....	66
PROPUESTA.....	66
4.1. Justificación de la Propuesta.....	66
4.2. Objetivo General de la Propuesta.....	67
4.3. Beneficiados de la Propuesta.....	68
4.4. Desarrollo de Objetivos Específicos.....	68
4.5. Listado de contenidos.....	70
4.6. Desarrollo de la Propuesta.....	70
CONCLUSIONES.....	122
RECOMENDACIONES	124
Referencias Bibliográficas.....	126
Apéndice.....	130

Lista de Figuras

Figura 1. Distribución Física Internacional.	19
Figura 2. Capacitación para exportar vegetales frescos.	55
Figura 3 Ayuda estatal en los últimos 5 años.	56
Figura 4. Exportaciones mejorarán economía en asociación.	57
Figura 5 Previo conocimiento de empresas exportadoras de pimiento.	58
Figura 6. Requisitos para exportar.....	59
Figura 7 Información aduanera para exportar	60
Figura 8 Trabajo estandarizado dentro de la asociación.....	61
Figura 9. Instrucciones sobre certificaciones fitosanitarias	62
Figura 10 Conveniente conocer logística de exportación.....	63
Figura 11. Asociaciones de agroexportadores	64
Figura 12. Miembros de la Asociación en Taura.....	68
Figura 13. Ubicación de Port Everglades	83
Figura 14. Características del Puerto	84
Figura 15. Etapa 3 Medios de transporte.....	94
Figura 162. Clasificación de los Incoterms®	98
Figura 17. Amortizaciones	111

Lista de Tablas

Tabla 1. Capacitación exportación de vegetales.....	55
Tabla 2. Ayuda estatal al sector agrícola en los últimos 5 años	56
Tabla 3. Exportaciones mejorarán economía dentro de la Asociación.....	57
Tabla 4. Previo Conocimiento Empresas exportadoras de pimiento.....	58
Tabla 5. Requisitos para exportar pimientos frescos	59
Tabla 6. Información aduanera para exportar.....	60
Tabla 7. Trabajo estandarizado dentro de la Asociación.....	61
Tabla 8. Instrucciones sobre certificaciones fitosanitarias.	62
Tabla 9. Conveniente conocer logística de exportación.	63
Tabla 10. Asociaciones de agroexportadores	64
Tabla 11. Listado de Navieras.....	85
Tabla 12. Inversión.....	103
Tabla 13. Maquinarias y Depreciación.....	104
Tabla 14. Sueldos Operarios.....	105
Tabla 15. Beneficios de ley	105
Tabla 16. Sueldos Dpto. Ventas	106
Tabla 17. Beneficios Dpto. Ventas.....	106
Tabla 18. Materia prima	107
Tabla 19. Costos Directos.....	108
Tabla 20. Costos Indirectos de producción	109
Tabla 21. Mantenimiento de máquinas.....	109
Tabla 22. Gastos Financieros.....	110

Tabla 23. Gastos de publicidad.....	112
Tabla 24. Gastos de exportación.....	112
Tabla 25. Costos Proyectados a 5 años plazo.	113
Tabla 26. Mano de Obra a 5 años.....	113
Tabla 27. Proyección de materia prima a 5 años.....	114
Tabla 28. Costos Directos proyectados	114
Tabla 29. Costos Indirectos proyectados.....	115
Tabla 30. Gastos de Ventas proyectado.....	115
Tabla 31. Gastos de Exportación proyectados.....	116
Tabla 32. Gastos de Publicidad proyectado.....	116
Tabla 33. Ingresos proyectados	117
Tabla 34. Estado de Pérdidas y Ganancias	118

RESUMEN

El gobierno ecuatoriano presentó cambios para la economía del país a lo largo de estos últimos diez años, basados en el modelo económico del cambio de la matriz productiva. El mismo que se fundamenta en impulsar al pequeño productor, fomento a las exportaciones, el crecimiento de industrias, la elaboración de productos con valor agregado y sustitución de importaciones. Puesto que, uno de los sectores beneficiados debido al sinnúmero de proyectos gubernamentales para formalizar los puntos previamente descritos ha sido el sector agrícola, el mismo que busca impulsar sus productos en el mercado internacional. El presente trabajo de investigación tiene como finalidad el diseño de un plan logístico de exportación de pimiento fresco que se produce en la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” en Taura- Guayas, para el mercado de Miami en Estados Unidos. Por medio de esta investigación se pretende cooperar con el desarrollo de la colectividad, en otras palabras, al desarrollo de los pequeños y medianos agricultores de la provincia que constituyen una parte sustancial en la economía del país.

Para lograr los objetivos planteados en este diseño fue de gran utilidad el método de investigación descriptivo y exploratorio, con un enfoque cuantitativo y como técnicas de investigación se utilizó la encuesta y la entrevista realizadas al gremio de agricultores de pimiento y a la presidenta de la asociación en cuestión, respectivamente. Con la intención de obtener mayor información y recabar datos necesarios para llevar a cabo el citado diseño.

Palabras Claves: Logística, matriz productiva, agricultor, exportador, PYMES, asociación, pimientos.

ABSTRACT

The Ecuadorian government introduced changes to the country's economy for the last ten years, based on the economic model of change of the productive matrix. The same is based on boosting small producers, export promotion, growth industries, the development of value-added products and export substitution. Since one of the sectors concerned due to the number of government projects to formalize the points previously described it has been the agricultural sector, the same that seeks to promote its products in the international market. This research aims to design a logistics plan export of fresh peppers produced in the Association of Autonomous and Agricultural Producers "La Tierra Prometedora" in Taura- Guayas, to the Miami market in the United States. Through this research it is to cooperate with the development of the community, in other words, the development of small and medium farmers in the state which constitute a substantial part in the country's economy.

To achieve the objectives of this design, it was very useful the descriptive and exploratory method research, with a quantitative approach and as research techniques survey and interview was used, made it to the union of farmers of pepper and president of the association in question, respectively. Intending to collect more information and data necessary to carry out the aforementioned design.

Keywords: Logistics, productive matrix, farmer, exporter, SME's association, peppers.

INTRODUCCIÓN

Las modificaciones estructurales en la que se ha visto envuelta el sector productivo agrícola en el Ecuador han modificado las circunstancias en las que actúa la economía, tanto así que han llevado a las Pymes a una fundamental reconsideración de su trabajo organizativo para adecuarse a las nuevas exigencias competitivas. Por el contrario, estos procedimientos suscitan nuevas posibilidades que deben lograr nuevas formas de administración de modo que le permitan emplear sus recursos tales como bienes, capitales y talento de manera que generen inversión, fuentes de trabajo mayor producción así como exportación de dichos bienes y/o servicios.

El pimiento tipo California en su estado fresco listo para exportar ofrece un nuevo motivo para el comercio exterior, no que no se haya exportado antes sino que, ahora se diversificará produciendo más y con mejor calidad ocasionando así ingresos considerables a la economía local. Cabe recalcar que es una fruta con diversas propiedades y valores nutricionales de gran beneficio para el consumo humano y goza de gran adaptabilidad al clima, superficie y ubicación geográfica. La propuesta se desenvuelve a través del campo logístico para llevar a efecto la exportación y se da como una alternativa para el mejoramiento de ciertos procedimientos que se utilizan en la exportación de vegetales en estado frescos principalmente entre los pequeños y medianos productores, evadiendo así a terceras personas que puedan retrasar el proceso logístico – exportable y fomentando a la vez una relación directa con el importador.

Por ello es necesario realizar esta investigación que se desplegará en cuatro capítulos que se detallan a continuación:

Capítulo I, el mismo que se encuentra conformado por el planteamiento del problema, el anuncio del tema, se realiza el antecedente del problema que origina la falta de exportación en la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”, se define el problema y se plantean objetivos claros que conduzcan a esclarecer esta necesidad en medio del gremio.

Capítulo II, conformado por el marco teórico donde se encuentra recopilados los principales conceptos logísticos y de exportación que fundamentan esta investigación, desarrollados en marco teórico referencial, conceptual y marco legal.

Capítulo III, detalla la metodología aplicada dentro del proceso investigativo, en el cual se hayan los métodos y enfoque, así también los instrumentos y técnicas usados para la recolección de información necesaria para este estudio.

Y finalmente, el capítulo IV, contiene un análisis de negocios del pimiento en la escena internacional, requerimientos técnicos de exportación, análisis financiero y el diseño logístico para la exportación del pimiento.

CAPÍTULO I

1.1. Tema:

Diseño de un plan logístico de exportación de pimiento fresco hacia los Estados Unidos internacionalizando a la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”.

1.2.Planteamiento del Problema.

La entrada a los mercados extranjeros ha tenido sus dificultades a lo largo de la historia para el entorno ecuatoriano. Así muchas empresas ecuatorianas como esta pequeña asociación pasan por esta misma situación, porque ignoran los procedimientos, así como estándares de producción y demás peculiaridades en el tema de frutos frescos. Entonces se tendrá que rediseñar una estructura que les permita a los futuros exportadores y a los ya existentes a ser efectivos, de alguna manera incidiría positivamente en dicha asociación agrícola. Después de esto, el Ecuador ha tenido en los últimos años. muchas mejoras en el servicio de exportación para pequeños y medianos productores, programas de socialización en las que empresas cuyos productos tienen el potencial para ingresar a mercados extranjeros uno de ellos el pimiento fresco ecuatoriano, el mismo que para incrementar la cuota ya lograda deberá enfrentar dificultades interrelacionadas con su cadena logística entre otros.

Para el Ecuador esta apertura de impulsar las exportaciones de productos no tradicionales, representa una excelente oportunidad para la economía del país y la sociedad.

La Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” y en especial los productores de pimiento fresco tienen una gran oportunidad frente al comercio

internacional que debe ser aprovechada a tiempo y con eficiencia, pero para lograrlo deben cambiar sus estructuras estratégicas, administrativas, organizacionales y logísticas.

Esto como medida para superar las dificultades y problemas para exportar su producto que se han originado a lo largo de todo este tiempo en que han venido funcionando como asociación y podemos mencionar entre ellos los siguientes:

Exigencias de etiquetado y embalaje de los productos; cuando se trabaja con personal con ausencias de conocimiento en la materia y faltos de capacitación constante, originan inconvenientes que perjudican a la asociación.

Obtención de licencias fitosanitarias, sanitarias, permisos ambientales, normas técnicas de calidad entre otros. Además el idioma inglés.

Es necesario también desarrollar un plan de manejo forestal sustentable; pensar a largo plazo en nuestros recursos renovables siendo los principales beneficiados el país y sus habitantes se deben tomar medidas al respecto para de esta manera evitar poner en riesgo las zonas productoras existentes.

Líneas de crédito y demás recursos financieros para incentivar aún más la producción; son requeridos para financiar la posible oferta exportable desde el proceso de producción hasta el cobro del envío.

Basados en los puntos desarrollados previamente se puede decir que con el pasar del tiempo lo que podría suceder si no se toman las medidas correctivas necesarias es que los miembros de la asociación seguirían en el subdesarrollo a nivel productivo y exportador, tendríamos un desinterés en cuanto a seguir invirtiendo, se verían desestimulados y cesarían sus operaciones. También denota el escaso conocimiento en los procesos operativos de distribución que les permita exportar por primera vez pimiento fresco a los Estados Unidos a los miembros de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra

Prometedora” en Taura, cantón Naranjal, provincia del Guayas, en función del cambio de la matriz productiva.

Para lo cual se tiene en cuenta el crecimiento y la cobertura total del mercado nacional de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” Taura, provincia del Guayas deriva en que este sector pimentero mantenga su estatus actual de ventas incluso pierda participación en el mercado y no logre internacionalizarse. Una vía alterna para solucionar esta situación sería proponer un plan logístico de exportación que permita proyectar a dicha Asociación a nuevos escenarios, logrando el propósito de expandirse a nivel internacional, comenzando con los mercados más consumistas como lo es los Estados Unidos de Norteamérica. Siendo conscientes de la capacidad real de los productores de la Asociación destacando lo mejor de su producción y a la vez incrementando su productividad y competitividad.

1.3. Formulación del Problema.

¿Cómo se podría mejorar la logística para la exportación de pimiento fresco hacia los Estados Unidos de acuerdo a los lineamientos propuestos para el cambio de la matriz productiva entre los miembros de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”?

1.4. Sistematización del Problema.

Para una mejor comprensión de la problemática que se plantea en este proyecto de investigación es necesario realizar las siguientes interrogantes.

- ¿A qué actividad se dedica la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”?

- ¿En alguna oportunidad han exportado su producción de cualquier bien antes mencionado?
- ¿A qué se atribuye el escaso aprovechamiento de la producción de la cosecha de pimientos?
- ¿Cuáles son los factores que impiden que se internacionalice la producción del pimiento dentro de la Asociación?
- ¿A nivel productivo y exportador qué medidas se deben tomar para superar estas deficiencias?
- ¿Cuál es el resultado de desconocer aspectos logísticos para transportar carga perecible específicamente de pimientos frescos hacia Miami Dade, Florida en los Estados Unidos?
- ¿Qué sucedería de no atender las carencias operativas por las que atraviesa los productores de pimiento de la Asociación?

1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

1.5.1. Objetivo General de la Investigación.

- Diseñar un plan logístico de exportación de pimiento fresco hacia Miami Dade, Florida- Estados Unidos aplicable a los miembros de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” incentivando la mejora de los procesos logísticos que se utilizan en la internacionalización del pimiento.

1.5.2. Objetivos Específicos.

- Analizar los aspectos técnicos de exportación, procesos y requerimientos en aduanas y antecedentes del sector pimentero de Taura, para reconocer los distintos matices que conforman el sector exportador
- Interpretar los datos y aspectos de distribución y logística del comercio exterior para la exportación de productos perecibles conservando su estado fresco, así como barreras arancelarias y no arancelarias y acuerdo o tratados de cooperación bilateral entre Estados Unidos y Ecuador.
- Elaborar un diseño logístico de exportación de pimiento fresco dirigido hacia Miami-Dade, Florida en Estados Unidos brindado una herramienta para facilitar el proceso de exportación para los productores de la Asociación de Taura.

1.6. Justificación de la Investigación.

La Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” con Acuerdo Ministerial 10393 se encuentra localizada en el Recinto Reina del Cisne ubicada en la parroquia rural Taura del cantón Naranjal de la provincia del Guayas en Ecuador. Cuenta con unos 100 miembros asociados. Se dedican a la producción agrícola netamente de arroz blanco, integral, tomates, pimientos, cacao, verde y madera de teca.

La presidenta de la Asociación, Sra. Lorena Rosado es consciente de la situación actual de los miembros asociados y las dificultades que deben atravesar individualmente para lograr que su producto se exporte, por ello cree se deben fortalecer como equipo y aprovechar las oportunidades gubernamentales e incentivos actuales para impulsar las exportaciones de las Pymes y actores de la economía popular y solidaria, sacando ventajas

del sector tan privilegiado en el que se encuentran ubicadas sus tierras, la cual les produce al cien por ciento en cada cosecha.

La cobertura de la producción de los pimenteros en la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” para satisfacer las necesidades del mercado interno en el Ecuador llega al 100% con la producción de más de 500 hectáreas a nivel nacional. Internacionalmente la producción de pimientos frescos es muy apetecido y tiene muchas ventajas comerciales tanto así que se exporta a diferentes países, pero en Estados Unidos se estiman cerca de 2 mil 53 toneladas (Pro Ecuador, 2015) de pimiento fresco lo cual llegaría a representar una entrada significativa para el Ecuador aproximadamente de unos FOB USD \$189.038 mil millones de dólares (Banco Central, 2015) más en exportaciones que el país tendría en este año con el pimiento fresco, debido a los acuerdos de este país importador y su arancel del 0%, a través del Sistema Generalizado de Preferencias arancelarias, favoreciendo las exportaciones ecuatorianas en el mercado americano preciso al notable déficit comercial que se mantiene actualmente. Al proponer un plan logístico para exportar se demuestra una oportunidad para desarrollar las capacidades y maximizar las habilidades existentes entre los miembros de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” que tienen su base de operaciones en el Recinto Reina del Cisne, parroquia rural Taura del cantón Naranjal en la provincia del Guayas con miras a la internacionalización efectiva de su producto que proporcione mayores ganancias, crecimiento y expansión en la organización. Este proyecto nos servirá para promover el emprendimiento entre los miembros de la asociación antes mencionada dedicadas a la producción de pimiento fresco de una manera creativa según lo estipula el Plan Nacional del Buen Vivir vigente para el período 2013-2017 en el objetivo

5.4 y acorde con las líneas de investigación de la carrera de la Escuela de Comercio Exterior, la internacionalización. También dentro del marco del mismo Plan antes mencionado el objetivo 4 se fortalecerá las capacidades y potencialidades de la ciudadanía en su lineamiento 4.6 que cita: “Promover la interacción recíproca entre la educación, el sector productivo y la investigación científica y tecnológica, para la transformación de la matriz productiva y la satisfacción de necesidades” (PNBV,2013) . Considerando la situación actual del medio ambiente serán responsables la Asociación de no abusar del recurso natural para asegurar una excelente producción según el objetivo 7 “garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental territorial y global en su postulado 7.2. cita “...Conocer, valorar, conservar y manejar sustentablemente el patrimonio natural y su biodiversidad terrestre, acuática continental, marina y costera, con el acceso justo y equitativo a sus beneficios”.(PNBV,2013) Además quedaría confirmado con el desarrollo de este proyecto que la teoría de la asociatividad empresarial es aplicable al contexto cultural y socio-económico ecuatoriano dando como resultado más de un efecto positivo en la asociación antes mencionada. Siendo los beneficiados primeramente el Estado por el incremento en las divisas, un impacto positivo en la balanza comercial fomentando las exportaciones, así como también generando nuevas y mejores plazas de trabajo para los ciudadanos desarrollando una economía solidaria. Cumpliendo también con el objetivo 10 del Plan Nacional del Buen Vivir impulsando el cambio de la matriz productiva produciendo más y con una mejor calidad, lograremos incrementar las exportaciones y mantener la presencia del producto nacional en mercados internacionales ya que ambos van de la mano.

Para el sector agro-exportador del Guayas, especialmente los del Cantón Naranjal en Taura tienen la necesidad de un documento que contenga información referente a la importancia, descripción, producción, logística, mercado y los requisitos necesarios para la exportación de pimiento fresco ecuatoriano, hacia el mercado de Estados Unidos. En la actualidad existen diversos rubros no tradicionales en Ecuador que se están cultivando con fines de exportación, pero los de mayor volumen atractivo para el mercado anglosajón son los orgánicos o en su estado original. El pimiento fresco orgánico es otro nuevo rubro; sin embargo, no existe la suficiente información de producción y exportación necesaria para incentivar a los productores a optar por estos nuevos cultivos. Esta investigación permitirá conocer sobre la producción y exportación de pimiento fresco en la Asociación de Productores Agrícolas “La Tierra Prometedora” en el Recinto Reina del Cisne, Parroquia Rural Taura del Cantón Naranjal en la provincia de Guayas hacia Miami- Dade, Florida en Estados Unidos, el cual tiene una función central en la vida de cada uno de los productores de la zona, razón que justifica la realización de este esfuerzo investigativo.

Además con este proyecto de investigación se pretende contribuir al desarrollo de la comunidad, al progreso de los pequeños y medianos productores del país que con su sacrificada labor han aportado a la economía del mismo en un nivel importante, constituyendo uno de los pilares fundamentales, por medio del diseño de herramientas, estrategias y propuestas que proporcionen un diseño de exportación que provean al país de alternativas e ingresos, todo esto en un marco de responsabilidad, armonía, respeto y aseguramiento de los derechos de los pequeños agricultores de la Asociación antes mencionada.

1.7. Delimitación o alcance de la investigación.

Es un proceso de carácter económico y a la vez social el que se llevará a cabo y ampliará en el desarrollo de esta investigación.

Campo: Económico/ Social

Área: Comercio Exterior

Lugar: Recinto Reina del Cisne, parroquia rural Taura del Cantón Naranjal en la provincia del Guayas, Ecuador.

Destino: Condado de Miami- Dade, Florida- E.E.U.U.

Tiempo: Seis meses aproximadamente.

1.8. Hipótesis de la Investigación

- El diseño de un plan logístico de exportación de pimiento fresco hacia Miami Dade, Florida- Estados Unidos por parte de los miembros de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” fomentará mejoras en los procesos logísticos que se utilizan en la internacionalización del pimiento.

1.9. Variables de la Investigación

1.9.1. Variable Independiente: El diseño de un plan logístico de exportación de pimiento fresco hacia Miami Dade, Florida- Estados Unidos por parte de los miembros de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”.

1.9.2. Variable Dependiente: Mejoramientos en los procesos logísticos que se utilizan en la internacionalización del pimiento

CAPÍTULO II

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1. Antecedentes

Es necesario estudiar y analizar el comportamiento que han tomado diferentes países para mantener a sus productores nacionales en mejores condiciones, esto debido al cooperativismo entre los sectores respectivos, haciendo frente a la competencia mundial por medio de asociaciones, cooperativas, gremios y otros.

Cuando se analiza la estructura económica de un país se logra apreciar la diversidad de empresas que existen en el mercado involucradas en sectores como: producción, servicios y comercio.

Lo que en la actualidad se conoce como asociaciones agrícolas en los sectores rurales del país surgen como tal cuando se logra diferenciar a una organización existente con estructura y una gestión empresarial que opera formalmente en la economía de un país, también se encuentran las que surgen de la herencia familiar y que no necesariamente están integradas al sector agropecuario las cuales se originaban debido a que el abuelo o hijo dominaban algún arte o buen oficio ya sea en la confección o elaboración de algún producto o en la hábil manera de comercializar algo, el cual daba como resultado el nacimiento de un pequeño negocio que con dedicación y esfuerzo de los integrantes de la familia prosperaba y ésta solía heredarse a las posteriores generaciones, según con el pasar de los años y dependiendo de la época que se viviera los conceptos de administración eran escasos y simplemente se limitaban a una mejor atención al cliente y a mantener la calidad del producto para que el negocio continuara, de modo que muchas de ellas con el devenir

del tiempo se quedaron en el camino, otras pocas lograron adaptarse a los cambios y exigencias del mercado y un número muy limitado llegó a crecer y consolidarse.

La globalización económica le ha brindado a través de los tiempos a las empresas la oportunidad de ingresar a nuevos mercados facilitándoles acceso a información comercial, tecnología y capital.

