



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

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE SEMILLAS DE CHÍA AL MERCADO
DE LONDRES, REINO UNIDO**

Tutor

MsC. MÓNICA VILLAMAR MENDOZA

Autora:

KAREN YULEXI CORREA ARRIAGA

Guayaquil, 2016

REPOSITORIO



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO:

PLAN DE EXPORTACIÓN DE SEMILLAS DE CHIA AL MERCADO DE LONDRES, REINO UNIDO

AUTOR/ES:

KAREN YULEXI CORREA ARRIAGA

REVISORES:

MsC. MÓNICA VILLAMAR MENDOZA

INSTITUCIÓN:

**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE
ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN:**N. DE PAGS:**

104

ÁREAS TEMÁTICAS:**PALABRAS CLAVE:**

EXPORTACIÓN – MERCADO – AGROINDUSTRIA – INTERNACIONAL- DESARROLLO

RESUMEN:

La elaboración del presente plan de exportación de semillas de chía es necesario para el país y la empresa que se menciona dentro del mismo, porque en la actualidad con el cambio de la matriz productiva se busca la exportación de productos no tradicionales para que se posesionen a nivel internacional.

La comercialización de las semillas de chía a nivel nacional está surgiendo, puesto que los beneficios que presenta el consumo de este producto son buenos para la salud del ser humano. En el ámbito internacional también tiene una gran acogida y sobre todo el mercado europeo. Para los habitantes del continente europeo no es esencial el precio, ellos buscan el bienestar que estos le ofrecen para la salud y sus familias.

Considerando la demanda de este producto a nivel internacional se debe elaborar el plan de exportación de semilla de chía hacia el mercado de Londres, Reino Unido; lo que permitirá fomentar la exportación y a la vez proyectarse a otros nichos para lo cual se deben considerar todos los factores necesarios para que el producto llegue de acuerdo a las preferencias de los compradores en el mercado internacional.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES: KAREN YULEXI CORREA ARRIAGA	Teléfono: 0994468562	E-mail: kyulexi@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, DIRECTORA DE LA CARRERA Teléfono: 2596500 EXT. 264 E-mail: jarocac@ulvr.edu.ec	

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

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La estudiante egresada **KAREN YULEXI CORREA ARRIAGA** , declarò bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y se responsabiliza del criterio y opinión científica que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedò el derecho patrimonial 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 (**PLAN DE EXPORTACIÓN DE SEMILLAS DE CHÍA AL MERCADO DE LONDRES, REINO UNIDO**).

Autora:

KAREN YULEXI CORREA ARRIAGA

C.I. 0921968871

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación **PLAN DE EXPORTACIÓN DE SEMILLAS DE CHÍA AL MERCADO DE LONDRES, REINO UNIDO**, nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

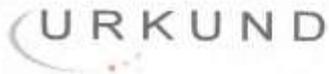
CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **“PLAN DE EXPORTACION DE SEMILLAS DE CHÍA AL MERCADO DE LONDRES, REINO UNIDO”**, presentado por los estudiantes **KAREN YULEXI CORREA ARRIAGA** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose apto para su sustentación

MsC. MÓNICA VILLAMAR MENDOZA

C.I. 091612302-9

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS FINAL KAREN CORREA.docx (D21760010)
Submitted: 2016-09-15 02:48:00
Submitted By: mvillamarm@ulvr.edu.ec
Significance: 4 %

Sources included in the report:

Informe correcto final.docx (D15811618)
ENSAYO-INCOTERMS comercio.docx (D21332164)
PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA CS09-01 GRUPO 5 (1).docx (D13012275)
http://www.aduana.gob.ec/pro/fo_export.action
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2016/1535/marco.htm>
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
<http://www.mific.gob.ni/Portals/0/Documentos%20CNPE/Fichas%20Producto%20Mercado%202015/Ficha%20Producto-Mercado%20Chia%20-%20Reino%20Unido.pdf>
<http://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/tasa-interna-de-retorno.htm>
<http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno.html>
<http://www.crecenegocios.com/el-punto-de-equilibrio/>

Instances where selected sources appear:

23

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios por permitirme llegar a este momento crucial en mi vida, guiandome durante toda la etapa estudiantil y no declinar antes las adversidades que se presentan durante el proceso y así poder graduarme, convertirme en una profesional de la República del Ecuador. Siendo esta una gran bendición.

A mis padres, por el amor, sacrificio y la confianza que depositaron en mí, a mis hermanas, tios y demas familiares que ayudaron de una u otra manera en en apoyo para continuar y alcanzar la meta propuesta.

Agradezco a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte que se convirtió en mi segundo hogar donde compartí momentos agradables; a la MSc. Mónica Villamar por su guía en el proyecto de titulación y a los demás profesores por su paciencia y sabuduría que me transmitieron en el aula.

DEDICATORÍA

A Dios por haberme dado fuerzas, permitirme llegar a este punto importante en mi vida y ser la guía espiritual.

A mis padres por su apoyo incondicional en mis estudios, quienes han sido mi ejemplo y motivación para llegar a completar esta meta.

A mi familia por estar siempre conmigo y a mi abuelo que aun que ya no esta, sé que seria de orgullo para él compartir este momento.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	IV
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	V
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO	VI
AGRADECIMIENTO	VII
DEDICATORÍA	VIII
ÍNDICE GENERAL	IX
ÍNDICE DE FIGURAS	XII
ÍNDICE DE TABLAS	XIII
ÍNDICE DE ANEXOS	XIII
INTRODUCCIÓN	1
1. CAPÍTULO I	2
1.1. EL PROBLEMA A INVESTIGAR.	2
1.1.1. Tema.	2
1.1.1.1. Planteamiento del problema.	2
1.1.1.2. Formulación del problema.	3
1.1.1.3. Sistematización del problema.	3
1.2. Objetivos de la investigación:	3
1.2.1. Objetivo General.	3
1.2.2. Objetivos específicos.	3
1.3. Justificación de la investigación.	4
1.4. Delimitación o alcance de la investigación.	5
1.5. Hipótesis de la investigación o ideas a defender.	5
1.6. Variables de la investigación.	5
2. CAPÍTULO II	6
2.1. Marco Teórico	6
2.1.1. Marco teórico referencial.	6
2.1.2. Antecedente.	6
2.1.3. Productos No tradicionales.	7
2.1.4. Sector Agroindustrial.	8
2.1.5. Semillas de Chía.	9
2.1.5.1. Historia.	9
2.1.6. Mercado objetivo: Reino Unido.	10

2.1.6.1.	Geografía.....	10
2.1.6.2.	Demografía.....	10
2.1.6.3.	Política.	11
2.1.6.4.	Economía y Política exterior.....	11
2.1.6.5.	Acuerdos y preferencias comerciales con Ecuador.	13
2.1.6.6.	Comercio Exterior.....	13
2.1.6.7.	Productos importados en Reino Unido partida 1207.	16
2.1.6.8.	Londres.....	18
2.1.6.9.	Perfil Logístico.....	19
2.1.6.10.	Logística y distribución interna en destino (Londres).	20
2.1.6.11.	Oportunidades comerciales para los productos ecuatorianos en Reino Unido..	21
2.1.6.12.	Acceso al mercado.	23
2.1.6.13.	Regímenes Arancelarios en Reino Unido.	26
2.1.7	Teorías del comercio internacional y su aporte al Plan de exportación de las semillas de chía. 31	
2.1.7.1	Teorías Tradicionales del Comercio Internacional.	32
2.1.8	Términos de negociación internacional – Incoterms 2010®.....	35
2.1.8.1	Reglas para cualquier modo o modos de transporte.....	35
2.1.8.2	Reglas para el transporte marítimo y vías navegables interiores.	37
2.1.9	Envase, empaque y embalaje.....	39
2.1.9.1	Envases.....	39
2.1.9.2	Empaque.....	39
2.1.9.3	Embalaje.....	39
2.1.10	Proceso Logístico de Exportación.	39
2.1.11	Guía para exportar.....	40
2.1.11.1	Requisitos para exportar.	40
2.1.11.2	Proceso de exportación.....	41
2.2	Marco conceptual.	43
2.3	Marco Legal.....	45
2.3.1	Constitución de la República del Ecuador.....	45
2.3.2	Transformación de la Matriz Productiva.....	45
2.3.3	Plan Nacional del Buen Vivir.	46
2.3.4	COPCI (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones).....	46
2.3.4.1	Título IV Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones.....	47
2.3.5	Reglamento al título de la facilitación aduanera para el Comercio.....	48
3	CAPÍTULO III.....	49

3.1 Marco metodológico.....	49
3.1.1 Tipo de investigación.....	49
3.1.2 Enfoque de la investigación.	49
3.1.3 Técnicas de investigación.....	49
3.1.4 Población.....	50
3.1.5 Instrumento de Recolección de datos.	50
3.1.5.1 Ficha de entrevista.....	50
3.1.6 Informe Final.....	63
4 CAPÍTULO IV	65
4.1 La propuesta.....	65
4.1.1 FRUTSESA FRUTAS SELECTAS S.A.	65
4.1.2 Selección del producto.....	68
4.1.3 Selección de mercado.	69
4.1.4 Proceso de exportación.....	70
4.1.5 Acuerdo comercial entre las partes- Incoterms FOB.....	70
4.1.6 Forma de pago.	71
4.1.7 Etiquetado, empaque y embalaje.....	72
4.1.8 Transporte internacional de mercancía.....	75
4.1.9 Documentos para la exportación.....	75
4.1.10 Costo del producto.....	75
4.1.11 Análisis financiero.	76
4.1.11.1 Metas de exportación.	76
4.1.11.2 Proyección de egresos.....	77
4.1.11.3 Estado de resultado.	78
4.1.11.4 Flujo de caja proyectada.....	79
4.1.11.5 Análisis Costo – Beneficio.....	80
4.1.11.6 Valor Actual Neto (VAN).....	81
4.1.11.7 Tasa Interna de Retorno.....	81
4.1.11.8 Punto de equilibrio.	82
CONCLUSIONES	85
RECOMENDACIONES	86
Bibliografía.....	87
ANEXOS	90

ÍNDICE DE FIGURAS.

Figura 1. Productos no tradicionales exportados por Ecuador	7
Figura 2. Las semillas de chía fuente de omega 3.....	9
Figura 3. Reino Unido y sus estados miembros.	10
Figura 4. Balanza Comercial entre Reino Unido y Ecuador desde los años 2011- 2015.....	15
Figura 5. Autoridad Portuaria de Londres.....	19
Figura 6. Términos de negociación internacional 2010.	35
Figura 7. Proceso Logístico para el plan de exportación de semillas de chía al mercado de Londres, Reino Unido.	40
Figura 8. Documentos de acompañamiento a la DAE	42
Figura 9. Certificación LSQA Hacienda Cedrales de la compañía Frutsesa Frutas Selectas S.A.....	67
Figura 10. Organigrama de la compañía FRUTSESA FRUTAS SELECTAS S.A	68
Figura 11. Proceso de gestión para la transferencia bancaria.....	72
Figura 12. Embalaje de las semillas para la transportación.....	73
Figura 13. Etiquetado empleado en la exportación de semillas de chía al por mayor.....	73
Figura 14. Etiquetado de chía en Reino Unido.	74
Figura 15. Empapelado de contenedor y colocación de dry bags en el contenedor.	75
Figura 16. Punto de equilibrio.....	84

ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla 1. Principales productos importados por Reino Unido desde el mundo.....	14
Tabla 2. Principales productos ecuatorianos no petroleros exportados a Reino Unido.....	16
Tabla 3. Productos importados en Reino Unido.....	17
Tabla 4. Mercados proveedores para un producto importado por Reino Unido.....	18
Tabla 5. Movimiento Puerto de Londres durante los años 2012- 2013.....	20
Tabla 6. Partida arancelaria: 120799.99.00.....	24
Tabla 7. Exportaciones por partida arancelaria – país de destino enero a diciembre 2012.	25
Tabla 8. Exportaciones por partida arancelaria – país de destino enero a marzo 2016.	25
Tabla 9. Exportaciones mensuales por continente, área económica y país de destino.	26
Tabla 10. Clasificación arancelaria en Trade Export Helpdesk.	27
Tabla 11. Análisis de las teorías del Comercio Internacional aplicados al plan de exportación.	33
Tabla 12. Ventas totales año 2015 de la empresa Frutsesa Frutas Selectas S.A.	66
Tabla 13. Aspectos generales – Indicadores del mercado objetivo.	69
Tabla 14. Obligaciones de las partes en el término FOB	71
Tabla 15. Adquisición de las semillas.	76
Tabla 16. Determinación de precio de venta internacional por tonelada.....	76
Tabla 17. Proyección de ingresos.....	76
Tabla 18. Costos de exportación.	77
Tabla 19. Gastos Administrativos.	78
Tabla 20. Sueldos Administrativos.....	78
Tabla 21. Cuadro comparativo de las ventas año 2015 y 2016.	78
Tabla 22. Proyección de los estados de resultados año 2017 – 2019	79
Tabla 23. Flujo de efectivo proyectado	80
Tabla 24. Clasificación de los costos del proyecto.....	83

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Guía de entrevista.	90
Anexo 2. Carta de Autorización.....	91

INTRODUCCIÓN

Hoy en día en Ecuador se busca transformar la matriz productiva que posee, exportando productos que son considerados como no tradicionales y que tengan acogida en el exterior. Por ello se llevó a cabo la investigación sobre exportación de semillas de chía al mercado de Londres.

Con el plan de exportación se aspiró el fomentar la comercialización a nivel internacional de este tipo de producto, que se dé a conocer a Ecuador como un referente de la producción y comercialización de chía.

El presente trabajo de investigación está estructurado de cuatro capítulos que comprenden lo siguiente:

Capítulo I abarca el planteamiento del problema, objetivos de la investigación y el contexto en los que se enmarca la investigación.

Capítulo II aporta al marco referencial sobre la situación actual de las exportaciones de la semilla y sus principales comercializadores en el exterior, describe referentes teóricos del Comercio Internacional y se presenta una descripción del mercado objetivo considerando aspectos fundamentales para llegar al consumidor. También puntualiza dentro del marco legal cuál es la legislación en la cual se basa el desarrollo del proyecto.

Capítulo III se da a conocer la metodología a utilizar, cuales fueron la técnica de investigación en la que se va a fundamentar la investigación.

Finalmente con el capítulo IV se expone la propuesta de la investigación con el plan de exportación y se finaliza con las respectivas conclusiones y recomendación para determinar a la empresa que aspira comercializar este nuevo producto.

1. CAPÍTULO I

1.1.EL PROBLEMA A INVESTIGAR.

1.1.1. Tema.

Plan de exportación de semillas de chía al mercado de Londres, Reino Unido.

1.1.1.1. Planteamiento del problema.

En la actualidad el Ecuador con el cambio de la matriz productiva busca comercializar en el exterior nuevos productos considerados no tradicionales, ya que la exportación de los productos tradicionales por años han sido considerados potencialmente el motor de la economía ecuatoriana tales como: banano, cacao, café, azúcar y petróleo.

Dentro del sector agroindustrial de Ecuador se encuentra la semilla de chía que en estos últimos años se ha desarrollado con mayor ímpetu, tanto en la producción como en la comercialización. La exportación se realiza en mínimas cantidades, ya que son pocas las empresas con visión exportadora de este tipo de producto, considerado un alimento indispensable para la salud por la cantidad de nutrientes que posee.

Años atrás las semillas de chía era un producto desconocido en Reino Unido, sin embargo, desde el momento que se autorizó la importación en el año 2009, su consumo ha ido aumentando, puesto que se la utiliza como materia prima en la transformación a un producto final alimenticio tales como cereales para desayunos o mezclas con snacks, convirtiéndose en un alto porcentaje de demanda por su beneficio para la salud.

En el Ecuador de acuerdo con la información que presenta el Banco Central sobre las estadísticas de comercio exterior (Ecuador B. C., 2016) , donde indican los principales destinos de la semilla, refleja que ningún país europeo realiza la importación de este producto. Por lo que se considera como mercado objetivo Londres por la demanda que presenta por esta mercancía.

Existen empresas dedicadas a la producción y comercialización de semillas de chía, mantienen convenios con otras empresas para comercializar su producto en las grandes cadenas de supermercados a nivel nacional. (digital, 2015).

La compañía Frutsesa Frutas Selectas S.A. es una de las exportadoras de banano que existe en Ecuador, y se ha visto afectada en las ventas a nivel internacional por la demanda saturada de

banano, lo que ha ocasionado disminución de sus ingresos y pérdida de mercado con este producto.

Con lo antes mencionado ésta oportunidad de exportar semillas de chía al mercado londinense hace que se aspire comercializar este producto de parte de la empresa Frutsesa Frutas Selectas S.A. por los beneficios que brinda para mejorar la calidad de vida de sus consumidores.

1.1.1.2. Formulación del problema.

¿Cómo el desarrollo de un plan de exportación de semillas de chía en la Empresa Frutsesa Frutas Selectas S.A. puede contribuir al incremento de las ventas al mercado de Reino Unido?

1.1.1.3. Sistematización del problema.

¿Qué factores se deberán analizar para la exportación de las semillas de chía al mercado Londinense?

¿Qué aspectos deberán ser necesarios para la exportación de semillas de chía considerado como producto no tradicional al mercado de Londres?

¿Qué procedimiento se deberá considerar en la cadena logística del plan de exportación de la chía?

1.2. Objetivos de la investigación:

1.2.1. Objetivo General.

Desarrollar el plan de exportación de las semillas de chía hacia el mercado de Londres como contribución al incremento de las ventas de la empresa Frutsesa Frutas Selectas S.A.

1.2.2. Objetivos específicos.

- Analizar los factores del mercado Londinense que se deben tomar en consideración para la exportación de las semillas.
- Diseñar el plan de exportación de semillas de chía considerando aspectos relevantes que incidan en su correcta planificación.

- Elaborar el plan de exportación de semillas de chía con una adecuada cadena logística que permita la comercialización al exterior.

1.3. Justificación de la investigación.

El presente proyecto denominado plan de exportación de semillas de chía tiene como finalidad aportar al cambio de la matriz productiva, permitiendo de esta manera a que la empresa Frutsesa Frutas Selectas S.A. exporte nuevos productos conocidos como no tradicionales que se están posicionando en el mercado internacional.

Ecuador durante años ha exportado los productos tradicionales tales como: banano, cacao entre otros, los mismos que han generado fuente de ingresos para el país y cada una de las empresas exportadoras, pero con los ejes del cambio de la matriz productiva se busca diversificar la producción y el fomento de las exportaciones a través de las empresas que cuenten con la capacidad para la venta de productos no tradicionales y que tengan como objetivo explorar nuevas fuentes de ingresos.

Es así que la empresa exportadora FRUTSESA FRUTAS SELECTAS S.A. debe aprovechar la capacidad que posee para exportar, lo que le permitirá generar ingresos a la empresa y darse a conocer tanto en el país como en el exterior, también dentro del sector agroindustrial por el proceso de industrialización de la semilla de chía. Y así la empresa no solamente se basaría en la exportación del producto tradicional como el banano.

