



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**PLAN DE EXPORTACIÓN PARA COMERCIALIZAR EXTRACTO
DE SÁBILA HACIA EL MERCADO DE NEW YORK, ESTADOS
UNIDOS.**

Tutora:

MGS.MAYRA KARINA ASANZA VALENCIA.

Autor:

EVELYN NATALY VERA COLLAHUAZO.

Guayaquil, 2016

REPOSITORIO



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO:

PLAN DE EXPORTACIÓN PARA COMERCIALIZAR EXTRACTO DE SÁBILA HACIA EL MERCADO DE NEW YORK, ESTADOS UNIDOS.

AUTORA:

EVELYN NATALY VERA COLLAHUAZO

REVISORES:

MGS. MAYRA ASANZA VALENCIA.

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN:**N. DE PAGS:**

122

ÁREAS TEMÁTICAS:**PALABRAS CLAVE:**

EXPORTACIÓN – COMERCIO EXTERIOR - PRODUCTO FARMACÉUTICO– SÁBILA
EXPORTATION – FOREIGN TRADE –MEDICINAL DRUGS - SÁBILA

RESÚMEN:

La distribución y comercialización del extracto de sábila es muy rentable en el mercado farmacéutico de New York, en los Estados Unidos, aunque cabe indicar que al ser un producto no tradicional es poco promocionado y la mayoría de consumidores no conocen las propiedades y por ende la diversidad de su uso.

Durante el desarrollo del proyecto, se detalla un mercado en donde se puede promocionar el extracto de sábila y a su vez aprovechar un país industrializado como es Estados Unidos.

El VAN obtenido se mostró positivo con una porcentaje de 16,51% esto indica que el proyecto es rentable, el porcentaje del TIR es de 41,48% lo que da como ejemplo que es factible, esto significa que mientras mas alto sea el TIR mayor rentabilidad se obtendrá.		
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: EVELYN NATALY VERA COLLAHUAZO	Teléfono: 0981023495	E-mail: na.thy_32@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec ING. JÉSSICA AROCA CLAVIJO 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 **EVELYN NATALY VERA COLLAHUAZO**, declarará 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, cedió 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 PARA COMERCIALIZAR EXTRACTO DE SÁBILA HACIA EL MERCADO DE NEW YORK, ESTADOS UNIDOS**).

Autora:

EVELYN NATALY VERA COLLAHUAZO

C.I. 094084255-2

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación de **PLAN DE EXPORTACIÓN PARA COMERCIALIZAR EXTRACTO DE SÁBILA HACIA EL MERCADO DE NEW YORK, ESTADOS UNIDOS**, nombrada 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 EXPORTACIÓN PARA COMERCIALIZAR EXTRACTO DE SÁBILA HACIA EL MERCADO DE NEW YORK, ESTADOS UNIDOS*”, presentado por la estudiante **EVELYN NATALY VERA COLLAHUAZO** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR** encontrándose apto para su sustentación.

MGS. MAYRA ASANZA VALENCIA

C.I. 0919848861

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: EVELYN URKUND FINAL.docx (D22476347)
Submitted: 2016-10-18 02:25:00
Submitted By: masanzav@ulvr.edu.ec
Significance: 8 %

Sources included in the report:

TESIS JEMINA AGOSTO 15.pdf (D21405546)
TESIS DE GRADO.pdf (D13319452)
yola4.docx (D15008038)
Informe correcto final.docx (D15811618)
Trabajo Armas Claudia.docx (D12403534)
<http://docplayer.es/15598925-Ficha-comercial-de-los-estados-unidos-de-america.html>
<https://es.wikipedia.org/wiki/Incoterm>

Instances where selected sources appear:

54

AGRADECIMIENTO

A Dios y a mi padre, ese ser maravilloso y de inspiración que desde el cielo me dio fuerzas y fe para creer lo que me parecía imposible terminar.

A mi madre, hermana y esposo por su ayuda en impulsarme a terminar este objetivo.

A mi tutora de tesis Mgs. Mayra Asanza Valencia por su apoyo y ayuda en estos meses para la finalización de este proyecto.

DEDICATORIA

Dedico esta Tesis a Dios y a mi padre que en vida fue el Sr. Fernando Vera que durante este proceso fue mi fortaleza espiritual, y con alientos de perseverancia para concluir con mis estudios universitarios fue mi Madre.

A mi esposo y amigos que me brindaron su apoyo cuando necesite de su ayuda, también agradezco la paciencia de mi tutora de Tesis Mgs. Mayra Asanza por comprender mi impaciencia en culminar mi carrera.

A todos ellos muchas gracias de todo corazón.

ÍNDICE GENERAL

REPOSITORIO.....	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES.....	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	iv
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
DEDICATORIA.....	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
1. PROBLEMA A INVESTIGAR.....	2
1.1. TEMA.....	2
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.5.1. OBJETIVO GENERAL.....	4
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.7. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.8. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
1.8.1. HIPÓTESIS GENERAL.....	6
1.9. VARIABLES.....	6
1.9.1. VARIABLE INDEPENDIENTE.....	6
1.9.2. VARIABLE DEPENDIENTE.....	6
CAPÍTULO II.....	7
MARCO REFERENCIAL.....	7
2. ANTECEDENTES REFERENCIALES.....	7
2.1. COMERCIO INTERNACIONAL.....	7
2.1.1 TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	8

2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	9
2.2.1. COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR.....	9
2.2.2. RELACIÓN COMERCIAL ECUADOR CON ESTADOS UNIDOS.....	13
2.2.3. ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR- ESTADOS UNIDOS	14
2.3. REQUISITOS EN EL COMERCIO EXTERIOR	17
2.3.1. GUÍA PARA EXPORTAR	17
2.3.2. REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR	17
2.3.3. PROCESOS DE EXPORTACIÓN.....	18
2.3.4. INCOTERMS	20
2.3.4.1. TÉRMINOS PRINCIPALES.....	22
2.4. LA PLANTA.....	24
2.4.1. ESTRUCTURA DE LA SÁBILA.....	25
2.4.2. CULTIVO.....	26
2.4.3. VALOR NUTRICIONAL DE LA SÁBILA.....	26
2.4.4. PROPIEDADES DE LA SÁBILA	27
2.5. USO DEL PRODUCTO	28
2.6. MARCO LEGAL	29
2.7. MARCO CONCEPTUAL	31
CAPÍTULO III	33
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	33
3.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	33
3.2. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	33
3.3. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	33
3.3.1. ENCUESTA	34
3.3.2. OBSERVACIÓN.....	34
3.3.3. ENTREVISTA.....	36
3.4. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	36
3.6. ENCUESTA.....	37
3.6.1. FORMATO DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE	38
SÁBILA	38
3.6.2. ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS POR PREGUNTAS.....	39
3.6.3 CONCLUSIÓN DE LA ENCUESTA.....	45
3.7. ENTREVISTA.....	45
3.7.1. METODOLOGÍA.....	46
3.7.2. PREGUNTAS Y RESPUESTAS DE LA ENTREVISTA.....	46

3.7.3. CONCLUSIÓN DE LA ENTREVISTA.....	47
3.7.4. PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN	47
3.7.5. ENTREVISTA A EMPRESA FARMACÉUTICA DE NEW YORK	48
CAPÍTULO IV	51
4. PLAN DE EXPORTACIÓN	51
4.1. PASOS PARA EXPORTAR	51
4.1.1. REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL Y PROCESADOS.....	51
4.1.2. INSCRIPCIÓN DE OPERADORES DE EXPORTACIÓN.....	52
4.1.3. INSPECCION FITOSANITARIA DEL PRODUCTO.....	52
4.1.4. PROTOCOLO FITOSANITARIO	52
4.1.5. EMISIÓN DE CERTIFICADOS FITOSANITARIOS DE EXPORTACIÓN (CFE).....	52
4.1.6. REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS PARA INGRESAR A ESTADOS UNIDOS.....	53
4.1.7. REGLAS DE EMBALAJE Y ETIQUETADO.....	53
4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	54
4.2.1. RAZÓN SOCIAL.....	54
4.2.2. HISTORIA	54
4.2.3. MISIÓN	54
4.2.4. VISIÓN	55
4.2.5. OBJETIVO.....	55
4.3. PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA SÁBILA	55
4.3.1. SUELOS	55
4.3.2 PREPARACIÓN DEL SUELO PARA EL CULTIVO	55
4.3.3. DISTANCIAMIENTO DE SIEMBRA.....	55
4.3.4 ÉPOCA DE SIEMBRA.....	56
4.4. MANEJO AGRONÓMICO DEL CULTIVO.....	56
4.4.1. FERTILIZACIÓN.....	56
4.4.2. CONTROL DE MALEZA	56
4.4.3 COSECHA	56
4.4.4 MAQUINARIAS PARA EL CULTIVO	57
4.4.5 TERRENO	57
4.5. ELABORACIÓN DEL EXTRACTO DE SÁBILA.....	57
4.6. MARCA DEL PRODUCTO	58
4.7. ANÁLISIS DEL MERCADO IMPORTADOR.....	59
4.8. PROYECCIÓN DE EXPORTACIÓN	66
4.9. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO DE EXPORTACIÓN.....	67
4.10. PROCESO DE EXPORTACIÓN MARÍTIMA	67

4.11. EMBALAJE.....	68
4.12. ANÁLISIS FINANCIERO	69
4.12.1. ACTIVOS FIJOS.....	69
4.12.2. MAQUINARIA	69
4.13. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	70
4.13.1 CAPITAL PROPIO.....	70
4.13.2 CAPITAL AJENO.....	70
4.14. DEPRECIACIÓN	72
4.15. GASTOS DEL PROYECTO	74
4.16. FLUJO DE CAJA.....	77
4.17. BALANCE GENERAL.....	83
4.18. Flujo Y TIR.....	87
4.19. ANÁLISIS DEL PLAN DE EXPORTACIÓN	87
4.20. CONCLUSIONES	89
4.21. RECOMENDACIONES	90
Bibliografía	91
ANEXOS	93

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Nota: Detalle del proceso que se realizará para la exportación.....	24
Gráfico 2. Porcentaje estadístico de la pregunta No. 1.....	38
Gráfico 3.Porcentaje estadístico de la pregunta No. 2.....	39
Gráfico 4. Porcentaje estadístico de la pregunta No.3	41
Gráfico 5. Porcentaje estadístico de la pregunta No.4.....	42
Gráfico 6. Porcentaje estadístico de la pregunta No.5	43
Gráfico 7. Porcentaje estadístico de la pregunta No.6	44

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Valor del Certificado de Origen.	19
Tabla 2. Valor del Certificado Fitosanitario	19
Tabla 3. Valor Nutricional de la sábila	27
Tabla 4. Propiedades de la sábila.....	28
Tabla 5. Datos de la Pregunta No. 1	39
Tabla 6. Datos de la Pregunta No. 2	40
Tabla 7. Datos de la Pregunta No. 3	41
Tabla 8. Datos de la Pregunta No. 4.	42
Tabla 9. Datos de la Pregunta No.5.	43
Tabla 10. Datos de la Pregunta No.6.	44
Tabla 11. Subpartida arancelaria del extracto de sábila	61
Tabla 12. Plan de exportación- Prohibiciones, Restricciones o Requisitos.....	62
Tabla 13. Adquisición del costo de extracto de sábila.....	65
Tabla 14. Determinación del precio de venta internacional.	65
Tabla 15. Proyección estimada de exportación	66
Tabla 16. Costos de Exportación	66
Tabla 17. Activos Fijos.....	69
Tabla 18. Maquinaria.....	70
Tabla 19. Gastos de la empresa	70
Tabla 20. Detalles sobre el Capital propio y ajeno.	71
Tabla 21. Inversión Inicial.....	71
Tabla 22. Fórmula de Amortización del préstamo	72
Tabla 23. Amortización del préstamo.....	72
Tabla 24. Depreciación de Activos Fijos.....	73
Tabla 25. Proyección de los Ingresos	73
Tabla 26. Presupuesto Gasto Administrativo	75
Tabla 27. Flujo de Caja.....	77
Tabla 28. Estado de Pérdidas y Ganancias	84
Tabla 29. Valor actual neto y Tasa Interna de Retorno	87

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Evolución de Exportaciones a Estados Unidos. Elaborado por: “ProEcuador” ..	12
Figura 2. Principales productos de Exportación hacia Estados Unidos- periodo 2013-2015.	12
Figura 3. Principales importadores de Estados Unidos.	14
Figura 4. Balanza Comercial ECUADOR- ESTADOS UNIDOS	15
Figura 5. Principales productos exportados desde Ecuador a Estados Unidos	15
Figura 6. Principales productos Importados por Ecuador desde Estados Unidos	16
Figura 7. Balanza Comercial de Estados Unidos.	16
Figura 8. Balanza Comercial Total Petrolera y No Petrolera de Estados Unidos al mundo.	17
Figura 9. Incoterms 2010.....	21
Figura 10. Transferencia de la Responsabilidad del Incoterms FOB.....	23
Figura 11. Estructura de la sábila.	25
Figura 12. Cosecha de la Sábila.	56
Figura 13. Indicadores de crecimiento de Estados Unidos.....	60
Figura 14. Envase del extracto de sábila.	67

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo propone diseñar un plan de exportación de extracto de sábila para la Finca “La Florida”, situada en la ciudad de Ibarra con destino hacia el mercado farmacéutico de New York, Estados Unidos. Se analizarán trámites, costos, y requisitos necesarios para realizar dicha exportación, incluyendo requerimientos técnicos y sanitarios por parte de los importadores estadounidenses. También se detalla el tiempo con respecto al tránsito de la exportación del extracto de sábila, y a su vez se analizarán estrategias de negocios entre ambos países.

El incremento en las exportaciones de productos no tradicionales que existen en el país y con la apertura de nuevos mercados, es una medida eficaz para el aumento de divisas en el Ecuador y de esa manera promover el desarrollo sostenible del sector agroindustrial.

Para desarrollar de una manera correcta y estructurada en el presente trabajo de investigación, se han distribuido cuatro capítulos que se resumen como:

- En el **capítulo I**, se encuentra información actual sobre la situación de la sábila, para el desarrollo eficiente de la presente investigación.
- En el **capítulo II**, se busca familiarizar al lector con el marco teórico, en donde se detalla información relevante y actual de la sábila, enfocándonos también en el país importador, sus costumbres y requisitos necesarios para realizar una óptima exportación hacia el mercado que estamos enfocados.
- El **capítulo III**, contiene la selección, procesamiento y resultado de datos, los mismos que indicarán los pasos a seguir para alcanzar nuestros objetivos planteados de manera satisfactoria.
- El **capítulo IV**, corresponde a la presentación de los análisis financieros del proyecto, ante ello se analiza la factibilidad de exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico, también se detallan las conclusiones y recomendaciones para la realización del mismo.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1. TEMA

PLAN DE EXPORTACIÓN PARA COMERCIALIZAR EXTRACTO DE SÁBILA HACIA EL MERCADO DE NEW YORK, ESTADOS UNIDOS.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el país se conoce sobre el cultivo de sábila y justamente esta producción no ha sido aprovechada de una manera oportuna tanto por los productores y exportadores del país, viendo desde otras perspectivas las grandes oportunidades que se tendría ingresando al exterior, exportando este producto no tradicional. La falta de interés de no enfocarse en buscar nuevos productos no tradicionales nos podría hacer perder grandes oportunidades comerciales y a la vez dejando a un lado una parte del sector agrícola como es la producción de la sábila.

El siguiente plan de exportación se centra en el estudio de la sábila en donde se encontrará información de su origen, su forma de producción, sus cuidados, su utilización, así como parte de los componentes en productos por sus virtudes medicinales y cosméticas, enfocado a ser utilizada en el campo farmacéutico de New York, Estados Unidos.

“Según una amplia investigación, los científicos han encontrado cerca de 100 ingredientes activos dentro de la planta de aloe vera, de los cuales 75 se han encontrado sus compuestos activos de curación.”(Ecuador ecológico, 2016).

Según estudio realizado en el año 2011 por el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana, se hace una distinción de productos: plantas y productos procesados utilizados como materia prima con el aloe vera. Concluyendo que en el 2011, el mundo importó 1,678.3 millones de dólares (551,97 mil toneladas) de planta de aloe vera. Dentro de los principales importadores del producto para dicho año, se encuentran:

- ✓ Estados Unidos: 237.7 millones de dólares (14.2% de las importaciones mundiales)
- ✓ Alemania: 168.05 millones de dólares (10% de las importaciones mundiales)
- ✓ Japón: 131.47 millones de dólares (7.8% de las importaciones mundiales)

La mayoría de los productos derivados de la sábila se pueden obtener en las tiendas naturistas y farmacias. Entre galletas integrales y pastillas con “poderes” curativos, es posible encontrar las famosas cápsulas de aloe vera del jugo extraído del cristal.

Otro canal utilizado para mercadear los productos propios de la sábila son los estantes de los supermercados y perfumerías. La utilización de esta planta para la elaboración de productos cada vez está más presente en artículos cosméticos, como shampoos, acondicionadores, cremas faciales, pañales y tintes para el cabello.

La compañía Forever Living, localizada en Estados Unidos, abarca el 85% del mercado internacional de productos extraídos o derivados de la sábila. Esta empresa está establecida en Texas, Estados Unidos, fue fundada en 1978 después de patentar el proceso de estabilización de la sábila, a partir de la pulverización su gel por medio del secado frío, como una manera de garantizar su pureza, la empresa utiliza solo el cristal descartando las cortezas y el líquido tóxico llamado aloína, con significativas consecuencias en el tracto intestinal.

Debido a que en Estados Unidos existe un alto porcentaje en la utilización de extracto de sábila para la elaboración de productos, el problema en esta investigación se enfoca en el bajo nivel de comercialización e internalización de extracto de sábila, porque la falta de visión de los productores de internacionalizar su producto es una de las razones por la cual no se da de una manera continua exportaciones de este producto no tradicional y así poder aumentar su producción. El desconocimiento de cómo vender su producto al exterior es una de las razones por la cual no ha permitido que los productores se enfoquen en una óptima exportación en el campo farmacéutico de New York, en el cual está enfocado este plan de exportación ya que por las grandes propiedades y beneficios que posee esta planta será una excelente opción para la elaboración de productos que ayuden al cuidado y protección del cuerpo humano.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Este plan de exportación de extracto de sábila se orienta específicamente a la comercialización de este producto, puesto que es una exportación al mercado comercial estadounidense. Y para ello se creó la siguiente interrogante:

¿Cómo debe plantearse un plan de exportación de extracto de sábila para la Finca “La Florida” hacia un nuevo mercado (New York, Estados Unidos), teniendo este producto tantas propiedades requeridas en el sector farmacéutico?

1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cuáles serían las condiciones previas en el mercado objetivo con la exportación de extracto de sábila como materia prima?
- ¿Qué recursos y procesos se necesitarían para exportar el extracto de sábila al mercado farmacéutico de Estados Unidos (New York)?
- ¿Cuáles serían los mecanismos de distribución en la exportación de extracto de sábila a Estados Unidos (New York). ?

1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de exportación mediante métodos y técnicas de recolección de datos, con los procesos que intervengan en la exportación de extracto de sábila de la Finca “La Florida”, hacia el mercado farmacéutico de New York, Estados Unidos.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar el proceso de exportación de extracto de sábila desde Ecuador hacia Estados Unidos, identificando un correcto etiquetado, embalaje y paletización conforme las disposiciones del país importador.
- Investigar trámites, costos y regulaciones aduaneras necesarias para ejecutar la exportación de extracto de sábila hacia el mercado de New York, Estados Unidos, incluyendo requerimientos técnicos y sanitarios de importadores Estadounidenses de este producto.
- Elaborar un modelo del diseño del plan de exportación de extracto de sábila para ingresar al mercado farmacéutico de Estados Unidos.

1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La exportación se considera como un factor importante en la economía de un país, ya que genera fuentes de empleo, además de que ayuda a equilibrar la balanza comercial del país, por lo que es importante ingresar nuevos productos al mercado internacional. Ecuador es un

país privilegiado con abundantes tierras fértiles y un clima muy favorable para diferentes cultivos destinados al comercio internacional. Por ahora la sábila es una planta que se produce con prioridad para el consumo interno del país debido a las infinitas propiedades que se le atribuyen y a las características del propio producto. Es una planta de mucho uso terapéutico y cosmético, probado desde la antigüedad, por ser un potente regenerador y protector de la dermis, por lo que se ha utilizado como antiséptico y cicatrizante natural, pues el contenido de sus hojas, defiende de la acción de las bacterias de la piel, limpia los poros, facilita eliminar las células muertas de la piel y regula el pH de las tres capas de la piel.

Es muy favorable la producción de sábila en el país destinado a las empresas farmacéuticas demandantes en la ciudad de New York en los Estados Unidos, los cuales a medida de las variedades de productos que se puede brindar en el mercado se ven enfocados en buscar proveedores estables que garanticen una buena oferta del producto por parte de Ecuador el clima tropical que poseemos garantiza una buena calidad y seguridad a la hora de brindarles nuestros suministros de materia prima.

La finca “La Florida”, tiene como finalidad consolidarse en el mercado internacional ingresando con el extracto de sábila dirigido al mercado farmacéutico de Estados Unidos, por tal motivo, es necesario la elaboración del presente plan de exportación, ya que los productores desconocen el procedimiento legal y aduanero para realizar esta exportación. Esto fomentará fuentes de trabajo en beneficio a los productores de la ciudad de Ibarra en donde se encuentra ubicado, a la vez contribuirá con el aumento de las exportaciones en el Ecuador, forjando entradas de divisas y accediendo a un conocimiento previo para la exportación. Mediante el desarrollo del plan de exportación se proponen nuevas técnicas para la exportación de productos no tradicionales.

1.7. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

CAMPO: Socioeconómico

AREA: Internacional.

TEMA: Plan de exportación para comercializar extracto de sábila hacia el mercado de New York, Estados Unidos.

EMPRESA: Finca “La Florida”

TIEMPO: 2016.