Como ya se ha mencionado la globalización de la economía mundial tuvo un proceso de generalización y unificación que tuvo impacto no solamente de carácter monetario, sino que también se palpó en el sector real de la economía. La globalización de los mercados fue el resultado lógico de la presión a la que fueron sometidas las compañías, que, para estar a la altura de un mundo tremendamente competitivo, las mismas obedecen a un alza en la productividad y competitividad, y que sólo es factible lograr a partir de numerosas y abundantes inversiones de equipos, tecnología y marketing.

Es así que las empresas internacionalizadas arremeten contra las nacionales y mayor aún contra las organizaciones pequeñas como asociaciones, extendiendo a escala mundial todos y cada uno de los recursos que poseen ya sea tanto humano, como financieros y tecnológicos con la ventaja de que su trato va a ser igual que el que se les da a las empresas nacionales, teniendo privilegios como disfrutar de una visión global y también de un conjunto de posibilidades que proceden de diferentes países, lo que les simplifica muchos costos fijos como capacitaciones, diseño, posicionamiento de marcas ,etc. Por eso en este ámbito, aquellas que se conservan dentro de los reducidos márgenes nacionales, teniendo como base las características concernientes y escasas de esa sola ubicación, no son aptas para constituir el nuevo esquema de rivalidad y suficiencia por lo tanto están señaladas a desaparecer.

Debido a que la globalización va mucho más allá que un simple flujo libre de personas, mercancías y capitales entre países, es ante todo una mejor forma de hacer las cosas, es decir un nuevo prototipo productivo con innovaciones en el mercado tales como: competir y colaborar al mismo tiempo. De allí surge la necesidad de una “asociatividad empresarial” entre las organizaciones pequeñas, como la mejor alternativa y estrategia hacia la expansión.

La Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” y en especial los productores de pimiento fresco tienen una gran oportunidad frente al comercio internacional que debe ser aprovechada a tiempo y con eficiencia, pero para lograrlo deben cambiar sus estructuras estratégicas, administrativas, organizacionales y logísticas.

Esto como medida para superar las dificultades y problemas para exportar su producto que se han originado a lo largo de todo este tiempo en que han venido funcionando como asociación y podemos mencionar entre ellos los siguientes:

Exigencias de etiquetado y embalaje de los productos; cuando se trabaja con personal con ausencias de conocimiento en la materia y faltos de capacitación constante, originan inconvenientes que perjudican a la asociación.

Obtención de licencias fitosanitarias, sanitarias, permisos ambientales, normas técnicas de calidad entre otros. Además, el idioma inglés.

Es necesario también desarrollar un plan de manejo forestal sustentable; pensar a largo plazo en los recursos renovables siendo los principales beneficiados el país y sus habitantes se deben tomar medidas al respecto para de esta manera evitar poner en riesgo las zonas productoras existentes

Líneas de crédito y demás recursos financieros para incentivar aún más la producción; son requeridos para financiar la posible oferta exportable desde el proceso de producción hasta el cobro del envío. Para comprender mejor la logística de este proceso de exportación es necesario revisar ciertas teorías relacionadas al tema.

2.2. Casos exitosos de Asociatividad Comercial en el exterior.

2.2.1. Colombia

El Programa de Desarrollo Empresarial Sectorial (PRODES), es el encargado de impulsar junto con el ente rector para las pequeñas y medianas empresas en el vecino país colombiano desde el año 1996, ante las carencias del sector exportador se vieron desafiados a instituir un mecanismo que tuviera lo necesario para hacer frente a los mercados internacionales con lo mejor de su producción nacional. De ahí que se ha podido tomar referencias para este trabajo investigativo, son los casos notables en distintas ciudades de Colombia, como por ejemplo en Pereira con la asociación de doce productores de calzado y textiles, en la ciudad de Barrancabermeja la asociación del sector de la metalmecánica juntó 30 talleres metalmecánicos y finalmente en la ciudad de Bogotá y distrito capital de la República colombiana se encuentra la asociación de textiles y confecciones. En la elaboración de jeans se conectaron 17 fabricantes dueños de talleres de confección del Barrio Carvajal y que cuentan con el aval de la Sociedad de Intermediación Aduanera de Bancolombia para promocionar su mercancía en el exterior, otro es el caso de Polymoda con 50 empresas familiares asociadas en la localidad de Antonio Nariño. Y finalmente de los muchos casos que han tenido óptimos resultados está el Grupo de los 8 Corseteros, que como su nombre lo indica lo conforman 8 miembros asociados del Barrio La Alquería,

distribuyéndose los gastos de administración, operaciones, instalaciones y aún la producción, por lo tanto han logrado aumentar sus ventas internacionales teniendo como destacado destino importador, México.

2.2.2. México.

En México también se ha aplicado este mecanismo para hacer de un sueño, una realidad. El Gobierno mexicano junto con organizaciones no gubernamentales como la Agencia para el Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas por sus siglas en inglés ONUDI, así también como la Cámara de Comercio Italia en México mediante la aplicación de su Programa Integral de Apoyo dirigido a las medianas y pequeñas empresas se logró formar esta iniciativa de los consorcios de exportación. Y es en el estado de Jalisco donde tiene lugar no solamente la mundialmente conocida producción de tequila, sino también de los productos veterinarios, ya que es la región donde hay una importante producción de artículos para la ganadería, avícolas y porcícolas. Es por eso que 5 empresas medianas unieron sus esfuerzos y constituyeron el Consorcio de Exportación Veterinario, ofertando a la palestra internacional productos como: antibióticos, vitamínicos, hormonales, reconstituyentes, ungüentos, ectoparasiticidas, desparasitantes, pre-mezclas antibióticos y soluciones para animales domésticos y de granja.

2.2.3. Ecuador.

Es en el año 2013 que el gobierno ecuatoriano y su entidad encargada, PROECUADOR, la cual ayuda a promocionar internacionalmente toda clase de oferta exportable del país, decidieron poner atención a las familias de los micro, pequeños y medianos productores creando el Consorcio Ecuatoriano de Exportadores de Quinoa. Fueron 5 emprendedores de las provincias donde se produce el grano de oro, considerado

así antiguamente y son Imbabura, Tungurahua, Pichincha, Cotopaxi y Chimborazo que tomaron el riesgo de alcanzar mercados que individualmente jamás hubieran logrado, habiendo beneficiado directa o indirectamente a 10.000 familias de productores de quinua aproximadamente.

2.3. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

2.3.1. Concepto y Relevancia del Comercio Internacional.

En esta dinámica de la economía de vender y comprar es necesario tener claro los conceptos y el porqué de esta actividad. Ecuador necesita ser integrado cada vez con mayor fuerza en el panorama internacional y es de mucha importancia el saber de qué manera actuar frente a las diferentes vicisitudes que se puede presentar.

“La exportación es una actividad vital dentro de los negocios internacionales y consiste en comercializar los productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al que pertenece el oferente; junto con las importaciones se integra el concepto de comercio internacional. Tener un negocio de alcance internacional representa oportunidades y riesgos, y un conjunto de actividades para desenvolverse en el contexto global.” (Lerma, A y Márquez E., 2010, pág. 537)

Es relevante entonces el intercambio de bienes y servicios ecuatorianos con el resto del mundo, porque estimula la economía y deja muchos beneficiados, así como una buena impresión de la marca país. En casos de la actualidad hay un par de países que menospreciando este intercambio de productos y la trascendencia que de ellos deriva, mantienen una economía cerrada, esta fatuidad ha tenidos sus repercusiones y ha generado inconvenientes, déficits, saldos en rojo en todos los sectores de la economía, recesiones y demás.

Por lo cual en este marco teórico se expresa con nitidez, que es menester nuestro como ciudadanos ecuatorianos promover las actividades concernientes a la exportación ya sean de productos o servicios, cualesquiera estos sean.

2.3.2. Definición de Asociatividad.

La asociatividad actualmente se ha convertido en un engranaje elemental para muchas empresas especialmente para las Pymes, como puede ser la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que son cubiertas proporcionalmente por cada uno de los participantes” (Rosales, 1997).

Otros autores como Zoilo Pallares (2006), se refieren a asociaciones por territorios. Podemos argumentar entonces que todas y cada una de los conceptos y/o definiciones nos exponen algunos sinónimos tales como: cooperación, alianzas, independencia jurídica, compromiso, objetivos comunes, mejoramiento de la productividad y competitividad. La asociatividad y sus diversas formas de asociarse tienen sus orígenes en teorías ya antes expuestas hablando de los también llamados distritos industriales.

2.3.3. Teoría Logística Comercial.

“En esencia la logística consiste en planificar y poner en marcha a las actividades necesarias para llevar a cabo cualquier proyecto. Para ello se tiene en cuenta las variables que lo definen, estableciendo las relaciones que existen entre ellas.” (Gómez, 2013).

Desde el punto de vista empresarial, la logística refiere a la forma de organización que adoptan las empresas en lo referente al aprovisionamiento de materiales, de producción, almacén y distribución de productos.

2.3.3.1. Tipos de logística

De acuerdo al tipo de la empresa ya sea se dedique a la venta de bienes o prestaciones de servicios, se pueden aplicar diferentes tipos de logística:

Logística integrada

La Logística integrada se relaciona al movimiento del transporte, almacenaje, producción y distribución de los productos. Este tipo de logística tiene como fin la optimización de procesos, de almacenamiento y distribución de bienes y productos, aparte de la investigación de las necesidades del cliente, innovación para la mejora en el rendimiento del servicio y el eficiente manejo de los costes de gestión empresarial. (Kotler, 2011).

2.3.4. Teoría Cadena de Valor.

Para Michael Porter introdujo un modelo en que la cadena de valor de la empresa se compone de dos clases de actividades. Las actividades primarias o estratégicas son las que forman parte del proceso productivo de la empresa desde un punto de vista físico, así como su transferencia y la atención post venta al cliente. Mientras que las actividades no esenciales o de apoyo, sirven de soporte a las actividades primarias, garantizando el normal funcionamiento de la empresa. (Gómez, 2010)

Actividades Primarias como:

- Aprovechamiento
- Producción
- Distribución
- Marketing y ventas
- Prestación post-venta

Actividades de Apoyo como:

- Previsión de infraestructuras
- Recursos humanos
- Desarrollo tecnológico
- Finanzas

2.3.5. Definición de Distribución Física Internacional (DFI).

Dentro del marco teórico es necesario considerar esta teoría a fin de desarrollar correctamente el tema de esta investigación. Conocida por sus siglas DFI, la distribución física internacional, es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su objetivo principal es reducir al máximo los tiempos, el costo y el riesgo que se pueden generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino. (Villamizar M, 2010).

Figuras.

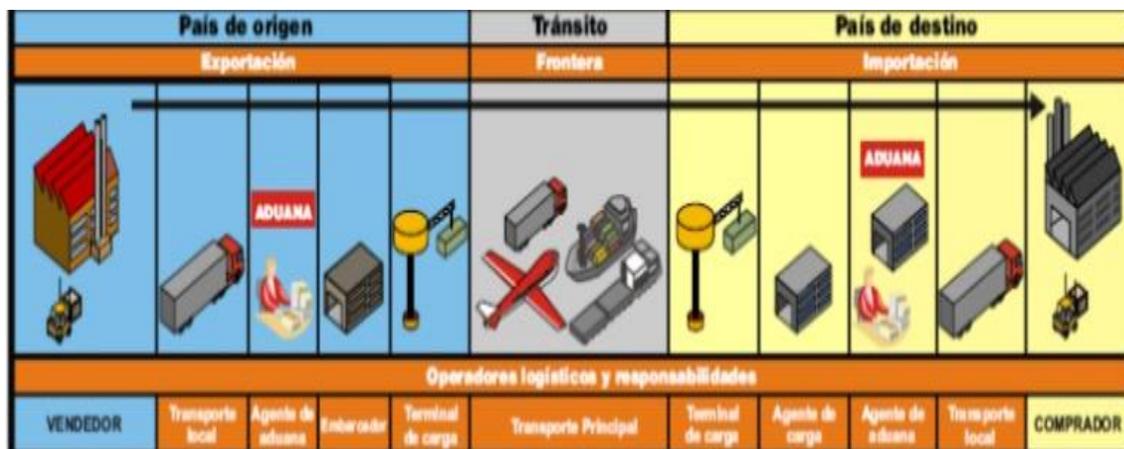


Figura 1. Distribución Física Internacional.

Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá (2015)

2.3.6. Plan Logístico de Exportación para pimientos frescos hacia el Condado de Miami-Dade, Florida- E.E.U.U.

Para efectos de la investigación, este proyecto se basará en el modelo propuesto por Maritza Villamizar, en su obra llamada “Logística y Distribución Física Internacional. Clave en las Operaciones Internacionales”, en la que por etapas se ha de desglosar el trabajo a realizar para los productores de pimiento de Taura, miembros de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” con el fin de mejorar los procesos logísticos en la exportación del perecible hacia Miami Dade, Florida- E.E.U.U.

La Distribución física internacional debe ir complementada con estrategias de efectividad, cumplimiento, entregas completas, concepto de “Justo a Tiempo, entre otras herramientas inherente a la Logística y el desarrollo de la Cadena de Abastecimiento. El sistema de Distribución Física desarrolla todo lo relacionado con el movimiento del producto desde el productor hasta el usuario final, incluyendo las etapas correspondientes a depósitos regionales o terminales y/o canales indirectos utilizados. En relación al desarrollo del diseño del plan logístico de exportación para pimientos frescos de Taura pretende llevar lo mejor de la cosecha de pimientos ecuatorianos, esfuerzo de los productores nacionales de la Asociación a Miami-Dade, Florida- Estados Unidos en las condiciones y medidas necesarias para que este producto perecible llegue al consumidor final norteamericano en las condiciones y necesidades requeridas. La función de la DFI se basa en desarrollar el equilibrio que debe existir entre los términos contractuales y su cumplimiento en función de los canales de distribución, precios, tiempos y gestión operativa, y su proyección a mediano plazo en concordancia con la política empresarial. (Ruibal, 2014)

2.3.6.1. Etapas de la Distribución Física Internacional.

El modelo a proponer se fundamenta en la vitalidad de conocer de manera clara y segura las siguientes etapas, de manera que su producto llegue con éxito al mercado de destino. Estas son:

Etapas de la Distribución Física Internacional

Etapas de la Distribución Física Internacional

Establecer el tipo de carga: La carga es un conjunto de bienes o mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización y estas pueden ser: general, suelta, unitarizada o carga al granel.

- a) **Establecer la naturaleza de la carga:** Por su naturaleza la carga puede ser: perecedera, frágil, peligrosa, extra- dimensionada.

Etapas de la Distribución Física Internacional

- a) **Empaque:** Es un sistema diseñado donde los productos son acomodados para su traslado del sitio de producción al sitio de consumo sin que sufran daño
- b) **Embalaje:** Este sirve para proteger el producto o conjunto de productos que se exporten, durante las exportaciones durante todas las operaciones de traslado, transporte y manejo.
- c) **Marcas:** El mercado reviste cada vez mayor importancia en la lucha contra el fraude y las violaciones. Existen 3 tipos de marcas que son: Estándar o de expedición, informativas y de manipulación.

Etapas de la Distribución Física Internacional

Etapa 3. Selección del modo de transporte

Transporte Internacional también conocido como el transporte principal, se encarga de cruzar fronteras y entregar los productos en el país de destino. Es la columna

vertebral de las operaciones del DFI y dependiendo de los Incoterms negociados, define la ruta de embarque y entrega al comprador. Estos pueden ser:

- a) Transporte Aéreo
- b) Transporte Marítima
- c) Transporte Terrestre
- d) Transporte Férreo
- e) Transporte multimodal

Y para elegir el modo más adecuado es necesario conocer: tarifas, distancia, tiempo de tránsito, valor de la mercancía, seguro, empaque y embalaje, costos y tiempos de carga y descarga.

Etapa 4. Costos. Estos son derechos y tasas en aduana que deben cancelarse según el Incoterms negociado.

Etapa 5. Documentación. Todas aquellas formalidades a cumplirse con la finalidad de legalizar el proceso de exportación definitiva.

2.3.7. Diagrama de procesos

El diagrama de procesos consiste en describir cada actividad realizada durante la producción, se define como una representación gráfica de operaciones y de actividades que se desarrollan dentro de una empresa u organizaciones. El diagrama de procesos es la más completa de todas las técnicas. Al terminar el diagrama, el técnico sabrá más sobre la operación de la planta que cualquier otra persona.

Un diagrama es un esquema grafico de procesos. Cada secuencia está representada por un símbolo diferente que contiene una breve descripción de la etapa o proceso. Los

símbolos gráficos del flujo del proceso están unidos entre sí con flechas que indican la dirección de cada proceso.

El diagrama de proceso es descriptivo puesto que sirve para visualizar las actividades implicadas en un proceso mostrando la relación secuencial entre cada una, facilitando de forma rápida la comprensión de cada actividad y su relación con las demás, el flujo de la información y los materiales, las ramas en el proceso, la existencia de bucles repetitivos, el número de pasos del proceso, las operaciones de interdepartamentales, además facilita la selección de indicadores de procesos.

Da una facilidad en la obtención de una visión transparente del proceso, mejorando su comprensión. El conjunto de actividades, relaciones e incidencias de un proceso no es fácilmente discernible. La diagramación hace posible aprender ese conjunto e ir más allá, centrándose en aspectos específicos del mismo, apreciando las interrelaciones que forman parte del proceso. (Suñé, 2012).

Beneficios de los diagramas de procesos

Cada operación importante debe de estar diferenciada de cada proceso, esto nos permite definir cada límite de los mismos. En ciertas circunstancias estos límites no son tan claros o no están definidos cuales son los distintos proveedores o clientes que se involucran.

El diagrama de proceso permite facilitar la identificación de los clientes, es más sencillo determinar cada necesidad y ajustar el proceso hacia la satisfacción y expectativas.

Adicional, impulsa el pensamiento analítico al momento de estudiar un proceso, haciendo más factible y generando alternativas útiles, todo esto proporciona un método de comunicación más eficaz, al momento de introducir un lenguaje común, se necesita la capacitación de aquellas personas que entrarán en contacto con la diagramación.

Un diagrama de proceso ayuda a establecer el valor agregado de cada una de las actividades y subprocesos que se encuentran incluidos.

Igualmente, constituye una excelente referencia para establecer mecanismos de control y medición de los procesos, así como de los objetivos concretos para las distintas operaciones llevadas a cabo.

Este sistema facilita el estudio y aplicación de acciones que redunden en el mejoramiento de las variables tiempo y costos de actividad e incide en la mejora de la eficacia.

La descripción del diagrama de proceso permitirá identificar cada una de las tareas a realizar observando las características importantes de cada proceso y determinar los límites, todo esto debe de estar resumido en pocas hojas los diagramas extensos puede dificultar la comprensión y ser pocos prácticos. (Lester, 2011).

2.5. MARCO CONCEPTUAL

Aquí algunas definiciones de los términos que serán utilizados y más comunes en el desarrollo de este proyecto.

Logística (Ruibal, H, 2014): Es la parte del proceso de gestión de la cadena de suministro encargada de la “planificación, implementación y control eficiente del flujo de materiales y/o productos terminados, así como el flujo de información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de destino, cumpliendo al máximo con las necesidades del cliente y generando los mínimos costos operativos. Es el arte de obtener, producir o distribuir bienes o servicios en los lugares apropiados y en las cantidades necesarias.

Exportar (RAE, 2014): Es el intercambio legal de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

Incoterms ®- Términos de Comercio Internacional (ICC, 2011)

Las reglas Incoterms® son un estándar reconocido internacionalmente y se utilizan en todo el mundo en los contratos internacionales y nacionales para la venta de bienes. Publicado por primera vez en 1936, las reglas Incoterms® proporcionan aceptadas internacionalmente definiciones y reglas de interpretación de los términos comerciales más comunes.

Las reglas se han desarrollado y mantenido por expertos y profesionales reunidos por ICC y se han convertido en el estándar en la configuración de reglas de negocio internacional. Lanzados a mediados de septiembre de 2010, los Incoterms 2010 entró en

vigor el 1 de enero de 2011. Ellos ayudan a los comerciantes a evitar malentendidos costosos mediante la aclaración de las tareas, los costes y los riesgos involucrados en la entrega de los bienes de los vendedores a los compradores. Reglas Incoterms® son reconocidos por la CNUDMI como el estándar global para la interpretación de los términos más comunes en el comercio exterior.

EXW Ex Works (Incoterms ®, 2010)

"Ex Works" significa que el vendedor entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.). El vendedor no tiene que cargar la mercancía en el vehículo receptor, ni necesita de despachar las mercancías para la exportación, en donde dicha autorización es aplicable.

FOB Free On Board (Incoterms ®, 2010)

"A bordo libre" significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque o promueva las mercancías ya entregadas. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite cuando la mercancía a bordo del buque, y el comprador asume todos los costos de ese momento en adelante.

CIF (Incoterms ®, 2010)

El costo CIF, seguro y flete

"Costo, Seguro y Flete" significan que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o promueva las mercancías ya entregados. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite cuando la mercancía a bordo del buque. El vendedor debe contratar

y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido.

«El vendedor también tiene contratos de cobertura de seguro para los riesgos del comprador de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El comprador ha de observar que, en virtud de CIF el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. En caso de que el comprador desee de tener más la protección del seguro, necesitará ya sea para acordarlo expresamente con el vendedor o hacer su propio seguro adicional».

Trade Map.

Se le denomina así al programa que proporciona estadísticas del comercio para el desarrollo de las empresas. Proporciona datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc. Esta fue desarrollada por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC (CCI) para responder preguntas relacionadas a los temas de interés para facilitar la investigación estratégica de los mercados, monitorear el desempeño comercial nacional de productos de específicos con el objetivo de dar a conocer la ventaja comparativa y competitiva, identificar el potencial para la diversificación de mercados y productos.

Pymes.

Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que realizan comercio al por mayor y al por menor en las diferentes áreas como: agricultura, silvicultura y pesca, industrias manufactureras, construcción, transporte, almacenamiento, y

comunicaciones. Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas, servicios comunales, sociales y personales.

MAGAP.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca en el Ecuador

Censo Nacional Agropecuario.