La semilla de chía en el mercado internacional tiene gran acogida por los beneficios para la salud del ser humano. En los habitantes del continente europeo no es esencial el precio, ellos buscan el bienestar que estos le ofrecen para la salud y sus familias.

Considerando la demanda de este producto a nivel internacional se debe elaborar el plan de exportación de semilla de chía hacia el mercado de Londres, Reino Unido; lo que permite fomentar la exportación y a la vez proyectarse a otros nichos para lo cual se deben considerar todos los factores necesarios para que el producto llegue de acuerdo a las preferencias de los compradores en el mercado internacional.

La exportación de la semilla de chía se efectúa a países como: Estados Unidos, Colombia, Panamá y Canadá y en este caso se busca un mercado europeo ya que Reino Unido tiene una gran economía y a pesar de la crisis internacional continúa siendo una de las potencias en Europa.

De acuerdo con los datos obtenidos durante el proceso investigativo se observó en el mercado de Reino Unido la importación de la semilla, que tiene demanda dentro del mismo y proyecta un crecimiento en el consumo por parte de los demandantes del producto.

1.4. Delimitación o alcance de la investigación.

Debido a la implementación del cambio de la matriz productiva en el país, el desarrollo del proyecto de investigación está delimitado de la siguiente manera:

CAMPO: Socioeconómico

ÁREA: Comercialización Internacional

TEMA: Plan de exportación de semillas de chía al mercado de Londres, Reino Unido.

TIEMPO: 2016

LUGAR: El presente proyecto se realizó en una empresa exportadora habitual de banano.

1.5. Hipótesis de la investigación o ideas a defender.

Si se desarrolla un plan de exportación de semillas de chía con un procedimiento adecuado analizando las condiciones que ofrece el mercado de Londres, entonces contribuirá al aumento en las ventas de la empresa Frutsesa Frutas Selectas S.A.

1.6. Variables de la investigación.

Las variables dependiente e independiente a considerar dentro de la investigación son las siguientes:

Variable dependiente: Plan de exportación

Variable independiente: Las condiciones del mercado Londinense.

A través de estas variables se analizó los datos obtenidos para la elaboración del plan de exportación que fomente la comercialización en el mercado internacional.

2. CAPÍTULO II

2.1. Marco Teórico.

2.1.1. Marco teórico referencial.

En la actualidad se han realizado estudios sobre el proceso del cultivo de las semillas de chía, que permitieron tener un conocimiento profundo sobre las plagas y enfermedades que pueden afectar el desarrollo de las mismas, así como de la utilidad en la gastronomía.

Como un plan de exportación de las semillas de chía tan solo se lo ha realizado hacia el país de Emiratos Árabes Unidos por la oportunidad comercial que identificó Pro Ecuador, al ser un país rico en petróleo que importa gran cantidad de productos naturales; pero que carecen de estos recursos.

2.1.2. Antecedente.

El siguiente capítulo contiene referentes teóricos sobre los principales productos no tradicionales que se exportan desde Ecuador, así como también el sector agroindustrial en el cual se le da un valor agregado a la producción del país.

También se describe las características esenciales de la semilla de chía, los beneficios para la salud del ser humano, referentes sobre el país al cual se aspira fomentar la exportación, el proceso para llegar al mercado londinense y obtener conocimiento de las principales exportaciones de los productos no tradicionales, y en especial obtener datos sobre los exportadores de este producto.

2.1.3. Productos No tradicionales.

Figura 1. Productos no tradicionales exportados por Ecuador



Fuente <http://www.proecuador.gob.ec//>

Dentro de la oferta exportable que posee Ecuador se encuentra una gran variedad de productos no tradicionales tales como: mango, piña, papaya hawaiana, maracuyá, semillas de chía, entre otros, esto gracias a su ubicación geográfica y al clima que posee lo que permite obtener una producción de óptima calidad para su consumo a nivel nacional e internacional.

Ecuador principal productor de maracuyá en Sudamérica y proveedor del concentrado de la fruta, la misma que se cultiva en climas tropicales y subtropicales, las variedades comerciales son morada, amarilla y granadilla. Se la emplea en la preparación de pulpas, néctar y jugos. El aroma de la cáscara de la maracuyá también es un producto comercial, ya que se lo utiliza en esencias y perfumería y de las semillas se extrae aceite para las industrias alimenticias y cosméticas. Las zonas de cultivo se encuentran en Manabí, Guayas, El Oro y Esmeraldas.

La piña se puede obtener en todo el año y la más exportada se conoce como Golden Sweet. El color dorado de la cáscara es característico, es de sabor tropical y exótico y posee un bajo nivel de acidez. A nivel internacional es importante que las plantaciones tengan certificaciones como la GLOBAL GAP. Se cultiva generalmente en zonas tropicales como Los Ríos y Santo Domingo ya que poseen mejores condiciones climáticas para producir.

A diferencia del mango que se puede cosechar entre los meses de septiembre a enero. Las variedades principalmente cultivadas son para la exportación: Tommy Atkins, Haden, Kent y Keitt que se caracterizan por la calidad, y porque es rico en vitaminas A y C, minerales y anti-

oxidantes, se consume generalmente como fruta fresca y también se prepara como mermeladas y confituras. Se cultiva principalmente en la Provincia del Guayas.

Tradicionalmente en Ecuador se cultiva la papaya de variedad mexicana que se adapta a amplia variedad de climas y zonas. Las plantaciones comerciales de tipo hawaiana y las más conocidas son: Solo, Sunrise, Gram y Betty. Se dispone de esta fruta durante todo el año. El mercado internacional reconoce dos clases de papaya: la hawaiana y la mexicana, se cultiva en las provincias de Santo Domingo de los Tsáchilas y Guayas en monocultivo.

La pitahaya se produce en zonas subtropicales y amazónicas como la provincia de Imbabura y Pichincha, es considerada una fruta exótica con alto consumo por sus propiedades digestivas y medicinales que posee. Se la conoce también como fruta dragón, el 90% de la fruta está compuesta de agua y es rica en hierro, calcio y fósforo.

Las frutas procesadas cuentan en el país con producción de concentrados, deshidratados, IQF, pulpas y jugos.

Las semillas de chía se cultivan para la exportación desde el año 2005, fue impulsada por la empresa Corporación Internacional Chía S.A. y tienen las principales zonas de cultivos en las provincias de Santa Elena, Los Ríos e Imbabura.

2.1.4. Sector Agroindustrial.

Ecuador es muy diverso debido a la ubicación geográfica y al clima que posee, lo que le permite al sector agroindustrial producir con características que hacen que el producto sea apetecido en el mercado internacional.

PRO ECUADOR busca la promoción de productos como el aceite de palma, brócoli, cereales, granos como la quinua entre otros. La producción de brócoli en Ecuador es de la variedad Itálica denominado Brassica oleracea y exporta 70,000 toneladas métricas aproximadamente de brócoli congelado. En el país se producen las variedades de Quinua como: Tunkahuan, Nativa y Pato de Venado. Este producto es reconocido como el grano más exquisito del mundo por su alto valor nutritivo y versatilidad para la preparación de comidas.

2.1.5. Semillas de Chía.

Figura 2. Las semillas de chía fuente de omega 3.



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

La chía (*Salvia hispánica* L.) es una planta de la familia de las labiatae (*Lamiaceae*). Es una herbácea que llegan a alcanzar una altura de hasta dos metros. La planta de chía requiere para su producción un clima tropical o sub-tropical. La semilla es abundante en mucílago, fécula y aceite y es ovalada y lustrosa, de color pardogrisáceo a marrón oscuro.

Esta semilla es considerada la mejor fuente de omega 3 y su consumo es recomendado por sus beneficios para la salud.

2.1.5.1. Historia.

En la época precolombina, la chía fue uno de los cuatro alimentos básicos para la civilización de América Central (mayas y aztecas), se utilizaban para elaborar medicinas y formaban parte de la alimentación tanto de las personas como de los animales.

Para los aztecas era conocida la chía como el alimento de las caminatas, porque era fuente de energía para los guerreros y en los momentos de travesías prolongadas. También el aceite de chía era utilizado por los ceramistas y pintores en la preparación de barnices y pinturas que se distinguían por su brillo y resistencia al envejecimiento.

Los Mayas hacían ofrendas de estas semillas a los dioses, en agradecimiento por las cosechas.

La conquista apaciguó a los nativos, suprimió sus tradiciones y destruyó gran parte de la producción agrícola, también el modo de comercialización que existía. La ciencia moderna ha concluido que las dietas precolombinas eran mejores que las de la actualidad.

2.1.6. Mercado objetivo: Reino Unido.

2.1.6.1. Geografía.

Reino Unido es el nombre oficial de un Estado compuesto por cuatro naciones: Inglaterra, Escocia, Gales que comprenden la mayor parte de las islas británicas o denominada como Gran Bretaña e Irlanda del Norte y algunas islas menores: Orcadas, Stheland, Hebridas, Wihgt, Anglesey, Man, Anglonormandas y Scilly. Su capital es Londres.

Figura 3. Reino Unido y sus estados miembros.



Fuente:<http://geografia.laguia2000.com/geografia-regional/europa/union-europea/geografia-del-reino-unido-generalidades>.

Gran Bretaña, la isla más grande de Europa, posee variedades de relieves y tipos de suelos. El clima está influido por la insularidad, debido a la corriente cálida del Atlántico Norte y por las perturbaciones de los vientos del suroeste se presenta un clima templado.

2.1.6.2. Demografía.

La emigración en las últimas décadas se ha hecho visible, las poblaciones pasan a ciudades más pequeñas o lo hacen hacia otros países tales como: Canadá, Australia, Nueva Zelanda, etc. En tanto la inmigración ha absorbido poblaciones desde India, Pakistán, etc.

Posee una población en crecimiento, que aumenta rápidamente en los últimos años. El 57,6% de su población tiene entre 25 a 65 años de edad y la ciudad con mayor población es Londres.

2.1.6.3. Política.

Su forma de gobierno es una Monarquía Constitucional, es un Estado unitario con una devolución parcial de poderes a Escocia, Gales y a Irlanda del Norte. El jefe de Estado es la Reina, y su papel se maneja de manera ceremonial, aunque ejerce tres derechos que son el de consultar, asesorar y advertir.

El Primer Ministro es considerado el jefe de gobierno y ejerce el cargo por un periodo de cinco años, es designado por la Reina y dispone de todos los poderes ejecutivos. El gabinete está conformado por ministros de diversas carteras administrativas que tienen la responsabilidad de informar y rendir cuentas sobre los asuntos que tengan a cargo.

El Parlamento está constituido por la Cámara de los Comunes y la de los Lores. Está integrada por 659 diputados que son elegidos en sufragio, la cámara de los Comunes y la Cámara de los Lores no es un órgano electo y actúa en ciertos casos como Tribunal Supremo de Justicia. En cambio la jefatura de Gobierno está a cargo del Gabinete de Ministros que lidera el Primer Ministro.

2.1.6.4. Economía y Política exterior.

De acuerdo con el último referendo realizado en Reino Unido sobre su permanencia en la Unión Europea, se da como resultado la salida de esta comunidad internacional.

A pesar de que la salida se dio a través del referendo esto no significa que ya este fuera de la comunidad, este proceso se lleva dos años. Durante este tiempo los tratados europeos se siguen aplicando hasta que los 27 miembros lleguen a un acuerdo y en caso de no concretar dependería de las reglas de la Organización Mundial del Comercio.

Reino Unido formó parte de la Unión Europea sistema al que pertenecen 27 países y su ingreso a la Comunidad Económica Europea se dio en 1973 y cuando se creó en el año de 1993 la Unión Europea también participo en ella.

Este país se ha distinguió por la prudencia en cuanto a sus relaciones dentro de la Unión Europea, es por eso que se había mantenido independiente de temas sobre la regulación

financiera y el manejo monetario. Siendo así que ellos mantienen su propia moneda, la libra de esterlina.

Aun se rige por los acuerdos firmados dentro la comunidad política con terceros países o regiones mientras se dan las negociaciones entre Reino Unido y la Unión Europea. Dentro de las organizaciones internacionales de las que es miembro Reino Unido se encuentran: la OTAN, OMC, OCDE, Banco Mundial, FMI, G8 y G20. Como consecuencia de la descolonización de Reino Unido da origen al Tratado de Westminster o Commonwealth en 1931 el cual tiene como propósito mantener las relaciones entre los antiguos territorios y el actual Reino Unido. En la actualidad está compuesto por 54 Estados independientes, de los cuales 15 siguen teniendo como Jefe de Estado a la Reina Isabel II, no todos los antiguos territorios forman parte de la Commonwealth.

En cuanto al comercio, Reino Unido exporta productos industriales e importa productos alimenticios, manufacturados y materias primas. Los puertos principales son Londres, Liverpool, Manchester, Hull, Southampton, Swansea, Bristol, Dover y Cardiff.

Luego de cinco años de crisis, la economía británica ha crecido con fuerza desde el 2013 en comparación a las otras economías. En el 2015 el crecimiento económico se elevó a 2.5% del PIB, por el consumo privado.

El sector agrícola representa menos del 1% del PIB, sin embargo es muy productivo. Se produce principalmente papa, remolacha, cebada y trigo. En cuanto a la cría de ganado ovino y bobino es considerada una actividad importante, siendo uno de los grandes productores europeos de leche y sus derivados. La flota pesquera es la sexta por tamaño en la UE, lo que le permite abastecer cerca del 66% del consumo en el mercado doméstico.

El sector industrial tiene principales actividades en lo que son maquinarias, material de transporte y los productos químicos. La manufactura avanzada se destaca en la industria aeroespacial, donde Reino Unido es líder en Europa. La industria automotriz también tiene un porcentaje dentro de las exportaciones británicas. Sectores como: nanotecnología, cerámica, plásticos, instrumentos y sistemas de tecnología avanzada, software, etc. también ha evolucionado.

El sector de servicios es el que más aporta al PIB del país donde se destacan los servicios financieros y las empresas de seguros. El turismo se está expandiendo y da empleo a gran

cantidad de los trabajadores extranjeros y el mercado logístico de Reino Unido es el mayor de Europa.

2.1.6.5. Acuerdos y preferencias comerciales con Ecuador.

Reino Unido se rige aun por los acuerdos firmados por la Unión Europea durante los dos años del proceso de salida de la comunidad europea.

Estos acuerdos benefician a los países en vías de desarrollo es el arancel reducido o conocido como Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Este sistema contribuye a la reducción de la pobreza y promoción del desarrollo sostenible.

Son tres acuerdos preferenciales (Estándar SGP, SGP + y Todo menos las armas). Ecuador gozó del beneficio del SGP+ hasta el 31/12/2014 y actualmente se beneficia de un sistema transicional hasta la entrada en vigor del acuerdo comercial negociado con la UE en 2016.

Ecuador cumple con la mayoría de sus obligaciones para las convenciones. El gobierno actual ha trabajado en varios puntos importantes lo que permite: la igualdad de género y eliminación del trabajo infantil, a pesar de no compartir con las observaciones que realizó el Comité de Expertos de la Organización Internacional del Trabajo sobre la libertad de asociación entre el sector público y privado. Y aborda temas sobre el cambio climático a través del Plan Nacional del Buen Vivir, estos son los resultados más notables para las negociaciones.

2.1.6.6. Comercio Exterior.

En el 2015 las exportaciones del Reino Unido presentaron un decrecimiento del 9,99% en relación al año 2014. De acuerdo a los datos obtenidos las principales exportaciones son: los medicamentos, aceite crudo de petróleos, partes de aviones entre otros. Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones con un porcentaje del 14%.

Las importaciones también registraron una disminución del 9,89% durante los años 2014 y 2015, los principales proveedores del Reino Unido son: Alemania con una participación del 15%, China con un 10% y Estados Unidos con el 9%.

Tabla 1. Principales productos importados por Reino Unido desde el mundo

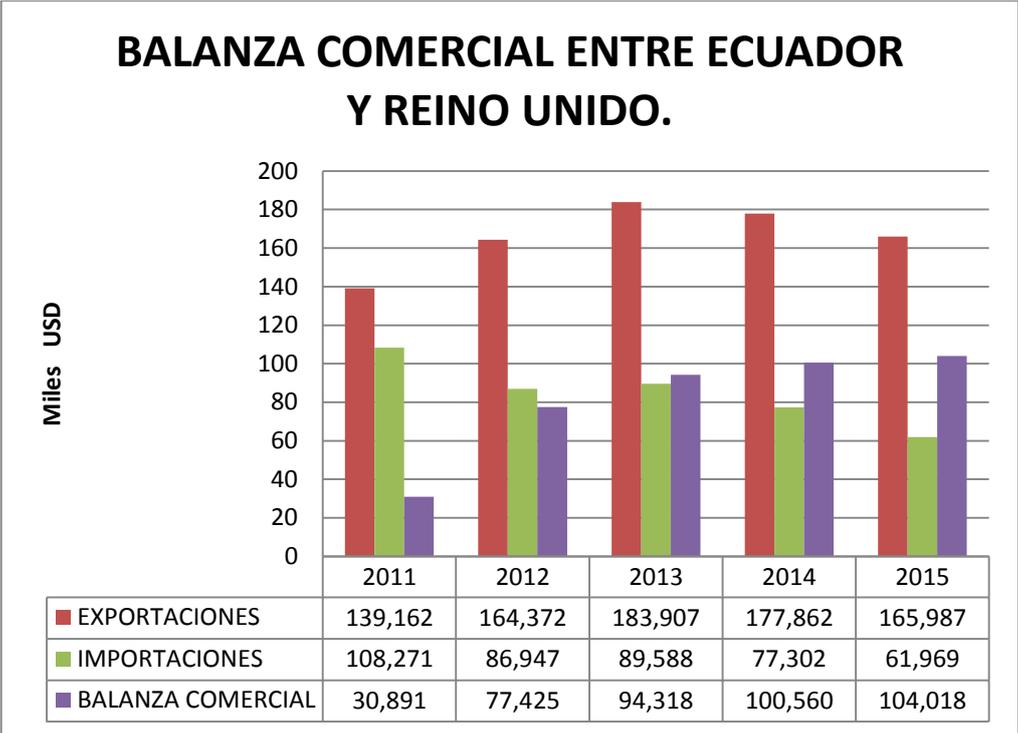
Miles USD

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2014	2015	PART. 2015
8703.32	VEHÍCULOS AUTOMOVILES TRANSPORTE PERSONAS CON MOTOR.	23.188.590	21.669.038	3,46%
7108.13	ORO SEMILABRADO, PARA USO NO MONETARIO.	17.452.554	18.636.153	2,98%
2709.00	ACEITE CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERALES BITUMINOSO.	36.064.563	18.419.756	2,94%
3004.90	LOS DEMÁS MEDICAMENTOS PREPARADOS.	17.535.864	17.166.884	2,74%
2710.19	OTROS ACEITES DE PETRÓLEOS Y PREPARACIONES.	21.631.712	15.391.377	2,46%
8517.12	TELEFÓNOS INCLUIDOS LOS TELÉFONOS MÓVILES.	10.247.663	10.561.711	1,69%
8703.22	VEHICULOS AUTOMÓVIL TRANSPORTE PERSONAS DE CILINDRADA.	7.935.184	9.065.528	1,45%
8802.40	AVIONES Y DEMAS VEHÍCULOS AÉREOS, DE PESO EN VACÍO, SUPERIOR A 15000 K.	9.825.825	8.566.882	1,37%
8473.30	PARTES Y ACCESORIOS DE MAQUINAS DE LA PARTIDA 8471.	2.817.269	7.919.750	1,27%
8411.91	PARTES DE TURBORREACTORES O DE TURBOPROPULSORES.	7.267.580	7.386.932	1,18%
2711.21	GAS NATURAL, EN ESTADO GASEOSO.	9.405.150	7.074.350	1,13%
8471.30	MÁQUINAS AUTOMÁTICAS PARA TRATAMIENTO DE DATOS DIGITAL	6.893.265	6.519.502	1,04%
3002.10	SUEROS ESPECÍFICOS DE ANIMALES O DE PERSONAS INMUNIZADOS.	7.130.972	6.265.154	1,00%
8411.12	TURBORREACTORES, DE EMPUJE SUPERIOR A 25 KN.	7.060.023	6.115.054	0,98%
8703.23	VEHÍCULOS AUTOMÓVIL TRANSPORTE PERSONAS DE CILINDRADA.	6.168.630	5.611.122	0,90%
	DEMÁS PRODUCTOS	503.719.479	459.297.846	73,41%
	TOTAL	694.344.323	625.667.039	100,00%

Fuente: Guía Comercial de Pro Ecuador 2016

La Balanza Comercial no Petrolera entre Ecuador y Reino Unido ha reportado saldos positivos al país en los últimos años con un crecimiento del 3,44% en los años 2014 y 2015 esto como consecuencia de la disminución de las importaciones por parte de Ecuador, debido a la política que se implementó para equilibrar la balanza comercial del Ecuador.