1.8. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

1.8.1. HIPÓTESIS GENERAL

Plan de exportación de extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York, Estados Unidos, para la creación de productos para el cuidado de la piel y el cuerpo en general, que al ser enviado como materia prima será una excelente opción para las industrias farmacéuticas en la ciudad de New York.

1.9. VARIABLES

1.9.1. VARIABLE INDEPENDIENTE

Plan de exportación de extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York, Estados Unidos.

1.9.2. VARIABLE DEPENDIENTE

Envío de materia prima en la elaboración de productos para la industria farmacéutica.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2. ANTECEDENTES REFERENCIALES

2.1. COMERCIO INTERNACIONAL

Las relaciones de intercambio entre bienes y servicios, que establecen los países y sus mercados a nivel de una economía mundial se denominan Comercio Internacional. Los países y gobiernos participantes en esta transacción utilizan divisas y regulaciones adicionales.

Los orígenes del comercio empiezan prácticamente con el intercambio de bienes y riquezas para cubrir sus necesidades, luego de esto empiezan las mejoras de los medios de transporte y la industrialización fueron mayores en la sociedad, el comercio internacional fue creciendo, debido al incremento de capitales y servicios en sectores atrasados con su desarrollo.

En el siglo XVI el comercio internacional empezó a tener una mayor importancia porque en esta etapa surge la creación de los imperios Europeos, de ahí el comercio pasa a formar parte de una política imperialista.

A partir de esa política optaron por medir a riqueza de un país, por medio de los metales preciosos que poseía es decir, el oro y la plata. El objetivo era conseguir mayor riqueza en un menor coste y esta acción en el ámbito de comercio internacional es conocida como mercantilismo, el mismo que fue notorio en los siglos XVI y XVII.

Por los siglos XVII y XVIII hubo la aparición de estados nacionales, que se enfocaron en promocionar el comercio internacional con el fin de aumentar la riqueza y poder de su país, a partir de ahí nacieron nueva teorías económicas relacionadas al comercio.

Al pasar los años a medida de que las exportaciones aumentaron, los países decidieron corregir los desequilibrios que había en la Balanza de Pagos y a su vez esto indujo a que los Gobiernos buscaran mecanismos para disminuir las importaciones, por lo cual se crearon las barreras en las importaciones. Hay varios tipos de barreras en las importaciones, entre esas:

- ❖ **Los Contingentes o Barreras Cuantitativas:** El Gobierno por medio de las licencias de importación establece un límite en la cantidad del producto al momento de realizar una importación.
- ❖ **Los Aranceles:** Es un tributo que se aplica a los bienes objetos de importación o exportación, el impuesto que se cobra a las importaciones es el más extendido mientras que los aranceles de exportación son los menos corrientes.
- ❖ **Barreras Administrativas:** Pueden ser desde trámites aduaneros hasta normas sanitarias y de calidad, que aunque son diferentes en todos los países, cumplen la misma función que es evitar la venta de productos que hayan sido fabricados exclusivamente para el país.
- ❖ **Dumping:** Es una política comercial que consiste en vender un producto en el exterior, por debajo de su precio normal o en algunos casos por debajo del coste de producción, con el fin de sacar la competencia es decir la empresa local.
- ❖ **Normas Sanitarias y Fitosanitarias:** Estas normas se encargan de proteger la vida y salud de las personas y animales, así también como la preservación de los animales.
- ❖ **Salvaguardia:** Las salvaguardias son medidas para proteger la industria nacional que se ve amenazada ante el crecimiento de las importaciones.

Si no existieran las barreras en las importaciones, las transacciones en el comercio serían en base a los precios y calidad, y esta sería la única forma de mejorar la posición internacional y la relación de intercambio de un país. Es por eso que la creación de las barreras comerciales es un factor predominante al momento de negociar entre países.

Las preferencias arancelarias junto a los acuerdos comerciales buscan fomentar el crecimiento económico por medio del aumento del comercio entre los países, y por otro lado la eliminación total de los gravámenes y otras restricciones al comercio para todos los productos y algunos casos de excepciones.

2.1.1 TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Al hablar de teoría Clásica del Comercio Internacional es hablar de las teorías de Adam Smith y David Ricardo porque prácticamente son el cuerpo teórico de la economía, en si la teoría clásica del comercio internacional se basa en la teoría de valor trabajo, en la cual esta misma teoría afirma que el trabajo es un factor ideal en la producción de bienes.

- **Modelo de la Ventaja Absoluta de Adam Smith**

Smith en su teoría pensaba que las mercancías se producirían en el país donde el costo de producción era más bajo y desde allí se exportaría al resto de países, también defendía un comercio libre y sin trabas para alcanzar y dinamizar el proceso de crecimiento, era partidario del comercio basado en la ventaja absoluta y creía en la movilidad internacional de los factores productivos. Según sus teorías, la ventaja absoluta la tienen aquellos países que son capaces de producir un bien utilizando menos factores productivos que otros, y por tanto, con un coste de producción inferior a la que se pudiera obtener utilizándolo.(Wikipedia, 2016)

- **Modelo de la Ventaja Comparativa de David Ricardo**

En esta teoría supone una evolución respecto a la teoría de Adam Smith; para David Ricardo, lo decisivo no son los costos absolutos de producción, sino los costos relativos, que era el resultado de la comparación con los otros países. De acuerdo con esta teoría un país siempre obtendría ventajas del comercio internacional, aun cuando sus costes de producción fueran más elevados para todo tipo de productos fabricados, porque este país tenderá a especializarse en aquella producción en la que comparativamente fuera más eficiente.

2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

2.2.1. COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR

Desde la época de la colonia, Ecuador era conocido como un país comercial a pesar de ser un país pequeño su producción minera era muy rica, sus principales ciudades con minas auríferas estuvieron en Cuenca, Zamora y Zaruma, es por eso que optaron con la venta de oro, esta política se la implantó en la América Española durante el siglo XVI y parte del siglo XVII.

Luego se continuó con la exportación del cacao entre los años 1600 y 1615, pero al siguiente año este tipo de exportaciones decayeron por varios motivos entre esos los precios internacionales bajaron, destrucción en la ciudad de Guayaquil, y hubieron prohibiciones en las exportaciones de granos, ya que máximo se llegó a exportar 24.000 pesos y hasta se logró un monto de 100.000 pesos anuales.

El segundo ciclo de las exportaciones de cacao inicio en el año 1973, las mismas en las que sobrepasaron los 300.000 pesos, luego de esto se fundó la Audiencia de Quito, varios productos como la madera, tabaco, suelas y café tomaron el mando en las exportaciones aportando unos 30.000 y 40.000 pesos al año. Por el siglo XVIII e inicios del XIX hubo un gran auge con el cacao, ya que hubo una revolución industrial con la introducción en el mercado de nuevos productos de consumo entre esos el “bombón” esto provocó una alta producción de cacao en el país, despertando el interés de comercializar el cacao como materia prima a países industrializados.

Por otro lado a finales del siglo XVIII comenzó una exportación mínima de la paja toquilla y el sombrero elaborado con el mismo material, luego de esto en unas décadas en el periodo Gran Colombiano dichas exportaciones ocuparon los primeros rubros del país.

En 1850 las exportaciones de tabaco con mayor comercialización fueron en los mercados de Alemania e Inglaterra. Así mismo en el año 1853 el caucho empezó su actividad de exportación, ya que era de fácil crecimiento en el país, se encontraba en los bosques y montaña de la ciudad de Manabí. Pero en 1859 hubo una interrupción con las exportaciones agrícolas incluido el tabaco, debido a un bloqueo en la ciudad de Guayaquil.

Durante los años 1914 y 1920 Ecuador comenzó con las exportaciones de petróleo, los campos petroleros se encontraban en la península de Santa Elena. La empresa petrolera conocida d esa época era AEOL la misma que había adquirido 90 pozos de “AnconOilco” que se encontraba en Ancón pero sus oficinas en Guayaquil.

Ecuador en Septiembre de 1992 a través del ministerio de Relaciones Exteriores, presentó en la secretaria del GATT la solicitud para la adhesión lo que en ese tiempo era aún el Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y Comercio (GATT).

Por finales de Julio de 1995, el Consejo General en Ginebra aprobó por unanimidad la adhesión de Ecuador como primer miembro de la OMC, pero en Diciembre de 1995 fuimos miembros oficiales del primer foro de comercio mundial.

Ecuador en la actualidad se ha adaptado al comercio internacional ya que globalización cumple un papel fundamental en la sociedad, experimentando cambios notorios como el crecimiento económico y desarrollo, es decir la reducción de la pobreza.

Se han presentado cambios en la estructura del comercio exterior, debido al comercio en crecimiento y la producción mundial. En estos últimos años se ha notado un crecimiento en el comercio de servicios, esto se debe a la implementación de procesos de producción y distribución en varios países.

Ecuador, por su situación geográfica es un país privilegiado tanto en el sector agrícola, sus climas, actividad agropecuaria. Las exportaciones agroindustriales es la segunda actividad generadora de divisas.

Dado que Ecuador ha sido reconocido desde algunos años atrás como productor de cacao, balsa, té, tagua, flores, banano, entre otras, dicha producción ha llevado al país a ser reconocido Internacionalmente, las mismas que han obtenido un reconocimiento por la calidad de sus productos de exportación sea como materia prima o como producto ya elaborado, entre los reconocimientos que se han recibido han sido por su calidad, sabor, aroma y el color de sus productos.

Las principales regiones de nuestro país, se distinguen por la variedad de productos que se cultiva según el clima y tipo de suelo. En la Región Litoral o Costa lo que predomina es el cultivo de banano, cacao y café, el sembrío de arroz que se encuentra en zonas inundables, así también como la gran cantidad de pastos que sirven como alimento para el mantenimiento de la ganadería, especialmente el ganado vacuno, este tipo de sembrío se encuentra en la provincia de los Ríos.

En la Región Interandina se destaca el cultivo más suave, debido a sus costumbres alimenticias, en esta región se destaca el cultivo de papa, trigo, cebada y quinua, que es lo que más consume la mayoría de la población.

La Región amazónica se distingue por la tala de los bosques y a la vez el poco cultivo en esta zona se debe a la ineficiencia de los suelos, y lo que más abundan son los pastizales. Existen cultivos de ciclo corto, pero son utilizados para el consumo local, se distribuyen en pequeñas cantidades a nivel local en mercados nacionales quedando el restante para consumo familiar. Y en la región insular existe gran cantidad de productos de ciclo corto, propios de zonas templadas y calidad.

Ecuador dentro de su oferta exportable posee una gran cantidad de productos no tradicionales, influye mucho las condiciones climáticas y geográficas donde se realizan los

cultivos de dichos productos, porque posee un clima y suelo favorable para la agricultura esto se debe a la posición geográfica en la que se encuentra ubicado y gracias a los microclimas la producción es de excelente calidad, esto como país lo hace poseer de una riqueza única que otros países carecen, que sabiendo aprovecharlo se tendría una gran fortaleza en comparación a otros países.

Pro Ecuador nos proporciona esta imagen como claro ejemplo podemos observar en la Figura 1 y 2 las exportaciones realizadas desde Ecuador hacia Estados Unidos, desde el año 2008 al año 2015, mostrando un aumento en las exportaciones en el año 2015.

Figura 1. Evolución de Exportaciones a Estados Unidos. Elaborado por: "ProEcuador"



Fuente: Dirección de Inteligencia e Inversiones Comercial.

Figura 2. Principales productos de Exportación hacia Estados Unidos- periodo 2013-2015.

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	UNIDADES	Enero			Variación	
			2013	2014	2015	2013 - 2014	2014 - 2015
0803.90.11.00*	BANANAS FRESCAS TIPO «CAVENDISH VALERY»	Fob Miles USD	34,046	43,907	40,499	28.97%	-7.76%
		Toneladas	75,029	98,165	87,478	30.84%	-10.89%
		Precio Referencial	0.5	0.4	0.5	-1.43%	3.51%
0306.16.00.00*	CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECAPODOS DE AGUA FRÍA CONGELADOS	Fob Miles USD	19,633	32,654	12,785	66.33%	-60.85%
		Toneladas	2,970	3,337	1,706	12.35%	-48.86%
		Precio Referencial	6.6	9.8	7.5	48.05%	-23.43%
0306.17.99.00*	LOS DEMÁS CAMARONES, LANGOSTINOS Y DEMÁS DECAPODOS CONGELADOS NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE	Fob Miles USD	7,313	31,303	19,169	328.05%	-38.76%
		Toneladas	1,031	2,890	2,615	180.29%	-9.49%
		Precio Referencial	7.1	10.8	7.3	52.72%	-32.34%
7108.12.00.00	LAS DEMÁS FORMAS DE ORO EN BRUTO PARA USO NO MONETARIO	Fob Miles USD	37,094	30,577	72,579	-17.57%	137.37%
		Toneladas	1	1	2	4.88%	110.95%
		Precio Referencial	40,188.2	31,587.9	35,543.2	-21.40%	12.52%
7108.13.00.00	LAS DEMÁS FORMAS SEMILABRADAS DE ORO EN BRUTO PARA USO NO MONETARIO	Fob Miles USD	-	23,077	-	-	-100.00%
		Toneladas	-	1	-	-	-100.00%
		Precio Referencial	-	35,834.5	-	-	-100.00%
0603.11.00.00	ROSAS FRESCAS CORTADAS	Fob Miles USD	26,738	19,832	22,068	-25.83%	11.28%
		Toneladas	4,702	2,955	3,021	-37.15%	2.23%
		Precio Referencial	5.7	6.7	7.3	18.01%	8.85%
2616.90.10.00	MINERALES DE ORO Y SUS CONCENTRADOS	Fob Miles USD	7,674	11,632	189	51.59%	-98.37%
		Toneladas	0.20	0.32	0.01	63.13%	-97.52%
		Precio Referencial	38,755.5	36,012.9	23,637.0	-7.08%	-34.37%
Otros Productos		Fob Miles USD	80,583	90,745	129,862	12.61%	43.11%
		Toneladas	40,402	40,569	51,360	0.41%	26.60%
		Precio Referencial	2.0	2.2	2.5	12.15%	13.04%
TOTAL		Fob Miles USD	213,079	283,727	297,152	33.16%	4.73%
		Toneladas	124,136	147,918	146,183	19.16%	-1.17%
		Precio Referencial	1.7	1.9	2.0	11.75%	5.97%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Ecuador en la actualidad se ha adaptado al comercio internacional ya que globalización cumple un papel fundamental en la sociedad, experimentando cambios notorios como el crecimiento económico y desarrollo, es decir la reducción de la pobreza.

Se han presentado cambios en la estructura del comercio exterior debido al comercio en crecimiento y la producción mundial. En estos últimos años se ha notado un crecimiento en el comercio de servicios, esto se debe a la implementación de procesos de producción y distribución en varios países.

2.2.2. RELACIÓN COMERCIAL ECUADOR CON ESTADOS UNIDOS

Se puede decir que los Acuerdos entre países son el soporte indirecto para asegurar a los productores y comerciantes de cada nación, de esta manera se fomenta un intercambio comercial. Ecuador cuenta con acuerdos bilaterales y multilaterales que ayudan con una preferencia arancelaria para ingresar diferentes países, es decir, estas son medidas que eliminan o disminuyen los aranceles aduaneros.

➤ Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDA)

Es la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga creada por el Gobierno de los Estados Unidos con el fin de fortalecer las economías de Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú y a su vez apoyarlos en su lucha contra el narcotráfico. Esta ley se hizo oficial después del vencimiento del acuerdo de la Ley de Preferencia Arancelaria Andina (ATPA) y se comenzó a regir en el año 1992 en Colombia y Bolivia, mientras que un año después lo hizo Ecuador junto a Perú.

➤ Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El SGP es un programa de preferencia comercial de los Estados Unidos cuyo objetivo es fomentar la diversificación de las economías. Este mismo programa otorga un tratamiento arancelario preferencial para al menos unos 5000 productos importados que provienen de casi unas 140 naciones en desarrollo, que ingresan al país exentos de impuestos y derechos aduaneros.

El SGP el cual esta renovado hasta el 31 de diciembre de 2017, establece un arancel cero para al menos unas 400 subpartidas en diversas exportaciones ecuatorianas, entre esas la de mango, claveles, flores de verano, productos agroindustriales, maderas, entre otros son incluidos en este mecanismo.

El 29 de Junio de 2015 el presidente Barack Obama suscribió la Ley de extensión de preferencias HR Trade Preferences Act (Sistema Generalizado de Preferencias, SGP) este sistema beneficiara las exportaciones del Ecuador y de otros 112 países. Entre los principales proveedores de Estados Unidos en el 2013 China representa el 23.70% del total importado por este país, seguido por México 12.78% y Canadá 11.5%. Otros principales proveedores de Estados Unidos son Japón, Alemania, Corea del Sur, Reino Unido, Francia, Taipéi Chino, India, Italia e Irlanda. Ecuador representa el 0.15% del total de las importaciones de Estados Unidos, como se dice en la figura 3.

Figura 3. Principales importadores de Estados Unidos.

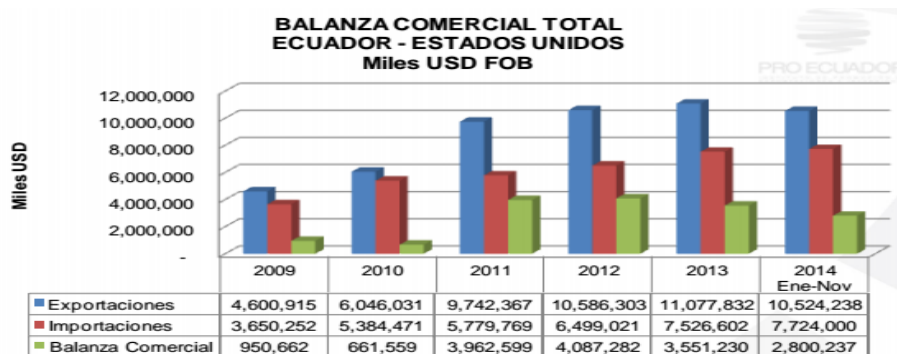
PRINCIPALES PROVEEDORES DE LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS							
Miles USD FOB							
Pais	2009	2010	2011	2012	2013	TCPA 2009-2013	Partic. % 2013
China	309,211,683	382,444,232	416,938,067	444,095,904	459,620,818	10.42%	23.70%
México	152,697,316	198,027,409	220,768,958	239,713,285	247,891,854	12.88%	12.78%
Canadá	162,635,410	195,185,251	214,284,134	221,826,306	223,677,921	8.29%	11.54%
Japón	98,080,867	122,891,229	131,839,869	149,762,211	141,443,125	9.58%	7.29%
Alemania	71,828,713	84,041,286	100,043,601	110,267,260	116,468,629	12.84%	6.01%
Corea del Sur	38,855,797	48,133,714	55,908,879	57,819,287	61,910,372	12.35%	3.19%
Reino Unido	41,863,301	42,454,784	44,295,806	48,142,441	46,239,491	2.52%	2.38%
Francia	33,192,915	37,867,743	38,895,280	40,616,717	44,296,839	7.48%	2.28%
Taipei Chino	28,912,025	36,818,857	42,492,355	39,893,839	39,355,761	8.01%	2.03%
India	21,588,952	28,308,716	34,209,264	38,565,560	39,296,979	16.15%	2.03%
Italia	26,210,593	27,904,364	32,952,791	36,182,118	38,868,034	10.35%	2.00%
Irlanda	28,187,099	33,914,402	39,294,033	33,436,008	31,649,172	2.94%	1.63%
Suiza	16,255,184	19,491,331	24,832,399	26,145,130	28,802,953	15.37%	1.49%
Malasia	23,685,736	26,357,113	26,307,405	26,521,296	27,905,503	4.18%	1.44%
Tailandia	19,293,374	23,276,139	25,045,543	26,218,376	26,741,811	8.50%	1.38%
Demás países	269,544,046	319,929,583	375,208,778	387,456,034	391,615,760	9.79%	20.20%
Mundo	1,322,749,637	1,603,770,014	1,798,271,619	1,900,443,396	1,939,043,211	10.03%	100.00%

Fuente: Fuente de Comercio Internacional

2.2.3. ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR- ESTADOS UNIDOS

En el año 2009-2013 según el Banco Central del Ecuador registró una Balanza superavitaria para el país, es decir en el año 2013 las exportaciones alcanzaron USD 11,077 mientras que las importaciones USD 7,526 millones, esto ayudó a tener una Balanza positiva de USD 3,551 millones, según indica la figura 4.

Figura 4.Balanza Comercial ECUADOR- ESTADOS UNIDOS



Fuente: Fuente de Comercio Internacional, TradeMap, CCI

Entre las principales exportaciones a Estados Unidos en el 2013 fueron los siguientes: bananas frescas (14.09%), oro bruto para uso no monetario (11.90%), camarones langostinos y demás (10.23%), los demás camarones langostinos y demás congelados (8.89%), y rosas frescas cortadas (8.43%) en ese año estos productos representaron exportaciones totales 53.55%, según lo detallado en la figura 5.