Es un censo a nivel nacional, dirigido a obtener información a nivel cantonal, provincial y nacional, del sector agropecuario de nuestro país, principalmente aquella información referente a las variables estructurales de dicho sector, esto es las variables que cambian lentamente en el tiempo: extensión de los terrenos, formas de tenencia, usos del suelo, maquinaria utilizada, etc.

Las unidades de información que constituyen la población objetivo para el CNA son las denominadas Unidades de Producción Agropecuaria.

Unidad de producción agropecuaria (UPA)

Las unidades de producción agropecuaria son las unidades de información del censo nacional agropecuario, de las cuales se recogerán los datos a través del cuestionario censal.

Una Unidad de Producción Agropecuaria (UPA) es una parcela o terreno que se dedicará de manera completa o en partes a la actividad agrícola o pecuaria. La cual reúne las siguientes características. Es una unidad económica, en el sentido de que desarrolla una actividad económica agropecuaria bajo una dirección o gerencia única, independientemente

de su forma de tenencia y de su ubicación geográfica; compartiendo los mismos medios de producción en toda su extensión. Cumple una de las condiciones siguientes:

- Tiene una superficie igualo mayor a 500 m2.
- Tiene una superficie menor a 500 m2, pero produjo algún producto agropecuario que fue vendido durante el año censal.

En la práctica una UPA es toda finca, hacienda, quinta, granja, fundo o predio dedicados total o parcialmente a la producción agropecuaria.

En general una UPA está conformada por uno o varios terrenos dedicados a la producción agropecuaria, los cuales están bajo una gerencia única y comparten los mismos medios de producción como: mano de obra, maquinaria, etc. La gerencia de los terrenos puede ser ejercida por una persona, un hogar, una empresa, una cooperativa o cualquier otra forma de dirección.

Agrocalidad.

Somos una institución pública adscrita al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, que en sus facultades de Autoridad Fito zoo-sanitaria Nacional es la encargada de la definición y ejecución de políticas de control y regulación para la protección y el mejoramiento de la sanidad animal, sanidad vegetal e inocuidad alimentaria.

2.6. MARCO LEGAL.

2.6.1. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

Artículo 4 literal n y s.

Fines.

La presente legislación, como principales, los siguientes fines:

N, Potenciar la sustitución estratégica de importaciones,

S, Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y un mercado transparente;

2.6.2. Plan Nacional del Buen Vivir 2013- 2017.

Esta es la guía que se pretende cumplir y aplicar en estos años de gobierno del Presidente de la República del Ecuador, Ec. Rafael Correa Delgado. Es un plan sencillo y a la vez práctico el cual se supone deberá guiarnos para el cumplimiento de los objetivos trazados para el bien común. Elaborados por un grupo nutrido de assembleístas designados por el pueblo ecuatoriano en la sede de Montecristi, Manabí, presentaron diferentes alternativas para una mejor calidad de vida para los ecuatorianos es decir lograr el Buen Vivir o también llamado Sumak Kawsay. Esto quiere decir que el Buen Vivir es una forma de vida que permitirá a todos los ciudadanos ecuatorianos gozar de felicidad, armonía, igualdad, equidad y solidaridad en medida del cumplimiento de lo propuesto. Para lograr ello se trabajará en base a 12 objetivos, 83 metas, 111 políticas y 1089 lineamientos políticos y estratégicos hasta el 2017; entre los cuales se destacará los útiles, aplicables y de mayor relevancia en consecuencia con este proyecto de investigación.

Objetivo 4. Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía.

Lineamiento estratégico 4.6. “Promover la interacción recíproca entre la educación, el sector productivo y la investigación científica y tecnológica, para la transformación de la matriz productiva y la satisfacción de necesidades”. Haciendo énfasis en el literal:

c. Promover la transferencia, el desarrollo y la innovación tecnológica, a fin de impulsar la producción nacional de calidad y alto valor agregado, con énfasis en los sectores priorizados.

Objetivo 5. Construir espacios de encuentro común y fortalecer la identidad nacional, las identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad.

Lineamiento estratégico 5.4. Promover las industrias y los emprendimientos culturales y creativos, así como su aporte a la transformación de la matriz productiva.

n. Fomentar economías de escala mediante la articulación de redes, puntos de encuentro y trabajo asociativo entre los diversos actores de la cadena productiva y los organismos públicos y privados vinculados al sector de emprendimientos e industrias culturales y creativas.

Objetivo 7. Conocer, valorar, conservar y manejar sustentablemente el patrimonio natural y su biodiversidad terrestre, acuática continental, marina y costera, con el acceso justo y equitativo a sus beneficios.

Lineamiento estratégico 7.9 Promover patrones de consumo conscientes, sostenibles, eficientes con criterio de suficiencia dentro de los límites del planeta.

- a. Impulsar procesos integrales y campañas ciudadanas para fomentar la conciencia y la ética ambiental y prácticas de consumo responsable y consciente que generen una cultura de suficiencia, ahorro y mínimo impacto ambiental negativo.

Objetivo 8. Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible.

Lineamiento estratégico 8.9. Profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario.

- a. Impulsar la formación técnica y especializada dirigida al sector popular, en el marco de su incorporación en los procesos de sustitución de importaciones y la transformación de la matriz productiva.

Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva.

Lineamiento 10.1 Diversificar y generar el mayor valor agregado a la producción nacional.

- c. Consolidar la transformación productiva de los sectores prioritarios industriales y de manufactura, con procesos de incorporación de valor agregado que maximicen el componente nacional y fortalezcan la capacidad de innovación y de aprendizaje colectivo.
- g. Fomentar la sustitución selectiva de importaciones, en función del potencial endógeno territorial, con visión de encadenamiento de industrias básicas e intermedias.

Lineamiento 10.4 Impulsar la producción y la productividad de forma sostenible y sustentable, fomentar la inclusión y redistribuir los factores y recursos de la producción en el sector agropecuario, acuícola y pesquero.

- a. Fortalecer la producción rural organizada y la agricultura familiar campesina, bajo formas de economía solidaria, para incluirlas como agentes económicos en la

transformación de la matriz productiva, promoviendo la diversificación y agregación de valor y la sustitución de importaciones, en el marco de la soberanía alimentaria.

Lineamiento estratégico 10.5 Fortalecer la economía popular y solidaria –EPS-, y las micro, pequeñas y medianas empresas - Mipymes – en la estructura productiva.

b. Promocionar y fomentar la asociatividad, el fortalecimiento organizativo, la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización, para mejorar la competitividad y reducir la intermediación en los mercados.

2.6.3. Constitución de La República del Ecuador.

Sección séptima

Política comercial

Art. 304.-La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.

Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.

- Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
- Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
- Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
- Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

2.6.4. Agenda para la Transformación Productiva

La Agenda de Transformación Productiva (ATP) establece 8 políticas transversales que son comunes a todos los sectores económicos, entre esas la de Logística y Transporte, cuyos objetivos son:

VII. Políticas Transversales.

8.4. Política de Logística y Transporte.

Formalización y consolidación. Avanzar hacia la consolidación y formalización del sector transporte, generando empresas de dimensión competitiva

Transformación operadores. Propiciar la transformación del sector transportista ecuatoriano en un prestatario fiable de servicios logísticos competitivos en términos de calidad y costo

Internacionalización. Fomentar la internacionalización de los servicios de transporte y logística, posicionando a Ecuador como un referente de calidad a nivel de la región andina
Innovación y nuevas tecnologías Potenciar la modernización del sector a través de la innovación y la incorporación de nuevas tecnologías para la gestión eficiente de las operaciones

Adaptación a segmentos productivos Adecuar las capacidades de la oferta de transporte y logística a las necesidades reales de los diferentes segmentos productivos

Competencia multimodal Incentivar el desarrollo de la multimodalidad en el sector transporte, como herramienta para el crecimiento sostenible y equilibrado de las potencialidades regionales

Reducción externalidades negativas Mejorar la imagen del sector y propiciar la reducción de las externalidades negativas asociadas a la operación del transporte de carga (ambientales, accidentes, etc.)

Adecuación institucional Adaptar las capacidades institucionales a las necesidades de fortalecimiento del sector transporte y logística

Infraestructura logística Favorecer una mejor utilización de las infraestructuras logísticas locales y de comercio exterior, completando la creación de una red nacional integrada física y operacionalmente.

Capacidades nacionales Apostar por el desarrollo de las capacidades logísticas nacionales y propiciar la profesionalización de la operación y gestión en todos los ámbitos y niveles de la logística.

Lograr el desarrollo competitivo, modernización e internacionalización del sector transporte y logístico, incorporando nuevas tecnologías, incentivando la innovación empresarial, e impulsando servicios multimodales, acordes a los requerimientos de los negocios productivos, y dentro de una red integrada física y operacionalmente.

Avanzar hacia la consolidación y formalización del sector transporte, generando empresas de dimensión competitiva en términos de tamaño, robustez, diversificación en la oferta de servicios y calidad: FORMALIZACIÓN Y CONSOLIDACIÓN.

Propiciar la transformación del sector transportista ecuatoriano en un prestatario fiable de servicios logísticos competitivos en términos de calidad y costo: TRANSFORMACIÓN DE LOS OPERADORES.

Fomentar la comercialización internacionalización de los operadores de servicios de transporte y logística, posicionando a Ecuador como un referente de calidad a nivel de la región andina: INTERNACIONALIZACIÓN.

2.6.5. Política Nacional de Logística.

La actuación del Estado para alcanzar los objetivos la Política Nacional de Logística se concreta en 3 lineamientos y 6 grandes estrategias de actuación: aumento de conectividad, modernización del sector, facilitación del comercio.

E1 Inversión en Infraestructura Invertir en infraestructura logística estratégica de nivel nacional e internacional

E2 Conectividad Impulsar la conectividad y el acceso de los pequeños y medianos productores a mercados nacionales e internacionales.

E3 Desarrollo empresarial Dar incentivos directos a la agregación y formalización de las empresas del sector transporte y logística

E4 Modernización de servicios Dar incentivos directos a la modernización del sector logístico en innovación, incorporación de nuevas tecnologías, y capacitación profesional

E5 Internacionalización Promover la internacionalización de la oferta logística ecuatoriana

E6 Simplificación de Trámites Favorecer la simplificación de los diferentes trámites de los usuarios de la logística y de las empresas de transporte y logística ante el Sector Público.

2.6.6. Convenio de Rotterdam. Transporte Marítimo Internacional

Este Convenio desarrolla y moderniza antiguos convenios que regían el transporte internacional de mercancías por mar, en particular, el Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos de embarque (Bruselas, 25 de agosto de 1924) ("las Reglas de La Haya"), y sus Protocolos ("las Reglas de La Haya-Visby"), y el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (Hamburgo, 31 de marzo de 1978) ("las Reglas de Hamburgo").

La importancia de las Reglas de Rotterdam es que (María Angélica Uribe, Paul Maxwell, Maricel Ulloa y Gabriel Pérez Salas, 2010):

- Dotaría al transporte internacional por vía marítima de reglas ciertas, uniformes e internacionalmente aceptadas que consideren todos los contratos de transporte. Definiría de forma precisa las funciones, responsabilidades, derechos y obligaciones de las partes involucradas en un transporte de puerta a puerta, incluidos los porteadores no operadores de buques, puertos y demás prestadores de servicios en tierra.
- Modernizaría los convenios actuales en materia de responsabilidad estableciendo un equilibrio entre los intereses de armadores y cargadores.
- Perfeccionaría las normas de entrega de la carga, incorporando disposiciones destinadas a prevenir el empleo fraudulento de los documentos de transporte.
- Corregiría los vacíos que se observan en el derecho interno y en los convenios internacionales que obstaculizan la libre circulación de mercancías y elaboraría disposiciones uniformes sobre cuestiones concretas que plantean las nuevas tecnologías y el empleo de medios electrónicos de comunicación.

- Con lo cual se concluye que éste Convenio es un intento de unificar las reglas antes propuestas, a manera de adaptarlas al nuevo contexto en el que se realizan las operaciones de comercio internacional por vía marítima.

PARTES EJECUTANTES

El convenio incorpora dos figuras al régimen de responsabilidad, definiendo a la parte ejecutante como “la persona, distinta del porteador, que ejecute o se comprometa a ejecutar alguna de las obligaciones del porteador previstas en un contrato de transporte respecto de la recepción, la carga, la manipulación, la estiba, el transporte, el cuidado, la descarga o la entrega de las mercancías, en la medida en que dicha persona actúe, directa o indirectamente, a instancia del porteador o bajo su supervisión o control”; precisando que el término excluye a las personas que han sido directa o indirectamente contratadas para la ejecución de estas funciones, por el cargador, el cargador documentario, la parte controladora o el destinatario, y no por el porteador.

La otra figura es la parte ejecutante marítima definiéndola como “toda parte ejecutante en la medida en que ejecute o se comprometa a ejecutar alguna de las obligaciones del porteador durante el período que medie entre la llegada de las mercancías al puerto de carga de un buque y su salida del puerto de descarga de un buque” precisando que “un transportista interior o terrestre sólo será considerado parte ejecutante marítima si lleva a cabo o se compromete a llevar a cabo sus actividades únicamente dentro de una zona portuaria”.

La incorporación de estos nuevos actores trae aparejada importantes consecuencias en materia de responsabilidad. Por de pronto, los ejecutantes marítimos, entre ellos los puertos y las agencias de nave y de estiba, tendrán las mismas obligaciones y

responsabilidades del porteador y gozarán de sus mismas exoneraciones y límites de responsabilidad, siempre que el hecho que cause la pérdida, el daño o el retardo de las mercancías ocurra durante el período que media entre la llegada de la carga al puerto de carga y su salida del puerto de descarga, mientras la carga se encuentre bajo su custodia, o en cualquier otro momento en la medida en que dicha parte ejecutante marítima esté participando en la ejecución de las actividades previstas en el contrato de transporte. Además, en los casos en que el porteador y una o más partes ejecutantes marítimas resultan responsables, la responsabilidad entre ellos es solidaria. No se considera una norma similar para la parte ejecutante no marítima, y en casos de incumplimientos imputables a dicha parte o a sus empleados, capitán o a empleados del porteador, la responsabilidad directa será del porteador.

ÁMBITO DE APLICACIÓN

Se encuentra regulado en el artículo 5, que establece que, a reserva de lo dispuesto en el artículo 6, el instrumento internacional es aplicable a todo contrato de transporte en el que el lugar de la recepción y el lugar de la entrega estén situados en Estados diferentes, y en el que el puerto de carga de un transporte marítimo y el puerto de descarga de ese mismo transporte estén situados en Estados diferentes, siempre y cuando, de acuerdo con el contrato de transporte, alguno de los siguientes lugares esté situado en un Estado Contratante:

- El lugar de la recepción;
- El puerto de carga;
- El lugar de la entrega, o
- El puerto de descarga.

El Convenio es también aplicable sea cual fuere la nacionalidad de la nave, del porteador, de las partes ejecutantes, del cargador, del destinatario o cualquier otra parte interesada.

El elemento determinante del ámbito de aplicación del Convenio es el contrato internacional de transporte de mercancías, total o parcialmente marítimo, háyase emitido o no documento de transporte, sea éste en soporte de papel o en soporte electrónico.

El artículo 6, del nuevo Convenio, trata de las exclusiones específicas de su aplicación, disponiendo que no es aplicable a los siguientes contratos en el transporte de línea regular:

- a) Los contratos de fletamento, y
- b) Otros contratos para la utilización de una nave o cualquier espacio a bordo de una nave.

Agrega que el instrumento internacional tampoco es aplicable a los contratos de transporte en el transporte no regular, salvo: a) cuando no exista entre las partes un contrato de fletamento ni otro contrato para la utilización de una nave o de cualquier espacio a bordo de una nave, y b) se haya emitido un documento de transporte o un documento electrónico de transporte.

Por último, en el artículo 7, relativo a la aplicación a ciertas partes, se establece que no obstante lo dispuesto en el artículo 6, referente a las exclusiones, el Convenio es aplicable a las relaciones entre el porteador y el destinatario, la parte controladora o el tenedor que no sea parte originaria en un contrato de fletamento ni en un contrato de transporte de los excluidos del ámbito de aplicación del Convenio. Con todo, el Convenio no es aplicable a las relaciones entre las partes originarias en un contrato de transporte excluido de su ámbito de aplicación al tenor del artículo 6.

2.6.7. Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria

Título 1.

Del Ámbito, Objeto y Principios.

Artículo 1.

Definición.- Para efectos de la presente Ley, se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

Artículo 4.

Principios.- Las personas y organizaciones amparadas por esta ley, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda:

- a) La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c) El comercio justo y consumo ético y responsable;
- d) La equidad de género;
- e) El respeto a la identidad cultural;

- f) La autogestión;
- g) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y, h) La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

Título 2

De la Economía Popular y Solidaria

Capítulo I

De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria

Artículo 8

Formas de Organización.- Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares.

Artículo 11

Competencia desleal.- Los miembros, asociados y socios, bajo pena de exclusión, no podrán competir con la organización a que pertenezcan, realizando la misma actividad económica que ésta, ni por sí mismos, ni por intermedio de terceros.

Título II Sección 1,

De las Organizaciones del Sector Comunitario

Artículo 15

Sector Comunitario.- Es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que,

mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la presente Ley.

Título II Sección 2

De las Organizaciones del Sector Asociativo

Artículo 18

Sector Asociativo.- Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

Título II Sección 3,

De las Organizaciones del Sector Cooperativo

Artículo 21

Sector Cooperativo.- Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo.

Título III Capítulo 1

Del Fomento

Artículo 131.

Gobiernos Autónomos Descentralizados.- Los gobiernos autónomos descentralizados, en ejercicio concurrente de la competencia de fomento de la economía popular y solidaria establecida en la respectiva Ley, incluirán en su planificación y presupuestos anuales la ejecución de programas y proyectos socioeconómicos como apoyo para el fomento y fortalecimiento de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley, e impulsarán acciones para la protección y desarrollo del comerciante minorista a través de la creación, ampliación, mejoramiento y administración de centros de acopio de productos, centros de distribución, comercialización, pasajes comerciales, recintos feriales y mercados u otros. Los Gobiernos Autónomos en el ámbito de sus competencias, determinarán los espacios públicos para el desarrollo de las actividades económicas de las personas y las organizaciones amparadas por esta Ley.

Título III Capítulo II

De la Promoción

Artículo 137.-

Medidas de promoción.- El Estado establecerá las siguientes medidas de promoción a favor de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley:

- a) Promoverá la asociación a través de planes y programas públicos;

- b) Propenderá a la remoción de los obstáculos administrativos que impidan el ejercicio de sus actividades;
- c) Facilitará el acceso a la innovación tecnológica y organizativa;
- d) Fomentará el comercio e intercambio justo y el consumo responsable;
- e) Implementará planes y programas, destinados a promover, capacitar, brindar asistencia técnica y asesoría en producción exportable y en todo lo relacionado en comercio exterior e inversiones;
- f) Impulsará la conformación y fortalecimiento de las formas de integración económica tales como cadenas y circuitos;
- g) Implementará planes y programas que promuevan el consumo de bienes y servicios de calidad, provenientes de las personas y organizaciones amparadas por esta Ley;
- h) Incorporará progresivamente al Sector Financiero Popular y Solidario al Sistema Nacional de Pagos administrado por el Banco Central del Ecuador; y,
- i) Las demás previstas en la ley.

2.6.8. Ley Orgánica de Regulación y Control del poder de Mercado.

Artículo 4, numeral 7.

Lineamientos para la regulación y principios para la aplicación. -

En concordancia con la Constitución de la República y el ordenamiento jurídico vigente, los siguientes lineamientos se aplicarán para la regulación y formulación de política pública en la materia de esta ley:

7. El impulso y fortalecimiento del comercio justo para reducir las distorsiones de la intermediación.

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Metodología

A través de este marco metodológico se logrará definir el tipo de investigación, así como el enfoque se le dará al mismo, las técnicas de investigación a utilizar y los instrumentos que se han de aplicar, para de esta manera profundizar este proyecto investigativo y dar una conclusión coherente con los objetivos planteados previamente para este estudio.

A medida que se desarrollará este proyecto de investigación, es necesario enmarcar este tema dentro de los métodos de investigación más utilizados para así usar las herramientas adecuadas para este estudio, de manera que el lector tenga una fácil comprensión de cómo este problema fue profundizado. Entre los cuales se puede mencionar:

3.1.2. Método Descriptivo.

“Pretende la descripción de los fenómenos. Diríase que es el primer nivel del conocimiento científico y el segundo nivel en el estudio de los fenómenos (educativos, por ejemplo), ya que va más allá de la fase exploratoria que le precede. Utiliza la observación, los estudios correlacionales, etc. Tradicionalmente tiene como objetivo central la medición precisa de uno o más variables dependientes, en una población definida o en una muestra de una población.” (Del Río, D., 2013, pág. 207).

Por eso se dirá que es este estudio a realizar es de tipo descriptivo, porque tiene como objetivo indagar, identificar y describir todos los factores involucrados que inciden y

tienen influencia sobre el sector pimentero de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora ubicada en la parroquia rural Taura del cantón Naranjal de la provincia del Guayas.

Es decir, se irá paso a paso explicando el porqué de esta situación en la Asociación y lo que está pasando con la logística para exportar el pimiento en estado fresco, por qué ocurre el fenómeno y en qué circunstancias se da, o el porqué de que dos o más variables tengan similitudes. En sí, detallará el proceso de investigación que se ha planteado, las razones por las que se eligió el tema, la forma como se va desarrollando la problemática, etcétera.

3.1.3. Método Exploratorio.

“Tiene el carácter de provisional, por suponer una primera aproximación, al conocimiento de un fenómeno o problema, para obtener una información superficial sobre los mismos o sobre la situación donde se proyecta realizar una investigación posterior más rigurosa. Las informaciones y los datos presentados de forma global sirven de referencia general para conocer la situación concreta del campo de estudio.” (Del Río. D., 2013, pág. 210).

En este diseño de investigación se utilizará el método exploratorio también, porque se logrará una aproximación ya que el tema no ha sido tratado como debe ser para el contexto rural ecuatoriano, en el presente proyecto se verá su efectividad aplicada a la realidad ecuatoriana, el cual cabe recalcar es objeto de estudio donde se determinará también la dimensión y trascendencia del problema de la falta de una guía logística para exportar dirigido a los productores de pimiento de la Asociación, y conocer de cerca el

contexto socio-económico y cultural de los productores de pimiento fresco en Taura-Provincia del Guayas.