Figura 4. Balanza Comercial entre Reino Unido y Ecuador desde los años 2011- 2015.



Fuente: Guía Comercial Pro Ecuador 2016

Sobre los principales productos importados por Reino Unido desde Ecuador se encuentran las bananas tipo Cavendish Valery, atunes en conserva y camarones, entre otros.

Tabla 2. Principales productos ecuatorianos no petroleros exportados a Reino Unido*Miles USD FOB*

SUBPARTIDA	DESCRIPCÒN	2014	2015	PART. 2015
0803.90.11.00	BANANAS FRESCAS TIPO < CAVENDISH VALERY>.	62,676	78,553	47,32%
1604.14.10.00	ATUNES EN CONSERVA.	43,213	29,119	17,54%
0306.17.99.00	LOS DEMÁS CAMARONES, LANGOSTINOS CONGELADOS NCOP.	25,249	16,594	10,00%
2101.11.00.00	EXTRAXTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFÉ.	9,96	5,594	3,37%
5305.00.11.00	COCO, ABACÁ Y DEMAS FIBRAS TEXTILES VEGETALES.	5,573	5,161	3,11%
0804.30.00.00	PIÑAS (ANANÁS) FRESCAS Y SECAS.	3,657	4,131	2,49%
0603.11.00.00	ROSAS FRESCAS CORTADAS.	2,049	3,171	1,91%
0710.80.90.00	LAS DEMÁS HORTALIZAS, CONGELADAS, EXCEPTO ESPÁRRAGOS.	2,094	2,868	1,73%
0807.20.00.00	PAPAYAS FRESCAS.	2,145	2,484	1,50%
	DEMÁS PRODUCTOS	21,247	18,312	11,03%
	TOTAL	177,862	165,987	100,00%

Fuente: <https://www.bce.fin.ec/>**2.1.6.7. Productos importados en Reino Unido partida 1207.**

Según datos de Trade Map, Reino Unido importa en la partida arancelaria 1207 lo siguiente: semilla de chía, semilla de nuez y almendra, semilla de cártamo, semillas de melón y las semillas de ricino.

De acuerdo con los datos presentados en la siguiente tabla la importación de las semillas de chía en el 2015 presentan un incremento en comparación a al año 2011.

Tabla 3. Productos importados en Reino Unido.

SA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	VALOR IMPORTADO EN 2011, MILES USD	VALOR IMPORTADO EN 2012, MILES USD	VALOR IMPORTADO EN 2013, MILES USD	VALOR IMPORTADO EN 2014, MILES USD	VALOR IMPORTADO EN 2015, MILES USD
120799	LAS DEMÁS SEMILLAS INCLUSO QUEBRADOS.	39.161	34.262	49.589	57.950	65.999
120710	NUEZ Y ALMENDRA DE PALMA, INCLUSO QUEBRANTADAS.		2.046	97	413	3.825
120760	SEMILLA DE CÁRTAMO, INCLUSO QUEBRANTADA.		344	364	490	902
120770	SEMILLAS DE MELÓN.		333	443	310	374
120730	SEMILLA DE RICINO, INCLUSO QUEBRANTADA.			11	2	16
	TOTAL	39.161	36.985	50.504	59165	71.116

Fuente: Centro de Comercio Internacional CCI, Trade Map.

En la tabla # 4 se detalla los principales mercados proveedores para los productos de la partida 1207 y son los siguientes: China, Países Bajos e India.

Dentro de estos países proveedores a nivel sudamericano se encuentra Bolivia como abastecedor de este tipo de productos al mercado Británico.

Tabla 4. Mercados proveedores para un producto importado por Reino Unido

Miles USD

EXPORTADORES	VALOR IMPORTADO EN 2011	VALOR IMPORTADO EN 2012	VALOR IMPORTADO EN 2013	VALOR IMPORTADO EN 2014	VALOR IMPORTADO EN 2015
CHINA	13.848	16.828	19.412	24.776	39.471
PAISES BAJOS	10.198	7.601	15.974	16.124	14.920
INDIA	14.179	11.017	13.858	15.717	12.398
ESPAÑA	1.470	733	3.870	7.043	5.768
MALASIA	3.263	1.791	0	2.591	3.672
GUATEMALA	3.989	3.212	4.188	4.797	3.623
CÁNADA	2.060	1.407	1.987	2.815	3.002
ALEMANIA	2.135	3.062	3.231	3.900	2.554
BOLIVIA	0	0	1.053	1.174	2.372
MÉXICO	431	96	387	906	781
ARGENTINA	53	0	99	43	556
PARAGUAY	80	0	127	656	219
NICARAGUA	1.323	117	99	88	164

Fuente: Centro de Comercio Internacional CCI, Trade Map.

Commonwealth.

La Commonwealth creada en 1931 y tiene como objetivo cooperar entre los países miembros en diversos temas tales como democracia y desarrollo; está conformado por 54 países independientes, que a su debido tiempo formaron parte de las antiguas colonias británicas.

2.1.6.8. Londres.

Es una de las economías más dinámicas del planeta y puede ser considerado como un país, por el tamaño de la población.

Los inversores extranjeros son atraídos por el alto nivel del capital humano y el sector más aprovechado es el de las inmobiliarias. Es la ciudad con más millonarios del mundo.

2.1.6.9. Perfil Logístico.

En el mercado británico el 97% del volumen del comercio exterior se realiza por medio del transporte marítimo; los principales puertos son: Londres, Plymouth, Southampton, Aberdeen, Liverpool, Felixstowe y Dover donde se manejan alrededor de unos 500 millones de toneladas anuales. Las principales empresas que se manejan internamente para la transportación son British Midlands, Air UK/ KLM, Easyjet y British Airways.

La Asociación Británica de Puertos que existe en Reino Unido, tiene como objetivo representar y proteger los miembros de la fluctuación de mercado.

2.1.6.9.1. Puerto de Londres

Figura 5. Autoridad Portuaria de Londres



Fuente: <http://www.pla.co.uk/>

El Puerto está ubicado en las riberas del río Támesis desde Londres hasta el Mar del Norte. Es administrado por la Autoridad del Puerto de Londres (PLA) una fundación pública establecida en 1908, cuya responsabilidad se extiende sobre el canal de mareas del río Támesis. Anteriormente se localizaba cerca de centro de Londres, cerca de Docklands. Este fue en su momento el puerto más grande del mundo y ahora se considera el segundo puerto más grande del Reino Unido, seguido de Grimsby e Immingham.

Tabla 5. Movimiento Puerto de Londres durante los años 2012- 2013

Trade - Millones de Toneladas	2013	2012
Importaciones	36,4	36,3
Exportaciones	6,8	7,4
Total	43,2	43,7
TEUs		
Importaciones	977	958
Exportaciones	976	941
Total	1.953	1899

Fuente: Perfil logístico de Reino Unido 2014.

2.1.6.10. Logística y distribución interna en destino (Londres).

El mercado de Londres se caracteriza por ser abierto a un sistema de comercialización y tiene una cultura muy tradicional. Es un mercado difícil de acceder por los altos requerimientos que exigen en los productos. La tendencia en el mercado británico es el aumento de interés por los supermercados que buscan vender productos bajo su propia marca.

Los supermercados poseen cada uno sus categorías, sean estos las líneas económicas, los productos orgánicos, de mejor calidad, entre otros. Los supermercados de descuentos han incrementado la participación a medida que los precios han ido en aumento.

Los canales de distribución varían según el producto, y se desenvuelve de la siguiente manera: importadores, comerciantes/agentes, distribuidores, mayoristas y minoristas.

2.1.6.10.1. Importadores o comerciantes.

A través de este primer canal se debe de tener mucho conocimiento por partes de los importadores de los requerimiento del mercado. En estos casos por lo general los importadores compran directamente al exportador, donde son ellos los que se encargan de toda la cadena de distribución desde el puerto de origen hasta que sea entregado a los mayoristas, distribuidores o minoristas.

2.1.6.10.2. Agentes.

Se encargan de comprar y vender a cambio de una comisión. Su función principal es la de establecer contacto entre importadores y exportadores. Hay ocasiones en que el agente puede encargarse del transporte desde el país de origen hasta el destino final.

2.1.6.10.3. Distribuidores y representantes.

Cuando se cuenta con marca propia por parte de las empresas exportadoras como en el caso de los chocolates, pueden encontrar representantes o distribuidores exclusivos. Los distribuidores y representantes son los encargados de conseguir clientes o distribuir los productos a cambio de una comisión.

2.1.6.10.4. Supermercados, mayoristas y minoristas.

Para contactarse con los supermercados es muy difícil, por lo general delegan el trabajo directamente a importadores que tienen relaciones comerciales con ellos. Aunque si es un exportador grande le puede resultar mejor aproximarse al supermercado.

Los mayoristas o minoristas se manejan de una manera similar al de los supermercados aunque existen excepciones. Los minoristas dependiendo del producto adquieren directamente al importador porque por lo general no tiene capacidad para importar por sí solos.

2.1.6.11. Oportunidades comerciales para los productos ecuatorianos en Reino Unido.

2.1.6.11.1. Productos orgánicos.

Para ser considerados como productos orgánicos tienen que pasar por un proceso de certificación desde la producción. Se requieren productos bajo parámetros definidos y que sean elaborados bajo métodos de cultivo en la que no se utilice aditivos, fertilizantes y plaguicidas sintéticos.

Este tipo de productos son más perceptibles para los consumidores, ya que los ven como productos más seguros por los beneficios para la salud y con menor impacto ambiental,

porque en la producción se utilizan productos de origen orgánicos. En el mercado británico existen posibilidades para exportadores de este tipo de productos, hoy en día piden no solamente que se produzcan sin ningún tipo de producto tales como: fertilizantes ni plaguicidas, sino también con mejor calidad en especial si el valor adicional en el precio puede ser superior en promedio al 10%, 15% o 20%.

2.1.6.11.2. *Productos de comercio justo.*

Los productos de comercio justo tienen oportunidades para ser comercializados dentro de este mercado, deben ser certificados por organismos independientes relacionados con el área que van a ser comercializados. Este tipo de certificación es mayormente confiable para los consumidores.

Reino Unido es el segundo país con alto consumo productos de comercio justo.

Dentro de los productos con certificaciones de comercio justo se encuentran el café, chocolate, banano, aguacate, frutas secas, quinua, arroz entre otros.

2.1.6.11.3. *Productos “gourmet”.*

Otra de las oportunidades comerciales que tiene Ecuador para ingresar a este mercado está en los productos “gourmet” que en la actualidad tienen gran acogida. Estos productos han crecido permitiendo que empresas ingresen al mercado con buenos márgenes de ganancias

En el caso de las semillas de Chía entrarían dentro de este grupo de productos denominados “gourmet”, ya que contiene muchos beneficios para la salud, porque contiene gran cantidad de Omega 3 necesario para la vida del ser humano.

Los diez países con los mejores mercados para el consumo de productos orgánicos (2011).

A pesar de la recesión que ha ocurrido en la comunidad europea la demanda de productos sigue siendo esencial para el consumo de los mismo debido a su beneficios.

Para los habitantes del continente europeo no es esencial que el precio sea alto o no, ya que lo que buscan es el bienestar que estos le ofrecen para la salud familiar.

Según datos de la International Federation of Organic Agriculture Movements se encuentran los siguientes países europeos que son los principales consumidores de productos orgánicos: España, Austria, Suiza, Italia, Reino Unido, Francia y Alemania.

2.1.6.12. Acceso al mercado.

Cualquier producto que se aspire ingresar a Reino Unido debe cumplir procedimientos y ser acompañado de los siguientes documentos:

- Factura Comercial.
- Documentos de Transporte.
- Lista de Carga.
- Declaración del valor en aduana.
- Seguir de Transporte.
- Documento Único Administrativo (DUA).
- Otros, dependiendo del producto sean estos certificado original del SGP +, licencia de importación, certificado sanitario o fitosanitario, etc.

2.1.6.12.1. Productos de Prohibida Importación.

Cada uno de los países miembros de la Unión Europea (UE) se encarga de los respectivos controles y las prohibiciones para determinados productos o de aquellos que solo se importan bajo ciertas condiciones. Los siguientes son productos de prohibida importación:

- Armas de fuego y municiones.
- Fuegos artificiales.
- Literatura de contenido constitucional.
- Pornografía.
- Estupefacientes.
- Medicamentos.
- Perros peligrosos, mascotas o productos hechos de animales.
- Especies en peligro de extinción (pieles de animales).
- Productos falsificados o piratería.

2.1.6.12.2. Clasificación arancelaria de la semilla de chía en Ecuador.

De acuerdo al Arancel Nacional de Exportaciones las semillas de chía se encuentran clasificadas en la sección II, capítulo 12.

Tabla 6. Partida arancelaria: 120799.99.00

SECCION II	Productos del reino vegetal
CAPÍTULO 12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje.
1207	Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados.
1207.99	--- Los demás.
1207.99.99	---- Los demás.

Fuente: Adaptado de Arancel Nacional de Importaciones.

Como referencia obtenida del Banco Central del Ecuador las exportaciones de la semilla de chía durante el año 2012, fueron destinada a los siguientes siete países:

Tabla 7. Exportaciones por partida arancelaria – país de destino enero a diciembre 2012.

CÓDIGO DEL PRODUCTO.	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.	PAÍS.	PESO NETO (TM).	MILES USD FOB.
1207999900	Los demás	ESTADOS UNIDOS	216.00	489.60
		DINAMARCA	141.28	344.19
		PERU	65.80	191.52
		AUSTRALIA	72.00	172.80
		CANADA	12.00	30.00
		JAPON	3.00	8.40
		COLOMBIA	1.98	5.80
TOTALES:			512.06	1,251.31

Fuente: Adaptado de <https://www.bce.fin.ec/> .

En la siguiente tabla se detallan las exportaciones realizadas durante el primer trimestre del 2016, información basada en los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador.

Tabla 8. Exportaciones por partida arancelaria – país de destino enero a marzo 2016.

CÓDIGO DEL PRODUCTO.	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.	PAÍS.	PESO NETO (TM).	MILES USD FOB.
1207999900	Los demás	ESTADOS UNIDOS	84.00	107.32
		JAPÓN	0.00	0.00
		PANAMÁ	1.02	12.14
		PERU	9.20	31.60
		TAIWAN	5.00	11.00
		TURQUIA	2.00	4.00
TOTALES:			101.23	166.06

Fuente: Adaptado de <https://www.bce.fin.ec/> .

Como datos referenciales se presenta la tabla # 9 sobre las exportaciones que realizaron desde Ecuador a Europa de acuerdo al organismo o comunidad a la que pertenece cada país.

Reino Unido se encuentra dentro de los siete principales países a los que se envía productos.

Tabla 9. Exportaciones mensuales por continente, área económica y país de destino.

Miles USD FOB.

	2015			2016		
	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR
EUROPA.						
UNIÓN EUROPEA.	224.2	212.6	226.6	224.1	232.9	233.7
ALEMANIA.	40.6	39.6	52.2	48.8	50	50.9
BELGICA Y LUXEMBURGO.	15.2	16.2	14.7	14.7	14.8	13.8
ESPAÑA.	38.6	30.6	27.2	35.6	44.3	41.6
FRANCIA.	23.9	20.0	19.0	23.9	19.2	23.6
HOLANDA.	40.8	50.1	45.7	42.3	37.7	29.8
ITALIA.	27.9	23.1	25.9	25	36.1	34.7
REINO UNIDO.	11.5	8.9	13.7	11.3	9.7	12.9
OTROS PAISES.	25.7	24.2	28.2	22.4	21	26.3
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO.	3.4	2.8	4.2	3.3	2.7	3.6
RESTO DE EUROPA.	79.5	77.3	69.7	84.1	75.4	76.5

Fuente: Adaptado de <https://www.bce.fin.ec/>

2.1.6.13. Regímenes Arancelarios en Reino Unido.

En el momento de ingresar bienes a Reino Unido, se debe llenar por parte de los exportadores una declaración.

Tabla 10. Clasificación arancelaria en *Trade Export Helpdesk*.

CÓDIGO.	DESCRIPCIÓN DE PRODUCTO
CAPITULO 12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje.
1207	Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados.
1207.99	--- Los demás.
1207.99.96	---- Los demás.
1207.99.96.90	----- Las demás.

Fuente: <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>

2.1.6.13.1. Requisitos específicos para productos ecuatorianos.

Los requisitos arancelarios del Reino Unido son los mismos que rigen a todos los miembros de la Unión Europea.

El Sistema de tarifas Integrado Comunitario o Nomenclatura Combinada TARIC del Reino Unido. Es de donde proceden los 10 dígitos y los seis primeros pertenecen al Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas.