Figura 5.Principales productos exportados desde Ecuador a Estados Unidos

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR HACIA ESTADOS UNIDOS									
Miles USD FOB									
Subpartida	Descripción	2009	2010	2011	2012	2013	2014 Ene-Nov	TCPA 2009-2013	Partic. % 2013
0603.90.11.00	Bananas frescas tipo «cavendish valery»	413,542	414,281	386,915	317,485	359,018	333,785	-3.47%	14.09%
7108.12.00.00	Las demás formas de oro en bruto para uso no monetario	16,319	7,555	31,227	278,833	303,401	366,727	107.65%	11.90%
0306.16.00.00	Camarones, langostinos y demás	88,026	115,200	214,516	234,280	260,807	287,086	31.20%	10.23%
0306.17.99.00	Los demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados no contemplados en otra parte	91,425	119,648	222,800	244,304	226,551	298,173	25.47%	8.89%
0603.11.00.00	Rosas frescas cortadas	194,834	168,539	186,473	185,278	214,956	208,213	2.49%	8.43%
1801.00.19.00	Cacao en grano crudo, los demás excepto para siembra	163,118	80,886	223,629	123,351	152,018	196,501.5	-1.75%	5.96%
1604.14.10.00	Atunes en conserva	28,234	33,147	78,390	91,414	106,388	92,806	39.33%	4.17%
0603.19.90.90	Las demás flores y capullos frescos, cortados, no contemplados en otra parte	15,456	42,981	55,597	50,523	68,474	64,616	45.08%	2.69%
0306.17.19.00	Los demás langostinos (género de las familia penaeidae) congelados	584	256	-	1,734	66,412	78,513	226.63%	2.61%
0603.10.10.00	Bananas frescas tipo «plantain» (para cocción)	42,737	37,228	50,527	47,191	56,032	53,841	7.01%	2.20%
7108.13.00.00	Las demás formas semilabradas de oro	159	-	-	-	47,558	295,312	315.58%	1.87%
2616.90.10.00	Minerales de oro y sus concentrados	-	-	-	5,183	31,687	166,781	-	1.24%
0804.50.20.00	Mangos y mangostanes frescos o secos	18,378	13,581	18,712	28,952	31,426	19,503	14.35%	1.23%
0304.31.00.00	Tilapias (oreochromis spp) filetes frescos o refrigerados	52,257	43,724	47,381	46,371	30,681	14,968	-12.46%	1.20%
4407.22.00.00	Maderas aserradas o desbastadas	18,919	27,596	21,451	28,980	25,911	32,602	8.18%	1.02%
	Demás productos	472,453	538,416	489,048	536,612	567,206	619,755	4.68%	22.26%
	Todos los productos	1,616,442	1,643,035	2,026,668	2,220,491	2,548,527	3,129,181	12.06%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

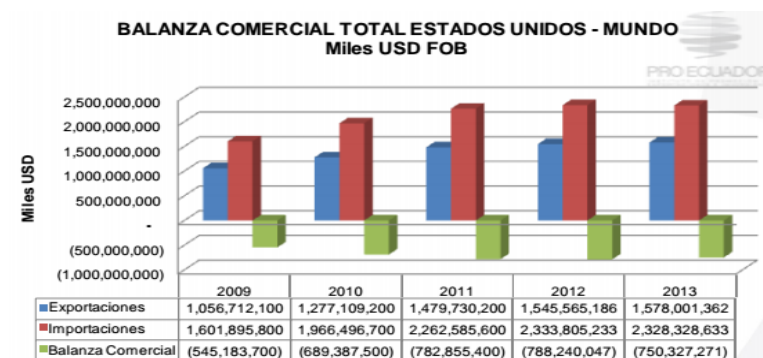
Según Pro Ecuador, nos muestra en la figura 6 los principales productos importados en el año 2013 fueron tortas y demás residuos sólidos de la extracción de soja (4.06%), máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos (3.52%), partes y accesorios para máquinas y aparatos para imprimir (1.82%), estos productos representaron el 9.40% total de las importaciones.

Figura 6. Principales productos Importados por Ecuador desde Estados Unidos

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE ESTADOS UNIDOS									
Miles USD FOB									
Subpartida	Descripción	2009	2010	2011	2012	2013	2014 Ene-Sep	TCPA 2009-2013	Partic. % 2013
2304.00.00.00	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya)	28,874	44,456	98,087	179,434	176,290	121,093	57.19%	4.06%
8471.30.00.00	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg	90,721	114,207	136,737	133,890	152,892	146,280	13.94%	3.52%
8443.99.00.00	Las demás partes y accesorios para máquinas y aparatos para imprimir	58,101	71,212	75,936	77,631	78,983	71,544	7.98%	1.82%
8502.39.90.00	Los demás grupos electrógenos	72	9	902	1,904	70,682	302	459.64%	1.83%
8517.62.20.00	Teléfonos con corriente portadora	41,410	42,957	52,696	59,972	68,373	77,943	13.36%	1.57%
8431.43.90.00	Las demás partes de máquinas de sondeo o perforación	17,293	43,233	32,457	47,958	50,276	48,974	30.58%	1.16%
8701.20.00.90	Los demás tractores de carretera	24,617	24,516	35,822	46,670	49,472	36,613	19.06%	1.14%
8544.60.90.00	Los demás conductores eléctricos para una tensión superior a 1.000 v, no contemplados en otra parte	26,598	41,392	30,123	30,823	46,449	2,705	14.96%	1.07%
8471.50.00.00	Unidades de proceso digitales, excepto las de las subpartidas 8471.41 u 8471.49	21,502	28,369	36,174	43,010	42,921	41,029	18.86%	0.99%
8517.12.00.90	Los demás teléfonos móviles (celulares) y de otras redes inalámbricas	-	30,638	66,893	51,988	42,857	-	-	0.99%
3904.10.20.00	Poli (cloruro de vinilo) obtenido por polimerización en suspensión	29,729	45,925	64,838	49,279	41,740	55,685	8.85%	0.96%
3901.10.00.00	Poliétileno de densidad inferior a 0,94	49,746	52,127	48,693	36,607	41,094	52,334	-4.66%	0.95%
1001.99.10.00	Los demás trigos	15,012	20,356	21,550	37,525	43,649	58,113	30.58%	1.01%
8473.30.00.00	Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71	38,525	48,661	53,150	48,881	40,813	28,550	1.45%	0.94%
8471.49.00.00	Las demás máquinas automáticas presentadas en forma de sistemas	16,950	24,442	24,087	27,199	39,705	29,592	23.71%	0.91%
	Demás productos	2,271,706	2,813,323	2,957,923	3,129,232	3,356,331	3,119,660	10.25%	77.29%
	Todos los productos	2,730,855	3,445,821	3,736,068	4,002,004	4,342,526	3,890,419	12.30%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Figura 7. Balanza Comercial de Estados Unidos.

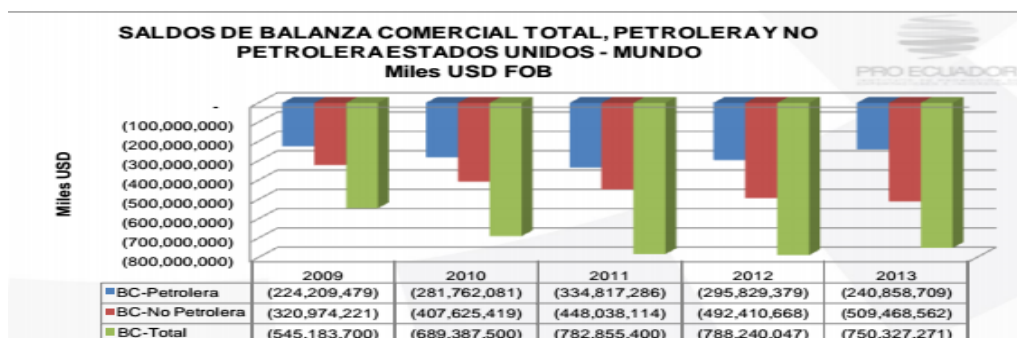


Fuente: Fuente de Comercio Internacional, TradeMap, CCI

Según Pro Ecuador, nos muestra en la figura 7 que en el año 2009-2013 Estados Unidos mantuvo una balanza comercial deficitaria, siendo en el 2013 de USD 750,327 millones. En el período analizado, las exportaciones crecieron a un promedio anual del 10.54% mientras que las importaciones crecieron a un ritmo del 9.80%.

Según un análisis en los últimos 5 años en la balanza comercial petrolera y no comercial, en la figura 8 se observan saldos negativos, en el 2013 la balanza petrolera tuvo un déficit de USD 240,859 millones y la balanza comercial no petrolera fue de USD 509,468 millones.

Figura 8. Balanza Comercial Total Petrolera y No Petrolera de Estados Unidos al mundo.



Fuente: Fuente de Comercio Internacional, Trade Map, CCIE.

Pero según el BCE con datos actualizados, las exportaciones totales desde enero del año 2015 hasta diciembre 2015 fue de USD 7, 197, 271,59 millones y un peso Neto de USD 15, 399, 127,80 millones.

2.3. REQUISITOS EN EL COMERCIO EXTERIOR

2.3.1. GUÍA PARA EXPORTAR

Las exportaciones la pueden realizar tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, así como las personas naturales o jurídicas.

2.3.2. REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

- a) Adquirir el RUC otorgado por el Servicio de Rentas Internas.
- b) Adquirir el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:
 - i. Banco Central del Ecuador (BCE): www.eci.bce.ec/web/guest
 - ii. Security Data: www.securitydata.net.ec
- c) Después de cumplir con esos requerimientos, proceder a registrarse como exportador en el Sistema ECUAPASS (ecuapass.aduana.gob.ec), y ahí podrá:
 - i. Actualizar datos en la base.
 - ii. Crear usuario y contraseña.
 - iii. Aceptar las políticas de uso.
 - iv. Registrar su firma electrónica.

2.3.3. PROCESOS DE EXPORTACIÓN

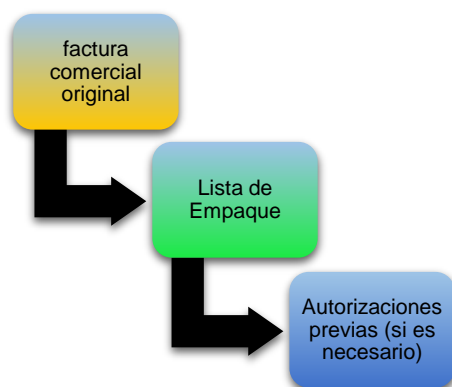
➤ Pre-Embarque

Según (SENAE, www.aduana.gob.ec, 2016) el proceso de exportación comienza con una transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el Sistema ECUAPASS.

Los datos principales que se consignan en la DAE son:

- Del exportador.
- Descripción de la mercadería expresada en los ítems de la factura.
- Datos del importador.
- Destino de la carga.
- Cantidad.
- Peso.

Los documentos que deben acompañar la DAE a través del sistema ECUAPASS son:



➤ Post- Embarque

En esta etapa se logrará regular Declaraciones Aduaneras de Exportación y se podrá obtener el DAE definitivo ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, a través de un registro electrónico, este proceso cuenta con un término de 30 días, inmediatamente al realizar el embarque.



- ❖ **Factura comercial.-** Es un documento de venta, en el que se especifican las condiciones de venta y la referencia del producto.
- ❖ **Certificado de origen.-** En este documento se detalla la procedencia del producto que se va a comercializar, y es indispensable en las importaciones y exportaciones.
- ❖ **Certificado Fitosanitario.-** Es un documento de alta exigencia en los países para las normas de sanidad del producto.

Precio del Certificado de Origen

Tabla 1. Valor del Certificado de Origen.

CERTIFICADO DE ORIGEN		
Detalle	Costo	
Certificado de origen	\$	10,00

Elaborado por "Evelyn Vera (Autora)".

Tabla 2. Valor del Certificado Fitosanitario

CERTIFICADO FITOSANITARIO		
DETALLE	COSTO	
Inspección	\$	54,00
Emisión de Certificado	\$	4,00
TOTAL	\$	58,00

Elaborado por "Evelyn Vera (Autora)".

➤ **Aforo.**

En el instante de exportar se informará el canal de aforo determinado, los mismos que pueden ser:

- Aforo Documental.
- Aforo Físico.

- Aforo Automático.

En el proceso de Aforo Automático, la permisión de salida del embarque, será al instante del ingreso de la carga a los depósitos temporales.

Cuando se presenta el Aforo Documental se destinará al funcionario a cargo del trámite, inmediatamente se procederá al reconocimiento de los datos electrónicos; y se realizará en el caso de no existir novedades.

En el Aforo Físico se procede según lo mencionado inicialmente, luego del proceso de inspección física de la carga y su aprobación de la documentación electrónica y digitalizada. (SENAE, www.aduana.gob.ec, 2016).

➤ **Cotización de Exportación:**

Se especifican las obligaciones y derechos de las importaciones y exportaciones para evitar riesgos en las negociaciones.

- ❖ Forma de pago.
- ❖ Incoterms de negociación.
- ❖ Tipo de producto y embalaje.
- ❖ Características del producto.

➤ **Formas de pago.**

- ❖ **Carta de crédito.-** Es presentada por el banco del importador para que el exportador obtenga un beneficio al momento del pago, al instante de revisar que los documentos se encuentren en regla.
- ❖ **Cuenta Abierta.-** El exportador se responsabiliza de enviar al importador los documentos de embarque, cuando el importador obtenga los documentos, este mismo formaliza el pago con una transferencia bancaria.
- ❖ **Cobranza Bancaria Internacional.-** El exportador gira un cheque por cobrar al importador con una suma de dinero, el banco del importador no será el garante del pago sin el sello del importador.

2.3.4. INCOTERMS

La Comisión de Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional desarrolló unos términos llamado Incoterms que es un abreviado de la expresión Inglesa International Commercial Terms. Los Incoterms aunque carecen de fuerza normativa y legal

su uso es cotidiano y constante normalmente en contratos determinados de exportación e importación.

Los Incoterms son términos comerciales internacionales que reflejan normas de aceptación voluntaria por la parte importadora y exportadora al momento de una negociación, así como sus obligaciones, gastos y riesgos en el transporte internacional.

En otras palabras, estos términos describen el momento cuando se transfiere el riesgo sobre la mercancía sea al vendedor (fabricante o no) o al comprador (sea este el usuario final o no).

Figura 9. Incoterms 2010.

Incoterms 2010											
	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior 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 CCI

Vendedor
 Comprador
 Vendedor / Comprador

Fuente: Tabla de los Incoterms 2010.

Los Incoterms que aún están vigentes son:

- **EXW** (en fábrica): Ex Works
- **FCA** (franco transportista): Free Carrier
- **FAS** (franco al costado del buque): Free Along side Ship
- **FOB** (franco a bordo): Free On Board
- **CFR** (coste y flete): Cost And Freight
- **CIF** (costeseuro y flete): Cost, Insurance and Freight

- **CPT** (transporte pagado hasta): CarriagePaid To
- **CIP** (transporte y seguro pagado hasta): Carriage And Insurance Paid to
- **DAF** (entrega en frontera): Deliver At Frontier
- **DES** (entrega sobre buque): Delivered Ex Ship
- **DEQ** (entregada en muelle): Delivered Ex Quay
- **DDU** (entrega derechos no pagados): DeliveredDutyUnpaid
- **DDP** (entrega derechos pagados): DeliveredDutyPaid

2.3.4.1. TÉRMINOS PRINCIPALES

- **Categoría F**

El vendedor se encarga de la entrega de la mercancía en el medio de transporte elegido y pagado por el comprador, sería una entrega indirecta sin el pago del transporte principal.

- **FOB (Free on board o Franco a Bordo)**

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque, el vendedor reserva el transporte principal pero el coste lo asume el comprador.

El Incoterm FOB es el más utilizado en el comercio internacional y se lo utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

- **FCA (Free Carrier o franco transportista)**

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen (el lugar acordado para la entrega de la mercancía está relacionado con los espacios del transportista), se hace cargo de los costes hasta que la mercancía este situada en el punto convenido.

El Incoterm FCA puede ser utilizado en cualquier tipo de transporte, puede ser aéreo, ferroviario por carretera, en contenedores o transporte multimodal.

- **Categoría C**

El vendedor contrata del transporte pero no asume el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o costes adicionales por los hechos que ocurran, después de la carga y despacho de la misma, se realiza una entrega indirecta con el pago del transporte principal por el vendedor.

➤ **CFR (Cost and Freight o Costo y Flete)**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal y seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Al momento en que la mercadería se encuentra cargada en el buque en el país de origen, el riesgo se transfiere al comprador.

Se lo utiliza para carga general, que no se transporta en contenedores, tampoco es utilizado en carga al granel. Se lo utiliza para transporte en barco, sea marítimo o fluvial.

➤ **CIF (Cost, Insurance and Freight o Costo, Seguro y Flete)**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido transporte principal y seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. En este término aunque el seguro sea contratado por el vendedor, el beneficiario es el comprador.

El termino CIF es uno de los más usados en el comercio internacional, ya que el valor CIF es el valor en aduana del producto que se importa. Se lo utiliza para carga general o convencional, pero no en contenedores. Es utilizado en cualquier transporte, pero más se lo realiza en barco, sea marítimo o fluvial.

El Incoterm que se manejará en este plan de exportación es el **término FOB**, al emplear este tipo de Incoterms el exportador se libera de responsabilidad cuando la mercadería esté a bordo del buque. A continuación en la figura 10 se detalla las responsabilidades del Incoterms FOB.

Figura 10. Transferencia de la Responsabilidad del Incoterms FOB.



Fuente:(Aduanas, 2011)

➤ **Responsabilidad del Exportador.**

Una de las responsabilidades del exportador consiste en que él se encargue de la carga y descarga de la mercancía, desde el lugar de fábrica hasta el transporte interno al punto

establecido, del mismo modo el asume los costos del embalaje y la contratación del seguro interno, trámites aduaneros.

➤ **Responsabilidad del Importador.**

El importador tiene la responsabilidad de realizar los trámites de importación hasta el país de destino, así como la contratación del buque y la negociación del seguro de la mercancía.

➤ **Flujo del Proceso de Exportación.**

En el siguiente flujo se detallada el proceso de exportación producto hacia el mercado de destino.

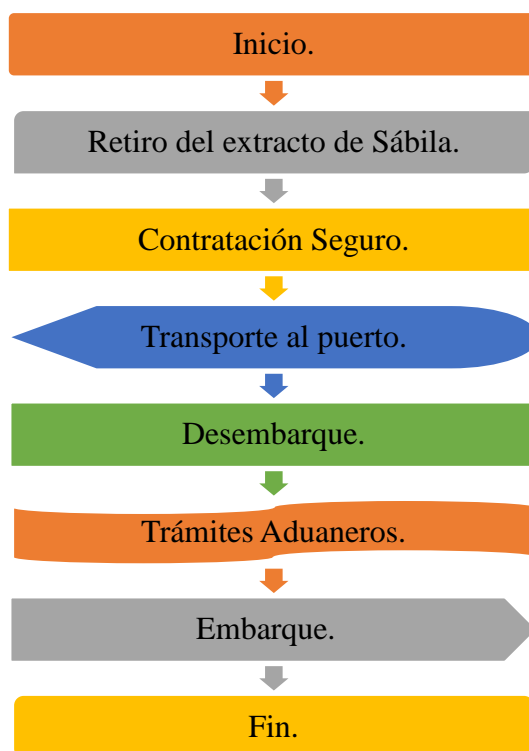


Gráfico 1.Proceso de exportación. Nota: Detalle del proceso que se realizará para la exportación.

Elaborado por “Evelyn Vera (Autora de tesis)”

2.4. LA PLANTA

La sábila es originaria del continente Africano, en el sur de Arabia, donde dicho lugar su clima es cálido y perfecto para su desarrollo. Es así donde su historia se remonta en las primeras civilizaciones, como la Cultura Egipcia, Hebrea, Asirias, China, Babilonios entre otras.

Habita en zonas desérticas o semidesérticas, aunque su clima preferido es el templado con escasas precipitaciones. Las hojas carnosas que posee son capaces de almacenar gran cantidad de agua, lo que puede lograr aumentar su tamaño alcanzando un largo de más de 50 cm y buen grosor. Esta planta para evitar la evaporación de agua en sus hojas, cuando hay sol cierra sus poros o estomas, estas mismas reservas son almacenadas y consumidas cuando las lluvias escasean y así vuelven a tener su tamaño normal. La sábila está preparada para sobrevivir largas temporadas de sequía.

2.4.1. ESTRUCTURA DE LA SÁBILA

La planta de *Aloe vera* está compuesta por raíz, tallo, hojas y flores en ciclo de florecimiento. La estructura de las hojas está formada por la corteza, la cual está cubierta de una cutícula delgada. La corteza representa aproximadamente del 20 al 30% del peso de toda la planta y dicha estructura es de color verde o verde azulado, dependiendo de diversos factores tales como: el lugar, clima o nutrición de la planta. La pulpa o gel se localiza en la parte central de la hoja y representa del 65 al 80 % del peso total de la planta. (Revista de Ingeniería Química, 2012). En la figura 11 se detalla la estructura y microestructura de la sábila.

Figura 11. Estructura de la sábila.

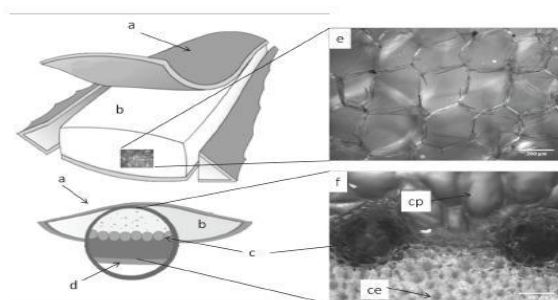


Fig. 1. Estructura y microestructura de la hoja de *Aloe vera*: exocarpio (a), pulpa o tejido parenquimático (b), conductos de aloína (c) y cutícula (d). En la figura se muestran imágenes de microscopía de luz tomadas a una magnificación de 5x de las células del parénquima (e) y de un corte seccional de la hoja de *Aloe vera* (f) donde se observan con gran detalle células internas del exocarpio (ce), células del parénquima (cp) y conductos de aloína (c).

Fuente: (Dominguez-Fernandez, 2011)

Las plantas de esta especie son herbáceas de tallo corto, vivácea, perennes con aspecto rosetado (rosetas basales), de color verde grisáceo que presentan manchas rojizas por la exposición prolongada al sol. En su etapa adulta llegan a medir hasta los 40 centímetros de altura y tienen entre 12,16 y hasta 20 rosetas laterales (pencas).

La estructura de la penca de sábila es un núcleo transparente y gelatinoso, que es conocido como la pulpa esta se encuentra envuelto por una capa fina color amarillento llamada acíbar, todo eso se encuentra protegido por una corteza verde resistente.

“Es un género de plantas cuyo representante más conocido es el aloe vera. Es un género de planta muypreciado por su alto valor medicinal, sus efectos refrescantes y su poder de curación ante las quemaduras del sol. Es nativa de África aunque actualmente se la puede encontrar en todos los lugares del mundo. Es una planta bastante común en los hogares de muchas personas, aunque como ya hemos indicado su principal cualidad es curativa, muy por encima del valor ornamental.”(Dieta, 2016).

