

**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

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

**TEMA:**

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIX DE FRUTAS SECAS AL  
MERCADO DE HOLANDA”**

**AUTORA:**

**REBECA MARIBEL GARCÍA TOBAR**

**TUTOR:**

**MCE. HECTOR DUARTE**

**GUAYAQUIL - ECUADOR**

**2018**

 <b>Presidencia de la República del Ecuador</b>	 <b>Plan Nacional de Ciencia, Tecnología, Innovación y Saberes</b>	 <b>SENESCYT</b>
<b>REPOSITORIO</b>		
<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO de tesis</b>		
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b> “PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIX DE FRUTAS SECAS AL MERCADO DE HOLANDA”		
<b>AUTOR/ES:</b> REBECA MARIBEL GARCÍA TOBAR	<b>REVISORES:</b> MGS. HÉCTOR LEONARDO DUARTE SUÁREZ	
<b>INSTITUCIÓN:</b> UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	<b>FACULTAD:</b> ADMINISTRACIÓN	
<b>CARRERA:</b> CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b> 2018	Nº De paginas 139	
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b> Educación Comercial y Administración		
<b>RESUMEN:</b> El mix de frutas secas es un producto que está en auge en los actuales momentos no solo en Ecuador sino a nivel mundial, las empresas del país prefieren comercializar los productos individualmente y en su mayoría dentro de la región; la presente investigación tiene como finalidad fomentar el cambio de la matriz productiva y la expansión del mercado del país permitiendo que la empresa EXPEUNION S.A exporte productos industrializados de calidad, manteniendo los beneficios que ofrecen las frutas en su estado natural pero posicionándose en el mercado internacional. Se debe aprovechar la capacidad para exportar que posee la empresa, lo que le permitirá generar otra forma de ingreso a la compañía y darse a conocer tanto en el país como fuera de él; en esta investigación se desarrollará un plan de exportación de mix de frutas secas debido al potencial de crecimiento que tiene Ecuador para exportar este producto no solo porque la condición geográfica estimula la siembra de una extensa diversidad sino porque las frutas exóticas de nuestro país están teniendo gran aceptación a nivel internacional.		
<b>N. DE REGISTRO (en base de datos):</b>	<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		
<b>ADJUNTO URL (tesis en la web):</b>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTORES/ES:</b> Rebeca García Tobar	Teléfono: 0940344922	E-mail: rebemari@gmail.com
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN</b>	Ph.D Rafael Iturralde Solórzano Decano Teléfono: 259 6500 Ext. 201 decanato Mg. Lcda. Betty Aguilar Echeverría DIRECTORA Teléfono: 2596500 EXT. 264 E- mail: baguilare@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 DE AUTOR

Los/Las estudiantes/egresados(as) La Srta. REBECA MARIBEL GARCIA TOBAR, declaro (amos) bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los/las suscritos(as) y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece su reglamento y normatividad institucionalidad vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar el **“PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIX DE FRUTAS SECAS AL MERCADO DE HOLANDA”**

*Rebeca García Tobar*  
REBECA MARIBEL GARCÍA TOBAR  
C.I. 0940344922

## CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor (a) el Proyecto de Investigación Plan de exportación de mix de frutas secas al mercado de Holanda, nombrado (a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

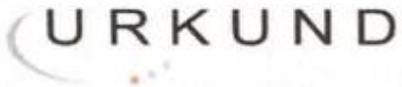
### CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación titulado: “**PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIX DE FRUTAS SECAS AL MERCADO DE HOLANDA**”, presentado por la estudiante **REBECA MARIBEL GARCÍA TOBAR** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de Ingeniería en Comercio Exterior, encontrándose apto para su sustentación:



MCE. Héctor Duarte Suarez  
C.I. 0912937836

## CERTIFICADO DE ANTI-PLAGIO



### Urkund Analysis Result

Analysed Document: \_TESIS\_REBECAg agosto 2018.docx (D40950120)  
Submitted: 8/24/2018 3:57:00 AM  
Submitted By: hduartes@ulvr.edu.ec  
Significance: 0 %

Sources included in the report:

Instances where selected sources appear:

0

## **DEDICATORIA**

Con mucho amor dedico este trabajo de tesis a mis padres y familia que me han impulsado a seguir adelante con cariño y expectativas de forjarme un futuro prometedor, los quiero.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco inmensamente a Dios, quien fue la pieza fundamental para poder obtener mi Título, también agradezco mucho a mi familia, gracias a mi padre y madre por cogerme de la mano y enseñarme el camino, gracias por alentarme a seguir adelante manteniendo la fe.

Igualmente, quiero agradecer a mis maestros, quienes compartieron sus conocimientos y apoyo durante todos estos años y en especial en mi proceso de Titulación.

Y muchas gracias a todos mis familiares y amigos que estuvieron apoyándome y motivándome para terminar mi tesis, este trabajo es para todos Uds.

## ÍNDICE GENERAL

Repositorio .....	II
Declaración de autoría y cesión de derechos de autor .....	III
Certificación de aceptación del tutor .....	IV
Certificado de Anti-plagio .....	V
Dedicatoria .....	VI
Agradecimientos.....	VII
Índice General .....	VIII
Índice de Tablas .....	XIII
Índice de Figuras.....	XIV
Introducción .....	1
CAPÍTULO I.....	3
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	3
1.1. Tema.....	3
1.2. Planteamiento del problema .....	3
1.3. Formulación del problema.....	4
1.4. Sistematización de la investigación .....	4
1.5. Objetivos.....	5
1.5.1. Objetivo General.....	5
1.5.2. Objetivos específicos .....	5
1.6. Justificación de la investigación .....	6
1.6.1. Justificación práctica.....	6
1.6.2. Justificación metodológica.....	6
1.7. Delimitación del problema .....	7
1.8. Hipótesis/ Idea a Defender .....	7
1.9. Variables .....	7
1.9.1. Variable independiente .....	7
1.9.2. Variable dependiente .....	7
CAPÍTULO II.....	8
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	8
2.1. Descripción de los componentes del marco teórico .....	8
2.2. Antecedentes de la investigación .....	9

2.3. Marco Teórico.....	11
2.3.1. Importancia de las frutas deshidratadas.....	11
2.3.2. Productos tradicionales y no tradicionales del Ecuador .....	11
2.3.3. Principales productos no petroleros de exportación del Ecuador .....	12
2.3.4. Frutos Naturales .....	13
2.3.5. Frutas.....	14
2.3.6. Frutas Secas o deshidratadas.....	14
Banano .....	15
Naranja.....	16
Mango .....	17
2.4. La deshidratación de frutas .....	18
2.4.1. Tipos de deshidratación.....	18
Deshidratación con la utilización de energía solar .....	18
Deshidratación mediante secadores industriales.....	19
Deshidratación mediante secado Osmótico .....	19
2.5. Procesos para sacar productos snack deshidratados de frutas .....	19
2.5.1. Proceso de Compra de materia prima .....	20
2.5.2. Proceso de Producción .....	21
2.6. La fruta fresca es un fuerte competidor de la fruta seca .....	23
2.7. Plan de exportación .....	25
2.7.1. La caracterización del exportador.....	26
2.7.2. Establecer el mercado intencional del producto .....	26
2.7.3. Análisis Pest del país Importador Países Bajos-Holanda .....	30
2.7.4. Matriz FODA .....	30
2.7.5. Logística de exportación .....	31
Modo de transportación .....	31
2.7.6. Análisis del sistema legal de exportación.....	32
2.7.7. Análisis financiero del plan de trabajo de exportación .....	32
2.8. Marco Contextual .....	33
2.8.1. El mercado a exportar.....	33
2.9. Marco Legal .....	35
2.9.1. Constitución de la República Del Ecuador.....	35
2.9.2. Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones (COPCI).....	36
2.9.3. Reglamento al título de la facilitación aduanera para el Comercio.....	37

2.9.4.	Normas ISO sobre pallets.....	37
2.9.5.	Norma ISO para cajas y embalajes.....	38
2.10.	Marco conceptual.....	39
2.10.1.	Matriz productiva.....	39
2.10.2.	Exportación.....	39
2.10.3.	Producción.....	39
2.10.4.	Trade Map.....	39
2.10.5.	Globalización.....	39
2.10.6.	Comercio Justo.....	40
2.10.7.	Exportador.....	40
2.10.8.	Agente de aduanas.....	40
2.10.9.	Naviera.....	40
2.10.10.	Consignatario de buques.....	40
2.10.11.	Transportista.....	40
2.10.12.	Agente.....	40
2.10.13.	Bancos.....	40
CAPÍTULO III.....		41
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....		41
3.1.	Enfoque de la investigación.....	41
3.2.	Método de investigación.....	41
3.2.1.	Método deductivo.....	41
3.3.	Tipo de estudio.....	41
3.3.1.	Investigación exploratoria.....	41
3.3.2.	Investigación descriptiva.....	41
3.4.	Diseño de investigación.....	42
3.5.	Técnicas de la investigación.....	43
3.5.1.	Encuesta.....	43
3.5.2.	Recolección de datos bibliográficos.....	43
3.5.3.	Entrevista.....	43
3.6.	Instrumentos de investigación.....	44
3.7.	Población y muestra.....	44
3.7.1.	Población.....	44
3.7.2.	Muestra.....	44
3.8.	Análisis e interpretación de Resultados.....	46

3.8.1.	Entrevista dirigida al Gerente de Comercio Exterior.....	46
3.8.2.	Entrevista dirigida al Gerente de la empresa.....	47
3.8.3.	Entrevista dirigida al Gerente de producción.....	49
3.8.4.	Encuestas supermercados en Holanda.....	50
CAPÍTULO IV	.....	62
PROPUESTA	.....	62
4.1.	Título de la propuesta.....	62
4.2.	Desarrollo de la propuesta.....	62
4.2.1.	Selección del producto.....	62
4.2.2.	Misión.....	62
4.2.3.	Visión.....	62
4.2.4.	La deshidratación de frutas.....	62
4.3.	Nota de pedido.....	66
4.4.	DAE, coordinación naviera.....	75
4.5.	Proceso de empaque y embalaje.....	76
4.6.	Transporte interno.....	79
4.7.	Inspección.....	85
4.8.	Envío transporte marítimo.....	86
4.9.	B/L Y CIERRE DE LA DAE.....	92
4.10.	Descripción de la empresa exportadora Expeunión S.A.....	93
4.10.1.	Organigrama de la empresa.....	93
4.10.2.	Marketing mix para introducción del producto a Holanda.....	94
4.11.	Análisis FODA.....	98
4.12.	Clasificación arancelaria.....	99
4.13.	Barreras arancelarias.....	100
4.14.	Barreras no arancelarias.....	100
4.15.	Selección de Incoterm para negociación entre Expeunión y supermercados de Holanda.....	101
4.16.	Certificación orgánica de exigencia internacional.....	102
4.17.	Análisis financiero de Expeunión para inicio de exportación.....	105
4.17.1.	Inversión inicial.....	105
4.17.2.	Gastos de administración.....	106
4.17.3.	Gastos de Exportación.....	107
4.17.4.	Materia prima.....	107

4.17.5. Producción.....	108
4.17.6. Proyección de ventas.....	109
4.17.7. Costos fijos y variables.....	109
4.17.8. Flujo de caja operacional Expeunión .....	111
CONCLUSIONES .....	112
RECOMENDACIONES .....	113
BIBLIOGRAFÍA.....	114
ANEXOS .....	119

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Delimitación de la Investigación.....	7
<b>Tabla 2.</b> Detalle de Trabajos Utilizados como Antecedentes .....	10
<b>Tabla 3.</b> Información Nutricional Bananas .....	16
<b>Tabla 4.</b> Información Nutricional Naranjas.....	17
<b>Tabla 5.</b> Información Nutricional Naranjas.....	18
<b>Tabla 6.</b> El Porcentaje de cada fruta al final del Envasado .....	23
<b>Tabla 7.</b> Obtención total de la Muestra .....	45
<b>Tabla 8.</b> Tiene presencia las frutas deshidratadas de Ecuador en el Mercado Holandés50	
<b>Tabla 9.</b> Características de Elección de Marca.....	51
<b>Tabla 10.</b> Importar Productos Mix Deshidratados de Fruta .....	53
<b>Tabla 11.</b> Frecuencia de Exportación del Mix De Frutas .....	54
<b>Tabla 12.</b> Beneficios logísticos para las Exportaciones .....	56
<b>Tabla 13.</b> El Valor de las Frutas de Ecuador está acorde con el del Mercado Holandés .....	57
<b>Tabla 14.</b> Lugar de frecuencia más Cercano .....	58
<b>Tabla 15.</b> Elección De Canal De Exportación.....	60
<b>Tabla 16.</b> Modo de transporte seleccionado .....	80
<b>Tabla 17.</b> Cadena de Supermercados en Holanda .....	97
<b>Tabla 18.</b> Partida Arancelaria Frutas Deshidratadas .....	99
<b>Tabla 19.</b> Normas Europeas.....	100
<b>Tabla 20.</b> Bcs Ecuador-Empresa de Acreditación en Ecuador .....	104
<b>Tabla 21.</b> Inversión Inicial .....	106
<b>Tabla 22.</b> Gastos De Administración .....	106
<b>Tabla 23.</b> Gastos De Exportación .....	107
<b>Tabla 24.</b> Materia Prima .....	108
<b>Tabla 25.</b> Sistema De Producción .....	108
<b>Tabla 26.</b> Proyección De Ventas 5 Años .....	109
<b>Tabla 27.</b> Costos Fijos Y Variables .....	110
<b>Tabla 28.</b> Flujo de Caja Operacional .....	111

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Productos no Petroleros de Exportación 2017 .....	12
<b>Figura 2.</b> Banco Central del Ecuador, Bce.....	13
<b>Figura 3.</b> La Pirámide Alimenticia Mediterránea.....	14
<b>Figura 4.</b> Exportaciones Nacionales de Banano por País (2013-2016)- FOB en Miles Usd .....	15
<b>Figura 5.</b> Actividades del Proceso de Compra .....	20
<b>Figura 6.</b> Principales Importadores Europeos de Frutos Secos y Nueces Comestibles, 2016, En K €.....	24
<b>Figura 7.</b> ¿Que nos lleva A Internacionalizarnos? .....	27
<b>Figura 8.</b> ¿Qué tipo de Mercado o Cuales son los mercados a los que queremos incursionar Internacional? .....	28
<b>Figura 9.</b> ¿Cuál es la mejor elección de Entrada al Mercado Internacional?.....	29
<b>Figura 10.</b> MARKETING-MIX INTERNACIONAL.....	29
<b>Figura 11.</b> Analisis del Entorno Pest de Holanda.....	30
<b>Figura 12.</b> Logística De La Empresa .....	31
<b>Figura 13.</b> Principales Destinos De Las Exportaciones De Ecuador.....	34
<b>Figura 14.</b> Empaques y Embalajes.....	38
<b>Figura 15.</b> Aceptación de Frutas Deshidratadas de Ecuador en el Mercado Holandés..	50
<b>Figura 16.</b> Características de Elección de Marca .....	51
<b>Figura 17.</b> Importar Productos Mix Deshidratados De Fruta .....	53
<b>Figura 18.</b> Frecuencia de Exportación del Mix de Frutas .....	54
<b>Figura 19.</b> Beneficios logísticos para las Exportaciones .....	56
<b>Figura 20.</b> El valor de las Frutas de Ecuador está acorde con el del Mercado Holandés .....	57
<b>Figura 21.</b> Lugar De Compra Con Más Frecuencia .....	58
<b>Figura 22.</b> Elección De Canal De Exportación .....	60
<b>Figura 23.</b> <i>Frutas Secas o Deshidratadas</i> .....	63
<b>Figura 24.</b> Flujograma de Exportación .....	65
<b>Figura 25.</b> Ejemplo de nota de Pedido .....	66
<b>FIGURA 26.</b> Certificado Digital para la Firma Electrónica proceso de Solicitud del Bce .....	71
<b>Figura 27.</b> Certificado Digital para la Firma Electrónica .....	72
<b>Figura 28.</b> ECUAPASS .....	74

<b>Figura 29.</b> Contenedor De Carga 20 Pies.....	79
<b>Figura 30.</b> Buque portacontenedores .....	80
<b>Figura 31.</b> Logística de Exportación empresa Expeunión S.A.....	81
<i>Figura 32. Proceso de Pre-Embarque .....</i>	<i>87</i>
<b>Figura 33.</b> Proceso De Pos Embarque Definitivo DAE .....	88
<b>Figura 34.</b> Puerto De Ámsterdam .....	89
<b>Figura 35.</b> Puerto De Zelanda.....	90
<b>Figura 36.</b> Puerto De Groninga.....	90
<b>Figura 37.</b> Puerto De Rotterdam.....	91
<b>Figura 38.</b> Exportación Directa.....	92
<b>Figura 39.</b> Logo de la Empresa.....	93
<b>Figura 40.</b> Organigrama Estructural de la Empresa .....	94
<b>Figura 41.</b> Incoterm Fob .....	101

## INTRODUCCIÓN

El mercado internacional de frutas deshidratadas a Holanda se ha ido incrementando con nuevas marcas, principalmente porque estos productos cuentan con una amplia variedad de textura y sabores que son bien aceptados en el país europeo. Desarrollar todo un plan de exportación desde la materia prima hasta llegar al consumidor final requiere de varios procesos que son necesarios tener en cuenta para poder realizar una buena introducción de marca y producto en el mercado.

El **CAPÍTULO I** hace referencia al inicio del diseño de la investigación, que se basa, en desarrollar un plan de exportación para la empresa Expeunión y para que las empresas que deseen exportar cuenten con una guía que les oriente sobre cada paso que deben seguir. Se continúa con la formulación del problema que plantea lo que ayudará a quienes deseen exportar, los objetivos generales y específicos donde se determina hacia donde se pretende llegar y que variables intervienen en esta problemática

**CAPITULO II** continúa con los antecedentes que se formulan para que el tema se desarrolle, la importancia de la apertura de un mercado de frutas deshidratadas al mercado holandés, los múltiples beneficios nutricionales sobre el consumo de las frutas, el proceso que deben seguir antes de empaquetarlas, así como las leyes que deben de tener en consideración y los permisos otorgados por los responsables del comercio externo en el Ecuador.

**CAPITULO III** continúa con el desarrollo de la metodología que se empleará en la problemática; la investigación que se aplica es de carácter descriptiva, basada en los datos de las encuestas realizadas al consumidor holandés vía on-line den como resultado el estudio del mercado para la aceptación del nuevo producto que se pretende introducir a Holanda, entrevistas a personas calificadas sobre la motivación de exportación y que se lograría con ella. Los resultados darán un amplio panorama de lo que se desea conocer en esta exploración que es la introducción de un mix de frutas deshidratadas.

**CAPÍTULO IV** se expone la forma de elaborar un plan de exportación para enviar frutas secas a Holanda, en el que primero se evalúe a la empresa para ver en qué condiciones se encuentra para empezar a exportar, se justifica la propuesta debido a la gran importancia de contar con un plan como guía de exportación, se desarrollan los objetivos de la propuesta, pero es a través de las encuestas que se aplique a los consumidores holandeses, que podemos medir el grado de aceptación que pueda tener la incursión de una nueva marca en el comercio local, lo cual ayuda en la creación del contenido que va a tener la propuesta final del plan de exportación, en ella se detalla paso a paso desde la materia prima hasta su llegada final al consumidor holandés.

La propuesta sobre el plan de exportación de frutas secas al mercado de Holanda permite orientar y dar facilidades al exportador sobre la exportación de frutas secas y que éste resulte más atractivo y fácil de poner en práctica.

# CAPÍTULO I

## DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1.Tema

“Plan de exportación de mix de frutas secas al mercado de Holanda”.

### 1.2.Planteamiento del problema

El mercado para el sector de las Frutas Secas o Deshidratadas es muy atractivo por la diversidad de frutas exóticas utilizadas en el proceso y por la deshidratación que preserva las propiedades de la fruta sin utilizar ningún tipo de aditivo o edulcorante artificial que transforme su sabor original. Según el ranking mundial de importaciones el producto a exportarse tiene 363.897 valor importado en el 2016, dentro del cual Países Bajos “Holanda” se encuentra con 17436 miles de dólares, importaciones provenientes de países como Alemania e Italia. (COMTRADE -TRADE MAP, 2016).

Hoy en día, en el Ecuador se encuentran cada vez más comercializadoras de frutas secas debido a la demanda en el mercado nacional; este crecimiento no solo se da a nivel local sino en cantidades masivas a escala mundial, gracias a los beneficios que posee y a su fácil adquisición. Las empresas y productores nacionales que realizan la elaboración del producto por lo general lo comercializan dentro del territorio nacional, dejando de lado un mercado que puede ser bien explotado dado a la diversidad con que cuenta el Ecuador.

A nivel de país se puede observar la disminución que se tiene en las exportaciones del producto situado en la partida arancelaria 0813.50; según datos del BCE las ventas internacionales de este producto estuvieron en 36.9 miles de dólares valor FOB en el 2013 y en el 2014 con 0.6 miles de dólares valor FOB, años en los que encontró actividad

comercial. En los años siguientes del 2015 al 2017 se aprecia una total inactividad en este mercado a nivel internacional. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2016).

Coexiste la preocupación por parte de la empresa Expeunión S.A la falta de una estructura y guía sobre como exportar hacia mercados europeos, esto conlleva a que se pierda la oportunidad de ampliación comercial de los productos ecuatorianos en el exterior, el bajo conocimiento de los procesos internos que se deberán de cumplir con los agentes de estados, el cumplimiento de requisitos para exportar y ser una empresa calificada a nivel internacional, además de desconocer el proceso logístico que conlleva enviar un producto y la denominación de la logística necesaria, el bajo uso frecuente de guías de exportación del producto, del mismo modo, se presenta gran inseguridad sobre la inversión y la rentabilidad financiera que se deberá de esperar sobre el proyecto de producción y exportación, de esta forma es importante que se despeje estas problemáticas y con ello se pueda generar información relevante para la toma de decisiones pertinentes y acorde a las necesidades de la organización.

### **1.3. Formulación del problema**

¿De qué forma desconocer los procesos de un plan de exportación han afectado la expansión de capital y utilidades a la empresa Expeunión en el desarrollo de mercados internacionales como Holanda?

### **1.4. Sistematización de la investigación**

¿Cómo afecta desconocer los procedimientos a seguir para el desarrollo de un plan de exportación del mix de frutas secas para que la empresa pueda acaparar un nuevo mercado en Holanda?

¿Qué factores se deben de considerar para recopilar la información necesaria que debe poseer la empresa para realizar la exportación de mix de frutas secas al mercado internacional de Holanda?

¿Cómo diseñar una guía sobre un plan de exportación para poder entregar los productos en óptimas condiciones minimizando las pérdidas en la cadena de valor?

## **1.5.Objetivos**

### **1.5.1. Objetivo General**

Desarrollar el modelo del plan de exportación mix de frutas secas mediante una guía práctica de exportación que facilite a la empresa EXPEUNION S.A el ingreso al mercado de Holanda.

### **1.5.2. Objetivos específicos**

1. Analizar la información sobre el mercado exportador de frutas secas a nivel internacional, procesos logísticos que ayuden en el acceso al mercado de Holanda.
2. Determinar el modelo de Plan de Exportación de acuerdo a las necesidades de la empresa.
3. Diseñar un plan de exportación estableciendo procesos para la exportación de frutas secas tomando en consideración las características políticas, sociales y culturales del país, el comportamiento del consumidor, los requisitos del producto.

## **1.6. Justificación de la investigación**

### **1.6.1. Justificación práctica**

El desarrollo empresarial eficiente se realiza mediante el uso de herramientas de investigación que están a disposición de las empresas para facilitar el intercambio comercial, ampliar mercados, diversificar la cadena de producción actual; en el presente trabajo de investigación se desea facilitar la incursión internacional de la empresa Expeunión S.A. hacia el mercado Holandés por medio de la exportación de un mix de frutas secas los cuales son muy apetecidos por su alto valor nutritivo presente.

Asimismo, se presenta el desarrollo de un plan de exportación que facilite los procesos que se deben de seguir, para incursionar con frutas deshidratada en Holanda de forma eficiente cumpliendo los requisitos locales e internacionales, aprovechando todos los recursos a disposición desde los públicos mediante las políticas de incentivos a las exportaciones, hasta las internas que es la búsqueda de nuevas inversiones rentables para las empresas.

### **1.6.2. Justificación metodológica**

En la realización metodológica de la propuesta de este tema de investigación se propone como métodos el deductivo y el inductivo permitiendo ejercer la correcta forma y empleo de las herramientas de investigación que ayudará y direccionará a la investigadora hacia la compilación exacta de argumentos, teorías, literatura que fundamenta la propuesta y definirá los lineamientos correctos para validar mediante argumentos sólidos y de valor académico la propuesta y el cumplimiento de los objetivos categorizados en la realización del trabajo.