3.2. Enfoque de la Investigación.

“El enfoque cuantitativo, usa la recolección de datos para probar una hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.” (Hernández, 2010)

Para este tema de investigación se utilizará el enfoque cuantitativo, porque en este caso específico se necesitará objetividad más que subjetividad, es decir neutralidad valorativa por parte del investigador. Se podrá determinar de una manera más lógica y acertada los datos, se analizará y elaborará el reporte de los resultados para a partir de allí ver las recomendaciones aplicables a los miembros de la asociación en Taura, en cuanto al problema logístico que fue planteado a inicios de este estudio y que es la principal causa debido a la cual no han ofertado su producto a compradores en el exterior, ya que desconocen los motivos que los produce.

3.3. Técnicas e Instrumentos de Investigación

Las técnicas que ayudarán a la realización de este proyecto investigativo son: la encuesta y entrevista. La encuesta tiene como finalidad recoger los datos y hechos relevantes, pero a la vez comunes dentro de la comunidad de productores asociados aproximadamente 100, siendo estos últimos los encuestados del porqué de diferentes situaciones que se han presentado desde que trabajan en grupo. Debido a que es un grupo de gente trabajadora, humilde y a los cuales la timidez les gana la partida, será necesario y apropiado a través de un papel marcar con una simple X (equis) lo que desconocen, les molesta o en que podrían mejorar este problema.

Y una entrevista a la presidenta de la asociación Sra. Lorena Rosado en la cual se dará opiniones acerca de la asociatividad y su incidencia en la economía local, fomento productivo, emprendimientos de los actores de la economía popular y solidaria, dinamismo de economías de los sectores vulnerables dando su valioso aporte y comentario a este proyecto de investigación. Será una técnica precisa y ordenado ya que desde los años de inicio de su gestión ha comprendido a los agricultores ya que ella es también una mujer que ha trabajado en el agro y por esta razón ha tratado de ayudarlos. Dará un pensamiento unificado acerca de la problemática en los procesos que han tratado de desarrollar para mejorar la situación de su asociación, pero sin éxito.

Los instrumentos que intervendrán en la recolección de datos serán: cuadros estadísticos de exportaciones de pimienta con destino Estados Unidos, conocimientos de embarques, cotizaciones en navieras, cotizaciones en almaceneras, servicio integrados en aduanas, revisión de estados financieros como: balance general, flujos de caja, estado de pérdidas y ganancias, informes estadísticos de balanza comercial no petrolera y actualizaciones mensuales emitidas por el Banco Central del Ecuador, cuestionarios, cámara fotográfica, cámara de video, grabadora de sonido, hojas A4, lápices y bolígrafos.

Para la realización de este proyecto de investigación se utilizará libros de un importante contenido sobre cadenas de suministros, gestión logística integral, administración de pequeñas y medianas empresas, principios de economía, estrategias gerenciales, y actividades logísticas entre otros; revistas de economía, reportajes de economía actual de importantes periódicos, informes técnicos y agrícolas, todos de aportes muy valiosos.

También será necesaria la información que se obtendrá de las páginas web de las instituciones gubernamentales, organizaciones no gubernamentales y asociaciones. Asimismo, las estadísticas se tomarán del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Banco Central del Ecuador, Cámara de la Pequeña Industria, Ministerio de Industrias y Productividad. PRO Ecuador, TradeMap, Cámara de Comercio Internacional, MAGAP, CAMAE, CORPEI, con la finalidad de conocer datos reales acerca del sector logístico en Taura- Provincia del Guayas, Ecuador y ver en la realidad del campesino ecuatoriano como este problema incide en sus ventas, economía familiar, ya que todos estos factores sirven luego como indicadores de pobreza y otros que se publican en estas páginas oficiales posteriormente. Así también con el fin de manejar información fidedigna durante el proceso de investigación que sirva a los productores de pimiento de la Asociación como guía logística en su camino a la exportación.

3.4. Población y Muestra.

La población que forma parte de este proyecto de investigación lo conforman un pequeño universo base de 100 miembros afiliados a la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” todas ellos son productores de arroz (50%), pimiento (40%), cacao, tomate y madera de teca (10%), situada en Taura, cantón Naranjal provincia del Guayas. Y se centrará en los productores de pimiento solamente, es decir alrededor de 120 personas ya que cada asociado cuenta con dos auxiliares en el campo de trabajo. La muestra es representativa, la técnica de muestreo que se utilizará en este proyecto es, no probabilístico de conveniencia o intencional.

3.5. Análisis de los Resultados

3.5.1. Análisis de la Entrevista

Esta entrevista no estructurada, que se narra a continuación fue posible gracias a la colaboración del personal del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Taura. De acuerdo con la entrevista que se realizó a la Sra. Lorena Rosado, presidenta de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” (anexo 1) en los últimos 5 años la producción en esta pequeña población de la Provincia del Guayas, Taura, ha visto un despertar e interés por luchar no sólo por sus ideales sino también por cultivar con más dedicación otra variedad de semillas independientemente del arroz, típico producto de la zona en la que viven y comúnmente se obtiene en esta parroquia rural y por otro lado también está su deseo de exportar sus productos frescos y orgánicos al mercado internacional. El pimiento fresco y orgánico aporta valores nutricionales favorables para el ser humano y es muy apetecido en nuestro mercado nacional ya que se elaboran diversos platos típicos con él, salsas, encurtidos, pastas y demás. Tienen cierto entendimiento acerca de la necesidad de los productos orgánicos en el mercado estadounidense y del auge que ha tenido en estas últimas décadas el consumo de estos alimentos. Cuentan con una vasta extensión de terrenos que son propios legalmente de cada miembro asociado y se consideran bendecidos por las propiedades del suelo donde están ubicados ya que el periodo de siembra y cosecha del pimiento va de 4 a 6 meses. Sin embargo, es consciente de las limitaciones a las que se enfrentan como pequeños productores, por lo cual consideran les va mejor como asociados.

Sí han sentido en esta última década el apoyo gubernamental para estos sectores vulnerables de la población ecuatoriana con la distribución gratuita de insumos agrícolas

para la producción orgánica de sus cultivos, así como apertura y otorgamiento de créditos para la compra de mejor calidad de semillas y demás en las entidades financieras estatales como la Corporación Financiera Nacional y Banco Nacional de Fomento. Dice, es mucho el trabajo que se necesita y todavía hay por realizar, pero no es imposible lograr las metas que se han trazado como asociación y superar las expectativas para los siguientes años. Entre los procesos que se utilizan para la cosecha de pimiento hay un cierto grado de tecnificación gracias a la colaboración de funcionarios del MAGAP que han brindado cursos de capacitación a los productores, pero no tienen el conocimiento técnico exacto para estandarizar una producción con miras a la exportación. Las actividades de los asociados son reportadas a la AGROCALIDAD para evitar un abuso de la naturaleza y ser consecuentes con la producción y el cuidado que se debe tener del mismo, colaborando así a una reducción del impacto ambiental. Dice conocer que el Ecuador es un país exportador de diversos productos, pero también de los que salen en su estado natural y fresco hacia otros destinos internacionales. No sabe a ciencia cierta los mercados a los que ellos como asociación deben ingresar con su producción, pero si hay un comprador interesado en la variedad orgánica del pimiento que ellos producen y se encuentra ubicado en el condado de Miami Dade al sur de la Florida, E.E.U.U. No poseen información sobre las empresas exportadoras ecuatorianas dedicadas a la agroindustria ni las medidas fitosanitarias necesarias para iniciarse en esta actividad e incursionar en el mercado americano. Asimismo, se ignora el procedimiento para que la asociación se estrene como exportador. A pesar de todo lo que les hace falta, se sienten aptos y habilitados para el trabajo que incurre el llevar a cabo una exportación a consumo, solamente tienen un entusiasmo enorme de ser más productivos, de contribuir con su Patria, de salir adelante y promover la marca país.

3.5.2. Análisis y Representación Estadística de la encuesta.

En base a las preguntas se utilizó una encuesta de preguntas cerradas, que fueron realizadas a los 120 productores de pimiento de la Asociación de Productores Agrícola Autónomos “La Tierra Prometedora” se obtuvieron los siguientes resultados aplicando la estadística descriptiva para las variables tomadas individualmente.

1. ¿Han recibido capacitación adecuada sobre temas de exportación de vegetales en estado fresco?

Tabla 1. Capacitación exportación de vegetales

Categorías	Frecuencia Absoluta	Porcentajes %
Sí	25	20.83%
No	90	75.00%
Tal vez	5	4.17%
Total	120	100%

Fuente: Miembros Asociados.

Elaboración: Sheila Barragán

Figuras.



Figura 2. Capacitación para exportar vegetales frescos.

Análisis: Según los encuestados los resultados demuestran que el 75% no ha recibido ninguna clase de capacitación acerca de exportación de vegetales frescos, contra un 20,83% que dice conocer del tema. La mayoría de la comunidad desconoce el procedimiento en su totalidad, por lo cual es justo y necesario que antes de realizar el diseño logístico los productores sean capacitados primero acerca de la importancia de mantener la frescura del vegetal.

2. **¿Considera Usted que en estos últimos 5 años ha habido ayuda por parte de los organismos estatales hacia el sector agrícola?**

Tabla 2. Ayuda estatal al sector agrícola en los últimos 5 años

Categorías	Frecuencia Absoluta	Porcentajes %
Sí	115	95.83%
No	5	4.17%
Tal vez	0	0
Total	120	100%

Fuente: Miembros Asociados.

Elaboración: Sheila Barragán

Figuras.

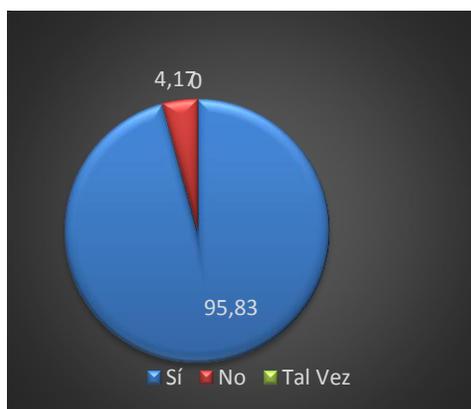


Figura 3 Ayuda estatal en los últimos 5 años.

Análisis: Del total de los encuestados el 95,83% está satisfecho con la labor que se ha brindado al sector agrícola en los 5 últimos años versus el 4, 17% que dice no estarlo. Este sector rural ha sentido los beneficios de la labor gubernamental en este periodo de tiempo, no hay queja en ellos, sino un agradecimiento y lealtad a los actores que han llevado las políticas agrarias a mejorar sus condiciones de vida y hogar.

3. ¿Cree Usted que la exportación de sus productos conllevará a una mejor situación económica dentro de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”?

Tabla 3. Exportaciones mejorarán economía dentro de la Asociación

Categorías	Frecuencia Absoluta	Porcentajes %
Sí	95	79.16%
No	5	4.16%
Tal vez	20	16.67%
Total	120	100%

Fuente: Miembros Asociados.

Elaboración: Sheila Barragán

Figuras.

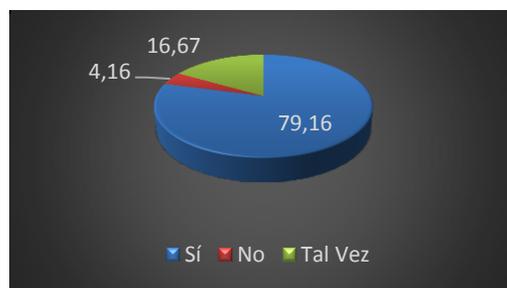


Figura 4. Exportaciones mejorarán economía en asociación.

Análisis: Para los miembros asociados un 79% afirma que la exportación de sus productos conllevará a una mejor situación económica dentro de la Asociación mientras que el 17% esta inseguro hay un 4% que responde negativamente a la pregunta. Muchos de ellos se pueden apreciar según la representación estadística tienen ese impulso positivo de sacar el pimiento como su mejor oferta exportable, detrás del arroz que es su producto estrella, por lo tanto, están seguros que, si les ha ido muy bien con el arroz, el pimiento será una gran oportunidad.

4. ¿Tiene conocimiento alguno sobre cuáles son las empresas exportadoras de pimiento fresco en el Ecuador?

Tabla 4. Previo Conocimiento Empresas exportadoras de pimiento

Categorías	Frecuencia Absoluta	Porcentajes %
Sí	35	29.17%
No	85	70.83%
Tal vez	0	0%
Total	120	100%

Fuente: Miembros Asociados.

Elaboración: Sheila Barragán

Figuras.



Figura 5 Previo conocimiento de empresas exportadoras de pimiento.

Análisis: El 29% dice conocer sobre las demás empresas exportadores de pimiento fresco en el Ecuador a diferencia de un 70.83% dice ignorar la información. No saben en el Recinto de Taura sobre grandes exportadoras, solo que diferentes agricultores venden sus cosechas a intermediarios.

5. ¿Conoce Usted los requisitos para convertirse en exportador de pimientos frescos?

Tabla 5. Requisitos para exportar pimientos frescos

Categorías	Frecuencia Absoluta	Porcentajes %
Sí	0	0%
No	120	100%
Tal vez	0	0%
Total	120	100%

Fuente: Miembros Asociados.

Elaboración: Sheila Barragán

Figuras.



Figura 6. Requisitos para exportar

Análisis: El 100 % de los encuestados dicen desconocer los requisitos para convertirse en exportador de pimientos frescos. Absolutamente se confirma la propuesta debido a que hay ausencia total de los pasos que se deben dar antes, durante y después de una exportación. Por lo cual es menester facilitar en esta investigación estos principios básicos.

6. ¿Desearía Usted informarse sobre las formalidades aduaneras necesarias para realizar una exportación hacia los Estados Unidos?

Tabla 6. Información aduanera para exportar

Categorías	Frecuencia Absoluta	Porcentajes %
Sí	120	100%
No	0	0%
Tal vez	0	0%
Total	120	100%

Fuente: Miembros Asociados.

Elaboración: Sheila Barragán

Figuras.

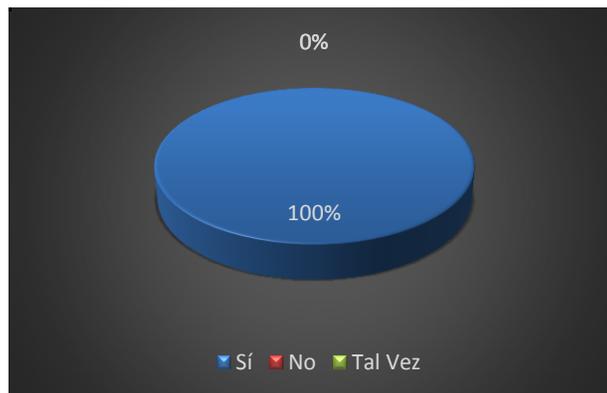


Figura 7 Información aduanera para exportar

Análisis: Todos los socios desean conocer sobre las formalidades aduaneras para realizar una exportación a los Estados Unidos. El 100% está deseoso de conocer acerca de los temas que conlleva una exportación y temas aduaneros, ya que no descartan la idea de ser exportadores cada uno de ellos de sus otros sembríos que tienen fuera de la Asociación.

7. ¿Está de acuerdo que dentro de la Asociación la producción sea trabajada bajo los mismos parámetros de estandarización?

Tabla 7. Trabajo estandarizado dentro de la Asociación.

Categorías	Frecuencia Absoluta	Porcentajes %
Sí	117	97.5%
No	2	1.67%
Tal vez	1	0.83%
Total	120	100%

Fuente: Miembros Asociados.

Elaboración: Sheila Barragán

Figuras.



Figura 8 Trabajo estandarizado dentro de la asociación.

Análisis: El 2% solamente estuvo en desacuerdo de realizar un trabajo estandarizado contra el 98% que si desea trabajar de mejor manera. En su mayoría el trabajo por llevar un producto al exterior bien presentado y de excelente calidad a medida que pase el tiempo será para esta asociación de mejor reputación trabajar bajo un sistema estandarizado, porque a futuro desean certificarse en buenos procesos.

8. ¿Quisiera Usted instruirse en el tema de certificaciones fitosanitarias para ingresar al mercado estadounidense?

Tabla 8. Instrucciones sobre certificaciones fitosanitarias.

Categorías	Frecuencia Absoluta	Porcentajes %
Sí	119	99.17%
No	1	0.83%
Tal vez	0	0%
Total	120	100%

Fuente: Miembros Asociados.

Elaboración: Sheila Barragán

Figuras.

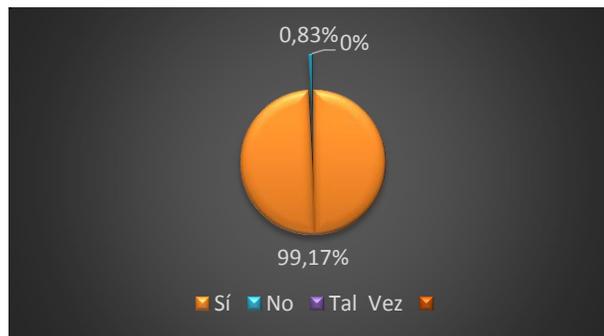


Figura 9. Instrucciones sobre certificaciones fitosanitarias

Análisis: El resultado de la encuesta revela que el 99 % está interesado en instruirse acerca de las medidas fitosanitarias para ingresar al mercado estadounidense, solo un 0,83% se muestra en negativa. Sabe la asociación que para ingresar al mercado de los Estados Unidos no es nada sencillo, por lo tanto, desean documentarse en este tipo de regulaciones que es importante al tratarse de alimentos frescos para consumo humano. Hay leyes que cumplir y procedimientos a seguir para obtener estos

permisos y a los cuales desean someterse con tal de ser legales en todo cuanto exija el mercado de destino.

9. ¿Estima Usted conveniente saber las condiciones de logísticas que se emplean en una exportación de pimientos frescos?

Tabla 9. Conveniente conocer logística de exportación.

Categorías	Frecuencia Absoluta	Porcentajes %
Sí	110	91.67%
No	5	4.16%
Tal vez	5	4.16%
Total	120	100%

Fuente: Miembros Asociados.

Elaboración: Sheila Barragán

Figuras.

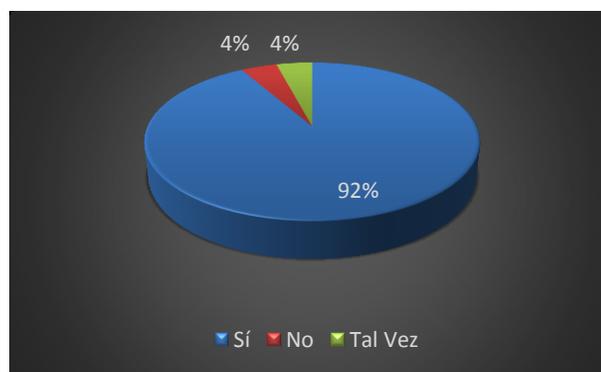


Figura 10 Conveniente conocer logística de exportación.

Análisis: Los resultados de la encuesta nos indica que el 92% de los miembros asociados estiman conveniente en saber las condiciones logísticas que se emplean en una exportación de pimientos, el 4% se mostró en desacuerdo, mientras el otro 4% está indiferente. Estos resultados han confirmado también la vitalidad de los procesos logísticos para esta asociación ya que ignoran todo lo que atañe a la

logística de exportación para que su producto pueda internacionalizarse desde Taura hasta los Estados Unidos. Aunque no esperan funcionar como operadores logísticos por individual, ansían saber todo lo referente al proceso.

10. ¿Sabe Usted si en el Ecuador hay otras asociaciones agrícolas o de cualquier otra índole que se dediquen a la actividad de productores- exportadores?

Tabla 10. Asociaciones de agroexportadores

Categorías	Frecuencia Absoluta	Porcentajes %
Sí	13	10.83%
No	106	88.33%
Tal vez	1	0.83%
Total	120	100%

Fuente: Miembros Asociados.

Elaboración: Sheila Barragán

Figuras.

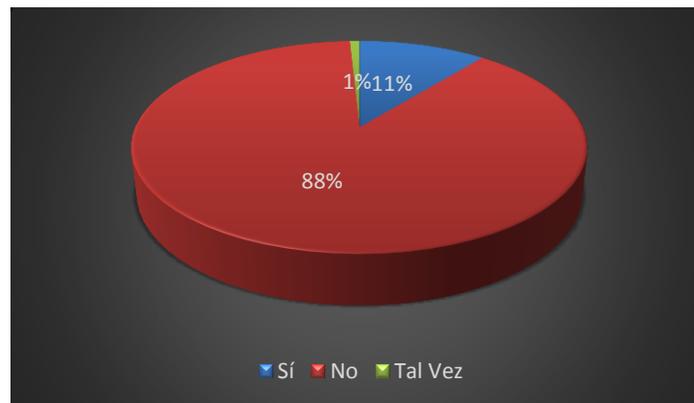


Figura 11. Asociaciones de agroexportadores

Análisis: Para los encuestados el 88% indica desconocer si existen otras asociaciones que se dediquen a ser productores- exportadores, mientras el 11% dice tener conocimiento alguno y el 1% restante muestra indiferencia. No hay mayor

información de aquellas asociaciones o bloques de negocios de Pymes que por su propia cuenta sean productores y exportadores a la vez. Un mínimo porcentaje dice saber algo de las propuestas que las entidades estatales han ofrecido a otros sectores productivos y/o agrícolas para dedicarse ellos mismo a vender su producción en el exterior.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

“Diseño de un plan logístico de exportación de pimienta fresca hacia Miami-Dade, Florida- Estados Unidos internacionalizando a la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”.

4.1. Justificación de la Propuesta.

Como se coteja la información obtenida en los casos estudiados en diversas latitudes de Latinoamérica y que se registran en el marco teórico, capítulo II de este proyecto de investigación, han sido beneficiosos en todo sentido para aquellas organizaciones pequeñas que decidieron trabajar en conjunto para obtener resultados comunes que favorecieron también a nivel país en sus respectivas localidades a nivel de Latinoamérica.

Hay muchos motivos por los cuales por los cuales una empresa, organización o asociación toma la decisión de incursionar por primera vez en el mercado internacional, no es simple ni algo que se debe tomar a la ligera, pero como en todo emprendimiento se toman ciertos riesgos es necesario hacerlo. Y para esto se debe contar con una preparación previa y constante esfuerzo para lograr el éxito.