2.4.2. CULTIVO

La sábila tiene una adaptabilidad en diferentes condiciones ambientales; el Consejo Internacional del Aloe señala que se desarrolla generalmente en áreas 15° hacia el norte y hacia el sur del Ecuador, obstante puede ser encontrada en un espectro climático bastante amplio. Los climas en que se desarrolla van de tropicales y subtropicales a desérticos.

Se establecen en áreas con temperaturas medias anuales de 18 a 25 grados centígrados con una precipitación media anual de 400 a 800mm, encontrándose en sitios hasta de 200mm al año, donde su desarrollo es más lento. Aunque esta planta puede encontrarse en bosques ecuatoriales, climas templados y montañas, se adapta bien a zonas de pronunciada sequía, a la intensidad de los rayos solares y concentración de las sales, condiciones que caracterizan a grandes superficies localizadas en las zonas áridas y semiáridas. Se desarrolla en suelos de rocas de origen sedimentarios, principalmente en calizas y conglomerados; puede crecer en suelos someros, pedregosos y poco profundos, escasos en materia orgánica, bien drenados, con PH que va de alcalino a neutro o ligeramente ácido y diferentes clases texturales.

2.4.3. VALOR NUTRICIONAL DE LA SÁBILA

A continuación, en la tabla 3 se detalla las propiedades que posee la sábila.

Tabla 3. Valor Nutricional de la sábila

TABLA DE COMPOSICION DE LA SÁBILA		
VITAMINAS		
Beta Caroteno	Vitamina B1	Vitamina B2
Ácido Fólico	Vitamina B3	Vitamina C
Vitamina B6	Vitamina E	Colina
AMINOÁCIDOS ESENCIALES Y NO ESENCIALES		
Lisina	Treonina	Valina
Metionina	Glicerina	Ácido Aspártico
Leucina	Isoleucina	Prolina
Alanita	Cistina	Serina
Arginina	Leonina	Ácido Glutámico
ANTRAQUINONAS		
Celulosa	Glucosa	Manosa
OTRAS SUSTANCIAS		
Lignina	Saponinas	Esteroles

Fuente:(Dominguez-Fernandez, 2011)

2.4.4. PROPIEDADES DE LA SÁBILA

La sábila contiene un sinnúmero de propiedades farmacológicas muy interesantes, porque cuenta con una composición química muy compleja que le permite actuar frente a un amplio abanico de afecciones orgánicas distintas basadas en actividades terapéuticas. De entre los beneficios que encontramos, en la tabla 4 podemos destacar los siguientes:

Tabla 4. Propiedades de la sábila.

PROPIEDADES DE LA SÁBILA		
Mejora la Gastritis	Encías Sangrantes	Antiinflamatorio
Propiedades anti ulcerosas	Cicatrizante de Herida	Disminuye la grasa
Disminuye lípidos y triglicéridos	Anti envejecimiento	Antioxidante
Mejora el colon irritable y la Colitis	Mejora el estreñimiento	Regula los niveles de glucosa
Actúa contra quemaduras	Ayuda en problemas de corazón	Ayuda contra el dolor de músculos
Mejora el estado de diabetes	Tiene efecto anticelulítico	Mejora las afonías

Fuente:(Dominguez-Fernandez, 2011)

2.5. USO DEL PRODUCTO

Principios activos:

La planta contiene aceite esencial, goma albúmina, una resina amarga, materia colorante, fosfato de calcio, vestigio de hierro y derivados antracénicos, los cuales se encuentran más abundantes en las hojas.(Orrego, 2002).

Propiedades medicinales:

La sábila tiene propiedades vulnerables, emolientes y desinflamantes, por lo que es utilizada para quemaduras, tumores y otra clase de lesiones. Como infusión tiene propiedades laxantes en pequeñas dosis, por lo que se recomienda para combatir el estreñimiento, tiene además propiedades depurativas utilizadas en enfermedades de la sangre, vejiga y enfermedades venéreas. Al exterior se utiliza como colirio para irritaciones en los ojos. Como jugo tiene las mismas propiedades descritas anteriormente pero en forma concentrada. Es particularmente útil para expulsar las lombrices intestinales, principalmente las Ascaris.(Orrego, 2002).

Usos industriales

El Aloe vera ha sido utilizado desde los tiempos más remotos para el tratamiento de diversas dolencias. Actualmente ha comenzado a ser un producto agrícola de consumo, y se ha llegado a comercializar en los Estados Unidos y en todo el mundo por medio de cosméticos, emolientes, lociones, shampoos, entre otras. Además de sus usos medicinales también es utilizada en cosméticos y alimentos. En la industria alimenticia se usa como saborizante en muchos productos, incluyendo las bebidas alcohólicas (licores de raíces amargas, licores, vermut) y las no alcohólicas.(Orrego, 2002).

2.6. MARCO LEGAL

En el presente marco legal, se utilizó como referencia para la presente investigación artículos de la Constitución de la República del Ecuador y del Código Orgánico de Comercio, Producción e Inversiones.

CONSTITUCIÓN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR.

REGISTRO OFICIAL No.449 / 20 DE OCTUBRE DE 2008

Dentro de los artículos aplicables en esta investigación por medio de la Constitución de la República del Ecuador, se encuentra lo expresado en el artículo 261, que trata a acerca de las responsabilidades sobre el manejo político y económico en los aspectos aduaneros y arancelarios para el comercio exterior.

En el Art. 304 de la señalada Ley indica que la política comercial en el Ecuador tiene como objetivo fortalecer la producción nacional y a su vez impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo, para que así se promueva la inserción estratégica del país en la economía mundial.

Sobre los intercambios económicos y el comercio justo que detalla el Art.336 de la Ley a la que nos estamos refiriendo, menciona que el estado debe impulsar y velar por un comercio justo como medio de acceso a los bienes de calidad, para que así no se encuentre distorsiones y haya una sustentabilidad, fomentando la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades en los mercados.

Entre los principios de las relaciones internacionales citados en el Art. 416 numeral 12, nos dice que se fomenta un nuevo sistema de comercio e inversión entre la creación de mecanismos de control para que el sistema financiero sea transparente y equitativo y no exista controversias entre las empresas privadas extranjeras, cuidando así los intereses del pueblo ecuatoriano.

CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.

REGISTRO OFICIAL No351/ 29 DE DICIEMBRE DEL 2010.

En el Código orgánico de Comercio Exterior e Inversiones, en sus artículos siguientes menciona lo expresado a continuación:

En el Art. 1 de la presente Ley, dice que todas las personas naturales o jurídicas pueden desarrollar actividades productivas dentro del territorio nacional. Según lo detallado en el Art. 2 toda actividad productiva es cuando la actividad humana realiza una transformación de materia prima a insumo o bienes necesarios para realizar actividades comerciales que generen un valor agregado dentro del Estado.

El fomento, promoción y regulación de las Inversiones Productivas mediante proyecto es para que se puedan generar fuentes de trabajo en la economía nacional, según las definiciones expuestas en este libro legal en el Art. 13 literal a).

En lo que respecta al fomento y la promoción de las exportaciones, el encargado de fomentar una producción orientada es el Estado, promoviendo mecanismos de aplicación directa como, crear acceso a los programas de preferencias arancelarias, la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materia prima, proteger los regímenes especiales aduaneros, facilitación financiera prevista en los programas generales, establecer áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores, aprobar incentivos a la inversión productiva.

Dentro de los principios fundamentales para la facilitación aduanera del comercio, según el Art. 104, de la presente Ley, son las siguientes; facilitación al comercio exterior, control aduanero, cooperación e intercambio de información, buena fe, publicidad, aplicación de buenas prácticas internacionales.

Incoterms (Normas Internacionales de Negociación)

Los Incoterms son términos manejados frecuentemente en contratos de compraventa internacional, en la presente investigación se utilizará uno de los términos principales y más utilizado, como es el término FOB.

Food and Drug Administration (agencia de alimentos y medicamentos):

En la presente exportación de extracto de sábila con destino al mercado farmacéutico de Estados Unidos, esta agencia es la responsable de la regulación de alimentos, medicamentos, cosméticos, aparatos médicos, productos biológicos y derivados sanguíneos.

2.7. MARCO CONCEPTUAL

Definiciones:

Autoridad Aduanera.- Es el organismo administrativo del sector público que organiza, coordina y controla toda la actividad aduanera, aplicando la respectiva legislación y normas complementarias establecidas en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), con el fin de recaudar de forma eficiente los tributos originados por la actividad de comercio exterior. (Registro Oficial, 2011),

Agente de Carga de Exportaciones.- Es la persona jurídica que ejerce su actividad aduanera con previa autorización del servicio nacional de aduana del Ecuador (SENAE) con el fin de manejar la carga, presentar la respectiva declaración aduanera de exportación (DAE) y emitir documentos de transporte de mercancías, de acuerdo a lo establecido en la respectiva normativa legal vigente. (Registro Oficial, 2011)

Agente de Carga Internacional.- Es la persona jurídica que ejerce su actividad aduanera con previa autorización del servicio nacional de aduana del Ecuador (SENAE) con el fin de realizar la recepción de cargas, consolidar mercancías, presentar la respectiva declaración aduanera de importación (DAI) y emitir los documentos que le facultan realizar su actividad, tales como: conocimiento de embarque, guías, cartas de porte y demás. (Registro Oficial, 2011)

Autoliquidación.- Es la acción tributaria realizada de forma preliminar por el sujeto pasivo con el fin de registrar el ingreso o salida de mercancías del territorio aduanero y

realizar la respectiva cancelación de tributos originados por la actividad de comercio exterior. (Registro Oficial, 2011)

Carga contenerizada.- Es el transporte de mercancías mediante estructuras metálicas denominados contenedores, cuyas capacidades son de 20 y 40 pies cúbicos respectivamente.(Registro Oficial, 2011)

Control Aduanero.- Es la aplicación de la normativa legal vigente por parte de la autoridad aduanera hacia los operadores que realizan la actividad de comercio exterior, para su cumplimiento y ejecución. (Registro Oficial, 2011)

Despacho Aduanero.- Es el control ejercido por la autoridad aduanera hacia las mercancías y que son declaradas bajo cualquier régimen establecido en la normativa legal vigente.(Registro Oficial, 2011)

Declarante.- Es toda persona natural o jurídica que realiza la acción de presentar la declaración aduanera de exportación (DAE) o la de importación (DAI) bajo las condiciones establecidas por el COPCI y su respectivo reglamento. (Registro, 2011)

Documento de Transporte.- Es el trámite que describe el acuerdo entre operador de transporte y el usuario contratante de este servicio, con el fin de transportar las mercancías hacia el lugar de destino, sujeto al pago de este servicio denominado flete. (Registro Oficial, 2011)

Licencia de Exportación.-Es el documento que permite el libre ejercicio para exportar mercancías en un tiempo estimado.(Registro Oficial, 2011)

Manifiesto de Carga.-Es un documento (físico o electrónico) que detalla los medios de transporte, cantidad de bultos, pesos y la identificación de mercancía, que obligadamente debe presentar todo transportista a la entrada o salida del recinto aduanero. (Registro Oficial, 2011)

Mercancía.-Es todo bien o producto con capacidad de ser transportado y que representa la base imponible en el establecimiento de los aranceles normados por la autoridad aduanera. (Registro Oficial, 2011)

Operador de Comercio Exterior.-Son todas las personas naturales o jurídicas, sean éstos nacionales o extranjeros, que permiten el flujo coordinado de mercancías a través de los distintos tipos de transporte, así como a todos quienes estén sujetos a control aduanero. (Registro Oficial, 2011)

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El presente capítulo se refiere al método de investigación que se utilizó, la selección de muestra y a la vez el instrumento para la recolección y procesamiento de datos. Se utilizó el Método Inductivo y Deductivo, se podrán observar los antecedentes del problema y su entorno. El propósito en el Marco Metodológico es demostrar el tipo de investigación, procedimientos y técnicas que se utilizó para obtener los objetivos planteados.

3.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Se puede decir que los métodos de investigación son aquellos que nos conducen al logro de los conocimientos. Según (Roberto Hernandez Sampieri, 2006) la investigación descriptiva es la que especifica propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. También describe tendencias de un grupo o población.

La Investigación que se consideró para realizar este proyecto, es la Investigación Descriptiva ya que trabajamos sobre una realidad de hecho para obtener información acerca de la cantidad y calidad del producto que están dispuestos a ofrecer los productores de sábila del país con el análisis de una demanda de compradores en el exterior.

También se utilizó la Investigación Bibliográfica ya que se obtuvo información de publicaciones que se encuentran con acceso al público para completar nuestra información con diferentes fuentes.

3.2. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

El enfoque de esta investigación tiene un énfasis en la Investigación Cuantitativa, lo cual generó un análisis del tema planteado, con respecto al proceso de producción de sábila de la Finca “La Florida” en la ciudad de Ibarra.

3.3. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Se utilizó métodos de observación, encuestas, tablas y gráficos para una óptima recopilación de datos reales con respecto a los productores del país, en las zonas destinadas

para el cultivo y cosecha de la sábila, de este modo se logrará establecer las conclusiones y recomendaciones que conlleva este proceso.

Con el desarrollo de esta investigación, se utilizó diferentes recursos para una óptima recopilación de datos reales, como:

- ✓ Encuesta.
- ✓ Observación.
- ✓ Entrevista.

3.3.1. ENCUESTA

Esta técnica se la utilizó para complementar el análisis de datos y la información del personal involucrado, mediante un cuestionario de preguntas en donde expresan sus ideas y representar a la población definida para el estudio.

3.3.2. OBSERVACIÓN

Este método se lo realizó con moradores del sector donde está ubicada la finca con la que se trabajará, por medio de este estudio se va a obtener una relación más a fondo con los agricultores y ciudadanos del sector donde se producirá el extracto de sábila.

- **FICHA DE OBSERVACIÓN**

Se utilizó el método de observación en la visita realizada a la Finca “La Florida” se pudo verificar la existencia de las plantaciones o hectáreas donde se realiza la producción de sábila, maquinarias y vehículos utilizados para la comercialización, colaboradores de la finca y demás implementos que forman parte del cultivo de la sábila.

La Finca tiene una densa producción de sábila teniendo un total de 70 hectáreas, cada hectárea produce 12.000 plantas de sábila con una distancia de 80x80, de esta producción se obtienen 1200 gavetas de hojas de sábila por hectárea.

Con 5 o 6 matas se llena una gaveta, ya que una sábila trae un promedio de 8 a 9 hojas, una hoja de buena calidad pesa alrededor de 700 y 900 gramos.

Se pudo acceder a respaldar la visita realizada mediante imágenes, en las cuales se detallan la extensa producción de sábila y trabajo que realizan a diario en la comercialización de pencas de sábila a nivel nacional.



3.3.3. ENTREVISTA

En la plática que se realizó al dueño de la finca “La Florida” en Ecuador y le empresa farmacéutica “Forever Living”, en Estados Unidos nos permitió obtener respuestas verbales sobre el proceso y utilización del extracto de sábila mientras se desarrolló la investigación.

3.4. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

FUENTES DE INVESTIGACIÓN:

Será el resultado de la investigación realizada, es así que los datos que nos genere dicha investigación nos ayudará a la recolección de información.

FUENTES PRIMARIAS:

Representa la información nueva y original que consta en las empresas públicas, con respecto a la sábila en el mercado internacional, y mediante el balance que ellos manejen, encontrar información pertinente.

- ❖ Banco Central del Ecuador.
- ❖ Cámara de Comercio.
- ❖ PRO ECUADOR.

3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

Para el desarrollo el presente proyecto, se trabajó en la provincia de Imbabura-específicamente en la ciudad de Ibarra con la finca “La Florida” y la Zona de producción de sábila de los alrededores, y en el exterior en New York se contactó con la farmacéutica Forever Living, por medio de ambas se obtuvieron encuestas y entrevistas las cuales sirvió para saber sus necesidades y desconocimiento sobre la exportación de extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico.

La muestra seleccionada se la realizó a la empresa Forever Living en New York, ya que según una investigación esta farmacia ocupa el 80% del mercado farmacéutico en el exterior, se la contacto por medio de emails y llamada vía internet, para obtener su opinión sobre el extracto de sábila que utiliza para sus productos.

Según investigación, la mayoría de empresas farmacéuticas situadas en New York, Estados Unidos se enfocan en el uso del extracto de sábila como materia prima en la elaboración de productos, entre las farmacias localizadas se encuentran las siguientes:

- **LA COMPAÑÍA FOREVER LIVING.**
- **NATURE`S DISTRIBUITORS.**
- **ISLAND MAGIC INC.**
- **LABORATORIES CARRINGTON.**
- **ALOE VERA JAUMAVE.**

3.6. ENCUESTA

Luego de realizar esta encuesta, se tiene como objetivo recolectar información que permita impulsar el cultivo y producción de sábila en los agricultores y que se enfoquen en futuras exportaciones. Cabe recalcar que esta información es personal y confidencial, utilizada únicamente para obtener los objetivos planteados.

3.6.1. FORMATO DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE SÁBILA



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE

GUAYAQUIL



PARA LOS PRODUCTORES DE SÁBILA

Encuesta para la exportación de sábila hacia el mercado de New York, Estados Unidos.

1. ¿Pertenece usted a alguna común o Asociación de productores de sábila?

SÍ ___ NO ___

2. ¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

SÍ ___ NO ___

3. ¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

SÍ ___ NO ___

POR QUÉ? ___

4. Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

SÍ ___ NO ___

5. Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de Sábila?

SÍ ___ NO ___

6. ¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

SÍ ___ NO ___

3.6.2. ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS POR PREGUNTAS

PREGUNTA N° 1

¿Pertenece usted a alguna comuna o Asociación de productores de sábila?

*Tabla 5.*Datos de la Pregunta No. 1

¿Pertenece usted a alguna comuna o Asociación de productores de sábila?	
SÍ	NO
2	8

Fuente: “Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura”

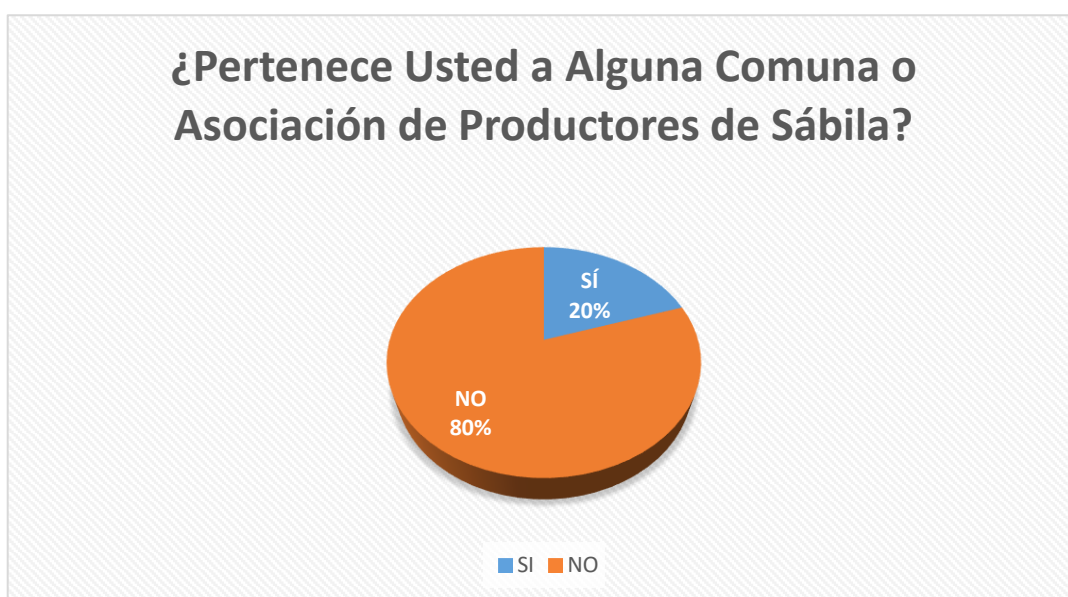


Gráfico 2. Resultado estadístico de la pregunta No.1. Elaborado por “Evelyn Vera (Autora de Tesis) Fuente “Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura”.

Análisis

Según los resultados que nos muestran las tablas y los gráficos nos muestran que el 80% de los productores no pertenecen a ninguna asociación, al contrario lo realizan por cuenta propia.

PREGUNTA N° 2

¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

Tabla 6. Datos de la Pregunta No. 2

¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?	
SÍ	NO
1	9

Fuente: "Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura"



Gráfico 3. Resultado estadístico de la pregunta No. 2

Elaborado por "Evelyn Vera (Autora de Tesis) Fuente "Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura".

Análisis

Esto demuestra que entre los productores encuestados, el 90% no se dedica aún a la exportación, solo a la venta local al granel de pencas de sábila por falta de conocimiento en cuanto a exportaciones.