De la misma forma se usan herramientas de investigación que ayudarán a la recolección de datos primarios y secundarios para fortalecer la estructura investigativa que se generará en el desarrollo de la investigación de campo y que se complementa en el ordenamiento sistemático y el análisis de datos resultantes y validados en el empleo de los instrumentos investigativos de las encuestas a los objetos de estudios que permitirán defender el desarrollo de un plan de exportación para la empresa Expeunión S.A. y la incursión hacia el mercado internacional de Holanda con frutas deshidratadas.

### 1.7.Delimitación del problema

**Tabla 1.**Delimitación de la Investigación

Área	Comercio exterior
Campo	Inversión y desarrollo
Campo de acción	Exportación de mix de frutas secas
Periodo	2018
Marco espacial	Expeunión S.A- Km 22 vía a la costa Guayaquil, provincia del Guayas País Holanda

**Fuente:** Investigación

**Elaborado Por:** García Tobar, Rebeca Maribel

### 1.8.Hipótesis/ Idea a Defender

Con el desarrollo de un modelo de plan de exportación, la empresa EXPEUNION S.A podrá ingresar el producto mix de frutas secas al mercado de Holanda.

### 1.9.Variables

#### 1.9.1. Variable independiente

Plan de exportación para productos deshidratados a mercados foráneos como Holanda.

#### 1.9.2. Variable dependiente

Numero de exportaciones de la empresa Expeunión S.A hacia mercados internacionales como el de Holanda.

## **CAPÍTULO II**

### **FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**

#### **2.1.Descripción de los componentes del marco teórico**

En el capítulo que preside la continuidad del desarrollo del trabajo de investigación se presenta la compilación de los contenidos que conformarán cada estructura definida y alineada por los objetivos planteados del general y específicos, que se entrelazan para dar cabida a la validación final del tema propuesto sobre la exportación de mix de frutas deshidratadas al mercado de Holanda como una alternativa de inversión e ingreso para la empresa Expeunión S.A. se expone lo siguiente.

#### **“PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIX DE FRUTAS SECAS AL MERCADO DE HOLANDA”**

##### **Antecedentes de la investigación**

- Recopilación de tesis, artículos académicos, investigaciones sobre trabajos relacionados al tema expuesto.

##### **Marco Teórico**

- Logística de exportación
- Referencias de los canales de exportación
- El Producto
- Frutas secas o deshidratadas
- Propiedades nutritivas
- Países exportadores
- Proceso de producción
- Tipos de deshidratación
- Mercado, oferta, demanda

##### **Marco contextual**

- Mercado exportado, datos comerciales

##### **Marco legal**

- Reglamento del COPCI, permisos, normas sanitarias etc.

##### **Marco conceptual**

- Descripción de conceptos
- Terminología

## **2.2. Antecedentes de la investigación**

A continuación se presenta el desarrollo de temas relacionados con la tesis que se va a desarrollar que ameriten la ponencia de la misma, en esta investigación para darle mayor valor académico “Plan de exportación de productos agroindustriales del Ecuador en el sector alimenticio: Frutas deshidratadas hacia Berlín – Alemania” elaborado por Karen Suarez y Gabriela Alvarado en el año 2015, en esta investigación se da como enfoque el desarrollo de nuevos mercados mediante la implementación del comercio mundial haciendo uso de productos que en el Ecuador se producen en abundancia y que no son utilizados en su totalidad provocando pérdidas económicas; se hace uso de herramientas técnicas de análisis de datos y encuestas para determinar la factibilidad de esta propuesta (SUAREZ & ALVARADO, 2015).

Con el tema de “Proyecto De Pre Factibilidad Para La Exportación De Piña Deshidratada A Quebec, Canadá” realizado por Carmen Moreno en el año 2013, en este trabajo se especifica al aprovechamiento al máximo de la fruta bajo la alternativa de deshidratación y con la elección para la exportación de una mercado que es potencial (MORENO, 2013); y el último tema seleccionad es “Estudio del aprovechamiento de los cultivos de frutas tropicales ubicados en el cantón Milagro para efecto de semi industrialización, valor agregado y pequeña industria”. Realizado por Vélez Gabriela y Tomalá Gina en el año 2014 basado en la transformación y creación de valor agregado de las frutas se incentiva a la creación de una asociación que pueda beneficiarse de esta producción de forma eficiente validada con estados financieros que garantizan la propuesta de frutas deshidratadas como la mejor alternativa para comercialización.

**Tabla 2.** Detalle de Trabajos Utilizados como Antecedentes

Tema	Característica	Fuente	Año
➤ <b>“Plan de exportación de productos agroindustriales del Ecuador en el sector alimenticio: Frutas deshidratadas hacia Berlín – Alemania”.</b>	Tesis	Universidad Politécnica Salesiana - Ecuador	2015
➤ <b>Proyecto De Pre Factibilidad Para La Exportación De Piña Deshidratada A Quebec, Canadá</b>	Tesis	Universidad Tecnológica Equinoccial	2013
➤ <b>Estudio Del Aprovechamiento De Los Cultivos De Frutas Tropicales Ubicados En El Cantón Milagro Para Efecto De Semi industrialización, Valor Agregado Y Pequeña Industria.</b>	Tesis	Universidad Estatal De Milagro	2014

**Fuente:** Investigación

**Elaborado Por:** García Tobar, Rebeca Maribel

## **2.3.Marco Teórico**

### **2.3.1. Importancia de las frutas deshidratadas**

La importancia de las frutas deshidratadas en el comercio internacional constituye un importante atractivo comercial, que representa un grupo creciente y variado de productos. Ecuador cuenta con una amplia variedad de cultivos y producción agrícola debido a sus favorables características de suelo, climatológicas y ubicación geográfica, factores que hacen que el mercado de snack represente una oportunidad para las empresas en desarrollar productos y marcas basados en frutas, vegetales, granos y tubérculos.

Desde tiempos antiguos el hombre hizo de la agricultura una de sus actividades principales donde se utilizaban técnicas para conservar los alimentos, secaban las frutas, vegetales, granos, carnes, pescado al sol los mismos que les ayudaba a subsistir en épocas de escasez es decir ya utilizaban el sistema de deshidratación para conservar los alimentos. (Galaviz J.F, 2012).

Actualmente utilizando procesos tecnificados se puede deshidratar frutas frescas como la piña, mango, melón, uvilla, papaya, plátano etc. las cuales son cortadas en pedazos pequeños, a las que se quita su contenido de agua y hace que la fruta preserve sus propiedades nutritivas y naturales como tal, haciéndolas más energéticas por la concentración de los azúcares que posee cada una; y que por sus bondades saludables representan una importante demanda a nivel internacional y una oportunidad de diversificación de productos para las exportaciones. (Tafur Garzón, s.f.).

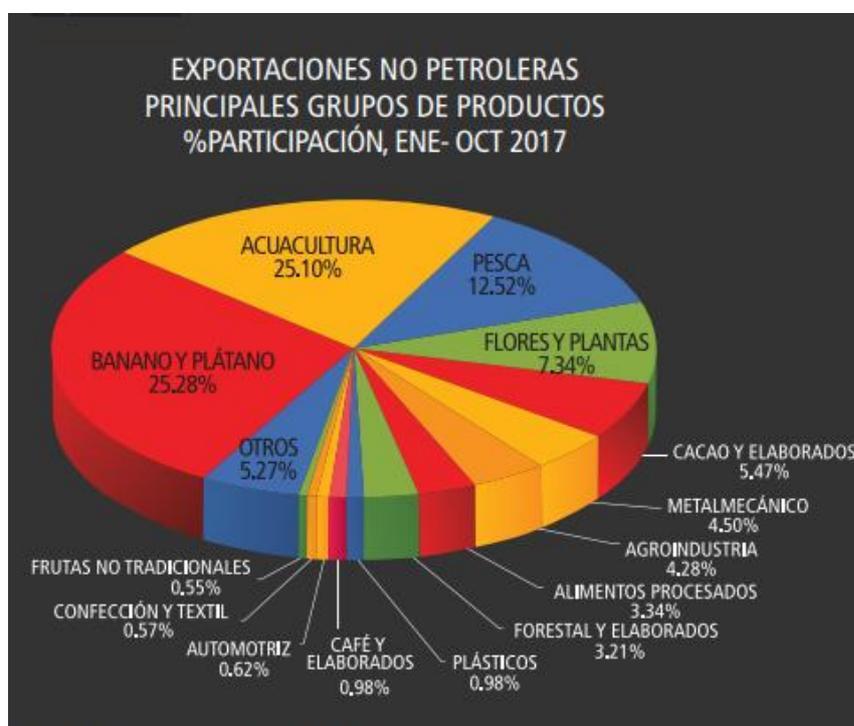
### **2.3.2. Productos tradicionales y no tradicionales del Ecuador**

Los Productos no petroleros tradicionales definidos por el Banco Central del Ecuador son: Banano y plátano, Café y elaborados, Camarón, Cacao y elaborados, y Atún

y pescado (incluye atún entero, filetes de atún y demás filetes) y todos los productos no petroleros que no constan en la lista de tradicionales (PROECUADOR, 2017).

### 2.3.3. Principales productos no petroleros de exportación del Ecuador

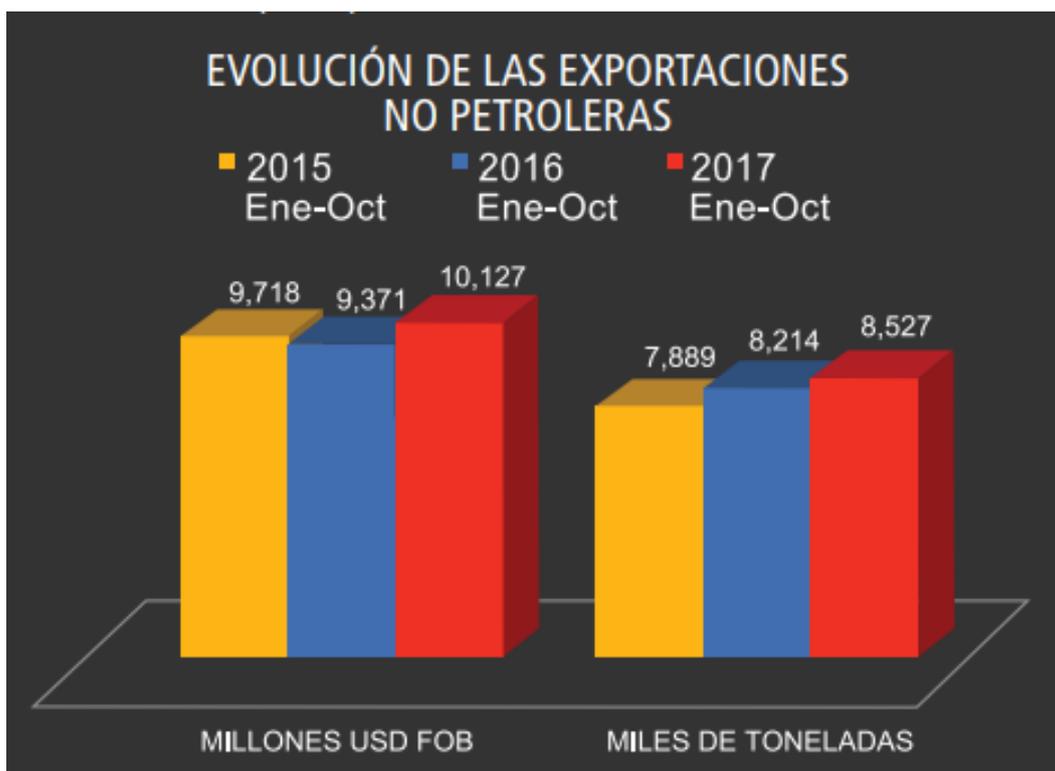
Hasta octubre del 2017, el sector banano y plátano se constituyó como el principal sector de exportación con un 25.28% de participación del total de exportaciones no petroleras, le sigue acuicultura con una participación del 25.10%, en tercer lugar, se ubica pesca con 12.52% y en cuarto lugar se encuentra flores y plantas con el 7.34%. Sumando estos 4 grupos de productos, se tiene el 70.23% de las exportaciones no petroleras.



**Figura 1.** Productos no Petroleros de Exportación 2017

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, Pro Ecuador

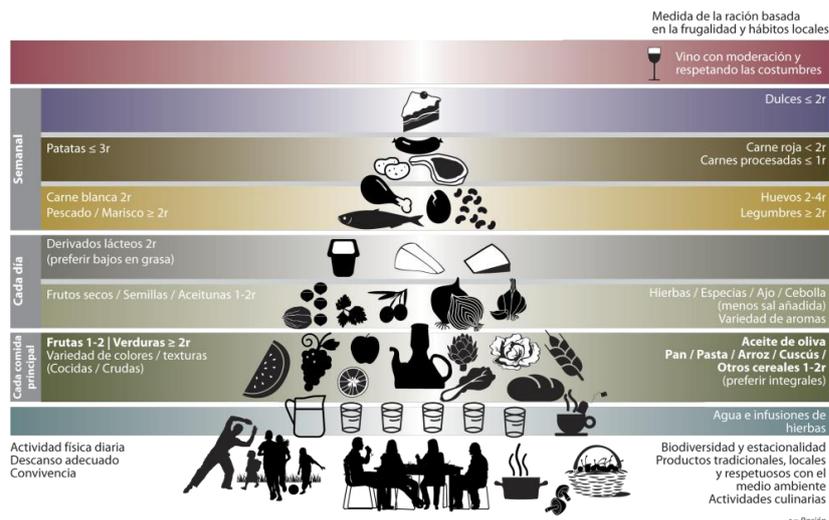
La exportación de productos tradicionales no petroleros en enero a octubre 2017 creció un 11.10% en comparación con el periodo del 2016, así mismo, la exportación de productos no tradicionales creció un 4.08%.



**Figura 2.** Banco Central del Ecuador, Bce.  
Elaborado Por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, Pro Ecuador.

#### 2.3.4. Frutos Naturales

Base de la dieta mediterránea, aportan gran cantidad de fibra vegetal, favoreciendo el tránsito intestinal, y ácidos grasos no saturados (colesterol malo), mientras que aumentan el HDL (colesterol bueno) con lo cual se previenen enfermedades cardiovasculares (FDM, 2017).



**Figura 3.** La Pirámide Alimenticia Mediterránea

Fuente: Fundación Dieta Mediterránea (<https://Dietamediterranea.Com/Nutricion-Saludable-Ejercicio-Fisico/>)

### 2.3.5. Frutas

Grupo de alimentos que aportan con fibra, vitaminas y minerales y sustancias de acción antioxidante. Su composición difiere en gran medida en función del tipo de fruto y de su grado de maduración. El agua es el componente mayoritario en todos los casos constituye en general, más del 80% del peso de la porción comestible, oscilando entre un 82% en las uvas, un 90% en las fresas y hasta un 93% en la sandía.

### 2.3.6. Frutas Secas o deshidratadas

La desecación o deshidratación de las frutas pasa por distintos procesos, los que permiten la conservación del valor nutricional de la fruta, extrayendo el agua que poseen. Para la extracción del agua se necesita la interacción de tres elementos: Aire, agua y humedad. El fin del desecado es preservar la fruta evitando el deterioro, reforzando el sabor y disminuyendo la pérdida de sus nutrientes, además de obtener un producto refinado lo cual es muy importante para lograr una gran aceptación.

## *Banano*

El banano es uno de los principales productos exportados por el país al mundo, la demanda en el exterior de esta fruta y el conocimiento de desarrollo de los productores, permiten que Ecuador sea reconocido como uno de los mayores productores de banano. El banano puede ser degustado de diferentes formas y en diferentes maneras: batidos, tortas, dulces, etc. Ecuador en el 2016 exportó la mayor parte de banano a la Unión Europea (30%), seguido de Rusia y Estados Unidos (CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, 2017).

Área Económica Destino	2013	2014	2015	2016	Jun-2017	Total
Unión Europea	648,292	797,370	855,332	869,997	514,399	3,685,390
Rusia	541,224	545,206	553,963	568,647	336,703	2,545,742
Estados Unidos	420,531	434,349	481,074	472,649	331,078	2,139,680
Turquía	209,981	179,890	207,574	105,349	51,818	754,611
Asociación Latinoamericana de Integración	169,972	172,485	179,967	190,229	99,612	812,264
Resto del Mundo	335,828	460,906	542,227	535,135	310,494	2,184,589
<b>Total</b>	<b>2,325,828</b>	<b>2,590,205</b>	<b>2,820,136</b>	<b>2,742,005</b>	<b>1,644,103</b>	<b>12,122,277</b>

**Figura 4.** Exportaciones Nacionales de Banano por País (2013-2016)- FOB en Miles Usd

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado Por: Sub-Gerencia de Análisis e Información

"Los bananos son una importante fuente de vitaminas y minerales. También es rica en fibras, carbohidratos y baja en grasa. Los bananos contienen minerales como potasio, fósforo, calcio, magnesio, sodio, hierro, cobre, zinc y manganeso. También contiene dopamina, un poderoso antioxidante y todas las vitaminas del grupo B presentes en el reino vegetal. Así, los bananos contribuyen al correcto funcionamiento del metabolismo energético y del sistema nervioso, y a mantener un buen tránsito digestivo" (UNCTAD, 2017).

Otra manera de disfrutar de esta fruta es por medio del banano seco o deshidratado ya que tiene un mayor tiempo de durabilidad que la fruta fresca. Dentro de las características del banano desecado se encuentran, un buen contenido en ácido fólico y vitamina B6 siendo rico también en potasio. También aporta energía, coopera mucho en la quema de grasa y es bueno para combatir la diarrea o el estreñimiento. El valor nutricional indica que no es fuente significativa de grasa, colesterol ni sodio (AGROAPOYO, 2014).

**Tabla 3.** Información Nutricional Bananas

<i>Cal c/100g</i>	90
<b><i>Sodio mg. Na</i></b>	1
<b><i>Calcio mg. Ca</i></b>	9
<b><i>Hierro mg. Fe</i></b>	0.6
<b><i>Fósforo mg. P</i></b>	28
<b><i>Potasio mg. K</i></b>	400
<b><i>Vit A U.I.</i></b>	80
<b><i>Vit.B1 mg</i></b>	0.05
<b><i>Vit.B2 mg</i></b>	0.07
<b><i>Vit.B3 mg</i></b>	0.7
<b><i>Vit.C mg</i></b>	10

**Adaptado de:** (Macek)  
Fuente: Zonadiet.Com

### ***Naranja***

Alto contenido en vitamina C, pero no solo eso, también contiene ácido cítrico, oxálico, tartárico y málico. Muy buena para subir las defensas y también como ayuda para adelgazar (NUTRICIÓN, 2012).

Propiedades:

- Rica en sustancias carotenoides, responsables de su color y conocidos por sus propiedades antioxidantes, y de su sabor, como los ácidos málico, oxálico, tartárico y cítrico, que potencia la acción de la vitamina C.

- Posee cantidades de fibra dietética.
- La vitamina C interviene en la formación de colágeno, huesos, dientes, glóbulos rojos y favorece la absorción de hierro y la resistencia a las infecciones.

**Tabla 4.** Información Nutricional Naranjas

<i>Cal c/100g</i>	49
<b><i>Sodio mg. Na</i></b>	1
<b><i>Calcio mg. Ca</i></b>	40
<b><i>Hierro mg. Fe</i></b>	0.5
<b><i>Fósforo mg. P</i></b>	20
<b><i>Potasio mg. K</i></b>	180
<b><i>Vit A U.I.</i></b>	200
<b><i>Vit.B1 mg</i></b>	0.08
<b><i>Vit.B2 mg</i></b>	0.04
<b><i>Vit.B3 mg</i></b>	0.3
<b><i>Vit.C mg</i></b>	55

**Adaptado de:** (Macek)  
Fuente: Zonadiet.Com

### ***Mango***

La fruta desecada o deshidratada ayuda a regular la circulación de la sangre y tiene un buen poder antioxidante. Ayuda dando mucha energía ya que contiene betacarotenos que refuerzan las defensas.

**Tabla 5. Información Nutricional Naranjas**

Cal c/100g	58
Sodio mg. Na	-
Calcio mg. Ca	15
Hierro mg. Fe	0.6
Fósforo mg. P	22
Vit A U.I.	30
Vit.B1 mg	0.05
Vit.B2 mg	0.02
Vit.B3 mg	0.7
Vit.C mg	5

**Adaptado de:** (Macek)

Fuente: Zonadiet.Com

#### **2.4.La deshidratación de frutas**

La deshidratación reside en eliminar gran proporción de la humedad de los alimentos, por intermedio del calor se excluye el agua que contienen algunos alimentos mediante la vaporización de esta. Esto imposibilita el desarrollo de los microorganismos, que no logran vivir en un entorno seco, como piñas, manzanas y banano, los alimentos desecados conservan gran compensación de su valor alimenticio original, mediante el empleo del proceso correctamente.

##### **2.4.1. Tipos de deshidratación**

###### ***Deshidratación con la utilización de energía solar***

Es un método sencillo de deshidratado, que se realiza al colocar las frutas o vegetales en una mesa o rejilla que sea preferiblemente de acero inoxidable para que esta quede expuesta directamente a los rayos solares. La temperatura de la mesa una vez concentrado el calor del sol puede superar los 65° C y la temperatura ambiente va de 40° a 45°. (Bioguia, s.f.).

### ***Deshidratación mediante secadores industriales***

Los secaderos EMISON garantizan buenos resultados, al permitir regular la evaporación de manera progresiva, pudiéndose variar gradualmente la temperatura del horno bien el tiempo del proceso. Las temperaturas de funcionamiento varían entre 45 °C y 70 °C, según la clase de fruta tratada la operación puede durar de 2 a 10 horas. Mediante un sistema de ventilación se introduce desde abajo el aire caliente, dado el sistema de calentamiento de aire indirecto se posee dos evacuaciones de gases independientes del horno. Una chimenea con los gases propios de la combustión y una segunda conducción al exterior del vapor de agua evaporado dentro del secador- mediante tiro natural o tiro forzado (EMISON, s.f.).

### ***Deshidratación mediante secado Osmótico***

La deshidratación osmótica casi no afecta el color, sabor, aroma y textura del alimento, se evita la pérdida de la mayor parte de los nutrientes y no posee un gran requerimiento energético ya que se realiza a bajas temperaturas (en general cercanas a la del ambiente). Existen varios estudios que demuestran la eficacia de la deshidratación osmótica en manzana, banana, piña, arándanos, pomelo, mango, guayaba, pera, kiwi, frutillas, higos y de vegetales como papa, tomate, cebolla y otros (Parzanese, s.f.).

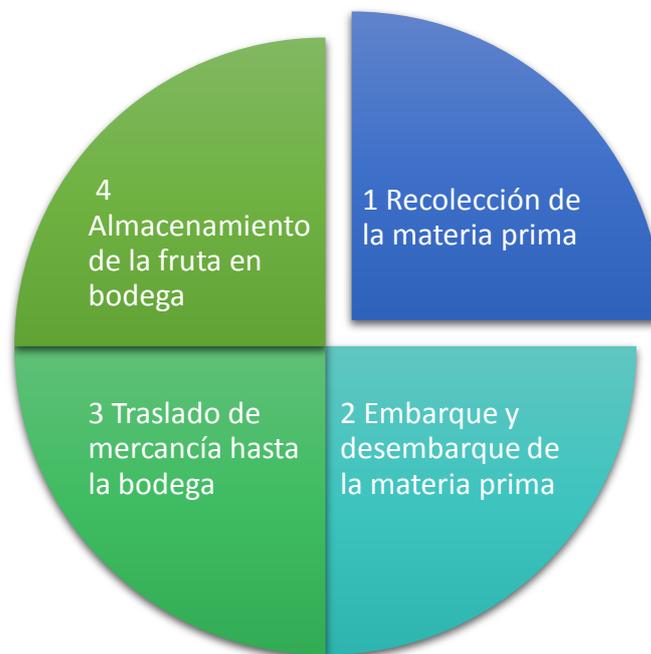
## **2.5. Procesos para sacar productos snack deshidratados de frutas**

Para realizar los productos finales de snack se debe de cumplir procesos previos que son de gran importancia e imprescindible su realización siguiendo los pasos respectivos a cada uno, para después tener la fruta en paquetes listo para la distribución y venta. Para ello se describe a continuación tres de los procesos de frutas deshidratada, cada uno en el orden respectivo.

- Proceso de Compra.
- Proceso de Producción.
- Proceso de Inspección Final.

### 2.5.1. Proceso de Compra de materia prima

El proceso de compra se basa en varias etapas desde cómo se realizará la adquisición de la materia prima hasta la llegada del producto al lugar de destino. Para seguir con todo el proceso se necesita realizar la actividad de recolección de la materia prima en este caso la recolección de las frutas para el mix.



**Figura 5.** Actividades del Proceso de Compra  
Elaborado Por: Rebeca García Tobar

#### **Actividad 1**

En este proceso se recolecta la materia prima por medio de trabajadores o personas que se encuentran viviendo alrededor del sector donde está la producción de frutas, las personas deben de estar capacitadas en dos aspectos; el primero es en labores culturales de la tierra y el segundo será sobre la recolección de las frutas.