Dentro de la Comunidad Europea se aplican varios tipos de aranceles:

- Aranceles ad valorem, expresados en porcentajes.
- Aranceles específicos, expresados por unidades, volumen, peso, etc.
- Aranceles compuestos, combinación de ad valorem y específicos.
- Aranceles mixtos, combinación de ad valorem o específicos dependiendo de las condiciones.
- Arancel técnico, el valor depende del contenido de un ingrediente por ejemplo el azúcar para el chocolate.
- Aranceles variables, este valor depende del precio con el que ingrese el producto.

Los aranceles mas comunes en ser cobrados son el ad valorem, sin embargo para los productos agrícolas muchos de los aranceles no son ad valorem.

2.1.6.13.2. *Requisitos específicos para 12079996.*

2.1.6.13.2.1. *Control de los contaminantes alimenticios en alimentos.*

Los productos que se van a poner en el mercado Británico no debe contener contaminantes que amenacen la salud del ser humano.

Los contaminantes pueden llegar a estar presentes en los alimentos, esto debido a sus diversas etapas de procesamiento hasta que llegue al consumidor final o por contaminación ambiental.

El Reglamento (CEE) n° 315/93 del 8 de febrero de 1993 donde se establecen procedimientos comunitarios para los contaminantes de alimentos (DOL-3713/02/1993) (CELEX 31993R0315), regula la cantidad de contaminantes presentes en los productos alimenticios. Si llegado el caso llega haber un producto que exceda la cantidad de contaminantes permitida. No se lo podrá ingresar al mercado.

El contenido máximo determinado para los contaminantes en productos alimenticios se encuentra en el Reglamento (CE) n° 1881/2006, del 19 de diciembre de 2006.

2.1.6.13.2.2. *Control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal.*

Los productos están autorizados para ingresar al mercado únicamente cuando se cumplan con las garantías establecidas en la legislación de la Unión Europea, creadas para comprobar la presencia de sustancias y sus residuos en los animales vivos, productos químicos y productos de origen vegetal de origen animal.

El reglamento (CE) n.- 1107/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo (L-309 24/11/2009 DO) (CELEX 32009R1107) establece normas y procedimientos para la comercialización en la Unión Europea y la autorización en los Estados miembro para los productos fitosanitarios que contengan sustancias activas.

La importación de productos vegetales y animales deben cumplir con los Límites máximos de residuos (LMR) establecidos por la Comisión Europea para protección de los consumidores.

2.1.6.13.2.3. Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal.

Para ingresar al mercado Londinense los productos alimenticios de origen no animal tienen que cumplir con condiciones generales y disposiciones específicas para prevenir riesgos y proteger a los consumidores.

Las normas aplicables para estos productos son las siguientes:

- Reglamento (CE) no. 852/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-139 30/04/2004) (CELEX 32004R0852) para productos alimenticios de higiene general.
- Condiciones generales aplicados a los contaminantes en los alimentos
- Disposiciones especiales sobre los alimentos genéticamente modificados y los nuevos alimentos del Reglamento (CE) n° 1829/2003 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L – 268 18/10/2003) (CELEX 32003R1829) y el Reglamento (CE) n 258/97 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 43 12/02/1997) (CELEX 31997R0258).
- Condiciones generales de preparación de productos alimenticios;
- El control oficial de los productos alimenticios

2.1.6.13.2.4. Control fitosanitario.

Las plantas, productos vegetales y cualquier otro material que pueda albergar plagas se pueden sujetar a las siguientes medidas para la protección, según lo establecido por la Directiva 2000/29/CE (DO L-169 10/07/2000) (CELEX 32000L0029):

- Las prohibiciones de importación.
- Certificado fitosanitario y/o el certificado fitosanitario para la reexportación.
- La inspección de aduanas y controles fitosanitarios.
- Registro importadores.

- Aviso anticipado de las importaciones.

Estas medidas fitosanitarias fueron creadas con el fin de prevenir la introducción de plagas y organismos nocivos para los vegetales o productos vegetales.

2.1.6.13.2.5. Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos.

Los productos que no sean seguros para el consumo no pueden ser colocados en el mercado Londinense. Las empresas deberán cumplir con ciertas obligaciones establecidas por el Reglamento (CE) no 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 31 de 01/02/2002) (CELEX 32002R0178), que se enfoca en las etapas de producción, transformación y distribución:

- El cumplimiento de la legislación alimentaria.
- Trazabilidad.
- Responsabilidades.

En el país exportador la autoridad competente debe ofrecer garantías para el cumplimiento de los requisitos de la Unión Europea. La legislación en el mercado de Londres define la trazabilidad como la capacidad para realizar un seguimiento a las sustancias con la que se elaboró el producto de consumo final.

2.1.6.13.2.6. Etiquetado de productos alimenticios.

El objetivo del etiquetado es garantizar que los consumidores reciban la información esencial para que al momento de realizar la compra tomen una decisión sobre que producto elegir.

Las disposiciones legales que se aplican para los productos alimenticios son las siguientes:

- Normas generales sobre etiquetado de los alimentos.
- Disposiciones específicas para determinados grupos de productos:
 - Etiquetado de los (GM) genéticamente modificados los alimentos y los nuevos alimentos.
 - Etiquetado de productos alimenticios destinados a una alimentación especial.

- Etiquetado de los aditivos y aromas alimentarios.
- Etiquetado de los materiales destinados para el contacto con los alimentos.
- Etiquetado de productos alimenticios determinados.

En el nuevo reglamento (UE) n° 1169/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre la información alimentaria para el consumidor (do L- 30 22/11/2011) (CELEX 32011R1169) cambia a la legislación vigente sobre el etiquetado de alimentos, donde se establecen disposiciones relativas:

- Información nutricional obligatoria en el caso de los alimentos procesados.
- Destacando los alérgenos en la lista de ingredientes y requisitos de información de alimentos no preenvasados, incluyendo los que se venden en restaurantes y cafeterías.
- Valor energético.
- Cantidad de grasas, ácidos grasos saturados, hidratos de carbono, azúcares, proteínas y sal.

Las normas de etiqueta ecológica se establecen en el Reglamento (CE) no 1831/2003 (DO L-189 20/07/2003) (CELEX 32003R1831) y reglamento (CE) n° 853/2004 (DO L-250 18/09/2004) (CELEX 32004R0853).

2.1.7 Teorías del comercio internacional y su aporte al Plan de exportación de las semillas de chía.

La ciencia económica que estudia las leyes que rigen las relaciones económicas entre personas de diferentes partes del mundo se denomina como la Economía Internacional, la cual busca satisfacer las necesidades de recursos escasos.

En el intercambio de bienes se requiere de la existencia de naciones que tengan la necesidad de consumir lo que no producen y también productos que internamente dentro de una nación no son consumidos y existe excedente en su producción.

Las teorías que se manejan en el Comercio Internacional se basan en responder preguntas básicas que se encuentren ligadas y dar la explicación al volumen, la estructura del comercio y que precios son los que se intercambian en los bienes. (Blanco, 2011)

2.1.7.1 Teorías Tradicionales del Comercio Internacional.

Sobre las teorías tradicionales del Comercio Internacional se encuentra a Adam Smith a finales del siglo XVIII, el mismo nació en Escocia, profesor de retórica y literatura, filósofo y economista. Quiso desarrollar una teoría económica de producción contra dos perspectivas de su época.

Para el libre comercio Smith sostiene que cada país debería especializarse en la producción de bienes en los que posee ventajas absolutas, dando a comprender que en lo que su producción es eficiente en comparación a otros países e importar aquellos en los que posee desventajas absolutas.

Mientras que a principios del siglo XIX es David Ricardo quien nació en Londres, descendiente de los judíos sefardíes, alcanzó fama por su riqueza y por su intachable honorabilidad en los negocios bursátiles. Aficionado por los temas económicos tras la lectura de La riqueza de las naciones de Smith.

La teoría de David Ricardo sostiene que aun si un país posee desventajas absolutas con respecto a otro país en la producción, si los costos relativos medidos en términos del otro bien son diferentes, el intercambio puede ser posible y de beneficio. El país menos eficiente debe especializarse en la producción y exportación donde su desventaja absoluta es inferior.

Otro modelo económico es el de Heckscher 1919- Ohlin 1933 dos economistas suecos, parten de la teoría ricardiana y postulan que un país exportará el bien que utiliza mayormente su factor relativamente abundante

2.1.7.1.1 Análisis de Porter.

Las cinco fuerzas de Porter son desarrolladas por el economista Michael Porter, en el cual se realiza un completo análisis de la empresa con base en otra y a través de estas fuerzas se utilizan estrategias competitivas y para obtener rentabilidad en el mercado a largo plazo.

Las cinco fuerzas de Porter son las siguientes:

1. **Amenaza de nuevos competidores.**
2. **La rivalidad entre competidores.**
3. **Poder de negociación de los proveedores.**
4. **Poder de negociación de los clientes.**
5. **Amenaza de ingresos de productos sustitutos.**

2.1.7.1.2 *Economías en escala.*

Se refiere al poder que posee una empresa cuando alcanza un nivel aceptable de producción para poder producir a un menor costo, esto quiere decir que si la empresa aumenta la cantidad producida se verían sus costos reducidos.

En el ámbito de la microeconomía se considera como una ventaja en términos de costos para una empresa a través de la cual se pueden obtener con la expansión, esto sirve a largo plazo.

2.1.7.1.3 *Aporte de las teorías del Comercio Internacional en el Plan de exportación de las semillas de chía.*

Tabla 11. Análisis de las teorías del Comercio Internacional aplicados al plan de exportación.

TEORÍA.	APORTACIÓN A LA INVESTIGACIÓN.
VENTAJAS ABSOLUTAS – ADAM SMITH.	Esta teoría indica que se debe especializar en la producción de bienes que se produce eficientemente, es por eso que en el desarrollo del plan se debe considerar el clima que posee Ecuador lo que permite dedicarse a la producción de casi todo tipo de productos y aprovechar la acogida de las semillas en el mercado internacional.
VENTAJAS COMPARATIVAS – DAVID RICARDO.	Indica que si un país tiene desventajas absolutas en los costos en comparación a

	otro país, debe aprovechar aquella área en la que su desventaja sea inferior.
HECKSCHER – OHLIN.	Esta teoría aporta que cada país debe exportar en lo que tenga mayormente capacidad y no en áreas en las cuales no está especializado.
ANÁLISIS DE PORTER.	<p>Cuando los clientes pueden adquirir productos sustitutos en el mercado o de menor costo en otros similares esto puede permitir que haya mayor exigencia en los productos o reducción del precio en el mismo.</p> <p>En el desarrollo de este proyecto se da conocer que de un grupo de importadores, se identificaron seis posibles clientes que adquieran este tipo de productos en Londres.</p>
ECONOMÍAS EN ESCALAS.	En las empresas se analiza las economías en escalas cuando adquieren un nivel de producción mayor con menor costo, sin embargo en el desarrollo del plan de exportación si se identifica a una empresa con niveles de producción altos y que abastezca la demanda <i>se la considera una ventaja.</i>

Elaborado por: Correa Karen.

2.1.8 Términos de negociación internacional – Incoterms 2010®.

Figura 6. Términos de negociación internacional 2010.

Incoterms 2010		Incoterms 2010										
		Mercancía acondicionada para su venta	Carga en el almacén del vendedor	Transporte interno en tierra	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interno en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FCA	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FAS	Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FOB	Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CPT	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIP	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CFR	Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIF	Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAT	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAP	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DDP	Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CC

● Vendedor ● Comprador ● Vendedor / Comprador

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

Incoterms son términos de negociación fijados por la Cámara de Comercio Internacional que regulan la distribución de documentos, las condiciones de entrega de la mercancía y la distribución de los costos y riesgos de la operación. La palabra INCOTERM proviene de la contracción del inglés: Internacional Commercial TERMS (Términos de Comercio Internacional).

2.1.8.1 Reglas para cualquier modo o modos de transporte.

EXW (En fábrica).

El vendedor debe entregar la mercancía el punto acordado a disposición del comprador, sin que sea cargada la mercancía en ningún vehículo. Tampoco tiene la obligación de formalizar ningún contrato de transporte o seguro, pero si debe proporcionar información al comprador para la contratación de los mismos.

El vendedor corre con los riesgos que se ocasione hasta que sea puesta a disposición del comprador la mercadería y también debe pagar los costos que ocasione la entrega de las mismas, incluido el embalaje.

FCA (Franco Porteador).

En caso de que el comprador solicite la contratación del transporte al vendedor debe ser en las condiciones usuales a riesgos y expensas del comprador y en caso de no solicitarlo al vendedor lo debe asumir.

El vendedor debe entregar al transportista asignado por el comprador la mercancía dentro del plazo y lugar acordado. También corre con los riesgos y pérdida de la mercancía hasta que sea entregada.

CPT (Transporte Pagado Hasta).

El trámite para la exportación de la mercancía debe ser asumido por el vendedor. El vendedor debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar designado. A su vez debe proporcionar al comprador el documento de transporte, lo que permitirá realizar un reclamo al transportista.

El vendedor no está obligado a contratar el seguro, sin embargo debe proporcionar la información pertinente para la contratación del mismo y también debe asumir los costos por embalaje.

El comprador debe asumir los costos desde el lugar de entrega hasta el lugar de destino.

CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta).

El vendedor debe contratar el transporte hasta el lugar de destino asignado y contratar el seguro con cobertura mínima. El trámite de exportación lo realiza el vendedor y se debe de tener en cuenta que la mercancía corre por cuenta del comprador desde el momento que sea entregado al transportista.

El comprador debe asumir los costos del seguro adicional que se generan por la cobertura mínima que es pagada por el vendedor.

DAT (Entregada en Terminal).

El transporte que contrate el vendedor debe llevar la mercancía hasta el puerto o lugar de destino designado. La exportación debe de realizarla el vendedor, se considera entregada la mercancía cuando llega al lugar de destino designado y posterior a la descarga se encuentra a disposición del comprador, la diferencia con el término DAP es que la mercancía debe ser descargada.

DAP (Entregada en lugar).

El vendedor deberá contratar el transporte hasta el punto el acordado con el comprador, en caso de no llegar a un acuerdo el vendedor puede optar por el lugar que le convenga en el lugar de destino.

Se considera entregada la mercancía cuando este en el lugar de destino acordado y preparada para descargar por parte del comprador. En este término el vendedor no tiene obligación de contratar seguro y el comprador corre con los riesgos desde el momento que está a su disposición.

DDP (Entregada Derechos Pagados).

El proceso de exportación de la mercancía debe realizarlo el vendedor asumiendo los costos que genere este proceso, adicional en este término también incurre el trámite aduanero de la importación incluyendo los derechos arancelarios y demás costos relacionados.

El vendedor deberá contratar el transporte hasta el punto acordado y no está obligado a formalizar el contrato de seguro. La mercancía estará a disposición del comprador cuando este en el punto designado.

2.1.8.2 Reglas para el transporte marítimo y vías navegables interiores.

FAS (Franco al Costado del Buque).

El vendedor debe realizar el trámite de exportación asumiendo los costos que genere. No está obligado a formalizar el contrato de transporte y se considera que la mercancía es entregada en el momento que es colocada al costado del buque designado por el comprador.

El comprador asumirá los costos cuando el buque designado no llega a tiempo o no puede hacerse cargo de la mercancía. Debe notificar el nombre del buque, punto de carga y todo lo que sea indispensable en la entrega por parte del vendedor.

FOB (Franco a Bordo).

Se considera que la mercancía es entregada cuando es colocada a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga y en caso de no haber indicarlo el vendedor puede elegir el punto de carga que le convengan.

El trámite de exportación lo realiza el vendedor asumiendo los costos que se generen, no está obligado a contratar un transporte ni a formalizar el contrato de seguro.

CFR (Costo y Flete).

El vendedor realiza el trámite de exportación de la mercancía, contrata el transporte desde el lugar de entrega hasta el puerto de destino acordado. La responsabilidad difiere en este término desde el momento de la entrega de la mercancía, con el momento en el cual el vendedor tiene obligación de asumir costos, lo que origina que el riesgo sea transmitido al comprador cuando la mercancía está a bordo sin embargo el vendedor asume los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino.

CIF (Costo, Seguro y Flete).

El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte hasta el puerto de destino designado. Se considera que esta entregada la mercancía cuando está puesta a bordo del buque o cuando se indique que la misma sea entregada.

El seguro que se contrate debe tener cobertura mínima de por lo menos el precio dispuesto en el contrato más un 10%.

Los gastos que incurran hasta que sea entregada la mercancía durante el tránsito mientras no estén en el contrato de transporte están por cuenta del comprador.

2.1.9 Envase, empaque y embalaje.

2.1.9.1 Envases.

Es un producto que se fabrica de diferentes materiales y se lo utiliza para contener, manipular y como presentación de las mercancías. Facilita la transportación y permite distinguir de otros productos en el momento que se realiza la venta.

Es muy importante ya que permite poner en contacto directo con el producto. Le permite al consumidor tener en sus manos antes de comprarlo.

La función estructural del envase y embalaje en el momento de la manipulación es que permite la resistencia y durabilidad. En tanto que la segunda función del envase es que permite la comunicación, a través de la cual los clientes encuentran las características de sus productos de acuerdo con sus preferencias.

2.1.9.2 Empaque.

Permite proteger al producto, envase y le da mayor presentación a ambos. Es el conjunto de materiales que forman la envoltura y armazón de los paquetes, tales como telas, papeles, cintas entre otros.

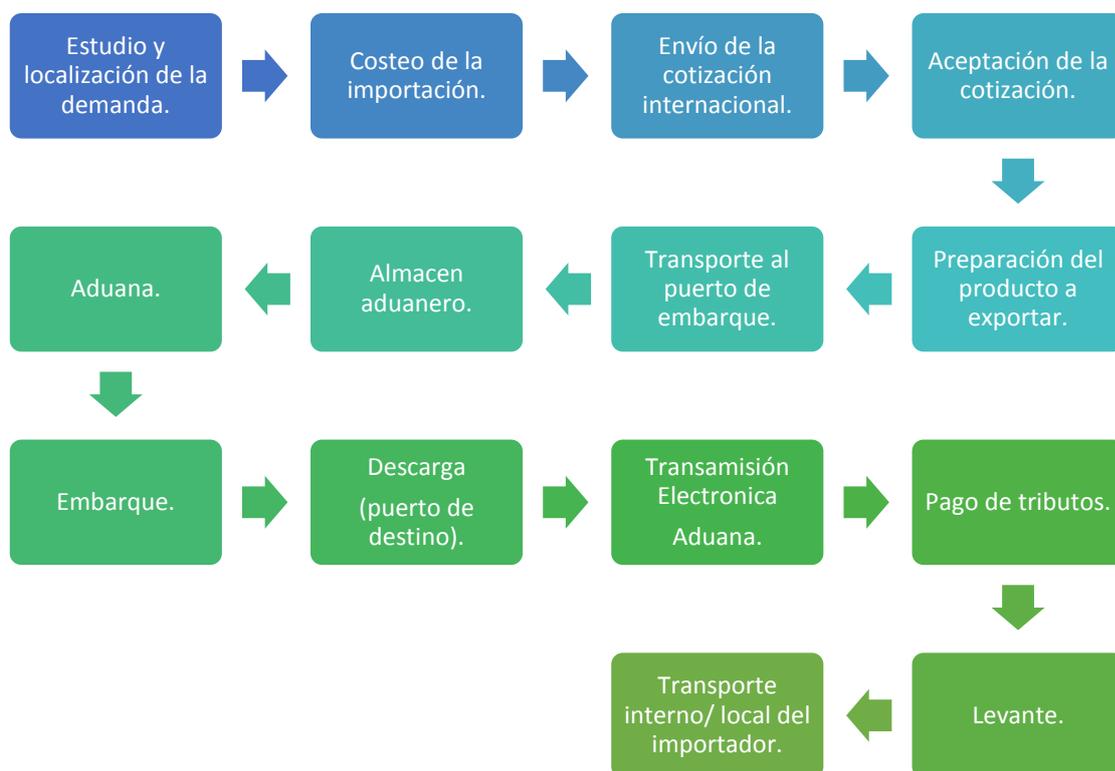
2.1.9.3 Embalaje.