PREGUNTA N° 3

¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

Tabla 7.Datos de la Pregunta No. 3

¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?	
SÍ	NO
8	2

Fuente: “Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura”

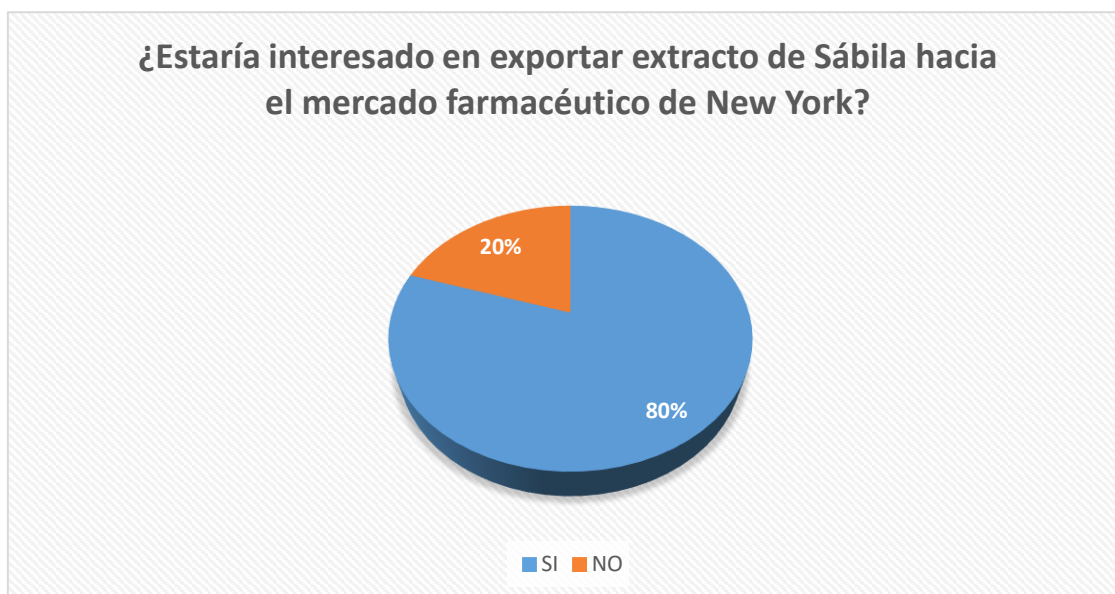


Gráfico 4. Resultado estadístico de la pregunta No.3 Elaborado por “Evelyn Vera (Autora de Tesis) Fuente “Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura”.

Análisis

El 80% de los resultados opinan que si les interesa incursionar en nuevos mercados para promocionar la sábila como producto no tradicional y obtener mejores ganancias.

PREGUNTA N° 4

¿Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

Tabla 8.Datos de la Pregunta No. 4.

¿Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?	
SÍ	NO
5	5

Fuente: “Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura”



Gráfico 5. Resultado estadístico de la pregunta No.4 Elaborado por “Evelyn Vera (Autora de Tesis) Fuente “Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura”.

Análisis

Los resultados obtenidos en la muestra coinciden en el 50% cree que la producción de sábila es apta, y a la vez no, porque no todas las provincias están dedicadas a su producción.

PREGUNTA N°5

¿Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de sábila?

Tabla 9.Datos de la Pregunta No.5.

¿Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de sábila?	
SÍ	NO
7	3

Fuente: “Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura”



Gráfico 6. Resultado estadístico de la pregunta No.5 Elaborado por “Evelyn Vera (Autora de Tesis) Fuente “Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura”.

Análisis

Según los resultados tabulados y graficados nos muestra que solo el 70% dijo que las escasas empresas que se dedican a la exportación si cuentan con una óptima mano de obra, para que sus productos sean de buena calidad.

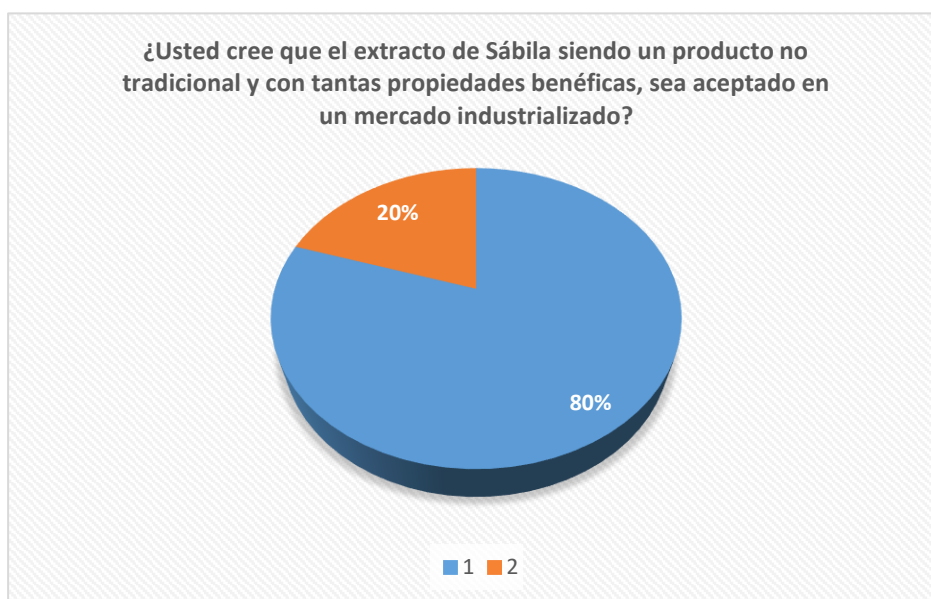
PREGUNTA N°6

¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

*Tabla 10.*Datos de la Pregunta No.6.

¿Usted cree que el extracto de sábila siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?	
SÍ	NO
8	2

Fuente: “Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura”



Fuente: “Productores de la ciudad de Ibarra-Imbabura”.

Análisis

Finalmente, el 80% de los encuestados afirman que la sábila siendo un producto no tradicional y con una variedad de propiedades será aceptada por la diversidad de productos que se lograra elaborar.

3.6.3 CONCLUSIÓN DE LA ENCUESTA

Según los resultados obtenidos en esta encuesta, mostro un desconocimiento por parte de los productores de sábila en cuanto a la comercialización enfocado hacia un mercado internacional, es así como limitan su proceso de producción.

En relación a la forma de comercializar el extracto de sábila, los agricultores indicaron que se realiza una mayor distribución a nivel nacional específicamente en la ciudad de Guayaquil, pero se enfocan en la distribución de la Sábila al granel, es decir como penca, también se realiza la distribución a nivel regional pero en menores cantidades.

Se considera que uno de los mayores impedimentos para la exportación de extracto de sábila es los escasos recursos económicos, también existen otros impedimentos como las medidas fitosanitarias que se debe considerar y tomar en cuenta al momento de comercializar el producto en el exterior.

Según los agricultores entrevistados en el presente trabajo de investigación, mencionan que la producción de Sábila en el país, están aptas para abastecer el mercado en el exterior obteniendo un producto de calidad internacional, en vista de estos resultados se busca crear conciencia del gran potencial que tiene la sábila como producto de exportación, porque siendo un producto no tradicional, ya está siendo utilizado en el mercado para la elaboración de diversos productos, entre los encuestados se nota la falta de interés y una de esas razones es que no cuentan con recursos económicos para según ellos hacer una inversión y ampliar sus terrenos, otro de los factores es el desconocimiento en las medidas y trámites aduaneros que se deben realizar, por lo tanto es necesario una capacitación por parte del gobierno hacia este sector destinado a la producción de sábila para que ellos accedan a las oportunidades que este ofrece para promocionar sus productos.

3.7. ENTREVISTA

Una de las técnicas de recolección de datos que utilizamos fue la entrevista, la misma que fue realizada al dueño de la Finca “La Florida”, el Señor Liderman Pallo, que supo indicar que tiene como objetivo la exportación de sábila hacia el mercado de Estados Unidos.

3.7.1. METODOLOGÍA

Previo a la cita con el Señor Pallo, se realizó una lista de preguntas abiertas para la entrevista, enfocado en el tema de investigación con el fin de que nos pueda comentar sobre lo que conlleva la producción de sábila.

3.7.2. PREGUNTAS Y RESPUESTAS DE LA ENTREVISTA

La entrevista con el Señor Liderman Pallo se la realizó el 13 de julio en la ciudad de Guayaquil, con quien previamente se había coordinado para la cita.

- **Según la comercialización de pencas de sábila en algunos puntos de las provincias del Guayas y Sierra ¿Cree usted que cuenta con una producción apta para una exportación?**

Sí, ya que al ser un negocio familiar poseo alrededor de 70 hectáreas dedicadas a la producción neta de Sábila, cuya producción abastece la entrega a nivel nacional de alrededor de 600 gavetas por mes, las mismas que contienen entre 60 y 70 pencas, porque mi cosecha de sábila es cada dos meses.

- **¿Cuáles cree usted que son las causas que impiden la exportación de productos no tradicionales, en este caso la sábila?**

Según colegas que se dedican a la misma producción, una de las causas que impiden una exportación es la falta de conocimiento que implica realizarlo, es por eso que la mayoría de productores no tradicionales se comercializa a nivel local, otro de los factores es la falta de recursos ya que al desconocer los trámites y procedimientos deben buscar un personal apto y capacitado para que brinde sus servicios y ayude con la exportación. Y en lo personal sí tengo como objetivo una exportación, ya que mis ventas locales generan ganancias aptas para arriesgarme a una exportación.

- **¿Considera usted que el mercado farmacéutico de Estados Unidos es favorable para la comercialización de extracto de sábila?**

Si sería favorable, por que Estados Unidos siendo un país industrializado le sacaría mucho provecho al extracto de sábila elaborando diversidad de productos a beneficio de las personas por sus propiedades.

- **Ya que posee un negocio establecido en la comercialización de pencas de sábila, y cuenta con la materia prima estaría dispuesto a exportar extracto de sábila a Estados Unidos?**

Como le comente en la pregunta anterior, me parece un buen mercado y más que nada es un país con el cual tenemos negociaciones constantes gracias a la calidad de los productos ecuatorianos de exportación, yo pienso que sería bueno abrir nuevos mercados con un producto no tradicional pero de muy buena calidad y así obtener mejores ganancias.

3.7.3. CONCLUSIÓN DE LA ENTREVISTA.

De acuerdo a la información obtenida por parte del señor Liderman Pallo se ha llegado a la conclusión de que sí existe buena producción de sábila, aunque en sectores destinados del país la producción es muy favorable, por ejemplo en la Región Sierra el cultivo es contante gracias al clima.

Por otro lado, acotó que realizar exportaciones a Estados Unidos en especial al sector farmacéutico es muy favorable, ya que Estados Unidos siendo un país industrializado, que cuenta con empresas conocidas en ese sector la aceptación sería buena, ya que el extracto que se enviaría sería utilizado con diversos fines comerciales.

3.7.4. PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

Para obtener un mejor resultado con respecto al plan de exportación del extracto de sábila se realizó una entrevista en una cadena farmacéutica conocida en Estados Unidos, ya que el uso del extracto de sábila para la elaboración de productos es frecuente.

La persona contactada para la entrevista fue le Jefa de Producción de la empresa Forever Living, el motivo de la entrevista está enfocada en los beneficios que posee el extracto de sábila, el motivo principal es resaltar los nutrientes naturales para lograr una aceptación en el mercado farmacéutico.

3.7.5. ENTREVISTA A EMPRESA FARMACÉUTICA DE NEW YORK



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL



FACULTAD DE ADMINISTRACION

CARRERA: COMERCIO EXTERIOR

Proyecto de Titulación: Plan de Exportación para comercializar extracto de sábila hacia el mercado de New York, Estados Unidos.

Objetivo: Obtener información sobre el nivel de importación de extracto de sábila en el mercado farmacéutico de New York, Estados Unidos.

Entrevistador: Evelyn Vera Collahuazo.

Entrevistado: Cristina Quintana.

Cargo: Jefa de Producción de la empresa Forever Living.

GUIA DE ENTREVISTA

- 1) ¿Por qué están interesados en la importación de extracto de sábila?
- 2) ¿En qué empaque o presentación le gustaría adquirir el extracto de sábila y cuanto estaría dispuesto a pagar, según un rango estimando el valor de entre \$30 a \$35?
- 3) ¿Cuáles son los factores que usted considera para que se logre la negociación y adquisición del extracto de sábila?
- 4) ¿Cuál es el medio de transporte que usted utilizaría para la importación de este producto?
- 5) ¿Actualmente importa extracto de sábila desde Ecuador?
- 6) ¿Qué productos elabora o elaboraría con el extracto de sábila?
- 7) ¿Considera usted que el nivel de comercialización de productos elaborados con extracto de sábila aumentará?

Se realizó la entrevista vía Skype a Cristina Quintana, Jefa de Producción de la empresa “Forever Living” situada en New York, para obtener la siguiente información:

1) ¿Por qué están interesados en la importación de extracto de sábila?

Porque en la actualidad, gracias a las propiedades curativas que posee, y al ser un producto natural se puede obtener una diversidad de productos laborados que ayuden al bienestar y cuidado de la salud.

2) ¿En qué empaque o presentación le gustaría adquirir el extracto de sábila y que valor estaría dispuesto a pagar según un rango estimando un valor de \$30 a \$35 por el producto?

En realidad el envase de un producto es primordial al momento de realizar una compra-venta, por tal razón el extracto de sábila que me gustaría adquirir debe ser en grandes cantidades, puede ser en galones o botellas, ya que se tiene mira a la producción de una variedad de productos. Según el rango estimado del valor del producto a negociar (\$30 a \$35) como empresa estaríamos dispuestos a cancelar el valor de \$32 por el galón de 20kg y con una capacidad de 20 litros.

3) ¿Cuáles son los factores que usted considera para que se logre la negociación y adquisición del extracto de sábila?

Los principales factores en la adquisición del producto, es la calidad del mismo y con un periodo largo con respecto a la fecha de vencimiento, la primeras compras serán según un estimado de ventas, evitar de devastamiento para la planta de producción.

4) ¿Cuál es el medio de transporte que usted utilizaría para la importación de este producto?

Ya que nos encontramos situados en la ciudad de New York, y a su vez existe un puerto con el mismo nombre, la importación se la realizara vía marítima y de esa manera se facilitara la transferencia del producto y no habría mayor movilización con respecto a la recepción de la mercancía.

5) ¿Actualmente importa extracto de sábila desde Ecuador?

No, por el momento no realizamos importaciones desde Ecuador.

6) ¿Qué productos elabora o elaboraría con el extracto de sábila?

Por el momento contamos con un amplio stock de productos elaborados a base de Sábila, entre esos: shampoos, jabón, aloe lips, Forever aloe vera gel, gel dental Forever bright, Aloe Fleur de Jouvence, Aloe Ever-Shield Desodorante entre otros.

7) ¿Considera usted que el nivel de comercialización de productos elaborados con extracto de sábila aumentará?

Si, ya que el extracto de sábila en cosméticos, productos farmacéuticos y alimentos está agarrando terreno por la diversidad de productos que se encuentran en la actualidad, en lo personal tengo una perspectiva a largo plazo en el mercado de extracto de aloe vera.

CONCLUSIÓN DE LA ENTREVISTA

Se ha contactado a la empresa Forever Living porque brinda una línea completa de productos de uso personal, cosmético y farmacéutico de uso cotidiano en las personas, elaborados a base de extracto de sábila, poseen productos que van desde tratamientos antienvjecimiento facial hasta productos de limpieza corporal. Es por ello que la empresa está interesada en la importación del extracto desde Ecuador, porque ellos ya trabajan con la elaboración de productos actualmente con materia prima importada desde otros paises, la empresa está consciente de las propiedades y beneficios que posee esta planta. El envase de la exportación será en bidones, se les comento sobre la presentación del producto y con respecto al valor del mismo, se les dio como opción el valor según el rango de entre \$30 a \$35 por bidón de extracto de sábila, que contiene un total de 20 kg es decir 20 litros, se llegó a la conclusión y aceptación del precio de \$32 por el bidón. Consideran que los factores fundamentales para que se logre una óptima negociación al momento de empezar con el contrato, siendo ellos una empresa estable en el mercado farmacéutico es un abastecimiento constante de la materia prima para su empresa. El medio de transporte factible para esta negociación será el marítimo, por motivo de que se realizará una mejor transferencia de la materia prima, ya que en ambos países se cuenta con puertos marítimos y la vez será la primera importación desde Ecuador. Ellos cuentan con un amplio stock de productos en su empresa, a parte de los productos antes mencionados también disponen de: mascarillas en polvo, cremas tonificantes para la piel, Aloe First Spray, Aloe Body Toning Kit, Loción reafirmante para la piel, Exfoliating Cleanser, Rehydrating Toner (Tónico Hidratante), Recoveringn Night Cream (Crema de Noche) que son los productos más solicitados.

CAPÍTULO IV

4. PLAN DE EXPORTACIÓN

4.1. PASOS PARA EXPORTAR

Ya que se va a comercializar el extracto de sábila hacia Estados Unidos, es indispensable tener presente como se llevara a cabo la exportación del producto.

Una vez contactada la empresa a la cual ira destinada el extracto de sábila, se procede a la exportación y a su vez se debe contar con el registro sanitario, el cual lo otorga el Instituto Nacional de Higiene del país de origen.

Se estima que el proceso de exportación que se llevara a cabo, será el siguiente:

- Realizar una verificación del Stock estimado para la exportación.
- Se debe realizar una cotización de los impuestos y gastos que conlleva la exportación.
- Debe haber una comunicación con el cliente, para ver si acepta o rechaza el proceso de exportación.
- Se entrega la mercancía en Aduana para una revisión.
- Se coloca la mercancía dentro del buque.
- Zarpe del buque hacia puerto de destino.
- Se debe notificar la salida de la mercancía al importador.
- Arribo del buque al puerto de destino.
- Recepción de la carga por parte del importador.

4.1.1. REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL Y PROCESADOS

Según (AGROCALIDAD, 2016) que es la institución en Ecuador encargado de la certificación fitosanitaria, la misma que garantiza el acceso de plantas, productos vegetales, y artículos reglamentados a merados internacionales, cumpliendo las exigencias fitosanitarias de los países importadores.

Para realizar una exportación de un producto de origen vegetal se debe cumplir con las siguientes fases:

- ✓ Inscripción de Operadores.
- ✓ Inspección Fitosanitaria
- ✓ Protocolos Fitosanitarios.
- ✓ Emisión de Certificados Fitosanitarios de Exportación.

4.1.2. INSCRIPCIÓN DE OPERADORES DE EXPORTACIÓN

Se debe realizar una inscripción en la guía del siguiente link

<https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/ingreso.php>

4.1.3. INSPECCION FITOSANITARIA DEL PRODUCTO

Según (AGROCALIDAD, 2016) Es indispensable realizar una inspección visual fitosanitaria en el lugar de la producción, y donde se tendrá listo el envío para asegurar la calidad fitosanitaria de la exportación, los encargados de esta revisión son los inspectores fitosanitarios de Agrocalidad. Luego de una inspección solicitada por el usuario se emitirá el reporte correspondiente.

4.1.4. PROTOCOLO FITOSANITARIO

Actualmente (AGROCALIDAD, 2016) cuenta con protocolos y planes de trabajo con el fin de apoyar a los operadores de exportación a cumplir con los requisitos fitosanitarios.

Entre los planes de trabajo tenemos:

- ✓ Producción de ornamentales libre trips.
- ✓ Producción de rosas libres de ácaros.
- ✓ Fincas libres de roya blanca, para exportación de crisantemo hacia Estados Unidos.
- ✓ Certificación del tratamiento de desvitalización de ornamentales para Australia.
- ✓ Producción libre de liriomyza de crisantemo para Chile.
- ✓ Producción libre de cochinillas y escamas en musáceas.

Por otro lado existen planes de trabajo para la certificación de otros productos como mango, piña, papaya, entre otros para distintos países.

4.1.5. EMISIÓN DE CERTIFICADOS FITOSANITARIOS DE EXPORTACIÓN

(CFE)

Este certificado se lo emite en las oficinas de Agrocalidad, las mismas que están ubicadas en los puntos de control de pasos fronterizos, puertos y aeropuertos. El Certificado Fitosanitario de Exportación se emite una vez que estén cumplidos los requisitos establecidos. (AGROCALIDAD, 2016).

4.1.6. REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS PARA INGRESAR A ESTADOS UNIDOS.

Según (Santander Trade Portal, 2016) cuando se trata de exportar productos frescos hacia Estados Unidos, la autoridad encargada del control sanitario es el Animal and Plant Health Inspection Service “APHIS” del departamento de agricultura de los Estados Unidos USDA por sus siglas en inglés. Así mismo los productos vegetales que ingresan al país, deben pasar por la debida inspección, ya que se dividen en propagativos y no propagativos.

4.1.7. REGLAS DE EMBALAJE Y ETIQUETADO.

Según (Santander Trade Portal, 2016) para obtener un correcto embalaje y etiquetado del producto con destino hacia Estados Unidos, debe considerar lo siguiente.

El embalaje:

- Embalar el producto en contenedores fuertes, que absorban la humedad
- Distribuir el peso del producto uniformemente
- Utilizar una protección adecuada y un anclaje dentro del contenedor.
- Utilizar contenedores transatlánticos o paletas para el embalaje para asegurar un fácil manejo
- Idiomas permitidos en el embalaje y el etiquetado
- El inglés es obligatorio. Otros idiomas son optativos.

Unidades de medida autorizadas

- Unidades métricas de medida y peso.

Marcado de origen "Hecho en"

- Es obligatorio.

Normativa relativa al etiquetado

Todos los productos importados deben tener una etiqueta indeleble que mencione su país de origen. Dependiendo del producto, aplican especificaciones particulares. Los productos alimentarios deben nombrar todos los ingredientes que contienen en el orden siguiente: de mayor a menor prevalencia. Además, se debe listar toda la información nutricional del producto. Los productos textiles y la ropa deben indicar el contenido de sus fibras y las instrucciones de cuidado de la tela. (Santander Trade Portal, 2016)

4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.2.1. RAZÓN SOCIAL

Finca “La Florida” ubicada en la provincia de Imbabura, en la parroquia García Moreno, Cantón Cotacachi, Barrio La Armeña, terreno propiedad del Señor Enrique Pallo.

4.2.2. HISTORIA

La Familia Pallo emprendió este negocio familiar desde hace doce años a inicios del año 2004, como en todo negocio los primeros años no fueron rentables, pero gracias a la perseverancia de sus miembros y la constancia de ser uno de los pioneros de su ciudad en la producción de sábila, optaron por enfocarse en el negocio de venta de hojas de sábila.

Sabiendo que en la Región Sierra hay competencia con este producto, decidieron expandir su mercado meta no tan solo en el mercado local, sino que abarcaron parte del mercado Internacional, porque en la actualidad la venta de su producto (hojas de sábila) ha llegado hasta Perú.