## **Actividad 2**

El embarque y desembarque de la materia prima de la tierra a las gavetas las cuales son apiladas y puestas en el medio de transporte para su posterior transportación a las bodegas de la empresa. Inmediatamente del embarque en el medio de transporte la mercancía es trasladada hasta la bodega de la empresa para poder seguir con los procedimientos siguientes antes de ser exportados.

## **Actividad 3**

En la etapa de almacenaje se deposita la fruta durante el menor tiempo posible para que no pueda dañarse y esté lista para realizar el proceso de desecación o deshidratación.

### **2.5.2. Proceso de Producción**

Al instante en que la materia prima (frutas) se encuentre en la bodega, pasan al proceso de producción para llegar a ser un producto industrializado. El proceso de desecación o deshidratación no es sino la eliminación de un 85% a un 90% de agua que se encuentra contenida en los alimentos, esto ayuda a la preservación sin que pierdan sus propiedades nutritivas, este proceso está compuesto por diferentes pasos o actividades que deben de realizarse como: selección, lavado, pelado, corte, secado.

Para iniciar el proceso de producción, las frutas son seleccionadas y se realiza la limpieza externa de impurezas y microorganismos que no sean beneficiosos para la salud del ser humano cumpliendo con el análisis de peligros y puntos críticos de control establecidos en la norma ISO 140003, además de acogerse a las recomendaciones de la FAO, sobre la prácticas de higiene para las frutas y hortalizas deshidratadas establecidas en el CAC/RCP 5-1971 abarcado a nivel internacional (FAO, 2003).

Pasos o actividades más relevantes del proceso de producción de frutas deshidratadas

### **1. Selección**

Posteriormente se remueve la piel de la fruta, eliminando la parte áspera dejando la textura suave y sin imperfecciones, dando al consumidor un producto de mejor calidad y con una mejor presentación.

### **2. Lavado**

El lavado de la fruta consiste en sumergirlas en un baño de agua clorada teniendo en cuenta que se coloca 2 mg de cloro por litro de agua para así eliminar cualquier impureza o suciedad, verificando que ningún hongo y otros microorganismos puedan afectar el producto se encuentren en el mismo.

### **3. Pelado**

El pelado se realiza dependiendo de la fruta. Para el pelado de la naranja y el mango se utilizan cuchillos debidamente esterilizados y listos para el uso.

### **4. Corte**

El corte se realiza de manera homogénea, se corta en tajadas o trozos transversales, obteniendo láminas uniformes permitiendo que ingrese el mismo porcentaje de calor en todas las rodajas.

### **5. Secado**

Para este proceso se pueden emplear dos tipos de métodos de deshidratación utilizando la energía solar y por medio de deshidratadores eléctricos o industriales. Las frutas por lo general se encuentran en temperaturas de entre 60° a 65°C máximo 70°C dependiendo de cada variedad.

## 6. Enfriamiento

En esta parte de la producción la fruta es enfriada al vacío, lo que quiere decir que se colocará en un lugar cerrado donde no pueda contaminarse.

## 7. Inspección Final

En esta sección se verifica si el producto está apto o no para el consumo humano y que el producto no tiene ninguna bacteria o microorganismo que afecte al consumidor.

## 8. Envasado, Pesado y Sellado

Inmediatamente después de hacer la última inspección se realiza la mezcla de las frutas secas. El empaque se da en bolsas de polietileno por lo general, tomando en consideración las regulaciones establecidas para el empaque y etiquetado establecido por el país a exportarse. En el etiquetado debe constar el lugar de origen del país productor y exportador, la fecha de empacado (día, mes y año) y demás información requerida por el exportador y consumidor final.

**Tabla 6.** El Porcentaje de cada fruta al final del Envasado

<b>Fruta</b>	<b>Porcentaje %</b>
Banano desecada	40
Mango desecada	30
Naranja desecada	30
Total	100

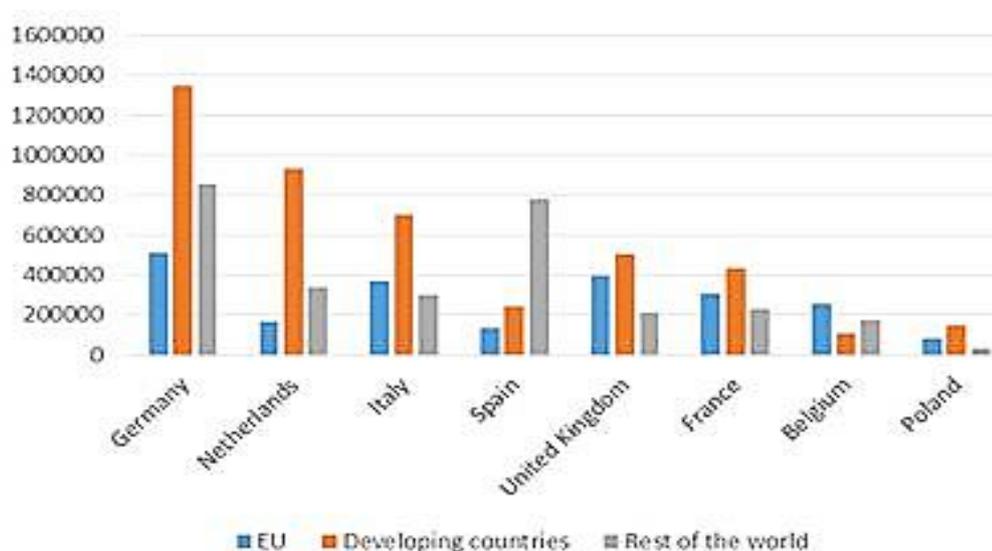
**Elaborado Por:** García Tobar, Rebeca Maribel

### 2.6.La fruta fresca es un fuerte competidor de la fruta seca

La fruta seca como un bocadillo dulce generalmente se consume entre las comidas principales. Hay muchas campañas nacionales para fomentar el consumo de varias porciones de frutas y verduras frescas a diario. Esas campañas a menudo son respaldadas por compañías de frutas y verduras frescas (ITC, 2015).

¿Qué son productos sustitutos? Las papas fritas y los aperitivos salados horneados siguen siendo fuertes competidores de los frutos secos y las frutas secas.

La industria del snack en Europa está dominada por las papas fritas. El mayor mercado de aperitivos salados dentro de Europa se encuentra en el Reino Unido, que se estima en alrededor de € 4,1 mil millones. Los principales mercados de papas fritas, patatas fritas, aperitivos salados y frutos secos por persona son el Reino Unido, los Países Bajos, Noruega y España. El consumo de snack salados en toda Europa varía de un país a otro, pero se compra un promedio de alrededor de 3,6 kg por año per cápita.



**Figura 6.** Principales Importadores Europeos de Frutos Secos y Nueces Comestibles, 2016, En K €  
Fuente: Trademap Del ITC

En Europa la competencia por acaparar el mercado de frutas secas es fuerte, tanto así que las empresas venden sus productos con marcas reconocidas y a la vez la promocionan con marca blanca del lugar donde las comercializan con la finalidad de poder acaparar más mercado a esto se le llama estrategia de doble vía, además la existencia de venta de estos productos al granel en muchos centros y locales comerciales hacen que sea más voraz el mercado entre las compañías locales y las internacionales.

Entonces se establece el mercado tan reñido existente actualmente debido a las campañas de concientización de salud, este tipo de productos secos, deshidratados, y en granos se consumen en horarios no especificados por los individuos unos lo hacen entre comidas, otros a la media mañana solamente, y otros lo comen de vez en cuando en porciones y raciones.

## **2.7. Plan de exportación**

Para realizar un plan de exportación con miras al éxito se deberá de tomar como referencia literatura que encamine la investigación hacia la propuesta efectiva y acorde a las necesidades del presente estudio propuesto, para ello se realizará una recolección muy acorde al valor académico que se desea poner a disposición de los lectores y que este le pueda servir como pauta futura y a corto plazo para proyectos empresariales similares, también se desglosarán los aspectos importante a ser desarrollados y que darán estructura sistematizada a la idea.

Estructura del plan de exportación de frutas deshidratadas para el mercado de Holanda, aquí se desea enumerar en primer rango cada ítem que conformará el plan de exportación y después cada ítem será complementando por conceptos, teorías y demás que facilite la comprensión de cada uno contando con cinco fases ventajosas y descritas a continuación (CBI, 2017).

- 1. Propuesta de exportación.**
- 2. Nota de pedido**
- 3. Reserva espacio DAE**
- 4. Empaque y embalaje**
- 5. Transporte interno**

**6. B/L y cierre de la DAE**

**7. Envío transporte marítimo**

**8. Desembarco**

### **2.7.1. La caracterización del exportador**

El exportador es aquella persona o empresa que está destinando una parte de sus bienes o recursos para incursionar en el mercado externo o internacional con varios fines que pueden ser; la ampliación de su marca empresarial, poseer otros ingresos, ocupar un espacio entre la competencia y demás, al referirse sobre el análisis del exportador se hace mención a como está constituida la empresa, visión, misión, objetivos, talento humano, capacidad instalada, mercado actual, tiempo en el mercado, trascendencia en el país de origen, legalidad, permisos, y demás.

### **2.7.2. Establecer el mercado intencional del producto**

“El marketing internacional como una técnica de gestión empresarial, a través de la cual, la empresa pretende obtener un beneficio, aprovechando las oportunidades que ofrecen los mercados exteriores y haciendo frente a la competencia internacional” (LLAMAZARES, 2016).

Para el uso del marketing internacional se deben de aplicar ciertos métodos estrictos externos como los sanitarios, la cultura, formas colores y empaques, que son necesarios para que el producto sea acogido dentro del país o países donde se está incursionando actualmente.

Una de las interrogantes que se deben de contestar con mucho cuidado y basados en análisis por expertos es ¿que nos lleva a internacionalizarnos?



**Figura 7.** ¿Que nos lleva A Internacionalizarnos?  
 Fuente: Adaptado Del Libro Marketing Internacional

La siguiente interrogante a responder es ¿qué tipo de mercado o cuales son los mercados a los que queremos incursionar internacionalmente? tomando en consideración que la existencia de países en el mundo es basta y amplia con más de 180 naciones y con ello también se correspondería considerar cuales tienen el potencial de comprar unos más que otros asimismo deberían de preguntarse ¿quiénes son los más actos para consumir mis bienes o productos al cual deseo internacionalizar? Para todo **ello existe una respuesta obvia que es la selección de mercado idóneo y otras variantes.**



**Figura 8.** ¿Qué tipo de Mercado o Cuales son los mercados a los que queremos incursionar Internacional?

Fuente: Adaptado Del Libro Marketing Internacional

Continuando con las interrogantes planteadas, otra a la cual se debe de poner mucha atención debido al impacto económico que genera dentro de las finanzas de la empresa exportadora sería ¿cuál es la mejor elección de entrada al mercado internacional? aquí se toma en consideración la alternativa más rentable para la empresa por mencionar algunas como exportación de cooperación, esta se da al entrelazar socios del país donde se va a incursionar para facilitar la entrada y la aceptación del producto.



**Figura 9.** ¿Cuál es la mejor elección de Entrada al Mercado Internacional?  
 Fuente: Adaptado del Libro Marketing Internacional

Cerrado el ciclo de preguntas respecto al marketing internacional, se efectúa la propuesta de adaptación del marketing-mix como oferta comercial hacia un ámbito internacional enfocado siempre hacia el mercado externo.

**Producto.** - Prescribir normas internacionales del país, valoración de consumidores potenciales y actuales.

**Precio.** - Poder de adquisición de los compradores, gustos y preferencia.

**Distribución.** - Preselección del canal de comercialización y preparación de logísticas locales para la entrega del producto.

**Comunicación.** - Realizar comercio on-line u otro que se adapte a las necesidades.

**Figura 10.** MARKETING-MIX INTERNACIONAL  
 Fuente: Adaptado del libro Marketing Internacional

### 2.7.3. Análisis Pest del país Importador Países Bajos-Holanda

Las siglas PEST tienen relación directa con los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos que se usa para la comprensión del mercado y se usa para la toma de decisiones, posterior a este análisis ayuda a centrar a la empresas sobre las perspectivas a la cual tiene que hacer frente para ingresar con su producto y que correcciones deberá de ejecutar para minimizar el impacto negativo presentado (GOMÈZ, 2016).

<b>Político</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Altos controles sanitarios.</li><li>• Gustos y preferencias diferenciados.</li><li>• Forma de gobierno muy riguroso.</li></ul>	<b>Económico</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Apertura de mercados.</li><li>• Exigencias comerciales.</li><li>• Alto consumo de frutas y frutos secos.</li></ul>
<b>Social</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Alto índices de cuidado personal.</li><li>• Preservación de hábitos saludables.</li><li>• Uso reglamentario de procesos productivos.</li></ul>	<b>Tecnológico</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Aumento tecnológico en controles sanitarios.</li><li>• Mercado potencial.</li><li>• Mayor control de las importaciones por uso de tecnología.</li></ul>

**Figura 11.** Analisis del Entorno Pest de Holanda

Fuente: (OEC, 2017)

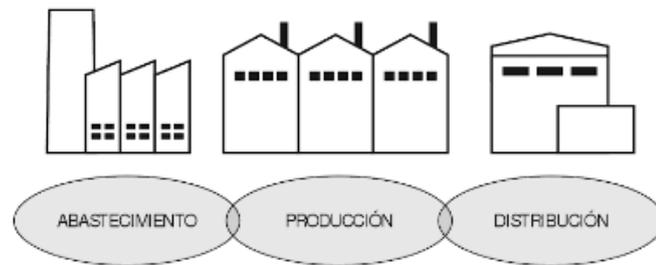
Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

### 2.7.4. Matriz FODA

El análisis FODA es una herramienta de planificación estratégica, diseñada para realizar un análisis interno (Fortalezas y Debilidades) y externo (Oportunidades y Amenazas) en la empresa. Desde este punto de vista la palabra FODA es una sigla creada a partir de cada letra inicial de los términos mencionados anteriormente (Riquelme Leiva, 2016).

### 2.7.5. Logística de exportación

“Logística es el proceso de planear, implementar y controlar efectiva y eficientemente el flujo y almacenamiento de bienes, servicios e información relacionada del punto de origen al punto de consumo con el propósito de cumplir con los requisitos del cliente” (Ramirèz, 2015).



**Figura 12.** Logística De La Empresa

Fuente: Tomado Del Libro Logística Comercial Internacional  
(Ramirèz, 2015)

#### *Modo de transportación*

Los procesos de exportación están ligados hacia el uso de transporte más eficiente y efectivo de acuerdo a la necesidad de los exportadores siempre tratando de preservar la mercadería para que llegue en el estado correcto al cliente que es el consumidor (Peña, 2016).

- Transporte marítimo

Agrupado por un sistema internacional legal que controla y regula la mercadería que sale y la que entra en el espacio territorial de los países por ello las empresas deben de contar con reglamentos y procesamiento exigidos por la aduana.

- Transporte ferroviario

Contar con una red de ferrocarriles capaz de dar los servicios completos para entregar cargas de mercadería a la hora y tiempo acordado complementando con ello a la cadena logística para la exportación.

- Transporte por carreteras

Este tipo de elección se realiza mediante la elección de una empresa transportista capacitada para realizar la entrega de la mercadería o para trasladarla hacia un punto designado.

- Transporte aéreo

“Este sistema ofrece rapidez y la mayor exactitud para los exportadores, este medio se debe de usar para productos perecederos y para empresas que desean asignar una entrega anticipada en los mercados” (Peña, 2016).

#### **2.7.6. Análisis del sistema legal de exportación**

El análisis del sistema legal de exportaciones tiene que ver con todos los aspectos legales y los regímenes que deben de cumplirse para producir y exportar como aspecto micro interno del Ecuador y las normas legales exigidas por el país de destino en aspecto macro en este caso las normas de la Unión Europea y las de Holanda, cumplir con estos requisitos representa un rubro económico a las empresas o entidad exportadoras sin los cuales no se podrá ingresar las frutas deshidratadas al país.

Norma INEC, buenas prácticas manufactureras, normativa arancelaria, partida arancelaria, Ecuapass y otro.

#### **2.7.7. Análisis financiero del plan de trabajo de exportación**

El desarrollo del plan de trabajo de exportación se basa directamente en la inversión en operaciones que se van a incurrir para producir, costos de producción, costo

de compra, venta del producto, empaquetado, mano de obra inmersa en las actividades, volumen generado, cantidad de exportación, selección de marca, colores y diseño en logos y empaques, análisis de estados financieros todos estos puntos darán una vista rápida de que tanta es la capacidad de la empresa que cantidades podrá exportar al año o mensuales y cuál será el portafolio de clientes como posibles compradores de las frutas deshidratadas (SERVICIOS DE DESAROLLO EMPRESARIAL, 2018)

## **2.8.Marco Contextual**

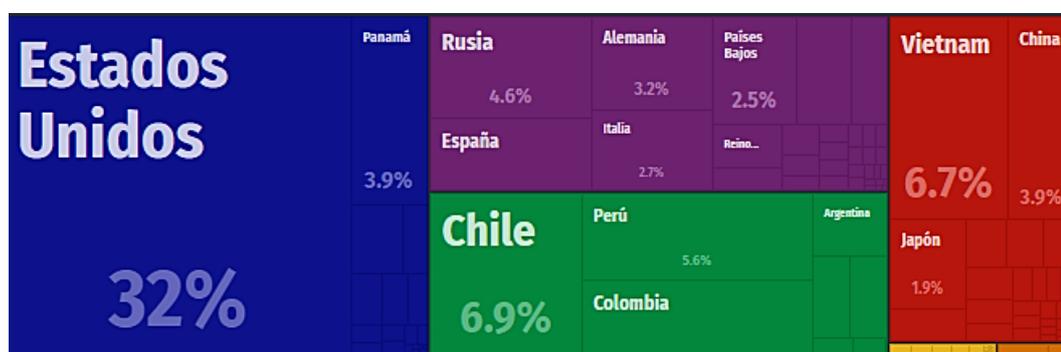
### **2.8.1. El mercado a exportar**

Actualmente el Ecuador atraviesa un excelente momento en las exportaciones de productos no petroleros hacia Europa, esto se debe principalmente al acuerdo comercial que se llevó y se logró el 17 de julio 2014 siendo este tan esperado por muchos sectores económicos que conforman el sistema de producción y comercialización del país, sin lugar a duda la ampliación de mercado es siempre vista como un ente que propicia al desarrollo de países subdesarrollados como una fuente de generación de ingresos para la economía del país.

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. De acuerdo a proyecciones realizadas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del Acuerdo Comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población (MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea, 2015).

Entrado en vigencia el acuerdo comercial el 1 de enero del 2017, las exportaciones hacia Europa alcanzan un total de \$ 2.182 millones con solo 8 meses de entrada en vigencia el acuerdo, cifra récord que supera a los ultimo diez años, sin duda alguna esta apertura comercial liberó productos ecuatorianos de gran impacto y facilitó el incentivo comercial hacia la comunidad europea con la liberación del casi 100% de aranceles de la oferta exportable (MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, Aumento de las exportaciones hacia Europa, 2017).

A Países Bajos, Ecuador alcanza un total del 2,5% del total de las exportaciones, siendo este un mercado exigente de políticas sanitarias; muchas empresas están en trámites para alcanzar un mayor acceso que resultará de gran interés por la ventaja libre de aranceles que se tiene con el bloque europeo que permite un mayor acceso a los diferentes mercados, otro país con quien posee gran comercio es Estado Unidos alcanzando un total de 32% seguido de Chile con el 6,9% pasando por Vietnam con el 6,7%, China con el 1,9% otro mercado seguido es Rusia con el 4,6% y Alemania con el 3,2% (OEC, 2017).



**Figura 13.** Principales Destinos De Las Exportaciones De Ecuador  
Fuente: (OEC, 2017)

## **2.9.Marco Legal**

### **2.9.1. Constitución de la República Del Ecuador**

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

Art. 339.- El Estado promoverá las inversiones nacionales y extranjeras, y establecerá regulaciones específicas de acuerdo a sus tipos, otorgando prioridad a la inversión nacional. Las inversiones se orientarán con criterios de diversificación productiva, innovación tecnológica, y generación de equilibrios regionales y sectoriales.

Art. 409.- Es de interés público y prioridad nacional la conservación del suelo, en especial su capa fértil. Se establecerá un marco normativo para su protección y uso sustentable que prevenga su degradación, en particular la provocada por la contaminación, la desertificación y la erosión.

Art. 410.- El Estado brindará a los agricultores y a las comunidades rurales apoyo para la conservación y restauración de los suelos, así como para el desarrollo de prácticas agrícolas que los protejan y promuevan la soberanía alimentaria.

Art. 416.- Las relaciones del Ecuador con la comunidad internacional responderán a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirán cuenta sus responsables y ejecutores.

Art. 417.- Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución. En el caso de los tratados y otros instrumentos internacionales de derechos humanos se aplicarán los principios pro ser humano, de no restricción de derechos, de aplicabilidad directa y de cláusula abierta establecidos en la

Constitución (ASAMBLEA NACIONAL, Constitución de la República del Ecuador, 2008).

### **2.9.2. Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones (COPCI)**

Art. 54.- Institucionalidad y Competencias. - El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

**b.** Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno;

**i.** Coordinar con las instituciones del sector público y privado, vinculadas con el financiamiento empresarial, las acciones para facilitar el acceso al crédito de las MIPYMES;

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:

**d.** Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo;

**f.** Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes (ASAMBLEA NACIONAL , CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES. , 2010).

### **2.9.3. Reglamento al título de la facilitación aduanera para el Comercio**

Art. 158.- Exportación Definitiva. – (Reformado por el Art. 18 del D.E. 1343, R.O. 971–S, 27–III-2017). – Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente. La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro de los treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación. La Autoridad Aduanera o la empresa concesionaria del servicio de Depósito Temporal, registrará electrónicamente el ingreso a la Zona Primaria y la salida al exterior de las mercancías a ser exportadas (SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR, 2010).

### **2.9.4. Normas ISO sobre pallets**

- ISO 445 Pallets para la manipulación de materiales
- ISO 3676 Relacionada con los tamaños y dimensiones
- ISO 3394 Dimensiones de paquetes rectangulares rígidos y paquetes de Transporte.
- ISO 8611-1 Pallets para la manipulación de materiales. Tiene dos partes. Parte 1 sobre métodos de ensayo y la parte 2, relacionada con los requisitos de funcionamiento y selección de pruebas.
- ISO 12776 Separadores
- ISO 12777-1 Métodos de ensayo para las juntas de pallets. Tiene tres partes. Parte 1 sobre la resistencia a la flexión de las uñas de los pallets, y otros elementos de fijación de tipo clavija y grapas. Parte 2. Relacionada con la abstinencia y la cabeza de extracción a través de la resistencia de las uñas de pallets y grapas. Parte 3. Determinación de la resistencia de las juntas de paletas.

- EN 13626 Embalaje. Cajas de pallets. Requisitos generales y métodos de ensayo
- EN 13382 Pallet para la manipulación de materiales. Dimensiones principales
- EN 13698-1 Pallet pliego de EN 13698-1 Pallet pliego de condiciones - Parte 1. Especificaciones de construcción de 800 mm x 1200 mm paletas planas de madera. Parte 2: Especificación de la construcción de 1 000 mm x 1 200 mm paletas planas de madera.
- EN 15512 Acero sistemas de almacenamiento estático. Sistemas de estanterías de paletas ajustables. Principios para el diseño estructural
- EN 15620 Acero sistemas de almacenamiento estático. Pallet ajustable estanterías. Tolerancias, deformaciones y autorizaciones (ISO, 2014)

### 2.9.5. Norma ISO para cajas y embalajes

Son dimensiones de cajas master de los pallets o plataformas, tienen las características de ser específicas y metódica. Manifiestan comodidad y uso, proporcionar el almacenamiento y manipulación adecuados, son fáciles de localizar e identificar, provee seguridad a los clientes (ISO, 2016)

Materiales	Tipo	Ejemplo de empaques y embalajes	Ventajas	Desventajas
Metales	Láminas de aluminio, acero. Recubiertas de estaño, etc.	Toneles, bidones, contenedores, recipientes bajo presión, cajas metálicas.	Sólidos, fácil estibado, reutilizables.	Costo elevado, corrosión, difícil eliminación, pesado, voluminoso.
Madera	Madera en bruto, cepillada, contrachapada, aglomerada.	Cajas, <i>pallets</i> , canastas.	Fácil de manipular y estibar.	Altos costos, sensible al sol y a la humedad, fácil descomposición, contaminable, sensible a plagas, voluminoso, pesado, inflamable.
Cartón	Plano, ondulado o corrugado.	Cajas de cartón.	Económico, reciclable, fácil manipulación.	Muy frágil, sensible a la humedad y al calor, poco sólido, no reutilizable.
Plástico	Poliétileno, poli estireno (PVC).	Bolsas, toneles, bidones, cajas, contenedores semirígidos y rígidos.	Impermeabilidad, gran diversidad, reutilizable.	Inflamable, costoso, eliminación difícil.
Papel		Bolsas.	Bajos costos, fácil eliminación, reciclable.	Muy frágil, sensible a la humedad y al calor.
Vidrio		Botellas, frascos, botellones.	Visibilidad del contenido, estibado fácil, reciclable, eliminación fácil.	Frágil a los golpes, pesado y voluminoso.