Por lo general al hablar de exportación se cumplen muchos de los requerimientos establecidos por los mercados internacionales, sin embargo, surgen ciertas fallas específicamente en el proceso logístico por lo tanto se debe ser eficaces y eficientes. Aún más por el mero desconocimiento en cómo llevar a cabo el respectivo proceso de exportación entre los actores de la economía popular y solidaria de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” en Taura, cantón Naranjal provincia del Guayas. Con el diseño de este plan logístico de exportación se pretende

favorecer el proceso de internacionalización de la Asociación frente a la competencia y dinamismo que se da en el comercio mundial, permitirá conocer las diferentes fases del proceso logístico-exportador del pimiento fresco hacia el país de destino Estados Unidos de Norteamérica en la ciudad de Miami.

En hora buena, se debe aprovechar los recursos e incentivos que el gobierno nacional de la República del Ecuador a través del Ministerio de Industrias y Productividad brinda al pequeño y mediano productor, en temas de emprendimiento de manera que desarrollen sus competencias productivas y contribuyan de manera efectiva al cambio de la matriz productiva. Elaborando bienes de calidad que sustituyan las importaciones y/o enriqueciendo sus conocimientos de forma que incrementen la productividad de los recursos que poseen y formen consorcios con miras a la internacionalización de sus productos.

Hallando su fundamentación teórica en el modelo propuesto en *“Logística y Distribución Física Internacional. Clave en las Operaciones de Comercio Internacional”* de la autora Maritza Villamizar (2010), se ha permitido elaborar la siguiente guía de forma ilustrativa para la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” de manera que sea de utilidad y beneficio para dicha comunidad ubicada en la parroquia rural Taura, Guayas.

4.2. Objetivo General de la Propuesta.

Brindar una herramienta para los productores de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” aportando al mejoramiento del proceso logístico en la exportación del pimiento fresco hacia Miami Dade, Florida, Estados Unidos.

4.3. Beneficiados de la Propuesta.

Los agricultores, productores y sus familias, así como la comunidad del Recinto Reina del Cisne en Taura localidad ubicada en la Provincia del Guayas.



Figura 12. Miembros de la Asociación en Taura.
Fuente: Archivo de la Asociación

4.4. Desarrollo de Objetivos Específicos

- **Definir correctamente los procesos logísticos requeridos para la exportación de pimientos frescos hacia Miami- Dade por parte de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”** : En la propuesta de diseño del plan se definió el objetivo del mismo; el alcance y los responsables, el flujograma del procedimiento general logístico, además se describió de forma individual cada una de las actividades que el personal deberá realizar, así como los responsables y los documentos que intervienen.

- **Establecer los responsables para las tareas de logística en el manejo de la carga a exportar:** En cada una de las etapas de la Distribución Física Internacional (D.F.I) y actividades que involucra el desarrollo del proceso de logística para cargas marítimas, se definieron la importancia del desarrollo de cada una de las tareas.
- **Describir el flujograma de procesos logísticos para la exportación de pimientos frescos hacia Miami:** Se diseñó a través de un gráfico el flujograma del proceso logístico para el manejo de la carga marítima y del proceso logístico de producción así como también se redactó cada una de las etapas del proceso.

4.5.Listado de contenidos

Presentación de la portada del Diseño.

- Objetivo del diseño.
- Responsables.

Características de la Distribución Física Internacional.

- Proceso de Exportación (Pre y Post- embarque).
- Perspectivas Logísticas .
- Infraestructura y Accesibilidad del Puerto de destino.
- Tiempos de tránsito.
- Descripción de cada etapa de la cadena del D.F.I aplicada a la Asociación "La Tierra Prometedora"

Presentación del flujo de procedimientos.

- Diagrama del proceso de producción y logística.
- Descripción de los procesos de producción y logística.

4.5. Desarrollo de la Propuesta.



Figura 134. Presentación de la portada del Diseño
Elaborado por: Sheila Barragán.



Después de analizar los antecedentes del sector pimentero en el Ecuador primeramente se pudo determinar que hay muy pocas empresas ecuatorianas que se dedican a la exportación de esta fruta, más aún que sean productores y exportadores a la misma vez. Por lo general siempre lo realizan empresas grandes o a través de intermediarios. Por lo tanto hay apertura para iniciar negociaciones con países del extranjero en este caso específico a la ciudad de Miami ya que el precio por libras es muy beneficioso y dependiendo la categoría y color del pimiento el precio incrementa.

En tanto se desarrolla este objetivo específico que se enmarca en el capítulo I de esta investigación en cuanto a los aspectos técnicos de exportación, a través del análisis realizado en la Asociación localizada en Taura, en el Recinto Reina del Cisne, éstos deben considerar que al desconocer totalmente el proceso que se lleva a cabo en una exportación a consumo tanto en la parte documentaria como en la parte física es necesario contar con un agente de aduanas que facilite los trámites en la ciudad de Guayaquil. Pero, no obstante se deja a consideración el proceso paso a paso que deberán seguir para ser exportadores.

Para iniciar de acuerdo con la legislación ecuatoriana el gremio de pimenteros de Taura debe contar con un registro de exportador, obtener su firma electrónica, registrarse en el sistema ECUAPASS y obtener las respectivas certificaciones de origen entre otras formalidades aduaneras que se detallan a continuación y forman parte del análisis de los aspectos técnicos que ellos deben cumplir en la aduana del Ecuador.



Contenido del Diseño del Plan Logístico de Exportación de pimiento fresco hacia Miami- Dade, Florida-Estados Unidos internacionalizando a la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”.

1. Objetivos del plan logístico exportador.
2. Responsables.
3. Proceso de Exportación.
4. Registro de Exportador.
5. Obtención de Firma Digital.
6. Registro en el sistema ECUAPASS.
7. Declaración de Origen.
8. Acuerdos Comerciales.
9. Aspectos y Perspectivas Logísticas en Estados Unidos.
10. Accesibilidad e infraestructura.
11. Características del Puerto Port Everglades.
12. Tiempos de Tránsito desde Guayaquil.
13. Características de la D.F.I.
14. Diagrama de Flujo de procesos.
15. Procedimientos fase de producción.
16. Procedimientos fase de exportación
17. Análisis Financiero.

1. Objetivos del plan de logística.

Brindar la información sobre el desarrollo de las actividades de las personas involucradas de la Asociación en el proceso logístico para obtener un mejor desempeño en la coordinación del transporte previo a la exportación de pimientos frescos hacia Miami, Estados Unidos.

2. Responsables

Se designa como responsable de las tareas de coordinación de los procesos de logística en la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” al equipo del Área Comercial y Servicio al Cliente.

3. Aspectos Técnicos

Proceso de Exportación

Se divide por etapas: pre y post- embarque de la mercancía, en el proceso de llevar a cabo una exportación exitosa. También se tendrá en cuenta los organismos que intervienen en este proceso de exportación y son:

- Proveedor,
- Importador,
- Banco Comercial,
- Empresa Aseguradora,
- Compañía de Transporte, Agente de Carga o Forwarder,
- Servicio Nacional de Aduanas,
- Agente de Aduanas,
- Empresas Certificadoras.



Etapa Pre- Embarque.

Este proceso de exportación comienza con el envío electrónico de la DAE (Declaración Aduanera Electrónica) hacia el sistema ECUAPASS, la misma que debe ser acompañado naturalmente de la debida factura comercial o en tal caso una factura pro-forma seguida de los documentos embarque. Cabe recalcar que la misma no debe tomarse a la ligera, es decir, como un simple intento de embarque, ya que ésta crea un vínculo legal entre el exportador y el Servicio Nacional de Aduanas desde el momento de la recepción del documento.

Los datos a llenar con la información requerida en la DAE son los siguientes:

- Del exportador o declarante.
- Descripción de la mercancía por ítem o producto.
- Datos del Consignatario.
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso
- Y demás datos relacionados a la mercancía.

Adicional a estos datos se debe adjuntar la siguiente documentación:

- Factura Comercial Original
- Lista de empaque, y
- Autorizaciones Previas (de ser el caso).



Una vez enviados los documentos al organismo de control, se da por aceptada la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) y la mercancía es ingresada a la Zona Primaria del distrito para el embarque respectivo, luego es llevado al depósito temporal para su registro respectivo y almacenar la mercancía finalmente hasta el día de su exportación.

Acto seguido se le notificará al exportador el canal de aforo al que deberá someterse la mercancía, la cual se llevará a cabo a través de cualquiera de los tres canales de aforo para su embarque y son:

- **Aforo Documental:** La documentación digitalizada y demás datos electrónicos ingresados se someterán a revisión, y en caso de no haber indicios de observaciones se procederá al cierre de la DAE. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) su estado en el sistema cambiará a salida autorizada y procederá a su embarque. Caso contrario de existir alguna novedad serán notificados por los medios oficiales del sistema mediante un esquema de notificación electrónico.
- **Aforo Físico Intrusivo:** Adicional a todo el proceso descrito en el aforo documental, intervendrá la inspección física de la mercancía y la corroboración de toda la carga junto con lo declarado en los documentos digitalizados y datos electrónicos entregados.



- Aforo Automático: Es la salida autorizada, para su debido embarque. Esta se da, una vez ingresada la mercancía a los depósitos temporales o zonas primarias.

Etapa Post- Embarque.

En esta etapa la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) tiene como resultado el cierre definitivo del proceso ante la SENAE, a través del registro electrónico. La DAE logra la marca registrada, pero previo a esto, en un tiempo establecido máximo de 30 días, deberán presentarse los siguientes documentos:

- Copia de Factura Comercial
- Copia de Lista de Empaque
- Copia del Certificado de Origen
- Copias No Negociables del Transporte.

Para realizar todo este proceso de exportación, se debe destacar que la persona debe constar con un registro de exportador naturalmente, y legalmente registrado en las entidades pertinentes.

4. Registro de Exportador

Tienen derecho a acceder a este servicio de registro de exportador, todo ecuatoriano y/o extranjero residente en el país, ya sea esta persona natural o jurídica. El cual se logra siguiendo los respectivos pasos que se detallan a continuación:



1. Obtener el Registro Único del Contribuyente (RUC) emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI) detallando la actividad económica a desempeñar.
2. Adquirir el certificado digital para la firma y autenticación o TOKEN, la cual es otorgada por las siguientes instituciones: Banco Central del Ecuador y la empresa Security Data.
3. Registrar los datos en el sistema ECUAPASS, de la siguiente manera:
 - 3.1. Ingresar al portal web de ECUAPASS
 - 3.2. Crear un usuario y contraseña.
 - 3.3. Aceptar políticas de uso y condiciones, y
 - 3.4. Registrar la firma electrónica obtenida previamente.

5. Requerimientos para la obtención de la Certificado Digital de Firma Electrónica o TOKEN.

Se acudirá a cualquiera de las dos instituciones señaladas previamente en este documento. Se tomará los requerimientos expuestos por el Banco Central del Ecuador para la obtención de dicho TOKEN. Está disponible para personas naturales o bajo relación de dependencia de empresas.

Se debe proceder de la siguiente manera:

1. Ingresar a la página web del Banco Central del Ecuador (www.bce.fin.ec),



2. Dirigirse al menú –certificación electrónica- , dar click en la opción “firma electrónica”.
3. Llenar los campos requeridos en “registro empresa u organización”, y
4. Adjuntar documentación de acompañamiento y/o archivos solicitados en formato PDF.
5. Luego en el menú –certificación electrónica-, dar click en “firma electrónica”, seleccionar “solicitud de certificado”
6. Revisar los documentos a ser adjuntados en el formato correspondiente PDF, dependiendo de la persona sea natural o jurídica, son los siguientes:

Personas Jurídicas:

- RUC de la empresa u organización
- Copia de cédula de identidad o pasaporte a color,
- Copia de papeleta de votación, de las últimas elecciones
- Copia de nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal.
- Autorización firmada por el Representante Legal, para el cual deberá descargar un archivo de la página web.

Personas Naturales:

- Copia de cédula de identidad o pasaporte a color.
- Copia de papeleta de votación, de las últimas elecciones
- Copia de planilla de servicios básicos actualizada (agua, luz o teléfono).



7. Dar click en “ingresar solicitud”, llenar los campos en blanco, enviar la solicitud de certificado e imprimirla.
8. Recibirá un correo electrónico con la aprobación de la Solicitud de Certificado.
9. Cancelar los valores correspondientes según tarifas establecidas del Banco Central del Ecuador de \$65+ IVA, por concepto de \$30 por emisión de certificado y \$30 dispositivo portable TOKEN.
10. Finalmente se presenta la solicitud de certificado, el oficio del Representante legal (en caso de personas jurídicas) más el comprobante del pago de valores. Un asesor del Banco Central le hará la entrega del TOKEN (dispositivo móvil) más la clave de acceso.

6. Requerimientos para el registro de exportador en el sistema ECUAPASS.

Se deberá ingresar de la siguiente manera para el registro exitoso del exportador en el sistema del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, ECUAPASS.

1. Acceder a registrarse en el portal de ECUAPASS (<https://portal.aduan.gob.ec/>)
2. Crear y/o actualizar datos en la base, con nombre de usuario y contraseña.
3. Aceptar los términos y condiciones de uso.
4. Registrar la firma electrónica.
5. Una vez ingresado, seleccionar la opción Solicitud de uso.
6. Escoger el tipo de “solicitud de uso” sea:
 - Representante legal de la empresa,



- Empleado con autorización del representante legal,
 - General o Autorización a Terceros.
 - Entidad Pública.
7. Llenar la solicitud de uso seleccionada.
 8. Selección de modelo de TOKEN.
 9. Ingreso de la contraseña de usuario del TOKEN, selección de certificado.
 10. Finalización de registro exitoso.

7. Trámite para Declaración Juramentada de Origen

Este trámite de declaración juramentada de origen, se realiza en la Ventanilla Única Ecuatoriana para uso del Comercio Exterior (VUE). La misma por medio de la cual los usuarios y operadores de Comercio Exterior adjuntan, envían, reciben procedimientos y requerimientos para sus trámites correspondientes.

En tres sencillos pasos se realiza este trámite y son:

Paso 1. Ingreso al portal web de la SENAE

Paso 2. Seleccionar Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE).

- Certificado de Origen
- Declaración Juramentada de Origen.



Paso 3. Elaborar la declaración juramentada de origen. Llenar los siguientes campos solicitados:

- Identificación de la empresa
- Producto
- Utilización de instrumentos de competitividad aduanera.
- Materiales extranjeros, importados directamente o adquiridos en el mercado nacional.
- Materiales nacionales.
- Costos y valores en fábrica- producto terminado.
- Proceso de producción (completa y descripción por etapas).
- Características técnicas del producto.
- Aplicaciones del producto
- Valor agregado nacional
- Selección de acuerdo o esquema para origen.
- Representante Legal de la empresa.

En el seguimiento del segundo objetivo específico planteado en este trabajo para lograr el cumplimiento de la propuesta inicial, acerca de los aspectos logísticos a considerar así como los acuerdos comerciales y/o tratados firmados entre el Ecuador y los Estados Unidos de Norteamérica se puede decir que se ha manifestado la existencia de un acuerdo llamado Sistema Generalizado de Preferencias que sería de provecho en esta negociación.



En cuanto al estudio de qué clase de infraestructura posee el puerto de destino y su capacidad de receptor productos perecibles, se resuelve que el Port Everglades es el más exacto y conveniente para esta clase de exportaciones, más adelante se detalla las condiciones que posee.

Por otro lado, en cuanto a logística corresponde se encontró una variedad de medios de transportes marítimos a los que se podría solicitar el envío de la mercancía de entre los cuales los más acertados fueron los que se citan en la tabla posterior a este comentario, donde se especifica el tiempo de tránsito más breve que es de 7 a 8 días aproximadamente y asimismo los nombres y números de contacto al cual se debe acudir en las diferentes agencias navieras.

8. Acuerdos Comerciales

El actual ministro de Comercio Exterior, Juan Carlos Cassinelli, ha promovido una agenda en estos últimos meses para incentivar las relaciones y acuerdos bilaterales con el país del norte. El titular de esta cartera de estado tuvo previsto reunirse con los representantes de Comercio de los Estados Unidos en el mes de julio del presente año, para tratar temas de interés y beneficio mutuo como el acuerdo del SGP o Sistema Generalizado de Preferencias. En vista de que no se renovó el anterior ATPDEA, sin embargo queda demostrado el interés del sector privado norteamericano de proseguir realizando negocios e inversiones con el Ecuador.



Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

Este Sistema Generalizado de Preferencias o más conocido como SGP, es un tratado comercial en donde se confiere una tasa de arancel cero por ciento o a su vez aranceles reducidos a cierto grupo de países favorecidos. Por lo general son países en vías de desarrollo, en donde se les facilita a través de este acuerdo el ingreso de determinados productos con un procedimiento preferente.

Ya que tienen como objetivos principales: incrementar los ingresos debido a las exportaciones, apoyar la industrialización y apresurar el movimiento económico de estos países adscritos según la resolución 21 (ii) que se tomó en la II Conferencia de la UNCTAD en Nueva Delhi en el año 1968.

El SGP de los Estados Unidos es renovado por el congreso de ese país, el mismo que tenía vigencia hasta el año 2013, por lo cual es de vital importancia las negociaciones del gobierno ecuatoriano a favor del sector exportador. Este acuerdo da apertura para 3.500 productos de aproximadamente 127 países en vías de desarrollo entre los cuales figura Ecuador.

9. Aspectos Logísticos y Cadena de Distribución Física Internacional.

El mercado de destino para la exportación seleccionado es el estadounidense específicamente la ciudad foco de consumo que más inmigrantes latinos poseen, es Miami-Dade. Sin desconocer que el acceso hacia Estados Unidos se puede hacer vía aérea o marítima el análisis de costos en la Distribución Física Internacional en este proyecto de investigación



se realiza sólo en el modo marítimo por solicitud de la Asociación. Para lo cual se ha determinado los siguientes aspectos.

Mercado de Destino Internacional:

País: Estados Unidos.

Estado: Florida.

Ciudad: Miami- Dade.

Puerto de Arribo: Port Everglades.

10. Accesibilidad e Infraestructura en Estados Unidos.

Poseen dos costas la Este y Oeste por medio de las cuales a lo largo y ancho del país anglosajón hay más de 400 puertos aproximadamente. Es decir, en lo que a infraestructura se refiere la nación cuenta con estructuras muy sólidas que brindan confianza y seguridad, así como también agilidad en los procesos al momento de arribar las distintas mercaderías sea cual fuere el país de su procedencia. Hay accesibilidad no solo marítima, sino también aérea, terrestre y ferroviaria.

En este caso nos centraremos en la capacidad de respuesta del puerto que recibirá la exportación de pimientos procedentes de Guayaquil- Ecuador y es el Port Everglades, en Miami- E.E.U.U.

Figuras



Figura 14. Ubicación de Port Everglades

Fuente: es.weather-forecast.com

11. Características del Puerto Port Everglades- E.E.U.U.

Se encuentra situado en la costa sureste de la península de Florida donde se hallan las tres ciudades también como lo son: Fort Lauderdale, Hollywood y Dania Beach en el condado de Broward. Comúnmente se cree que este está en las cercanías o pertenece al ecosistema del bien conocido Pantano de los Everglades, pero no es cierto. Este es apropiado no solo para arribo de cargas sino también de cruceros, sirviendo como punto referencial por su proximidad a las ciudades de Miami, West Palm Beach y Orlando. Es uno de los puertos líderes en carga contenedorizada en Florida gracias a su fácil acceso y ubicación. Es un puerto ideal para mover todo tipo de cargas incluyendo frutas, vegetales, automóviles, etc.

y Sur América, el Caribe, Europa e incluso el Lejano Oriente. Una de las razones por la cual se elige a Port Everglades como punto de llegada es por sus bajos costos, su adecuada infraestructura para preservar la cadena logística de frío y coadyuvar a reducir las pérdidas. Son especialistas en recibir todo tipo de frutas, según lo indican las estadísticas de dicho puerto mueve 117.677 Teus en carga refrigerada

Dirección: 1850 Eller Driver, Fort Lauderdale, Fl 33316

Coordenadas: 26°05.5' Latitud Norte 80°04.8 Longitud Este

Figuras

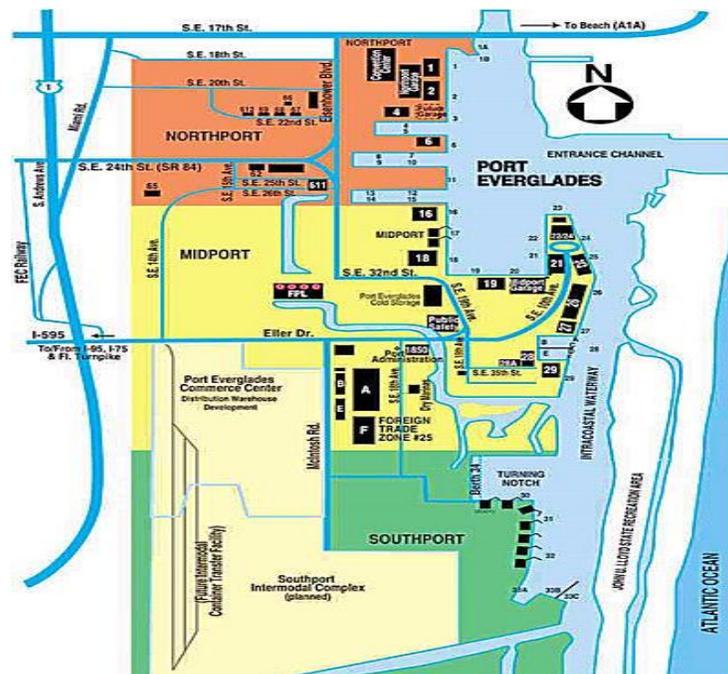


Figura 15. Características del Puerto

Fuente: www.sea-seek.com



12. Tiempo de Tránsito desde el Puerto de Guayaquil: El tiempo estimado del transporte vía marítima saliendo desde el Puerto de la ciudad de Guayaquil dirigido hacia la ciudad de Miami arribando en el Port Everglades es de 8 días aproximadamente. A continuación, el listado de diferentes agentes de carga y navieras que operan en la ciudad de Guayaquil y son:

Tabla 11. Listado de Navieras.