Agrupar los envases y embalajes y facilita el almacenamiento, transporte, manejo y distribución.

2.1.10 Proceso Logístico de Exportación.

En la siguiente figura se detalla el proceso de exportación que conlleva el envío de las semillas de chía al mercado de Londres. Inició con el estudio y localización de la demanda, el trámite que conlleva dentro del mercado ecuatoriano hasta que llegue al país en destino.

Figura 7. Proceso Logístico para el plan de exportación de semillas de chía al mercado de Londres, Reino Unido.



Elaborado por: Correa Karen.

2.1.11 Guía para exportar

En Ecuador las personas naturales o jurídicas pueden realizar exportaciones, los cuales deben cumplir requisitos.

2.1.11.1 Requisitos para exportar.

Después de obtener el RUC otorgado por el Servicio de Rentas Internas, en el que indique la actividad económica que va a desarrollar se deben realizar los siguientes pasos:

a) Se debe adquirir el certificado de firma digital o TOKEN, el que puede ser obtenido por medio de las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador.
- Security Data.

b) Posteriormente obtenido el RUC y el Token se procede a registrarse como Exportador en el Sistema ECUAPASS donde podrá:

- Actualizar datos en la base
- Crear un usuario y contraseña.
- Aceptar las políticas de uso.
- Registrar su firma electrónica.

2.1.11.2 Proceso de exportación.

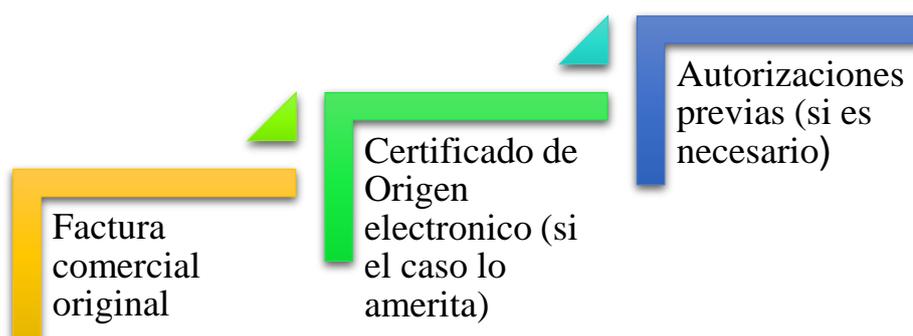
Etapa Pre-Embarque: El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la que debe estar acompañada de la factura o proforma y toda documentación previa al embarque.

Los datos principales que se consignan en la DAE son:

- Del exportador o declarante.
- Descripción de la mercancía, detallada por los ítems que constan en la factura.
- Datos del consignatario.
- Destino de la carga o mercancía.
- Cantidades.
- Peso y toda información relativa al tipo de mercancía que se está enviando.

Los documentos digitales que acompañan en el sistema de ECUAPASS a la DAE son los siguientes:

Figura 8. Documentos de acompañamiento a la DAE



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

Etapa Post-Embarque: En esta etapa se podrá regularizar la DAE(Declaración Aduanera de Exportación) ante la SENA E y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico lo que permitirá dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (Régimen 40).

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

- Canal de Aforo Documental.
- Canal de Aforo Físico Intrusivo.
- Canal de Aforo Automático.

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida del embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede igual como el aforo documental y adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada. (Ecuador S. N., 2016)

2.2 Marco conceptual.

1. **Matriz productiva.** - La forma como se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas.
2. **Exportación:** Venta de bienes y servicios de un país al extranjero, sea esto por vía marítima o aérea.
3. **Exportaciones no tradicionales:** Se trata de exportación de materias primas desde los países en desarrollo, así como también se considera productos manufacturados o de otros bienes de consumo final.
4. **Producción:** Cualquier actividad que sirve para crear, fabricar o elaborar bienes y servicios.
5. **Agroindustrial:** Rama de la industria que se encarga de transformación de recursos naturales en productos elaborados para el consumo.
6. **Súper alimentos:** Es una categoría especial de alimentos debido a su naturaleza. Las semillas de chía se denominan de esta manera por los beneficios que tiene para la salud del ser humano.
7. **Monocultivo:** Sistema de cultivo que consiste en utilizar toda la tierra disponible a un solo producto.
8. **Operadores de comercio exterior:** Pueden ser todas las personas naturales o jurídicas que intervienen en el tráfico de las mercancías hasta culminar con el proceso aduanero.
9. **GLOBAL G.A.P.:** Es una norma que certifica que todo el proceso de producción hasta la explotación del producto tenga buenas prácticas agrícolas.
10. **Plan Nacional del Buen Vivir:** Es un programa el cual representa una postura política y se constituye la guía durante el periodo de gobierno.
11. **El Buen Vivir:** Es un principio constitucional que recoge una visión del mundo centrado en el ser humano. Se planifica, es la forma de vida que permite la felicidad y la permanencia de la diversidad ambiental y cultural.

12. **SENAE:** Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, empresa estatal a través de la cual se realiza el control del comercio exterior.
13. **Organización Mundial de Aduanas (OMA):** WCO de sus siglas en inglés World Customs Organization, es un organismo internacional dedicado a la cooperación en materia aduanera. La sede es en Bruselas, Bélgica.
14. **Declarante:** Persona natural o jurídica que transmite o presenta una Declaración Aduanera de las mercancías sea a nombre propio o de otro.
15. **Mercancía:** Bien mueble objeto de transferencia y susceptible de clasificación en el Arancel Nacional de Importaciones.
16. **Unidad de carga:** Contenedor utilizado para el acondicionamiento de mercancías con el fin de facilitar la transportación, susceptible a ser remolcado.
17. **Unidad de Transporte:** Unidad a través de la cual se puede transportar las mercancías y/o unidades de carga, que tenga tracción propia.
18. **Incoterms:** Términos nacionales e internacionales que facilitan el proceso de negociación y que establecen las obligaciones y derechos para el comprador y vendedor.
19. **Muestras sin valor comercial:** Mercancía sea esta importada o exportada y que no sean destinadas para la venta y que cumplan con condiciones en cada país en el permanezcan.
20. **Documentos de soportes:** Se constituyen base en la Declaración Aduanera para cualquier régimen. Pueden ser: la factura, el documento de transporte, entre otros.
21. **Carga suelta:** Bienes individuales que por su tamaño o naturaleza se manipulan y embarcan como unidades separadas.
22. **Carga consolidada:** Agrupamiento de mercancías perteneciente a uno o varios consignatarios, para ser transportadas desde un puerto, aeropuerto o terminal terrestre y que se encuentren en un mismo documento de transporte.
23. **Consolidación:** Es un servicio de transporte internacional en el cual se agrupan varias cargas, dentro de un mismo contenedor que pertenecen a diferentes consignatarios.
24. **Balanza Comercial:** A través de la balanza se registran las exportaciones e importación que se realizan entre dos países durante un periodo. De acuerdo con los países en mención en el proyecto se consideran Ecuador y Reino Unido.
25. **Puerto marítimo:** Espacio físico destinado para el flujo de las mercancías, se denomina puerto de origen (Guayaquil) y puerto de destino (Londres).

2.3 Marco Legal

2.3.1 Constitución de la República del Ecuador.

La base legal del presente proyecto se basa en la Constitución, de acuerdo con el art. 306 en el cual se promueve las exportaciones y el fin de este proyecto es la venta en el exterior de productos no tradicionales.

Art. 306 ubicado en el Título VI “Régimen de Desarrollo”, Capítulo IV Soberanía Económica, Sección Séptima de la Constitución dice lo siguiente:

El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

A través de este artículo se determina que desde la constitución se fundamente que el Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables.

2.3.2 Transformación de la Matriz Productiva.

Se sitúa como base legal del proyecto la transformación de la matriz productiva porque es uno de los retos que el Ecuador desea superar en el actual modelo de generación de riquezas.

La transformación implica dar paso de la especialización primario exportador y extractivista a uno que privilegio la producción con valor agregado.

Los ejes para la transformación de la matriz productiva son cuatro de los cuales se utilizó como sustento para el desarrollo del proyecto de investigación el siguiente:

Eje # 4 para la transformación de la matriz productiva: “Fomento a las exportaciones de productos nuevos, provenientes de actores nuevos – particularmente de la economía popular y solidaria-, o que incluya mayor valor agregado – alimentos frescos y procesados, confecciones y calzado, turismo. Con el fomento a las exportaciones buscamos también diversificar y ampliar los destinos internacionales de nuestros productos” (Desarrollo, 2012).

Con este eje se aspira fomentar la exportación de nuevos productos, en especial los considerados como no tradicional y aquellos que hayan sufrido un proceso de transformación en el cual exista valor agregado y a su vez que se amplíen los destinos a nivel internacional.

2.3.3 Plan Nacional del Buen Vivir.

El proyecto de investigación tiene como base legal el Plan Nacional del Buen Vivir, porque es la postura política y guía de gobierno para la transformación de la matriz productiva y generación de nuevas fuentes de ingresos.

El sustento legal se basa en el objetivo 10 del Plan de Buen Vivir, que consiste en “impulsar la transformación de la matriz productiva” (SENPLADES, 2013). El desafío que se tiene con este objetivo es la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores donde haya una interacción entre lo científico – técnico y se produzcan cambios en las formas tradicionales de la productividad.

Las siguientes normas o regulaciones se consideran en el comercio internacional para la exportación desde Ecuador.

2.3.4 COPCI (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones).

El proyecto de investigación consideró como base legal el COPCI, en la cual se plantean normas o regulaciones que se consideraron para el envío de mercancías al exterior.

Art. 4.- Fines. – La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines.

De los cuales se tomará en consideración el literal a, o y p.

- a) Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y ecoeficiente;
- o) Fomentar y diversificar las exportaciones;
- p) Facilitar las operaciones de comercio exterior;

Se determinan en el presente artículo del COPCI los fines de esta legislación de los cuales sólo se consideran tres fundamentales para el desarrollo del plan de exportación: transformar la matriz productiva, fomentar las exportaciones y facilitar las operaciones que se llevan a cabo en el comercio exterior.

2.3.4.1 Título IV Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones

Dentro del Código Orgánico de la Producción se consideró también el presente artículo que fomenta las exportaciones y el fin de este proyecto es el envío al exterior de mercancías que generen ingresos para la economía ecuatoriana.

Art. 93.- Fomento a la exportación.- El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

- a) Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios.
- b) Derecho a la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materias primas incorporados a productos que se exporten, de conformidad con lo establecido en este Código;
- c) Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros, con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria, de mercancías destinadas a la exportación, de conformidad con lo establecido en el libro V de este Código;
- d) Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo;
- e) Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional; y,
- f) Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes.

Indica el presente artículo que el Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones, a través del acceso a programas de preferencias, derecho a devoluciones de impuestos, acogerse a regímenes especiales y asistencia y acceso a incentivos productivos.

2.3.5 Reglamento al título de la facilitación aduanera para el Comercio.

Se consideró como base legal en el proyecto investigativo el reglamento del código, puesto que en el art 158 se sustenta la exportación definitiva para el envío de la mercancía.

Capitulo VIII, Sección II y Subsección I.

Art 158.- Exportación definitiva. – Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una zona especial de desarrollo económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.

La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro de los treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación. La Autoridad Aduanera o la empresa concesionaria del servicio de Depósito Temporal, registrará electrónicamente el ingreso a la Zona Primaria y la salida al exterior de las mercancías a ser exportadas.

En el presente artículo indica también que solo las mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación y que se encuentre debidamente presentada a la Autoridad Aduanera se pueden exportar.

3 CAPÍTULO III.

3.1 Marco metodológico.

3.1.1 Tipo de investigación.

La investigación es una actividad encaminada a la solución de un problema, siendo la investigación descriptiva la que busca las características de los objetos o cualquier hecho que se someta a un análisis y la investigación exploratoria, la que pretende dar una visión aproximada con respecto a la realidad.

La investigación descriptiva consiste en la observación y descripción del comportamiento del objeto investigado.

La investigación exploratoria se realiza cuando el tema seleccionado ha sido poco explorado. Los estudios exploratorios sirven para dar un grado de confiabilidad sobre todo en situaciones donde hay poca información.

En el caso del desarrollo del plan de exportación se observa las características y describe el comportamiento del objeto de análisis, considerando datos estadísticos que permitan determinar la viabilidad de las exportaciones de las semillas de chíá.

3.1.2 Enfoque de la investigación.

Dentro del proceso de investigación se encuentra el método cualitativo que tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. El método tiene su origen a partir del siglo XIX, y sus principales características hacen énfasis a la proximidad a la realidad empírica y puede generar teorías e hipótesis. A través de este método se puede tratar de conocer los hechos en la medición de algunos de sus elementos.

Tomando en cuenta las estadísticas realizadas por organismos nacionales e internacionales en los cuales reflejó el nivel de relaciones comerciales que se mantuvieron y lo que se comercializó entre ambos países, esto permitió enfocarse en la estratégica para la ampliación de un nuevo mercado dentro de Reino Unido en este caso en Londres.

3.1.3 Técnicas de investigación.

El desarrollo del proyecto de investigación se fundamenta en las siguientes técnicas:

Estudios bibliográficos, técnica importante para la recolección de datos que permite la obtención de información confiable basada en fichas bibliográficas y se la utiliza para la

elaboración del marco teórico del estudio. A través de esta técnica se obtuvo información que permitió desarrollar el capítulo II en el cual se detalla el perfil del consumidor y el proveedor de este producto, entre otros puntos relevantes del proyecto investigativo.

Entrevista, técnica que establece el contacto directo con personas, tiene como propósito obtener información más espontánea y abierta, ya que se estableció contacto con las empresas comercializadora de chíá en el país y por ello se desea obtener la información, tiene que ser oportuna.

Tipos de entrevista.

En el desarrollo del presente proyecto investigativo se utilizó el tipo de entrevista semiestructurada, a través de la cual se determinó con anticipación cual es la información relevante que se espera conseguir. Se realizó preguntas abiertas lo que da como resultado más matices en la respuesta.

3.1.4 Población.

Población es el conjunto de elementos a la que se refiere en la investigación (Bernal, 2010). Es recomendable distinguir entre dos tipos de población que son: la población objetivo y la población muestreada.

La población muestreada, es en la que se extrae la muestra y sobre la cual se establece la conclusión.

La población objetivo es aquella sobre la cual el investigador da su conclusión.

Para el desarrollo del presente proyecto está considerada la empresa FRUTSESA FRUTAS SELECTAS S.A. situada en la ciudad de Guayaquil la cual aspira exportar las semillas al mercado internacional.

3.1.5 Instrumento de Recolección de datos.

3.1.5.1 Ficha de entrevista.

Objetivo:

Obtener información sobre el nivel de importación de las semillas de chíá en el Mercado de Londres – Reino Unido.

3.1.5.1.1 Resultado del instrumento aplicado.

Informante 1:

Importadora: Community Foods Ltd.

Es empresa especialista en la compra, venta y distribución de naturales y orgánicos frutos secos, nueces, semillas, frijoles, legumbres y cereales para el sector minorista y de fabricación.

Dirección: Mi Cross Brent Terrace, London NW2 1LT

(Ver Anexo # 1)

1. ¿Por qué están interesados en la importación de semillas de chía?

“La empresa está interesada en la importación de este producto por el nivel de preferencias en el consumo por parte del mercado Londinense. Debido a que hay una creciente demanda en este tipo de producto, pues es ideal en las dietas vegetarianas que han aumentado debido al cuidado que en la actualidad se está dando en los británicos. Tanto así que la Agencia de estándares Alimenticios está otorgando más licencias a empresas para que comercialicen este tipo de producto”.

2. ¿Cuál es la demanda de este producto en Reino Unido?

“Desde el año 2009 se puede consumir la semilla de chía en el mercado de Reino Unido, como producto utilizado en las panaderías. Posteriormente en el 2013 se autorizó hasta un 10% de chía para que sea utilizado en la composición de ciertos productos alimenticios. En los pocos años en que ha ingresado al mercado ha tenido un gran éxito en este país por las ventajas que posee el producto”.

3. ¿Cuáles son los mercados que les proveen para la importación de este producto?

“Las semillas son importadas dependiendo del importador y el contacto que mantenga. Regularmente se importa de los siguientes mercados China, Pakistán, India, Argentina y Bolivia”.

4. ¿Cuál es el tipo de empaque con el que la empresa adquirirá este tipo de productos?

“En lo que se refiere al empaque por lo general los importadores de acá de Reino Unido solicitan que la mercadería sea enviada en sacos de polipropileno de 25 kg. Aunque hay ocasiones en las que se permite que sean enviados en sacos de papel en lugar de los polipropileno, y además cuando son importaciones orgánicas deben estar separadas físicamente de las convencionales”.

5. ¿Cuáles son los factores que consideran dentro de la negociación para la adquisición de la semilla de chía?

“Para la adquisición de este producto consideran la calidad y se prefiere contactar directamente a los pequeños exportadores”.

6. ¿Cuál es el término de negociación más utilizado?

“Casi en la mayoría de las importaciones que se realizan son en termino FOB, a pesar de que si se presenta una mejor y confiable opción para la importación se determinaría otro tipo de término dentro de la negociación”.

7. ¿Cuál es el medio de transporte mayormente utilizado para la importación de este producto?

“Este tipo de importaciones regularmente se las ha realizado por vía marítima en contenedores secos hasta el país de destino, que en este caso sería Londres - Reino Unido”.

8. ¿Actualmente importa semillas de chía desde Ecuador?

“No, en la actualidad no se importa desde el mercado ecuatoriano este tipo de productos, solamente se realizan importaciones de otros productos de origen vegetal o animal”.

9. ¿Considera usted que el nivel de consumo de la semilla de chía en Reino Unido aumentará?