Para definir al tipo de consumidor, es necesario enfocarse en el tipo de mercado en el que está destinado la comercialización de la sábila. Sus primeros clientes lo encontraron en la ciudad de Cuenca empezaron ofertando el producto, llevando 20 gavetas, las mismas que solo ofertando llegaron a obtener una pérdida de 10 gavetas, cabe mencionar que en cada gaveta entran alrededor de unas 60 hojas de sábila.

En la actualidad su venta está enfocada en los mercados tradicionales, vendedores ambulantes peruanos de aguas medicinales y en la población económicamente activa, de la ciudad de Guayaquil que se constituye como los principales consumidores de la Sábila.

El negocio de la familia Pallo solo está enfocada en la producción y comercialización de la hoja de Sábila, mas no en productos elaborados, por lo tanto, su producción es apta para el plan de exportación hacia un mercado que necesite de la Sábila como materia prima, con el fin de utilizar el extracto para la elaboración de productos de belleza, cosmetología, farmacéuticos, nutrición, entre otros.

4.2.3. MISIÓN

La Finca “La Florida“ como negocio Familiar está dedicado al cultivo de sábila, el mismo que es manejado de una manera natural, con abono orgánico ofreciendo un producto de excelente calidad para sus consumidores, libre de compuestos químicos ayudando a la naturaleza y evitando una contaminación ambiental.

4.2.4. VISIÓN

Lograr ser una empresa conocida a nivel Internacional por su producción de sábila y brindando a sus clientes un producto natural de calidad.

4.2.5. OBJETIVO

Posicionar su producto en el mercado extranjero y mantenerse en el mismo por la calidad del producto natural.

4.3. PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA SÁBILA

4.3.1. SUELOS

La sábila por lo general tiene una adaptación a diferentes climas y diferentes tipos de suelos sean planos o inclinados. Aunque todo el año es bueno para la producción, en tiempo de verano la tierra se torna un poco seca y arenosa, el clima frío favorece a la producción y hace que esta sea buena. Por otro lado si la tierra es húmeda, provoca que la hoja se desprenda, se caiga de la planta y se dañe.

4.3.2 PREPARACIÓN DEL SUELO PARA EL CULTIVO

Para empezar con el sembrío, se debe preparar la tierra con una mezcla de abono orgánico para la siembra y de esta manera se obtienen hojas de Sábila de mejor calidad.

Para el sembrío se utiliza abono orgánico también conocido como “gallinaza” y Cal. Y para el cuidado de la planta al momento de su crecimiento por lo general cuando hay cambio de clima, aparecen unas manchitas negras o café en las hojas de la Sábila, que da un aspecto como si se hubiera quemado la hoja de Sábila, para esta plaga existe un polvo llamado “Cuprofix” o el “Cristalón” la misma que ayuda a fortalecer la hoja.

4.3.3. DISTANCIAMIENTO DE SIEMBRA

En este terreno se obtiene una siembra de 12.000 plantas de sábila a los dos años y medio por hectárea, con un distanciamiento aproximado de 0,50 cm por planta y 0,70 cm por surcos para obtener un buen desarrollo con las pencas de sábila.

4.3.4 ÉPOCA DE SIEMBRA

Por lo general, en los meses de Mayo y Junio en la ciudad de Ibarra es época de lluvia y eso ayuda a tener un óptimo sembrío.

A su vez si el riego de la sábila es constante por regadera, todo el año es bueno para la producción, porque este mecanismo ayuda a que la planta se mantenga fresca e hidratada y así se evita algún daño en la misma.

4.4. MANEJO AGRONÓMICO DEL CULTIVO

4.4.1. FERTILIZACIÓN

Para este tipo de siembra, no se utiliza ningún tipo de fertilizante ya que ellos consideran que al ser un producto natural debe estar libre de químicos, ya que es destinado al consumo.

4.4.2. CONTROL DE MALEZA

Para tener un control en la aparición de maleza, este proceso se lo realiza manualmente para evitar el daño de la planta, en este cultivo no se utilizan herbicidas ni químicos por ser un producto natural.

4.4.3 COSECHA

Cuando se tiene lista la plantación, el tiempo de cosecha estimado para la venta y consumo es de dos años y medio.. El procedimiento del corte en la cosecha es manual y con un cuchillo, de una manera cuidadosa para no estropear la penca de sábila y se pierda la calidad, como se muestra en la figura 12.

Figura 12. Cosecha de la Sábila.



Fuente: Propietario de la Finca

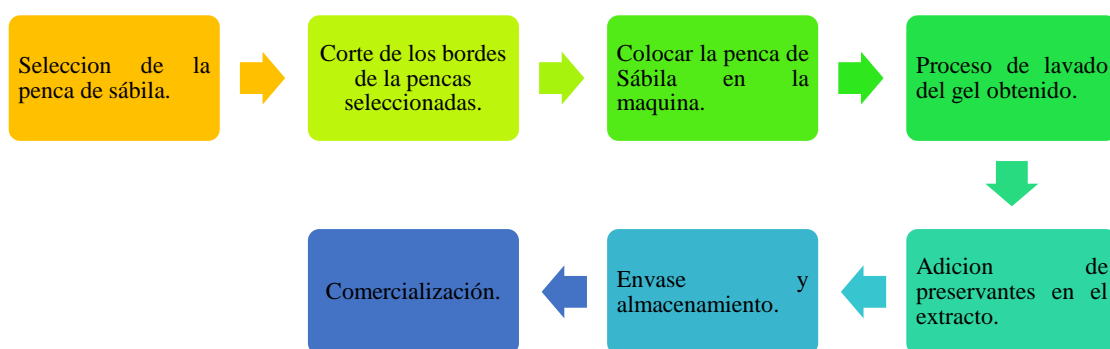
4.4.4 MAQUINARIAS PARA EL CULTIVO

No se requiere una maquinaria específica para el proceso de cultivo, ya que se lo realiza manual por el personal y el sistema de riego se lo realiza en base a los servicios básicos que tiene la localidad. Además posee bombas de agua, para un mejor riego al momento de utilizar la regadera.

4.4.5 TERRENO

Para la producción de sábila se cuenta con áreas de terreno propio, que son aproximadamente 70 hectáreas con un avalúo de \$6.000 por cada hectárea, siendo un total de \$420.000.

4.5. ELABORACIÓN DEL EXTRACTO DE SÁBILA



➤ Selección de la penca de sábila:

Una vez elegida la planta de sábila, se cortan 3 o 4 hojas, el corte de la penca se debe realizar minuciosamente sin causar daños a la planta, haciéndole un corte lo más bajo posible

➤ Corte de bordes de la penca seleccionada.

Después de tener la penca limpia se realiza el corte en la base, punta y bordes espinosos de la hoja, se elimina el acíbar de la penca, ya que al ser un líquido amargo no se pueden mezclar, luego se procede a cortar los bordes para de ahí ser colocado en la máquina; en este proceso se separa la piel de la pulpa.

➤ **Colocar la penca limpia en la máquina**

Se procede a colocar la penca en la máquina que realizara el proceso de extracción del gel de la sábila.

➤ **Proceso de lavado del extracto obtenido:**

Después de ser cortadas las pencas de sábila se someten a un proceso de lavado en abundante agua; este proceso se lo realiza con el objetivo de limpiar bien el producto y evitar cualquier partícula extraña en el mismo.

➤ **Adición de preservantes y conservación del Extracto de Sábila**

A la pulpa extraída se le adiciona vitaminas con el fin de evitar la oxidación del gel, lo ideal son 5 gr de ácido ascórbico o vitamina C, y 6 gr de tocoferol o vitamina E por kilogramo de gel de Aloe Vera. Las vitaminas y la sabia se mezclan homogéneamente antes de conservarse, este proceso permite estabilizar el extracto sin destruir sus enzimas y vitaminas, a su vez evita la oxidación y destrucción de sus propiedades terapéuticas.

➤ **Envase y Almacenamiento del producto:**

Luego del proceso de conservación, se procede a colocar el extracto en la máquina dosificadora y selladora para colocar el producto con la cantidad necesaria en su respectivo empaque.

➤ **Comercialización:**

Finalmente cuando el producto se encuentre listo en su envase (bidón), se procede a la comercialización, mediante un transporte adecuado para que llegue en óptimas condiciones al consumidor final.

4.6. MARCA DEL PRODUCTO

La marca del producto será “**Extracto de sábila Paloe**” su nombre proviene por la inicial del apellido del Señor Liderman Pallo y la palabra Aloe, nombre con el que es también conocido el extracto de sábila en los Estados Unidos.

4.7. ANÁLISIS DEL MERCADO IMPORTADOR.

- **Características de la oferta existente en las plazas de destino (productos, precios, lugares de venta, etc.)**(ROMERO, 2012)

En la actualidad la industria farmacéutica en Estados Unidos es considerado uno de los sectores más complejos del mercado, no tan solo por su labor vital dentro de la sociedad, sino por la necesidad de ir innovando y a la vez cumplir con estándares de calidad que requieren los productos para el consumo humano.

El consumo de la sábila en Estados Unidos, cada vez es más aceptado, porque ahora lo más común es encontrar productos ya elaborados que contienen como ingrediente principal Aloe Vera, los consumidores lo tienen presente en una dieta saludable y por otro lado lo tienen presente en su uso personal ya que lo podemos encontrar en líneas cosmetológicas.

Uno de los principales distribuidores farmacéuticos y con varias sucursales en Estados Unidos es la distribuidora Forever Living Products, comenzó a operar desde 1978 en Phoenix, Arizona, ha estado en el negocio por más de 35 años, cuenta con más de 9,5 millones de distribuidores y con una marca reconocida por la elaboración de sus productos a base de ingredientes naturales y puros.

En esta tienda se encuentra una variedad de productos surtidos con productos de salud, nutrición y cuidado de la piel a base de Aloe Vera de la más alta calidad y a precios asequibles.

- **Características del consumidor potencial (costumbres, perfiles, ingresos, etc.)**

Estados Unidos concluyó en el año 2015 con una población de 321.601.000, es el tercer país más poblado del mundo. Dando a notar un incremento referencial que hubo en el 2014 de 2.471.000.

En el año 2015 su ingreso económico llegó al 2,6% que fue gracias al consumo doméstico, bajas tasas de interés y fuerte generación de empleo.

Figura 13. Indicadores de crecimiento de Estados Unidos.

Indicadores de crecimiento	2012	2013	2014	2015	2016 (e)
PIB (miles de millones de USD)	16.155,25	16.663,15	17.348,08	17.968,20e	18.697,92
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2,2	1,5	2,4	2,6e	2,8
PIB per cápita (USD)	51.384	52.608	54.370	55.904e	57.766
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-6,2	-4,1	-3,6	-3,1e	-3,0
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	102,5	104,8	104,8	104,9e	106,0
Tasa de inflación (%)	2,1	1,5	1,6	0,1e	1,1
Tasa de paro (% de la población activa)	8,1	7,4	6,2	5,3	4,9
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-449,67	-376,76	-389,53	-460,62e	-551,50
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-2,8	-2,3	-2,2	-2,6e	-3,0

Fuente: IMF- World Economic Outlook Database, 2015 Elaboración: Santander.com

Canadá es el principal socio comercial en Estados Unidos, ya que maneja el 20% del comercio en el país, en 1992 México y Canadá firmaron un acuerdo de libre comercio llamado NAFTA (North American Free Trade Agreement). El área comercial está conformado por algunos miembros de la Unión Europea, Japón, el Reino Unido y Alemania.

- **Principal sector económico.**

Según (Santander Trade Portal, 2016) Estados Unidos posee el sector Agrícola más grande del mundo, ya que posee una alta productividad gracias a la utilización tecnología moderna para las mismas, es uno de los principales productores de maíz, soja, carne de res y algodón. El 12% de la producción agrícola se encuentra en el Estado de California, sin embargo la agricultura en el país se hace presente con él con el 1,4% del PIB americano y el 1,6 de la población activa. (Economía y política, 2016)

Dado que Estados Unidos es un país industrializado, este sector representa el 21% del PIB, también tiene una gran cantidad de actividades como las innovaciones tecnológicas y estrategias comerciales, la explotación de los recursos naturales, la expansión de comercio internacional y gracias a que cuenta con un sistema político y económico que ha sabido explotar estos factores.

- **Canal de venta a utilizar.**

El Canal corto consta de tres niveles; fabricantes, detallista y consumidor final. De uso frecuente cuando se trata de sectores donde la oferta está concentrada, tanto a nivel de fabricante como de detallista, cuando el detallista es una empresa grande y el número de fabricantes no muy elevado. (Gestiopolis.com, 2002)

Este plan de exportación de extracto de sábila va enfocado a la exportación de extracto de sábila de la finca “La Florida” y el canal de distribución que se ha seleccionado es el

indirecto, se utilizara el canal corto, ya que este canal tiene la exclusividad de venta para una zona o se comprometen a un mínimo de compras. Por ejemplo sería la compra en un hipermercado, híper, tienda específica, y este canal es el indicado ya que el extracto de sábila tiene como destino el sector farmacéutico.

- **SUBPARTIDA ARANCELARIA**

La subpartida arancelaria es parte de la información necesaria que forma parte de los documentos al momento de realizar una exportación y por lo tanto es uno de los datos más relevantes para la Aduana del país en que se realiza la exportación. Al momento de tener una correcta clasificación arancelaria, se podrá obtener el pago justo del producto y tener alguna preferencia arancelaria a nuestro favor.

Se puede decir que la sábila pertenece a la sección II la cual pertenece a productos del Reino Vegetal, ubicándola en el capítulo 13 en el que se encuentran las gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales, seguimos con la partida 1302 Jugos y extractos vegetales, materias pécticas, pectinatos y pectatos, agaragar y demás mucilagos y espesativos derivados de los vegetales, incluso modificados. El extracto de sábila se ubica en la subpartida 1302.21.99.90. En la tabla 11 se detalla la subpartida arancelaria del producto.

Tabla 11. Subpartida arancelaria del extracto de sábila

SECCIÓN:	II	Productos del Reino Vegetal
CAPÍTULO:	13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales.
PARTIDA	13.02	Jugos y extractos vegetales, materias pécticas, pectinatos y pectatos, agaragar y demás mucilagos y espesativos derivados de los vegetales, incluso modificados.
SUBPARTIDA	1302.21.99.90	-- Los demás

Fuente: Internet <http://sice1.aduana.gob.ec/aduana/arancel/>

- **Prohibiciones, restricciones y licencias de importación**

En Estados Unidos el CBP en conjunto de unos 40 organismos federales, es el delegado de hacer cumplir las leyes que ponen prohibiciones para las importaciones bajo ciertas

condiciones (mediante la obtención de una licencia) también se presentan otras restricciones como la limitación al momento de entrar a los puertos, o restricción en ciertas rutas.

En la tabla 12 se detalla la lista de productos prohibidos, restringidos o con prescripciones especiales:

Tabla 12. Plan de exportación- Prohibiciones, Restricciones o Requisitos

PRODUCTO	PROHIBICIONES, RESTRICCIONES O REQUISITOS
Sustancias tóxicas	No se permitirá el levante de los productos importados que estén bajo custodia del CBP sin la presencia a ese organismo un certificado que indique que la importación "cumple" los requisitos de la Ley de Fiscalización.
Sustancias peligrosas	Las sustancias deben expedirse a los Estados Unidos en paquetes apropiados para uso doméstico.
Refrigerantes	La EPA regula la importación de sustancias que agotan la capa de ozono.
Productos textiles	Deben estar sellados, marcados, etiquetados o identificados de algún otro modo, incluyendo información específica.
Lana	Debe estar marcada, etiquetada o identificada de algún otro medio, incluyendo información específica.
Pieles	Deben estar sellados, marcados, etiquetados o identificados de algún otro modo, incluyendo información específica.
Pieles de perros y gatos	Está prohibida la importación, exportación, transporte, distribución o venta de los productos fabricados con piel de perros, piel de gatos o ambas.
Fósforos, fuegos artificiales o cuchillas.	Están prohibidos determinados fósforos, fuegos artificiales y cuchillos.

Queso, leche y productos lácteos	Sujetos a requisitos de la administración de Productos alimenticios y farmacéuticos y el Departamento de Agricultura.
Frutas, hortalizas y frutos secos	Sujetos a requisitos de importación relativos al tipo, tamaño, calidad y caducidad.
Ganado y animales	Requisitos en materia de inspección y cuarentena del servicio de inspección Zoosanitaria y Fitosanitaria (APHIS)
Carne, aves de corral y productos elaborados a base de huevo	Deben cumplir los reglamentos del departamento de Agricultura y ser inspeccionados por el Servicio de Bromatología.
Pintura con plomo	Están prohibidas las que tengan un contenido de plomo superior al 0,06% del peso de la película de pintura ya seca.
Fuegos artificiales	Deben cumplir los requisitos en materia de etiquetado y las especificaciones técnicas.

Fuente: Examen de Políticas Comerciales de Estados Unidos, Organización Mundial del Comercio.

- **Licencias, certificados y autorizaciones especiales requeridos al momento del embarque y en la recepción de la carga en el puerto de destino.**

Según (Proecuador, 2015) las licencias de importación en Estados Unidos son exigidas y son automáticas o no automáticas, para determinadas categorías de productos. Los productos que están suscritos a licencia de importación son las siguientes.

- ❖ Determinadas plantas y productos de origen vegetal.
- ❖ Determinados animales y productos de origen animal.
- ❖ Azúcar en bruto y refinada.
- ❖ Determinado productos lácteos.
- ❖ Todos los productos siderúrgicos básicos.
- ❖ Gas Natural, incluido el gas natural licuado, y el gas natural comprimido.
- ❖ Peces y fauna silvestre, incluidas las especies amenazadas.
- ❖ Armas de fuego y municiones.
- ❖ Artículos de defensa incluidos en la lista de Municipios de los Estados Unidos.

- ❖ Explosivos de flagrantos y detonadores.
- ❖ Sustancias controladas y productos químicos incluidos en las listas de la DEA.
- ❖ Alcoholes destilados o alcohol para usos industriales, incluidos las bebidas espirituosas desnaturalizadas.
- ❖ Productos del tabaco, tabaco elaborado y propiedades de almacenes de exportación.
- ❖ Instalaciones de producción y utilización, materiales nucleares especiales, materiales originarios y materiales derivados, incluidos los desechos radiactivos si contienen esos materiales.

Las importaciones de alimentos en los Estados Unidos, se rigen bajo diferentes organismos, sus principales agencias federales involucradas en la regulación y control en la importación de alimentos son:

- La Environmental Protection Agency (EPA);
- La Food and Drugs Administration (FDA), que pertenece al Department of Health and Human Services (HHS);
- El Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), que pertenece al United States Department of Agriculture (USDA).
- El Food Safety and Inspection Service (FSIS), que pertenece al United States Department of Agriculture (USDA);
- El Alcohol and Tobacco Trade and Tax Bureau (TTB), que pertenece al United States Department of the Treasury.

La Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos (FDA) es la encargada de la reglamentación de alimentos, medicamentos para uso humano y veterinario, los cosméticos y los suplementos dietéticos con excepciones en ciertos productos como la carne, las aves de corral y los productos elaborados a base de huevo, de cuya reglamentación se encarga el USDA.

Al momento de ingresar productos frescos hacia los Estados Unidos este proceso es realizado por la APHIS, mientras que los productos procesados es controlado por el Food and Drug Administration (FDA), cabe recalcar que entre los productos procesados se encuentran los jugos, pulpas extraídas de frutas y pulpas congeladas.

4.8. COSTO DEL PRODUCTO

La inversión para la elaboración de los 6000 bidones con un extracto de sábila para exportación, es un valor total de adquisición de \$121.200. A continuación en la tabla 12 se detalla lo que implica la adquisición del producto.

Tabla 13. *Adquisición del costo de extracto de sábila.*

Adquisición del costo del extracto de sábila en bidones			
Detalle	Cantidades	Precio unitario	costo total
Costos fijos x obtención de la planta de sábila	16.500	\$ 6,5	\$ 10.7250
Costos fijos x vitaminas	1.200	\$ 1	\$ 1.200
Costo de cada bidón plástico	6.000	\$ 1	\$ 6.000
Etiquetado	6.000	\$ 1	\$ 6.000
Embalaje y cartones	3.000	\$ 0,25	\$ 750
TOTAL			\$ 121.200

Nota: Detalle de adquisición del extracto de sábila.

Elaborado: Evelyn Vera (Autora de Tesis)

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

El margen de utilidad que se considera es el 50%, puesto que en el momento del análisis del costo beneficio permite determinar la conveniencia de la exportación, considerando este valor se obtienen beneficios.

Tabla 14. *Determinación del precio de venta internacional.*

Costo de extracto elaborado por bidón	\$ 20,2
Costo de embalaje	\$ 1,125
Costo total	\$ 21,33
Margen de utilidad 50%	\$ 10,66
Precio de Venta Internacional	\$ 32,00

Nota: Detalle de precio de venta Internacional del extracto de sábila.

Elaborado: Evelyn Vera (Autora de Tesis)

La estimación del precio de exportación se obtiene mediante un proceso de análisis de diferentes variables como el costo de producción y comercialización en general.

El costo estimado del producto se determinó en \$32,00 el galón de extracto de sábila, según los resultados obtenidos en el proceso productivo, se prevé realizar envíos a la empresa farmacéutica cada tres meses es decir se realizarán cuatro exportaciones por año.

4.8. PROYECCIÓN DE EXPORTACIÓN

En la presente tabla se describe una demanda estimada en la venta del extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York, Estados Unidos, en una proyección estimada de cinco años.

Tabla 15. Proyección estimada de exportación

DESCRIPCIÓN	2017	2018	2019	2020	2021
Bidones de extracto de sábila.	24.000	36.000	48.000	48.000	48.000
Precio por bidón.	\$ 32,00	\$ 32,00	\$ 32,00	\$ 32,00	\$ 32,00
Total ingresos proyectados.	\$ 768.000	\$ 1.152.000	\$ 1.536.000	\$ 1.536.000	\$ 1.536.000

Nota: Detalle proyeccion estimada de exportación del extracto de sábila.