Naviera / Agente de Carga	Tiempo de Tránsito	Contactos
CMA/CGM	8 días	Viviana Villacís e-mail: gql.villacis@cma-cgm.com
Dole Cargo	7 días	exportaciones@doleoceancargo.com
APL	11 días	Mariela Pazmiño Email: mariella_pazmino@apl.com
CitiKold	14 días	Alda Ramos. Email: aramos@citikold.com
Hamburg Sud	11 días	Luis Fernando Rumbea hsdg@gye.hamburgsud.com
CCNI	7 días	Juan Francisco Ávila Email: juanfrancisco.avila@ccni-line.com

Fuente: www.camae.org/revista

Elaboración: Sheila Barragán

Para puntualizar, dentro de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos "La Tierra Prometedora" y en consecuencia con el marco teórico establecido para la elaboración del diseño propuesto, cada etapa analizada sirve de referencia para aclarar la clase de mercadería que poseen, cómo se la deberá transportar, cuál será el medio adecuado, embalaje



y acondicionamiento de la carga a tratar, así también como los costos y documentación adecuada y que justifique legalmente el embarque y la compraventa de la oferta exportable.

13. Etapas de la Distribución Física Internacional.

Figura.



Figura 15. Diagrama Etapas de la Distribución Física Internacional. (DFI)

Fuente: Villamizar, M. (2010)

Elaboración: Sheila Barragán

Como se refleja en el marco teórico de la presente investigación tomando como referencia la teoría de la Cadena de Distribución Física Internacional de la autora Maritza Villamizar (2010), se ha esquematizado las 5 etapas dando cumplimiento al segundo objetivo propuesto al inicio de este proyecto y el cual deberá llevar la asociación para comprender que es lo necesario y las condiciones a saber para realizar una exportación. Y para efectos didácticos se presentan los siguientes esquemas, a continuación se explicará concretamente cada etapa aplicada al gremio de asociados productores de pimiento en la zona de Taura.

Figuras.

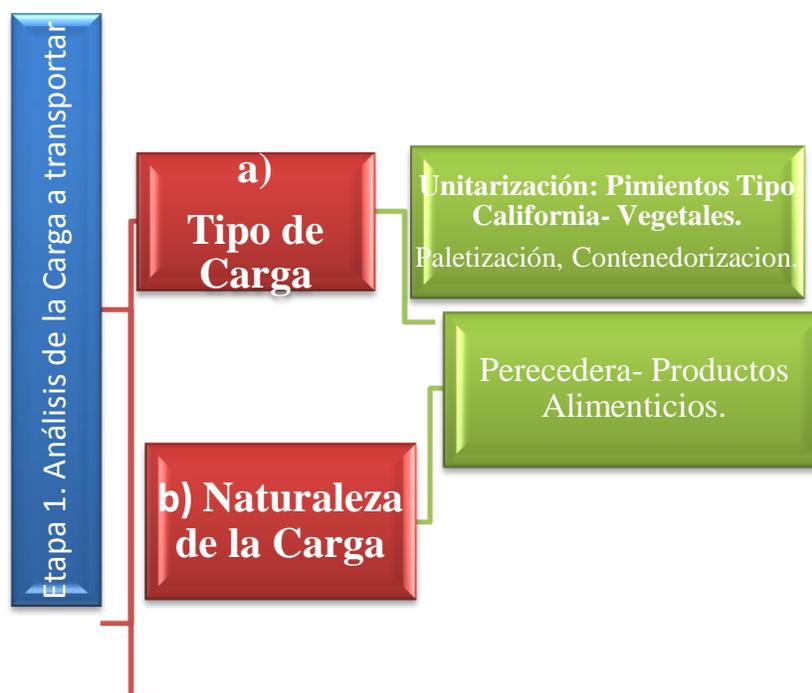


Figura 16. Etapa 1 Naturaleza y Tipo de carga

Fuente: Villamizar, M. (2010)

Elaboración: Sheila Barragán

Para este caso se concluye que en la etapa 1 el análisis de la carga a transportar son los pimientos en su estado fresco, la misma que será unitarizada por medio de pallets debidamente zunchados y envueltos en plásticos stretch. En cuanto a la naturaleza de la carga es perecedero, los productos de naturaleza perecedera deben tener un embalaje cuyo diseño y material los aíslen de las condiciones externas para mantenerlos a una temperatura adecuada y preservar su sabor, frescura, aroma, etc., y así prevenir su deterioro. Para mantener la temperatura se pueden usar dispositivos isotérmicos de refrigeración, frigoríficos o calefacción.

Figuras.

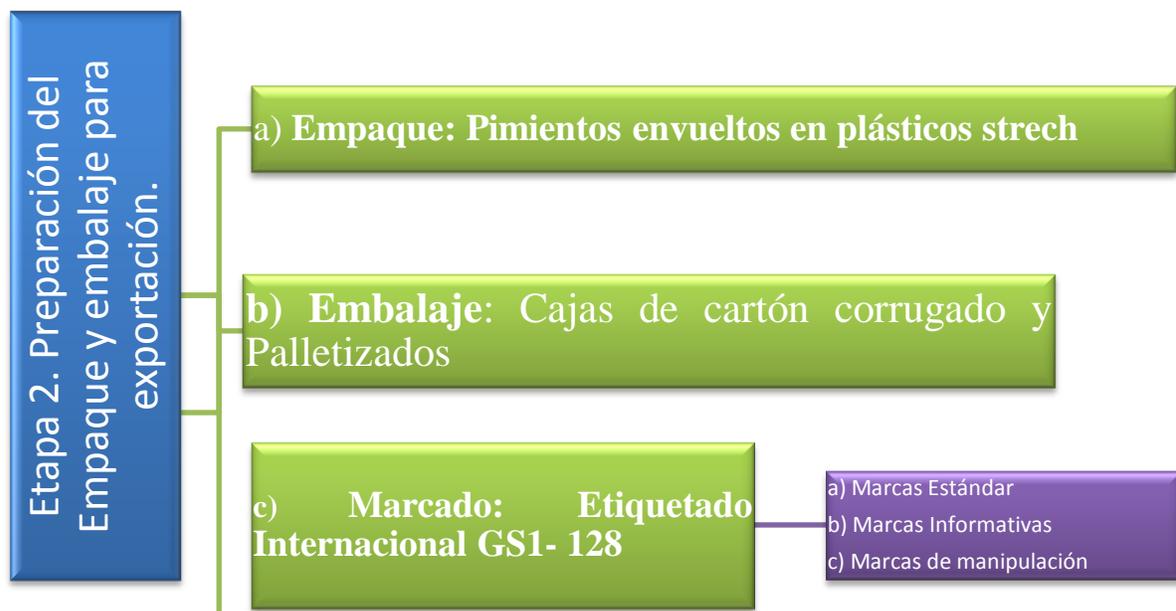


Figura 17. Etapa 2 Empaque y embalaje de pimientos

Fuente: Villamizar, M. (2010)

Elaboración: Sheila Barragán



En esta segunda etapa los pimientos deberán contar con empaque diseñado especialmente para que se acomoden desde el sitio de producción hasta el sitio de consumo sin que se deteriore y este será plástico stretch para cada empaquetado. El embalaje que servirá para proteger el pimiento durante el traslado y toda las operaciones de exportación durante los 3 trayectos de la DFI es decir el país exportador, el tránsito internacional y el país importador es las cajas de cartón corrugado o doble flauta los mismos que serán embalados para formar una tarima de pallets. En cuanto al marcado se utilizará una etiqueta especial para pallets y contiene información universal para que en cualquier parte del mundo en caso que se llegue a extraviar la mercadería contiene la información necesaria para ser devuelta sin riesgo a pérdida, estas son las etiquetas antes conocidas como EAN, actualmente llamadas GS1- 128.

Figuras

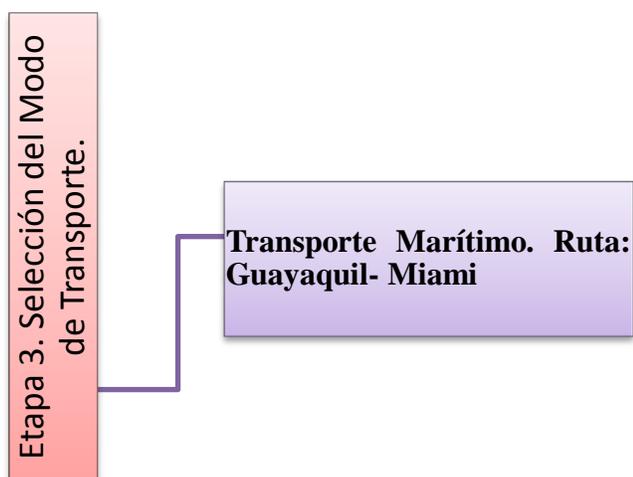


Figura 16. Etapa 3 Medios de transporte

Fuente: Villamizar, M. (2010)

Elaboración: Sheila Barragán.



La carga de pimientos será llevada primeramente en contenedores especiales según sus características ya que debe conservar la temperatura adecuada, para su destino internacional se embarcarán vía marítima de manera consolidada ya que a través de este medio se puede llevar grandes volúmenes de pimiento con frecuencias espaciadas. A manera de ilustración se detalla a continuación las siguientes figuras con las clases de contenedores para la elección del más apropiado así como del carro que realiza el transporte interno desde las bodegas de la asociación hasta los patios de Contecon.

Figura.

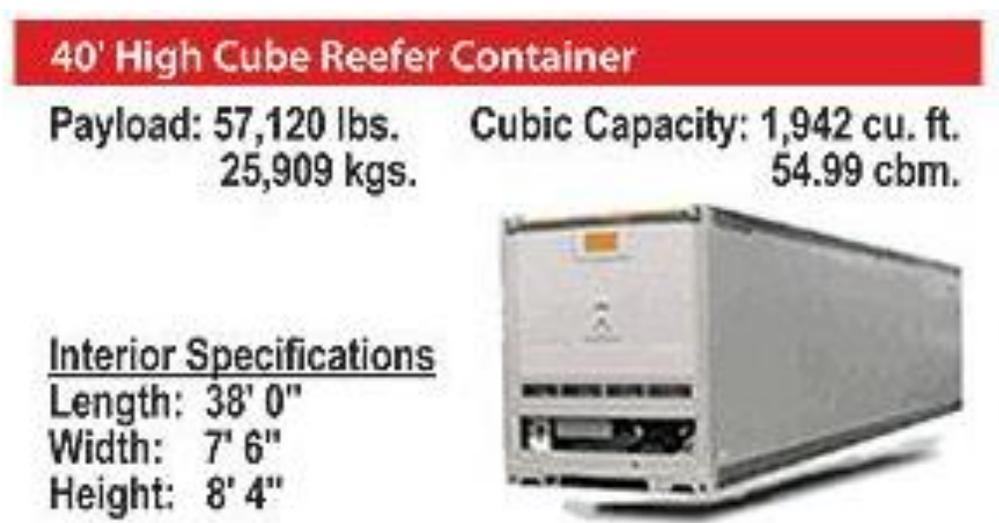


Figura 19. Tipos de Contenedores Marítimos.

Fuente: www.ravagroup.cl

Para los pimientos a exportar el contenedor apropiado es uno de 40 pies cúbicos y refrigerado así mismo la bodega del buque deberá contar con ventilación adecuada para evitar la maduración del perecible.

Figura.

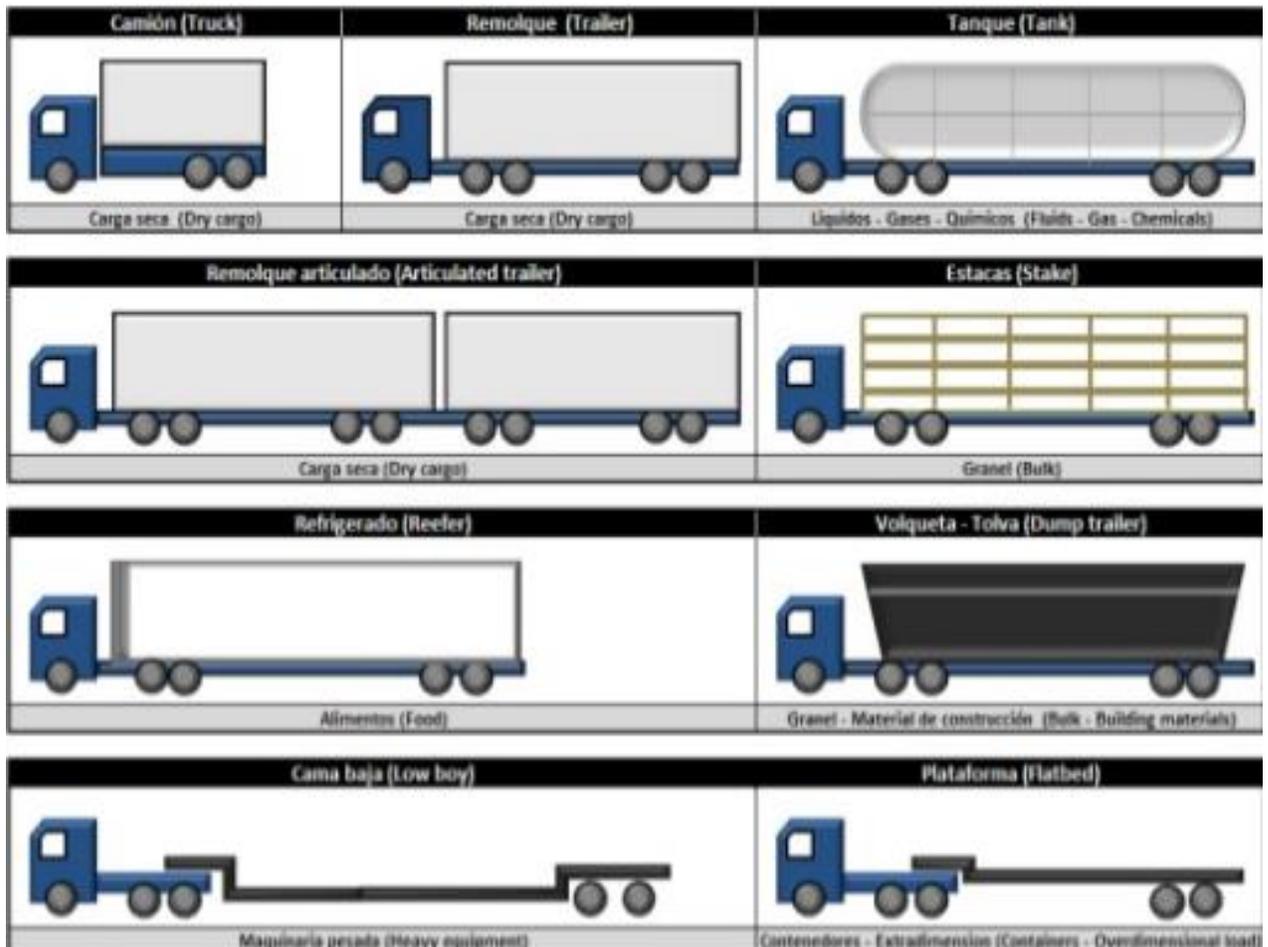


Figura 20. Clasificación de Camiones
Fuente: www.ravagroup.cl

En una plataforma portac contenedores se llevará la carga de alimentos especialmente tendrá que ser un contenedor refrigerado. Todo esto se llegó a la conclusión después de



analizar las variables que inciden en la mejor elección del tipo de transporte como lo son el destino del producto, valor de la mercancía, capacidad de envío, el tiempo de tránsito que lleva, el costo del flete, costos y tiempos de carga y descarga, perecibilidad del producto y rastreabilidad del envío.

Figura.



Figura 21. Etapa 4 y 5 Costos y documentación

Fuente: Villamizar, M. (2010)

Elaboración: Sheila Barragán

Para evitar confusiones los Incoterms 2010® aclaran los gastos y costos en esta negociación el término más conveniente para los productores de pimiento de Taura será el término CIF que incluye el costo de la mercadería, el seguro y el valor del flete.

Dentro de la documentación y etapa final de la cadena de distribución internacional se deberá tener estos documentos internacionales también, a parte de los que se exige dentro de la legislación ecuatoriana para funcionar como exportador, que se recomiendan en la primera etapa de aspectos técnicos en este proyecto.

Figura.

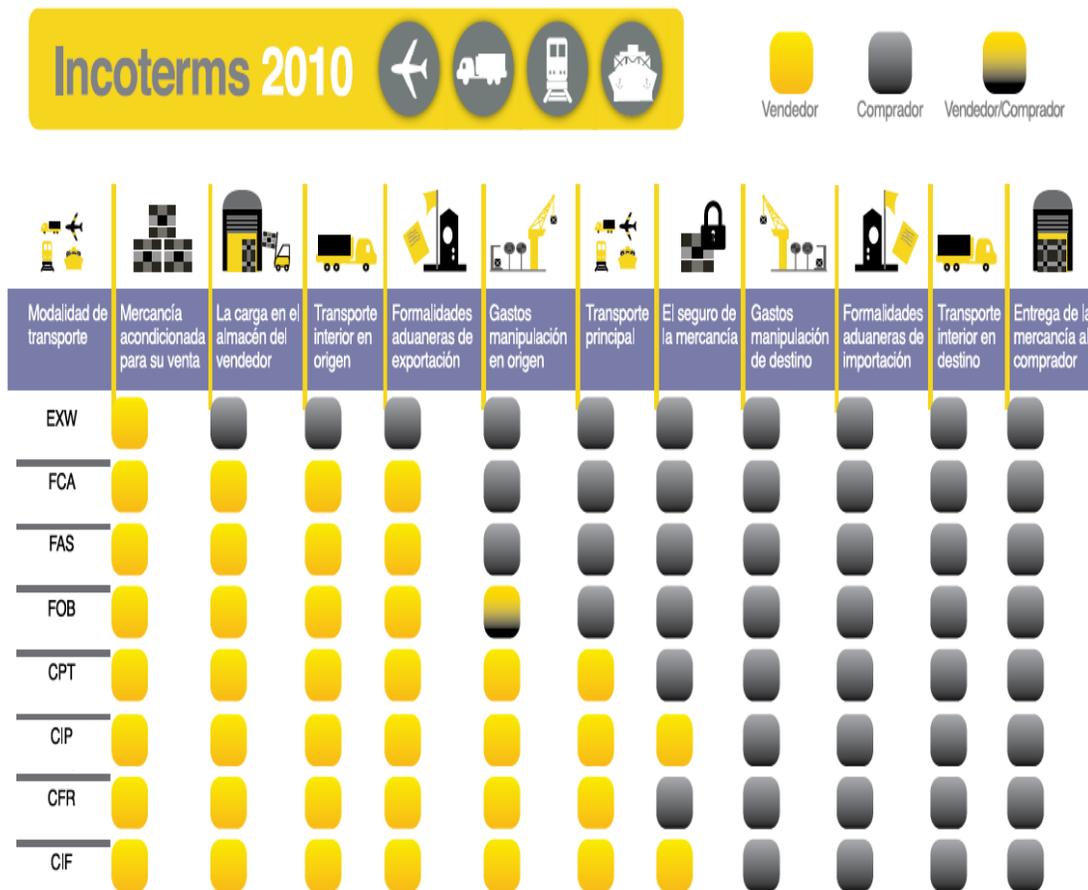


Figura 172. Clasificación de los Incoterms®

Fuente: www.logistica.comercioexterior.gob.ec



Para ampliar las etapas 4 y 5 de la cadena de distribución física internacional y una mejor comprensión de lo que deberán los asociados productores pimenteros cancelar como valores y asumir como responsabilidades en cuanto a gastos y costos con la mercadería que se pretende exportar se toma como base fundamental la clasificación internacional de los INCOTERMS 2010 que nos demuestra según el término que se ha decidido negociar, el CIF, en la DFI lo siguiente:

Responsabilidades del Vendedor: Deberán acondicionar la mercancía para su venta, los gastos que incurran en la carga en el almacén de la asociación, el transporte interno, las formalidades aduaneras, es decir la documentación inherente a esta operación comercial, gastos de manipulación en el puerto de Guayaquil, el costo del transporte marítimo así como la póliza del seguro de la mercancía.

Responsabilidades del Comprador: Deberá cancelar los gastos de manipulación en Miami, cubrir los costos de las formalidades aduaneras en el puerto de destino, ocuparse del traslado y entrega de su mercancía desde el puerto de Everglades hasta su bodega.



Una vez concluido el análisis de los requerimientos técnicos para ser exportador de pimientos en el Ecuador, la interpretación de los aspectos de logística y de las cinco etapas de la Distribución Física Internacional (DFI) para productos perecibles como es el caso del pimiento en estado fresco, después de conocer con mayor precisión estos pasos previos, se me permite elaborar el presente diseño logístico de exportación en el cual se integran las fases productora- exportadora, que llevaría a cabo la Asociación de Productores Agrícola "La Tierra Prometedora" del Recinto Reina del Cisne en Taura, Provincia del Guayas.

Se iniciará esta guía detallando primeramente el proceso productivo y de almacenamiento y luego describirá el proceso logístico de exportación que debería llevarse a cabo. Un buen desempeño logístico está directamente relacionado con un buen desempeño en los procesos de producción y distribución. El cual esta detallado en un flujograma que se verá más adelante. Con respecto a la producción, los encargados del proceso de producción, deben: a) tener muy bien definidas las épocas de producción y la cosecha que se va a obtener, ya que esta será la base para negociar las órdenes de compra con los clientes; b) asegurarse que el producto que reciben tenga exactamente la misma calidad de la muestra o de la descripción que el cliente tuvo en sus manos al momento de decidir la compra, y



c) garantizar un buen manejo de la cadena de abastecimiento, de los inventarios, las materias primas, la calidad, la maquinaria y el equipo, las áreas de trabajo y del personal en general.

Los encargados de la distribución, por su parte, deben poner especial atención al definir los materiales para el envase y el embalaje, seleccionar los medios de transporte y preparar el embarque.