“Si, se considera que aumentaría el nivel de consumo y no solamente en este mercado, sino también a nivel mundial, ya que se busca el consumo de productos naturales que tengan beneficios para la salud del ser humano”.

10. ¿En caso de existir un producto sustituto cambiaría la importación de la semilla de chíá por otro producto?

“El cambio del tipo de producto a importar eso depende de los consumidores, si ellos cambian sus preferencias eso infundiría mucho en el tipo de producto a importar. Ya que un producto que no tenga acogida no habría necesidad de importar”.

Informante 2:

Importadora: Planet Organic Limited.

La empresa ofrece lo mejor y más amplia gama de alimentos orgánicos disponibles, y su misión de promover la salud en la comunidad y para dar un sentido de descubrimiento y aventura en la compra de alimentos

Dirección: 42 Westbourne grove, London W2 55H.

(Ver Anexo # 1)

1) ¿Por qué están interesados en la importación de semillas de chíá?

“Se está interesado en la importación de este producto por el nivel de consumo que se genera en el mercado de Londres y como consecuencia de la demanda sería un producto que no quedaría en stock en las bodegas de la compañía”.

2) ¿Cuál es la demanda de este producto en Reino Unido?

“En los últimos años se ha registrado un crecimiento en el consumo de este tipo de productos debido al nivel de acogida por parte de los habitantes. Por lo que se espera y en aumento el consumo del mismo”.

3) ¿Cuáles son los mercados que les proveen para la importación de este producto?

“Por lo general se busca realizar la importación de países del continente americano, ya que producen semilla de óptima calidad y los principales países proveedores son: Chile, Bolivia y Perú”.

4) ¿Cuál es el tipo de empaque con el que la empresa adquirirá este tipo de productos?

“Para la importación de este producto normalmente se utiliza sacos de polipropileno de 25 kg”.

5) ¿Cuáles son los factores que consideran dentro de la negociación para la adquisición de la semilla de chía?

“Se considera dentro la negociación puntos muy importantes tales como la calidad y la forma como el proveedor oferte el producto dentro de la cotización que se realice”.

6) ¿Cuál es el término de negociación más utilizado?

“Dentro de las negociaciones que realiza para la adquisición de productos a nivel internacional, la empresa se rigen es por el término FOB”.

7) ¿Cuál es el medio de transporte mayormente utilizado para la importación de este producto?

“La gran mayoría de importaciones que se realizan desde países que no forman parte de Europa se lo realiza a través de la vía marítima”.

8) ¿Actualmente importa semillas de chía desde Ecuador?

“En lo que va del año no se ha realizado ningún tipo de importación de este tipo de producto desde Ecuador”.

9) ¿Considera usted que el nivel de consumo de la semilla de chía en Reino Unido aumentará?

“Por los beneficios que presenta la semilla para los consumidores, considero que el nivel de consumo aumentaría paulatinamente”.

10) ¿En caso de existir un producto sustituto cambiaría la importación de la semilla de chía por otro producto?

“Eso dependería del grado de consumo que se genere internamente en Londres, ya que no se va a importar un producto que no se consuma”.

Informante 3:

Importadora: Gima (UK) Ltd.

Es un proveedor líder de productos étnicos de todo el Reino Unido.

Dirección: 11 Anthony Way Harbet Road Lea Valley Trading Estate, London N18 3QT.

(Ver Anexo # 1)

1) ¿Por qué están interesados en la importación de semillas de chía?

“La compañía está interesada en la importación de este tipo de productos por el consumo que se ha generado dentro del mercado de Reino Unido”.

2) ¿Cuál es la demanda de este producto en Reino Unido?

“La demanda de este producto en los últimos años ha crecido por los beneficios que genera para la salud del ser humano”.

3) ¿Cuáles son los mercados que les proveen para la importación de este producto?

“Regularmente solo importamos de China e India por el tipo de negociación que se maneja con ellos, ya que proveen de algunos productos”.

4) ¿Cuál es el tipo de empaque con el que la empresa adquirirá este tipo de productos?

“Considero que la importación de este tipo de producto se realiza en sacos de polipropileno por la facilidad que se genera para posteriormente ubicar en los envases correspondientes para su consumo interno en Londres y en otras ciudades”.

5) ¿Cuáles son los factores que consideran dentro de la negociación para la adquisición de la semilla de chía?

“Los factores que se deben considerar dentro de la negociación son la calidad del producto, el tiempo que se lleve en llegar la mercancía al puerto”.

6) ¿Cuál es el término de negociación más utilizado?

“El término de negociación a utilizar es el FOB, aunque depende de lo que ofrezca el exportador, se podría considerar otro”.

7) ¿Cuál es el medio de transporte mayormente utilizado para la importación de este producto?

“Las importaciones que se realizan de países del continente americano y de acuerdo con el volumen de las mismas se las realiza por vía marítima, muy poco por la vía aérea”.

8) ¿Actualmente importa semillas de chía desde Ecuador?

En la actualidad no se ha importado semillas de Ecuador.

9) ¿Considera usted que el nivel de consumo de la semilla de chía en Reino Unido aumentará?

“No solo en Reino Unido aumentará este consumo sino en todo el por los beneficios que genera para la salud del ser humano”.

10) ¿En caso de existir un producto sustituto cambiaría la importación de la semilla de chía por otro producto?

“El producto sustito tendría que ser de gran consumo también dentro del mercado para poder seleccionar entre estos dos productos cual generaría mayor ingresos para la compañía”.

Informante 4

Importador: Global Grains and Ingredients Ltd.

Es una empresa de proveedores de los ingredientes alimentarios naturales especializados en granos y semillas, frijoles, legumbres, frutas secas y nueces.

Dirección: 60- 62 Leman Street London, E1 8EU

(Ver Anexo # 1)

1) ¿Por qué están interesados en la importación de semillas de chía?

“Se está interesado en la importación de semillas de chía debido al consumo que se ha generado dentro del mercado de Reino Unido”.

2) ¿Cuál es la demanda de este producto en Reino Unido?

“Desde el momento que se autorizó la importación de este producto la demanda del mismo ha ido de aumentando cada año”.

3) ¿Cuáles son los mercados que les proveen para la importación de este producto?

“La importación de este tipo de producto se lo realiza de diferentes partes, en algunas ocasiones se realiza la importación desde Bolivia y Nicaragua”.

4) ¿Cuál es el tipo de empaque con el que la empresa adquirirá este tipo de productos?

“Para este tipo de producto se utilizan sacos de polipropileno en la importación, lo que permite que sea más factible para la distribución en el mercado”.

5) ¿Cuáles son los factores que consideran dentro de la negociación para la adquisición de la semilla de chía?

“Para la adquisición de este produce se deben analizar muchos puntos importantes tales como: precio, cantidad a importar, el tiempo de llegada de la mercancía y las relaciones comerciales que se manejen con los países que ofertan dicho producto”.

6) ¿Cuál es el término de negociación más utilizado?

“La empresa utiliza el término FOB por las obligaciones para ambas partes dentro de la negociación”.

7) ¿Cuál es el medio de transporte mayormente utilizado para la importación de este producto?

“Debido al nivel de carga que se maneja con este tipo de producto se lo realiza por vía marítima”.

8) ¿Actualmente importa semillas de chía desde Ecuador?

“Se importa este tipo de producto de otros países, del mercado ecuatoriano no”.

9) ¿Considera usted que el nivel de consumo de la semilla de chía en Reino Unido aumentará?

“El nivel dependería de los gustos y preferencia de los consumidores, ya que si ellos dejan de consumirlo por otro producto que les resulte mejor, lo harían. Aunque debido a los beneficios que presenta se consideraría que estaría en aumento”.

10) ¿En caso de existir un producto sustituto cambiaría la importación de la semilla de chía por otro producto?

“Tendría que analizarse si el nivel de preferencia del nuevo producto dentro del mercado, para poder seleccionarlo”.

Informante 5:

Importador: Voicevale Ltd.

Es la mayor empresa proveedor de frutos secos y frutas en Europa

Dirección: Dove House Argadia Avenue Finchley London, N3 2JU.

(Ver Anexo # 1)

1) ¿Por qué están interesados en la importación de semillas de chía?

“Se está explorando este producto dentro de los productos que se venden ya que se está consumiendo mucho”.

2) ¿Cuál es la demanda de este producto en Reino Unido?

“La demanda está en crecimiento por las ventajas que presenta este tipo de producto, ya que es utilizado en muchas formas dentro de la alimentación”.

3) ¿Cuáles son los mercados que les proveen para la importación de este producto?

“Bueno como recién se está incursionando con la importación de este producto no se ha buscado muchos mercados para la obtención de diferentes ofertas”.

4) ¿Cuál es el tipo de empaque con el que la empresa adquirirá este tipo de producto?

“En las pocas importaciones que se han realizado se utiliza sacos de polipropileno para su posterior procesamiento y distribución internamente”.

5) ¿Cuáles son los factores que consideran dentro de la negociación para la adquisición de la semilla de chía?

“Por el momento se ha buscado proveedores que presenten el producto en óptima calidad y que cumplan con los requisitos para poder ingresar este producto al mercado Londinense”.

6) ¿Cuál es el término de negociación más utilizado?

“El término depende como se desarrolle la negociación con el proveedor, cual serían las obligaciones para cada parte y el costo que genere en cada término”.

7) ¿Cuál es el medio de transporte mayormente utilizado para la importación de este producto?

“Las importaciones se las han realizado por vía aérea en pequeñas cantidades para muestra y por vía marítima porque se importa en mayores cantidades”.

8) ¿Actualmente importa semillas de chía desde Ecuador?

“No, de este mercado no se ha realizado importación de este producto”

9) ¿Considera usted que el nivel de consumo de la semilla de chía en Reino Unido aumentará?

“Eso depende del consumo que se genere internamente en el mercado Londinense”.

10) ¿En caso de existir un producto sustituto cambiaría la importación de la semilla de chía por otro producto?

“Si el producto sustituto tiene un mayor consumo, se optaría por cambiar el tipo de producto a importar”.

Informante 6

Importador: Chia Europe Ltd.

Dirección: 107 – 113 Great Portland St, London W11 6QQ

(Ver Anexo # 1)

1) ¿Por qué están interesados en la importación de semillas de chía?

“La importación de este producto se genera por la demanda que se ha dado no solamente en el mercado Londinense sino también en el resto del mundo”.

2) ¿Cuál es la demanda de este producto en Reino Unido?

“Dentro del mercado Londinense la demanda ha ido de aumento, ya que se utiliza en snacks y bebidas entre otros”.

3) ¿Cuáles son los mercados que les proveen para la importación de este producto?

“Se importa regularmente desde los siguientes mercados: China, Países Bajos, Malasia e India”.

4) ¿Cuál es el tipo de empaque con el que la empresa adquirirá este tipo de productos?

“Dependiendo del mercado que se importa se utiliza sacos de polipropileno o sacos de papel”.

5) ¿Cuáles son los factores que consideran dentro de la negociación para la adquisición de la semilla de chía?

“Los factores importantes que se consideran en la negociación son: la calidad del producto, el tipo de semilla a importar”.

6) ¿Cuál es el término de negociación más utilizado?

“El término FOB es el mayormente utilizado en la mayoría de las negociaciones que se realizan”.

7) ¿Cuál es el medio de transporte mayormente utilizado para la importación de este producto?

“En la importación de las semillas de chía se lo realiza por vía marítima, debido a la cantidad que se importa”.

8) ¿Actualmente importa semillas de chía desde Ecuador?

“No, importaciones de este mercado no se han realizado”.

9) ¿Considera usted que el nivel de consumo de la semilla de chía en Reino Unido aumentará?

“Si el ser humano tiene presente el buen cuidado de su salud, consumirían regularmente este producto por lo cual se consideraría que el nivel de consumo aumentaría a través de la adquisición que realicen ellos”.

10) ¿En caso de existir un producto sustituto cambiaría la importación de la semilla de chía por otro producto?

“Se espera que no cambien el consumo de las semillas de chía, ya que posee muchos beneficios para la salud del ser humano, sin embargo son los consumidores los que permitirían determinar esto”.

3.1.5.1.2 Análisis de los resultados.

A semejan.

Pregunta # 1.

Seis informantes concuerdan con sus respuestas en esta pregunta, cinco de ellos indican que están interesados en la importación del producto por el nivel de consumo que se está generando. También indican los posibles importadores que la chía es bastante utilizada dentro de las dietas vegetarianas y no quedaría en almacenamiento el producto en las bodegas.

Pregunta # 2.

Todos los seis informantes indican, que desde el momento en que se autorizó su importación en el año 2009 ha ido aumentando el consumo, ya que se la utiliza en las panaderías y en entre otros productos tales como snacks y bebidas.

Pregunta # 3.

En esta pregunta los entrevistados tienen diferentes respuestas. Sin embargo los # 1, 3 y 6 sí concuerdan en que la chía la importan desde China e India.

Pregunta # 4.

Todos los entrevistados concuerdan en que el tipo de empaque a utilizar para la importación de este tipo de producto son los sacos de polipropileno, porque permite una mejor manipulación, a pesar de que los informantes # 1 y 6 indican que también podrían importarse en sacos de papel.

Pregunta # 5.

Sobre los factores que consideran en la negociación para la adquisición de este producto los informantes indican que un punto importante es la calidad del producto a excepción del informante # 4 que tiene otros puntos en consideración.

Pregunta # 6.

La mayoría de los entrevistados indican que ellos utilizan el término FOB en las negociaciones, a excepción del informante # 5.

Pregunta # 7.

Todos los informantes indican que el medio de transporte mayormente utilizado para la importación de este producto debe ser el término FOB.

Pregunta # 8.

Los entrevistados indican que no han importado en la actualidad semillas de chía desde Ecuador.

Pregunta # 9.

De toda la población entrevistada solamente los informantes # 4 y 5 tienen otra respuesta. Los demás indican que si aumentaría el nivel de consumo de las semillas de chía en Reino Unido y en otros mercados.

Pregunta # 10.

Los informantes # 1, 2 y 4 concuerdan que en caso de existir un producto sustituto cambiarían la importación de las semillas, dependiendo de los gustos de los clientes, ya que no estarían dispuestos a importar algo que no se consuma.

Mientras que los informantes # 3 y 5 indican que el producto sustituto tendría que ser de gran consumo para cambiar el producto a importar.

No se asemejan.

Pregunta # 1.

El informante # 5 no tiene relación en comparación a los demás en su respuesta, porque él indica que está explorando nuevos productos para importar, y en este caso ha seleccionado la semilla de chíá debido al consumo que está generando.

Pregunta # 2.

En esta pregunta, todos los informantes concuerdan en sus respuestas.

Pregunta # 3.

En esta pregunta los entrevistados tienen variadas respuestas, ya que importan este tipo de producto de diferentes mercados. Existen tres informantes de los cuales ya se indicó que tienen en común ciertos países proveedores.

Sin embargo, el informante # 1 indica que depende del contacto que tenga el importador, y que importan también de los siguientes países: Pakistán, Argentina y Bolivia.

El informante # 2 considera la calidad del producto para importar por tal motivo importa de Chile, Bolivia y Perú.

Informante # 3 concuerda con ciertos países de los otros los informantes, ya que ellos importan otros productos también de esos países.

Informante # 4 importa desde Bolivia y Nicaragua en algunas ocasiones.

Informante # 5 no tiene contacto sobre este tipo de producto debido a que recién está buscando incursionar con este producto.

Informante # 6 importa regularmente también de países como: Países Bajos y Malasia.

Pregunta # 4.

Todos tienen respuestas semejantes.

Pregunta # 5.

El informante # 4 indica que hay otros factores en la negociación para adquirir las semillas como son: el precio, cantidad y tiempo en que el producto demora en llegar al puerto.

Pregunta # 6.

Sólo el informante # 5 indica que el término de negociación depende de cómo se desarrolle la misma, mientras que el informante # 3 puede considerar otro término.

Pregunta # 7.

A pesar de que todos los informantes indican que la vía marítima es el medio más idóneo para la importación, el informante # 3 indica que también se la realizaría por vía aérea, pero en menores cantidades.

Pregunta # 8.

Todos tienen respuestas semejantes.

Pregunta # 9.

El informante # 4 indican que depende de los gustos de los consumidores, ya que si se les ofrece un producto con mejor beneficios lo cambiarían.

El informante # 5 en cambio dice que depende del consumo que se genere internamente en el mercado Londinense.

Pregunta # 10.

Como el consumo de la semilla de chía presenta beneficios para la salud del ser humano, el entrevistado número seis indica que espera que no cambie la preferencia por dicho producto.

3.1.6 Informe Final.

Una vez que se ha analizado los resultados de las entrevistas se concluye que los posibles importadores de semillas de chía, están interesados en adquirir este producto por el nivel de consumo que se genera dentro de este mercado.

Desde el año 2009 que se permitió su consumo, lo utilizan en las dietas vegetarianas, cafeterías, snacks y bebidas por lo cual se considera que año a año aumentaría el nivel de importación del producto.

La importación de las semillas se la realiza desde diferentes mercados, algunos de ellos tienen contactos establecidos, porque con ellos importan otro tipo de productos.

Por lo general la mercadería llega vía marítima hacia Londres y en sacos de 25 kg de polipropileno.

Consideran la calidad, precio, cantidad en el momento de establecer la negociación, el tiempo de llegada también es un factor importante. El término FOB es el mayormente utilizado en la importación del producto.

En el año 2016 no se ha registrado importación desde Ecuador por lo que, la empresa FRUTSESA Frutas Selectas podría incursionar en este mercado, con este tipo de producto que tiene gran acogida.

Londres sería un nuevo mercado al cual se puede explorar y llegar a penetrar con las semillas de chía.

4 CAPÍTULO IV

4.1 La propuesta.

Plan de exportación de semillas de chía al mercado de Londres, Reino Unido.

4.1.1 FRUTSESA FRUTAS SELECTAS S.A.

La propuesta del presente proyecto tiene como finalidad la exportación de las semillas de chía a través de una empresa exportadora habitual de banano cuya razón social es “Frutsesa Frutas Selectas S.A.”, que busca incursionar nuevos productos en el exterior.

La compañía está localizada en la ciudad de Guayaquil, cuenta con 31 años de experiencia en el ámbito de producción, comercialización y exportación de frutas en especial banano. Frutsesa Frutas Selectas S.A. inició sus exportaciones por la necesidad en el mercado europeo de compañías proveedoras. Actualmente cuenta con producción propia en el norte y centro de la zona bananera del Ecuador donde se envió semanalmente contenedores con fruta de la más alta calidad.

Misión

La misión como empresa es la de proveer a los clientes con frutas frescas cumpliendo los más altos estándares en cuanto a producción, calidad y oportunidad en la entrega. Ser un equipo humano que trabaje en forma constante para cumplir metas, considerando siempre un comportamiento ético del mayor nivel en cada relación comercial.

Ventas totales

En la siguiente tabla se presentan los valores de las ventas totales correspondientes al año 2015 de la compañía Frutsesa Frutas Selectas S.A. Las ventas que realizó a otros exportadores nacionales son las cajas de banano, material de empaque y además ofrece el servicio de inspecciones de calidad en la producción.