**Figura 14.** Empaques y Embalajes

Fuente: CCB 2016

## **2.10. Marco conceptual**

### **2.10.1. Matriz productiva**

La forma como se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos y regulares, lo que se pretende es buscar o implementar nuevas producciones diferentes a lo tradicional.

### **2.10.2. Exportación**

Venta de bienes y servicios de un país al extranjero, sea esto por vía marítima, terrestre o aérea.

### **2.10.3. Producción**

Cualquier actividad que sirve para crear, fabricar o elaborar bienes y servicios.

### **2.10.4. Trade Map**

Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas en las que se encuentran datos comerciales, valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, que ayudarán para realizar un estudio de mercado a nivel mundial y con el producto a elección.

### **2.10.5. Globalización**

La globalización es un proceso histórico de integración mundial en los ámbitos político, económico, social, cultural y tecnológico, que ha convertido al mundo en un lugar cada vez más interconectado.

### **2.10.6. Comercio Justo**

El Comercio Justo también llamado como comercio alternativo, es un movimiento internacional formado por organizaciones, con el doble objetivo de mejorar el acceso al mercado de los productos más desfavorecidos y cambiar las injustas reglas del comercio internacional.

### **2.10.7. Exportador**

Persona física o jurídica que efectúa una venta a un país tercero.

### **2.10.8. Agente de aduanas**

Persona física o jurídica facultada para realizar ante la Aduana, por cuenta de terceros, los trámites del despacho aduanero de la mercancía.

### **2.10.9. Naviera**

Persona jurídica propietaria de uno o varios buques que realizan transporte marítimo de mercancías a distintos puertos, siguiendo unas determinadas rutas o líneas.

### **2.10.10. Consignatario de buques**

Persona física o jurídica representante de la naviera en un puerto determinado.

### **2.10.11. Transportista**

Encargado de transportar un contenedor desde el lugar especificado por el exportador hasta puerto de origen.

### **2.10.12. Agente**

El agente realiza la liquidación y el despacho de aduana

### **2.10.13. Bancos**

Ofrecen créditos, documentarios, créditos a la exportación (icontainers, 2011).

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. Enfoque de la investigación**

De acuerdo al tema planteado y al desarrollo propuesto para su definición con base a la contribución de información de orden primario y fidedigna, el enfoque de la investigación será cuantitativo, este enfoque se relaciona directamente con el análisis de datos estadísticos y a la asignación de valor a las variables objetos de estudio, mediante este se espera dar una idea general de la situación a estudiar mediante los datos cuantificables (Sampieri, 2014).

#### **3.2. Método de investigación**

##### **3.2.1. Método deductivo**

El método deductivo se basa en revisión de literatura y dar conclusiones finales de un estudio, usando el rozamiento lógico del conocimiento creado y dar soluciones lógicas a partir de una serie de premisas y estudios que conllevarán a diferentes análisis partiendo de hechos o fenómenos generales a hechos o fenómenos particulares (Ortiz, 2016).

#### **3.3. Tipo de estudio**

##### **3.3.1. Investigación exploratoria**

La investigación exploratoria permite conocer de manera general, toda la información necesaria para estudiar e iniciar la investigación profunda del tema.

##### **3.3.2. Investigación descriptiva**

La investigación descriptiva refiere el nombre también de investigación estadística la cual describe los datos en la búsqueda de un suceso que tiene como fin

describir el estado actual de la población objeto de estudio de forma estadística usando gráficos y tablas y con ello la información generada nos ayudará con la correcta información del suceso en estudio (Baena, 2014).

### **3.4.Diseño de investigación**

Para que el tema propuesto sobre exportación de frutas secas al mercado de Holanda genere un resultado efectivo dentro de esta investigación se deberá de seguir un proceso sistematizado sobre la misma, esto es importante que se realice ya que encadenará los demás capítulos realizados, la propuesta sobre el diseño de investigación elegido, mediante lo aprendido en el transcurso del estudio se da la dirección considerada a los lineamientos e instrumentos requeridos y seleccionados, este diseño de investigación es no experimental, ya que no los datos recolectados no varían, ya que no pueden ser manipulados sino que ya están establecidos y a partir de esas variables se van a conocer la causa y efecto que tendrán.

Así mismo bajo esta perspectiva se refiere el siguiente diseño metodológico que permite enfocar y pausar el uso correcto de las técnicas investigativas: el tipo de investigación será el descriptivo, el enfoque es el cuantitativo, por ello la metodología es la deductiva y las técnicas a emplearse será la recolección de datos, entrevistas a los 3 gerentes principales de la empresa Expeunión y una encuesta a los supermercados en Holanda mediante el uso del internet, para determinar las perspectivas que tiene sobre el proyecto de exportación de mix de frutas secas.

### **3.5. Técnicas de la investigación**

#### **3.5.1. Encuesta**

La encuesta es una metodología investigativa basada en la aplicación de orden sistemático y organizado, la creación de preguntas coherentes para recolectar datos planificadamente sobre un tema o suceso producto de la investigación y con ello generar información relevante que ayude a la indagación de las respuestas obtenidas en el estudio (UNESUM, 2018).

La encuesta estará dirigida a los supermercados en Holanda mediante datos específicos validados por la población objeto de estudio que es de 70 supermercados las cuales contestarán vía on-line 8 preguntas a una empresa subcontratada para el estudio de mercado. (Formato De Encuesta; ver ANEXO N°1)

#### **3.5.2. Recolección de datos bibliográficos**

La recolección de datos bibliográficos o literatura es aquella que tiene importancia en el estudio que se ha generado sobre la exportación de frutas deshidratadas al mercado de Holanda como datos de comercio exterior, de exportaciones realizadas del Ecuador, balanza comercial, PIB de años anteriores al estudio, así mismo como publicación de páginas oficiales sobre Europa y las importaciones que efectúan. Toda esta literatura proveniente de organismos representativos dará una mayor comprensión a los lectores sobre el tema investigado.

#### **3.5.3. Entrevista**

La entrevista es la recolección de datos sobre un tema que se investiga es de forma directa entre el entrevistador que es el investigador y el entrevistado que puede ser una persona o entidad representativa para el estudio (UNESUM, 2018).

Para este estudio se realizará un total de 3 entrevistas una que será para el gerente de la empresa, la otra para el gerente de comercio exterior y la otra para el gerente de producción las entrevistas tendrán entre 3 a 5 preguntas las cuales serán sobre el tema de exportación y el mercado internacional. (Formato De Entrevista; ver Anexo N°2)

### **3.6. Instrumentos de investigación**

Los instrumentos a usarse para realizar la investigación son: cuestionario de 8 preguntas para la encuesta y de 3 a 5 preguntas la entrevista, para el proceso de datos se empleará el paquete utilitario de Microsoft el cual agilizará y diseñará las figuras y tablas para la presentación de datos obtenidos y por último se utilizarán encuestas por medio de redes sociales haciendo uso de Google para que el público holandés conteste la encuesta.

### **3.7. Población y muestra**

#### **3.7.1. Población**

Holanda pertenece a una de las 12 provincias que conforman los Países Bajos con un total de aproximadamente 17 millones de habitantes, se considera una de las provincias con mayor número de personas y de gran albergadora económica representado el 13% de la superficie total (OFICINA DE INFORMACIÓN DIPLOMÁTICA, 2017). Mediante un análisis de la investigadora se ha fragmentado la población económica de Holanda para optimizar el estudio base y forjar una mejor consolidación de recursos en segmentos del cual se ha extraído una muestra.

#### **3.7.2. Muestra**

En Holanda se estableció una muestra o segmento de 2300 supermercados de los cuales se procederá a aplicar la formula estadística para determinar la muestra a la cual se le realizarán las encuestas que ayudará a saber sobre el mercado foráneo que se piensa incursionar.

## Fórmula para sacar la muestra

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

### Dónde:

N = Total de la población (segmento de 2300 supermercados en Holanda).

Z = 1.96 al cuadrado (confianza del 95%).

p = Proporción esperada (para este caso 5% = 0.05).

q = 1 – p (en este caso 1 – 0.05 = 0.95).

e = Error de estimación precisión (5%).

$$n = \frac{(2300) (1,96)^2 (0,50) (0,95)}{(0,05)^2 (2300-1) + (1,96)^2 (0,50) (0,95)}$$

$$n = \frac{419,69}{5,93}$$

**n= 70 encuestas.**

**Tabla 7.** Obtención total de la Muestra

<i>Detalles</i>	<b>Nº de encuestados</b>	<b>Caracterización</b>
<i>Encuestas</i>	70	Supermercados en Holanda
	1	Gerente de comercio exterior
<i>Entrevistas</i>	1	Gerente general
	1	Gerente de producción
<i>Total</i>	73 personas forman la muestra que será parte del estudio.	

**Fuente:** La Investigación

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

### **3.8.Análisis e interpretación de Resultados**

#### **3.8.1. Entrevista dirigida al Gerente de Comercio Exterior**

**PREGUNTA 1: ¿Cuáles son las perspectivas comerciales para el Ecuador en cuanto al comercio internacional de frutas deshidratadas se refiere?**

**RESPUESTA:** Actualmente Ecuador está atravesando su mejor momento comercial puesto que cerró el tratado comercial con Europa y las exportaciones en general han aumentado en más del 35%, en cuanto al mercado de frutas deshidratadas se está buscando que las empresas Pymes del país puedan optar por mercados europeos mediante los requisitos sanitarios y de producción que exigen, existen empresas que aún les falta certificación internacional y por ello se les dificulta competir en mercados foráneos.

**PREGUNTA 2: ¿Que estímulo les da el estado a los nuevos y pequeños exportadores del país?**

**RESPUESTA:** El estado está buscando acompañar el proceso de exportación bajando tarifas y mejorando los registros de aduana por medio de sistemas automatizados que agilitan el registro de los nuevos exportadores, además de incentivos de financiamiento bancarios y fortaleciendo la producción de pequeñas escalas y finalmente se da otros estímulos estatales como el fortalecer los productos indirectos a las exportaciones para que estos puedan sumarse a la cadena de valor del exportador en calidad y efectividad.

**PREGUNTA 3: Según su criterio, ¿qué pueden hacer los exportadores para competir de manera eficiente en el mercado internacional con respecto a las frutas deshidratadas?**

**RESPUESTA:** El mercado internacional está a la espera de muchos productos de calidad y de buen sabor, el estilo de vida que estas personas tienen como países desarrollados les hacen beneficiarse de ciertas medidas de control sanitario y permisos de producción específicos que muchas veces resultan costosos para las industrias del país, por ello para competir la empresa deberá de invertir en toda una infraestructura legal para que su producto sea acogido entre los primeros, la calidad de los mismo deberá de estar en todo el proceso productivo desde antes de la cosecha hasta la comercialización.

### **3.8.2. Entrevista dirigida al Gerente de la empresa**

**PREGUNTA 1: ¿Siendo Uds. una empresa que va a exportar frutas deshidratadas, ya cuenta con un plan de exportación?**

**RESPUESTA:** Nuestra mayor desventaja es que no contamos con un plan de exportación hacia Países Bajos, nosotros somos una empresa en miras de expansión comercial e inversiones que sean rentables a largo plazo estamos buscando diversificar nuestro portafolio actual de inversión como una forma positiva para que las nuevas y pequeñas empresas exportadoras puedan incursionar.

**PREGUNTA 2: ¿Si Uds. contaran con un plan de exportación, cree que sería de utilidad ponerlo en práctica?**

**RESPUESTA:** Siempre es positivo contar con información que facilite el proceso de exportación, por ello creemos que tener un plan de exportación si mejoraría los procesos de la empresa y con ello nos guiaría para ser eficiente en el uso de recursos económicos y humanos de la empresa.

**PREGUNTA 3: Siendo Holanda un país con mucha variedad de productos ¿Cree Ud. que las frutas y en este caso las deshidratadas están bien posicionadas en el mercado europeo?**

**RESPUESTA:** Actualmente la exportación de mercado es un denominador en gran parte de los países como una forma de ampliar las fronteras de producción y por ello una de las primeras economías en ser favorecidas es la primaria que se dedica a la producción de frutas, legumbres, y con ello a la exportación, por ende si se posiciona bien en los mercados europeos; otro factor favorable es que la población de Holanda busca cuidar su salud y por esto son muy apetecidas las frutas frescas y las deshidratadas.

**PREGUNTA 4: ¿Conoce los requisitos y procedimientos para exportar a Holanda?**

**RESPUESTA:** No, no poseemos el conocimiento actualizado sobre las exportaciones ni de las reformas o nuevos procedimientos que se deben de cumplir para la salida de un producto del país.

### **3.8.3. Entrevista dirigida al Gerente de producción**

**PREGUNTA 1: ¿Cuáles son las expectativas que tiene para elaborar un nuevo producto como son las frutas deshidratadas?**

Las expectativas como empresa que ha decidido exportar frutas deshidratadas son grandes, creemos que desarrollar una nueva línea traerá beneficios económicos importantes para la compañía y repercutirá de manera positiva en quienes deseen encaminarse en la misma línea de producción.

**PREGUNTA 2: ¿Conoce si la empresa cuenta con un manual de exportación que facilite los procedimientos para iniciar las exportaciones del nuevo producto?**

En las reuniones previas realizadas hasta el momento no tengo conocimiento de la existencia de un manual de exportación.

**PREGUNTA 3: ¿Considera Ud. que contar con un manual de exportación facilitaría los procesos que se utilizarían para exportar?**

Contar con toda información ya elaborada siempre será de mucha utilidad para toda empresa que desea exportar, esto facilita y optimiza el tiempo para los encargados.

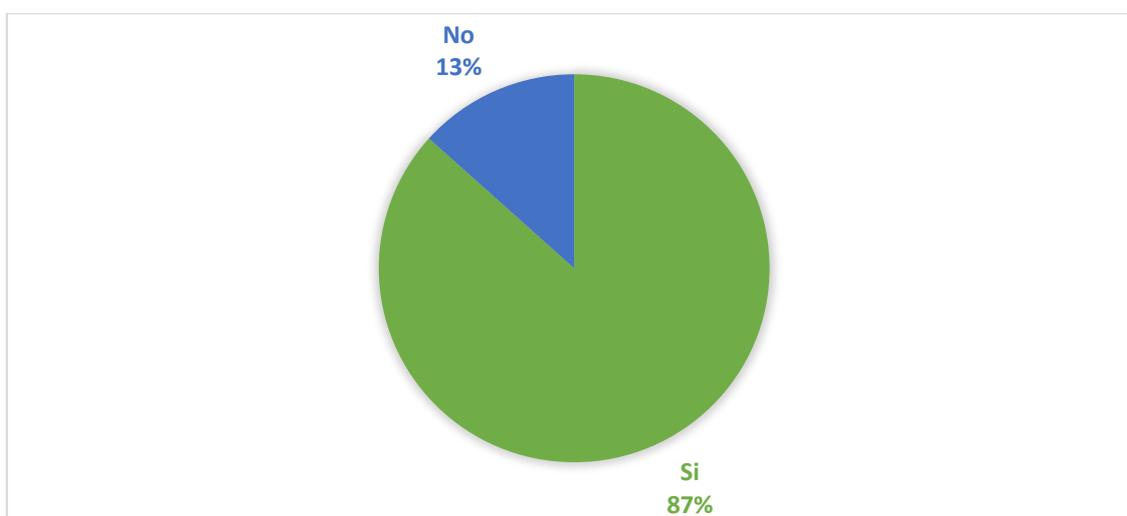
### 3.8.4. Encuestas supermercados en Holanda

**PREGUNTA 1: ¿Tiene aceptación la fruta deshidratada de Ecuador en el mercado holandés?**

**Tabla 8.** Tiene presencia las frutas deshidratadas de Ecuador en el Mercado Holandés

<i>Opciones</i>	<b>Frecuencias</b>	<b>Porcentajes</b>
<i>Si</i>	61	87%
<i>No</i>	9	13%
<i>TOTAL</i>	70	100%

**Fuente:** Encuesta realizada A Supermercados De Holanda  
Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel



**Figura 15.** Aceptación de Frutas Deshidratadas de Ecuador en el Mercado Holandés

**Fuente:** Encuesta realizada a Supermercados de Holanda

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

#### **RESPUESTA**

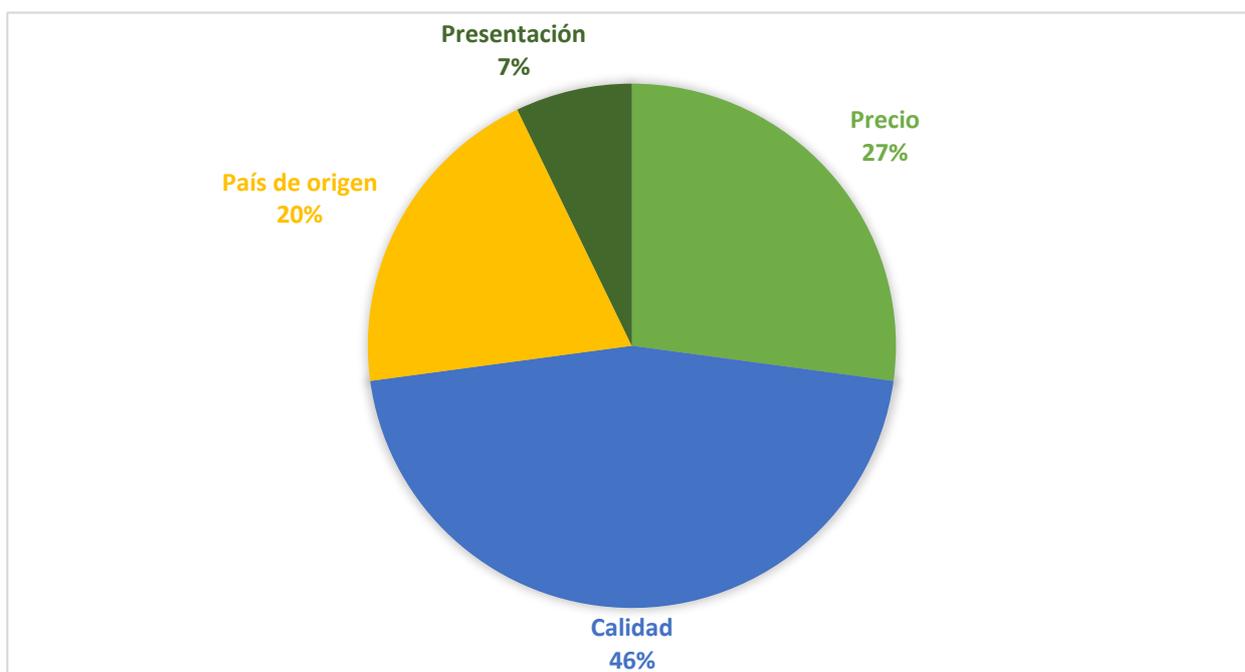
Del total de los encuestados el 87% refiere que si tiene aceptación las frutas naturales y las deshidratadas, siendo estos una fuente de consumo habitual en la población por la gran cantidad de nutrientes y vitaminas que proveen al cuerpo, aunque una minoría; específicamente el 13 % aún no conoce los productos de Ecuador solo es materia de tiempo para que el consumidor reconozca la calidad y variedad que llega de Ecuador y empiece a pedir el producto de frutas secas en los otros supermercados.

**PREGUNTA 2:** ¿Qué características le hace elegir a Ud. una marca en particular de frutas deshidratadas?

**Tabla 9.** Características de Elección de Marca

<i>Opciones</i>	<b>Frecuencias</b>	<b>Porcentajes</b>
<i>Precio</i>	19	27%
<i>Calidad</i>	32	46%
<i>País de origen</i>	14	20%
<i>Presentación</i>	5	7%
<i>TOTAL</i>	70	100%

**Fuente:** Encuesta realizada a Supermercados de Holanda  
Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel



**Figura 16.** Características de Elección de Marca

**Fuente:** Encuesta realizada a Supermercados de Holanda

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

## RESPUESTA

Las cadenas comerciales se inclinan mayoritariamente en la elección de la calidad con el 47% por ser un el mercado de Holanda exigente en los procesos de producción, higiene y cumplimientos de normas sanitarias, con este alto porcentaje se puede ver qué

calidad es lo que consumidor holandés busca cuando adquiere los diferentes productos de marca extranjera, la otra característica es el precio con el 27% debido a la existencia de muchas marcas con varios beneficios que hacen que este predomine para la elección, aunque el precio es la segunda opción en preferencia del consumidor no por ello significa que deseen siempre consumir productos de bajo valor sin considerar la calidad, el otro 20% hace mención al país de origen, esto denota un mecanismo diferenciador que deben de tomar en cuenta los productos de Ecuador para posicionarse por el prestigio que tiene el país al ser el primer productor de banano del mundo, y por último el 7% refiere que la presentación debe ser práctica, esta diferencia se debe al estilo de vida del holandés que prefiere empaques vistosos, fáciles de usar y desechar.

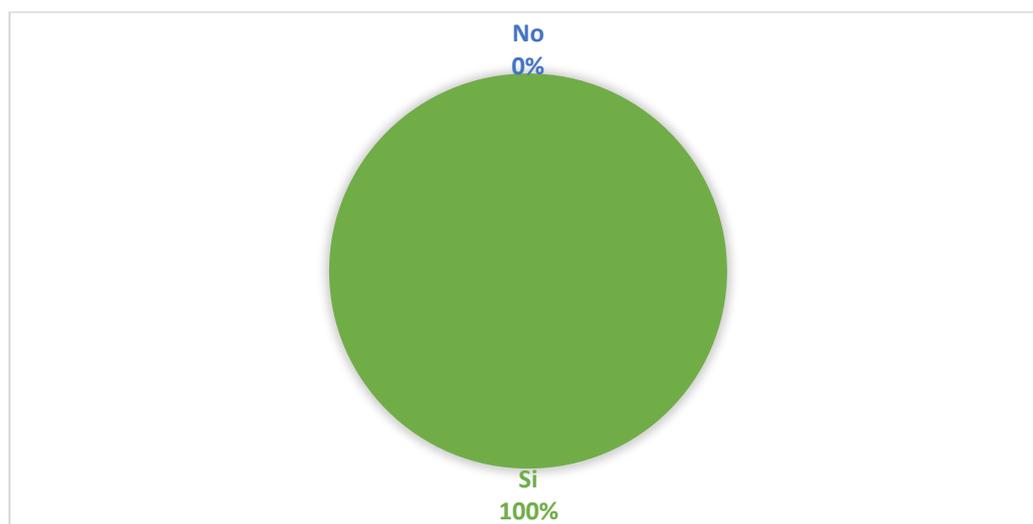
**PREGUNTA 3: ¿Le resulta beneficioso importar productos de mix deshidratados de frutas?**

**Tabla 10.** Importar Productos Mix Deshidratados de Fruta

<i>Opciones</i>	<b>Frecuencias</b>	<b>Porcentajes</b>
<i>Si</i>	70	100%
<i>No</i>	0	0%
<i>TOTAL</i>	70	100%

**Fuente:** Encuesta realizada a Supermercados de Holanda

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel



**Figura 17.** Importar Productos Mix Deshidratados De Fruta

**Fuente:** Encuesta Realizada A Supermercados De Holanda

Elaborado Por: Rebeca García Tobar

**RESPUESTA**

Los entes encuestados consideraron que están dispuestos a importar mix de frutas deshidratadas y comercializarlas en sus locales como una fuente de diversificación de los productos y servicios que ofrecen ellos, y se sienten favorecidos con Ecuador por el tratado comercial que se firmaron y que ayudará a ampliar la oferta importada. El 100 % afirmó que la importación de este producto debido a la calidad y por ende al conocimiento que tiene el mercado holandés sobre los productos de Ecuador hacen que ellos tomen la iniciativa de considerar la compra y posterior venta en sus estanterías de marcas ecuatorianas y su producto de mix de frutas deshidratadas.