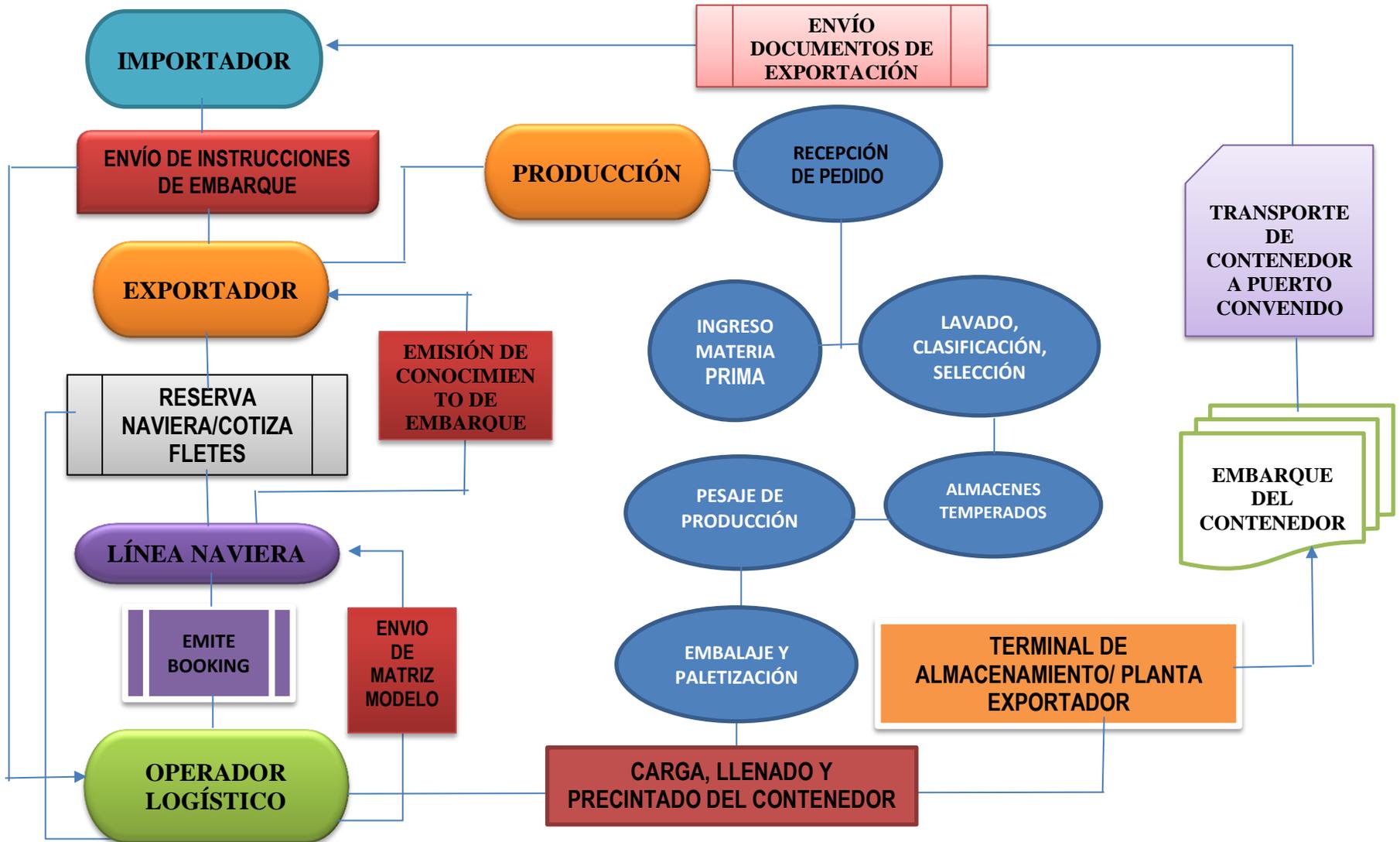


Figura 23. Flujograma logístico de exportación para la Asociación de Productores Agrícolas "La Tierra Prometedora"



En el flujograma que antecede esta breve descripción de cada paso, se fusionan tanto el proceso logístico de aprovisionamiento y la distribución física internacional.

Primero el desarrollo de la logística- productiva es la siguiente:

1. El comprador establecerá el intercambio de información acerca de los pimientos que requiera de la Asociación a través del correo electrónico y llamadas telefónicas para concretar la negociación, de manera que se expida una nota de pedido con las especificaciones, cantidades y detalles de la compra a realizar, por lo cual este se asumirá como un documento de respaldo.
2. Una vez que la nota de pedido sea receptada, se comunicará a los productores de pimiento para ejecutar la recolección de la cosecha producida en la Asociación bajo los detalles que son requeridos por el comprador en el exterior tales como cantidades, por menores técnicos y demás.
3. Se procederá a la admisión e ingreso de la materia prima que se someterá al proceso de lavado, clasificado, selección y posterior almacenamiento de los mejores pimientos en cuartos temperados.
4. Se seguirá con el pesaje de la producción para ser debidamente embalado.



5. Una vez que finalice el embalaje y paletización de la producción se arrancará con la carga y llenado del contenedor apropiado para productos perecibles en su trayecto hacia el puerto de Guayaquil, en este caso deberá ser uno refrigerado que evitará el daño de la mercadería hasta el puerto de destino. Ahora se detalla lo que se debe seguir en cada paso previamente enunciado.

15. Fase Logística de Producción

Recolección de la cosecha de pimientos

La misma que juntando esfuerzos en cada cosecha que obtendrá los miembros asociados de dicha organización rural ubicada en la localidad de Taura, de manera cuidadosa evitando golpes, magulladuras, etc. Se procederá a llenar el contenedor de tal forma que se logrará efectuar la exportación deseada, tal y como se lo viene planteando y ha sido plasmado en el marco teórico de este proyecto de investigación, en capítulos anteriores, utilizando el modelo propuesto por Maritza Villamizar y también, teoría de la asociatividad para conformar los llamados consorcios de exportación.

Partida hacia bodega

Toda la producción y cosecha que se recolectará por parte de los miembros de irán con destino a la bodega principal de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos "La Tierra Prometedora, para su ulterior inspeccionamiento, clasificación y empaquetado.



Ingreso de producto exportable.

Cada uno de los productores ingresará su cosecha de manera pormenorizada tanto en calidad, cantidad y peso de acuerdo a las exigencias del mercado de destino y comprador. La limpieza de los pimientos deberá ser con agua clorada en máquinas adecuadas para dicha actividad, mas no por inmersión. El agua deberá ser libre de impurezas y así mismo el cloro en cantidades que oscilen entre los 150 a 200 ppm

De ahí pasará a los cuartos aclimatados con temperatura de 8°C aproximadamente, para asegurar la frescura de los pimientos. Y se deberá tomar muy en cuenta ya que así se evitará la maduración excesiva e innecesaria de los frutos debido a que estos desarrollarán normalmente etileno que ocasionará el incremento de microorganismos que solo deteriorarán el producto.

Empaquetado y embalaje del producto.

En este paso de empaquetar el producto con fines de exportación es para precautelar que se malogre el mismo, por lo cual se protegerá individualmente el pimiento. Siguiendo los procedimientos y estatutos establecidos en la normativa técnica ecuatoriana INEN 1996:2012 para hortalizas frescas y pimientos o pimentón, el empaquetado de los frutos será en fundas de polietileno con peso máximo de 2 kilogramos que contendrán 3 ó 4 pimientos hasta completar el peso indicado éstas deberán ser limpias, eco-amigables, resistentes.



buena calidad, de manera que se asegurará su protección durante la manipulación y transporte del fruto.

En cuanto al rotulado que llevarán los frutos deberán incluir, según las normas del Instituto Ecuatoriano de Normalización Ecuatoriano la siguiente información:

Identificación del productor, exportador, emparador y/o distribuidor.

Nombre, tipo comercial o nombre de la variedad del producto.

Características comerciales tales como: grado, calibre, contenido neto expresado en unidades del sistema de medidas internacional.

País de origen y región productora.

Fecha de empaque.

Impresión con la simbología que indique el manejo adecuado del producto.

Cabe señalar que toda esta información deberá constar en idioma español e inglés por los requerimientos técnicos del comprador en el país de destino.

En las características del embalaje hay que considerar que estos aspectos son de vital importancia ya que de esto dependerá el estado en que lleguen los frutos desde la bodega



de salida en Taura hasta su destino final en Port Everglades durante el transporte se llevará a cabo el siguiente procedimiento. Se utilizarán cajas de cartón corrugado encerado en el interior con medidas 60 x 40 cm y pesará 11 libras, que permitan una correcta ventilación.

Mientras están en el almacenaje, la forma de acomodación dependerá totalmente del importador, para posteriormente ser agrupados en paletas de madera, que también deberán contar con las especificaciones de calidad de la normativa INEN para el tratamiento de maderas.

Carga y llenado del contenedor.

Para lograr el llenado del contenedor, servirá de apoyo una máquina montacargas para luego continuar y realizar la estiba de forma manual, de manera que se optimicen los espacios y la carga sea acomodada de forma correcta. Dependiendo de la mercadería se seleccionará el contenedor como se aprecia en la siguiente gráfica donde detalla la clasificación de los mismos:

Transportación y flete.

Para realización del transporte de manera efectiva los pasos a seguir serán:

El contenedor será un refrigerado de 40" con los detalles de ventilación y temperaturas recomendadas de acuerdo al reporte técnico para pimientos frescos calidad de exportación.



Saldrá lleno desde las instalaciones de la sede de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos "La Tierra Prometedora" en Taura, cantón Naranjal con dirección al puerto marítimo de la ciudad de Guayaquil por vía terrestre. En el contrato internacional el término de negociación será el CIF, por lo tanto, el contenedor una vez llegado a los predios del puerto de Guayaquil se entregará, y el vendedor desembolsará todos los gastos acarreados hasta la colocación del contenedor refrigerado en la borda del buque.

16. Fase Logística de Exportación

Según lo propuesto en las 5 etapas de la Distribución Física Internacional se las integra con esta segunda parte, este modelo logístico básico para realizar una exportación a consumo servirá de guía para la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos "La Tierra Prometedora" en su pretensión de realizar juntos su primera exportación. Para efecto de lo cual se pondrá a disposición el siguiente avance:

1. El Importador enviará las instrucciones necesarias acerca del embarque a la empresa exportadora, en este caso a la presidenta de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos "La Tierra Prometedora".
2. Con la selección de un agente de aduanas recomendado se hará la respectiva reserva con la línea naviera, es decir coordinarán fechas y disponibilidad de las distintas naves que se dirijan hasta el puerto de los Everglades en Estados Unidos.



3. Es decir, la cotización del flete naviero. Por lo tanto, se convendrá con el departamento de producción de la asociación para tener a tiempo y a buena hora toda la producción deseada a exportar. A esta parte del proceso se le llama booking o solicitud de reserva.
4. Una vez escogida la línea naviera que se desea y convenga en cuanto a tiempos de entrega de la mercancía y costos, se emitirá el booking o la reservación por parte de la línea naviera correspondiente.
5. Se procederá a enviar el booking o reservación junto con las instrucciones de embarcado.
6. Lo siguiente es la asignación concerniente al contenedor.
7. Luego se llenará y precintará el contenedor en el terminal de almacenamiento o en este caso en las instalaciones de la Asociación productora- exportadora.
8. El contenedor se embarcará como paso siguiente.
9. La empresa naviera emitirá el b/l o documento de transporte a los exportadores Asociación de Productores Agrícolas Autónomos "La Tierra Prometedora" (naviera a exportadora)
10. Ahora es cuando la línea naviera se encargará del transporte del contenedor al puerto convenido.
11. Para finalmente enviar los documentos de exportación al comprador en el exterior.



17. Análisis Financiero

Hay costos que se obviarán en el proceso, por ejemplo, la propiedad de terrenos ya que cada productor posee sus hectáreas para la elaboración de la materia prima. La inversión requerida para iniciar este proyecto es de \$ 176.688,78 de los cuales el 60% lo financiará el Banco Nacional de Fomento a través de un préstamo con una tasa de interés del 11% a 5 años plazo equivalente a \$ 106.013,27 y el 40% restante será capital propio de los miembros de la Asociación lo que representa \$ 70.675,51. Así que dentro del valor de la inversión inicial se tomarán en cuenta sólo los rubros necesarios para el comienzo de las operaciones y con una previsión de otros tipos de costos y gastos: mano de obra, costos directos e indirectos de producción, costos y gastos de exportación, ventas, maquinarias entre otros.

Inversión de Inicio	Precio
Capital Inicial	\$ 27.790,00
Mano de Obra Directa	\$ 54.305,88
Materia Prima	\$ 32.608,50
Costos Directos	\$ 3.808,40
Costos Indirectos	\$ 23.328,00
Gastos de Ventas	\$ 30.408,00
Gastos de Publicidad	\$ 1.350,00
Gastos de Exportación	\$ 3.090,00
Total	\$ 176.688,78

Elaboración: Sheila Barragán.



Desglose del Capital de Inicio.

Para la producción y posterior exportación de los pimientos ecuatorianos frescos es necesario contar con las siguientes máquinas:

Maquinarias

Tabla 12. Maquinarias y Depreciación

Descripción	Cantidad	Precio	Depreciación Anual (10 años vida útil)
Cámara Hidrocooler	1	\$ 18.000,00	\$ 1.800,00
Báscula	1	\$ 500,00	\$ 50,00
Montacargas	1	\$ 4180,00	\$ 418,00
Selladora	1	\$ 680,00	\$ 68,00
Embaladora	1	\$ 480,00	\$ 48,00
Transformador Eléctrico	1	\$ 2.200,00	\$ 220,00
Bandas Transportadoras	1	\$ 1500,00	\$ 150,00
Mesas de Acero Inoxidable	1	\$ 250,00	\$ 25,00
Total	8	\$ 27.790,00	\$ 2.779,00

Elaboración: Sheila Barragán

Tal como muestra la tabla 13 lo necesario para adquirir la maquinaria necesaria para iniciar operaciones es de \$27.790,00.



Mano de Obra Directa

Para la operación de dichas maquinarias que se mencionan anteriormente se necesitan 10 operarios, los cuales recibirán su sueldo mensual más los beneficios de ley.

Tabla 13. Sueldos Operarios

Descripción	Cantidad	Salario Mensual	Salario Anual
Operarios	10	\$ 400,00	\$ 48.000,00

Elaboración: Sheila Barragán

Tabla 14. Beneficios de ley

Beneficios de Ley	Valor Mensual por Operario	Valor Anual por Operario
Décimo Tercero	\$ 33,33	\$ 399,96
Décimo Cuarto	\$ 29,50	\$ 354,00
Vacaciones	\$ 16,66	\$ 199,92
Aporte Patronal 11,15%	\$ 44,60	\$ 5352,00
Total	\$ 127,69	\$ 6.305,88

Elaboración: Sheila Barragán

Gasto de Ventas

En dicho departamento habrá dos asesores profesionales que se encargarán de la promoción, atención al cliente internacional, captación de nuevos clientes interesados en el



producto nacional, así como en trámites y demás. A continuación, se detallan los sueldos y beneficios de ley a recibir.

Tabla 15. Sueldos Dpto. Ventas

Descripción	Cantidad	Salario Mensual	Salario Anual
Asesores	2	\$ 1000,00	\$ 24.000,00

Elaboración: Sheila Barragán

Tabla 16. Beneficios Dpto. Ventas

Beneficios de Ley	Valor Mensual por Asesor	Valor Anual por Asesor
Décimo Tercero	\$ 83,33	\$ 1.999,92
Décimo Cuarto	\$ 30,50	\$ 732,00
Vacaciones	\$ 41,67	\$ 1.000,08
Aporte Patronal 11,15%	\$ 111,50	\$ 2.676,00
Total	\$ 267,00	\$ 6.408,00

Elaboración: Sheila Barragán

Materia Prima

Las semillas necesarias para realizar la exportación del pimiento son tipo California que producen según la densidad de plantas por hectáreas estimando una producción de 60.000 plantas, para lo cual se adquieren previamente las semillas en sobres de 1 gr, las mismas que contienen 125 semillas de la variedad California. Calculando costos se obtiene la siguiente información.



DISEÑO DE UN PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN DE PIMIENTO FRESCO PARA LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRICOLAS AUTONOMOS "La Tierra Prometedora"

De 125 semillas se pretende que germinen 115, necesitando que el rendimiento sea de 60.000 plantas por hectárea anualmente, para efecto del cual se obtiene el cálculo siguiente:

$$X = \frac{(60.000 \times 125)}{115} = 65.217,39 \text{ semillas}$$

Si en un sobre de 1 Kg contiene 2.500 semillas aproximadamente, esencialmente será vital saber con exactitud para efecto de costos, cuántos kilogramos de semillas se deberá adquirir para cubrir las 40 hectáreas que serán de exportación. Tenemos:

Una hectárea = 65.217 semillas.

$$X = \frac{(65.217 \times 1)}{2500} = 26,0868 \text{ kgs /Ha.}$$

En virtud del tal, se comprarán 1.043,60 kilogramos de semillas para las 40 hectáreas a sembrar.

$$X = \frac{(26,09 \times 40)}{1} = 1043,60 \text{ Kgs de semillas/ 40Has.}$$

Tabla 17. Materia prima

Descripción	Semillas	Valor Unitario	Costo Anual
Semillas de Pimiento California	65.217	\$ 0.50	\$ 32.608,50

Elaboración: Sheila Barragán



Costos Directos

A la planta de pimiento es necesario fertilizarla y cuidarla para evitar las plagas y demás factores que puedan malograr la cosecha esperada. Por lo tanto, se detallarán a continuación los materiales directos de producir el pimiento y su valor total por hectárea.

Tabla 18. Costos Directos

Descripción	Cantidad de Aplicación	Unidad	Precio Unitario	Precio Total por Ha.
Fertilizante Foliar (ZinTrac)	1100 cc	1 Galón	\$ 25,50	\$ 1.020,00
Insecticidad (Nakar)	2000 cc	1 Litro	\$ 5,23	\$ 209,00
Coadyudante (Aqualist)	0,25 cc/ litro	100 cc	\$ 6,58	\$ 263,20
Fungicida/ Bactericida (Phyton)	0,75- 1 l/ha.	1 Litro	\$12,90	\$ 516,00
Abono Organico (Biocompost)	---	1 saco/ 23 kg	\$ 45,00	\$ 1800,00
Total			\$ 95,21	\$ 3.808,40

Elaboración: Sheila Barragán

Hectáreas útiles

Se trabajará con las siguientes hectáreas de la asociación de las 500 ha. Destinarán el 8 % a la producción con intención de internacionalizarse. Lo que da como resultado 40 hectáreas. El resto de hectáreas quedarán para la producción nacional.



Costos Indirectos

Son todos aquellos materiales tales como embalajes, empaques ya sean estas fundas, cartones, etc.

Tabla 19. Costos Indirectos de producción

Descripción	Cantidad	Costo	Costo Anual
Cajas de cartón corrugado encerado	3.000 u	\$ 1,00	\$ 3.000,00
Fundas de polietileno	32.000	\$ 0,009	\$ 288,00
Luz eléctrica			\$ 3.500,00
Agua potable			\$ 2.500,00
Etiquetas	42.000	\$ 0,02	\$ 840,00
Total			\$ 10.128,00

Elaboración: Sheila Barragán

Tabla 20. Mantenimiento de máquinas

Descripción	Costo x mes	Costo x año
Planta	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Equipos	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Total		\$ 13.200,00

Elaborado: Sheila Barragán

Gastos Financieros.

Se elaboró esta tabla con el sistema de amortización francesa.



DISEÑO DE UN PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN DE PIMIENTO FRESCO PARA LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRICOLAS AUTÓNOMOS "La Tierra Prometedora"

Tabla 21. Gastos Financieros

FECHA DE FORMALIZACIÓN	16/08/2016					
CAPITAL INICIAL	106.013,27					
FORMA DE PAGO	ANUAL					
PLAZO EN AÑOS	5					
CARENCIA EN AÑOS	0					
% INTERÉS NOMINAL ANUAL	11,00%					
COMISIÓN DE APERTURA	0,00%					
GASTOS DE ESTUDIO	0,00					
FECHA FIN DE CARENCIA	16/08/2016					
		PAGOS TOTALES				
		PRINCIPAL	106.013,27			
		COM Y GASTOS	0,00			
		INTERESES	37.406,95			
		TOTAL	143.420,22			
		COSTES				
		T.I.R	11,00%			
		T.A.E	11,00%			
AÑOS	FECHA	COM Y GASTOS	INTERESES	AMORTIZACIÓN	PAGO TOTAL	SALDO PENDIENTE
0	16/08/2016	0,00			0,00	106.013,27
1	16/08/2017		11.661,46	17.022,58	28.684,04	88.990,69
2	16/08/2018		9.788,98	18.895,07	28.684,04	70.095,62
3	16/08/2019		7.710,52	20.973,53	28.684,04	49.122,09
4	16/08/2020		5.403,43	23.280,61	28.684,04	25.841,48
5	16/08/2021		2.842,56	25.841,48	28.684,04	0,00

Elaboración: Sheila Barragán

Representación Gráfica de Amortizaciones

Aquí se aprecia de manera gráfica los pagos a realizar, los intereses, amortizaciones y el saldo pendiente de cada año.

Figuras.

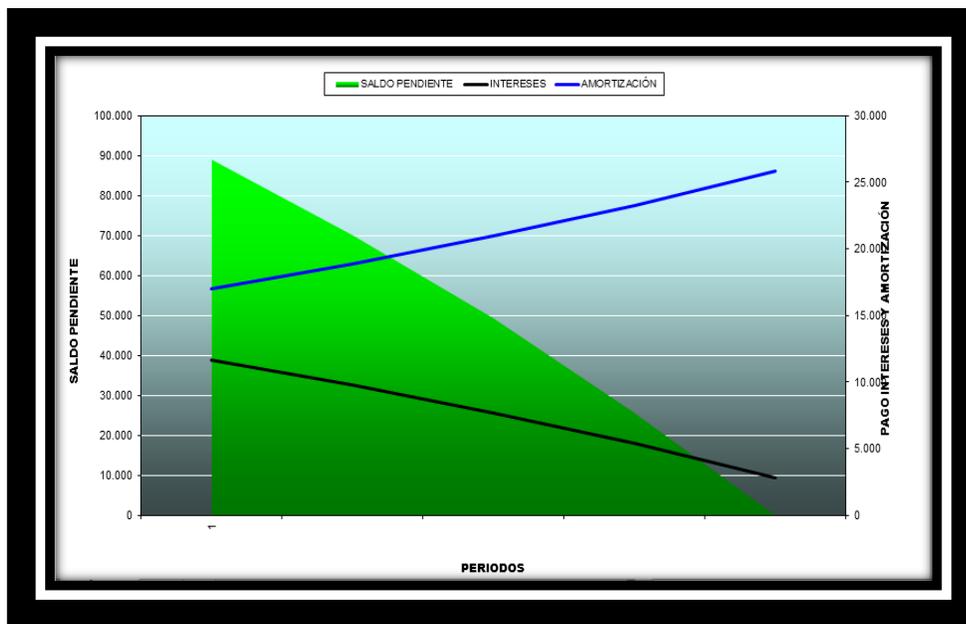


Figura 18. Amortizaciones

Elaborado: Autora del proyecto 2016

Gastos de Publicidad

Estos se refieren a todos los gastos que intervienen en la promoción de la oferta exportable. Creación de una página web para contactos internacionales, videos promocionales, ferias internacionales comerciales, viáticos, etc.