Tabla 12 Ventas totales año 2015 de la empresa Frutsesa Frutas Selectas S.A.

<u>Mercado Nacional</u>		\$ 1.197.442,92
Banano cajas de primera	1.163.736,96	
Venta de materiales de empaque	23.505,96	
Inspector de calidad (Banano)	10.200,00	
<u>Exportaciones</u>		\$ 404.580,00
Exportaciones	404.580,00	
Ventas Totales		\$ 1.602.022,92

Elaborado por: Correa Karen.

Certificación.

La compañía cuenta con las siguientes certificaciones:

- LSQA Certificación, que apoyó a la empresa en el desarrollo de sus fortalezas, mejoras en los procesos productivos y la optimización en el desempeño organizacional. A través de esta certificación los consumidores tienen seguridad en la calidad de los productos que adquieren.
- Norma GLOBAL G.A.P., diseñada para brindar confianza al consumidor en lo referente al proceso de producción agropecuaria, reduciendo el uso de productos químicos y dando seguridad a los trabajadores.

Figura 9. Certificación LSQA Hacienda Cedrales de la compañía Frutsesa Frutas Selectas S.A.



Fuente: <http://www.frutsesa.com/about-us.html>

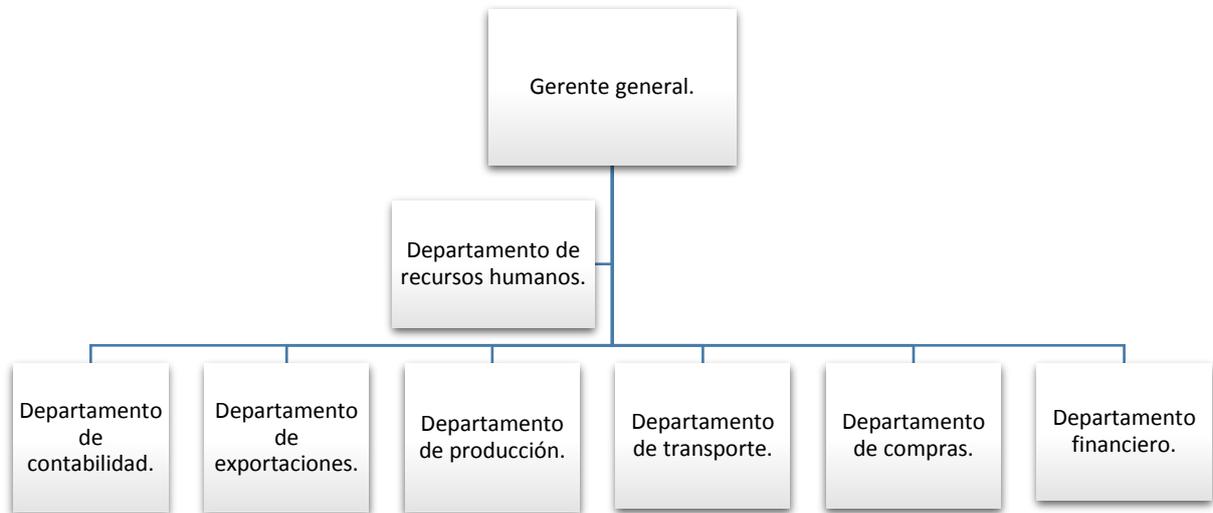
Recursos humanos.

La empresa cuenta con el siguiente personal en las siguientes áreas:

- Gerente
- Departamento de Recursos Humanos
- Departamento de Contabilidad.
- Departamento de Exportaciones.
- Departamento de Producción.
- Departamento de Transporte
- Departamento de Compras.
- Departamento Financiero.

Organigrama.

Figura 10. Organigrama de la compañía FRUTSESA FRUTAS SELECTAS S.A



Elaborado por: Correa Karen.

4.1.2 Selección del producto.

Para el proceso de exportación de la semilla de chía se requiere comprarla a las empresas productoras, puesto que Frutsesa Frutas Selectas S.A. es una empresa que produce banano y no cuenta con la producción para el desarrollo del plan.

Para la adquisición de semillas se encuentran los siguientes proveedores:

- **Corporación Internacional Chía S.A.**

RUC: 1792044650001.

Ciudad: Guayaquil.

Provincia: Guayas.

Dirección: Av. Pedro Menéndez Gilbert, Puerto Santa Ana Edificio The Point, piso 23 oficina 2310.

- **Corporación KUNACHIA S.A.**

RUC: 1792475589001.

Ciudad: Quito.

Provincia: Pichincha.

Dirección: Grecia N 32- 112 y La Granja. Edificio. Wynne Of.402.

- **Montelia S.A.**
RUC: 099256250001.
Ciudad: Guayas.
Provincia: Guayas.
Dirección: Carlos Julio Arosemena y Las Monjas.

4.1.3 Selección de mercado.

Para el desarrollo del presente proyecto de investigación se consideró como mercado objetivo: Londres- Reino Unido.

La siguiente tabla describe aspectos generales o indicadores del mercado objetivo del proyecto de investigación.

Tabla 13. Aspectos generales – Indicadores del mercado objetivo.

Nombre oficial:	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.
Capital:	Londres.
Forma de gobierno:	Monarquía Parlamentaria.
Lenguaje oficial:	Inglés
Población:	65.088.222 hab. (Julio 2015 est.)
Crecimiento poblacional:	0.54 % (2015 est.)
Superficie:	243,610 km ²
Moneda oficial:	Libras esterlinas
PIB:	USD 2.865 trillones (2015 est.)
PIB per cápita:	USD 41,200 (2015 est.)

Fuente: Adaptado de PRO ECUADOR - Guía comercial de Reino Unido 2016.

Características del importador.

La semilla de chía es un producto popular en Reino Unido, se lo utiliza regularmente para agregar a batidos, postres, muesli o en productos caseros de panadería.

Los productos que los británicos buscan para ser importados tienen que ser saludables y orgánicos; deben contener un nivel bajo en grasas. Por lo general consumen frutos deshidratados provenientes de las industrias de cereales y repostería.

En los importadores con experiencia en el tipo de semilla de chía a importar, se debe estar convencidos de que la demanda irá en crecimiento. En Reino Unido existen oportunidades para este producto.

En los principales supermercados se puede encontrar la chía y también en empresas de producción de alimentos están interesados en este producto. Existen compradores que prefieren contactar directamente con los exportadores que con las empresas distribuidoras en su país.

4.1.4 Proceso de exportación.

La compañía Frutsesa Frutas Selectas S.A. se encuentra habilitada como exportadora tanto ante la autoridad aduanera y el MAGAP, otro ente regulador para el envío de mercaderías al exterior.

Antes de realizar el proceso de exportación se debe contactar con el importador y enviar la factura proforma con las características del producto. Luego que el cliente establece lo que va a importar se realiza el contrato de compraventa internacional donde se establece todas las cláusulas del mismo para que las partes que intervienen conozcan sus responsabilidades.

4.1.5 Acuerdo comercial entre las partes- Incoterms FOB

Si la negociación es en término FOB, las obligaciones de cada uno de las partes son las siguientes:

Tabla 14. Obligaciones de las partes en el término FOB

Obligaciones del vendedor:	Obligaciones del comprador:
Entregar la mercancía a bordo del buque que ha sido elegido por el comprador en el puerto de embarque convenido, en este caso en Guayaquil.	Designar y reservar el buque para realizar el envío de la mercancía por parte del vendedor.
Efectuar el despacho para la exportación de la semilla de chíá.	Corre con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda el buque.

Elaborado por: Correa Karen.

4.1.6 Forma de pago.

Son los diferentes acuerdos que realizan las partes que intervienen dentro del contrato de compraventa internacional para determinar el pago de la mercancía.

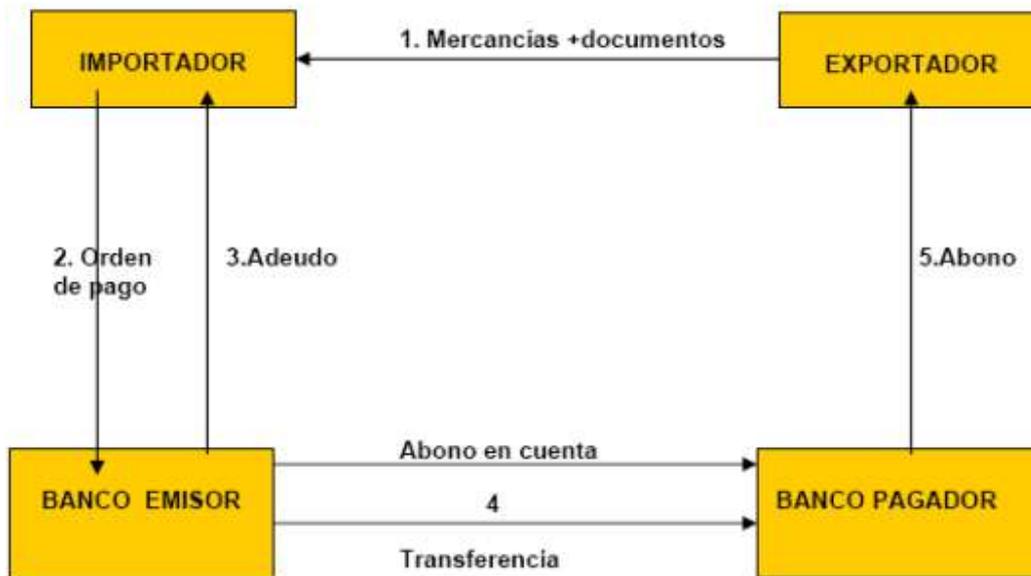
El medio de pago a utilizar en la negociación es la transferencia, pago que realiza el cliente al exportador por intermedio de su banco para que cancele a un tercero. El banco emisor puede realizar de manera directa la transferencia o utilizando los servicios de otra entidad.

Participantes.

- a. **Ordenante:** importador, es quien solicita al banco la emisión de la transferencia.
- b. **Banco emisor:** emite la orden y el pago u ordena a otra entidad para que se pague el importe acordado.
- c. **Beneficiario:** exportador, es quien recibe la cantidad pactada.
- d. **Banco pagador:** es la entidad donde generalmente el beneficiario mantiene cuenta, el mismo realizará el pago posteriormente recibido las instrucciones del banco emisor.

Proceso.

Figura 11. Proceso de gestión para la transferencia bancaria



Fuente: <http://www.educaguia.com/apuntesde/comercio/mediosdepago.pdf>

4.1.7 Etiquetado, empaque y embalaje.

Empaque comercial.

Las semillas de chía cuando llegan al mercado de destino son reempacadas en cantidades de 250 a 500 gr. para clientes particulares y para clientes industriales se mantienen en sacos de 25 kg. El envasado en el mercado es variado y depende de quien lo comercialice.

Existen supermercados orgánicos que la comercializan a granel para que esté a disposición del consumidor.

Embalaje para el transporte.

La transportación de las semillas de chía se la realiza por vía marítima en contenedores y en sacos de polipropileno de 25 kg.

Figura 12. Embalaje de las semillas para la transportación.



Fuente: <http://www.montelia.com/gallery/6gl5qvdjany10hy9gqndi9nu7n6x2b>

Etiquetado.

Es necesario el etiquetado para garantizar la trazabilidad de los lotes individuales.

Figura 13. Etiquetado empleado en la exportación de semillas de chía al por mayor.

Content:	Whole chia seeds (Salvia Hispanica)
Net weight:	25 kg
Storage instructions:	Store in a dry place at room temperature. Keep out of direct sunlight.
Usage:	Approved under the Directive concerning Novel Foods (258/97/EC) as an ingredient in bread products with a maximum content of 5%
Date of production:	Maximum 12 months before the packing date
Best before:	4 years from the packing date
Manufacturer:	ChiaCorp S.A. Buenos Aires, Argentina
Importer:	Original Chia Aps, DK-5400 Sønderborg, Denmark www.originalchia.dk
Country of origin:	South America

Fuente: <http://www.mific.gob.ni/Portals/0/Documentos%20CNPE/Fichas%20Producto%20Mercado%202015/Ficha%20Producto-Mercado%20Chia%20-%20Reino%20Unido.pdf>

Figura 14. Etiquetado de chía en Reino Unido.



Fuente: <http://www.mific.gob.ni/Portals/0/Documentos%20CNPE/Fichas%20Producto%20Mercado%202015/Ficha%20Producto-Mercado%20Chia%20-%20Reino%20Unido.pdf>

Normas de etiquetado:

- Utilizar el inglés en el etiquetado.
- Las etiquetas deben incluir lo siguiente:
 - Nombre del producto.
 - Código del fabricante.
 - Indicar el destino del producto en caso de ser para uso alimenticio.
 - Nombre y dirección del exportador.
 - País de origen del producto.
 - Fecha de caducidad.
 - Peso neto y volumen en unidades métricas.
 - Condiciones de almacenamiento recomendadas.
- Se requiere un etiquetado adicional para productos pre envasados que contengan semillas de chía, ya que es indispensable que el consumidor conozca que no debe exceder de 15g.
- En caso de ser de origen orgánico el producto se debe indicar el nombre, código del organismo que certifica y el número de certificación

4.1.8 Transporte internacional de mercancía.

Transportar la mercancía tiene un tránsito de 20 a 22 días dependiendo de la agencia naviera que se contrate para el envío. Entre las principales se encuentran: Hamburg Sud y Mediterrean Shipping Company.

Para realizar la transportación en un contenedor de 40' se va a proceder con el empapelado y la colocación de dry bags para que absorba la humedad y las semillas lleguen a su destino en las mejores condiciones.

Figura 15. Empapelado de contenedor y colocación de dry bags en el contenedor.



Fuente: Mgs Héctor .Duarte.

4.1.9 Documentos para la exportación.

La exportación deberá estar acompañada de los siguientes documentos:

- Factura comercial original
- Documento de transporte
- Certificado de origen

4.1.10 Costo del producto

El precio para la adquisición de la semilla y su comercialización en el exterior se lo describe en las siguientes tablas.

En el segundo semestre del año 2016 se considera la adquisición de 180 semillas que se espera comercializar hacia el mercado de Londres.

Tabla 15. Adquisición de las semillas.

Descripción.	II SEMESTRE 2016	2017	2018	2019
Toneladas.	180	300	390	455
Precio.	320,00	336,00	369,60	425,04
Total.	\$ 57.600,00	\$ 100.800,00	\$ 144.144,00	\$ 193.393,20

Elaborado por: Correa Karen

Para la determinación del precio de venta y poder comercializar nivel internacional se toma en consideración lo siguiente: costo de las semillas, los costos que incurren en la exportación por toneladas y el margen de utilidad que se espera obtener.

El margen de utilidad que se considera es el 30%, puesto que en el momento del análisis del costo beneficio permite determinar la conveniencia de la exportación, considerando este valor se obtienen beneficios.

Tabla 16. Determinación de precio de venta internacional por tonelada

Costo (compra)por tonelada	\$ 320,00
Costo (exportación)por tonelada	61,75
Costo total	\$ 381,75
Margen de utilidad 30%	114,53
Precio de venta por tonelada	\$ 496,28

Elaborado por: Correa Karen

4.1.11 Análisis financiero.

4.1.11.1 Metas de exportación.

En la presente tabla se describe la proyección de venta de la semilla de chía al mercado de Londres desde el segundo semestre del año 2016 hasta el 2019. Se considera un incremento entre el 20 al 25% durante estos años de proyección para la exportación.

Tabla 17. Proyección de ingresos.

Descripción.	II SEMESTRE 2016	2017	2018	2019
Toneladas.	160	320	384	461
Precio.	496,28	521,09	573,20	659,18
Total ingresos proyectados.	\$ 79.404,00	\$ 166.748,40	\$ 220.107,89	\$ 303.748,89

Elaborado por: Correa Karen.

Dentro de los costos de exportación del II semestre del año 2016 para realizar un envío de las semillas al mercado de Londres- Reino Unido se consideró el transporte al puerto, la paletización y entre otros.

Para que las semillas no tengan ningún deterioro por la humedad se colocó en los contenedores, dry bags absorbentes y se empapeló el contenedor.

Tabla 18. Costos de exportación.

Producto:	Semillas de Chía
Cantidad:	160 toneladas
Valor FOB:	\$ 496,28 por tonelada
Puerto de Embarque:	Guayaquil- Ecuador
Puerto de Destino:	Londres - Reino Unido
Costos	
Costo de mercancía (160 toneladas) 8	
envíos en el semestre	79.404,80
Paletización	2.400,00
Transporte al puerto	2.000,00
Honorarios de agente de aduana	1.680,00
Certificado de origen	80,00
Inspección en origen	880,00
Gastos en puerto	1.440,00
Dry bags absorbentes	960,00
Empapelado de contenedor	440,00
Total Costos	\$ 89.284,80

Elaborado por: Correa Karen.

4.1.11.2 Proyección de egresos.

También se ha realizado la proyección de los egresos que se van a generar durante el segundo semestre del año 2016 hasta el año 2019.

En el caso de esta empresa solamente se está proyectando gastos administrativos, puesto que no se realizará ningún procesamiento de las semillas.

Tabla 19 Gastos Administrativos.

Descripción	II SEMESTRE 2016	2017	2018	2019
Sueldos administrativos	6.600,00	13.200,00	16.500,00	18.000,00
Suministros de oficina	430,00	860,00	1.300,00	1.345,00
Servicios básicos	650,00	1.300,00	2.500,00	3.150,00
Mant. De oficina	525,00	1.050,00	1.800,00	2.000,00
Total Gastos	\$ 8.205,00	\$ 16.410,00	\$ 22.100,00	\$ 24.495,00

Elaborado por: Correa Karen.

A continuación se detalla en la siguiente tabla el desglose de los sueldos administrativos, considerando que para realizar este proceso se requiere dentro de esta área de una jefa de exportación y su asistente.

Tabla 20. Sueldos Administrativos.

Sueldos administrativos	N.-	T. mensual	T. semestral	T. Anual
Jefa de exportación	1	700	4200	8400
Asistente de exportación	1	400	2400	4800
	Total		6600	13200

Elaborado por: Correa Karen.

4.1.11.3 Estado de resultado.

En la tabla 21 se realiza un cuadro comparativo de las ventas realizadas en los años 2015 y 2016.

Tabla 21. Cuadro comparativo de las ventas año 2015 y 2016.