#### PREGUNTA 4: ¿Con qué frecuencia haría exportación del mix de frutas?

Tabla 11. Frecuencia de Exportación del Mix De Frutas

Opciones	Frecuencias	Porcentajes
Semanal	9	13%
Quincenal	19	27%
Mensual	37	53%
Trimestral	5	7%
Semestral	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta realizada a Supermercados de Holanda

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

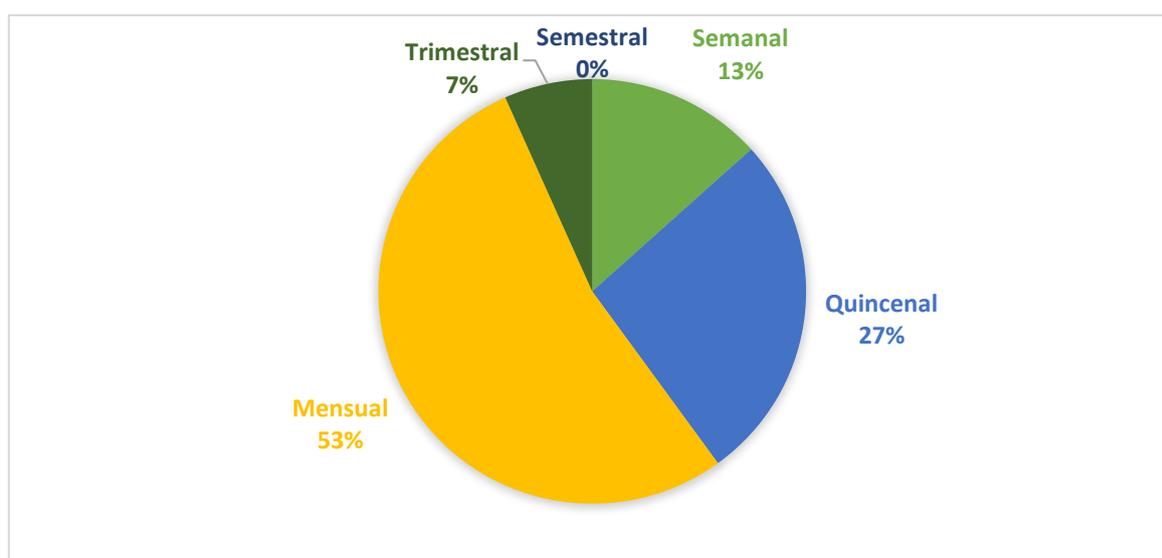


Figura 18. Frecuencia de Exportación del Mix de Frutas

Fuente: Encuesta realizada a Supermercados de Holanda

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

#### RESPUESTA

Para la frecuencia de exportación del mix de frutas hacia el mercado de Holanda la tendencia se movió del siguiente modo: El 53% del total de los encuestados respondió que la exportación la haría mensual de esta manera no se verían escaseados del producto, el 27% menciona que lo haría quincenalmente, esta frecuencia de exportación de los supermercados la han considerado debido a que abastecen otros lugares de la zona y del país, el 13% lo haría cada semana, esta respuesta consideró de parte de los encuestados

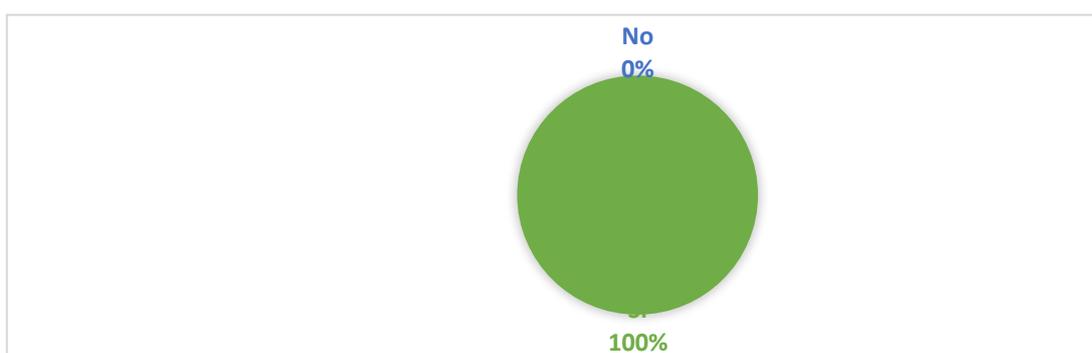
factores que ellos tienen sobre el consumidor que frecuenta su local, en este caso ellos piensan que semanalmente la exportación será beneficiosos para mantener el stock del producto en sus perchas y no permitir la escases que reeditarán en sus ganancias, basado en todos estos parámetros y respuesta se ve claramente la tendencia de exportar los deshidratados de frutas secas.

**PREGUNTA 5: ¿Cree Ud. que los procesos logísticos son de alto beneficio para facilitar la exportación de frutas deshidratadas?**

*Tabla 12.* Beneficios logísticos para las Exportaciones

<i>Opciones</i>	<b>Frecuencias</b>	<b>Porcentajes</b>
<i>Si</i>	70	100%
<i>No</i>	0	0%
<i>TOTAL</i>	70	100%

Fuente: Encuesta realizada a Supermercados de Holanda  
Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel



**Figura 19.** Beneficios logísticos para las Exportaciones  
**Fuente:** Encuesta Realizada A Supermercados De Holanda  
Elaborado Por: Rebeca García Tobar

**RESPUESTA**

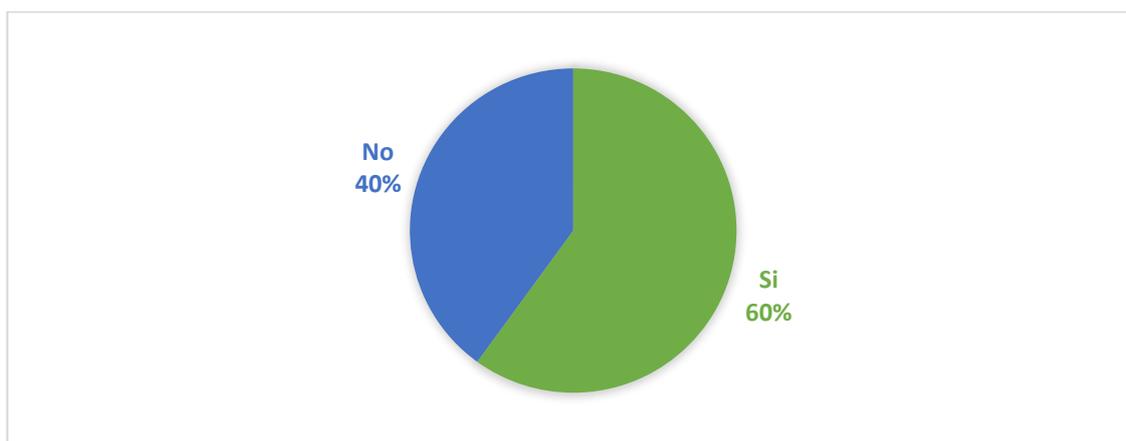
El 100% afirma que la logística de llegada es de gran ayuda para las personas que están vinculadas a la exportación e importación de productos, los supermercados son cadenas de alta frecuencia de entrada y salida de mercadería que llega de diferentes puertos sean estos nacionales o internacionales, esto hace que contar con planes de logística minimicen los problemas de arribo de sus productos sea importante de tener presente, de esta forma se determina que el ingreso al mercado de productos como el mix de frutas deshidratadas es favorable para los que deseen incursionar en este.

**PREGUNTA 6: ¿El valor de las frutas de Ecuador está acorde con el del mercado holandés?**

**Tabla 13.** El Valor de las Frutas de Ecuador está acorde con el del Mercado Holandés

Opciones	Frecuencias	Porcentajes
Si	42	60%
No	28	40%
TOTAL	70	100%

Fuente: Encuesta Realizada A Supermercados De Holanda  
Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel



**Figura 20.** El valor de las Frutas de Ecuador está acorde con el del Mercado Holandés

**Fuente:** Encuesta Realizada A Supermercados De Holanda  
Elaborado Por: Rebeca García Tobar

**RESPUESTA**

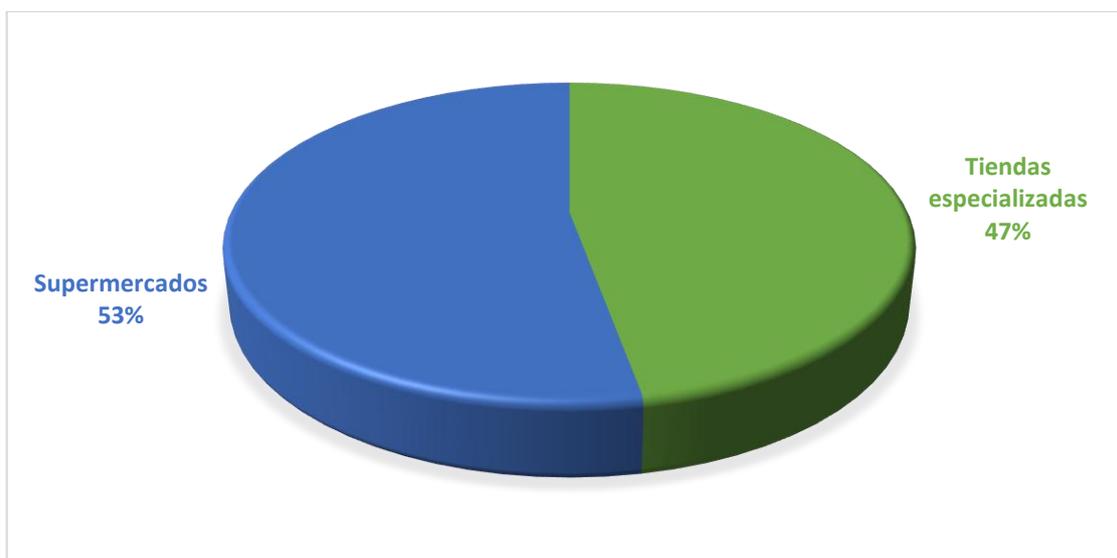
El 60% menciona que el valor es competitivo con las otras marcas ya existentes en el mercado, y que por ello se deben de generar un nuevo concepto para que el volumen de ventas sea mayor, el otro 40% refiere que no es igual debido a empaques y presentaciones muy variadas existiendo la competencia directa de la venta de frutas deshidratadas al granel en puesto específicos en todo Países Bajos.

**PREGUNTA 7: ¿Según su perspectiva cual es el lugar de compra que más frecuenta el consumidor?**

**Tabla 14.** Lugar de frecuencia más Cercano

<i>Opciones</i>	Frecuencias	Porcentajes
<i>Tiendas especialistas</i>	33	47%
<i>Supermercados</i>	37	53%
<i>TOTAL</i>	70	100%

Fuente: Encuesta realizada a Supermercados de Holanda  
Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel



**Figura 21.** Lugar De Compra Con Más Frecuencia

**Fuente:** Encuesta realizada a Supermercados de Holanda  
Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

## RESPUESTA

El lugar de compra más cercano tiene como finalidad poder establecer donde frecuenta continuamente el consumidor holandés para adquirir frutas deshidratadas y cuál es la preferencia que tienen ellos sobre uno u otro lugar, de los encuestados el 47% menciona las tiendas especializadas de productos variados donde encuentran al granel

diversidad de opciones entre ellas los frutos secos, y la segunda opción con el 53% menciona a los supermercados, estos son los lugares de mayor afluencia y son espacios donde se venden todo tipo de productos, que hará que el consumidor de frutas secas encuentre con mayor facilidad el mix de frutas deshidratadas empacadas y listas para ser consumidas sin perder la calidad y variedad que pueda adquirir.

### PREGUNTA 8: ¿Qué canal de exportación usa con más frecuencia?

Tabla 15. Elección De Canal De Exportación

Opciones	Frecuencias	Porcentajes
<i>Fabricante</i>	37	53%
<i>Minorista</i>	14	20%
<i>Empresa foránea</i>	19	27%
<i>TOTAL</i>	70	100%

Fuente: Encuesta Realizada A Supermercados De Holanda

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca

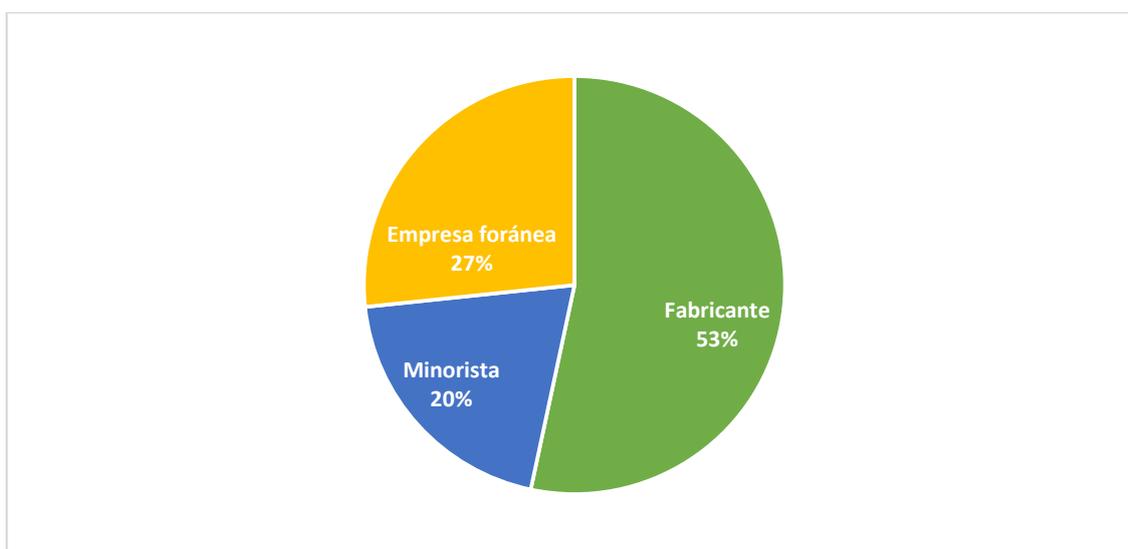


Figura 22. Elección De Canal De Exportación

Fuente: Encuesta Realizada A Supermercados De Holanda

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

### RESPUESTA

Los supermercados de Holanda respondieron de la siguiente manera a la pregunta de cómo ellos se abastecen de productos y su preferencia al comprar: El 53% elige como canal directo al fabricante local debido a que ellos pueden abastecer de manera inmediata con productos de calidad y a los internacionales por la adquisición de productos que no se encuentran en tierras holandesas que son adquiridos a buenos precios acorde a las necesidades que ellos tienen de abastecerse de productos de rotación diaria, en segundo

lugar, con el 27% a empresas extranjeras cercana a sus puertos quienes ofrecen rapidez e inmediatez para el abastecimiento, y por ultimo con el 20% compran a minoristas, éstos supermercados tiene contratos ya establecidos con estas empresas y les resulta difícil adaptarse a otro proveedor de sus productos.

## **CAPÍTULO IV**

### **PROPUESTA**

#### **4.1. Título de la propuesta**

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”.

#### **4.2. Desarrollo de la propuesta**

##### **4.2.1. Selección del producto**

Expeunión S.A tiene como finalidad presentar una variedad de productos como oferta exportable estableciendo un proceso de producción centrado en el control interno y minucioso de la producción y cosecha del banano, mango y naranja, pasando por el traslado, procesamiento de deshidratación de estas frutas bajo estándares de alta higiene y calidad exigidos por el mercado europeo holandés donde se va a incursionar.

##### **4.2.2. Misión**

Generar valor agregado a la materia prima que sale del campo como una forma de recorrer el mundo y dejar un pedacito de Ecuador por los distintos países consumidores de frutas deshidratadas.

##### **4.2.3. Visión**

Aporta al cuidado de la salud de las personas mediante el consumo exquisito de frutas deshidratadas con alto valor nutritivo del país de los cuatro mundos.

##### **4.2.4. La deshidratación de frutas**

Esta técnica, aunque es muy antigua básicamente consiste en retirar un porcentaje del agua que contienen las frutas o verduras para extender su periodo de conservación, de esta manera conservan todas sus propiedades nutritivas intactas, mediante esta técnica se pueden observar dos fenómenos establecidos como son: uno la transmisión de calor de

afuera hacia adentro y dos que consiste en la salida de humedad contenida por medio de la evaporación o secado.



*Figura 23. Frutas Secas o Deshidratadas*

Fuente: Google, 2014

Propiedades de las frutas secas o deshidratadas:

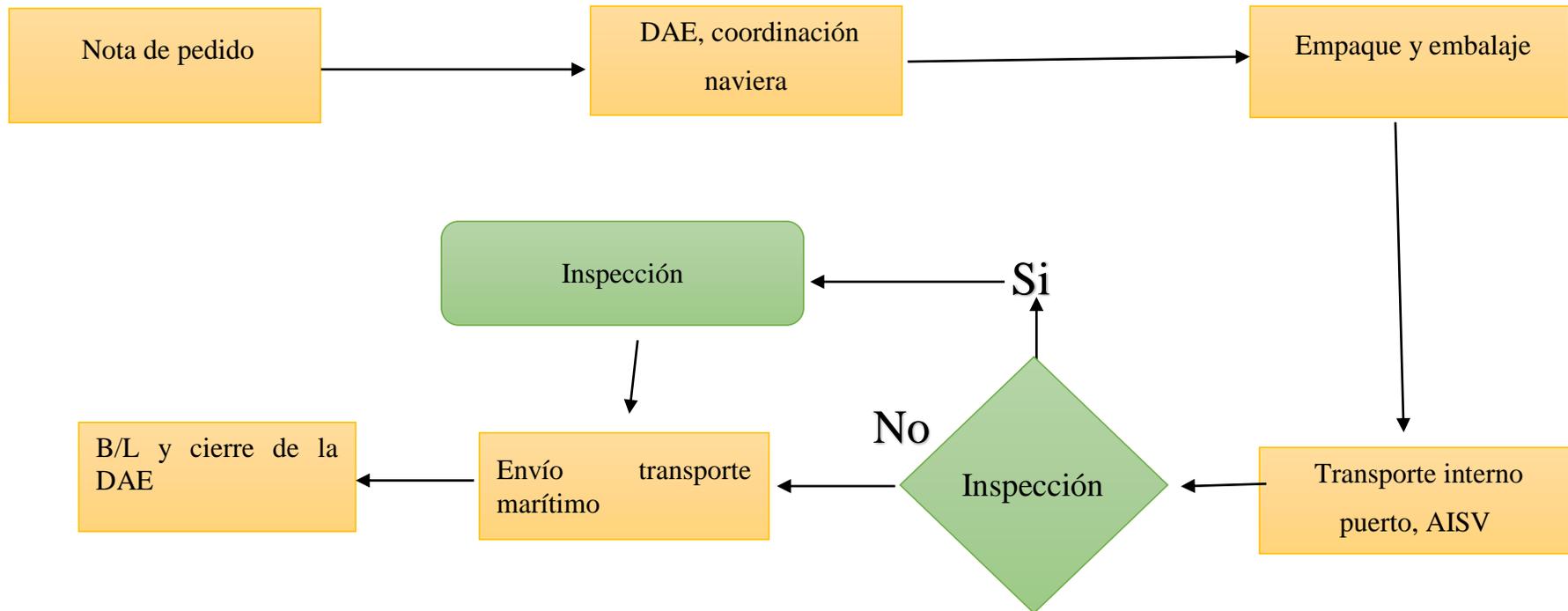
1. Una de las frutas más nutritivas.
2. Ideal para personas que desempeñan actividades físicas.
3. Beneficioso contra úlceras de estómago.
4. Bueno contra el colesterol.
5. Previene calambres.

# PLAN DE EXPORTACIÓN

Mix de frutas  
secas al  
mercado de  
Holanda



*La mejor herramienta para el exportador del siglo XXI*



**Figura 24.** Flujograma de Exportación  
Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”

Vigencia: Sujeto a cambios

Fecha de emisión: Septiembre 2018

Elaborado: Rebeca García Tobar

Abalado por:.

## NOTA DE PEDIDO

### 4.3. Nota de pedido

Una nota de pedido es un documento el cual sirve para hacer la solicitud de un producto o servicio a una empresa. Se trata de un documento el cual sirve como solicitud para verificar si el proveedor puede abastecer un lote de productos con determinadas características: modelo, calidad, cantidad, entre otras (PUCESE, 2017). Este es el primer paso que la empresa tiene que poder facilitar a la o las empresas que desean comprar o tienen la intención de adquirir un bien o servicios, a continuación, se presenta un ejemplo sobre la nota de pedido.

## PEDIDO

Fecha 02/11/12		No. 6568	
Estado PENDIENTE	Destino Via MARITIMO	Medio MARITIMO	\$2,375.00
Peso Origen (Kg) 2,500.00	Peso Destino (Kg) 2,500.00	Volumen Origen (m3) 33.20	Volumen Destino (m3) 33.20
Proveedor EXPO FRUITS		Solicitante	
Nota		Condición DDP - DELIVERED DUTY PAID	Moneda Euro

LINEA	COD PRODUCTO	NOMBRE	CANTIDAD	VALOR UND	VALOR TOTAL
1	6832	UCHUVA	2,500.00	\$0.95	\$2,375.00

VALOR TOTAL DEL PEDIDO: \$ 2,375.00

**Figura 25.** Ejemplo de nota de Pedido  
Fuente: Guaba 2018

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<i>Elaborado: Rebeca García Tobar</i>	<i>Abalado por:.</i>

### **Requisitos necesarios para exportar que debe cumplir una empresa.**

1. Obtener el RUC en el Servicios de Rentas Internas
2. Registrarse en el portal de ECUAPASS:  
  
(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>) sistema del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)
3. Registro en el Ministerio de Industrias y Productividad, esto fue establecido por el Consejo Nacional de Comercio e Inversiones (COMEXI) siempre y cuando se refieran a:
  - Exportaciones de chatarra y desperdicios de metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre del 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre del 2007.
  - Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre del 2007 publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre del 2007.

### **Requisitos para obtener la firma electrónica de exportador**

Las empresas que buscan realizar exportaciones deberán de obtener el registro de la firma electrónica exigido por la legislación ecuatoriana, por ello deberá de llevar las siguientes documentaciones y así estar óptimo para el cumplimiento de los requisitos:

#### **Para persona natural:**

- Certificado persona natural a color original en PDF
- Papeleta de votación actualizada
- Cédula de identidad o pasaporte en caso de ser extranjero

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<i>Elaborado: Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:.</b>

- Factura de agua, luz o teléfono del domicilio de los 3 últimos meses en donde certifique la dirección domiciliaria
- Original documento del ruc

**Persona jurídica:**

- Certificado persona jurídica a color original en PDF
- RUC de la empresa
- Nombramiento del representante legal y cédula de identidad a color
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de m Compañías
- Autorización firmada por el representante legal

**Certificado de representante legal:**

- Cédula de identidad o para extranjeros el pasaporte;
- Papeleta de votación actualizada, para extranjeros el certificado de empadronamiento y para militares la copia de la libreta militar
- RUC de la compañía
- Nombramiento del representante legal, junto con su cédula de identidad
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías, u original de la constitución de la compañía solicitante

**Certificado miembro de empresa:**

- Cédula de identidad o para extranjeros el pasaporte
- Papeleta de votación actualizada

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<i>Elaborado: Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:.</b>

- Nombramiento o certificado laborar que confirme el cargo de la persona, actualizado a la fecha, firmado por el representante legal o emitida por el departamento de talento humano de la entidad solicitante
- RUC de la compañía
- Registro de proveedores (RUP) de la empresa en caso de disponerlo
- Nombramiento del representante legal, junto con cédula de identidad
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones, emitido por la Superintendencia de Compañías u original de la constitución de la empresa solicitante;
- Original de la autorización firmada por el representante legal de la empresa
- Presentarse físicamente en la entidad que emitirá el certificado para firmar el contrato y validar la identidad.
- 

### **Requisitos para ser exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador**

Para exportar se deberá de contar con un R.U.C. gestionado en el Servicio de Rentas Internas, después se deberá de cumplir unos pasos para estar legitimado en la Aduana como un exportador legal, se detallan a continuación.

#### **Paso 1**

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

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

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”

Vigencia: Sujeto a cambios

Fecha de emisión: Septiembre 2018

Elaborado: Rebeca García Tobar

Abalado por:.

## Proceso de solicitud en el Banco Central Del Ecuador para obtención de firma electrónica.

Ir a la página oficial del BCE y llenar los datos de la solicitud, los cuales hacen referencia a información de índole institucional y empresarial.

**CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA**  
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Inicio Quienes Somos Marco Normativo **Firma Electrónica** Servicios Relacionados Centro de Descargas Contáctenos

**Solicitud Formulario**

**Datos de la Solicitud**

Seleccione el tipo de certificado para su solicitud  
Persona Natural ▼

Seleccione el tipo de contenedor para su certificado  
Token ▼

Seleccione la ciudad y oficina de entrega de su certificado.

Ciudad: Guayaquil ▼ Entidad: DIRECCION GENERAL DEL REGISTRO CIVIL IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN ▼ Oficina: SUCURSAL GUAYAQUIL - SUR-AV 25 DE JULIO Y AV LOS ESTEROS ESQUINA ▼

Lugar de entrega: Guayaquil - DIRECCION GENERAL DEL REGISTRO CIVIL IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN - SUCURSAL GUAYAQUIL - SUR - AV 25 DE JULIO Y AV LOS ESTEROS ESQUINA

Seleccione su Tipo de Identificación  
Cédula ▼

Ingrese su cédula  
0940344922

Por favor verifique que su información sea correcta y seleccione el botón siguiente para continuar con el registro de su solicitud.

Ayuda Siguiente

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”

Vigencia: Sujeto a cambios

Fecha de emisión: Septiembre 2018

Elaborado: Rebeca García Tobar

Abalado por:.