Elaborado: Evelyn Vera (Autora de Tesis)

Dentro de los costos de exportación, para realizar el envío del extracto de sábila al mercado farmacéutico de New York, Estados Unidos se consideró el transporte interno al puerto, gastos locales, entre otros.

Tabla 16. Costos de Exportación

Costos de exportación por envío (3 contenedores de 6000 Bidones)			
Cantidad	Descripción	C. unitario	C. total
1	Gastos locales de naviera	\$ 600,00	\$ 600,00
1	Agente de aduana	\$ 200,00	\$ 200,00
3	Transporte interno a puerto	\$ 800,00	\$ 2.400
3	Gastos portuarios	\$ 300,00	\$ 900,00
3	Flete internacional x contenedor	\$ 700,00	\$ 2.100
1	Inspección en origen	\$ 500,00	\$ 500,00
1	Certificado de origen	\$ 50,00	\$ 50,00
TOTAL COSTOS			\$ 6.750,00

Nota: Detalle del costo de exportación del extracto de sábila.

Elaborado: Evelyn Vera (Autora de Tesis)

4.9. COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO DE EXPORTACIÓN

Nuestro producto será comercializado al mercado farmacéutico en bidones de polietileno de alta densidad de 20Kg con una capacidad de 20 litros a un precio de \$32,00 el galón en comparación a la venta y precio de la competencia. El precio promedio del bidón de extracto de sábila en el mercado de Estados Unidos, por parte de la competencia es de \$3,45 el litro de extracto de sábila, por lo tanto según el análisis realizado, el valor por el bidón con la capacidad antes mencionada es de \$32,00. A continuación en la figura 14 se muestra el envase en el que será comercializado el producto.

Figura 14. Envase del extracto de sábila.



Fuente:(Google, 2016)

4.10. PROCESO DE EXPORTACIÓN MARÍTIMA

El proceso de exportación marítima que realizará la Finca “La Florida”, será el establecido en el código 40 del régimen de exportación definitiva, por la Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), tal como lo dice el Art. 154 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): “Establece la salida definitiva de mercancías fuera del territorio aduanero ecuatoriano, cuya acción está sujeta a las disposiciones establecidas en el código y en las demás normas” (Arévalo, 2011); así como también el Art. 158 Reglamento Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (RCOPCI): “La salida de las mercancías declaradas para su exportación, se deberá realizar dentro de un tiempo estimado de treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE)”(Arévalo, 2011); se lo realiza mediante un contenedor refrigerado , que es una estructura metálica que posee dimensiones de alrededor de 20 pies cúbicos, cuya capacidad de almacenamiento es de hasta 27.280kgrs.

4.11. EMBALAJE

A la hora de realizar la logística de la mercancía se colocará dos bidones de extracto de sábila por cada caja de cartón, que servirá para agrupar algunos bidones facilitando el transporte. Estas cajas además pueden asegurarse, adicionalmente cubriéndolo con plástico envolvente o adherencia térmica.

- **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.

La transportación será en un contenedor de 40” para una mejor ubicación de la mercancía y llegue a su destino en las mejores condiciones. Los bidones irán embalados en cajas, las mismas que contengan dos unidades (bidones). Las cajas tienen una medida de:

Cartones de 2 unidades	
Largo	27
Ancho	44
Alto	43

Medidas del contenedor	
Largo	12,03
Ancho	2,34
Alto	2,4

- **UBICACIÓN DE MERCANCIA EN CONTENEDOR**

LARGO: Medida de la Caja 11,88 // Contenedor 12,03

A lo largo entran 44 cajas.

ANCHO: Medida de la Caja 2,20 // Contenedor 2,34

A lo ancho entran 5 cajas.

ALTO: Medida de la Caja 2,15 // Contenedor 2,40

En lo alto entran 5 cajas.

Se van a realizar envíos de tres contenedores, en los dos primeros envíos por contenedor ira un total de 1.100 cajas, como se detalló anteriormente, cada caja contiene 2 bidones, es decir se enviaran 2.200 bidones y en el tercer envío se enviará la diferencia, es decir, 1800 bidones, completando un total de 6000 bidones.

4.12. ANÁLISIS FINANCIERO

4.12.1. ACTIVOS FIJOS

Los Activos Fijos es todo aquello que obtendrá la finca “La Florida”, con el fin de utilizarlo para la elaboración del extracto de sábila, estos bienes sufren de depreciación. En la tabla 17 se detalla los activos fijos de la finca.

Tabla 17. Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	INVERSIÓN INICIAL
Muebles y Equipos de Oficina	
Equipos de Oficina	\$8.489,00
Teléfonos	\$500,00
Equipos de Computación	
Computadora de escritorio	\$2.150,00
Laptops	\$710,00
impresora	\$300,00
Construcción	
Ambiente de producción	\$7.500,00
Vehículo	
Vehículo (Camión KIA)	\$25.800,00
Valor de Activos fijos	\$45.449,00

Elaborado por “Evelyn Vera autora de tesis”

4.12.2. MAQUINARIA

La Maquinaria es el instrumento esencial para la formación de una empresa, en este proyecto la finca “La Florida”, utilizará una máquina extractora de gel de sábila, también se utilizará un juego de tinas de acero en donde se colocará el extracto obtenido y se lavará luego del proceso. En la tabla 18 se detalla la maquinaria que se utilizará para la elaboración del producto y en la tabla 19 los gastos de la empresa.

Tabla 18.Maquinaria

Maquinaria	
Detalle	Valor
Máquina extractora de gel de sábila	\$8.000,00
3 Tinajas metálicas	\$760,00
Total	\$8.760,00

Elaborado por “Evelyn Vera autora de tesis”

Tabla 19.Gastos de la empresa

Gastos de la empresa	
Constitución de la empresa	\$ 1.000,00
Permisos	\$ 800,00
Arriendo Oficina	\$ 700,00
Servicios Básicos	\$ 550,00
Varios	\$ 3.500
Patente de la marca	
IEPI	\$ 600,00
Valor de Gastos	\$ 7.150,00

Elaborado por “Evelyn Vera (Autora de tesis)”

4.13. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

4.13.1 CAPITAL PROPIO

Se considera capital propio a la aportación que otorgada por los accionistas de una empresa que pretende iniciar sus actividades. Las aportaciones pueden ser en efectivo o en bienes. Este proyecto en la finca “La Florida”, inicia con un capital propio de 64,71% es decir\$ 500.000

4.13.2 CAPITAL AJENO

En el caso de la finca “La Florida”, se requiere el 35,29% de capital ajeno que suma un total de \$300.000. En la tabla 20 se detallan los valores de Capital propio y ajeno.

Tabla 20. Detalles sobre el Capital propio y ajeno.

FINANCIAMIENTO		
62,50%	Capital propio	\$500.000
37,50%	Capital Ajeno	\$300.000
Préstamo a Corto Plazo		-
Préstamo a Largo Plazo		\$300.000

Elaborado por: "Evelyn Vera (Autora de Tesis)"

En la tabla 21 se detalla el valor total de inversión inicial.

Tabla 21. Inversión Inicial

INVERSION INICIAL	VALORES
Capital de trabajo	\$27.451,00
Inventario inicial extracto de sábila	\$720.000,00
Inversión Activos	\$45.449,00
Gastos de la empresa	\$7.100,00
Valor Total de Inversión Inicial	\$800.000,00

Elaborado por "Evelyn Vera (Autora de tesis)"

El préstamo se lo realizará en la Corporación Financiera Nacional se pagará en 3 años con un interés del 9% con tres pagos anuales de USD \$ 118.516,43. A continuación en la tabla 22 se detalla el valor del préstamo que es de \$300.000, con un plazo de tres años y será pagado anualmente, el banco tiene una tasa del 0,09%. También está detallado el interés y el valor de la deuda anualmente, cada cuota con un valor de \$ 118.516,43 y en la tabla 22 se detalla la amortización del préstamo de capital de trabajo.

Tabla 22. Fórmula de Amortización del préstamo

AMORTIZACIÓN PRESTAMO CAPITAL DE TRABAJO	
Monto:	\$ 300.000,00
Periodo Anual :	3
Tasa de Interés	0,0900
Anualidad	$VA / \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$
$(1+i)$	1,0900
$[(1+i)]^{-n}$	0,77
$1 - [(1+i)]^{-n}$	0,23
$1 - [(1+i)]^{-n} / i$	2,53
Pagos Anuales	$VA / 1 - [(1+i)]^{-n} / i$
Pagos Anuales	\$ 118.516,43

Elaborado por “Evelyn Vera (Autora de tesis)”

Tabla 23. Amortización del préstamo

DETALLE DE AMORTIZACION DEL PRÉSTAMO				
PERÍODO	DIVIDENDO	INTERÉS	CAPITAL	SALDO ACUMULADO
0				\$ 300.000,00
1	\$ 118.516,43	\$ 27.000,00	\$ 91.516,43	\$ 208.483,57
2	\$ 118.516,43	\$ 18.763,52	\$ 99.752,91	\$ 108.730,67
3	\$ 118.516,43	\$ 9.785,76	\$ 108.730,67	\$ 0,00
TOTAL	\$ 355.549,28	\$ 55.549,28	\$ 300.000,00	

Elaborado por: Evelyn Vera “(Autora de Tesis)”

4.14. DEPRECIACIÓN

La depreciación nos muestra los valores y porcentajes que son depreciados con el pasar de los años, para llegar al valor de depreciación se utiliza la siguiente fórmula.

Depreciación=Valor del Activo/ Vida Útil

Tabla 24. Depreciación de Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	TIEMPO	INVERSIÓN	VALOR
Mueble Oficina	10 años (10%)	\$ 8.989,00	\$898,90
Equipos Computación	3 años (33,33%)	\$ 3.160,00	\$1.053,23
Adecuación Oficina	10 años (10%)	\$ 7.500,00	\$750,00
vehículos	5 años (20%)	\$ 25.800,00	\$5.160,00
TOTAL		\$ 45.449,00	\$7.862,13

Elaborado por “Evelyn Vera (Autora de tesis)”

Según la tabla 24, la depreciación de muebles de oficina y adecuación de oficina tienen una depreciación de 10 años y con un porcentaje de 10%, los equipos de computación tienen una depreciación de 3 años cuyo porcentaje de depreciación es de 33,33% con un valor de \$1.053,23 y finalmente se tiene la depreciación de vehículos con un tiempo de 5 años y un porcentaje de depreciación de 20% con un valor de \$ 5.160,00.

La tabla 25 detalla la demanda de venta en dólares de los galones de extracto de sábila, con una proyección estimada de cinco años.

Tabla 25. Proyección de los Ingresos

DEMANDA ESTIMADA (3 contenedores por cada exportación)					
PROYECCIÓN UNIDADES DE EXTRACTO DE SÁBILA 2017 - 2021					
	2017	2018	2019	2020	2021
CANTIDAD DE BIDONES DE EXTRACTO DE SÁBILA	24000	36000	48000	48000	48000

PROYECCIÓN EN DOLARES VENTA EXTRACTO DE SÁBILA A 2017 - 2021					
	2017	2018	2019	2020	2021
CANTIDAD DE BIDONES DE EXTRACTO DE SÁBILA	\$ 768.000,00	\$ 1.152.000,00	\$ 1.536.000,00	\$ 1.536.000,00	\$ 1.536.000,00
TOTAL	\$ 768.000,00	\$ 1.152.000,00	\$ 1.536.000,00	\$ 1.536.000,00	\$ 1.536.000,00

Elaborado por "Evelyn Vera (Autora de Tesis)"

4.15. GASTOS DEL PROYECTO

Entre los gastos del proyecto se ha considerado los servicios básicos de la finca "La Florida" como agua, luz, teléfono, también se considera gastos de publicidad para promocionar el extracto de sábila en el mercado farmacéutico de Estados Unidos, también las depreciaciones, amortizaciones y los intereses financieros que tiene la empresa.

Los gastos administrativos están detallados en la tabla 26.

Tabla 26.Presupuesto Gasto Administrativo

PRESUPUESTO GASTO ADMINISTRATIVO –EXTRACTO DE SÁBILA					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2017	2018	2019	2020	2021
Sueldos Personal Administrativo	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Agua	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,90	\$ 416,75	\$ 437,58
Luz	\$ 2.700,00	\$ 2.835,00	\$ 2.976,75	\$ 3.125,59	\$ 3.281,87
Teléfono	\$ 420,00	\$ 441,00	\$ 463,05	\$ 486,20	\$ 510,51
Internet	\$ 1.380,00	\$ 1.449,00	\$ 1.521,45	\$ 1.597,52	\$ 1.677,40
Oficina	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04	\$ 7.657,69
Suministros	\$ 1.320,00	\$ 1.386,00	\$ 1.455,30	\$ 1.528,07	\$ 1.604,47
Telefonía Móvil	\$ 900,00	\$ 945,00	\$ 992,25	\$ 1.041,86	\$ 1.093,96

Otros Gastos	\$ 1.500,00	\$ 1.575,00	\$ 1.653,75	\$ 1.736,44	\$ 1.823,26
Depreciación Activos	\$ 7.872,13	\$ 7.872,13	\$ 7.872,13	\$ 6.818,90	\$ 6.818,90
Amortización Activos	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00
GASTOS DE VENTAS					
Gastos Publicidad y Promoción	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses Financieros	\$ 27.000,00	\$ 18.763,52	\$ 9.785,76	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS	\$ 76.482,13	\$ 68.989,65	\$ 60.793,09	\$ 50.774,36	\$ 51.635,63
RELACIÓN VENTAS/GASTOS ADMIN	14%	9%	6%	5%	5%

Elaborado por "Evelyn Vera (Autora de Tesis)

La tabla anterior muestra los gastos necesarios e indispensables para el funcionamiento de la empresa, servicios básicos y gastos publicitarios tanto locales como en el extranjero con la promoción del producto no tradicional aumentarían las ventas.

Según un análisis es indispensable contar con un seguro empresarial, el cual cubrirá cualquier anomalía con la mercancía, para culminar en el gasto de servicio de comunicación se considera el internet.

4.16. FLUJO DE CAJA.

Tabla 27. Flujo de Caja

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital Social (Bancos)	\$ 500.000,0 0	\$ 247.401, 00	\$ 401.724,5 7	\$ 633.991,5 1	\$ 967.073,2 2	\$ 1.362.004, 64
Ingresos						
VENTA EXPORTACION DE EXTRACTO DE SÁBILA		\$ 768.000, 00	\$ 1.152.000, 00	\$ 1.536.000, 00	\$ 1.536.000, 00	\$ 1.536.000, 00
Ingresos Totales		\$ 768.000, 00	\$ 1.152.000, 00	\$ 1.536.000, 00	\$ 1.536.000, 00	\$ 1.536.000, 00
Egresos						
Inversión Pre- Operativa	\$ 52.599,00					
Inversión Operativa	\$ 500.000,0 0	\$ 453.600, 00	\$ 680.400,0 0	\$ 907.200,0 0	\$ 907.200,0 0	\$ 667.200,0 0
pago préstamo		\$ 118.516, 43	\$ 118.516,4 3	\$ 118.516,4 3		
Publicidad		\$ 23.800,0 0	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00
Costos Administrativos		\$ 17.760,0 0	\$ 18.648,00	\$ 19.580,40	\$ 20.559,42	\$ 21.587,39

15% Participación Utilidades			\$ 34.882,18	\$ 59.564,45	\$ 84.351,26	\$ 85.830,25
25% Impuestos			\$ 43.486,45	\$ 74.257,02	\$ 105.157,90	\$ 107.001,71
Costos Totales	\$ (552.599,00)	\$ 613.676,43	\$ 919.733,06	\$ 1.202.918,30	\$ 1.141.068,58	\$ 905.419,36
Flujo Neto	\$ (552.599,00)	\$ 154.323,57	\$ 232.266,94	\$ 333.081,70	\$ 394.931,42	\$ 630.580,64
Préstamo Bancario	\$ 300.000,00					
Saldo Acumulado	\$ 247.401,00	\$ 401.724,57	\$ 633.991,51	\$ 967.073,22	\$ 1.362.004,64	\$ 1.992.585,28

. Elaborado por "Evelyn Vera (Autora de Tesis)"

BALANCE GENERAL EXPORTACION DE EXTRACTO DE SÁBILA						
DEL 31 DE DICIEMBRE 2016 A 31 DE DICIEMBRE 2021						
ACTIVO CORRIENTE						
Bancos	\$ 247.401,00	\$ 401.724,57	\$ 633.991,51	\$ 967.073,22	\$ 1.362.004,64	\$ 1.992.585,28
Inventarios	\$ 500.000,00	\$ 486.000,00	\$ 482.000,00	\$ 478.000,00	\$ 474.000,00	\$ 470.000,00
Total Activos Corrientes	\$ 747.401,00	\$ 887.724,57	\$ 1.115.991,51	\$ 1.445.073,22	\$ 1.836.004,64	\$ 2.462.585,28
ACTIVOS FIJOS						
Muebles y Equipos de Oficina						
Mobiliario de Oficina	\$ 8.489,00	\$ 8.489,00	\$ 8.489,00	\$ 8.489,00	\$ 8.489,00	\$ 8.489,00
Teléfonos fijos	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Equipos de Cómputo						
Computadoras de Escritorio	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00
Computadoras Portátiles	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00	\$ 746,00
Impresora Multifunción	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00

Instalaciones y Adecuaciones						
Ambientación Oficina Matriz	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00
Vehículos						
Vehículo (Camioneta Mazda BT50 cabina sencilla)	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00	\$ 25.990,00
Depreciación De Activos (-)						
Muebles y Equipos de Oficina	\$ -	\$ (898,90)	\$ (898,90)	\$ (898,90)	\$ (898,90)	\$ (898,90)
Equipos Computación	\$ -	\$ (1.053,23)	\$ (1.053,23)	\$ (1.053,23)		
Instalaciones y Adecuaciones	\$ -	\$ (750,00)	\$ (750,00)	\$ (750,00)	\$ (750,00)	\$ (750,00)
Vehículos	\$ -	\$ (5.160,00)	\$ (5.160,00)	\$ (5.160,00)	\$ (5.160,00)	\$ (5.160,00)
Depreciación Total		\$ (7.862,13)	\$ (7.862,13)	\$ (7.862,13)	\$ (6.808,90)	\$ (6.808,90)
Depreciación Acumulada		\$ (7.862,13)	\$ (15.724,26)	\$ (23.586,38)	\$ (30.395,28)	\$ (37.204,18)
Total Activos Fijos	\$ 44.529,00	\$ 36.666,87	\$ 28.804,74	\$ 20.942,62	\$ 14.133,72	\$ 7.324,82
OTROS ACTIVOS						
Gastos De Constitución						

Constitucion de la empresa	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Permisos Funcionamiento	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Pagos Arriendo Oficina	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
Adecuaciones Servicios Básicos	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00
Otros Gastos	\$ 3.500	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
Marcas y Patentes						
Registro Marca IEPI	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Amortización De Activos (-)		\$ (1.430,00)	\$ (1.430,00)	\$ (1.430,00)	\$ (1.430,00)	\$ (1.430,00)
Amortización De Activos Acumulada (-)		\$ (1.430,00)	\$ (2.860,00)	\$ (4.290,00)	\$ (5.720,00)	\$ (7.150,00)
Total Otros Activos	\$ 7.150,00	\$ 5.720,00	\$ 4.290,00	\$ 2.860,00	\$ 1.430,00	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 799.080,00	\$ 930.111,44	\$ 1.149.086,26	\$ 1.468.875,83	\$ 1.851.568,35	\$ 2.469.910,10
PASIVOS CORRIENTES						
15% participación trabajadores por pagar	\$ -	\$ 34.882,18	\$ 59.564,45	\$ 84.351,26	\$ 85.830,25	\$ 121.676,06

Impuestos por pagar	\$ -	\$ 43.486,45	\$ 74.257,02	\$ 105.157,90	\$ 107.001,71	\$ 151.689,48
Total Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 78.368,63	\$ 133.821,47	\$ 189.509,16	\$ 192.831,97	\$ 273.365,54
PASIVOS LARGO PLAZO						
Obligaciones por pagar	\$ 300.000,00	\$ 208.483,57	\$ 108.730,67			
Total Pasivos Largo Plazo	\$ 300.000,00	\$ 208.483,57	\$ 108.730,67			
Total Pasivos	\$ 300.000,00	\$ 286.852,21	\$ 242.552,14	\$ 189.509,16	\$ 192.831,97	\$ 273.365,54
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
UTILIDAD						
Utilidad del Periodo	\$ -	\$ 154.179,24	\$ 263.274,88	\$ 372.832,56	\$ 379.369,71	\$ 537.808,17
Utilidad Retenida		\$ 154.179,24	\$ 417.454,12	\$ 790.286,67	\$ 1.169.656,39	\$ 1.707.464,56
Total Patrimonio + Utilidades	\$ 500.000,00	\$ 654.179,24	\$ 917.454,12	\$ 1.290.286,67	\$ 1.669.656,39	\$ 2.207.464,56
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 800.000,00	\$ 941.031,44	\$ 1.160.006,26	\$ 1.479.795,83	\$ 1.862.488,35	\$ 2.480.830,10

Elaborado por "Evelyn Vera (Autora de tesis)

En el flujo de caja, se puede observar que en el año cero se observan algunos valores negativos, pero además nos muestra que en el año siguiente el flujo se encuentra positivo, eso se debe porque las ventas comienzan a incrementar y se logra cubrir los egresos.

4.17. BALANCE GENERAL

El Balance General o Estado de Resultado es un resumen de todo lo que tiene una empresa, mediante los valores se puede apreciar la disponibilidad que posee la empresa anualmente, así como también las deudas, esta información se la obtiene en cada periodo.

Según la tabla anterior, en el flujo de caja se aprecia que los activos totales, tienen un incremento cada año. En cuanto a los pasivos, mediante el préstamo realizado estos valores tienen una reducción en el tercer año.

En el patrimonio se detalla el capital aportado por los accionistas y las utilidades que se obtendrán de las mismas, como muestra el flujo de caja el primer periodo es negativo, pero a partir del año dos comienza a aumentar.