AÑO 2015		AÑO 2016	
Venta local de banano	1.163.736,96	Venta local de banano	1.363.736,96
Venta de insumos y servicios	33.905,96	Venta de insumos y servicios	33.705,96
Venta de banano exportado	604.580,00	Venta de banano exportado	544.327,78
		Venta de semillas de chía	79.404,00
-			
Ventas total año 2015	1.802.222,92	Ventas total año 2016	2.021.174,70

Elaborado por: Correa Karen

4.1.11.3.1 Estados de resultados proyectados.

En el estado de pérdidas y ganancias se puede observar que desde el II semestre del año 2016 hasta el año 2019 que se ha proyectado, las ventas cubren totalmente con los costos, dando así como resultado durante el este semestre hay una utilidad de \$ 6.586,97

Tabla 22. Proyección de los estados de resultados año 2017 – 2019

Descripción	II SEMESTRE 2016	2017	2018	2019
Venta de semillas de chíca	79.404,00	166.748,40	220.107,89	303.748,89
(-) Costo de ventas	57.600,00	100.800,00	144.144,00	193.393,20
Utilidad Bruta	21.804,00	65.948,40	75.963,89	110.355,69
Costos				
Gastos administrativos	8.205,00	16.410,00	22.100,00	24.495,00
Gastos de transporte	2.560,00	5.120,00	8.100,00	8.460,00
Total Costo	10.765,00	21.530,00	30.200,00	32.955,00
Utilidad Operativa	11.039,00	44.418,40	45.763,89	77.400,69
15% Part. De empleados	1.655,85	6.662,76	6.864,58	11.610,10
Utilidad antes de impuestos	9.383,15	37.755,64	38.899,30	65.790,58
22% Impuestos	2.064,29	8.306,24	8.557,85	14.473,93
Utilidad antes de reserva	7.318,86	29.449,40	30.341,46	51.316,65
10% Reserva legal	731,89	2.944,94	3.034,15	5.131,67
Utilidad Neta	6.586,97	26.504,46	27.307,31	46.184,99

Elaborado por: Correa Karen.

4.1.11.4 Flujo de caja proyectada.

A través de esta herramienta se lleva un control del ingreso y salida del dinero en un negocio.

En el flujo de caja se observa que durante el II semestre proyectado no se genera un mayor efectivo neto, sin embargo durante los siguientes años se incrementa este valor, ya que se considera por año.

Tabla 23. Flujo de efectivo proyectado

	AÑO 0	II SEMESTRE 2016	2017	2018	2019
Efectivo	96.587,00	64.587,00	68.465,86	82.835,26	99.176,71
Ingresos					
Venta de semillas de chíca		79.404,00	166.748,40	220.107,89	303.748,89
Ingresos totales		79.404,00	166.748,40	220.107,89	303.748,89
Egresos					
Inversión Operativa	-32.000,00	57.600,00	100.800,00	144.144,00	193.393,20
Gastos de transporte		6.000,00	20.200,00	22.100,00	8.460,00
Costos administrativos		8.205,00	16.410,00	22.100,00	24.495,00
15% Part. De empleados		1.655,85	6.662,76	6.864,58	11.610,10
22% Impuestos		2.064,29	8.306,24	8.557,85	14.473,93
Costos Totales	-32.000,00	75.525,14	152.379,00	203.766,43	252.432,23
Flujo Neto	-32.000,00	3.878,86	14.369,40	16.341,46	51.316,65
Saldo Acumulado	64.587,00	68.465,86	82.835,26	99.176,71	150.493,37

Elaborado por: Correa Karen

4.1.11.5 Análisis Costo – Beneficio.

Es una técnica importante para la toma de decisión, basado en la razón de los beneficios. A través de esta herramienta se pretende determinar la conveniencia del proyecto.

Un proyecto se justifica si los costos son menores a los beneficios, es decir, si la relación beneficio –costo es mayor a 1.

En el sector privado para evaluar las alternativas se basa en el punto de vista de la empresa.

Se debe convertir todos los beneficios y costos en valores monetarios.

$$B/C = \frac{\text{BENEFICIOS (POSITIVOS - NEGATIVOS)}}{\text{COSTOS}}$$

$$B/C = 79.404,00 / 78.245,00$$

$$B/C = 1.01481$$

4.1.11.6 Valor Actual Neto (VAN).

El valor actual neto o más conocido como VAN, expresa una medida de rentabilidad del proyecto en número de unidades monetarias. Trae los flujos de efectivo al momento presente descontando el tipo de interés determinado.

Se conoce este método también como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN).

Fórmula para calcular el Valor actual neto:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

F_t flujos de dinero en cada periodo t .

I_0 inversión realiza en el momento inicial ($t = 0$).

n número de periodos de tiempo.

k tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión.

VAN obtenido: \$ **18.073,43**

4.1.11.7 Tasa Interna de Retorno.

En un proyecto es la tasa efectiva anual compuesta de retorno o tasa de descuento que permite que el valor actual neto sea igual a cero en una inversión.

Se utiliza la tasa interna de retorno para evaluar la conveniencia del proyecto o inversión.

Fórmula:

$$VPN = \frac{\sum R_t}{(1+i)^t} = 0$$

t - tiempo del flujo de caja.

i - tasa de descuento (la tasa de rendimiento que se puede ganar en una inversión en los mercados financieros).

Rt - flujo neto de efectivo (la cantidad de dinero en efectivo, entradas menos salidas) en el tiempo t.

Para realizar una inversión de acuerdo con lo que indique la TIR se considerará lo siguiente donde “k” es la tasa de descuento de flujos elegida en el VAN:

$TIR > k$, realizar el proyecto porque la tasa mínima de rentabilidad es superior a la exigida en la inversión.

$TIR = k$, el inversionista es indiferente a realizar o no el proyecto.

$TIR < k$, no realizar el proyecto debido a que la rentabilidad mínima no alcanza en la inversión.

De acuerdo con el análisis se determinó que la TIR es: 36,16 %

4.1.11.8 Punto de equilibrio.

Desde el punto de vista de la contabilidad de costos, el punto de equilibrio es donde los ingresos son iguales a los costos, es decir donde no existe ni utilidad ni pérdida.

Obteniendo el punto de equilibrio nos permite determinar:

- A partir de qué cantidad de ventas se empezará a generar utilidades.
- La viabilidad del proyecto (cuando la demanda supere el punto de equilibrio)
- A partir de qué nivel de ventas es recomendable cambiar un costo variable por un costo fijo o viceversa.

Tabla 24. Clasificación de los costos del proyecto.

FRUTSESA FRUTAS SELECTAS S.A.

	<u>FIJOS</u>	<u>VARIABLES</u>
Adquisición de semillas		57.600,00
Sueldos administrativos	6.600,00	
Suministros de oficina	430,00	
Servicios básicos	650,00	
Mant. De oficina	525,00	
Transporte de semillas a bodega		2.560,00
Paletización		2.400,00
Gastos en puerto		1.440,00
Dry bags absorbentes		960,00
Empapelado de contenedor		440,00
Inspecciones		880,00
Certificado de Origen		80,00
Transporte al puerto		2.000,00
Honorarios de Agente de Aduana		1.680,00
TOTAL	\$ 8.205,00	\$ 70.040,00

Elaborado por: Correa Karen

1. Costo variable unitario.

Se obtiene al dividir los costos variables totales entre el número de unidades producidas y vendidas.

Costo Variable Unitario = CVU

CVU= Costo total variable / unidades compradas

CVU= 70.040,00 / 180

CVU= 389,12

2. Fórmula del punto de equilibrio.

Fórmula:

$Pe = CF / (PVU - CVU)$

Donde:

Pe: punto de equilibrio.

CF: costos fijos.

PVU: precio de venta unitario.

CVU: costo variable unitario.

$$Pe = 8.205,00 / (496,28 - 389,12)$$

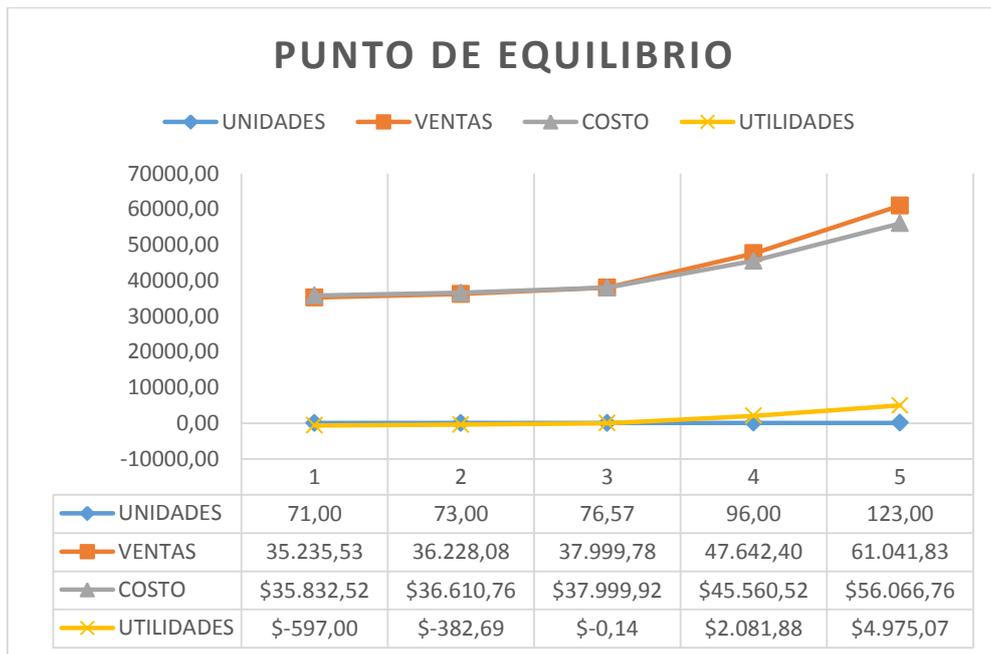
$$Pe = 8.205,00 / 107,16$$

$$Pe = 76,57$$

El resultado que se obtiene de la fórmula será en unidades físicas. Para llegar a hallar el punto de equilibrio en unidades monetarias, se debe multiplicar el resultado por el precio de venta.

$$Pe \text{ en unidades monetarias} = 38.000,16$$

Figura 16. Punto de equilibrio



Elaborado por: Correa Karen

CONCLUSIONES

- La producción de la semilla en Ecuador ha presentado un crecimiento y las empresas realizan convenios con las grandes cadenas de supermercados para ingresar a nivel nacional. Es por esto que se analizó los factores que intervienen en el proceso de exportación para el envío de la mercadería al exterior.

- A través de entidades como el Banco Central del Ecuador se refleja el nivel de exportación de este producto a nivel internacional, sin embargo no se ha explorado el mercado de Londres. Con el desarrollo del plan de exportación que cumple con el objetivo de aperturar mercados internacionales con productos no tradicionales se enfocará en llegar a los consumidores Londinenses de la semilla de chía.

- En el mercado de Londres existe una gran demanda de la chía por las preferencias y tendencias alimenticias generadas por el hábito del consumidor, por lo cual la elaboración del plan de exportación es necesario para conocer el nivel de aceptación del producto y tomar en consideración cuáles serían las restricciones que pueden existir para el ingreso de las semillas.

- De acuerdo con las técnicas utilizadas para el diagnóstico y viabilidad del proyecto, se determinó que es factible puesto que en el análisis costo beneficio es mayor a 1, lo que se define con este resultado que es justificable el desarrollo del plan.

- Las ventas de la empresa se han visto afectada a nivel internacional por la demanda saturada del producto, por lo que se fomenta la exportación de las semillas como un nuevo producto en el exterior hacia el mercado de Londres, posteriormente de ser analizados los factores que intervengan en el proceso.

RECOMENDACIONES

- Apoyar al sector agroindustrial en el cual se cultiva y procesa la semilla, incrementando el volumen de su producción y calidad, debido a las exigencias en el mercado internacional. Obtener el conocimiento de los requerimientos para el ingreso de las semillas a Londres y que la exportación que se fije hacia ese destino tenga la acogida esperada.

- Las empresas productoras y exportadoras deben considerar la apertura de nuevos mercados que conlleven al cambio de la matriz productiva y genere ingresos al país. En el caso de la compañía en la que se basa el proyecto se debe salir de la zona de confort con la exportación habitual de banano y explorar el envío de nuevos productos que tengan demanda en el exterior tal como es el caso de la semilla de chía.

- Enfocarse en el mercado de Londres, no solo a los importadores directos sino a los mayoristas, minorista, supermercados y consumidores finales. Así de esta manera se pueda expandir dentro de este mercado y darse a conocer a nivel internacional.

- Exportar las semillas de chía en un mayor volumen considerando que el análisis financiero del proyecto de investigación indica que es favorable el desarrollo del plan hacia Londres, que es donde se está aperturando el mercado con este producto considerado como no tradicional.

- En la elaboración del plan de exportación, considerar los factores que incidan en un proceso adecuado dentro de la cadena logística con un INCOTERM que convenga a la empresa y poder competir con un buen precio y obteniendo resultados rentables.

Bibliografía

Bernal. (2010). *Metodología de la investigación*. Bogota: Pearson.

digital, E. f. (25 de mayo de 2015). Sección Negocios . *Venta de semillas de chia producidas en Ecuador*, págs. 1-2

Pro Ecuador. (2015) Ficha de análisis de producto y mercado Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/>

Resolución 59 Comité de Comercio Exterior. Arancel nacional de importaciones

Pro Ecuador. (2015) Guía comercial Reino Unido 2015 recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/>

Ifoam organics internacional recuperado de: <http://www.ifoam.bio/>

Secretaría Nacional de planificación y desarrollo recuperado de: <http://www.planificacion.gob.ec/>

Bryan Chumbes (2014) Ficha técnica del producto recuperado de: <http://trabajodeinvestigacionchia.blogspot.com/2014/06/producto-y-mercado.html>

Oficina de información diplomática (noviembre 2015) Ficha país Reino Unido recuperado de: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/REINOUNIDO_FICHA%20PAIS.pdf

Banco Santander (2016), Santander Trade Portal recuperado de <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/reino-unido/llegar-al-consumidor>

Grupo El Bazar natural Semillas de chía Recuperado de <http://www.semillasdechia.com/index.html>

Kunachia, Ficha técnica chía Recuperado de <http://www.kunachia.com/>

Material, El muestreo Recuperado de <http://www.estadistica.mat.uson.mx/Material/elmuestreo.pdf>

Mario Suarez (2012) Interaprendizaje de estadística básica Ibarra Universidad Técnica del Norte

Definición ABC recuperado de <http://www.definicionabc.com/economia/agroindustria.php>

Datos Macro recuperado de <http://www.datosmacro.com/comercio/importaciones/uk>

La vanguardia recuperada de <http://www.lavanguardia.com/economia/20150526/54431455184/londres-consolida-motor-economia-global.html>

Coma orgánico y sonría- Salud y Ambiente Recuperado de : <http://comaorganico.com/super-alimentos-que-son-y-para-que-sirven/>

Pro Ecuador. (2012) Análisis sectorial de frutas no tradicionales recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-frutas-no-tradicionales-2013/>

The free dictionary recuperado de <http://es.thefreedictionary.com/monocultivo>

COPCI, Código Orgánico de la Producción e Inversiones (2010) Quito, Pichincha, Ecuador

Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro V del código orgánico de la producción comercio e inversiones (2011) Quito, Pichincha, Ecuador.

Pro Ecuador. (2016) Guía comercial Reino Unido 2016 recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/>

Dra Cristina Ludewig Analisis de Universo y muestra recuperado de <http://www.smo.edu.mx/colegiados/apoyos/muestreo.pdf>

Finanzas corporativas Tasa interna de retorno recuperado de <http://www.encyclopediafinanciera.com/finanzas-corporativas/tasa-interna-de-retorno.htm>

Definiciones Economipedia Tasa interna de retorno recuperado de <http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno.html>

Natureduca. Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte - 2º parte. Recuperado de http://www.natureduca.com/geog_paises_reinounido2.php

Oficina de información diplomática. Mayo 2016. Ficha País Reino Unido. Recuperado de http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/reinounido_ficha%20pais.pdf.

Instituto de fomento regio de Murcia. Mayo 2016. Informe del país Reino Unido. Recuperado de http://www.impulsoexterior.com/COMEX/servlet/MuestraArchivo?id_=2_446

Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Economía y Finanzas Internacionales. Teoría Clásica del Comercio Internacional. Recuperado de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/2-uncategorised/41-teoria-clasica-del-comercio-internacional>

Pro Ecuador. Incoterms 2010. Adaptado de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

Crece Negocios. 2016. Punto de equilibrio. Adaptado de <http://www.crecenegocios.com/el-punto-de-equilibrio/>

Definiciones Economipedia Valor actual neto. Recuperado de <http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno.html>

Banco Central del Ecuador 2016. Estadísticas de comercio exterior Adaptado de <https://www.bce.fin.ec/index.php/c-externo>

ANEXOS

Anexo 1. Guía de entrevista.



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA: COMERCIO EXTERIOR



Proyecto de Titulación: Plan de Exportación de semillas de chía al mercado de Londres, Reino Unido

Objetivo: Obtener información sobre el nivel de importación de las semillas de chía en el Mercado de Londres – Reino Unido.

Entrevistador: Karen Correa Arriaga

Entrevistado: _____

GUIA DE ENTREVISTA

- 1) ¿Por qué están interesados en la importación de semillas de chía?
- 2) ¿Cómo es la demanda de este producto en Reino Unido?
- 3) ¿Cuáles son los mercados de los que importan regularmente este producto?
- 4) ¿Cuál es el tipo de empaque con el que la empresa adquiere este tipo de productos?
- 5) ¿Cuáles son los factores que consideran dentro de la negociación para la adquisición de la semilla de chía?
- 6) ¿Cuál es el término de negociación más utilizado?
- 7) ¿Cuál es el medio de transporte mayormente utilizado para la importación de este producto?
- 8) ¿Actualmente importa semillas de chía desde Ecuador?
- 9) ¿Considera usted que el nivel de consumo de la semilla de chía en Reino Unido aumentará?
- 10) ¿En caso de existir un producto sustituto cambiaría la importación de la semilla de chía por el otro producto?

Anexo 2. Carta de Autorización.

**KAREN YULEXI CORREA ARRIAGA
KILOMETRO 11 VIA A SALITRE
TELEFONO: 0994468562**

Guayaquil, mayo 19 del 2016

**SEÑORES
FRUTSESA FRUTAS SELECTAS S.A.
CIUDAD.-**

Apreciados señores:

Soy egresada de la Facultad de Administración de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de la ciudad de Guayaquil y como requisito previo a la obtención de título de Ingeniera en Comercio Exterior, necesito presentar un proyecto de investigación el mismo que lo he relacionado con la exportación y comercialización de la semilla de CHIA.

En vista de la necesidad de exportar nuevos productos y por el conocimiento de la capacidad que posee la compañía para exportar banano. Es que solicito de la manera más acomedida, me conceda una autorización para utilizar la compañía como referente en el proyecto de investigación.

Estoy segura que la presente tendrá una favorable acogida, razón por la cual agradeceré oportunamente.

Atentamente,

Karen Yulexi Correa Arriaga
KAREN CORREA ARRIAGA

CC: ARCHIVO

[Firma]
FRUTSESA FRUTAS SELECTAS S.A.
RUC.: 0992444592001
23-05-16

RECIBIDO

FIRMA:-----

FECHA:-----