29/11/2017      Solicitud de Certificado - Entidad de Certificación BCE

Inicio    Quiénes Somos    Marco Normativo    Firma Electrónica    Servicios Relacionados    Centro de Descargas    Contactenos

Solicitud Formulario

Datos Personales

*Cédula / Pasaporte	0940344922	*Nombres	REBECA MARIBEL
*Primer Apellido	GARCIA	*Segundo Apellido	<input type="checkbox"/> Marque esta opción, en caso de no tener Segundo Apellido. TOBAR
RUP (Compras Públicas)			
RUC		Actividad Económica	G- Comercio al por mayor y al por menor; reparación vehículos, motocicletas, e, personales, ensere
*País Domicilio	ECUADOR		
*Provincia domicilio	Seleccione ...	*Ciudad de domicilio	Seleccione ...
*Dirección de domicilio		*Sector domicilio	
*Teléfono Domicilio	Ej: 032572522	Celular	Ej: 0992625850
*Correo Electrónico Principal		*Correo Electrónico alternativo	
*País Oficina	ECUADOR		
Provincia Oficina	GUAYAS	Ciudad Oficina	Guayaquil
Dirección de Oficina			
Teléfono Oficina		Extensión	
Fax			

\*Uso Certificado

- FIRMA DE DOCUMENTOS Y TRANSACCIONES
- CORREO ELECTRONICO
- AUTENTICACION
- CIFRADO
- SISTEMA NACIONAL DE PAGOS (SPI/SPL/SCP)
- DEPOSITO CENTRALIZADO DE VALORES
- FACTURACION ELECTRONICA
- PROCESOS AUTOMATIZADOS DE FIRMA
- OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR
- QUIFUX SISTEMA DE GESTION DOCUMENTAL
- SISTEMA DE GESTION DOCUMENTAL
- OTRO...

Uso de certificado solo para fines estadísticos.

Para fines internos de validación

Estas preguntas son solo para validaciones internas del sistema.

\*Pregunta 1:      \*Pregunta 2:

Seleccione ...      Seleccione ...

Requisitos

Si cumple una de las siguientes excepciones, la papeleta de votación no es requisito. (Marque la opción).

- Personas mayores a sesenta y cinco años.
- Extranjeros o ecuatorianos que habitan en el exterior.
- Integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional.
- Personas con discapacidad.

<https://www.eci.bce.ec/web/guest/solicitud-de-certificado>      1/2

FIGURA 26. Certificado Digital para la Firma Electrónica proceso de Solicitud del Bce  
Fuente: Eci.Bce.Ec/Web/Guest/

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”

Vigencia: Sujeto a cambios

Fecha de emisión: Septiembre 2018

Elaborado: Rebeca García Tobar

Abalado por:.

## Proceso de solicitud con Security Data para la obtención de firma electrónica

Ir a la página oficial de Security Data y llenar los datos de la solicitud, los cuales hacen referencia a información de índole institucional y empresarial.



**SecurityDATA**  
*La Firma Electrónica del Ecuador*

**ACLARACIONES DEL FORMULARIO**

**Tipos de Atención:**

- **Cita Previa:** Solo debe enviar los requisitos por correo electrónico a la ciudad en donde desea ser atendido. (Ejemplo: [ventasujio@securitydata.net.ec](mailto:ventasujio@securitydata.net.ec)). El cliente sólo paga **el valor de la Firma Electrónica + IVA**, [Más Información](#)
- **Videoconferencia:** Tiene un costo de **El valor de la videoconferencia + El valor de la Firma Electrónica + IVA**. Este servicio no incluye el envío del dispositivo, el cual puede ser retirado por un tercero mediante previa autorización. [Más Información](#)
- **Visita a Domicilio:** Si es dentro del área urbana tiene un costo de **El valor de la visita a domicilio + El valor de la Firma Electrónica + IVA** y si es fuera del área urbana tiene un costo de **El valor de la visita a domicilio fuera del área urbana + El valor de la Firma Electrónica + IVA**. [Más Información](#)

**Se considera dentro del área urbana Quito:** Limite Sur: Puente de Guajaló – Limite Norte: Intercambiador de Carcelén. Los valles serán considerados fuera del área urbana.

**Se considera dentro del área urbana Guayaquil:** Limite Norte: Km11 via Daule hasta la Ciudadela Los Samanes - Limite Sur: Puerto Marítimo – Limite Oeste: Km 7 via a la Costa.

**Formulario de Persona Natural:**

**Numeral 1.-** Por favor tener en cuenta que debe llenar el campo de dirección, provincia, ciudad, y cantón tal y como consta en su RUC PERSONAL. (La información proporcionada del RUC, deberá ser de locales que consten abiertos).

**Numeral 2.-** Usted podrá obtener su firma electrónica de 1 hasta 6 años, tomar en cuenta que el precio del certificado variará según el tiempo de vigencia seleccionado.

**Numeral 3.-** Seleccionar el uso de la firma electrónica (En que aplicativos lo utilizará, no aplica costos adicionales al elegir más usos)

**Numeral 4.-** Si usted ya tiene un dispositivo (token) no se olvide seleccionar de cual dispone. Si elige token propio debe colocar el número de serie que se encuentra en una de las caras laterales del token o quitando la tapa, en la zona plateada. Empieza con SECDATK u 110311. En el caso de tener un archivo debe seleccionar el **volumen** del archivo considerando lo siguiente:

- Bajo volumen: De 1 a 1000 comprobantes electrónicos mensuales
- Mediano volumen: De 1001 a 10000 comprobantes electrónicos mensuales
- Alto volumen: De 10001 en adelante comprobantes electrónicos mensuales

**Numeral 5.- Si no dispone de ninguno de nuestros dispositivos a continuación describiremos para que sirve cada uno de ellos.**

**Firma Electrónica en Token**

**Epass3003:** Aduana Ecuapass/VUE - **Facturación Electrónica bajo volumen (Usando Aplicativo gratuito del SRI)** - Quipux - Petroamazonas - Certificados de origen Sercop - Supercias - Correo Seguro - Firma de documentos Electrónicos.

**Epass 1000 (Solo sirve en Windows):** **Facturación Electrónica Bajo volumen (Usando Aplicativo gratuito del SRI)** - Correo Seguro - Firma de documentos electrónicos - Quipux

**Biopass:** El acceso al certificado es mediante huella digital - Firma de documentos electrónicos - Correo Seguro - **Facturación Electrónica bajo volumen (Usando Aplicativo gratuito del SRI)**.

**AudioPass:** El dispositivo se puede conectar al celular o al computador para firma de documentos electrónicos ( Solo PDF en dispositivo celular) – Petroamazonas– Correo Seguro.

**Firma Electrónica en Archivo**

**Facturación:** Al momento de seleccionar archivo de facturación no se olvide de elegir el **volumen** de certificados electrónicos (retenciones, facturas, notas crédito) emitidos en el mes – Firma de documentos electrónicos – Petroamazonas – Sercop – Supercias – Certificados de Origen.

**Quipux:** Gestión documental.

**Certificados de Origen:** Para Instituciones o Empresas que están incorporadas dentro del Ecuapass.

Figura 27. Certificado Digital para la Firma Electrónica

Fuente: securitydata.net.ec

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<i>Elaborado: Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:.</b>

### **La firma electrónica de exportador**

La firma electrónica es conocida como “TOKEN” el cual es un dispositivo criptográfico que almacena los datos de la empresa”. En Ecuador se utiliza el ePass3003. Se utiliza principalmente para gestionar operaciones basadas en PKI (Infraestructura de Clave Pública) a través del manejo de certificados digitales, brindando el doble factor de autenticación y ofreciendo constantemente la portabilidad segura de los certificados digitales, además de poder cifrar datos generando las claves por hardware a través del generador de números aleatorios que contiene internamente, logrando de esta manera que la clave privada nunca pueda ser exportada del dispositivo a otro, para garantizar al dueño del certificado la seguridad de la información contenida en el ePass. Para lograr el uso legítimo del certificado digital y la clave privada es que se emplea la autenticación de dos factores, algo que tengo "el ePass" y algo que el usuario conoce "el PIN o password del dispositivo".

### **Registro en el portal de ECUAPASS para realizar operaciones de exportación**

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

Ecuapass es un Sistema Aduanero del país, que permitirá a todos los Operadores Comercio Exterior realizar sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

1. Área de logotipo y login, seleccionar idioma, solicitud de uso, buscar ID/contraseña.
2. Área de Contenido común, Contenidos abiertos para todos, como boletines, guía de uso, R&R.

Fecha de emisión: Septiembre 2018

Elaborado: Rebeca García Tobar

Abalado por:.

3. Área de Menú de Operación, Operaciones principales, Los menús en el 1er. y 2do. Niveles están abiertos para facilitar los trámites operativos.
4. Área de Contenido de Usuario, Ir directo al servicio principal y e-Docs. de uso frecuente, Cada usuario podrá configurar en Mi Página los campos que aparecerán en esta área
5. Área de Quick-Link, Ir directo a la Página web, correo electrónico entre otros mediante una nueva ventanilla.



Figura 28. ECUAPASS

Fuente: Aduana.gob.ec

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<i>Elaborado: Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:.</b>

### **Registro del Certificado digital de Firma Electrónica**

Se registra el certificado digital en el Portal una vez que la autoridad certificadora lo haya concedido. Al hacer clic en el ícono de búsqueda, se consultará entre los certificados emitidos por parte de la autoridad certificadora el certificado digital correspondiente al RUC ingresado en la parte superior, y se podrá registrar la información del certificado digital tras el ingreso de la contraseña.

## **DAE, COORDINACIÓN NAVIERA**

### **4.4.DAE, coordinación naviera**

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<i>Elaborado: Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:.</b>

- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

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

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

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

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

- Aforo Automático
- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo (SENAE, 2017).

## **EMPAQUE Y EMBALAJE**

### **4.5. Proceso de empaque y embalaje**

En cuanto a estos aspectos que se relacionan directamente con el producto y las distintas formas que se pueden optar para la trasportación, conservación y etiquetado la

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”

*Vigencia: Sujeto a cambios*

**Fecha de emisión:** Septiembre 2018

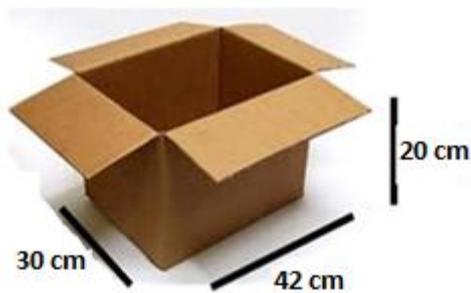
**Elaborado:** *Rebeca García Tobar*

**Abalado por:.**

empresa en busca de optimizar y ofrecer un producto de alta calidad ha seleccionado rigurosamente los siguientes ítems:

### **Empaque del producto**

Cajas de 58cm ancho x 68cm de largo x 48cm de alto de cartón firme de fácil manipulación y agarre con sellado resistente a movimientos cada caja tendrá 24 unidades.



Cartón



**Embalaje**



**Cintas Industriales**

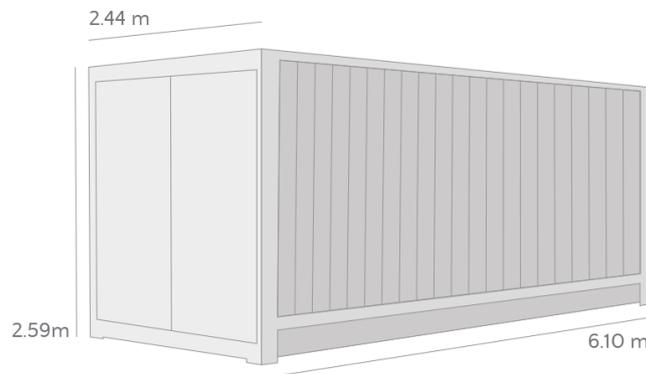


## TRANSPORTE INTERNO PUERTO, AISV

### 4.6. Transporte interno

#### Selección del contenedor para exportación del producto

La selección del contenedor de carga seca tiene una medida de 20 pies, dentro de él se podrá trasladar 160 cajas apiladas y se mandará al mercado de Holanda en 4 ocasiones anualmente los contenedores.



**Figura 29.** Contenedor De Carga 20 Pies  
**Fuente:** Trafal

#### Transporte seleccionado para salida de mercadería del Puerto de Guayaquil

La estructura de transporte que se seleccionó cuando la mercadería sale del Puerto de Guayaquil hasta llegar al Puerto de Róterdam se establece del siguiente modo, en un buque de empresa internacional que tiene ruta desde Ecuador hasta Países Bajos directamente sin parada alguna obligatoria el tiempo aproximado es de 15 días, con periodos de salida de cuatro veces al año. Después de que llega a Holanda se transportará la mercadería vía terrestre a los distintos centros comerciales con los que se tienen pactado la transacción comercial.

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”

Vigencia: Sujeto a cambios

Fecha de emisión: Septiembre 2018

Elaborado: Rebeca García Tobar

Abalado por:.



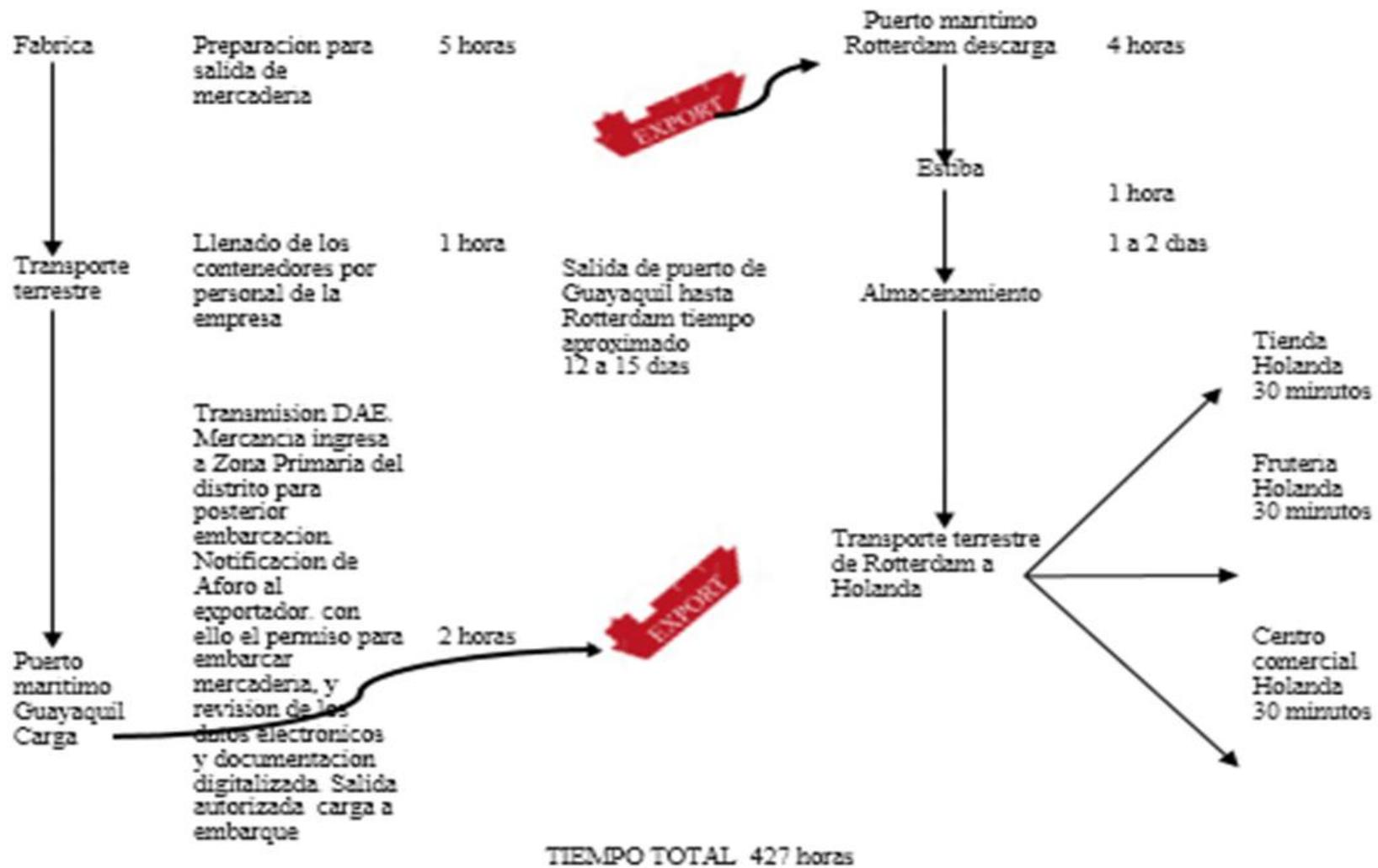
**Figura 30.** Buque portacontenedores  
Fuente: Pérez 2012

**Tabla 16.** Modo de transporte seleccionado

Origen	Destino	Tiempo de tránsito	Frecuencia
Puerto marítimo de Guayaquil	Puerto marítimo de Rotterdam	Entre 12 a 15 días	Cada trimestre al año

**Fuente:** Contecon Guayaquil S.A

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel



**Figura 31.** Logística de Exportaci3n empresa Expeuni3n S.A

Elaborado Por: Garc3a Tobar, Rebeca Maribel

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

**Trasporte de mercadería**

Parte de la eficiencia de los procesos de logística reside en tener todo el equipo necesario para el transporte de mercadería desde las bodegas o almacenes hasta los buques de carga internacional, aviones o carrocería terrestres tienen que contar con ciertos implementos necesarios para el cuidado de la carga, esto a su vez genera una correcta coordinación entre todos los involucrados permitiendo conservar la mercadería en óptimas condiciones hasta el comprador, Expeunión S.A describe a continuación, las herramientas y equipos empleados.



Pallets



Montacargas

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”

*Vigencia: Sujeto a cambios*

**Fecha de emisión:** Septiembre 2018

**Elaborado:**  
*Rebeca García Tobar*

**Abalado por:**



Galpones industriales



Estantes de mercadería



Correas amarre

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”

*Vigencia: Sujeto a cambios*

**Fecha de emisión:** Septiembre 2018

**Elaborado:**  
*Rebeca García Tobar*

**Abalado por:**



Grúa contrapesada manual



Equipos de Protección Industrial



Carrocería terrestre

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

## INSPECCIÓN

### 4.7.Inspección

#### Control aduanero

En este proceso del flujograma, se procede a cumplir la inspección de la mercadería, este se efectúa dentro de la zona aduanera o zona primaria que está en la parte interior del puerto a continuación se describe el proceso que se realiza.

1. Presentación de la DAE (declaración aduanera de exportación)
2. Formas de presentación puede ser: física o electrónica
3. Presentación de documentos:
  - Documentos de soporte
  - Documentos de acompañamiento
4. Ingreso a zona de aforo, este puede ser en tres categorías:
  - Aforo automático
  - Aforo electrónico
  - Aforo documental-físico

#### Revisión de si pasar la inspección

Si la mercadería ingresada a la zona primaria cumple con todos los requisitos del manifiesto de carga exigidos por la Aduana del Ecuador ésta pasa a la zona posterior que es el embarque en el buque para la salida marítima del puerto de Guayaquil hacia el puerto de Rotterdam en Holanda.

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

### **Revisión de no pasar la inspección**

Si la inspección no pasa, generalmente es debido a que no se han cumplido con todos los documentos que se exigen presentar o por errores en la descripción de los papeles como la no declaración correcta del peso de la mercadería o que se comprueba que no se envía lo que se describe en el manifiesto de carga el proceso se detiene y se da un plazo de hasta 15 días de que se corrijan los errores hallados, si esto sucede la mercadería se queda dentro de la zona primaria y el propietario tiene que pagar rubros extras por el almacenamiento en bodega donde reposará la mercadería hasta que se resuelvan los inconvenientes.

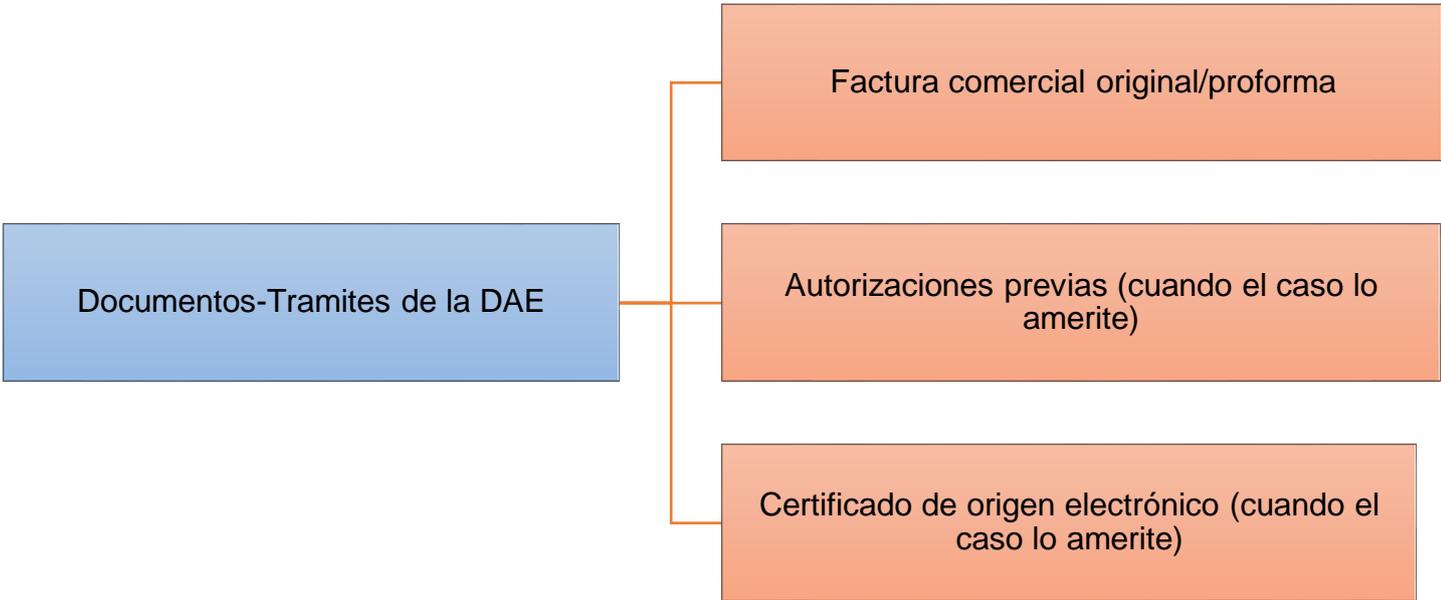
## **ENVÍO TRANSPORTE MARÍTIMO**

### **4.8.Envío transporte marítimo**

#### **Etapa pre-embarque**

El proceso de exportación inicia con la transmisión electrónica de la DAE por parte del declarante, la misma que es acompañada de una factura o proforma y documentación que se requiere previo a la exportación; dicho documento no es una simple intención de exportación, sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, a continuación, los documentos son.

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>



**Figura 32.** *Proceso de Pre-Embarque*

**Fuente:** Senae 2014

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”

Vigencia: Sujeto a cambios

Fecha de emisión: Septiembre 2018

Elaborado:  
Rebeca García  
Tobar

Abalado por:

## Etapa pos-embarque

Se enseña la DAE, que es la Declaración Aduanera de Exportación, en una prórroga dentro de los 30 días hábiles postreros al embarque de los productos.

**Post-embarque: Requisitos regularización de DAE carga suelta, general y al granel**

Trámites Operativos | Servicios Informativos | Soporte al Cliente | Ventanilla Única

Trámites Operativos > 1.1.2 Formulario de solicitud categoría > Regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación

**Regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación**

Número de DAE: 019-2014-S1-00000641 [Consultar]

**Declaración de Exportación**

Número de documento de exportador: [001] RUC 0991213821001

Nombre del exportador: AGRICOLA OFICIAL S.A. AGROFICIAL

Información del Declarante: AGRICOLA OFICIAL S.A. AGROFICIAL

País de Destino: [US] UNITED STATES Tipo de carga: CARGA GENERAL

Valor FOB: 20000 Código Moneda: [USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE

**Requisitos**

DAE Regularizada: REGULARIZADA Usuario: FARENAS Fecha: 2014-05-21

Estado de la Declaración: REGULARIZADA

Documento de transporte: SI

Solicitud de Corrección/ Sustitutiva Aprobada: SI

Ingreso a Depósito / Zona Primaria: SI

[Regularizar]

Nota: Una vez que la DAE cuente con el estado REGULARIZADA, no se podrán realizar cambios a la misma a través de la opción Solicitud de Corrección

Las DAE registradas antes del **lunes 26 de mayo del 2014** el sistema indicara **NO APLICA**. (Boletín 163)

Figura 33. Proceso De Pos Embarque Definitivo DAE

Fuente: Senae 2014

La DAE debe de ser enviada definitivamente electrónicamente, para que el proceso continúe de forma correcta, donde los transportistas enviarán los manifiestos de cargas de la exportación validándose con los documentos de envío emitidos, a su vez se hace una verificación final y coordinada entre el SENAE con la DAE y los transportistas para minimizar los fallos y dar el visto de aceptación para el exportador y la aduana refrenda la DAE, a su vez estos últimos tiene que llevar al departamento de exportación local por donde salió la mercadería y todos los demás requerimientos emitidos por el mismo departamento encargado en un tiempo de 15 días previsto.