Tabla 28. Estado de Pérdidas y Ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS EXPORTACIÓN DE EXTRACTO DE SÁBILA					
PERIODO 1 ENERO 2017 - 31 DE DICIEMBRE 2021					
	2017	2018	2019	2020	2021
INGRESOS					
Venta Exportaciones	\$ 768.000,00	\$ 1.152.000,00	\$ 1.536.000,00	\$ 1.536.000,00	\$ 1.536.000,00
Total Ingresos	\$ 768.000,00	\$ 1.152.000,00	\$ 1.536.000,00	\$ 1.536.000,00	\$ 1.536.000,00
COSTOS OPERATIVOS					
Costo Materia Prima	\$ 453.600,00	\$ 680.400,00	\$ 907.200,00	\$ 907.200,00	\$ 667.200,00
Gastos de Movilización	\$ 600,00	\$ 630,00	\$ 661,50	\$ 694,58	\$ 729,30
Mantenimiento Vehículo	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
Total Costos Operativos	\$ 455.160,00	\$ 682.038,00	\$ 908.919,90	\$ 909.005,90	\$ 669.096,19
UTILIDAD BRUTA	\$ 312.840,00	\$ 469.962,00	\$ 627.080,10	\$ 626.994,11	\$ 866.903,81
GASTOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					

Sueldos Personal Administrativo	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
Agua	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,90	\$ 416,75	\$ 437,58
Luz	\$ 3.000,00	\$ 3.150,00	\$ 3.307,50	\$ 3.472,88	\$ 3.646,52
Teléfono	\$ 480,00	\$ 504,00	\$ 529,20	\$ 555,66	\$ 583,44
Internet	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91
Oficina	\$ 6.600,00	\$ 6.930,00	\$ 7.276,50	\$ 7.640,33	\$ 8.022,34
Suministros	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
Telefonía Móvil	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
Otros Gastos	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91
Depreciación Activos	\$ 7.862,13	\$ 7.862,13	\$ 7.862,13	\$ 6.808,90	\$ 6.808,90
Amortización Activos	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00	\$ 1.430,00
GASTOS DE VENTAS					
Gastos Publicidad y Promoción	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00	\$ 23.800,00
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses Financieros	\$ 27.000,00	\$ 18.763,52	\$ 9.785,76	\$ -	\$ -

Total Gastos	\$ 80.292,13	\$ 72.865,65	\$ 64.738,39	\$ 54.792,43	\$ 55.730,10
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 232.547,87	\$ 397.096,35	\$ 562.341,71	\$ 572.201,68	\$ 811.173,71
15% Participación Utilidades	\$ 34.882,18	\$ 59.564,45	\$ 84.351,26	\$ 85.830,25	\$ 121.676,06
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 197.665,69	\$ 337.531,90	\$ 477.990,46	\$ 486.371,43	\$ 689.497,65
22% Impuestos	\$ 43.486,45	\$ 74.257,02	\$ 105.157,90	\$ 107.001,71	\$ 151.689,48
UTILIDAD NETA	\$ 154.179,24	\$ 263.274,88	\$ 372.832,56	\$ 379.369,71	\$ 537.808,17
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA	20,08%	22,85%	24,27%	24,70%	35,01%

Nota: Estado de pérdidas y ganancias con los valores expresados en el periodo 2017-2021

4.18. Flujo Y TIR

Tabla 29. Valor actual neto y Tasa Interna de Retorno

TASA DE DESCUENTO ESTIMADA	16,51%
VAN	\$ 403.054,62
TIR	41,48%

Nota: VAN y TIR. Elaborado por: “Evelyn Vera (Autora de Tesis)”

Tomamos una tasa estimada de 16,51% nuestro valor VAN fue positivo, según los valores expresados se obtuvo un VAN de \$403.054,62

De acuerdo al resultado que se obtuvo y siendo el VAN positivo, se concluye con que el proyecto en la finca “La Florida” es favorable para su ejecución. El TIR de 41,48% es como un indicador de rendimiento, lo que hace que el proyecto sea factible un 16,51% mientras el TIR sea más alto, habrá mayor rendimiento en el proyecto.

4.19. ANÁLISIS DEL PLAN DE EXPORTACIÓN

Para la realización de este plan de exportación, se realizaron encuestas a varios productores de la provincia de Ibarra, para así estimar un nivel de producción de sábila óptimo para las futuras exportaciones de este producto no tradicional, como lo es el extracto de sábila.

En la información recopilada se encontró que el producto mencionado en este proyecto para ser exportado es una opción beneficiosa, tanto para el dueño de la finca “La Florida”, como para el país, debido a que la producción de sábila es cada dos meses y puede ser cosechado para su uso tanto a nivel nacional como internacional.

Hubo bastante aceptación por parte de la empresa farmacéutica “Forever Living” ya que previamente a la entrevista realizada, se contactó con ellos para hablar detalladamente sobre el extracto de sábila que se les ofreció y les gusto por la calidad del producto, ya que se cumple con las exigencias tanto del país importador como exportador.

Se pretende que una vez que el extracto de sábila ecuatoriano se posicione en el mercado, buscar los medios y métodos necesarios para lograr comercializar el producto con un mayor número de empresas en el mercado farmacéutico, para que de esta manera la finca “La Florida”, se enfoque en buscar nuevos clientes y de esa manera aumentar las ventas en este

amplio campo por tener una diversidad de productos elaborados a base del extracto de sábila, para concluir con este análisis se pudo observar una aceptación positiva en el plan de exportación del extracto de sábila razón por la cual se pretende realizar exportaciones cada tres meses, es decir cuatro exportaciones por año para que de esta manera la finca “La Florida” tenga una constante comercialización de su producto.

4.20. CONCLUSIONES

Después de haber realizado el proyecto se obtienen las siguientes conclusiones.

- ❖ Se concluye que la finca “La Florida” no cuenta con un plan de exportación de extracto de sábila, y el destino que se desea incursionar es un mercado muy prestigioso, en donde el uso de sábila para la elaboración de productos es constante.
- ❖ Por tratarse de un producto natural con total aceptación en el mercado farmacéutico por parte de la empresa “Forever Living”, que es una de las empresas más conocidas en el sector farmacéutico, se puede pronosticar una ventaja competitiva con respecto a las ventas de los productos elaborados.
- ❖ Se considera que este proyecto es positivo para la finca “La Florida”, dado que se tuvo una rentabilidad del 20%, en la actualidad la Finca del Señor Liberman Pallo, cuenta con un sembrío de alrededor de 60.000 sábilas de las cuales 12.000 ya se encuentran produciendo, y menos de un año se obtendrá una producción total la misma que generará una mayor rentabilidad.
- ❖ La diversidad de usos de productos a base de extracto de Aloe Vera hacen que la exportación de sábila, como producto no tradicional sea aceptado en un mercado farmacéutico de Estados Unidos.
- ❖ En la actualidad, la finca “La Florida” respalda mucho a los pobladores de la zona, dándoles preferencia cuando es temporada de cosecha en la producción de sábila, ya que el 90% de sus colaboradores pertenecen a la ciudad de Ibarra.
- ❖ Para finalizar se concluye que este proyecto es factible ya que obtuvo resultados positivos, dado que la empresa tuvo una rentabilidad del 20% un TIR de 41,48% y una tasa estimada de 16.51%, esto quiere decir que el proyecto de la finca “La Florida” es favorable para su ejecución.

4.21. RECOMENDACIONES

- ❖ Se recomienda poner en práctica el plan de exportación en beneficio de la finca “La Florida”, y a su vez basarse en los requisitos del país importador para brindar un producto de buena calidad y requerimientos establecidos por los clientes, considerando que la finca se encuentra en una zona altamente agrícola.
- ❖ Esta investigación nos demostró que al innovar en el mercado un producto no tradicional con un valor agregado como es el extracto de sábila, servirá para aumentar las exportaciones del país, así mismo se tendrá que realizar nuevas investigaciones para lograr posicionarse en el mercado farmacéutico, con respecto a la elaboración de nuevos productos para el cuidado de la piel y uso en general.
- ❖ Para lograr seguir con las exportaciones de este producto se recomienda realizar promoción y publicidad en el mercado internacional, una de las opciones puede ser a través de ferias comerciales con el fin de que el extracto de sábila ecuatoriano se dé a conocer en el mercado estadounidense.
- ❖ Se recomienda impulsar al sector agroindustrial para diversificar la oferta exportable de sábila, porque por sus beneficios y propiedades ya es apetecida en el mercado estadounidense.
- ❖ Una vez que la finca ponga en marcha este plan de exportación, se abrirá más plazas de trabajos para los pobladores de la ciudad de Ibarra, los mismos que serán capacitados contantemente para mejorar la calidad tanto de sus colaboradores como de su negocio.
- ❖ Para finalizar, se recomienda que la finca no solo se enfoque en la venta del extracto de sábila, sino que explote también la comercialización de otros productos derivados de la sábila.

Bibliografía

- Aduanas, C. y. (10 de septiembre de 2011). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/110-que-es-incoterm-fob>
- AGROCALIDAD. (15 de Mayo de 2016). *TRIPTICO CERTIFICACION FITOSANITARIA*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/TRIPTICO-CERTIFICACION-FITOSANITARIA11.pdf>
- Barragan, S. (2003). *Guía para la formulación y ejecución de proyectos de investigación*. La paz: Fundacion PIEB.
- Burmester, J. (18 de 03 de 2009). *Bitacora Farmacéutica* . Obtenido de <https://bitacorafarmaceutica.wordpress.com/pensamientos/>
- Condorí, A. (2016). *Para que sirve el Aloe Vera* . Blog de Aloe Vera .
- Constitución. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- COPCI. (2010). *Código Orgánico de la Producción e Inversiones*.
- Dieta, N. (01 de febrero de 2016). *Nutri Dieta*. Obtenido de <http://www.nutridieta.com/que-es-la-sabila/>
- Dominguez-Fernandez. (22 de Noviembre de 2011). *El gel de Aloe Vera* . Obtenido de El gel de Aloe Vera: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-27382012000100003
- Economía y política, E. U. (Agosto de 2016). *Santander Trade Portal*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>
- Ecuador ecológico*. (9 de enero de 2016). Obtenido de <http://ecuadorecologico.com/blog/808/>
- Ecuador, C. d. (14 de Octubre de 2016). *Constitucion de la Republica del Ecuador 2008*. Obtenido de http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- ECUADOR, P. (10 de agosto de 2016). *Instituto de promoción de exportaciones e inversiones* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/cuales-son-los-tipos-de-embalaje-de-las-mercancias-exportadas/>
- ECUADOR, P. (28 de Julio de 2016). *Requisitos para exportar productos de origen vegetal frescos y congelados* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-exportar-productos-de-origen-vegetal-frescos-y-congelados/>
- Ecuador, S. N. (10 de septiembre de 2016). *Exportación* . Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Exterior, M. d. (10 de agosto de 2016). *Tipos de embalajes comunes en una exportación*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/cuales-son-los-tipos-de-embalaje-de-las-mercancias-exportadas/>
- Gestiopolis.com. (12 de 04 de 2002). *Gestiopolis.com*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/que-es-un-canal-de-distribucion/>

- Google. (10 de 08 de 2016). *Google*. Obtenido de https://www.google.com.ec/search?q=bidones+plasticos&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwielcPG6KHQAUT4WMKH5WBRkQ_AUICCgB&biw=1360&bih=662#imgrc=y94TQI4V-CivoM%3A
- Instituto de promocion de exportaciones e inversiones, P. (s.f.).
- Orrego, I. A. (2002). *Herbotecnia.com.ar*. Guatemala: web.
- Para que sirve la Sábila o Aloe Vera* . (1 de Enero de 2012). Obtenido de <http://www.paraquesirvelasabila.net/para-que-sirve-la-sabila/el-germanio-en-el-aloe-vera/>
- Para que sirve la Sábila o Aloe Vera.Propiedades y beneficios de la Sábila* . (1 de Enero de 2012). Obtenido de Blog : <http://www.paraquesirvelasabila.net/tag/historia-del-aloe-vera/>
- Para que sirve, e. l. (5 de abril de 2016). *Para que sirve la Sábila* . Obtenido de <http://www.paraque-sirve.com/para-que-sirve-la-sabila/>
- Proecuador. (10 de julio de 2015). *Ficha Comercial de Estados Unidos*. Obtenido de <https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/Ficha-Comercial-de-EEUU-Ene-2015.pdf>
- Registro Oficial, R. (2011). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito.
- Revista de Ingeniería Química, M. (Abril de 2012). *Scielo*. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-27382012000100003
- Roberto Hernandez Sampieri, C. F.-C. (2006). Metodología de la Investigación . En C. F.-C. Roberto Hernandez Sampieri, *Metodología de la Investigación* (págs. 1-839). México : Infagon, Web S.A de C.V .
- Romero, F. (18 de 03 de 2012). *Aula Mass*. Obtenido de <http://aula.mass.pe/cursos/plan-de-exportacion/marco-teorico/conoce-mass-plan-de-exportacion>
- ROMERO, F. (2012). *PLAN DE EXPORTACIÓN*. Obtenido de <http://aula.mass.pe/cursos/plan-de-exportacion/marco-teorico/conoce-mass-plan-de-exportacion>
- Santander. (28 de Junio de 2016). *Santander Trade Portal* . Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/estados-unidos/empaques-y-nomas>
- Santander Trade Portal. (15 de mayo de 2016). *ESTADOS UNIDOS - EMPAQUES Y NORMAS*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/estados-unidos/empaques-y-nomas>
- SENAE. (s.f.). Obtenido de www.aduana.gob.ec
- SENAE. (10 de septiembre de 2016). *SENAE*. Obtenido de www.aduana.gob.ec
- SENAE. (10 de septiembre de 2016). *www.aduana.gob.ec*. Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Wikipedia. (14 de Octubre de 2016). *Adam Smith* . Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Adam_Smith

ANEXOS

Anexo 1. CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR.

REGISTRO OFICIAL No.449 / 20 DE OCTUBRE DE 2008

La Constitución del Ecuador, en sus artículos a continuación menciona lo expresado sobre el comercio:(Constitución, 2008)

CAPÍTULO CUARTO

Régimen de competencias

Art.261.- El Estado central tendrá competencias exclusivas sobre:

Numeral 5.- Las políticas económicas, tributaria, aduaneras, arancelaria; fiscal y monetaria; comercio exterior y endeudamiento.

SECCIÓN SEPTIMA

Política Comercial

Art 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:(Constitución, 2008)

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

SECCIÓN QUINTA.

Intercambios económicos y comercio justo.

Art 336.- El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad.

El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante la ley.(Constitución, 2008)

TÍTULO VIII

Relaciones Internacionales

CAPÍTULO PRIMERO

Principio de las relaciones internacionales.

Art 416.- Las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderán a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que rendirán cuenta sus responsables y ejecutores, y en consecuencia: (Constitución, 2008)

Numeral 12.- Fomenta un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados que se sustente en la justicia, la solidaridad, la complementariedad, la creación de mecanismos de control internacional a las corporaciones multinacionales y el establecimiento de un sistema financiero internacional, justo, transparente y equitativo. Rechaza que controversias con empresas privadas extranjeras se conviertan en conflictos entre Estados.(Constitución, 2008)

CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.

REGISTRO OFICIAL No351/ 29 DE DICIEMBRE DEL 2010.

En el Código orgánico de Comercio Exterior e Inversiones, en sus artículos siguientes menciona lo expresado a continuación:

TÍTULO PRELIMINAR

Del Objetivo y Ámbito de aplicación

Art 1.-Ámbito.- Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional. (COPCI, 2010)

Art 2.- Actividad productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso, mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos,

socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado. (COPCI, 2010).

LIBRO II
DEL DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN PRODUCTIVA Y DE SUS
INSTRUMENTOS.

TÍTULO I

Del Fomento, Promoción y Regulación de las Inversiones Productivas.

Capítulo I

Art 13.- Definiciones.- Para efectos de la presente normativa, se tendrán las siguientes definiciones: a. Inversión productiva.- Entiéndase por inversión productiva, independientemente de los tipos de propiedad, al flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a ampliar la capacidad productiva y a generar fuentes de trabajo en la economía nacional. (COPCI, 2010)

TÍTULO IV

Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones.

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 preferencia arancelaria, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productores 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.

TÍTULO II

De la Facilitación Aduanera para el Comercio.

De lo Sustantivo Aduanero.

Capítulo I

Normas Fundamentales.

Art.104.- Principios Fundamentales.- A más de los establecidos en la Constitución de la República, serán principios fundamentales de esta normativa los siguientes:(COPCI, 2010)

- a. Facilitación al Comercio Exterior.- Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.
- b. Control Aduanero.- En todas las operaciones de comercio exterior se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal.
- c. Cooperación e intercambio de información.- Se procurará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados.
- d. Buena fe.- Se presumirá la buena fe en todo trámite o procedimiento aduanero.
- e. Publicidad.- Toda disposición de carácter general emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será pública.
- f. Aplicación de buenas prácticas internacionales.- Se aplicarán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio.

Incoterms (Normas Internacionales de Negociación)

Conjunto de reglas nacionales e internacionales de carácter facultativo que determina la interpretación de los principales términos utilizados en contratos de compraventa internacional, creadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio nacional e internacional.

Food and Drug Administration (agencia de alimentos y medicamentos):

Es la agencia del gobierno de los Estado Unidos responsable de la regulación de alimentos (tanto para personas como para animales), medicamentos (humanos y veterinarios), cosméticos, aparatos médicos (humanos y animales), productos biológicos y derivados sanguíneos.

Anexo 2. Entrevista aplicada a los agricultores de la provincia de Imbabura-Ibarra.

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

Proyecto de Titulación: Plan de Exportación para comercializar extracto de sábila hacia el mercado de New York, Estados Unidos.

Objetivo: Obtener información sobre cantidad de producción de sábila en la provincia de Imbabura, específicamente en la ciudad de Ibarra.

Entrevistador: Evelyn Vera Collahuazo.

Entrevistado: Agricultores de sábila, de la provincia de Imbabura-Ibarra.



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL



PARA LOS PRODUCTORES DE SÁBILA

1. ¿Pertenece usted a alguna común o Asociación de productores de sábila?

SÍ NO

2. ¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

SÍ NO

3. ¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

SÍ NO

POR QUÉ?

4. Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

SÍ NO

5. Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de Sábila?

SÍ NO

6. ¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

SÍ NO



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL



PARA LOS PRODUCTORES DE SÁBILA

1. ¿Pertenece usted a alguna común o Asociación de productores de sábila?

SÍ NO

2. ¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

SÍ NO

3. ¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

SÍ NO

POR QUÉ?

4. Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

SÍ NO

5. Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de Sábila?

SÍ NO

6. ¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

SÍ NO



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE

GUAYAQUIL



PARA LOS PRODUCTORES DE SÁBILA

1. ¿Pertenece usted a alguna común o Asociación de productores de sábila?

SÍ

NO

2. ¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

SÍ

NO

3. ¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

SÍ

NO

POR QUÉ?

4. Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

SÍ

NO

5. Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de Sábila?

SÍ

NO

6. ¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

SÍ

NO



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE



GUAYAQUIL

PARA LOS PRODUCTORES DE SÁBILA

1. ¿Pertenece usted a alguna común o Asociación de productores de sábila?

SÍ

NO

2. ¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

SÍ

NO

3. ¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

SÍ

NO

POR QUÉ?

4. Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

SÍ

NO

5. Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de Sábila?

SÍ

NO

6. ¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

SÍ

NO



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL



PARA LOS PRODUCTORES DE SÁBILA

1. ¿Pertenece usted a alguna común o Asociación de productores de sábila?

SÍ ____ NO

2. ¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

SÍ ____ NO

3. ¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

SÍ NO ____

POR QUÉ?

4. Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

SÍ ____ NO

5. Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de Sábila?

SÍ NO ____

6. ¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

SÍ NO ____



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE



GUAYAQUIL

PARA LOS PRODUCTORES DE SÁBILA

1. ¿Pertenece usted a alguna común o Asociación de productores de sábila?

SÍ NO

2. ¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

SÍ NO

3. ¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

SÍ NO

POR QUÉ?

4. Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

SÍ NO

5. Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de Sábila?

SÍ NO

6. ¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

SÍ NO



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL



PARA LOS PRODUCTORES DE SÁBILA

1. ¿Pertenece usted a alguna común o Asociación de productores de sábila?

SÍ ____ NO

2. ¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

SÍ ____ NO

3. ¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

SÍ NO ____

POR QUÉ?

4. Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

SÍ ____ NO

5. Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de Sábila?

SÍ NO ____

6. ¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

SÍ NO ____



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE



GUAYAQUIL

PARA LOS PRODUCTORES DE SÁBILA

1. ¿Pertenece usted a alguna común o Asociación de productores de sábila?

SÍ NO

2. ¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

SÍ NO

3. ¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

SÍ NO

POR QUÉ?

4. Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

SÍ NO

5. Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de Sábila?

SÍ NO

6. ¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

SÍ NO



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE



GUAYAQUIL

PARA LOS PRODUCTORES DE SÁBILA

1. ¿Pertenece usted a alguna común o Asociación de productores de sábila?

SÍ

NO

2. ¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

SÍ

NO

3. ¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

SÍ

NO

POR QUÉ?

4. Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

SÍ

NO

5. Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de Sábila?

SÍ

NO

6. ¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

SÍ

NO



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE



GUAYAQUIL

PARA LOS PRODUCTORES DE SÁBILA

1. ¿Pertenece usted a alguna común o Asociación de productores de sábila?

SÍ NO

2. ¿Actualmente se encuentra exportando extracto de sábila hacia el mercado de Estados Unidos?

SÍ NO

3. ¿Estaría interesado en exportar extracto de sábila hacia el mercado farmacéutico de New York?

SÍ NO

POR QUÉ?

4. Cree Ud. que la producción a nivel nacional de sábila, son aptas para un comercio internacional?

SÍ NO

5. Sabe Usted si en las empresas que ya se dedican a la exportación de sábila, exista una mano de obra calificada para la elaboración y venta de extracto de Sábila?

SÍ NO

6. ¿Usted cree que el extracto de sábila, siendo un producto no tradicional y con tantas propiedades benéficas, sea aceptado en un mercado industrializado?

SÍ NO