Tabla 22. Gastos de publicidad

Descripción	Valor
Página Web	\$ 300,00
Mantenimiento de página	\$ 300,00
Video promocional	\$ 750,00
Total	\$ 1.350,00

Elaboración: Sheila Barragán

Gastos de Exportación.

Se mencionarán los rubros necesarios para la exportación de los pimientos en estado fresco hacia el condado de Miami- Dade, Florida en Estados Unidos como por ejemplo el costo del contenedor refrigerado de 40", certificados de origen, entre otros.

Tabla 23. Gastos de exportación

Descripción	Jornada (días)	Costo
Documentación	10	\$ 30,00
Certificados Fitosanitarios		\$ 65,00
Estiba (Contecon)		\$ 100,00
Agente Aduanero		\$ 150,00
Emisión de B/L		\$ 45,00
Autorizaciones y Controles Técnicos	3	\$200,00
Manejos en terminal	2	\$ 355,00
Transporte Interno Taura- Guayaquil 40" Refrigerado.		\$ 600,00
Total		\$ 1.545,00

Elaboración: Sheila Barragán.



Costos y Proyecciones a 5 años plazo.

Para los 5 primeros años de puesta en marcha del proyecto se estimarán los siguientes costos. Se estima una capacidad productiva de la asociación de un 10% cada año. Considerando una producción de 4.500 kilos por cada hectárea de las 60.000 plantas crecidas.

Tabla 24. Costos Proyectados a 5 años plazo.

Años	Producción/ Hectárea	Unidades Anuales
1	4.500 kgs	32.000
2	4.950 kgs	35.200
3	5.445 kgs	38.720
4	5.989,50 kgs	42.592
5	6.589 kgs	46.851

Elaboración: Sheila Barragán

Se tomará en cuenta un incremento del 5% en sueldos de personal operativo y administrativo de acuerdo al aumento nacional de sueldos con una inflación promedio del 2,00 % excluyéndose claramente el primer año de operaciones.

Tabla 25. Mano de Obra a 5 años

Años	Sueldos	Aumento
1	\$ 48.000,00	0%
2	\$ 50.400,00	5%
3	\$52.920,00	5%
4	\$55.566,00	5%
5	\$ 58.344,30	5%

Elaboración: Sheila Barragán



Materia Prima

Para este cálculo se mantienen la cantidad de semillas a comprar, debido a que una vez sembradas las semillas en un ciclo de 60 a 90 días la planta ha crecido y esta apta para dar sus frutos por los 3 a 4 años siguientes con su respectivo cuidado.

Tabla 26. Proyección de materia prima a 5 años

Años	Descripción	Cantidad Anual	Costo	Costo Anual
1	Semillas de pimiento	65.217	\$ 0,50	\$ 32.608,50
2	Semillas de pimiento	65.217	\$ 0,51	\$ 33.260,67
3	Semillas de pimiento	65.217	\$0, 51	\$ 33.260,67
4	Semillas de pimiento	65.217	\$0,51	\$ 33.260,67
5	Semillas de pimiento	65.217	\$0,51	\$ 33.260,67

Elaboración: Sheila Barragán

Costos Directos de Producción

En vista de que cada año crece la producción las hectáreas se mantienen.

Tabla 27. Costos Directos proyectados

Años	Hectáreas	Valor costo directo
1	40	\$ 3.808,40
2	40	\$ 3998,82
3	40	\$ 4198,76
4	40	\$ 4408,69
5	40	\$ 4629,13

Elaboración: Sheila Barragán



Costos Indirectos de Producción

En la siguiente tabla se considerará la inflación para el costo indirecto y la producción que varía de año en año.

Tabla 28. Costos Indirectos proyectados

Año	Valor Anual
1	\$ 23.328,00
2	\$ 23.828,00
3	\$ 24.328,00
4	\$ 24.828,00
5	\$ 25.328,00

Elaboración: Sheila Barragán

Gastos de Ventas

Tabla 29. Gastos de Ventas proyectado

Año	Valor Proyectado
1	\$ 24.000,00
2	\$ 25.200,00
3	\$ 26.460,00
4	\$ 27.783,00
5	\$ 29.172,15

Elaboración: Sheila Barragán



Gastos de Exportación

Se estima que los gastos de exportación se mantengan con un promedio de envío de 2 contenedores por año durante los 4 primeros años y en el quinto se incremente un tercero.

Tabla 30. Gastos de Exportación proyectados

Años	Valor
1	\$ 3.090,00
2	\$ 3.090,00
3	\$ 3.090,00
4	\$ 3.090,00
5	\$ 4.635,00

Elaboración: Sheila Barragán

Gastos de Publicidad

De todos los rubros de la cuenta gastos de publicidad se han de eliminar la creación de la página web, quedando solo el mantenimiento anual, y también se cambiará un video de promoción cada año para mejorar la oferta.

Tabla 31. Gastos de Publicidad proyectado

Años	Valor
1	\$ 1.350,00
2	\$ 1417,50
3	\$ 1488,38
4	\$ 1562,79
5	\$ 1640,93

Elaboración: Sheila Barragán



Ingresos por Ventas Anuales (Proyectado a 5 años)

Tabla 32. Ingresos proyectados

Años	Valor del Producto	Unidades	Valor Anual
1	5	32.000	\$ 160.000,00
2	5	35.200	\$ 176.000,00
3	5	38.720	\$ 193.600,00
4	5	42.592	\$ 212.960,00
5	5	46.851	\$ 234.255,00

Elaboración: Sheila Barragán



Estado de Pérdidas y Ganancias.

Tabla 33. Estado de Pérdidas y Ganancias

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 160.000,00	\$ 176.000,00	\$ 193.600,00	\$ 212.960,00	\$ 234.255,00
Costo de Producción	\$ 107.744,90	\$ 111.487,49	\$ 114.707,43	\$ 118.063,36	\$ 121.562,10
Margen Bruto	\$ 52.255,10	\$ 64.512,51	\$ 78.892,57	\$ 94.896,64	\$ 112.692,90
Gastos de Exportación	\$ 3.090,00	\$ 3.090,00	\$ 3.090,00	\$ 3.090,00	\$ 4.635,00
Gastos de Ventas	\$ 24.000,00	\$ 25.200,00	\$ 26.460,00	\$ 27.783,00	\$ 29.172,15
Depreciaciones	\$ 2.779,00	\$ 2.779,00	\$ 2.779,00	\$ 2.779,00	\$ 2.779,00
Gastos de Publicidad	\$ 1.350,00	\$ 1.417,50	\$ 1.488,38	\$ 1.562,79	\$ 1.640,93
Utilidad Operacional	\$ 21.036,10	\$ 32.026,01	\$ 45.075,19	\$ 59.681,85	\$ 74.465,82
Gastos Financieros	\$ 11.661,46	\$ 9.788,98	\$ 7.710,52	\$ 5.403,43	\$ 2.842,56
Utilidad Liquida	\$ 9.374,64	\$ 22.237,03	\$ 37.364,67	\$ 54.278,42	\$ 71.623,26
15% trabajados	\$ 1.406,20	\$ 3.335,55	\$ 5.604,70	\$ 8.141,76	\$ 10.743,49
Utilidades antes de Impuesto	\$ 7.968,44	\$ 18.901,48	\$ 31.759,97	\$ 46.136,66	\$ 60.879,77
22% Impuesto a la	\$ 1.753,06	\$ 4.158,32	\$ 6.987,19	\$ 10.150,06	\$ 13.393,55
Utilidad Neta	\$ 6.215,39	\$ 14.743,15	\$ 24.772,78	\$ 35.986,59	\$ 47.486,22

Elaboración: Sheila Barragán



En esta tabla 4.8. , se puede apreciar el Estado de Pérdidas y Ganancias proyectándose a 5 años dentro de la Asociación, por lo que se ve saldos positivos en las utilidades netas para los 5 años mientras esté funcionando el proyecto. Para el primer año se estima una utilidad neta de \$6.215,39, mientras que para el segundo año se estimará \$14.743,15. En el tercer año se aprecia un incremento muy bueno con la cifra de \$24.772,78 así mismo lo registra el cuarto año de operaciones con \$35.986,59, finalizando el quinto año con \$47.486,22

Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto.

Para ser medibles en los proyectos es necesario que se empleen ciertas herramientas para descubrir su factibilidad. Es por eso que para este proyecto investigativo se emplearán la Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto (VAN). Para este método hay pasos a criterios a considerar y estos son los siguientes:

Si el VAN es mayor a cero, se acepta

Si el VAN es menor a cero, se rechaza.

Y si finalmente el VAN es igual a cero, se adoptarán ciertas medidas

De esta manera se podrá saber en términos netos, la rentabilidad de un proyecto. Entonces para obtener el cálculo del costo promedio ponderado del capital, o conocido por sus siglas (WACC) nos enseñará cual es el rédito mínimo del proyecto. La fórmula que se ha de utilizar es la siguiente:



DISEÑO DE UN PLAN LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN DE PIMIENTO FRESCO PARA LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS AUTÓNOMOS "La Tierra Prometedora"

$$WACC = \frac{[(1-T) k_d * D] + k_e * E}{E + D}$$

Donde:

T, será para el impuesto a la renta

D, es la financiación por parte de la entidad financiera

E, corresponde al capital propio de los miembros de la Asociación

K_d, es el interés impuesto por la entidad financiera que realiza el préstamo.

K_e, es la tasa mínima en este caso de interés pasivo otorgado por las instituciones bancarias.

Entonces se tiene la siguiente información al reemplazar:

$$\frac{[(1-0,22) 11 * 106.037,27] + 4,36 * 70.675,51}{70.675,51 + 106.037,27}$$

$$[(0,78)(11.664,10)] + 3.081,45$$

$$176.712,78$$

$$12.179,44$$

$$WACC = 0,0689 = 7,00\%$$

$$176.712,78$$



Con este resultado previo entonces se aplica la fórmula para el Van que es:

$$\text{VAN} = - \text{Inversión Inicial} + \sum_3 \text{flujo} / (1 + \text{WACC})^i$$

Lo que arrojó el siguiente resultado, \$ 64.303,73 por lo que se considera bueno y positivo para este proyecto. Ya que el TIR reflejó ser por método de interpolación del 16%.

CONCLUSIONES

- La exportación de los pimientos frescos en su proceso logístico se desarrollará vía marítima hacia el condado de Miami- Dade al sur de la Florida en los Estados Unidos de Norteamérica, como empaque se utilizarán cajas de cartón corrugado encerado en el interior con medidas 60 x 40 cm y pesará 11 libras. En cuanto a los aranceles a pagar es el 0% gracias a la aplicación del Sistema General de Preferencias Arancelarias para las naciones menos favorecidas, entre las cuales figura Ecuador.
- Aunque este proceso de la asociatividad no es nuevo, para el Ecuador lo es. De manera que se está abriendo campo en nuestro contexto socio-económico lo cual es positivo.
- Como se aprecia, la logística está presente en todas las etapas de la exportación e importación y es un punto clave de las actividades empresariales y mucho más si se habla de exportación.
- De acuerdo a lo pactado entre los miembros de la Asociación, de las 500 hectáreas de terreno para sembrar el 8% será destinado a la producción del pimiento tipo California con fines de exportación lo cual da como resultado la utilización de 40 hectáreas de terreno fértil y apto para la siembra. Con el cual se prevé unos 4.500 kilogramos de producción de 60.000 plantas a crecer.
- Dependerá de la distancia que se conserve entre los cultivos, de manera que tengan el suficiente espacio para desarrollar toda su capacidad. A mayor distancia crecerán

más por metro cuadrado de tierra. Por el momento se prevén 60.000 plantas aproximadamente.

- El análisis financiero determina buenos saldos para la marcha de este proyecto investigativo, proyectando \$47.486,00 como utilidad neta para el quinto año de trabajo. Ya que la tasa de descuento es del 7% y el VAN o valor actual neto es de \$ 64.303,73 con una tasa interna de retorno del 16%.

RECOMENDACIONES

- Se sugiere mejorar canales de comunicación más eficientes como por ejemplo el servicio de internet en el área, ya que la señal es débil en muchas ocasiones lo que puede arruinar el cierre de futuras negociaciones vía correo electrónico y/o retrasar el tiempo de entrega de pedidos.
- Mantener la temperatura, mantener la humedad relativa, proteger los productos de los golpes y vibraciones a que estarán sometidos mientras estén en tránsito y prevenir la entrada de plagas a la carga, para dicha prevención de la entrada de plagas a la carga se recomienda que el área de carga esté cerrada y evitar cargar por la noche, ya que los insectos son atraídos por la luz.
- Los productos que requieren refrigeración deben pre-enfriarse completamente antes de proceder a cargarlos en el equipo de transporte. El compartimiento de carga del equipo también debe pre-enfriarse a la temperatura de transporte o almacenamiento recomendada para el producto.
- Este procedimiento de ser productor- exportador ha sido bien acogido por los miembros de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”, sin embargo, para efectuar en la realidad un proyecto más ambicioso en cuanto a seguir expandiéndose en el mercado internacional, sería de mucho provecho que siguieran asociándose con otras fundaciones o cooperativas de dicho producto
- La Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora” a través de su representante legal y Presidenta de la misma tendrá la responsabilidad

de solicitar los préstamos correspondientes en las entidades gubernamentales ya sea el Banco Nacional de Fomento o la Corporación Financiera Nacional, para aprovechar un proyecto con estas particularidades.

- Se debe buscar apoyo de las entidades de gobierno y demás que deseen estimular no sólo su promoción en Estados Unidos sino también en Europa, debido a sus propiedades nutricionales y muy beneficiosas para la salud siendo un producto fresco que va de la granja a su mesa.
- Se debe seguir investigando en que otros grupos de interés en los Estados Unidos se utiliza el pimiento, para a través de la innovación agregar más valor del que tiene el fruto por si solo, es decir ofertar productos derivados del pimiento fresco, sean estos en conservas, deshidratados, etc.
- Para esto último sería provechoso seguir instruyendo al personal de la Asociación en temas de tecnificación para mejorar los procesos de calidad en la producción del mismo, para lo cual se debe seguir aunando esfuerzos del sector público y privado.
- Hay una gran oportunidad en el exterior, acerca de los productos vegetales que tengan origen orgánico debidamente certificado. Hay semillas que están siendo entregadas por las autoridades de gobierno, pero convendría un compromiso total de seguir los pasos rigurosos en el cultivo, trasplante, cosecha y post-cosecha del pimiento.

Referencias Bibliográficas

Banco Central del Ecuador. Comercio Exterior. Información Estadística Mensual, 2016.

GYE: EC. Recuperado de <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>.

Bernal, C. (2006) Metodología de la Investigación, para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. México. Pearson Education.

Bravo, J.(2011). Taylor revisitado. La productividad es la clave. Editorial Evolución.

Carga Perecible, Instrucciones. Puerto de Everglades (2016) <http://www.porteverglades.net/cargo/perishables/>

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010) Recuperado de: www.mrre.gob.ec

Del Río, D. (2013) Diccionario- Glosario de Metodología de la Investigación Social. Madrid. España. UNED

Mora L, Diccionario de Logística y Comercio Internacional (2005) Recuperado de página web: www.fesc.edu.co/portal/archivos/e_loibros/logistica/dic_logistica.pdf

FAO. (2012) Requisitos de etiquetado para los Estados Unidos. Recuperado de página web: <http://www.fao.org/docrep/007/ad818s/ad818s09.htm>

Gómez J, (2013). Gestión Logística y Comercial. Ciclo Formativo de Grado superior. Madrid. McGraw-Hill.

INIAP. (2015) Recuperado de página web:

https://books.google.com.ec/books?id=m5kzAQAAMAAJ&pg=PA5&hl=es&source=gb_selected_pages&cad=3#v=onepage&q&f=false

Limpieza y desinfección de pimientos california y bell (2013) Recuperado de página web:

<http://www.hortalizas.com/cultivos/chiles-pimientos/poscosecha-adecuada-de-pimientos-bell/>

Ministerio de Relaciones Exteriores de la República del Ecuador. (2016) Recuperado de página web: <https://barreras.corporaciondf.com>

Normativa INEN (1996:2012) Recuperado de página web:

http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/nte_inen_1996.pdf

Noticias Ecuador. (2016) Recuperado de: <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-busca-impulsar-relaciones-comerciales-estados-unidos.html>

Noticias Ecuador (2016) Recuperado de: <http://www.andes.info.ec/es/economia/mipro-fomenta-creacion-consorcios-entre-artesanos-agricultores-impulsar-exportaciones.html>

Mora L. y Muñoz M. Diccionario de Logística y Comercio Internacional (2005)

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011). Pdf.

Lilien G. and Rangaswamy A. (2002). Ingeniería del Marketing. EE.UU. Prentice Hall-Pearson Education.

Organización de Estados Americanos (2015) Recuperado de página web:

http://www.sice.oas.org/TPD/GSP/GSP_Schemes_s.ASP

Precios de Frutas y Mercados Americano (2016) Recuperado de:

<http://www.portalfruticola.com/precios-frutas/precios-usda/>

Porter, ME y Kramer MR. (2011). La creación del valor compartido. Harvard Business Review.

PROECUADOR (2015, 10 de Octubre). Noticias EE.UU. permite importación de capsicum e Ecuador. Recuperado de URL:

PROECUADOR (2011-2015) Ficha Producto/Mercado. Recuperado de URL:

<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/pimiento-union-europea/>

PROECUADOR. Guía del exportador (2016) Recuperado de página web:

www.proecuador.gob.ec.

PROECUADOR. (2016) Certificados de origen. Recuperado de página web:

www.proecuador.gob.ec.

PROECUADOR (2016) Frescos Corregidos. Recuperado de página web:

www.proecuador.gob.ec.

Real Academia Española. 2014. El Diccionario de la lengua española. Vigésima Tercera Edición.

Requisitos de obtención de registro de operador de aduana (2015) Recuperado de página

web: www.senae.gob.ec

Rosales, R. (1997). La Asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las Pymes. Venezuela, Publicaciones del Sela.

Ruibal, A (2014) Gestión Logística de la distribución física internacional. Bogotá. Editorial Norma.

Sampieri, R (2010). Metodología de la Investigación. Segunda Edición. Distrito Federal. México. Mc Graw- Hill Interamericana Editores.

SENPLADES (2013). Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017).

SENAE. (2015) Obtencion del Token. Recuperado de página web: <http://www.senae.gob.ec>

Timothy J Sturgeon (2013), “Global Value Chains and Economic Globalization. Towards a New Measurement Framework”, Industrial Performance Center, Instituto De Tecnología de Massachusstes, Estados Unidos.

Villamizar, M (2010) Logística y Distribución Física Internacional. Clave en las Operaciones de COmercio Internacional. Recuperado de página web: <http://www.ccb.org.co>

Apéndice

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

Facultad de Administración

Carrera Comercio Exterior

Instrumento de Encuesta a Productores de Pimiento

Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”

Este documento se presenta como un instrumento de investigación con el cual se propone recolectar datos referentes a la importancia de un plan logístico para la exportación de pimiento fresco desde Taura hacia Miami- Estados Unidos.

Instrucciones para llenar el instrumento:

El presente documento consta de 10 preguntas, cada una de ellas debería ser respondida considerando varias alternativas.

- Sírvase elegir únicamente una de ellas.
- Identifíquese la respuesta con una (X) equis.
- La información aquí recopilada es confidencial y de carácter educativo.

ENCUESTA.

- 1. ¿Han recibido capacitación adecuada sobre temas de exportación de vegetales en estado fresco?**

SI	
NO	

TAL VEZ	
---------	--

2. **¿Considera Usted que en estos últimos 5 años ha habido ayuda por parte de los organismos estatales hacia el sector agrícola?**

SI	
NO	
TAL VEZ	

3. **¿Cree Usted que la exportación de sus productos conllevará a una mejor situación económica dentro de la Asociación de Productores Agrícolas Autónomos “La Tierra Prometedora”?**

SI	
NO	
TAL VEZ	

4. **¿Tiene conocimiento alguno sobre cuáles son las empresas exportadoras de pimiento fresco en el Ecuador?**

SI	
NO	
TAL VEZ	

5. **¿Conoce Usted los requisitos para convertirse en exportador de pimientos frescos?**

SI	
NO	
TAL VEZ	

6. **¿Desearía Usted informarse sobre las formalidades aduaneras necesarias para realizar una exportación hacia los Estados Unidos?**

SI	
NO	
TAL VEZ	

7. **¿Está de acuerdo que dentro de la Asociación la producción sea trabajada bajo los mismos parámetros de estandarización?**

SI	
NO	
TAL VEZ	

8. **¿Quisiera Usted instruirse en el tema de certificaciones fitosanitarias para ingresar al mercado estadounidense?**

SI	
NO	
TAL VEZ	

9. **¿Estima Usted conveniente saber las condiciones de lógicas que se emplean en una exportación de pimientos frescos?**

SI	
NO	
TAL VEZ	

10. **¿Sabe Usted si en el Ecuador hay otras asociaciones agrícolas o de cualquier otra índole que se dediquen a la actividad de productores- exportadores?**

SI	
NO	
TAL VEZ	

Fotos de la Asociación “La Tierra Prometedora” Taura, Guayas.



*Sra. Lorena Rosado, sesionando con la asociación sobre temas agrarios.
Fuente: Archivos de la Asociación.*

Recibiendo capacitación por entrega de insumos agrícola.



Fuente: Archivos de la Asociación.



Figura: Pimientos embalados en cajas de cartón corrugado.

Fuente: www.logisticacr.com



Figura: Ejemplo de Unitarización

Fuente: www.logisticacr.com



Figura: Etiqueta GSI-128

Fuente: ean.com.co