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

**Selección de Puerto de llegada de la mercadería**

**Puertos marítimos a Holanda**

La provincia de Holanda es una de las más importante de Países Bajos por ser un referente económico, turístico y comercial siendo esta donde alberga cuatro puertos marítimos de gran importancia para el país como: el puerto de Rotterdam, el puerto de Ámsterdam, el puerto de Zelanda y el puerto de Groninga (Europa.eu, 2018).

**Puerto de Ámsterdam**

El puerto de Ámsterdam es el segundo más grande de Holanda y el quinto en Europa, es casi exclusivamente usado para fines industriales.



**Figura 34.** Puerto De Ámsterdam  
**Fuente:** Portal Portuario 2018

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

**Puerto de Zelanda**

Este puerto es un conjunto de pequeños puertos interiores de transito fluvial dentro de las provincias, además tiene una ubicación estratégica, entre los puertos de Amberes y Rotterdam. Situado en la embocadura del Río Escalda y al lado del canal Gent-Terneuzen



**Figura 35.** Puerto De Zelanda  
**Fuente:** Holland.Com

**Puerto de Groninga**

Este puerto conecta directamente con Alemania mediante el Río Eem, es el mayor puerto de Holanda del norte, un puerto importante de tránsito interno y externo principalmente del turismo y comunicación naviera.



**Figura 36.** Puerto De Groninga  
**Fuente:** Meteo365 2018

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

**Puerto de Rotterdam**

Actualmente Rotterdam ocupa el tercer lugar detrás de Shanghái y Singapur con un cargo anual de cerca de 400 millones de toneladas. Todos los años más de 34 000 navíos internacionales y 133 000 nacionales anclan en Rotterdam. Las mercancías más frecuentes incluyen químicos, frutas, cereales, carbón, minerales, petróleo, forraje y abonos.

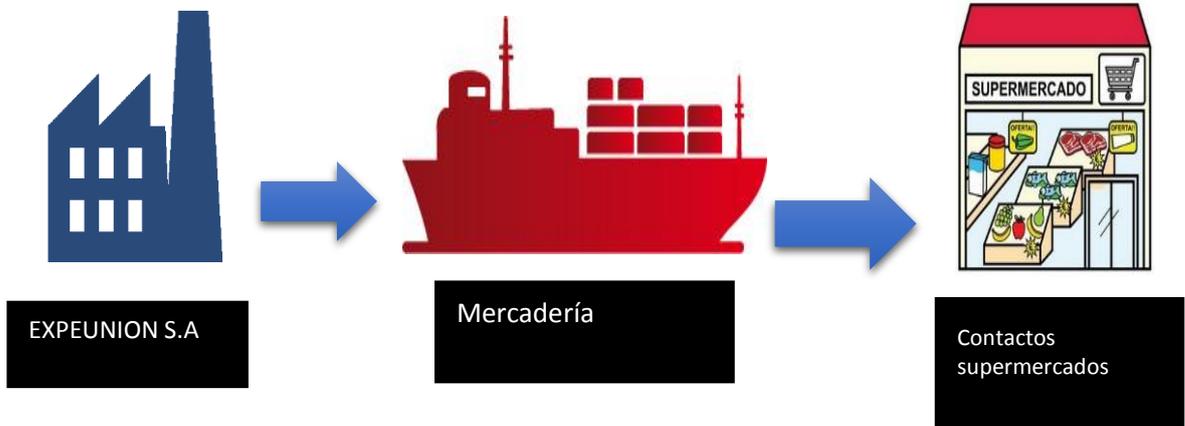


**Figura 37.** Puerto De Rotterdam  
**Fuente:** Marítimo Portuario 2018

**Distribución**

Para la entrega del producto, se escoge la exportación directa donde la empresa Expeunión S.A contacta al supermercado y tienda especializada para que el producto llegue sin el uso de intermediarios que encarezcan y le sea un recargo al consumidor final, la forma de pago seleccionada y acordado es a través de cuenta abierta formulación de crédito no mayor a 20 días siendo este el medio más empleado en la economía europea entre la cadena y la empresa ecuatoriana.

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		Vigencia: Sujeto a cambios
Fecha de emisión: Septiembre 2018	Elaborado: Rebeca García Tobar	Abalado por:



**Figura 38.** Exportación Directa

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

## B/L Y CIERRE DE LA DAE

### 4.9. B/L Y CIERRE DE LA DAE

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque la mercancía, será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias. Cuando la DAE tenga canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga al depósito temporal o zona primaria, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Es preciso indicar que, en caso de existir una observación al trámite, será registrada mediante el esquema de notificación electrónico. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada. Cuando la DAE tenga canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito en el punto anterior y adicionalmente se realiza una inspección física de

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

la carga corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE (SENAE, 2017).

#### 4.10. Descripción de la empresa exportadora Expeunión S.A

Expeunión S.A es una empresa en Ecuador la cual se ha destacado por la incursión de mercados y la ampliación de inversión para sus socios brindando innovación tecnológica con soluciones integrales de productos y servicios para áreas de telecomunicación redes y otros, en busca de mejorar su actual estado empresarial ha decidido incursionar en el mercado foráneo de las exportaciones de frutas deshidratadas específicamente al mercado de Holanda, para empoderarse como un ente líder de alto nivel que pueda competir por un espacio en los consumidores holandeses al ofrecer un producto con la más alta calidad en todo el proceso de producción y comercialización final.



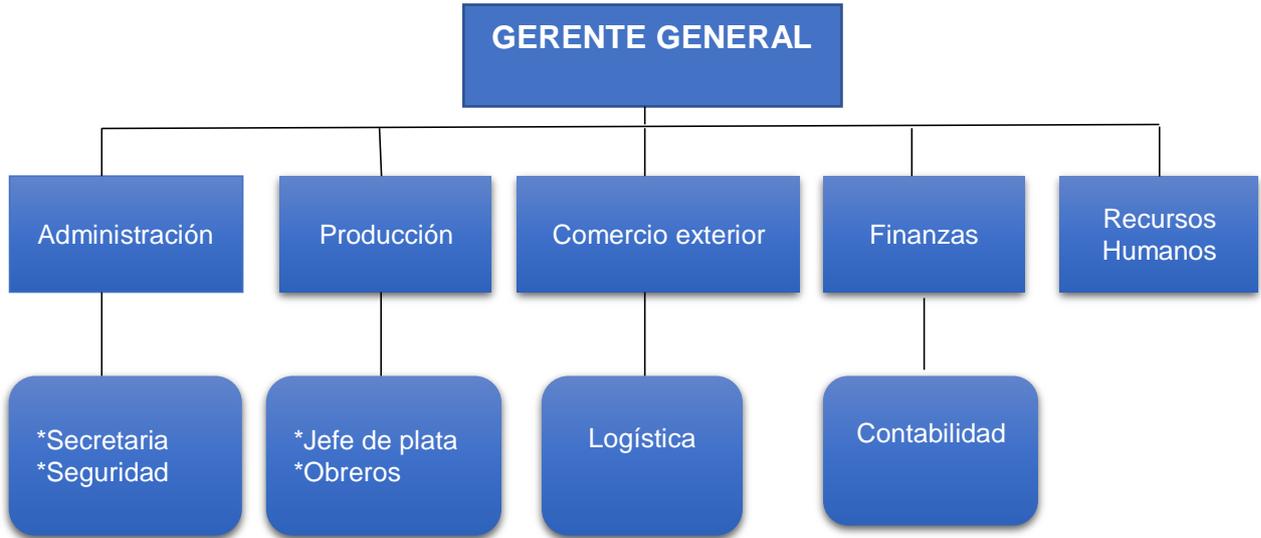
**Figura 39.** Logo de la Empresa  
**Fuente:** Empresa Expeunión S.A

##### 4.10.1. Organigrama de la empresa

La empresa Expeunión S.A cuenta con una estructura organizacional bien definida y acorde a las necesidades internas y de exportación, esto ha permitido establecer una fortaleza dentro de las instalaciones haciendo que la información circule de manera

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

correcta y a quien corresponde para poder solucionar los problemas existentes o los que se van manifestando en las actividades diarias de la misma, a continuación, se presenta su jerarquización.



**Figura 40.** Organigrama Estructural de la Empresa  
**Fuente:** Empresa Expeunión S.A

**4.10.2. Marketing mix para introducción del producto a Holanda**

**Producto**

El producto es el bien final que se va a ofrecer al mercado teniendo estas ciertas características que lo distinga de los demás productos similares y le denote diferenciación entre la competencia existente, por ello la empresa Expeunión S.A esta dispuesta a ofrecer a los consumidores de Holanda un mix de frutas deshidratadas de alto valor nutricional y de

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

fácil acceso para su adquisición cumpliendo con los estándares de calidad exigidos por el departamento de sanidad europea.

Presentación del producto



**Precio**

El precio del producto se ha determinado en base a los parámetros de análisis de la competencia. En el estudio realizado al cliente potencial se identificó la aceptación aparente del mix de frutas de Ecuador y se conoció un precio de referencia que comparan los supermercados y los mercados donde la caja de 24 fundas de paquetes de 350 gramos a 1kg oscila entre los 80 a 90 euros; por lo cual después de realizar el análisis financiero el precio de referencia de introducción al mercado de la empresa EXPEUNIÓN por caja de 24 fundas de 350 g será de 80 euros y el valor aproximado sugerido al consumidor por cada funda de 2 a 3,50 euros.

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”

Vigencia: Sujeto a cambios

Fecha de emisión: Septiembre 2018

Elaborado:  
Rebeca García  
Tobar

Abalado por:

## Precios de competencia de productos en el mercado de Holanda



Patrocinado ⓘ  
Mix Frutas Deshidratadas -  
500g  
de Vidifood  
**EUR 11,90** (EUR 23,80/kg) ✓prime  
Sólo hay 5 en stock. Cómpralo cuanto  
antes.  
Envío GRATIS disponible  
★★★★☆ 7

Mix Frutas Deshidratadas 11 euros



Ver otras variantes

Mix Frutas Deshidratadas -  
500g  
de Vidifood  
**EUR 11,90** (EUR 23,80/kg) ✓prime  
Sólo hay 5 en stock. Cómpralo cuanto  
antes.

Añadir a la cesta

Envío GRATIS disponible  
Mostrar sólo productos Vidifood

Mix Frutas Deshidratadas 11 euros



Ver otras variantes

Marca Amazon - Happy Belly  
Mezcla de frutas deshidratada,  
500 g  
de Happy Belly  
**EUR 11,90** ✓prime

Añadir a la cesta

Envío GRATIS disponible  
Mostrar sólo productos Happy Belly  
★★★★☆ 10

Marca Amazon - Happy Belly Mezcla de  
frutas deshidratada, 11 euros

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

### **Promoción**

La promoción del producto estará enfocada en las publicidades que se colocarán en los supermercados, además de las degustaciones que se harán en lugares céntricos y de mayor atracción de personas en la provincia de Holanda, finalmente se contará con el comercio on-line en cual se promocionará de forma rápida y vistosa a los distintos segmentos del mercado, ofreciendo y dando a conocer las bondades del mix de frutas deshidratadas provenientes del Ecuador.

### **Plaza**

La descripción de la plaza en esta investigación es el lugar donde van a llegar los productos que son exportados desde el Ecuador hacia Holanda que es el lugar específico que entrará el mix de frutas deshidratadas, según datos de eurostat quien administra las estadísticas en la Unión Europea existen aproximadamente más de 4.300 supermercados de distintas categorías entre las cuales se mencionarán las más importante como cadenas y con quien se han fijado las transacciones comerciales de entradas; en orden de importancia se citan.

**Tabla 17.** Cadena de Supermercados en Holanda

<i>Nº</i>	Supermercados
<b>1</b>	Albert Heijn/Ahold
<b>2</b>	Supernie
<b>3</b>	Jumbo
<b>4</b>	Lidl
<b>5</b>	Aldi

Fuente: CBS

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

Para la entrega del producto, se escoge la exportación directa donde la empresa Expeunión S.A contacta al supermercado y tienda especializada para que el producto llegue sin el uso de intermediarios que la encarezcan y le sea un recargo al consumidor final.

#### **4.11. Análisis FODA**

El análisis FODA se realiza para tener conocimiento de factores que puedan incidir para que la empresa Expeunión tenga éxito en su proceso de exportación del producto de mix de frutas deshidratadas al mercado de Holanda.

##### **Fortaleza**

- F1. Materia prima en abundancia.
- F2. Poder de inversión de la empresa.
- F4. Contar con infraestructura para exportación.
- F4. Proceso de producción de calidad.

##### **Oportunidades**

- O1. Acuerdo comercial con Europa.
- O2. Holanda es gran consumidor de frutas y verduras, así como de frutos secos y frutas deshidratadas.
- O3. Mercado en expansión.
- O4. Políticas internas para fortalecer al empresario.

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		Vigencia: Sujeto a cambios
Fecha de emisión: Septiembre 2018	Elaborado: Rebeca García Tobar	Abalado por:

### Debilidades

- D1. No contar con un manual de exportación hacia Holanda.
- D2. Bajo nivel de capacitación de los procesos.
- D3. Desconocimiento de los trámites y documentación para exportar.
- D4. Alto grado de descornamiento de la marca a nivel internacional.

### Amenazas

- A1. Exigentes barreras sanitarias y alimenticias.
- A2. Alto nivel de competencias empresarial.
- A3. Volatilidad de los precios al granel y empacados.
- A4. Creación de políticas restrictivas para productos importados.

### 4.12. Clasificación arancelaria

Para la obtención de información estadística, se consultó en el Arancel Integrado de Importaciones del Ecuador y para frutas deshidratadas se hará referencia a la partida arancelaria 0813.50.00, conforme se muestra a continuación.

**Tabla 18.** Partida Arancelaria Frutas Deshidratadas

SECCIÓN II	PRODUCTORES DEL REINO VEGETAL
CAPÍTULO 08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.
PARTIDA SIST. ARMONIZADO 0813	Frutas y otros frutos, secos, excepto los de las partidas 08.01 a 08.06; mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo
SUBPARTIDA REGIONAL 0813.50.00	Mezclas de frutas y otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo

Fuente: Aduana.gob.ec

Adoptado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

#### 4.13. Barreras arancelarias

Con respecto a las frutas deshidratadas, para ingresar las medidas arancelarias son del 0% debido al acuerdo comercial cerrado con la Unión Europea.

#### 4.14. Barreras no arancelarias

Las mercancías que ingresan a la Unión Europea deben cumplir con normas que busquen proteger la salud del consumidor, estas normas o requisitos difieren según el tipo de producto. Para poder exportar productos alimenticios es necesario contar con una certificación que avale la inspección de sanidad en la elaboración de los alimentos.

- Norma de control de contaminación de alimentos.
- Registro sanitario de origen no animal.
- Registro de la trazabilidad de los productos.
- Registro de etiquetado de los productos.

**Tabla 19.** Normas Europeas

<b>Abreviatura</b>	<b>Significado</b>
CEN	Comité Europeo de Normalización
CENELEC	Comité Europeo de Normalización Electrotécnica
ETSI	Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación

Fuente: (EUROPA.EDU, 2018)

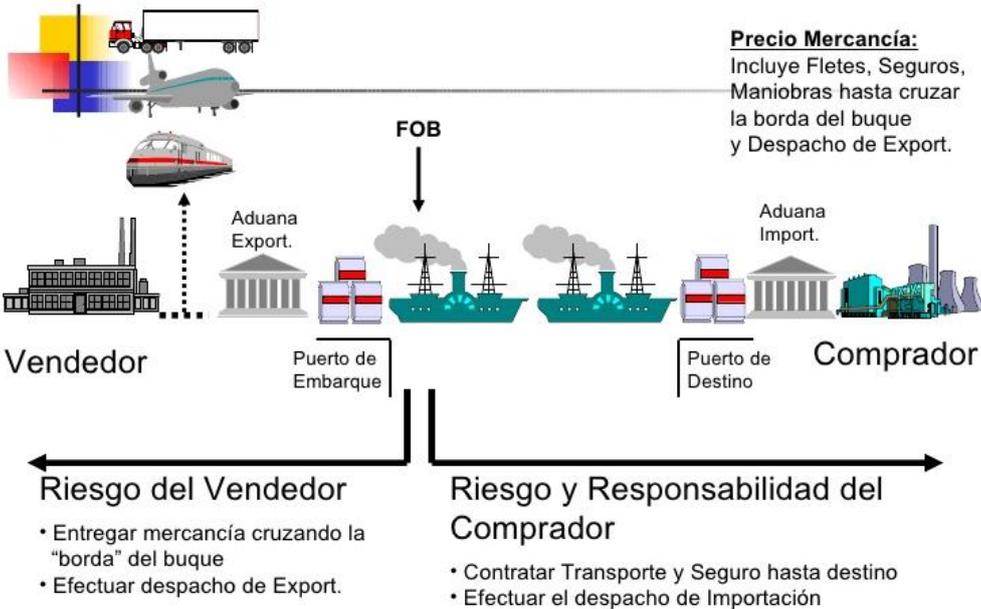
Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		Vigencia: Sujeto a cambios
Fecha de emisión: Septiembre 2018	Elaborado: Rebeca García Tobar	Abalado por:

**4.15. Selección de Incoterm para negociación entre Expeuni3n y supermercados de Holanda**

Un Incoterm representa un t3rmino universal que define una transacci3n entre importador y exportador, de forma que ambas partes entiendan las tareas, costos, riesgos y responsabilidades, as3 como el manejo log3stico y de transportaci3n desde la salida del producto hasta la recepci3n por el pa3s importador (Comercio y Aduanas, 2012).

Incoterm FOB Franco a Bordo. - Puerto de carga convenido Libre a bordo (FOB) significa que el vendedor entrega la mercanc3a a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque, este t3rmino es exclusivamente para los medios de transporte mar3timo o fluvial.



**Figura 41.** Incoterm Fob  
**Fuente:** (Comercio y Aduanas, 2012)

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

#### **4.16. Certificación orgánica de exigencia internacional**

Bajo diferentes acreditaciones, BCS está autorizado a certificar según los siguientes (bcsecuador, 2016).

Estándares Orgánicos:

- Reglamento (CE) n° 834/2007, de la Unión Europea
- NOP (National Organic Program), de los Estados Unidos
- JAS (Japanese Agricultural Standard of Organic Products)
- COR (Canadian Organic Regime)
- KOC (Korean Organic Certification)
- OSKSA (Organic Standard Kingdom of Saudi Arabia)
- Instructivo de la Normativa general para promover y regular la Producción Orgánica - Ecológica - Biológica en el Ecuador
- GOTS (Global Organic Textile Standard)

(bcsecuador, 2016)

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

Estos servicios de certificación orgánicos se pueden aplicar de acuerdo a los requerimientos particulares de cada normativa, pero en general se puede certificar:

- Productos agrícolas y pecuarios
- Acuicultura
- Apicultura
- Las organizaciones de pequeños productores, mediante un Sistema Interno de Control
- Plantas de procesamiento
- Plantas de balanceados
- Recolección Silvestre
- Exportadoras e Importadoras

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		Vigencia: Sujeto a cambios
Fecha de emisión: Septiembre 2018	Elaborado: Rebeca García Tobar	Abalado por:

**Tabla 20.** Bcs Ecuador-Empresa de Acreditación en Ecuador

Acreditación	Logo
1. BCS ÖKO-GARANTIE está acreditado desde el 11 de Mayo de 1992 como entidad de control para la inspección y certificación de acuerdo al Reglamento Europeo.	
2. Estamos acreditados por el Ministerio de Agricultura, Forestación y Pesca de Japón (MAFF), para certificar toda producción orgánica que ingrese a este país como producto JAS (Japanese Agricultural Standards), desde el 12 de Julio del 2002.	
3. El 24 de mayo de 2012, BCS ÖKO-GARANTIE recibe por parte de FUNDEPPO, la autorización como Organismo de Certificación. El Símbolo de pequeños productores es una iniciativa lanzada en el 2006 por la CLAC (Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo) con el apoyo del movimiento de Comercio Justo y Economía Solidaria de varios continentes.	
4. Bajo los estándares NOP (National Organic Program) de los Estados Unidos, BCS ÖKO-GARANTIE se encuentra acreditado como certificadora de productos orgánicos desde el 30 de abril del 2002.	
5. Desde el 2003, BCS ÖKO-GARANTIE le ofrece la certificación de buenas prácticas agrícolas GLOBALG.A.P. Este tipo de certificado abarca aspectos de Seguridad alimentaria, medio ambiente y responsabilidad social, principalmente en los ámbitos de Frutas&Vegetales, Flores&Ornamentales, Acuicultura.	

**Fuente:** Bcs Ecuador 2016

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

#### **4.17. Análisis financiero de Expeuición para inicio de exportación**

Después de conocer toda la tramitología que se debe de llevar a cabo para poder exportar un producto del Ecuador y determinar los requerimientos que exige el país de destino, se da parte al desarrollo del plan de producción y exportación del mix de frutas deshidratadas que tiene como finalidad los supermercados en la Provincia de Holanda. A continuación, se detalla los requerimientos productivos y el valor monetario que cada uno de ellos demanda, al final se realizará un análisis financiero para establecer si la propuesta es factible económicamente.

##### **4.17.1. Inversión inicial**

Para la exportación de frutas deshidratadas al mercado de Holanda ha tenido que incurrir en un Subtotal de la inversión de 6.620 dólares y el total de inversión de 30.620 dólares americanos, considerando que la empresa ya posee las máquinas y equipos necesarios para la producción.

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		Vigencia: Sujeto a cambios
Fecha de emisión: Septiembre 2018	Elaborado: Rebeca García Tobar	Abalado por:

Tabla 21. Inversión Inicial

**RESUMEN DE LA INVERSIÓN INICIAL**

<i>Inversión</i>	<b>Detalles</b>	<b>Valor Total</b>
<i>1. Fijas</i>		4500
<i>Contratación de empresa externa</i>	Realización de encuestas en Holanda	2000
<i>2. Diferidas</i>		2120
<i>Registro legales</i>	Permiso de nombre, de sellos y demás	1200
<i>Permiso de exportación</i>	Registros en portales y demás	120
<i>Permiso de funcionamiento</i>	Certificaciones	800
<i>3. Capital De Trabajo</i>		24000
<i>Efectivo</i>	Aporte de socios	10000
<i>Efectivo de la empresa</i>	Inversión de la empresa	14000
<i>Subtotal de la inversión</i>	Fijas+diferidas	6620
<b>Total inversión del proyecto</b>	<i>Fijas+diferidas+capitaldetrabajo</i>	30620

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

#### 4.17.2. Gastos de administración

Los gastos administrativos para la exportación de fruta deshidratada tienen un valor total de 6120 a los cuales se les ha dado un porcentaje de variación en el flujo de caja del 2% anual por una corrida financiera de 5 años.

Tabla 22. Gastos De Administración

**Gastos de Administración**

<i>Detalle</i>	<b>Valor trimestral</b>	<b>Valor anual</b>
<i>Supervisor de producción</i>	850	3400
<i>Técnico en logística</i>	680	2720
<b>TOTAL</b>	1530	6120

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		Vigencia: Sujeto a cambios
Fecha de emisión: Septiembre 2018	Elaborado: Rebeca García Tobar	Abalado por:

#### 4.17.3. Gastos de Exportación

El proceso de exportación está estrechamente relacionado con el adecuado lote de los productos que están por salir al mercado internacional, aquí los gastos van desde el transporte pasando por seguros de fletes y continuando con la concentración y otros rubros que se referencia en la tabla posterior, para este proyecto los gastos de exportación trimestral tienen un valor total de 3275 dólares con una variación anual en el flujo de caja de 1, 5% como perspectiva de crecimiento anual.

**Tabla 23. Gastos De Exportación**

Gastos de Exportación	
Detalle	Valor Trimestral en dólares
Gasto de transporte Interno	350
Agente de Aduana	220
Seguro	1.170
Documentación	90
Otros (imprevistos)	240
Pallets	60
Certificaciones	995
Estiba	150
Total	3.275

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

#### 4.17.4. Materia prima

Esta sección se complementa con el apartado de logística donde se ha desarrollado con anterioridad para el buen funcionamiento de la producción en la empresa, la materia prima es recolectado de lugares cercanos a la zona de la fábrica bajo convenios con los productores pactando precios y calidad, con ello se ha estimado un total trimestral de 100 cajas de frutas entre ellas banano, mango y naranja que son la base para el mix de frutas deshidratada, el precio total de 360 dólares pagaderos en cada entrega de los productos.

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		<i>Vigencia: Sujeto a cambios</i>
<b>Fecha de emisión:</b> Septiembre 2018	<b>Elaborado:</b> <i>Rebeca García Tobar</i>	<b>Abalado por:</b>

*Tabla 24. Materia Prima*

<i>Materia Prima</i>				
<i>Productos</i>	<b>Cajas Trimestres</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>	<b>Valor Anual</b>
<b><i>Banano</i></b>	40	6	180	720
<b><i>Mango</i></b>	30	3	120	480
<b><i>Naranja</i></b>	30	2	60	240
<b><i>TOTAL</i></b>	100	10	360	1440

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

#### **4.17.5. Producción**

Para la producción se estima en cantidades determinada trimestralmente se exportará 160 cajas master dentro de la cual irán 320 fundas o paquetes de snack de mix de frutas deshidratadas con un peso promedio de 350 gramos, el valor de la caja master será de 80 dólares al importador, según datos de la encuesta en Holanda las personas compran entre 1 a 4 euros los paquetes de frutas deshidratadas.

*Tabla 25. Sistema De Producción*

<b>Tiempo de producción</b>	<b>Fundas</b>	<b>Cajas</b>
<b>Trimestral</b>	3840	160
<b>Anual</b>	15360	640

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		Vigencia: Sujeto a cambios
Fecha de emisión: Septiembre 2018	Elaborado: Rebeca García Tobar	Abalado por:

#### 4.17.6. Proyección de ventas

Basado en los datos de producción se estima la siguiente tabla para la oferta exportable o proyección anual de venta durante el periodo 2019 al 2023 la cual se le hará una corrida financiera de 5 años donde el año cero corresponde al año 2018. Durante el año 2019 al 2023 el porcentaje de variación es del 5% de crecimiento en la producción, esta proyección está basada en un crecimiento del consumo y que los factores externos son favorables para la industria exportadora correspondiente a una simulación de la cantidad del consumo de mix de deshidratados en el mercado importador.

**Tabla 26.** Proyección De Ventas 5 Años

Proyección exportable		
Años	Unidades-cajas	Ingresos
2019	640	51200
2020	672	58880
2021	706	67712
2022	741	77869
2023	778	89549
<b>Total</b>	<b>3536</b>	<b>345210</b>

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

#### 4.17.7. Costos fijos y variables

Con el cálculo de los costos fijos y variables siendo estos de importancia económica para la producción y que no varían de acuerdo al volumen de elaboración con un total de 1981 dólares trimestral posee una variación de 1,80%

“Plan De Exportación De Mix De Frutas Secas Al Mercado De Holanda”		Vigencia: Sujeto a cambios
Fecha de emisión: Septiembre 2018	Elaborado: Rebeca García Tobar	Abalado por:

*Tabla 27. Costos Fijos Y Variables*

<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>Valor trimestral</b>
<i>Fundas</i>	230
<i>Etiquetas</i>	23
<i>Cajas</i>	38,4
<i>Materia prima</i>	360
<i>Energía eléctrica</i>	70
<i>Agua</i>	30
<i>Internet</i>	40
<i>Obreros (3)</i>	1104
Subtotal	1896
<b>COSTOS VARIABLES</b>	
<i>Publicidad</i>	60
<i>Mantenimiento de equipos de traslado</i>	25
Subtotal	85
<b>TOTAL</b>	1981

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

#### 4.17.8. Flujo de caja operacional Expeunión

*Tabla 28. Flujo de Caja Operacional*

<b>DETALLE</b>	2018	2019	2020	2021	2022	2023
INGRESOS	0	51200	58880	67712	77869	89549
<b>GASTOS TOTALES</b>		17435	17731	18032		
Gasto Mantenimiento (-)		1440	1466	1492	1519	1547
Gasto Administración (-)		6120	6242	6367	6495	6624
Gastos de exportación (-)		9825	9972	10122	10274	10428
DEPRECIACIÓN (-)		50	50	50	50	50
UTILIDAD ANTES PAGO 15%		33765	41149	49680	77869	89549
UTILIDAD PAGADA A TRABAJADORES 15%		5065	6172	7452	11680	13432
UTILIDAD ANTES PAGO 22% IMPUESTO RENTA		28700	34977	42228	66188	76117
PAGO IMPUESTO RENTA 22%		6314	7695	9290	14561	16746
UTILIDAD NETA		22386	27282	32938	51627	59371
DEPRECIACIÓN (+)		50	50	50	50	50
CAPITAL DE TRABAJO	24000					
TOTAL	-24000	22436	27332	32988	51677	59421
TASA	15%					
VAN	110.560					
TIR	111%					

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

## CONCLUSIONES

El mercado de frutas secas está teniendo gran acogida a nivel local por parte de las empresas exportadoras y por otras que quieren incursionar en este mercado, gracias a las políticas que se están implementando por parte del Estado como el Tratado con la Unión Europea que beneficia al país, esto significó la entrada de este producto a países europeos como Holanda que es muy receptivo a consumir snack que sean de calidad.

Toda empresa debe conocer los procesos que se llevan a cabo en cualquier tarea seleccionada, Expeunion maneja procesos muy bien identificados y definidos para el envío de frutas deshidratadas a Holanda, el tener definido los procesos ayudará en la minimización de errores que se puedan presentar en la logística para el envío de la fruta para su comercialización, esto será una ventaja frente a la competencia que se pueda presentar.

El diseño y aplicación de un plan de exportación y logística a Holanda proveerá de herramientas que Expeunion podrá utilizar para poder comercializar su producto en este país europeo, este plan será una guía para la orientación referente a todo lo que se relaciona con trámites en el país y fuera de él, es por medio de esta guía que se conocerá las preferencias del consumidor ya basado en estudios cuantitativos y que requisitos son necesarios que cumplir con estas exigencias

## RECOMENDACIONES

Aprovechar el tratado de Libre Comercio abierto con la Unión Europea para comercializar las frutas deshidratadas debido a la gran acogida que tiene el producto en este país.

Aplicar el diseño de un plan de exportación para evitar errores y conocer todos los requisitos y pasos a seguir para exportar a Holanda suministrando todos los materiales tecnológicos necesarios al área encargada de la comercialización de frutas secas a Holanda.

Publicidad de calidad para dar a conocer el producto en Holanda en el que se observen los beneficios que obtendría al consumir snacks saludables y poseer planes alternativos de logística para minimizar errores en la salida y llegada del producto a Holanda.

Capacitar a todo el personal de exportación sobre las políticas y reglamentos que deben cumplir para poder comercializar fuera del país.

Buscar el apoyo en organizaciones gubernamentales como PRO-ECUADOR, para presentar el producto en ferias internacionales dándose a conocer en otros mercados potenciales.

## BIBLIOGRAFÍA

- AGROAPOYO. (2014). *Banano*. Retrieved from Información Nutricional:  
[http://www.andeanpassion.com/espanol/fichas\\_prod/frutz\\_banano.php](http://www.andeanpassion.com/espanol/fichas_prod/frutz_banano.php)
- ARCSA. (2017). *Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Retrieved from Permisos: <http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>
- ASAMBLEA NACIONAL . (2010, diciembre 29). *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*. . Retrieved from ASAMBLEA NACIONAL : <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec050es.pdf>
- ASAMBLEA NACIONAL. (2008, octubre 20). *Constitución de la República del Ecuador*. Retrieved from Asamblea Nacional:  
[http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf)
- Baena. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- BAENA. (2014). *Mètodologia de la investigaciòn*. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- BCE. (2018, marzo). *Boletín económico del BCE*. Retrieved from Gráficos Comercio Exterior:  
<https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- bcsecuador. (2016). *Member of group Kiwa*. Retrieved from Empresa Certificadora organica en Ecuador: <http://www.bcsecuador.com/servicios/certificacion-organica/>
- CBI. (2017). *Guía para el exportador*. Retrieved from Plan de exportacion :  
<https://www.cbi.eu/>
- Comercio y Aduanas. (2012, abril 10). *Comercio y Aduanas*. Retrieved from Incoterms: Que es Incoterm FOB:  
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-fob/>

- CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL. (2017). *Análisis sector bananero*. Retrieved from Exportaciones Nacionales de Banano Por País: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/09/Ficha-Sectorial-Banano.pdf>
- EUROPA.EDU. (2018, marzo 12). *Normas en Europa*. Retrieved from [https://europa.eu/youreurope/business/product/standardisation-in-europe/index\\_es.htm](https://europa.eu/youreurope/business/product/standardisation-in-europe/index_es.htm)
- Europa.eu. (2018). *Información básica sobre la Unión Europea*. Retrieved from Países Bajos: [https://europa.eu/european-union/life-business\\_es](https://europa.eu/european-union/life-business_es)
- EUROPS.EU. (2016). *Seguridad alimentaria*. Retrieved from Seguridad alimentaria en la UE: [https://europa.eu/european-union/topics/food-safety\\_es](https://europa.eu/european-union/topics/food-safety_es)
- FAO. (2003). *CÓDIGO DE PRÁCTICAS DE HIGIENE PARA LAS FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS*. Retrieved from FAO: [http://www.fao.org/ag/agn/CDfruits\\_es/others/docs/alinorm03a.pdf](http://www.fao.org/ag/agn/CDfruits_es/others/docs/alinorm03a.pdf)
- FDM. (2017). *Dieta mediterránea*. Retrieved from elementos: <https://dietamediterranea.com/nutricion-saludable-ejercicio-fisico/>
- FOES. (2018). *Federación de Organizaciones Empresariales Sorianas (FOES)*. Retrieved from Empresarios de España: [http://www.foes.es/esp/Servicios/Internacionalizacion/PLAN\\_DE\\_EXPORTACION/dir\\_640\\_1.htm](http://www.foes.es/esp/Servicios/Internacionalizacion/PLAN_DE_EXPORTACION/dir_640_1.htm)
- GOMÈZ. (2016). *¿Qué es el pest? Experto en Estrategia de Marketing Digital*. Madrid, Madrid, España: marketing.com.
- ICEX. (2013). *El mercado de las TIC en Países Bajos*. Retrieved from Analisis de los Paises Bajos: <https://sie.fer.es/recursos/richImg/doc/20354/document.pdf>
- icontainers. (2011). *Actores internacional*. Retrieved from icontainers: <https://www.icontainers.com/es/2011/07/05/actores-que-intervienen-en-el-transporte-internacional/>
- INEC. (2014). *INEC-NTE INEN 2825:2013*. Retrieved from NORMA TECNICA ECUATORIANA: [http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/NORMAS\\_2014/ACO/17122014/nte-inen-2825.pdf](http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/NORMAS_2014/ACO/17122014/nte-inen-2825.pdf)

- INEN. (2014). *INEN*. Retrieved from Solicitud de inspeccion para obtener permiso del INEN: [https://drive.google.com/file/d/1labvtpvqQsHmDq-Ld\\_ZxTPAVfpp\\_\\_v7B/view](https://drive.google.com/file/d/1labvtpvqQsHmDq-Ld_ZxTPAVfpp__v7B/view)
- ISO. (2014). *Normas ISO para todo los procesos de peletizaciòn y manipulaciòn*. Retrieved from palets.com: [www.iso.palets/normas.com](http://www.iso.palets/normas.com)
- ISO. (2016). *Norma ISO SOBRE Empaque y embalaje*. Retrieved from ISO 3394: [www..ISO3394.logistica](http://www..ISO3394.logistica)
- ISO 9001. (2015). *ISO 9001:2015(es)*. Retrieved from Sistemas de gestiòn de la calidad — Requisitos: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9001:ed-5:v1:es:fig:1>
- ITC. (2015). *Importaciones paises en desarrollo*. Retrieved from Estudio de tendencia Europa: <https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/competition-edible-nuts-dried-fruits/>
- LLAMAZARES. (2016). *Marketing Internacional*. Madrid: GLOBALMARKETING.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. (2015). *Acuerdo Comercial Ecuador – Uniòn Europea*. Retrieved from Ministerio de Comercio Exterior: <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. (2017, octubre 2). Aumento de las exportaciones hacia Europa. (J. RAMIREZ, Interviewer)
- MORENO. (2013). *UNIVERSIDAD TECNOLÒGICA EQUINOCCIAL* . Retrieved from tesis de investigaciòn: [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8341/1/55539\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8341/1/55539_1.pdf)
- NUTRICIÒN. (2012). *La fruta deshidratada*. Retrieved from Alimentos y Nutricion: <http://www.deportesinquimica.info/2012/11/la-fruta-deshidratada-una-alternativa.html>
- OEC. (2017). *Analisis comercial del Ecuador*. Retrieved from Flujo comercial: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>
- OFICINA DE INFORMACIÒN DIPLOMÀTICA. (2017, junio). *CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA EN ÁMSTERDAM*. Retrieved from Oficina de Informaciòn Diplomàtica.:

[http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/paisesbajos\\_ficha%20pais.pdf](http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/paisesbajos_ficha%20pais.pdf)

- Ortiz. (2016). *Diccionario de la metodolgia de la investigaciòn*. Madrid: Limusa.
- Peña. (2016). *Manual de transporte para el comercio internacional*. España: MARGE SOOKS.
- PROECUADOR. (2017, diciembre). *Documentos*. Retrieved from PROEC: <https://www.proecuador.gob.ec/documentos-y-descargas/>
- PUCESE. (2017, noviembre 14). NOTA DE PEDIDO. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Ramirèz. (2015). *Logística comercial internacional*. Colombia: ECOE EDICIONES.
- Riquelme Leiva. (2016, diciembre). *www.analisisfoda.com*. Retrieved from matrizfoda: <http://www.matrizfoda.com/dafo/>
- Sampieri. (2014). *Metodología de la investigación - Sexta Edición*. México: MC Graw Hill Education.
- SENAE. (2017, abril). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Retrieved from Proceso de Exportación-Consiguarán en la DAE: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR. (2010, diciembre 29 ). *REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA ELC OMERCIO, DEL LIBRO V DEL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*. Retrieved from Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/REGLAMENTO-LIBRO-V-COPCI-REFORMA-27-03-2017.pdf>
- SERVICIOS DE DESAROLLO EMPRESARIAL. (2018). *Servicios de Desarrollo Empresarial*. Retrieved from Guia de exportaciòn: <https://cei.org/>
- SNAE. (2017). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Retrieved from Proceso de Exportación: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

- SUAREZ, & ALVARADO. (2015). *Exportacion agroindustrial hacia Alemania*. Retrieved from Tesis Universidad Salesiana Ecuador: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10019/1/UPS-GT001022.pdf>
- UNCTAD. (2017, julio 13). Conferencia de las Naciones Unidas. "*Banana, An INFOCOMM Commodity Profile*". Estados Unidos: issuu.com. Retrieved from "Banana, An INFOCOMM Commodity Profile" .
- UNESUM. (2018). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA*. Pajan: Editorial Area de la innovación y desarrollo S,L.

## ANEXOS

### ANEXO 1 FORMATO DE ENCUESTA

#### FORMATO DE ENCUESTA PAÍSES BAJOS-HOLANDA **ENCUESTA**

*Lugar Holanda-Países Bajos*

*Análisis del mercado frutas deshidratadas*

*Nombre: Supermercados*

**Encuestado por : Rebeca García Tobar**

*Fecha: Noviembre 2017*

**Propósito: Levantamiento de información**

1. *¿Tiene presencia las frutas deshidratadas de Ecuador en el mercado europeo?*

\_\_\_ ***Si***

\_\_\_ ***No***

2. *¿Qué le hace elegir a Ud. una marca en particular de frutas deshidratadas?*

\_\_\_ ***Precio***

\_\_\_ ***Calidad***

\_\_\_ ***País de origen***

\_\_\_ ***Presentación***

3. *¿Le gustaría importar productos de mix deshidratados de frutas?*

\_\_\_ ***Si***

\_\_\_ ***No***

4. *¿Con qué frecuencia haría exportación de las frutas?*

*Semanal*

*Quincenal*

*Mensual*

*Trimestral*

*Semestral*

5. *¿Cree Ud. que los procesos logísticos son de alto beneficio para facilitar la exportación de frutas deshidratadas?*

*Si*

*No*

6. *El valor de las frutas de Ecuador está acorde con el del mercado europeo*

*Si*

*No*

7.- *¿Según su perspectiva cual es el lugar de compra que más se frecuenta?*

*Mercados*

*Hipermercados*

8. *¿Qué canal de exportación usa con más frecuencia?*

*Fabricante*

*Minorista*

*Empresa foránea*

*Anexo 2 Formato de entrevista al Gerente Comercio Exterior de la Empresa*

*FORMATO UNO-ENTREVISTA GERENTE COMERCIO EXTERIOR*

---

**ENTREVISTA**

---

**Lugar Guayaquil Ecuador**

**Nombre: Gerente Comercio Exterior    Encuestado por : Rebeca García Tobar**

**Fecha: Diciembre 2017                      Propósito: Levantamiento de información**

**PREGUNTA 1:** ¿Cuáles son las perspectivas comerciales para el Ecuador en cuanto al comercio internacional de frutas deshidratadas se refiere?

**PREGUNTA 2:** ¿Que estímulo les da el estado a los nuevos y pequeños exportadores del país?

**PREGUNTA 3:** Según su criterio, ¿qué puede hacer los exportadores para competir de manera eficiente en el mercado internacional con respecto a las frutas deshidratadas?

---

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

*Anexo 3 Formato de entrevista Gerente de la empresa*

*FORMATO DOS-ENTREVISTA GERENTE DE LA EMPRESA*

---

**ENTREVISTA**

---

**Lugar Guayaquil Ecuador**

**Nombre: Gerente de la empresa**

**Encuestado por : Rebeca García Tobar**

**Fecha: Diciembre 2017**

**Propósito: Levantamiento de información**

**PREGUNTA 1:** ¿Siendo Uds. una empresa que va a exportar frutas deshidratadas, ya cuenta con un plan de exportación?

**PREGUNTA 2:** ¿Si contaran con un plan de exportación, cree que sería de utilidad ponerlo en práctica?

**PREGUNTA 3:** Siendo Holanda un país con mucha variedad de productos ¿Cree Ud. que las frutas y en este caso las deshidratadas están bien posicionadas en el mercado europeo?

**PREGUNTA 4:** ¿Conoce los requisitos y procedimientos para exportar a Holanda?

---

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

*Anexo 4 Formato de entrevista Gerente de producción de la empresa*

*FORMATO TRES-ENTREVISTA GERENTE DE PRODUCCIÓN*

---

**ENTREVISTA**

---

**Lugar Guayaquil Ecuador**

**Nombre: Gerente de producción**

**Encuestado por : Rebeca García Tobar**

**Fecha: Diciembre 2017**

**Propósito: Levantamiento de información**

**PREGUNTA 1:** ¿Cuáles son las expectativas que tiene para elaborar un nuevo producto como son las frutas deshidratadas?

**PREGUNTA 2:** ¿Conoce si la empresa cuenta con un manual de exportación que facilite los procedimientos para iniciar las exportaciones del nuevo producto?

**PREGUNTA 3:** ¿Considera ud que contar con un manual de exportación facilitaría los procesos que se utilizarían para exportar?

---

Elaborado Por: García Tobar, Rebeca Maribel

*Anexo 5 Artículo ProEcuador*

*Importante cadena de supermercados de Países Bajos se expande a Bélgica*

- Agosto 31, 2018
- Alertas Comerciales, Alertas Comerciales, Europa, Exportador, Varios Sectores

*La cadena de supermercados Jumbo está en planes de expandirse hacia Bélgica fortaleciendo su actividad en el mundo del retail.*

*Este supermercado ofrece productos ecuatorianos (banana y camarón), por lo que esto podría representar una oportunidad para que Ecuador fortalezca la presencia de sus productos en el mercado belga.*

Fuente: [DutchNews.nl](http://DutchNews.nl)

Reportado por: OCE Rotterdam



## Anexo 6 Ficha ProEcuador

# PAÍSES BAJOS

### DATOS GENERALES



Capital **Ámsterdam**

Moneda **EURO (EUR)**

Población (Julio 2017)  
17,084,719

Tasa de crecimiento poblacional anual (2017)  
0.39%

Índice de GINI (2015)  
Puesto 125 – 30.3

Tasa de Desempleo (2017)  
5.1%

PIB (Mil millones USD, 2016) 824.5

PIB per cápita PPA (USD, 2017) 53,600

Crecimiento del PIB (2017)  
3.1%

Inflación anual (2017) 1.3%

Tipo de Cambio (EUR por USD 2017) 0.906

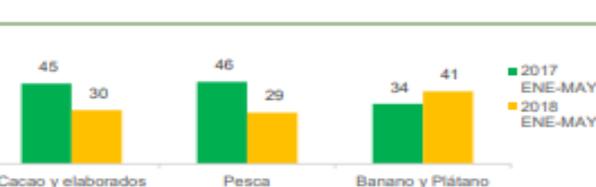
### BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA (MILLONES USD)



### PRODUCTOS EXPORTADOS ECUADOR – PAÍSES BAJOS (MILES USD)

DESCRIPCIÓN	2017	2018	ARANCEL 2018
	Ene-Dic	Ene-May	
Los demás cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado ncop	97,322	26,808	0%
Lomos de listados precocidos	53,415	15,342	0%
Las demás bananas frescas tipo «cavendish valery»	43,868	30,252	90
Rosas frescas cortadas	43,365	24,174	0%
Lomos de listados en aceite	35,993	11,049	0%

### EXPORTACIONES DE ECUADOR A PAÍSES BAJOS POR SECTOR MILLONES USD



### PRODUCTOS IMPORTADOS ECUADOR – PAÍSES BAJOS (MILES USD)

DESCRIPCIÓN	2017	2018	ARANCEL 2017
	Ene-Dic	Ene-May	
Demás medicamentos para uso humano	12,245	2,303	4.10%
Grupos electrógenos de corriente alterna	9,651	0.0012	0%
Demás máquinas para la fabricación de alimentos	7,225	1,215	0%
Demás medicamentos para tratamiento oncológico o VIH	6,519	3,138	4.10%
Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos	5,436	2,643	0%

### COMERCIO REGIONAL ENTRE PAÍSES BAJOS VS AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 2017 (MILES USD)

IMPORTACIONES	20,311,041	EXPORTACIONES	11,301,768
PAÍSES			
Brasil	34%	Brasil	25%
México	15%	México	23%
Chile	9%	Argentina	8%
PRODUCTOS			
Tortas de soya	5%	Aceites ligeros	17%
Minerales de hierro y sus concentrados	5%	Barcos y yates deportivos	7%
Pasta química	4%	Medicamentos	5%

### FLUJO DE IED DE PAÍSES BAJOS EN ECUADOR POR SECTORES (MILES USD)

SECTORES	2016	2017	2018 I Trim
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	19	251	2,375
Comercio	24,329	16,611	8,555
Construcción	10,098	54,600	17,160
Electricidad, gas y agua	-	-	-
Explotación de minas y canteras	339,090	1	50,000
Industria manufacturera	749	1,190	-
Servicios comunales, sociales y personales	70	599	-
Servicios prestados a las empresas	5,766	1,255	650
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1,895	1,380	3,152
<b>Total general</b>	<b>381,876</b>	<b>40,285</b>	<b>81,892</b>

### FLUJO DE IED GREENFIELD PAÍSES BAJOS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (MILLONES USD)

PAÍS	2016	2017	2018 Ene-May
Chile	5	668	-
Brasil	-	10	-
Argentina	611	70	-
Otros países	21	139	15
<b>TOTAL</b>	<b>636</b>	<b>987</b>	<b>15</b>

### OPORTUNIDADES COMERCIALES PAÍSES BAJOS

Una encuesta realizada a los adolescentes en Holanda reveló que esperan que sus comidas sean sabrosas, ricas y baratas. Algunos jóvenes aún llevan sándwiches a sus colegios ya que está prohibido el envío de golosinas como parte de su colación. Dentro de las estrategias de los supermercados está presentar frutas y vegetales listos para comer, a buen precio y fáciles de llevar, con el fin de incrementar el consumo de productos frescos y sanos en las nuevas generaciones. Este es un nicho que podría ser aprovechado por los exportadores ecuatorianos.

### ALERTAS COMERCIALES PAÍSES BAJOS

Un nuevo actor en el mercado internacional de banano apareció. Surinam no es un país con historia bananero, pero ha incursionado con éxito en este sector. Existe una empresa productora la cual exporta 40 contenedores al puerto de Ambarès. Siempre hay espacio para banano de calidad en el mercado europeo. Es importante que el exportador ecuatoriano no pierda espacio en mercados importantes como el holandés ni en mercados en desarrollo como Hungría, Austria y Polonia.

### COMERCIO POTENCIAL 2017 (MILLONES USD)

- ➔ **Rosas frescas**  
US\$ 68.8
- ➔ **Cacao en grano**  
US\$ 1,880.7
- ➔ **Flores frescas**  
US\$ 52.3
- ➔ **Aceite de palma en bruto**  
US\$ 1,492.7
- ➔ **Hortalizas congeladas**  
US\$ 7.3
- ➔ **Extractos y concentrado de café**  
US\$ 23.1

### TURISMO

ENE - JUN 2018  
8.0 miles de ecuatorianos salieron a Países Bajos

ENE - JUN 2018  
2.0 miles de neerlandeses llegaron a Ecuador

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE; MINTUR; Trademap; World Factbook; FDI Markets.

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR