



**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:**

**EXPORTACIÓN DE FERTILIZANTE ORGÁNICO DIRIGIDO AL  
MERCADO BANANERO DE REPÚBLICA DOMINICANA.**

**TUTOR**

**MGS. HERMAN SOZORANGA SANDOVAL**

**AUTOR:**

**DENISSE MARIEL NAVARRO CEDEÑO**

**GUAYAQUIL**

**2020**



## REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS

**TÍTULO Y SUBTÍTULO:**

Exportación De Fertilizante Orgánico Dirigido Al Mercado Bananero De República Dominicana.

**AUTOR/ES:**

Denisse Mariel Navarro Cedeño

**REVISORES O TUTORES:**

Mgs. Herman Sozoranga Sandoval

**INSTITUCIÓN:**

Universidad Laica Vicente Rocafuerte  
de Guayaquil

**Grado obtenido:**

Ingeniera en Comercio Exterior

**FACULTAD:**

Facultad de administración

**CARRERA:**

Comercio exterior

**FECHA DE PUBLICACIÓN:**

2020

**N. DE PAGES:**

141

**ÁREAS TEMÁTICAS:** Educación Comercial y Administración

**PALABRAS CLAVE:** Comercio internacional, mercado, fertilizante, fruta, República Dominicana

**RESUMEN:**

El presente trabajo tiene como objetivo describir el procedimiento de exportación del producto fertilizante orgánico hacia el sector bananero de República Dominicana desde Ecuador, lo cual permite ser fuente de información en la internacionalización del producto.

Los Fertilizante orgánico son de gran importancia para los cultivos ya que sirven como alimento y desarrollo de la planta, pudiendo ser amigables para el medio ambiente, otorgando bienestar ambiental y reduciendo el uso de agroquímicos que afecta a la tierra y la fertilización del suelo.

El uso de fertilizante orgánico es un medio de asegurar que los cultivos estarán libres de sustancias químicas y menos expuestas a enfermedades y problemas de salud, favoreciendo la asimilación de los nutrientes minerales mejorando las propiedades físicas, químicas y biológicas del suelo, cabe recalcar que también poseen beneficios sociales y económicos, considerando que la materia prima es fácil de conseguir ya que viene de la misma tierra reduciendo costos de producción de manera segura y sostenible.

República Dominicana es considerada el mayor cultivador de banano orgánico a nivel mundial representando aproximadamente el 55% de acuerdo con lo establecido por FAO (Organización de las Naciones Unidas para la alimentación la agricultura), lo cual nos hace factible la exportación del fertilizante a este destino.

Este tipo de producto permite concientizar a los pequeños y medianos agricultores para cambiar el manejo de sus cultivos agrícolas, lo cual otorga un margen de mercado potencial de crecimiento y de esta manera ser competitivos en la producción de fertilizante orgánico 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 PDF:</b>	<b>SI</b> <input checked="" type="checkbox"/>	<b>NO</b> <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b> Navarro Cedeño Denisse Mariel	<b>Teléfono:</b> 0989984358	<b>E-mail:</b> Denissenavarro65@gmail.com
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	Ph.D Rafael Iturralde Solórzano <b>Teléfono:</b> (04)2596500 <b>Ext.</b> 201 <b>E-mail:</b> <a href="mailto:riturraldes@ulvr.edu.ec">riturraldes@ulvr.edu.ec</a> Mg. Betty Aguilar Echeverría <b>Teléfono:</b> (04)2596500 <b>Ext.</b> 264 <b>E-mail:</b> <a href="mailto:baquilare@ulvr.edu.ec">baquilare@ulvr.edu.ec</a>	

# CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

## Navarro Fertilizante organico

### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>7%</b>	<b>8%</b>	<b>0%</b>	<b>6%</b>
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>www.tibagroup.com</b> Fuente de Internet	<b>3%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.upacifico.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>3</b>	<b>www.procomer.com</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>

Excluir citas      Apagado      Excluir coincidencias < 2%  
Excluir bibliografía      Activo



Firma:

Mgs. Herman Sozoranga Sandoval

C.C. 0703440842

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES**

El estudiante egresado DENISSE MARIEL NAVARRO CEDEÑO, declara bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, EXPORTACIÓN DE FERTILIZANTE ORGÁNICO DIRIGIDO AL MERCADO BANANERO DE REPÚBLICA DOMINICANA, corresponde totalmente a él suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor(es)



Firma:

DENISSE MARIEL NAVARRO CEDEÑO

C.I. 0925044802

## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, Exportación De Fertilizante Orgánico Dirigido Al Mercado Bananero De República Dominicana, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### **CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: Exportación De Fertilizante Orgánico Dirigido Al Mercado Bananero De República Dominicana, presentado por la estudiante Denisse Mariel Navarro Cedeño como requisito previo, para optar al Título de Ingeniería en Comercio Exterior, encontrándose apto para su sustentación.



Firma:

Mgs. Herman Sozoranga Sandoval

C.C. 0703440842

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco principalmente a Dios por otorgarme salud, conocimiento y que me ha llevado por el sendero correcto.

Agradezco a mi madre y a mi hermana por estar siempre a mi lado cultivándome seguridad, cariño y motivación

Agradezco a mi esposo que me ha brindado su apoyo incondicional para culminar esta etapa de mi vida, brindándome soporte, amor y comprensión.

Agradezco a mis suegros que fueron parte de este proceso y colaboraron para que este proyecto sea posible.

## **DEDICATORIA**

El presente proyecto es dedicado de manera muy especial a mi madre quien es el tesoro más preciado del mundo, mostrándome el camino hacia la superación, siendo mi guía e inspiración para seguir adelante, agradezco por haberme forjado como persona, que con su esfuerzo y dedicación es la responsable de lo que soy hoy en día y por siempre estar a mi lado brindándome buenos consejos de superación y dedicación.

## ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO .....	IV
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES.....	V
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR .....	VI
AGRADECIMIENTO .....	VII
DEDICATORIA .....	VII
NDICE DE ILUSTRACIONES.....	XIII
INDICE DE TABLA .....	XV
CAPÍTULO 1 .....	1
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	1
1.1. TEMA.....	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	2
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....	2
1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
1.5.1 OBJETIVO GENERAL .....	2
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	2
1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.7. DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN .....	4
1.7.1. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN .....	4
1.7.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	5
1.8. IDEA A DEFENDER.....	6
1.9. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL.....	6
CAPITULO 2.....	7
MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	7



2.1.1. COMERCIO EXTERIOR .....	7
2.1.2 LA EXPORTACIÓN.....	7
2.1.3. OFERTA EXPORTABLE.....	9
2.1.4. DEMANDA.....	10
2.1.5. INCOTERMS 2020 .....	10
2.1.7. CANALES DE AFORO .....	15
2.1.8. CADENA LOGÍSTICA .....	16
2.2. MARCO LEGAL .....	17
2.2.1 ART 154 EXPORTACIÓN DEFINITIVA .....	17
2.2.2 ART. 158 EXPORTACIÓN DEFINITIVA. ....	17
2.2.3. ART. 104.- PRINCIPIOS FUNDAMENTALES. ....	17
2.2.4 ART. 110.- BASE IMPONIBLE.....	18
2.2.5. ART. 63.- DECLARACIÓN ADUANERA.....	19
2.2.6. ART. 66 PLAZOS PARA LA PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN.....	19
2.2.7. ART. 72.- DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO. ....	19
2.2.8. ART. 73.- DOCUMENTOS DE SOPORTE.....	20
2.2.9. PERFILES DE RIESGO .....	20
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	21
2.4. MARCO METODOLÓGICO .....	23
CAPÍTULO 3.....	24
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	24
3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN: .....	24
3.2. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN .....	24
3.3. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	25
3.3.3 LA ENCUESTA.....	25
3.3.2. ENTREVISTA.....	25
3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA .....	27

3.5.1. POBLACIÓN .....	27
3.5.2. MUESTRA .....	30
3.5.3 INFORME DE OBSERBACIÓN.....	30
3.5.4ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	31
CAPITULO IV.....	45
4.1 PERFIL DE LA COMPAÑÍA.....	45
4.1.1 DATOS BÁSICOS Y RESEÑA HISTÓRICA DE LA COMPAÑÍA .....	45
4.1.2 VISIÓN, MISIÓN DE LA EMPRESA .....	45
4.1.3 ANÁLISIS ORGANIZACIONAL .....	46
4.1.4. ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA .....	46
4.1.5. PRODUCTOS DE LA EMPRESA PORCONECU S.A. ....	47
4.2.1. PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA PORCONECU S.A.....	48
4.2. EL PRODUCTO .....	49
4.2.1. GENERALIDADES DEL PRODUCTO.....	49
4.2.2. VENTAJAS DEL USO DE FERTILIZANTE ORGÁNICO CON OLEORESINAS .....	50
4.2.3. USO DE LA OLEORRESINA.....	51
4.3. MERCADO DE LOS FERTILIZANTES EN ECUADOR .....	51
4.4. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA EN ECUADOR .....	51
4.4.1. ESTADISTICAS DE IMPORTACIONES DE FERTILIZANTES DE LA SUBPARTIDA 3501.90.90.00 .....	53
4.5. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA REPUBLICA DOMINICANA .....	54
4.6. ANÁLISIS FODA DEL PRODUCTO .....	55
4.7 ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE.....	55
4.7.1. CONTENEDOR IBC .....	55
4.7.2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CONTENEDOR IBC.....	55
4.7.3. CONTENERIZACIÓN ISO DE LOS IBC: .....	56
4.8. LEGISLACIÓN TÉCNICA .....	57

4.8.1. NORMA ISO 3394.....	57
4.8.2. NORMA ISO 6346.....	59
4.9. IDENTIFICACIÓN DE CONTENEDORES.....	59
4.10. CÁLCULO DE PESOS Y UNIDADES SEGÚN CAPACIDAD DE CONTENEDORES.....	60
4.11. GENERALIDADES DEL PAÍS EXPORTADOR: ECUADOR.....	62
4.11.1. GEOGRAFÍA.....	65
4.11.2. PUERTO DE EMBARQUE.....	67
4.12 GENERALIDADES DEL PAÍS IMPORTADOR: REPUBLICA DOMINICANA ...	68
4.12.1. GEOGRAFÍA.....	70
4.12.2. PUERTO DE LLEGADA.....	72
4.13 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	73
4.14. DISTRIBUIDORES DE FERTILIZANTE EN REPÚBLICA DOMINICANA.....	74
4.14.1 PRECIOS DE LA COMPETENCIA.....	75
4.15. ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.....	76
4.16. CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	77
4.16.1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO EN REPÚBLICA DOMINICANA.....	77
4.16.2. CANAL DE DISTRIBUCIÓN APLICADO PARA LA EMPRESA PORCONECU S.A.....	78
4.17. DATOS DEL DISTRIBUIDOR SANUT DOMINICANA.....	79
4.17.1 PERFIL DE LA EMPRESA IMPORTADORA:.....	79
4.18. REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO.....	80
4.18.1. DOCUMENTOS GENERALES PARA EXPORTAR DESDE ECUADOR.....	80
4.18.3. DOCUMENTOS Y REQUISITOS PARA IMPORTAR EN REPÚBLICA DOMINICANA.....	82
4.19. INCOTERMS 2020.....	85
4.19.1. TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN SELECCIONADO.....	85

4.19.2. OBLIGACIONES PRINCIPALES PARA EL EXPORTADOR.....	86
4.19.3. OBLIGACIONES PRINCIPALES PARA EL IMPORTADOR .....	86
4.19.4. COSTOS QUE FORMAN PARTE DEL TÉRMINO FOB .....	86
4.20 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR.....	87
4.20.1. REGISTRO DE EXPORTADOR EN EL ECUAPASS.....	87
4.20.2. TRÁMITE DE DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN (DJO) .....	88
4.21. ETAPA DE PRE-EMBARQUE.....	88
4.21.1. INFORMACION QUE ACOMPAÑAN A LA DAE.....	89
4.21.2. DOCUMENTOS DIGITALES QUE ACOMPAÑAN A LA DAE .....	89
4.21.3. APERTURA DE LA EXPORTACIÓN .....	89
4.21.4. HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.....	90
4.22. ETAPA POST-EMBARQUE .....	90
4.22.1. REGULARIZAR LAS DECLARACIONES ADUANERAS DE EXPORTACIÓN (DAE) .....	90
4.22.2 CUADRO DE PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE FERTILIZANTES ORGÁNICOS.....	92
4.23. ESTUDIO FINANCIERO.....	92
4.23.1. AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS .....	93
4.23.2. COSTOS FIJOS.....	95
4.23.3. COSTOS VARIABLES .....	96
4.23.4. COSTOS DE MATERIA PRIMA.....	98
4.23.5 MANO DE OBRA DIRECTA .....	98
4.23.6. PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.....	99
4.23.8 PRESUPUESTO DE COSTOS TOTALES .....	100
4.23.9 COSTOS DE EXPORTACIÓN FOB.....	101
4.23.10 PROYECCIONES DE GASTOS .....	103
4.23.11 FLUJO DE CAJA.....	105
4.23.12 ACEPTABILIDAD DEL PROYECTO .....	105

BIBLIOGRAFÍA .....	110
ANEXOS .....	119

## INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 <i>Principales Exportaciones De Ecuador 2018</i> .....	8
Ilustración 2 <i>Principales Destinos De Exportación De Ecuador 2018</i> .....	9
Ilustración 3 <i>Incoterms 2020</i> .....	11
Ilustración 4 <i>Clasificación De Las Reglas Incoterms 2020</i> .....	12
Ilustración 5 <i>Canales De Aforo</i> .....	15
Ilustración 6 <i>Logística Y Distribución Internacional</i> .....	17
Ilustración 7 <i>Logística Y Distribución Internacional</i> .....	17
Ilustración 8 <i>Empresas Exportadoras De Fertilizante Orgánico</i> .....	29
Ilustración 9. <i>Principales Empresas Importadoras De Fertilizante</i> .....	30
Ilustración 10. <i>Pregunta 1 Encuesta A Clientes</i> .....	32
Ilustración 11 <i>Pregunta 2 Encuesta A Clientes</i> .....	33
Ilustración 12 <i>Pregunta 3 Encuesta Al Cliente</i> .....	34
Ilustración 13 <i>Pregunta 4 Encuesta A Clientes</i> .....	35
Ilustración 14. <i>Pregunta 5 Encuesta A Clientes</i> .....	36
Ilustración 15. <i>Pregunta 6 Encuesta A Clientes</i> .....	37
Ilustración 16. <i>Pregunta 7 Encuesta A Clientes</i> .....	38
Ilustración 17. <i>Pregunta 8 Encuesta A Clientes</i> .....	39
Ilustración 18 <i>Encuesta a la empresa SANUT en República Dominicana.</i> .....	40
Ilustración 19 <i>Encuesta: Frecuencia De Pedidos De Fertilizantes En Ecuador</i> .....	41
Ilustración 20. <i>Encuesta: Termino De Negociación</i> .....	41
Ilustración 21. <i>Encuesta Cantidad De Importación Mensual</i> .....	42
Ilustración 22. <i>Importaciones A Base De Componentes Ají, Ajo. Pimienta</i> .....	42
Ilustración 23. <i>Ventas De Fertilizante En República Dominicana</i> .....	43

Ilustración 24. <i>Precio De Pago Por Kilogramo De Fertilizante</i> .....	43
Ilustración 25. <i>Encuesta: Formas De Pago</i> .....	44
Ilustración 26. <i>Encuesta: Principales Inconvenientes Para Importar</i> .....	44
Ilustración 27. <i>Análisis Organizacional</i> .....	46
Ilustración 28 <i>Productos Que Ofrece Porconecu S.A.</i> .....	48
Ilustración 29 <i>Fertilizante Orgánico Fertiorganic</i> .....	49
Ilustración 30 <i>subpartida arancelaria</i> .....	52
Ilustración 31 <i>Contenedor IBC</i> .....	56
Ilustración 32 <i>Dimensiones Contenedor</i> .....	57
Ilustración 33 <i>Medidas De Los Pallet Marítimo Y Aéreo</i> .....	58
Ilustración 34 <i>Embalaje De Los Fertilizantes En Los Contenedores</i> .....	58
Ilustración 35 <i>Identificación De Contenedores</i> .....	59
Ilustración 36. <i>Datos De Entrada Para Cálculo De Llenado De Contenedor</i> .....	60
Ilustración 37 <i>Llenado De Contenedor</i> .....	62
Ilustración 38 <i>Las Cinco Fuerzas De Porter</i> .....	76
Ilustración 39 <i>Canal De Distribución</i> .....	79
Ilustración 40 <i>Importador/Distribuidor Sanut Dominicana</i> .....	79
Ilustración 41 <i>Documentos Para Exportar Desde Ecuador</i> .....	80
Ilustración 42 <i>Requisitos Para Registro De Producto En República Dominicana</i> .....	83
Ilustración 43 <i>Requisitos Para Registro De Producto En República Dominicana</i> .....	84
Ilustración 44 <i>Incoterm 2020</i> .....	85
Ilustración 45 <i>Costos Que Son Parte Del Termino De Negociación FOB</i> .....	86
Ilustración 46 <i>Registro De Exportador En El Ecuapass</i> .....	87
Ilustración 47 <i>Trámite De DJO</i> .....	88
Ilustración 48 <i>Documentos Que Acompañan A La DAE</i> .....	89
Ilustración 49 <i>Herramientas De Negociaciones Internacionales</i> .....	90
Ilustración 50 <i>Regularización De DAE</i> .....	91
Ilustración 51 <i>Proceso De Exportación De Fertilizante Orgánico</i> .....	92
Ilustración 52 <i>Formula de Precio de Venta</i> .....	102
Ilustración 53. <i>Punto de Equilibrio</i> .....	107

## INDICE DE TABLA

Tabla 1. Subpartida Arancelaria Sugerida .....	5
Tabla 2 Línea De Investigación Institucional .....	6
Tabla 3 Empresas Exportadoras De Fertilizante Orgánico.....	28
Tabla 4 Pregunta 1 Encuesta A Clientes.....	31
Tabla 5 Pregunta 2 Encuesta A Clientes.....	32
Tabla 6. Pregunta 3 Encuesta A Clientes.....	33
Tabla 7 Pregunta 4 Encuesta A Clientes.....	34
Tabla 8 Pregunta 5 Encuesta A Clientes.....	35
Tabla 9. Pregunta 6 Encuesta A Clientes.....	36
Tabla 10. Pregunta 7 Encuesta A Clientes.....	37
Tabla 11. Pregunta 8 Encuesta A Clientes.....	38
Tabla 12. Peso Neto En Kg De Exportaciones 2011 - 2019 .....	48
Tabla 13 Importaciones De Fertilizantes .....	53
Tabla 14 Partidas Arancelarias De Fertilizantes En República Dominicana.....	54
Tabla 15 Especificaciones De Los Contenedores Estándar.....	60
Tabla 16 Información Básica De Ecuador .....	62
Tabla 17 Geografía De Ecuador .....	65
Tabla 18 Puerto De Embarque.....	67
Tabla 19 Información Básica De República Dominicana.....	68
Tabla 20. Geografía De República Dominicana .....	70
Tabla 21 Puerto Santo Domingo.....	72
Tabla 22. Empresas Ecuatorianas Que Se Dedican A La Producción Y Exportación De Fertilizantes.....	73
Tabla 23 Precios De Competencia.....	75
Tabla 24 Tasas De Interés Para Amortización De Prestamos.....	93
Tabla 25 Tasa De Interés Aplicada.....	94
Tabla 26 Amortización De Prestamos .....	94
Tabla 27 Costos Fijos.....	95
Tabla 28 Presupuesto De Sueldos Y Salarios .....	95
Tabla 29 Gasto Administrativo.....	96
Tabla 30 Costo Variable Por Cantidad .....	96
Tabla 31 Costo Variable Por Horas .....	97

Tabla 32 Costo Variable Anual.....	97
Tabla 33 Costo De Materia Prima .....	98
Tabla 34 Mano De Obra Directa.....	98
Tabla 35 Costo Total De Mano De Obra Directa .....	99
Tabla 36 Costo Variable .....	99
Tabla 37 Costo Variables Unitarios.....	100
Tabla 38 Costos Totales.....	100
Tabla 39 Costos De Exportación Fob .....	101
Tabla 40 Proyecciones De Ventas Anuales .....	102
Tabla 41 Proyecciones De Costo De Ventas Anuales .....	103
Tabla 42 Proyecciones De Gastos.....	103
Tabla 43 Estado De Resultado.....	104
Tabla 44 Flujo De Caja.....	105
Tabla 45 Aceptabilidad Del Proyecto .....	105
Tabla 46 Punto De Equilibrio .....	106

## **ANEXOS**

ANEXO 1 ENCUESTA.....	119
ANEXO 2 CORREO ENVIADO AL CLIENTE PARA OBTENER ENCUESTA DE LA EMPRESA SANUT .....	121
ANEXO 3 FOTOS DE VISITA A LA EMPRESA PORCONECU S.A. ....	122
ANEXO 4 CARACTERISTICAS DE LA MATERIA PRIMA.....	123
ANEXO 5 FICHA TECNICA .....	124



# CAPÍTULO 1

## DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1. TEMA

“EXPORTACIÓN DE FERTILIZANTE ORGÁNICO DIRIGIDOS AL MERCADO BANANERO DE REPÚBLICA DOMINICANA.”

### 1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A medida que aumentan estrategias y aportes orgánicos en las plantaciones, también aumenta la necesidad de fertilizantes orgánicos para la mejora en los procesos de cultivos, ofreciendo productos más saludables sin la necesidad del uso de los químicos, siendo este beneficioso para los productores, comercializadores, exportadores y la sociedad en general, que forman parte de la distribución del mercado local y extranjero.

En la actualidad las empresas locales no solo buscan ofertar sus productos internamente, sino buscar las posibilidades de expandirse internacionalmente, y llevar sus productos a nuevos mercados para generar nuevas fuentes de ingresos y poder mejorar la gestión de los recursos a través un plan que permita a empresas reflexionar y analizar sus necesidades para los procesos de exportación

La empresa PORCONECU S.A. es fabricante de productos para uso agrícola entre los que se puede destacar la elaboración de fertilizante orgánico para plantaciones bananeras, su principal propósito es llevar el fertilizante orgánico FERTIORGANIC a mercados extranjeros y de esta manera ser reconocidos a nivel internacional.

PORCONECU S.A. busca identificar los procesos de exportación, las tendencias y preferencias del consumidor extranjero al tratarse de un producto que no ha sido exportado por la empresa, y poder optimizar sus procesos logísticos sin métodos complicados que puedan facilitar las condiciones económicas de la operación.

La empresa a pesar de que ha realizado exportaciones de otros tipos de productos dirigidos al sector bananero busca establecer los derechos arancelarios y las normas que regulan las operaciones de comercio exterior en la exportación de fertilizante orgánico, ya que forman parte de los aspectos legales para internacionalizar el producto.

Con el propósito de poder ampliar la cuota del mercado y desarrollar estrategias para el plan de negocios, la empresa Porconecu S.A. debe implementar un departamento de Comercio Exterior y controlar los procesos integrales de exportación, evitando así inconvenientes con

pedidos del exterior, debido a que todo el proceso logístico de exportación lo realizan a través de su agente de aduana sin buscar otras alternativas que permitan mitigar costos en el desarrollo organizacional.

Otro factor que también se puede destacar son los procedimientos internos a través de los funcionarios públicos con el objetivo de establecer los requisitos y procedimientos para el registro y control al momento de exportar, siendo este un dato relevante para la toma de decisiones de la empresa, tomando en consideración factores externos como la inestabilidad de los precios internacionales de la materia prima y los estados cambiarios de la moneda.

### **1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo fomentar la viabilidad en el proceso de distribución de fertilizantes orgánicos de la empresa PORCONECU S.A. hacia Valverde, Republica Dominicana?

### **1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo establecer las principales variables que se interponen en el proceso de distribución de Fertilizante orgánico en el mercado internacional?

¿De qué manera se orientará la empresa PORCONECU S.A. en el proceso de distribución de Fertilizante orgánico en el mercado internacional?

¿Cómo establecer un esquema que facilite a la empresa PORCONECU S.A. al momento de la exportación del Fertilizante Orgánico?

### **1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.5.1 OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un plan de exportaciones de fertilizante orgánico de la empresa PORCONECU S.A. dirigidas al sector bananero de Valverde, República Dominicana, con la finalidad de proporcionar los procesos logísticos integrales que conlleven a una correcta distribución.

#### **1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Analizar la demanda del Fertilizante Orgánico y los requisitos necesarios al momento de exportar dentro del sector bananero de Valverde, Republica Dominicana.

Determinar un modelo exportación que ayude a las necesidades de la empresa PORCONECU S.A. y al producto para su comercialización.

Proponer una guía logística que permita la distribución del producto con las exigencias requeridas en el mercado de destino.

## **1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La introducción de fertilizantes de origen orgánico al mercado bananero de República Dominicana resulta de suma importancia, puesto que en los actuales momentos se dan pasos para cambiar la llamada agricultura moderna, por la agricultura biológica o agroecológica. El uso de fertilizante o abonos orgánicos constituye una práctica común en la agricultura de Republica Dominicana y varios países del mundo, debido fundamentalmente al papel crucial que estos cumplen en la nutrición de los cultivos agrícolas y su influencia en la actividad fisiológica de las plantas” (Brito, 2014)

Ecuador tiene como uno de sus principales ejes de modelo económico el cambio de la matriz productiva, pese a esta prerrogativa se establecen nuevos mecanismos que contribuyan al mejoramiento del sistema agrícola, tanto urbano como rural, el uso de los fertilizantes orgánicos brinda beneficios al ser humano y al medio ambiente en sentido general (SANTOS, 2018).

En la actualidad la empresa PORCONECU S.A. se dedica a la producción de fertilizantes orgánicos que son aplicadas a las fundas orgánicas para el cultivo de banano en el Ecuador, la creación de fertilizante orgánico se llevó a cabo después de probar el uso en las fundas orgánicas.

“...Los fertilizantes resaltan la importancia de introducir las dimensiones sociales para el estudio de los agroecosistemas, ya que existe una interdependencia entre los ecosistemas y el sistema socioeconómico-cultural en lo local, regional, nacional, continental y global, a esto se suma el desarrollo de un marco referencial que usa la interdisciplinariedad para evaluar los sistemas sociológicos...” (VARGAS & OSORIO, 2016), este tipo de producto difieren de los fertilizantes químicos en que alimentan sus plantas mientras construyen un suelo saludable. Se consideran la opción más respetuosa con el medio ambiente. Los suelos con abundante material orgánico permanecen sueltos y ligeros, retienen más humedad y nutrientes, y fomentan el crecimiento de microorganismos del suelo que promueven plantas más sanas y el desarrollo de las raíces.

En la actualidad, los promotores de las exportaciones nacionales de productos orgánicos muestran en el mercado internacional las bondades que tiene el suelo dominicano para producir mangos, banano, limones, berenjena, café, cacao, coco de alta calidad y libres de abonos químicos y fertilizantes químicos. (DOMINICANA, 2017). Dado que la gran necesidad que declara República Dominicana es la de plaguicidas y fertilizantes orgánicos, bio-controladores, biológicos, botánicos y en general, aquellos productos para la agricultura no convencional (Data, 2017), La agricultura orgánica también es parte de una cadena de suministros más grande que abarca los sectores de procesamiento de alimentos, distribución y venta al por menor y en última instancia al consumidor de dichos bienes, por lo cual se generan productos de acuerdo a estrictas normas destinadas a respetar el medio ambiente (Castañeda, 2017)

El uso indiscriminado de agroquímicos que contaminan suelos y agua, así como el impacto que nuestros procesos de consumo generan en el planeta, han fomentado el cambio de los hábitos de gran parte de la población mundial, impulsando la agricultura ecológica u agricultura orgánica, también denominada agricultura natural o de cero intervenciones.

A nivel internacional se han determinado 2 fuentes de principios y requisitos, las cuales rigen la agricultura orgánica; una es planteada por el Codex alimentarius para la producción, procesamiento, etiquetado y comercialización de los alimentos producidos orgánicamente, planteando que la «agricultura orgánica es un sistema de manejo holístico de la producción que promueve y mejora la salud del ecosistema, incluyendo los ciclos biológicos y la actividad biológica del suelo», la cual incluye disminuir el uso de elementos químicos fertilizantes, fungicidas, herbicidas, insecticidas u otro tipo de sustancias de este tipo (CODEX, 2005). La segunda fuente es planteada por la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM), en donde «la agricultura orgánica es un enfoque integral basado en un conjunto de procesos que resulta en un ecosistema sostenible, alimentos seguros, buena nutrición, bienestar animal y justicia social (Scialabba & Hattam, 2003)

## **1.7. DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.7.1. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN**

- El desarrollo de un plan de exportación determina los pasos que se deben seguir para el proceso que conlleva la distribución del producto en el mercado extranjero, con el fin de proponer una opción innovadora en el mercado.
- Se desarrollará un análisis de la demanda y procesos logísticos a utilizar para lograr la internacionalización del producto.

## 1.7.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.7.2.1 LIMITES TEORICOS

**CARACTERÍSTICA PRINCIPAL:** La elaboración de una guía forma parte de las estrategias para que el producto pueda internacionalizarse, en donde se establece las acciones y tácticas para la distribución del fertilizante orgánico dirigido al sector bananero de la provincia de Valverde del país de República Dominicana, a través de importadoras y distribuidoras que facilitan los procesos en la cadena logística.

### SUBPARTIDA ARANCELARIA

**Tabla 1.**

*Subpartida Arancelaria Sugerida*

<b>SECCIÓN:</b>	<b>VI</b>	<b>PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS</b>
<b>CAPÍTULO:</b>	31	Abonos
<b>PARTIDA:</b>	3105	Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio; los demás abonos; productos de este Capítulo en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10 kg
<b>SUBPARTIDA:</b>	3105.90.90.00	- - Los demás
<b>TARIFA</b>		0% Ad Valorem para importación
<b>ARANCELARIA</b>		0% Ad Valorem para exportación

**Fuente:** Arancel Nacional de Importaciones

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El producto se encuentra clasificado en la subpartida 3105.90.90 en los demás de los demás, considerando la regla 3b en donde indica “la clasificación de las mercancías debe hacerse según la materia o el artículo que confiera el carácter esencial cuando sea posible determinarlo, al ser fertilizante se toma en cuenta que aplicaría el Tnan 001.

### 1.7.2.2. LIMITES TEMPORALES

Fecha de la investigación: MAYO 2019 – ABRIL 2020

Límites espaciales: Guayaquil, Ecuador.

### 1.8. IDEA A DEFENDER

La elaboración de una guía que identifique el proceso de exportación de fertilizante orgánico incentivará a la distribución directa en el mercado bananero de Valverde, Republica Dominicana

### 1.9. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL

**TABLA 2**

*Línea de investigación institucional*

<b>Dominio</b>	<b>Línea institucional</b>	<b>Líneas de Facultad</b>
Dominio 1. Emprendimientos sustentables y sostenibles con atención a sectores tradicionalmente excluidos de la economía social y solidaria.	Desarrollo empresarial emprendimientos sustentables.	Desarrollo empresarial y del talento humano.

**Fuente:** (ULVR, 2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

## **CAPITULO 2**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL**

##### **2.1.1. COMERCIO EXTERIOR**

Dentro de la historia se puede destacar que el comercio ha sido muy importante para el desarrollo de las comunidades, este proceso fue iniciando desde la creación de los imperios coloniales y se hizo fundamental para poder satisfacer las necesidades que una población posee, y no solo eso, el comercio también ayuda a que las poblaciones puedan compartir dentro de los aspectos sociales, y de ésta manera compartir cada uno de los rasgos que las culturas poseen. (Giler, 2017). Desde el inicio del comercio las poblaciones intercambiaban ciertos bienes a través del trueque que les permitía acceder a bienes que no poseían dentro del sitio donde vivían con el fin de obtener más riqueza.

La necesidad de reducir las presiones de las condiciones económicas y facilitar el comercio internacional entre países dio lugar a la Conferencia Económica Mundial en mayo de 1927 organizada por la Liga de las Naciones, donde participaron los países industriales más importantes y condujo a la elaboración del Acuerdo Comercial Multilateral. Esto fue seguido más tarde con el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947. (MSG, 2018), en donde actualmente recibe el nombre de OMC, que entró en vigor el 1 de enero de 1995 y tiene su sede central en Ginebra, Suiza.

El intercambio de bienes o servicios entre diferentes países es una práctica milenaria, probablemente tan antigua como la historia humana. Sin embargo, el comercio internacional se refiere específicamente a un intercambio entre miembros de diferentes naciones.

##### **2.1.2 LA EXPORTACIÓN**

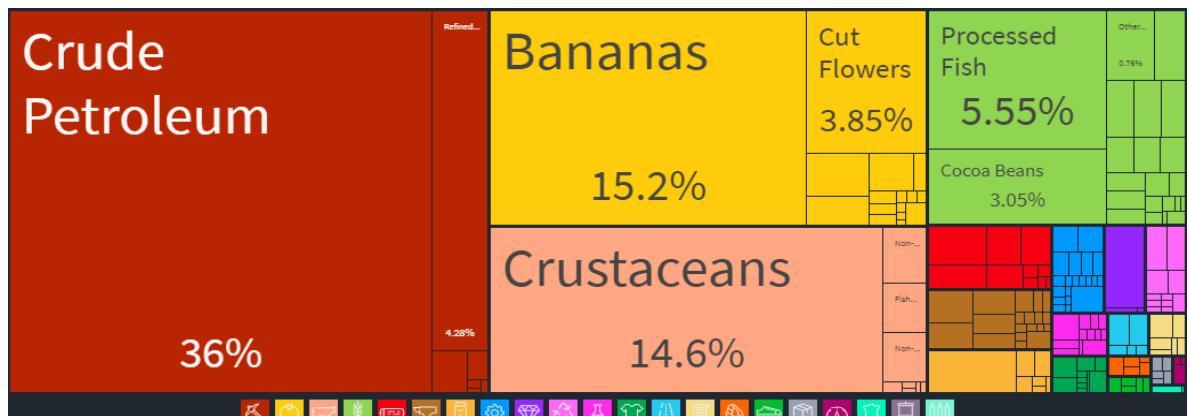
Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente. (COPCI, 2018)

La exportación es todo bien o servicio que ofrece un país (exportador) hacia otro país (importador) para su compra, el proceso de las exportaciones que se lleva a cabo sobre la producción de un país es esencial, ya que puede buscar alternativas en el extranjero y no solo

la venta local, teniendo accesos a nuevos mercados, si las exportaciones de un país son mayores mantendrían una balanza comercial positiva, ya sean estas de bienes o servicios. La exportación tiene acceso de nuevos mercados fortaleciendo la competitividad de los productos en calidad y precio.

Ecuador se encuentra en el puesto 69 de economía de exportación más grande del mundo y en el puesto 102 de la economía más compleja según el Índice de Complejidad Económica (ECI). En 2017, Ecuador exportó \$ 19.3B e importó \$ 19.3B, resultando en una balanza comercial negativa de \$ 18.4M. En 2017, el PIB de Ecuador fue de \$ 104B y su PIB per cápita fue de \$ 11.6k. (OEC.WORLD, 2018)

Las principales exportaciones de Ecuador son petróleo crudo (\$ 5.63B), plátanos (\$ 3.38B), crustáceos (\$ 3.06B), pescado procesado (\$ 1.18B) y flores cortadas (\$ 846M). Sus principales importaciones son petróleo refinado (\$ 1.7B), aceite de alquitrán de hulla (\$ 1.1B), automóviles (\$ 921M), medicamentos envasados (\$ 653M) y equipos de transmisión (\$ 390M). (OEC.WORLD, 2018)

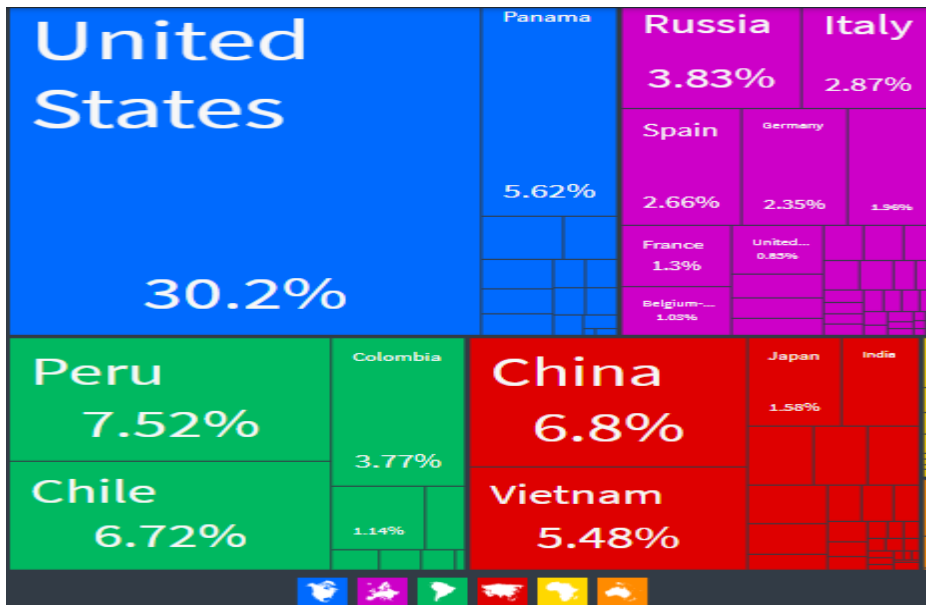


**Ilustración 1** Principales Exportaciones De Ecuador 2018

**Fuente:** (OEC.WORLD, 2018)

Los principales destinos de exportación de Ecuador son los Estados Unidos (\$ 6.06B), Vietnam (\$ 1.46B), Chile (\$ 1.33B), Panamá (\$ 932M) y Rusia (\$ 912M). Los principales orígenes de importación son los Estados Unidos (\$ 3.72B), China (\$ 3.62B), Colombia (\$ 1.51B), Brasil (\$ 865M) y Panamá (\$ 848M). (OEC.WORLD, 2018)





**Ilustración 2** Principales Destinos De Exportación De Ecuador 2018  
**Fuente:** (OEC.WORLD, 2018)

Los principales destinos de exportación del periodo 2018 son: Estados Unidos con un 30.2%, Perú con un 7.52% seguidos por China con un 6.8%

### 2.1.3. OFERTA EXPORTABLE

La oferta exportable además de asegurar los volúmenes de carga solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino, también debe cumplir con estándares de calidad y con capacidad de abastecimiento continuo. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa. (MINAGRI, 2017)

La oferta exportable es contar con la disponibilidad de productos solicitados por los clientes y satisfacer las necesidades del mercado destino. Tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa.

La oferta exportable es la capacidad que tiene la empresa para ofrecer al exterior a través de la gestión de la empresa y sus estados financieros.

Ecuador presentó a empresarios de República Dominicana la oferta exportable del país en una rueda de negocios denominada “Oportunidades de comercio e inversión con Ecuador” en el año 2018.

El jefe de la Oficina Comercial del Instituto oficial de promoción de Exportaciones e Inversiones Pro-Ecuador en Miami, Donald Castillo, expuso a los empresarios dominicanos el

catálogo de productos actuales y potenciales que Ecuador ofrece a República Dominicana, en una reunión mantenida en Santo Domingo.

En el encuentro también se explicaron los nuevos incentivos económicos del Gobierno ecuatoriano a los que pueden acceder en la actualidad los inversionistas dominicanos.

Los empresarios asistentes representan a distintos sectores económicos como el comercial, agrícola, automotriz, industrial y de servicios. (LA REPUBLICA, 2018)

Ecuador tiene ventajas de ofrecer sus productos a países como República Dominicana con el fin de buscar posibilidades de exportación y nuevos inversionistas.

#### **2.1.4. DEMANDA**

La demanda es el valor global del mercado que expresa las intenciones adquisitivas, son conocidos como los compradores, los consumidores. La curva de la demanda muestra la cantidad de un bien específico que los consumidores o la sociedad están dispuestos a comprar en función del precio del bien y a la renta disponible. (policonomics, 2017)

El sistema de Armington supone la existencia de un agente que realiza las importaciones de cada sector para combinarlas con la producción nacional y obtener así un bien compuesto, el cual es demandado por los otros agentes con destino al consumo o a las diversas formas de demanda final: consumo, gasto del gobierno o inversión. (Alvarez, 2015)

Todo importador en la exterior toma la decisión de optimizar gastos de tal manera que el producto pueda ser identificado como una compra exitosa buscando ser un producto de mayor demanda en el mercado bananero.

La empresa PORCONECU S.A. buscara que su producto sea reconocido en el Exterior de tal manera que sea un producto de mayor demanda en el sector bananero.

#### **2.1.5. INCOTERMS 2020**

Los incoterms son reglas reconocidas internacional que establecen los derechos y obligaciones de comprador y vendedor en los intercambios comerciales que indican las condiciones de VENTA. Desde su creación los incoterms se revisan cada 10 años para adaptarse a realidad del momento y a los cambios que experimenta el comercio internacional. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)



**Nota:** La última actualización de los INCOTERMS se dio a partir de enero 2020, con el propósito de determinar las condiciones de entrega de las mercancías a nivel mundial.

**Ilustración 3** *Incoterms 2020*

**Fuente:** (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

**2.1.5.1. CLASIFICACIÓN DE LAS REGLAS INCOTERMS**

Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa. (E-COMEX, 2017)

## INCOTERMS 2020

### • PARA CUALQUIER MEDIO DE TRANSPORTE

- EXW: EX-WORKS
- FCA: FRE CARRIER
- CPT: CARRIAGE PAID TO
- CIP: CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO
- DAP: DELIVERED AT PLACE
- DPU: DELIVERED AT PLACE UNLOADED
- DDP: DELIVERED DUTY PAID

### • PARA TRANSPORTE MARÍTIMO

- FAS: FREE ALONGSIDE SHIP
- FOB: FREE ON BOARD
- CFR: COST AND FREIGHT
- CIF: COST, INSURANCE AND FREIGHT

### **Ilustración 4** *Clasificación De Las Reglas Incoterms 2020*

**Fuente:** (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Los incoterms están clasificados por grupos:

- Grupo E
- Grupo F
- Grupo C
- Grupo D

## **GRUPO E**

### **EXW EX WORKS/ EN FÁBRICA**

El vendedor/exportador pone la mercancía a disposición del comprador en sus propios almacenes, únicamente se ocupa del embalaje de la misma.

El comprador/importador, por tanto, es quien asume todos los gastos y responsabilidades desde que la mercancía cruza almacén, antes de cargarla. El seguro no es obligatorio, pero de contratarse lo asumiría el comprador ya que es quién asume el riesgo. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

## **GRUPO F**

### **FCA FREE CARRIER/ LIBRE TRANSPORTISTA**

El vendedor entrega la mercancía en un punto acordado y asume costes y riesgos hasta la entrega de la mercancía en ese punto convenido, incluidos los costes del despacho de exportación.

El comprador asume los gastos desde la carga a bordo hasta la descarga, incluido el seguro si se contratara por ser quién asume el riesgo cuando se carga la mercancía en el primer medio de transporte. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

### **FAS FREE ALONGSIDE SHIP/ LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE**

El vendedor entrega la mercancía en el muelle de carga del puerto de origen y asume los gastos hasta la entrega, así como los trámites aduaneros de exportación.

El comprador gestiona la carga a bordo, estiba, flete y demás gastos hasta entrega en destino, incluido el despacho de importación y el seguro si se contratara ya que no es obligatorio. Además asume los riesgos una vez la mercancía está en el muelle de carga antes de cargarse en el buque. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

### **FOB FREE ON BOARD/ LIBRE A BORDO**

El vendedor asume los gastos hasta la subida a bordo de la mercancía, momento en el que transmite también los riesgos, así como el despacho de exportación y gastos en origen. También se encarga de contratar el transporte si bien este corre por cuenta del comprador.

El comprador se encarga de los costes del flete, descarga, trámites de importación y entrega en destino, así como del seguro si lo quisiera contratar. La transmisión de riesgos tiene lugar cuando la mercancía está a bordo. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

## **GRUPO C**

### **CFR COST AND FREIGHT/ COSTE Y FLETE**

El vendedor se hace cargo de todos los costes hasta que la mercancía llega al puerto de destino, incluido el despacho de exportación, los gastos en origen, el flete y generalmente los gastos de descarga.

El comprador se ocupa de los trámites de la importación y el transporte hasta el destino. También asume el riesgo en el momento en que la mercancía está a bordo, por lo que aunque no es obligatorio, suele contratar seguro.

Este incoterm solo se emplea en transporte marítimo. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

### **CIF COST, INSURANCE AND FREIGHT/ COSTE, SEGURO Y FLETE**

El vendedor asume como en CFR todos los gastos hasta la llegada al puerto de destino incluyendo despacho de exportación, gastos en origen, flete y generalmente descarga pero además originariamente debe contratar un seguro aunque el riesgo se transfiera al comprador una vez la mercancía esté cargada a bordo.

El comprador es quien asume los gastos de importación y el transporte hasta destino. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

### **CPT CARRIAGE PAID TO/ TRANSPORTE PAGADO HASTA**

El vendedor asume los gastos hasta la entrega de la mercancía en el lugar convenido, es decir, se encarga de todos los gastos en origen, el despacho de exportación el transporte principal y generalmente, gastos en destino.

El comprador asume los trámites de importación, el seguro si lo contratara, ya que no es obligatorio. El riesgo pasa al comprador una vez se carga la mercancía al primer medio de transporte contratado por el vendedor. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

Este incoterm es válido para cualquier medio de transporte.

### **CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID/ TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS HASTA**

El vendedor corre con los gastos hasta la entrega en el lugar convenido en destino, es decir, los gastos en origen, despacho de exportación, flete y además, el seguro, que es obligatorio.

El importador se encarga de los trámites de importación y la entrega a destino y asume el riesgo cuando se carga la mercancía en el primer medio de transporte. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

## **GRUPO D**

### **DPU DELIVERED AT PLACE UNLOADED/ ENTREGADA EN LUGAR DESCARGADA**

El vendedor asume los costes y riesgos originados en origen, embalaje, carga, despacho de exportación, flete, descarga en destino y entrega en el punto acordado.

El comprador asume los trámites del despacho de importación.

Este incoterm es de nueva creación y sustituye a DAT, en realidad lo que hace es ampliar las opciones de entrega ya que DAT indicaba que la entrega debía realizarse en la

terminal, ahora con DPU la entra pueda realizarse en otro lugar acordado además de en la terminal. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

### **DAP DELIVERED AT PLACE/ ENTREGADO EN UN PUNTO**

El vendedor asume todos los gastos y riesgos de la operación salvo el despacho de importación y descarga en destino, es decir todos los gastos en origen, flete y transporte interior.

El comprador únicamente debe ocuparse del despacho de importación y de la descarga.

Este incoterm es válido para todos los medios de transporte, el seguro no es obligatorio, pero si se contratará los gastos los asumiría el vendedor. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

### **DDP DELIVERED DUTY PAID/ ENTREGADO CON DERECHOS PAGADOS**

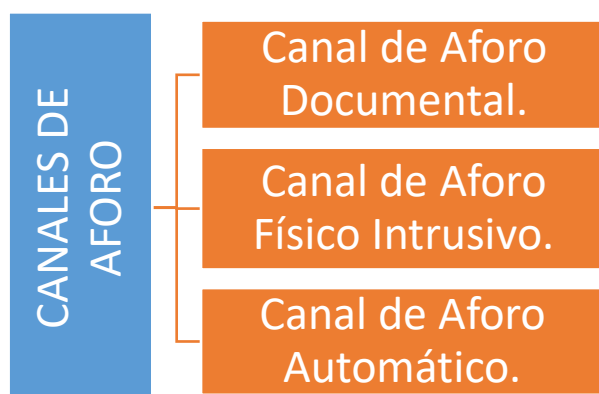
El vendedor asume todos los gastos y riesgos desde el embalaje y verificación en sus almacenes hasta la entrega en el destino final, incluidos los despachos de exportación e importación, flete y seguro si se contratara.

El comprador solo debe recibir la mercancía y generalmente descargarla, aunque puede ocuparse también el vendedor.

Este incoterm es justo el opuesto a EXW, el vendedor asume todos los gastos y riesgos. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

### **2.1.7. CANALES DE AFORO**

Al momento de exportar una vez realizada la declaración aduanera se establecen los canales de aforos:



**Ilustración 5** *Canales De Aforo*

**Fuente:** (SENAE, SENAE, 2017)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

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

### **2.1.8. CADENA LOGÍSTICA**

La logística y la creación de la cadena de suministro permiten que los bienes y servicios puedan estar presentes en cualquier país y adaptados a las necesidades de cada mercado, de ahí la importancia de obtener un profundo conocimiento de los procesos implicados, los flujos de materiales e información y sus costes (JUAREZ, 2015).

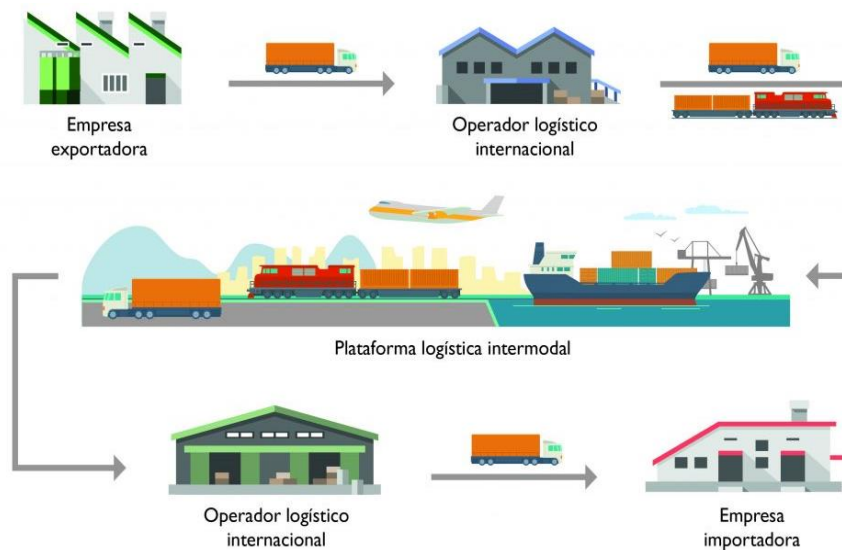
Las empresas deben de tener una atención enorme a las necesidades que tienen los consumidores, colocando un valor agregado a sus procesos logísticos y a la cadena de suministros, reducir los costos de importación a través de cotizaciones a diferentes tipos de empresas que nos permitan hacer comparaciones, y por último conseguir hacer un flujo de comunicación que nos permita que el proceso sea mejor, rápido y fácil.

En la cadena logística se incluyen las operaciones de aprovisionamiento de materias primas o materiales, la fabricación o transformación de productos y la distribución de los mismos. Abarca los movimientos internos y externos, así como las operaciones de importación y exportación.

La gestión de este proceso es un factor clave para satisfacer la demanda en los mercados globalizados, donde, además de los productos, compiten las cadenas logísticas.



### **Ilustración 6** *Logística Y Distribución Internacional*



### **Ilustración 7** *Logística Y Distribución Internacional*

**Fuente:** (JUAREZ, 2015)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La distribución internacional de una carga comienza desde la compra venta de un producto a nivel internacional, en donde abarca costos adicionales como el transporte internacional y transporte interno ya sea en origen o en destino.

## **2.2. MARCO LEGAL**

### **2.2.1 ART 154 EXPORTACIÓN DEFINITIVA**

Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables. (COPCI, 2018)

### **2.2.2 ART. 158 EXPORTACIÓN DEFINITIVA.**

Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legislación vigente. (RCOPCI, ART.158)

### **2.2.3. ART. 104.- PRINCIPIOS FUNDAMENTALES.**

A más de los establecidos en la Constitución de la República, serán principios fundamentales de esta normativa los siguientes:

**a. Facilitación al Comercio Exterior.** Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.

**b. Control Aduanero.** - En todas las operaciones de comercio exterior se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal.

**c. Cooperación e intercambio de información.** Se procurará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados.

**d. Buena fe.** - Se presumirá la buena fe en todo trámite o procedimiento aduanero.

**e. Publicidad.** - Toda disposición de carácter general emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será pública.

**f. Aplicación de buenas prácticas internacionales.** Se aplicarán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio.

(CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, 2017, pág. 24)

El presente artículo explica los principios que son establecidos también en la Constitución de la República, estos deben ser usados durante los procesos logísticos, probando de esta manera que los procesos aduaneros sean eficientes, deberán ser regidos al pie de la letra para alcanzar estándares de calidad y lograr competitividad a nivel internacional y que puedan ser eficientes ante los controles aduaneros existentes.

#### **2.2.4 ART. 110.- BASE IMPONIBLE.**

La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera (COPCI, BASE IMPONIBLE, 2018)

### **2.2.5. ART.1 A) AUTORIDAD ADUANERA**

Órgano de la administración pública competente, facilitadora del comercio exterior, para aplicar la legislación aduanera y sus normas complementarias y supletorias, determinador y recaudador de los tributos al comercio exterior y cualquier otro recargo legítimamente establecido para las operaciones de comercio exterior, que ejerce el control y la potestad aduanera, y que presta por sí mismo o mediante concesión los servicios aduaneros contemplados en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (RCOPCI, 2019)

### **2.2.5. ART. 63.- DECLARACIÓN ADUANERA.**

La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Una sola Declaración Aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones; y de embarque y destino para las exportaciones. (R.COPCI, 2011, pág. 17)

La declaración aduanera es el proceso más importante en el momento de exportar o importar un producto, es presentada de manera electrónica y se lleva a cabo a través del agente de aduana.

### **2.2.6. ART. 66 PLAZOS PARA LA PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN.**

Para las exportaciones, la Declaración Aduanera podrá presentarse hasta 24 horas antes del ingreso de las mercancías a zona primaria, debiendo presentar los documentos de acompañamiento, de soporte y correcciones a la declaración hasta 30 días posteriores al embarque de las mercancías. (R.COPCI, 2011, pág. 17)

### **2.2.7. ART. 72.- DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO.**

Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto. (R.COPCI, 2011, págs. 18,19)

### **2.2.8. ART. 73.- DOCUMENTOS DE SOPORTE.**

Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. (R.COPCI, 2011, pág. 19)

Los documentos de soporte son:

- a) Documento de transporte
- b) Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial
- c) Certificado de Origen
- d) Documentos que la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del

Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento.

### **2.2.9. PERFILES DE RIESGO**

Decisión 574 relativa al control aduanero – Comunidad Andina de las Naciones: Aplicación de criterios o métodos selectivos, basados en criterios de gestión de riesgo para la aplicación de perfiles de riesgo, respecto de los tipos de aforo que deben practicarse en el despacho aduanero. Un componente esencial de la gestión de riesgo, sobretodo en la parte de análisis y evaluación de riesgo es el uso de los perfiles de riesgo, a través de los cuales se evalúa el nivel de riesgo de las declaraciones que ingresan por la aduana y se define el tratamiento que se le va a dar en cada paso en particular.

Existen tres ocasiones para el uso de perfiles de riesgo en control aduanero: Control previo o anterior Se inicia tras la existencia de algún documento que implique que la mercancía se destinará a un régimen u operación aduanera, por ejemplo: el manifiesto de carga, la declaración previa, facturas, etc.; y concluye cuando la mercancía es puesta a disposición de la autoridad aduanera. En esta primera fase, se detallan las actividades que se llevan a cabo por parte de los departamentos que efectúan controles, en este caso, por parte de funcionarios del departamento de inteligencia aduanera de la gerencia de fiscalización. Control concurrente o durante el despacho Se aplica desde que la mercancía es puesta a disposición de la autoridad aduanera hasta la autorización de la retirada o el embarque de las mercancías.

En esta segunda fase el análisis del riesgo determinará qué tipo de aforo o inspección se aplicará a las declaraciones que son transmitidas electrónicamente a la aduana, ya sea este documental o aforo físico. Adicionalmente en función del nivel de riesgo de las declaraciones

se define una acción a tomar con respecto, y en su caso, sobre toda la documentación aduanera exigible e incluye la totalidad de las prácticas comprendidas en el reconocimiento, comprobación y aforo. Cuando las autoridades aduaneras utilicen criterios de análisis de riesgo en la elección de las acciones de control que deban ejercer, podrán autorizar el aforo y levante directo de las mercancías sin someterlas a comprobación documental ni a reconocimiento físico. Indica esto que si la autoridad aduanera utiliza criterios de análisis de riesgo debe atenderse el resultado del análisis. Control Posterior Después del levante o embarque de las mercancías, soportado por la decisión 574, el control aduanero se efectuará mediante acciones de carácter general, como, por ejemplo, sobre determinados grupos de riesgos y sectores económicos sensibles, estos sectores se refieren a operadores de comercio exterior, ciertas clases de mercancías, mercancías provenientes de determinados países.

Las acciones de control posterior se podrán efectuar sobre el DAU (Declaración aduanera única), el manifiesto de carga y demás documentos comerciales, contables y bancarios relativos a una determinada operación comercial. Todo esto para comprobar la exactitud de los datos declarados y el cumplimiento de los requisitos exigidos. (SENAE, [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec), 2016)

### **2.3. MARCO CONCEPTUAL**

**Acuerdos Comerciales:** Contratos entre dos o más países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales. Tienen carácter de tratados arancelarios para procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes.

**Certificado de origen:** Es un documento oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que el bien es originario del país o de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías y cuando este cuenta con algún convenio puede ser usado para liberar aranceles.

#### **COPCI:** Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones

Es la regulación a la fecha vigente publicada en Registro Oficial en Quito, el miércoles 29 de diciembre del 2010 publicación N° 351, tiene el objeto de regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio.

**Ad Valorem:** Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.

**Aduana:** Unidad administrativa encargada de la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercadería, como el control del tráfico de los bienes que se internan o externa de un territorio aduanero, realizando su valoración, clasificación y verificación, y de la aplicación y la fiscalización de un régimen arancelario y de prohibiciones.

**Agente de Aduana:** Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

**Arancel:** Impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando ésta se importa o exporta.

**Carga:** Se denomina así a aquellas mercaderías que son objeto de transporte mediante el pago de un precio. También se puede denominar carga a las mercaderías que un buque, un avión u otro tipo de vehículo transportador, tiene en su bodega o depósito en un momento dado.

**Contenedor:** Embalaje metálico grande y recuperable, de tipos y dimensiones acordados internacionalmente.

## **OCE**

Es la persona jurídica (importador o importador-exportador), domiciliada en el país, quien podrá solicitar ante la administración aduanera, la autorización para que uno o varios empleados suyos, en relación de dependencia, actúen como Representante Aduanero de Comercio Exterior o como auxiliar de este último. (SENAE-DGN-2015-0840-RE, 2015)

## **Unidad de carga**

Contenedor utilizado para el acondicionamiento de mercancías con el objeto de posibilitar o facilitar su transporte, susceptible de ser remolcado, pero que no tenga tracción ni propulsión propia; (RCOPCI, REGLAMENTO DEL COPCI, 2015)

### **Factura comercial.**

Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurara los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega. (COMERCIO EXTERIOR, 2019)

### **Documentos De Control Previo**

Las personas naturales y jurídicas calificadas como importadores / exportadores o que tengan una autorización ocasional, previo a cada embarque, solicitarán a la entidad correspondiente, la autorización para la importación (a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana – VUE) o la autorización para la exportación del producto que tenga este tipo de restricciones dependiendo si el caso lo amerita. (controlsanitario, 2017)

## **2.4. MARCO METODOLÓGICO**

Se aplicará el método de investigación deductivo ya se establece a través de una estrategia de razonamiento empleada para deducir conclusiones lógicas a partir información valida obtenida en el desarrollo de la investigación, realizándolo de manera generalizada a través de datos internacionales y de utilización de información de la empresa, por lo cual con los nuevos conocimientos y conclusiones se determina este método brindando soluciones al problema.

## CAPÍTULO 3

### METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN:

En el presente proyecto se aplica el tipo de investigación descriptiva y exploratoria, descriptiva debido a que se emplea un análisis de datos y reseña de estudios de fuentes confiables con el propósito de conocer las variables existentes del problema de investigación descubriendo aspectos particulares de la situación a través de encuestas.

Se considera exploratoria ya que busca indagar la información necesaria a través de las entrevistas establecidas en la población objeto de estudio en relación a los distribuidores o a través de la empresa PORCONECU S.A. que es lugar donde se desarrolla la problemática y de esta manera obtener conclusiones y explicaciones para el para un mejor análisis de los resultados.

#### 3.2. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Para la presente investigación se establece un enfoque Mixto, considerándose cualitativo y cuantitativo.

La investigación cualitativa es un proceso de investigación naturalista que busca una comprensión profunda de los fenómenos sociales dentro de su entorno natural.

Por otra parte, Taylor y Bogdan (1987), citados por Blasco y Pérez (2007:25-27) al referirse a la metodología cualitativa como un modo de encarar el mundo empírico, señalan que en su más amplio sentido es la investigación que produce datos descriptivos: las palabras de las personas, habladas o escritas y la conducta observable son parte de este tipo de enfoque, por lo tanto, se determina a través de las entrevistas con los expertos.

La investigación cualitativa requiere el uso de medidas estandarizadas para ajustar las diferentes perspectivas y experiencias de las personas en un número limitado de categorías de respuesta predeterminadas a las que se asignan los números. (UTAH, 2016).

El investigador cualitativo es el instrumento clave involucrado estrechamente con la recopilación y el análisis de datos. Los datos estadísticos de los métodos cuantitativos obtenidos de una gran cantidad de personas dan como resultado un conjunto amplio y generalizable de resultados que son concisos y se dice que son parsimoniosos, los resultados de este tipo de enfoque se dan a través de las encuestas y del análisis contable que se establece para el proyecto.



### **3.3. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

#### **3.3.3 LA ENCUESTA**

Las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo (Thompson, 2014)

La encuesta es una herramienta diseñada para recopilar información específica de una población con el propósito de alcanzar los objetivos, las encuestas del presente proyecto va dirigido a distribuidores importadores de Fertilizante orgánico de Republica Dominicana con el fin de saber mediante esta técnica información específica que nos servirá como base para la exportación de fertilizante orgánico.

También se realizó una encuesta a la empresa distribuidora importadora que realizara de manera oportuna la obtención del fertilizante orgánico en República Dominicana, ya que se pactó una relación comercial entre los representantes de ambas empresas.

#### **3.3.2. ENTREVISTA**

La entrevista es una técnica de recogida de información que además de ser una de las estrategias utilizadas en procesos de investigación, tiene ya un valor en sí misma. Tanto si se elabora dentro de una investigación, como si se diseña al margen de un estudio sistematizado. (Bertomeu, 2016)

El principal objetivo que busca una entrevista es obtener de información de manera oral y personalizada sobre experiencia y procesos que llevan a cabo dentro de la empresa, debe estar como mínimo dos personas y cumplir con la interacción en torno a la temática de estudio.

La entrevista se realizó al representante legal de la empresa PORCONECU con el fin de recopilar información pertinente para la exportación de fertilizantes orgánicos al mercado de Republica Dominicana.

Entre las preguntas que más resaltaron es poder conocer si la empresa ha tenido relaciones internacionales con Republica Dominicana, por lo que supieron indicar que efectivamente han cumplido con este tipo procesos anteriormente, pero con mercadería diferente, por lo que no se les hace complicado relacionarse con el comercio exterior.

Entre una de las solicitudes que se comentaron en la entrevista es poder buscar ahorro para la empresa, mediante un plan de exportación como herramienta para internacionalizar su producto, con el fin de no tener que contar con terceras personas para la gestión de exportación.

La entrevista fue dirigida al presidente ejecutivo de la empresa PORCONECU S.A., las preguntas que se presentaron fueron las siguientes:

**¿Ha realizado procesos de exportación en anteriores ocasiones?**

Si he realizado procesos de exportaciones a países como México, Perú, y nuestro sector busca expandirse al caribe.

**¿Cree usted que el plan de exportación será una guía para poder lograr internacionalizar su producto hacia varios países?**

Por supuesto, el plan de exportación nos permite enfocarnos siempre a una mejora continua para lograr satisfacer los requerimientos del cliente.

**¿Qué hace diferente su producto ante los demás competidores?**

Nuestra diferencia con nuestros competidores se basa en que somos los primeros en el Ecuador con fertilizante orgánico a base de oleorresina que potencializara los suelos y efectuara una plantación óptima para el sector bananero.

**¿Cuántos trabajadores mantienen su empresa?**

Hasta el día de hoy mantenemos un grupo de 70 personas altamente capacitadas en sus áreas respectivas.

**¿Tiene personal capacitado para los procesos de exportación?**

Por el momento no tenemos personal directamente relacionado con los procesos de exportación, actualmente adquirimos servicios directamente del agente de aduana para este proceso.

**¿La empresa tiene capital financiero para implementar un departamento de comercio exterior en su estructura organizacional?**

Tenemos la capacidad financiera y administrativa para poder implementar el departamento de Comercio Exterior, pero no se lo ha podido ejecutar debido al desconocimiento de los procesos de exportación.

**¿Cree usted que la empresa tiene capacidad de oferta exportable?**

Si la tiene, mantenemos en stock por el momento 50.000 kg en total de oleorresina de ají, ajo y pimienta, como materia prima para la elaboración de fertilizante orgánico y como componente principal para la elaboración de fundas para el cultivo bananero en Ecuador.

**¿Mantiene certificaciones en AGROCALIDAD y el MAGAP?**

Si mantenemos certificaciones tanto para los productores como los fertilizantes orgánicos, considerando que el producto tiene su propio certificado asignado por el MAGAP.

### **3.4. INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN**

Para poder proporcionar un análisis más profundo de la investigación se utilizara una ficha de observación, donde se procederá a llevar un registro con la información que rodea a la fabricación, comercialización interna, distribución de fertilizantes orgánico dentro de las instalaciones de la empresa PORCONECU S.A., luego de recopilar la información necesaria para la ficha se procede a la entrevista, en donde se proporciona un cuestionario como parte de instrumento de la investigación, las preguntas serán puntuales y concisas con información que pueda determinar el tema a estudiar, la interrogación será dirigida al presidente ejecutivo de la empresa PORCONECU S.A.

### **3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **3.5.1. POBLACIÓN**

La población es considerada el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado.

La población se obtuvo en base a las encuestas que se realizaron a las 7 principales empresas importadoras más reconocidas de República Dominicana, También se realizó una encuesta a los miembros de empresa de la importadora que gestionara la compra de los fertilizantes Orgánicos en República Dominicana y en base a las exportadoras que son

principales competencias, según datos estadísticos de la aduana que forman parte de la subpartida 3102.90.90.00.

Entre las principales competencias de la empresa Porconecu S.A. dedicados a la exportación de Fertilizante orgánico, y que forman parte de la población del proyecto, se puede determinar las siguientes empresas:

**Tabla 3**

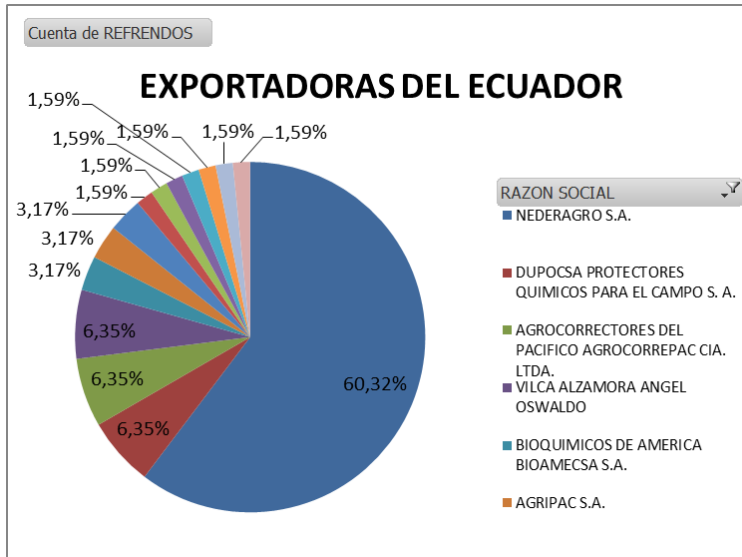
*Empresas Exportadoras De Fertilizante Orgánico*

<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
NEDERAGRO S.A.	60,32%
DUPOCSA PROTECTORES QUIMICOS PARA EL CAMPO S. A.	6,35%
AGROCORRECTORES DEL PACIFICO AGROCORREPAC CIA. LTDA.	6,35%
VILCA ALZAMORA ANGEL OSWALDO	6,35%
BIOQUIMICOS DE AMERICA BIOAMECSA S.A.	3,17%
AGRIPAC S.A.	3,17%
NEOQUIM CIA. LTDA.	3,17%
AGRITOP S.A.	1,59%
BIOPOLYMERS S.A.	1,59%
BIOTECDOR S.A.	1,59%
MAZACANE S.A.	1,59%
QUIMICA SAGAL ECUADOR QUIMISAGAL S.A.	1,59%
QUIMICA SUPERIOR UNICHEM S.A.	1,59%
SOCIEDAD CIVIL CENTERVET AGROEXPORT	1,59%
Total general	100,00%

**Nota:** Nedeagro es la principal empresa de Fertilizante en Ecuador representando el 60.32% comparado con la competencia

**Fuente:** (COBUSGROUPESTADÍSTICAS, 2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

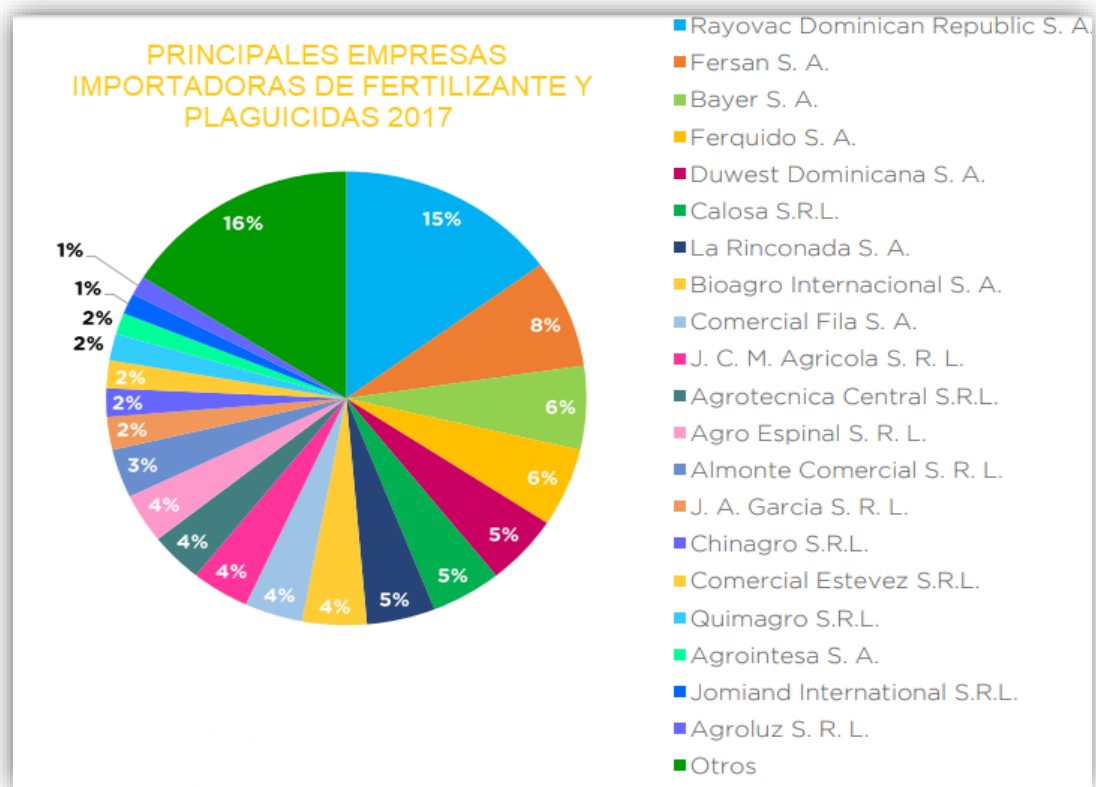


**Ilustración 8** *Empresas Exportadoras De Fertilizante Orgánico*  
**Fuente:** (COBUSGROUPESTADÍSTICAS, 2020)  
**Elaborado por:** Navarro (2020)

La empresa NEDERAGRO S.A. es la principal empresa exportadora de Fertilizante en Ecuador con un porcentaje de 60.32%, considerada como su principal competencia, seguidos por la empresa DUPOCSA, AGROPRODUCTORES DEL PACIFICO, VILCA con 6.35% de las exportaciones, según datos estadísticos de la aduana.

Entre los importadores que forman parte de la población en República Dominicana Se pueden destacar las siguientes empresas:

- Rayovac Dominican Republic S. A.
- Fersan S. A.
- Bayer S. A.
- Ferquido S. A.
- Duwest Dominicana S. A.
- Calosa S.R.L.
- La Rinconada S. A.



**Ilustración 9.** Principales Empresas Importadoras De Fertilizante

**Fuente:** (PROCOMER, 2017)

Estas empresas cuentan con un porcentaje promedio de importaciones de 5% a 15% en comparación con otras empresas, se escogió las empresas de mayor mercado y las cuales se encuentran distribuidos en varios sectores de Republica Dominicana

### 3.5.2. MUESTRA

La muestra es un subconjunto de la población, la cual se selecciona con el propósito de obtener información representativa.

Debido al tamaño de la población es importante indicar que no se aplica una muestra, considerando que es una población pequeña la cual se puede analizar la cantidad de individuos completos.

### 3.5.3 INFORME DE OBSERBACIÓN

**Tema:** Observación de la empresa PORCONECU S.A.

**Lugar:** Vía a la costa Km 19.5 Guayaquil – Ecuador

**Fecha:** 4 de noviembre del 2019

PORCONECU S.A. fue fundada en la ciudad de Guayaquil en el año de 1991 con un total de 29 años de trayectoria, la empresa fabrica y comercializa productos para el sector agropecuario, agroindustrial, industrial, comercial entre otros con el objetivo de involucrarse directamente con el medio ambiente, sus oficinas se encuentran ubicadas en Vía a la Costa Km 19.5 Guayaquil Ecuador, habitualmente abren sus oficinas desde las 8:30 hasta las 17:30 y la planta que se encuentra en el mismo sector desde las 6:30 hasta las 15:30, las instalaciones son totalmente propias y el área de oficina se encuentra separado al de producción

Para el personal operativo cuentan con aproximadamente 60 personas, y en la parte administrativa un total de 20 personas, cuentan con el respectivo uniforme y vestimenta adecuada, por el momento cuentan con personal suficiente para abastecer a sus clientes, de las diferentes áreas, cuentan con control adecuado para el proceso de producción, se demuestra que es producto orgánico formado en Oleoresina, posee también las instrucciones de uso, peso y contenido, así también, sus fechas de elaboración y expiración.

Para poder contactarse con PORCONECU S.A., esta empresa cuenta con números de celular y correo electrónico, ya sea para información o para ventas, también se puede contactar a través de sus redes sociales o página web.

### 3.5.4 ANÁLISIS DE RESULTADOS

#### 3.5.4.1. ANÁLISIS DE LA ENCUESTA DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE FERTILIZANTE ORGÁNICO EN REPUBLICA DOMINICANA.

**Tabla 4**

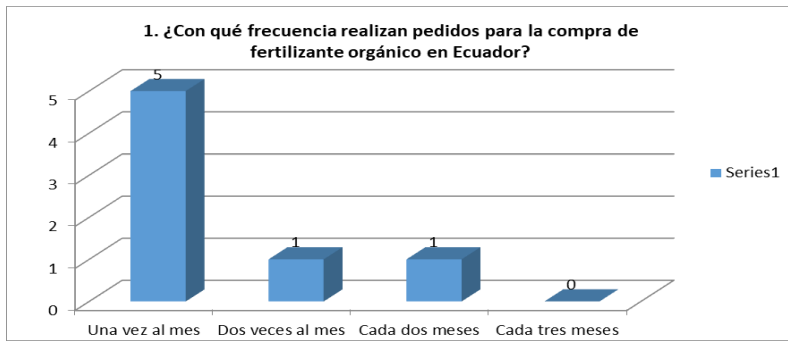
*Pregunta 1 Encuesta A Clientes*

<b>1. ¿Con qué frecuencia realizan pedidos para la compra de fertilizante orgánico en Ecuador?</b>		
<b>Una vez al mes</b>	5	71%
<b>Dos veces al mes</b>	1	14%
<b>Cada dos meses</b>	1	14%
<b>Cada tres meses</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Las empresas importadoras prefieren hacer pedido de fertilizantes desde Ecuador una vez al mes



**Ilustración 10. Pregunta 1 Encuesta A Clientes**

**Fuente:** Encuestas (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

De las 7 empresas importadoras de fertilizante orgánico más importantes en República Dominicana se pudo determinar al menos 1 vez al mes o más suelen realizar pedidos.

**Tabla 5**

*Pregunta 2 Encuesta A Clientes*

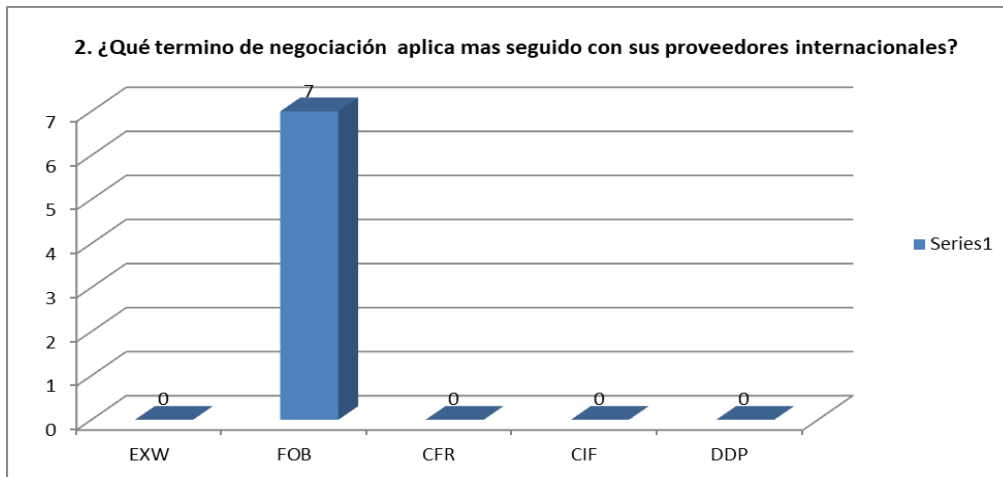
2. ¿Qué termino de negociación aplica más seguido con sus proveedores internacionales?		
<b>EXW</b>	0	0%
<b>FOB</b>	7	100%
<b>CFR</b>	0	0%
<b>CIF</b>	0	0%
<b>DDP</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	7	100%

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El término de negociación más utilizado es el FOB, debido a que se puede cotizar el flete y el seguro de la carga.





**Ilustración 11** *Pregunta 2 Encuesta A Clientes*

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Como resultado de los términos de negociación más aplicados, se determinan que las empresas habitualmente utilizan el término de negociación FOB, debido a que pueden negociar los servicios de agente de aduana y gastos internos desde su país.

**Tabla 6.**

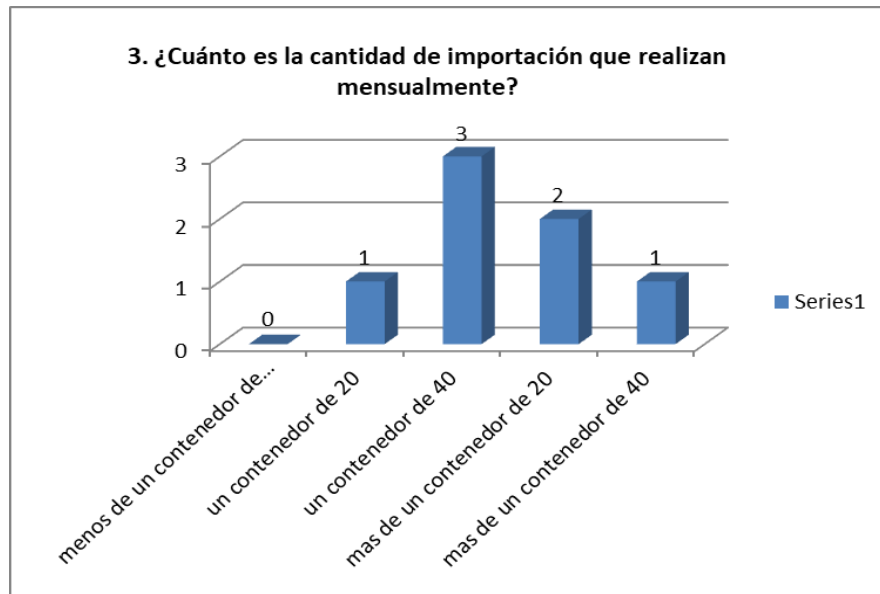
*Pregunta 3 Encuesta A Clientes*

<b>3. ¿Cuánto es la cantidad de importación que realizan mensualmente?</b>		
<b>menos de un contenedor de 20</b>	0	0
<b>un contenedor de 20</b>	1	14%
<b>un contenedor de 40</b>	3	43%
<b>más de un contenedor de 20</b>	2	29%
<b>más de un contenedor de 40</b>	1	14%
<b>TOTAL</b>	7	100%

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Entre los clientes que se encuestaron 3 contestaron un contenedor de 40



**Ilustración 12** *Pregunta 3 Encuesta Al Cliente*  
**Fuente:** Encuesta (2020)  
**Elaborado por:** Navarro (2020)

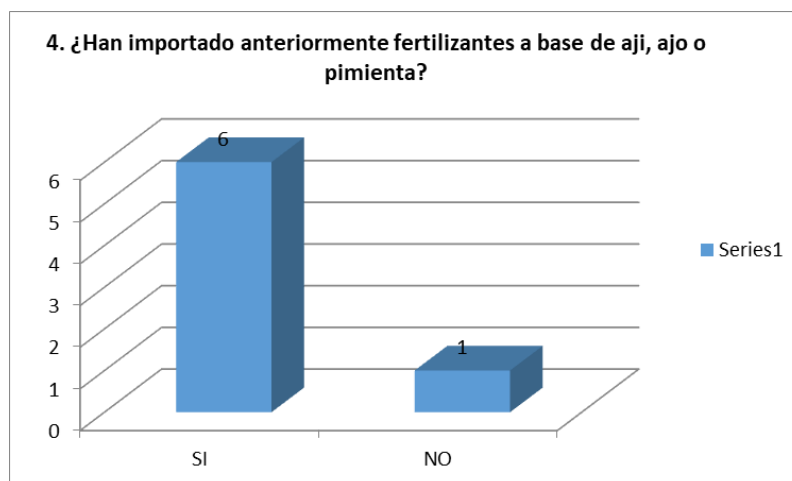
La cantidad que realizan mensualmente es de un contenedor de 40 ya que la carga suele ser enviada al granel o en envases pequeños para la distribución, en segundo lugar suelen importar más de un contenedor de 20 o más de un contenedor de 40, dependerá de la demanda que tenga el producto en el país de destino.

**Tabla 7**  
*Pregunta 4 Encuesta A Clientes*

<b>4. ¿Han importado anteriormente fertilizantes a base de ají, ajo o pimienta?</b>		
<b>SI</b>	6	86%
<b>NO</b>	1	14%
<b>TOTAL</b>	7	100%

**Fuente:** Encuesta (2020)  
**Elaborado por:** Navarro (2020)

6 proveedores que se encuestaron indicaron que han importado veces anteriores fertilizantes orgánicos de este tipo.



**Ilustración 13** *Pregunta 4 Encuesta A Clientes*

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El Fertilizante Orgánico a base de componentes como ají, ajo o pimienta es reconocido en República Dominicana, por ello este tipo de importaciones si es realizado a menudo.

**Tabla 8**

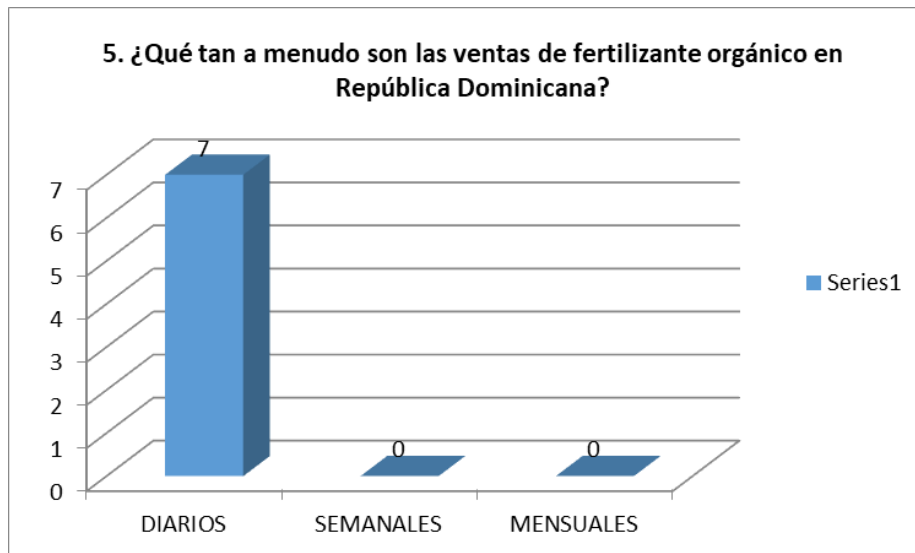
*Pregunta 5 Encuesta A Clientes*

<b>5. ¿Qué tan a menudo son las ventas de fertilizante orgánico en República Dominicana?</b>		
<b>DIARIOS</b>	7	100%
<b>SEMANALES</b>	0	0%
<b>MENSUALES</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	7	100%

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Las ventas de fertilizante son diarias debido al alto consumo en los cultivos bananeros, para que este crezca sin problemas, ni plagas.



**Ilustración 14.** *Pregunta 5 Encuesta A Clientes*

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Las ventas de Fertilizante orgánico en República Dominicana son diarias, considerando que cuentan con plantaciones de grandes tamaños al tratarse del cultivo bananero orgánico.

**Tabla 9.**

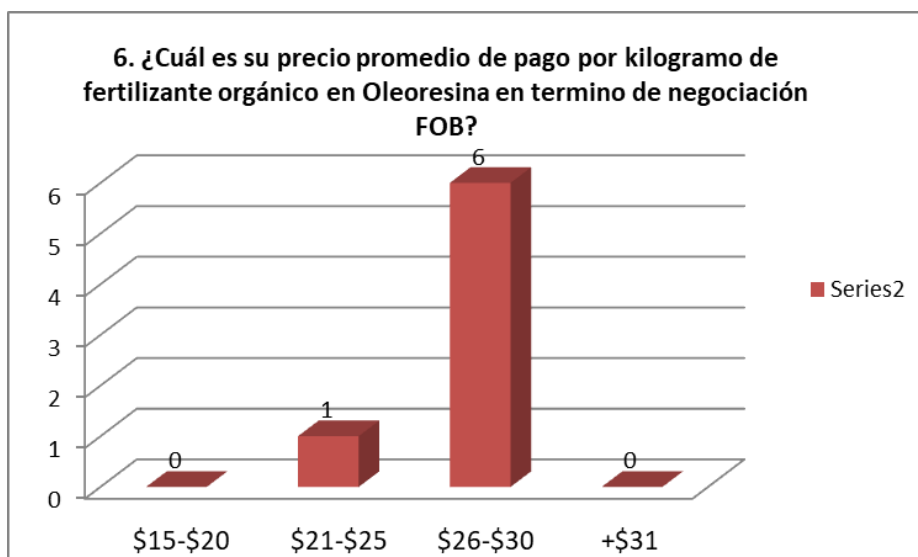
*Pregunta 6 Encuesta A Clientes*

<b>6. ¿Cuál es su precio promedio de pago por kilogramo de fertilizante orgánico en Oleorresina en termino de negociación FOB?</b>		
<b>\$15-\$20</b>	0	0%
<b>\$21-\$25</b>	1	14%
<b>\$26-\$30</b>	6	86%
<b>\$31</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	7	100%

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

el precio promedio de venta de fertilizante por Kilogramo es entre \$26 a \$30



**Ilustración 15.** *Pregunta 6 Encuesta A Clientes*

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El precio por Kg considerando que las importaciones que han recibido han sido en envases de hasta 1 galón han variado al pesar de los años, por el momento los valores aproximados de los clientes en República dominicana es de aproximadamente entre \$26 a \$30.

**Tabla 10.**

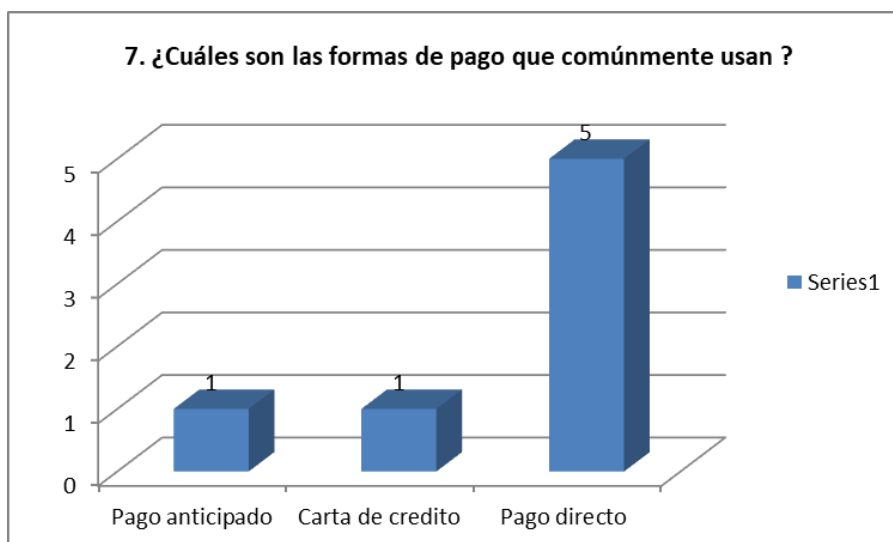
*Pregunta 7 Encuesta A Clientes*

<b>7. ¿Cuáles son las formas de pago que comúnmente usan?</b>		
<b>Pago anticipado</b>	1	14%
<b>Carta de crédito</b>	1	14%
<b>Pago directo</b>	5	71%
<b>TOTAL</b>	7	100%

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La forma de pago más utilizada es pago directo, ya sea por transferencia, o suele ser mixta, considerando pago anticipado un porcentaje y el otro porcentaje pago directo, dependiendo de la negociación con el cliente



**Ilustración 16.** *Pregunta 7 Encuesta A Clientes*

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La mayoría de los clientes respondieron pago directo ya que para este pago suele darse a plazos hasta días después del embarque, depende de lo negociado con el cliente.

**Tabla 11.**

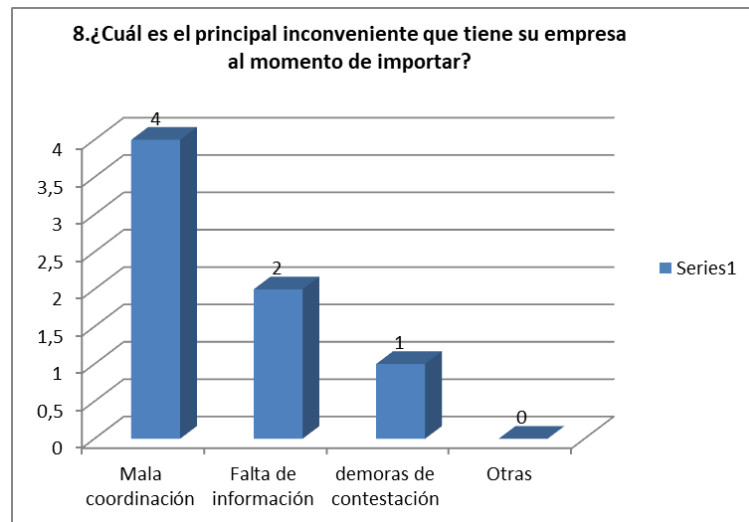
*Pregunta 8 Encuesta A Clientes*

<b>8. ¿Cuál es el principal inconveniente que tiene su empresa al momento de importar?</b>		
<b>Mala coordinación</b>	4	57%
<b>Falta de información</b>	2	29%
<b>demoras de contestación</b>	1	14%
<b>Otras</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	7	100%

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El principal inconveniente que tienen las empresas importadoras suelen darse más cuando existe falta de comunicación o por mala coordinación lo que puede ocasionar pérdida del cliente



**Ilustración 17.** *Pregunta 8 Encuesta A Clientes*  
**Fuente:** Encuesta (2020)  
**Elaborado por:** Navarro (2020)

Según la encuesta para el proceso logístico puede llevarse un sinnúmero de complicaciones, la cual se realizó la pregunta solo con fin de tener conocimiento y mitigar los errores más comunes en el proceso de exportación.

Entre los que más se puede destacar son la mala coordinación y falta de información ya que este inconveniente no permite que el proceso fluya con normalidad.

### **3.5.4.2. ANÁLISIS DE LA ENCUESTA DEL IMPORTADOR**

La encuesta fue proporcionada a la empresa SANUT quien es la encargada de importar el fertilizante orgánico, la encuesta se elaboró a través de la plataforma form office con el fin de poder obtener la información de manera inmediata y eficaz.

Las personas que llenaron la encuesta son aquellas que forman parte del área logístico de comercio exterior de la empresa SANUT



**Ilustración 18** Encuesta a la empresa SANUT en República Dominicana.

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La encuesta fue contestada por 5 colaboradores de SANUT, quienes son los encargados directos de las importaciones de fertilizantes, con los resultados de encuesta se pudo determinar que el cliente SANUT, conoce los requerimientos y procesos del producto.



3. ¿Con qué frecuencia realizan pedidos para la compra de fertilizante orgánico en Ecuador?

[Más detalles](#)

Una vez al mes	5
Dos veces al mes	0
Cada dos meses	0
Cada tres meses	0



**Ilustración 19** Encuesta: Frecuencia De Pedidos De Fertilizantes En Ecuador

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

En la encuesta se pudo determinar que Sanut realiza pedidos desde Ecuador una vez al mes, considerando que también hace pedidos a otros países, en la pregunta se especificó solo desde Ecuador.

4. ¿Qué termino de negociación aplica mas seguido con su proveedores internacionales?

[Más detalles](#)

EXW	0
FOB	5
CFR	0
CIF	0
DDP	0



**Ilustración 20.** Encuesta: Termino De Negociación

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El término de negociación que manejan para este tipo de importación es FOB, ya que prefieren buscar por ellos mismos tarifas de flete con el fin de que el precio de importación sea menos.

5. ¿Cuánto es la cantidad de importación que realizan mensualmente?

[Más detalles](#)

● menos de un contenedor de 20	0
● un contenedor de 20	0
● un contenedor de 40	3
● mas de un contenedor de 20	1
● mas de un contenedor de 40	1



**Ilustración 21.** Encuesta Cantidad De Importación Mensual

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La cantidad óptima para la importación de Fertilizante Orgánico desde Ecuador es de un promedio de un contenedor de 20 pies, sin embargo mediante llamada telefónica supieron indicar que a veces puede ser de menos de un contenedor o 20 o más de 1, dependerá de la demanda que se tenga en República Dominicana.

6. ¿Han importado anteriormente fertilizantes a base de ají, ajo o pimienta?

[Más detalles](#)

● SI	5
● NO	0



**Ilustración 22.** Importaciones A Base De Componentes Ají, Ajo. Pimienta

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Según la encuesta se determinó que la empresa SANUT, anteriormente había realizado importación de Fertilizante Orgánico a base de componentes ají, ajo y pimienta, según llamada telefónica también indicaron que el uso de la oleoresina también suele ser usada como fungicidas para las plantaciones.

7. ¿Qué tan a menudo son las ventas de fertilizante orgánico en República Dominicana?

[Más detalles](#)

● Diarios	5
● Semanales	0
● Mensuales	0



**Ilustración 23.** Ventas De Fertilizante En República Dominicana

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Las ventas de Fertilizante orgánico a través de la empresa SANUT son diarias, siendo una ventaja para el exportador la venta del producto.

8. ¿Cuál es su precio promedio de pago por kilogramo de fertilizante orgánico en Oleoresina en termino de negociación FOB?

[Más detalles](#)

● \$15-\$20	0
● \$21-\$25	0
● \$26-\$30	5
● +\$31	0



**Ilustración 24.** Precio De Pago Por Kilogramo De Fertilizante

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El precio promedio de pago por kg es de aproximadamente entre \$26 y \$30 considerando que la mayoría de sus compras son realizadas en envases pequeños y no al granel.

9. ¿Cuáles son las formas de pago que comúnmente usa la empresa SANUT ?

[Más detalles](#)

● Pago anticipado	0
● Carta de credito	0
● Pago directo	5



**Ilustración 25.** Encuesta: Formas De Pago

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La forma de pago más habituales de la empresa SANUT es a través de pago directo, por medio de transferencias bancarias pagando 100% de la carga una vez este embarcada.

10. ¿Cuál es el principal inconveniente que tiene la empresa SANUT al momento de importar?

[Más detalles](#)

● Mala coordinación	1
● Falta de informacion	1
● demoras de contestación	3
● Otras	0



**Ilustración 26.** Encuesta: Principales Inconvenientes Para Importar

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La pregunta 10 fue realizada para poder tener mejor coordinación con el cliente con el fin de reducir riesgos al momento de exportar, entre las que más se destacó fue las demoras de la contestación, ya que cuando requieren de un nuevo pedido de urgencia desean que la contestación sea de inmediata.

## CAPITULO IV

### “EXPORTACIÓN DE FERTILIZANTE ORGÁNICO DIRIGIDO AL MERCADO BANANERO DE REPÚBLICA DOMINICANA.”

#### 4.1 PERFIL DE LA COMPAÑÍA

##### 4.1.1 DATOS BÁSICOS Y RESEÑA HISTÓRICA DE LA COMPAÑÍA

La empresa Porconecu S.A. fundada en la ciudad de Guayaquil, Ecuador en el año 1991, empresa que, diseña, fabrica y comercializa productos plásticos, a partir de POLIETILENO para los sectores: agropecuario, agroindustrial, industrial, comercial, turístico y Alimenticio; garantizando altos niveles de calidad, servicio y competitividad en todo el proceso de producción y comercialización de nuestros productos, tanto a nivel nacional como internacional.

**Nombre del presidente:** Carlos Gaspar Hoyos Salvatierra

**Nombre del Representante legal:** Hoyos Salvatierra Obed Alfredo

**Razón Social:** Porconecu Porciones Controladas Ecuatorianas S.A

**Nombre comercial:** PORCONECU S.A.

**Actividad económica principal:** venta al por mayor de otras materias primas agropecuarias

**Dirección:** vía a la costa, carretero km. 19.5 vía costa

**Teléfono:** 042737142 / 042046060

**Correo:** [hoyoscarlos@porconecu.com](mailto:hoyoscarlos@porconecu.com)

**Capital Social:** \$85,500.00

##### 4.1.2 VISIÓN, MISIÓN DE LA EMPRESA

###### MISIÓN

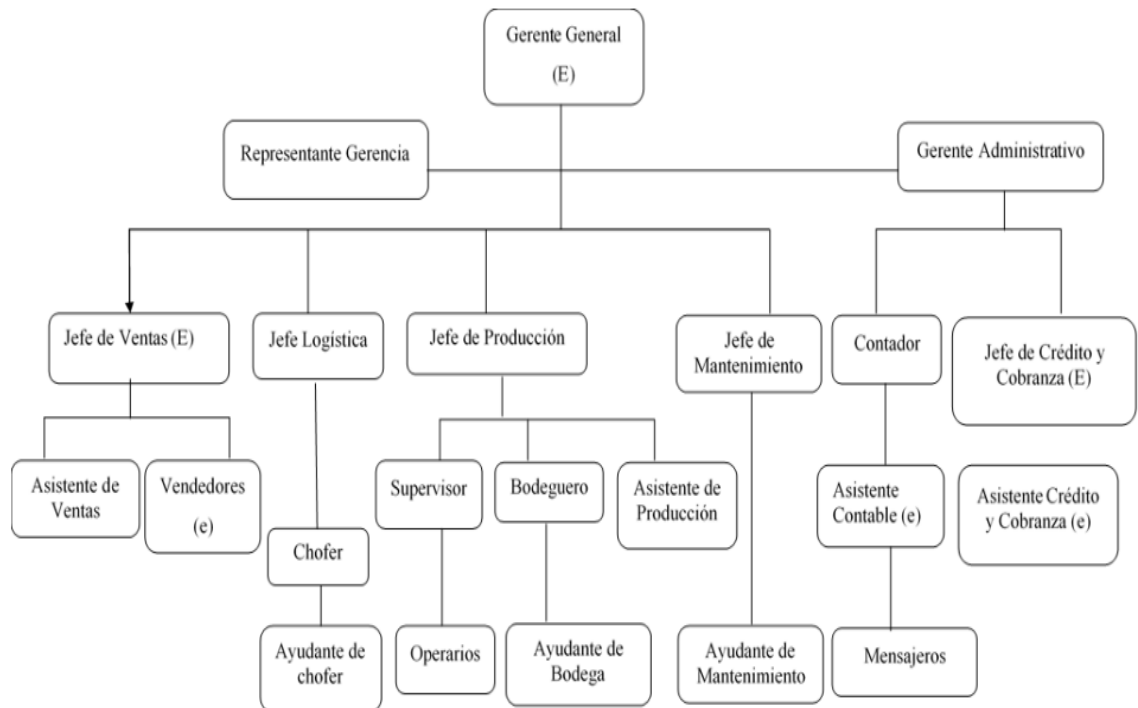
Ofrecemos soluciones plásticas con alto valor agregado, que mediante su aplicación permiten a los usuarios hacer más eficientes sus procesos productivos y obtener una satisfacción total de sus necesidades. (PORCONECU, PORCONECU)

###### VISIÓN

Ser para el año 2020 una empresa conocida por su capacidad innovadora, que le ofrezca al mercado nacional e internacional soluciones plásticas novedosas y eficientes, con el fin de

obtener un beneficio integrador entre sus clientes, colaboradores y accionistas. (PORCONECU, PORCONECU)

### 4.1.3 ANÁLISIS ORGANIZACIONAL



**Ilustración 27.** *Análisis Organizacional*

**Fuente:** Porconecu (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La empresa consta de un gerente general que delega sus actividades al representante de gerencia y gerente administrativos

### 4.1.4. ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA

#### FORTALEZAS

- Experiencias en exportar e importar materia prima y productos elaborados
- Entrega de mercadería a tiempo de acuerdo a las necesidades del cliente en diferentes puntos del país
- Capacitación frecuente a los colaboradores de la empresa
- Capacidad de ejecutar habilidades organizacionales para la mejora continua
- Empresa pionera de fabricación de discos protectores y láminas espumadas para cajas de banano y fundas orgánicas.

## **OPORTUNIDADES**

- Búsqueda de nuevos mercados internacionales
- Alta demanda de productos orgánicos para plantaciones bananeras.
- Aumento de cartera de clientes mensuales

## **DEBILIDADES**

- Los trámites de comercio exterior son realizados a través de terceros.
- No cuenta con un departamento de comercio exterior

## **AMENAZAS**

- Competidores a nivel nacional e internacional de productos similares al fertilizante.
- Venta de productos similares a bajo costo afectando el costo de producción de la empresa

### **4.1.5. PRODUCTOS DE LA EMPRESA PORCONECU S.A.**

PORCONECU Maneja la línea de rollos de espuma, rollos y bolsas industriales, bolsas tipo camiseta e impresos en varios colores, así como mandiles plásticos desechables especiales para empacadoras de pescado y camarón. (PORCONECU, 2020)

- Bolsas para racimo de plátano.
- DAIPA, cintas, corbatas y bufandas.
- Bolsas de racimo para guanábana.
- Espuma protectora de polietileno en racimo de plátano.
- Bolsas de guardería
- Esquina



**Nota:** Entre los productos que más destaca la empresa son las bolsas de racimo, corbatines y el fertilizante orgánico

**Ilustración 28** *Productos Que Ofrece Porconecu S.A.*

**Fuente:** Encuesta (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

#### 4.2.1. PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA PORCONECU S.A.

La capacidad de producción de la empresa es alrededor de 50.000 kg de cada producto entre fundas y espumas y fertilizante

El peso neto de exportación ha ido aumentando al pasar de los años como se lo puede destacar en el grafico a continuación:

**Tabla 12.**

*Peso Neto En Kg De Exportaciones 2011 - 2019*

2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1179.9	71035.548	31347.84	10189	26448.58	21668.35	39440.1	52755.62	79191.13

**Fuente:** (COBUSGROUPESTADÍSTICAS, 2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Para el nuevo producto de exportación de fertilizante orgánico destinados para el uso del cultivo y plantaciones de banano cuentan con proveedores específicos de materia prima de



ajo, pimienta y ají en el Ecuador, el cual les permite realizar las mezclas adecuadas para el uso del nuevo producto.

La materia prima es obtenida en base a plantaciones no aptas para consumo humano por lo que fabricar la oleoresina no genera grandes gastos, siendo óptimo para la fabricación del fertilizante

La empresa PORCONECU tiene una producción de aproximada de 40.000 kg mensuales de Fertilizante, siendo cantidad considerable para la exportación y venta local.

## **4.2. EL PRODUCTO**

### **4.2.1. GENERALIDADES DEL PRODUCTO**

El Fertilizante orgánico cuyos nutrientes tienen capacidad en materia orgánica que proviene de fuentes animales y/o vegetales con el fin de mejorar sus propiedades nutrimentales en el suelo (INFOAGRO, 2017)

Los fertilizantes orgánicos contienen nutrientes que los cultivos necesitan. Con los fertilizantes se pueden producir más y mejores alimentos y conlleva al aumento de cultivos comerciales de mejor calidad. Con los fertilizantes orgánicos se puede mejorar la disminución de fertilidad de los suelos que han sido sobreexplotados promoviendo el bienestar del país. (FAO, FAO, 2020).

El fertilizante orgánico que ofrece la empresa Porconecu S.A. está compuesto por vitaminas y minerales que ofrece al suelo mayor ventaja mejorando la fertilidad y estructura del suelo.



**Ilustración 29** *Fertilizante Orgánico Fertiorganic*

**Fuente:** Porconecu S.A. (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Fertilizante Fertiorganic elaborado a base de oleorresina de ají, ajo y pimienta, que actúa como fertilizante y a su vez elimina plagas

#### **4.2.2. VENTAJAS DEL USO DE FERTILIZANTE ORGÁNICO CON OLEORESINAS**

El uso de Oleorresina puede ser usado en varios medios, en relación al fertilizante es un componente esencial al momento de atacar las plagas y microorganismos que se concentren en el suelo.

- **Economía.** Puede darse una tasa de reemplazo de hasta 100 kilogramos del producto en polvo, por uno o dos kilogramos de oleorresina, dependiendo de la concentración de esta última.
- **Uniformidad.** Los ingredientes activos color, sabor y propiedades físicas son estandarizadas.
- **Natural.** Es un producto totalmente natural libre de residuos de solvente y de pesticidas.
- **Pureza.** Son productos libres de impurezas y materia extraña.
- **Esterilidad.** No presentan contaminación microbiana.
- Cumplimiento de las especificaciones. De la FDA y están clasificadas como GRAS (Generally Recognise as Safe), lo que permite su libre adición dentro de las formulaciones.
- **Mayor vida de anaquel.** La alta concentración de las oleorresinas y el estar prácticamente libres de agua, asegura esta condición debido a la baja degradación por oxidación o pérdida de sabor, y se elimina el deterioro debido a plagas y microorganismos.
- **Posibilidad de dilución.** El extracto concentrado puede ser diluido para obtener diferentes concentraciones a fin de adecuar el producto a las necesidades de cada cliente. (INVESTIGACIÒN, 2019)

#### **4.2.3. TIPOS DE OLEORRESINA UTILIZADOS EN EL FERTILIZANTE.**

La oleorresina se considera como un extracto líquido graso de viscosidad media obtenido a partir de los frutos, verduras y especies altamente empleado en la industria para aportar pungencia controlada a los alimentos procesados, productos farmacéuticos y ambientales. (Gil, 2016)

La Oleorresina que se utiliza para el proceso de fabricación del fertilizante son de:

- Ají (Capsicum) (40%)
- Ajo (30%)
- Pimienta (30%)

#### **4.2.3. USO DE LA OLEORRESINA**

La oleorresina tiene variedades de uso en diferente sectores industriales el más usado es el sector alimenticio como aderezos y saborizantes, también es usado para crear productos farmacéuticos con la oleorresina de ají y ajo, la oleorresina de ají es usado para defensa personal a través de los aerosoles con gas pimienta y por ultimo para uso ambiental como por ejemplo el fertilizante orgánico o usos similares para el cultivo. (CATARINA, 2016)

#### **4.3. MERCADO DE LOS FERTILIZANTES EN ECUADOR**

Para obtener el tamaño exacto, en términos monetarios, del sector de los fertilizantes o abonos en Ecuador durante los últimos años, se puede utilizar la siguiente formulación con los datos de cada año:

$$\text{Tamaño total} = \text{Producción local} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

Sin embargo, se ha comprobado que tanto la producción local como las exportaciones de fertilizantes en Ecuador han sido prácticamente nulas históricamente. Tanto es así que se estima que aproximadamente el 99,5% del total de fertilizantes que se comercializan en el país provienen del extranjero. (ICEX, Fertilizantes en el Ecuador, 2018)

#### **4.4. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA EN ECUADOR**

Es sector de los fertilizantes engloba varios subsectores y abarca una amplia gama de productos. Con el fin de estudiar el sector de actividad de manera concreta, esta ficha valora los bienes y servicios catalogados bajo los siguientes códigos TARIC, según la nomenclatura del Sistema Armonizado:

- 31.01: Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí o tratados químicamente
- 31.02: Abonos químicos o minerales nitrogenados
- 31.03: Abonos químicos o minerales fosfatados

- 31.04: Abonos químicos o minerales potásicos
- 31.05: Abonos químicos o minerales con dos o tres de los elementos fertilizantes: N, P y/o K
- 3105.90.90.00: Los demás

Estas partidas engloban los principales tipos de fertilizantes, aquellos cuyo uso es más común para el crecimiento de los cultivos. Uno de los aspectos que resulta fundamental recalcar es la diferencia existente en la manera de catalogar los productos recogidos bajo esas partidas arancelarias en Ecuador. La legislación arancelaria local otorga a los fertilizantes la denominación de abonos. Así, todos los bienes importados bajo la etiqueta de fertilizantes pasan automáticamente a denominarse abonos una vez ingresan en el país. Una vez catalogados bajo esta denominación los fertilizantes se clasifican de la siguiente manera en función del nutriente principal que aportan: abonos de origen animal o vegetal, nitrogenados, fosfatados, potásicos y abonos con dos o tres elementos fertilizantes (nitrógeno, fósforo y potasio). De este modo, con el objetivo de facilitar la comprensión de la información recogida en esta ficha, se debe aclarar que cuando se mencionan las palabras "fertilizantes" y "abonos", en realidad se está haciendo referencia exactamente al mismo producto. (ICEX, Fertilizantes en el Ecuador, 2018)

#### Adm. de nomenclatura y características de mercancías

Lista de Código de Elemento  Sección S.A.  Capítulo S.A.  Partida S.A.  Subpartida S.A.  Subpartida NANDINA  Subpartida ARIAN

Subpartida  Igual  Entre  En 3105909000 0000 0001

Código de Norma (Base Legal)  Fecha de Consulta --Todo--

Tipo de Norma  Nombre de Norma

Descripción de Elemento

Búsqueda en resultados Subpartida

Resultado : 2

Tipo de Elemento	Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento
SECCION S.A.	VI	28	38	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS
Subpartida NATIONAL(A)	3105.90.90.00	0000	0001	--Los demás - Solamente para fertilizantes, enmiendas de suelo y productos afines de

#### Ilustración 30 subpartida arancelaria

Fuente: Ecuapass (2020)

Elaborado por: Navarro (2020)

#### 4.4.1. ESTADÍSTICAS DE IMPORTACIONES DE FERTILIZANTES DE LA SUBPARTIDA 3501.90.90.00

Los países que más importan fertilizante orgánico son España, Estados Unidos y México con valores FOB desde \$2´469.921,32 hasta \$8´979.399,84

**Tabla 13**

*Importaciones De Fertilizantes*

<b>PAIS EMBARQUE</b>	<b>2019</b>
<b>SPAIN</b>	8919399,84
<b>UNITED STATES</b>	3621920,88
<b>MEXICO</b>	2469921,32
<b>GUATEMALA</b>	1746945,97
<b>ITALY</b>	1360209,27
<b>CHINA</b>	1237858,48
<b>PERU</b>	1071348,31
<b>COLOMBIA</b>	808798,75
<b>RUSSIAN FEDERATION</b>	634702,25
<b>CANADA</b>	631459,18
<b>CHILE</b>	530176,02
<b>UNITED KINGDOM</b>	523749,89
<b>POLAND</b>	236627,4
<b>GERMANY</b>	194708,13
<b>JAPAN</b>	182963,11
<b>AUSTRALIA</b>	178000
<b>BELGIUM</b>	127487,69
<b>INDIA</b>	105739,79
<b>OTROS</b>	72052,68

**Fuente:** (COBUSGROUPESTADÍSTICAS, 2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

#### 4.5. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA REPUBLICA DOMINICANA

Los abonos, fertilizantes son clasificados en el capítulo 31 y se desglosa de acuerdo a las características principales que requiere cada tipo de abono.

De acuerdo con la nomenclatura TARIC aplicada en República Dominicana, el mercado de fertilizantes se encuentra estructurado bajo las siguientes partidas arancelarias.

**Tabla 14**

*Partidas Arancelarias De Fertilizantes En República Dominicana*

CODIGO	PRODUCTO
3101	Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí o tratados químicamente; abonos procedentes de la mezcla o del tratamiento químico de productos de origen animal o vegetal.
3102	Abonos minerales o químicos nitrogenados:
- 10	- Urea, incluso en disolución acuosa
- 21	- Sulfato de amonio
- 30	- Nitrato de amonio
- 40	- Mezclas de nitrato de amonio con carbonato de calcio u otras materias inorgánicas sin poder fertilizante
- 50	- Nitrato de sodio
- 60	- Sales dobles y mezclas entre sí de nitrato de calcio y nitrato de amonio
- 80	- Mezclas de urea con nitrato de amonio en disolución acuosa o amoniaca
- 90	- Los demás, incluidas las mezclas no comprendidas en las subpartidas precedentes
3103	Abonos minerales o químicos fosfatados:
- 10	- Superfosfatos
- 90	- Los demás
3104	Abonos minerales o químicos potásicos:
- 20	- Cloruro de potasio
- 30	- Sulfato de potasio
- 90	- Los demás
3105	Abonos minerales o químicos, con 2 o 3 de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio; los demás abonos; productos de este capítulo en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10 kg:
- 10	- en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10 kg
- 20	- Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio

**Fuente:** ICEX (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

## **4.6. ANÁLISIS FODA DEL PRODUCTO**

### **FORTALEZA**

- Producto 100% natural
- Prevención de plagas u hongos
- Altos rendimientos de fabricación
- Materia prima fácil de conseguir

### **OPORTUNIDAD**

- Mejora la disminución de fertilidad de los suelos que han sido sobreexplotados.
- Empacado en productos reutilizables (CONTENEDOR IBC) optimizando sus costos y protección al medio ambiente

### **DEBILIDADES**

- Mercado poco desarrollado
- Desconocimientos de uso de fertilizante orgánico en las plantaciones de banano

### **AMENAZAS**

- Elaboración de fertilizantes de baja calidad con costos más bajos.
- El uso excesivo del producto puede ocasionar deterioros en las plantaciones.

## **4.7 ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE**

### **4.7.1. CONTENEDOR IBC**

Los contenedores IBC tienen una capacidad de 1000 litros con cuerpo fabricado en polietileno de alta densidad y alto peso molecular (PEAD-APM), con estabilizante UV, suele venir en colores naturales blanco, azul o negro. (EVOPACK, 2020)

Este tipo de empaque es muy práctico para el transporte de fertilizante orgánico, considerando que la carga va dirigida a un distribuidor y cuenta con su propio empaque en donde se distribuye para la venta al por menor y por mayor del producto.

### **4.7.2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CONTENEDOR IBC**

- El contenedor IBC 1000KG viene con jaula de perfil cuadrado de acero galvanizado construida por electrosoldadura automática.
- El IBC 1000KG lleva válvula de salida fabricada en polietileno de alta densidad (PEAD) por inyección con tapón incorporado autoprecintable y provista de codo de vaciado.

- Tapa superior del contenedor IBC 1000KG roscada de 150mm o superior de diámetro precintable.
- La base del Contenedor IBC 1000KG es un pallet de madera, acero galvanizado o plástico de 4 entradas.
- La concepción del cuerpo del contenedor IBC GRG 1000KG permite un vaciado óptimo.
- El diseño del contenedor IBC está totalmente pensado para su optimización de volumen y almacenamiento.
- Todos los elementos del contenedor IBC GRG 1000KG son intercambiables. (EVOPACK, 2020)

#### 4.7.3. CONTENERIZACIÓN ISO DE LOS IBC:

Contenedor 20 pies = 18 unidades de IBC 1000KG

Contenedor 40 pies = 36 a 40 unidades de IBC 1000KG

Placa de identificación 290x530mm.

El contenedor IBC GRG 1000KG es apilable hasta 3 alturas. (EVOPACK, 2020)

Al ser Fertilizante y debido su espesor puede haber hasta 1400 litros en cada contenedor IBC.



**Ilustración 31** Contenedor IBC

**Fuente:** (EVOPACK, 2020)

El contenedor IBC, es el empaque que más se acoge a cargas tipo al granel, reduciendo costos de exportación y siendo competitivos en el mercado



## 4.8. LEGISLACIÓN TÉCNICA

### 4.8.1. NORMA ISO 3394

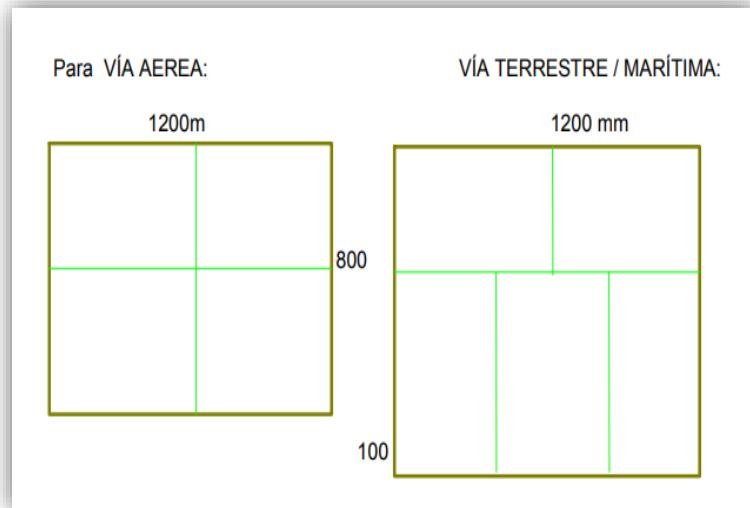
Hace referencia a las dimensiones de la carga paletizada y las dimensiones de cada caja, el producto al ser al granel es empacadas en contenedores IBC, considerando solo los estándares disponibles de los pallets.



**Ilustración 32** *Dimensiones Contenedor*

**Fuente:** (studylib, 2017)

Los pallets necesarios para la unitarización de la carga según la Norma 3394 deben corresponder de acuerdo al modal de transporte seleccionado, así: Para vía aérea. 120 x 80 cm. Y Para vía marítima. 120 x 100 cm (studylib, 2017)



**Ilustración 33** *Medidas De Los Pallet Marítimo Y Aéreo*

**Fuente:** (TORRES, 2016)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Las dimensiones del contenedor IBC son 120x100x116.4, considerando que la carga es marítima las bases están de acuerdo con lo indicado en la presente norma.

La CARGA que se movilice en la Distribución Física Internacional FDI. Debe estar UNITARIZADA, es decir posicionada sobre unos pallets con su debida seguridad de tal manera que no pueda ser movida, para que en el momento que ingrese al contenedor se mantenga en su posición original. (TORRES, 2016)



**Ilustración 34** *Embalaje De Los Fertilizantes En Los Contenedores*

**Fuente:** (TORRES, 2016)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Para el proceso de unitarización de la carga de este tipo de producto es conveniente que sean embalados con zunchos y este a su vez pueda entrar con mayor precisión en el contenedor de 40”.

#### 4.8.2. NORMA ISO 6346

ISO 6346 es un estándar internacional que describe la identificación de un contenedor de envío. El BIC (International Container Bureau) mantiene el estándar y cubre el número de serie, el propietario, el código de país y el tamaño de cualquier contenedor de envío. (containercontainer, 2020)

#### 4.9. IDENTIFICACIÓN DE CONTENEDORES.

**Código del propietario:** Formado por tres letras del alfabeto, identifica el propietario o a la línea naviera que los opera

**Identificación de la categoría de equipo:** Identificado por una letra mayúscula

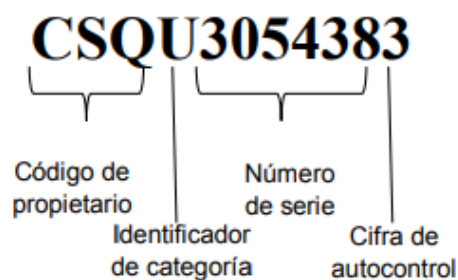
U. Identifica contenedores.

J. Equipo auxiliar adosable.

Z. Chasis o tráiler de transporte vial Frigoríficos.

Número de serie: Está formado por 6 números

Cifra de autocontrol: Formado por un número



**Ilustración 35** *Identificación De Contenedores*

**Fuente:** (TORRES, 2016)

para la identificación de contenedores se tiene que tomar en cuenta que los tres primeros dígitos son de código del propietario, la cuarta letra identifica la categoría, los 6 siguientes dígitos el número de serie y el último indica la cifra de autocontrol

#### 4.10. CÁLCULO DE PESOS Y UNIDADES SEGÚN CAPACIDAD DE CONTENEDORES

Para poder determinar los contenedores IBC que caben en un contenedor de 40 pies se lo calculó a través de una herramienta llamado easycargo, la cual nos proporcionó la cantidad exacta que cabría es este tipo de contenedor.



**Ilustración 36.** Datos De Entrada Para Cálculo De Llenado De Contenedor

**Fuente:** EASYCARGO

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Se colocaron las medidas del empaque IBC para poder determinar cuántas caben en el contenedor de 40 pies, con medidas de 120cmX100cmX116.40cm y con un peso de 1000 por cada empaque IBC

**Tabla 15**

*Especificaciones de los Contenedores Estándar*

Especificaciones	40ft Contenedor Estándar
<b>Peso máximo bruto</b>	32.500kg (71.650lb)
<b>Peso Tara</b>	3.910kg (8.620lb)
<b>Max. Carga Explosiva</b>	28.590kg (63.030lb)
<b>Dimensiones Externas:</b>	

<b>Longitud</b>	12.19m (40'00")
-----------------	-----------------

**Ancho** 2.44m (8'00")

<b>Alto</b>	2.59m (8'6")
-------------	--------------

**Dimensiones Internas:**

<b>Longitud</b>	12.03m (39'06")
-----------------	-----------------

**Ancho** 2.35m (7'08")

<b>Alto</b>	2.39m (7'10")
-------------	---------------

**Abertura de la Puerta:**

<b>Ancho</b>	2.34m (7'8.1")
--------------	----------------

**Alto** 2.28m (7'5.4")

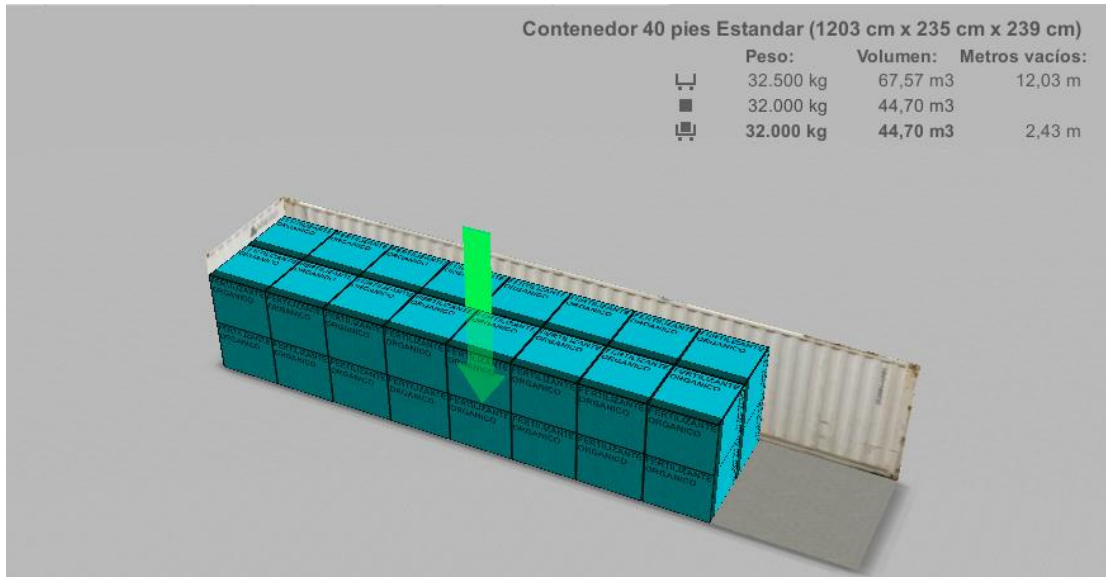
<b>Cubo:</b>	
--------------	--

**Capacidad de Cubo** 67.7 m<sup>3</sup> (2.390 ft<sup>3</sup>)

**Fuente:** (SYDEL, 2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Las medidas que se tomaron en cuenta para el calculo, fueron los de un contenedor de 40 estandar cuyas dimensiones son 2.39mX2.35mX12.03m con un peso maximo bruto de 32.500 kg. Y una dimension maxima de 67.7m<sup>3</sup>. (SYDEL, 2020)



**Ilustración 37** Llenado De Contenedor

**Fuente:** easycargo

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La cantidad exacta que caben en un contenedor de 40 estandar son 32 piezas, ya que el peso máximo no debe sobrepasar los 32.500 kg y a esta cantidad llega aproximadamente 32.000kg ya que cada contenedor IBC pesa 1.000 kg

#### 4.11. GENERALIDADES DEL PAÍS EXPORTADOR: ECUADOR

**Tabla 16**

*Información Básica De Ecuador*

##### República del Ecuador



Bandera



Escudo

El lema que caracteriza al Ecuador es Dios, Patria y Libertad, esta frase es conocida por expresar motivación, intención, ideal y describe la manera de conducto de una persona o grupo de personas.



**(FOROSECUADOR, 2020)**

**Salve, Oh Patria. (Himno Nacional de Ecuador)**

**Letra:** Juan León Mera  
**Música:** Antonio Neumane  
**Año:** 1844  
**(WIKISOURCE, 2020)**



<b>Capital (y ciudad más poblada)</b>	Quito 0°13'07"S 78°30'35"O
<b>Idioma oficial</b>	Español
<b>Gentilicio</b>	Ecuatoriano, -a
<b>Religión predominante</b>	Católico 80.44% Protestantes 13%
<b>Forma de gobierno</b>	República presidencialista
<b>• Presidente</b>	Lenín Moreno <sup>1</sup>
<b>• Vicepresidente</b>	Otto Sonnenholzner
<b>Órgano legislativo</b>	Asamblea Nacional de Ecuador
<b>Independencia</b>	
• Junta de Quito	10 de agosto de 1809
• Rep. Guayaquil	9 de octubre de 1820
• Consolidada	24 de mayo de 1822
<b>Anexión</b>	a la Gran Colombia
• Fecha	25 de junio de 1824
• Secesión	13 de mayo de 1830
<b>Superficie</b>	Puesto 74.º
<b>• Total</b>	256 3705 km²

• Agua (%)	5
Fronteras	2237 km <sup>5</sup>
Línea de costa	2237 km <sup>5</sup>
Punto más alto	Volcán Chimborazo
<b>Población total</b>	Puesto 55.º
• Censo	17 300 0006 hab. (julio del 2019)
• Densidad	61 hab./km <sup>2</sup>
<b>Etnia</b>	Mestizo 39.45%
	Blancos 32.45%
	Afroecuatoriano 7.8%
	Indigenas 7.1%
	Montuvios 7%
	Otros 0.3%
<b>PIB (PPA)</b>	Puesto 64.º
• Total (2019)	USD 205 457 millones
• Per cápita	USD 11 898
<b>PIB (nominal)</b>	Puesto 61.º
• Total (2019)	USD 108 401 millones
• Per cápita	USD 6 277
<b>IDH (2018)</b>	 0,758 <sup>11</sup> (85.º) – Alto
<b>Coefficiente de Gini</b>	 45,4 medio (2018) <sup>12</sup>
<b>Moneda</b>	Dólar estadounidense (\$, USD) <sup>3</sup>



<b>Huso horario</b>	ECT (UTC -5 a UTC -6) <sup>4</sup>
• <b>En verano</b>	No aplica
<b>Código ISO</b>	218 / ECU / EC
<b>Dominio internet</b>	.ec
<b>Prefijo telefónico</b>	593
<b>Prefijo radiofónico</b>	HCA-HDZ
<b>Siglas país para aeronaves</b>	HC
<b>Siglas país para automóviles</b>	EC
<b>Código del COI</b>	ECU

**Fuente:** (elviajero, 2017)

El nombre de Ecuador es obtenido por la línea Ecuatorial o equinoccial de la tierra, Ecuador cuenta con bosques y manglares con una flora y fauna extensa haciendo el Ecuador único a nivel internacional.

#### 4.11.1. GEOGRAFÍA

**Tabla 17**

*Geografía De Ecuador*

---

### GEOGRAFÍA

Ecuador se encuentra sobre la línea ecuatorial terrestre por lo cual su territorio se encuentra en ambos hemisferios. Comprende dos espacios distantes entre sí: el territorio continental al noroeste de América del Sur con algunas islas adyacentes a la costa y, el archipiélago o provincia insular de Galápagos, que se encuentra a casi 1.000 kilómetros de distancia del litoral ecuatoriano en el Océano Pacífico.

---

## **RELIEVE**

Las principales unidades del relieve ecuatoriano son la llanura costera al norte del Golfo de Guayaquil, la sección de la Cordillera de los Andes en el centro del país y un extenso sector de la llanura amazónica ubicado al oriente del país.

## **CLIMA**

Debido a la presencia de la cordillera de los Andes y según la influencia del mar, el Ecuador continental se halla climatológicamente fragmentado en diversos sectores. Además, a causa de su ubicación tropical, cada zona climática presenta sólo dos estaciones definidas: húmeda y seca.

Galápagos tiene un clima más bien templado y su temperatura oscila entre 22 y 32 grados centígrados, aproximadamente.

## **FLORA Y FAUNA**

Posee una rica fauna y flora por lo que se encuentra dentro de la lista de países mega diversos. En efecto, el bioma de selva o bosque tropical se extiende por la mayor parte de su territorio, mientras que en el occidente, adyacente a la

costa, se encuentra también el bioma del bosque seco y de los manglares. En las alturas cordilleranas, se hallan dispersos además los bosques y los páramos andinos. El occidente forma parte del Chocó biogeográfico y el Oriente, de la Amazonia.

**Fuente:** (Ecured, 2020)

**Elaborado por:** (Ecured, 2020)

Ecuador se encuentra ubicado en la zona noroeste de América del Sur, los límites de Ecuador se vinculan al norte con Colombia al sur con Perú, al este con Perú y al Oeste con el Océano Pacífico. (Ecured, 2020)

#### 4.11.2. PUERTO DE EMBARQUE

**Tabla 18**

*Puerto De Embarque*

<b>PUERTO DE GUAYAQUIL</b>	<p>El puerto de Guayaquil es uno de los más importantes de la costa del Pacífico oriental. Se estima que cerca del 70 % de las exportaciones privadas del país sale por sus instalaciones, ingresando el 83 % de las importaciones. Este Puerto está situado en la costa occidental ecuatoriana (Océano Pacífico), en un brazo de mar conocido como el Estero Salado, y a diez kilómetros al sur de Guayaquil, ciudad que es considerada como la capital económica de Ecuador.</p>
--------------------------------	--

**Fuente:** (ZONALOGISTICA.COM, 2020)

**Elaborado por:** (ZONALOGISTICA.COM, 2020)

El Puerto de Guayaquil es la principal zona de exportación e importación del país, cuenta con una altitud de 4 metros sobre el nivel del mar, se encuentra situada en costa occidental ecuatoriana, Guayaquil a través del puerto es considerada la capital económica de Ecuador. (ZONALOGISTICA.COM, 2020)

## 4.12 GENERALIDADES DEL PAÍS IMPORTADOR: REPUBLICA DOMINICANA

**Tabla 19**

*Información Básica De República Dominicana*

### República Dominicana



Bandera



Escudo

**Lema: Dios, Patria y Libertad**

**Himno: ¡Quisqueyanos valientes!**



<b>Capital</b> (y ciudad más poblada)	Santo Domingo 
	 18°28'35"N 69°53'36"O
<b>Idioma oficial</b>	Español
<b>Gentilicio</b>	dominicano, -a quisqueyano, -a (coloquial)
<b>Forma de gobierno</b>	República presidencialista
• <b>Presidente</b>	Danilo Medina
• <b>Vicepresidente</b>	Margarita Cedeño
<b>Órgano legislativo</b>	Congreso de la República Dominicana 

<b>Independencia</b>	de España (efímera) 1 de diciembre de 1821 (198 años) de Haití ( <b>oficial</b> ) 27 de febrero de 1844 (176 años) de España (Restauración) 16 de agosto de 1863 (156 años) de los Estados Unidos 12 de julio de 1924 (95 años) de los Estados Unidos 1 de julio de 1965 (54 años)
<b>Superficie</b>	Puesto 130.º
• Total	48 442 km <sup>2</sup>
• Agua (%)	0,7 % <sup>8</sup>
<b>Fronteras</b>	376 km <sup>7</sup>
<b>Línea de costa</b>	1288 km <sup>7</sup>
<b>Punto más alto</b>	Pico Duarte
<b>Población total</b>	Puesto 86.º
• Estimación	11 088 647 hab. (2017)
• Censo	11 009 776 <sup>10</sup> hab. (2009)
• Densidad (est.)	228,91 hab./km <sup>2</sup>
<b>PIB (PPA)</b>	Puesto 72.º
• Total (2017)	US\$ 200 639 millones
• Per cápita	19, 291
<b>PIB (nominal)</b>	Puesto 67.º
• Total (2016)	US\$ 80 413 millones
• Per cápita	US\$ 8,323
<b>IDH (2019)</b>	▲ 0,745 <sup>13</sup> (89.º) – Alto
<b>Coefficiente de Gini</b>	▲ 43,7 medio (2018)
<b>Moneda</b>	Peso (RD\$,DOP)
<b>Huso horario</b>	AST (UTC-4)
<b>Código ISO</b>	214 / DOM / DO
<b>Dominio internet</b>	.do
<b>Prefijo telefónico</b>	+1-809, 1-829, 1-849

<b>Prefijo radiofónico</b>	HIA-HIZ
<b>Siglas país para aeronaves</b>	HI
<b>Siglas país para automóviles</b>	DOM
<b>Código del COI</b>	DOM

**Fuente:** (TELECOREPUBLICADOMINICANA, 2020)

**Elaborado por:** (TELECOREPUBLICADOMINICANA, 2020)

República Dominicana es un país ubicado en América Central y el Caribe, las islas son consideradas un verano eterno debido a su clima calido (TELECOREPUBLICADOMINICANA, 2020)

#### 4.12.1. GEOGRAFÍA

##### Tabla 20.

##### *Geografía De República Dominicana*

###### **Geografía**

El territorio de la República Dominicana comprende la parte oriental (74%) de la isla La Española o de Santo Domingo, situada en el Mar Caribe, la cual es la segunda isla en tamaño de las Antillas. Su extensión total es de 48.730 km<sup>2</sup>, de los cuales 350 km<sup>2</sup> están cubiertos por agua. Limita al oeste con la República de Haití (276 km de frontera) y está separado al este de la isla de Puerto Rico por el Canal de la Mona. Colinda al norte con el Océano Atlántico a lo largo de 586 km de costa y al sur con el Mar Caribe en una distancia de 545 km. Hay muchas islas pequeñas y cayos que forman parte del territorio dominicano.

###### **Relieve**

El territorio dominicano ofrece un aspecto montañoso en su mayor parte, con cuatro ejes orográficos principales, orientados de Oeste a Este, siendo la Cordillera Central la más importante de la isla, donde se localiza el Pico Duarte con 3 087 m, la máxima elevación de las Antillas. Otros sistemas montañosos son la Cordillera Septentrional o Sierra de Monte Cristi, la Cordillera

Oriental, la Sierra de Yamasá, la Sierra de Samaná, la Sierra de Baoruco, la Sierra de Neiba y la Sierra Martín García.

**Clima** Presenta las características de un clima subtropical modificado por los vientos alisios del noreste y por la topografía del país. Las variaciones climáticas son marcadas, oscilando desde semiárido a muy húmedo. Su latitud y los sistemas de presión prevalecientes, influidos por el sistema del Atlántico medio, que tiene altas presiones, hacen su clima similar al de las otras Antillas Mayores (Cuba, Jamaica, Puerto Rico).

**Hidrografía** Las aguas interiores (ríos y lagos) representan el 1.6% del territorio nacional. Hay numerosas cuencas fluviales, y entre ellas existen algunas que, por el volumen de agua que transportan, las dimensiones territoriales que abarcan y por el uso que se les da a sus aguas, se consideran las más importantes.

**Flora y fauna** Dominicana representaba un 36% de endemismo, (en el 2011) ocupando el segundo lugar en las islas del Caribe después de la isla de Cuba. Su abundante flora cuenta con alrededor de 8 000 especies de plantas, flores y árboles, de las cuales 1 800 son endémicas. Por contar con tan inmensa diversidad ha sido catalogada como una de las floras de mayor riqueza y variedad de todas las Antillas.

---

**Fuente:** (ECURED, 2018)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

República Dominicana. País caribeño que ocupa algo más de los dos tercios orientales de la isla La Española, en las Antillas Mayores. Es el segundo país más grande del Caribe, precedido solo por Cuba. (ECURED, 2018)

#### 4.12.2. PUERTO DE LLEGADA

Tabla 21

*Puerto Santo Domingo*

<b>Puerto Santo Domingo</b>	El Puerto de Santo Domingo es el más antiguo del Sistema Portuario Nacional. Está ubicado en la costa sur central, en la desembocadura del río Ozama. Está situado sólo a pasos de la atractiva e histórica Ciudad Colonial, Patrimonio de la Humanidad.
<b>Posición Geográfica</b>	Latitud: 18° – 28'. 'N Longitud: 69° – 53. 'W Zona Horaria: -4 GM
<b>Datos Técnicos:</b>	Clima Mayormente soleado Vientos predominantes NE-SE Temperatura promedio anual 28 0 C a 300C Altura de la terminal 6.8 pies a 7.3 pies Ancho Terminal Don Diego 37 pies Ancho Terminal San Souci 30 pies Tipo de Defensas Goma de arco Distancia entre postes 12 pies. Fuerza de 75 T Profundidad del agua 32 pies máximo a 33.5 pies mínimo Área de maniobra 1,148 pies de diámetro Corriente máxima permitida 3.28 nudos LOA máximo 300 mts. Distancia desde el puerto al centro 0.5 millas Enfilación 0470 Balizamiento 4 boyas (2 verdes, 2 rojas) Faro Torre de concreto –amarilla y negra Destello: 2 Seg Período: 12 Seg



	Elevación: 135 Pies Alcance: 12 Millas
<b>Operación</b>	Tres terminales con servicios diferentes <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportación e importación</li> </ul>
<b>Terminales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Don Diego y Sans Souci): Recepción de buques turísticos, además de carga general suelta.</li> <li>• Molinos Dominicanos-Molinos Modernos: Importación de carga general suelta, contenerizadas, líquidas y sólidas.</li> </ul>

**Fuente:** (PORTUARIA, 2018)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Este puerto, ubicado en la provincia de Santo Domingo, consta con un calado promedio de atraque de 20-24-29 pies; y un canal de entrada con 30 pies de profundidad. El ancho es de 455 metros de longitud y 2,310 metros de lineales de muelles, y un círculo de maniobra de 320 metros. (PORTUARIA, 2018)

#### 4.13 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

**Tabla 22.**

*Empresas Ecuatorianas Que Se Dedican A La Producción Y Exportación De Fertilizantes*

<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>POSICIÓN ARANCELARIA</b>	<b>TOTAL 2019</b>
NEDERAGRO S.A.	3105.90.90.00	\$ 323.962,65
QUIMICA SAGAL ECUADOR QUIMISAGAL S.A.	3105.90.90.00	\$ 146.016,69
DUPOCSA PROTECTORES QUIMICOS PARA EL CAMPO S. A.	3105.90.90.00	\$ 141.913,83
NEOQUIM CIA. LTDA.	3105.90.90.00	\$ 19.000,00

VILCA ALZAMORA ANGEL OSWALDO	3105.90.90.00	\$ 15.676,55
AGRITOP S.A.	3105.90.90.00	\$ 7.026,00
AGRIPAC S.A.	3105.90.90.00	\$ 5.361,14
MAZACANE S.A.	3105.90.90.00	\$ 4.650,00
BIOTECADOR S.A.	3105.90.90.00	\$ 3.960,00
SOCIEDAD CIVIL CENTERVET AGROEXPORT	3105.90.90.00	\$ 2.800,00
BIOPOLYMERS S.A.	3105.90.90.00	\$ 1.296,00
AGROCORRECTORES DEL PACIFICO AGROCORREPAC CIA. LTDA.	3105.90.90.00	\$ 454,60
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>672117,46</b>

**Fuente:** (COBUSGROUPESTADÍSTICAS, 2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Ecuador cuenta con empresas dedicadas a la exportación de fertilizante ya sea orgánico entre las que más se puede destacar son empresa como: NEDERAGRO S.A., QUIMICA SAGAL ECUADOR QUIMISAGAL S.A. y DUPOCSA PROTECTORES QUIMICOS PARA EL CAMPO S. A., cuyas exportaciones se establecieron con valores de más de \$100.000 (COBUSGROUPESTADÍSTICAS, 2020).

#### **4.14. DISTRIBUIDORES DE FERTILIZANTE EN REPÚBLICA DOMINICANA**

Dado que la gran necesidad que declara RD es la de plaguicidas y fertilizantes orgánicos, bio-controladores, biológicos, botánicos y en general, aquellos productos para la agricultura no convencional, Ecuador cuenta con importantes oportunidades para posicionarse en este mercado como una economía sostenible con el ambiente e innovadora, además de ofertar productos de alta calidad. (centralamericadata.com, 2017)

Las principales empresas importadoras de Fertilizante en República Dominicana son las siguientes:

- Rayovac Dominican Republic S. A.
- Fersan S. A.

- Bayer S. A.

#### 4.14.1 PRECIOS DE LA COMPETENCIA

**Tabla 23**

*Precios De Competencia*

<b>Razón Social</b>	<b>Tipo Unidad</b>	<b>País Destino</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio Unitario U\$\$</b>	<b>Suma De Fob U\$\$</b>
<b>Dupocsa Protectores Quimicos Para El Campo S. A.</b>	<b>Kilogramo Bruto</b>	Dominican Republic	12576	2,423664	30480
<b>Nederagro S.A.</b>	<b>Kilogramo Bruto</b>	Dominican Republic	1129,31	9,338091	10545,6
<b>Nederagro S.A.</b>	<b>Kilogramo Bruto</b>	Dominican Republic	2067,6	1,305862	2700
<b>Nederagro S.A.</b>	<b>Kilogramo Bruto</b>	Dominican Republic	2455,14	4,073087	10000
<b>Nederagro S.A.</b>	<b>Kilogramo Bruto</b>	Dominican Republic	2692,54	1,990982	5360,8
<b>Nederagro S.A.</b>	<b>Kilogramo Bruto</b>	Dominican Republic	2930,15	4,580925	13422,8
<b>Nederagro S.A.</b>	<b>Kilogramo Bruto</b>	Dominican Republic	3410,35	2,375123	8100
<b>Total General</b>				<b>26,091715</b>	<b>80619,2</b>

**Fuente:** (COBUSGROUPESTADÍSTICAS, 2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

República Dominicana ofrece precios de importación de aproximadamente entre \$1.30 y \$9 dependiendo del tipo de fertilizante que ellos venden, considerando precios unitarios FOB, entre las empresas que más se destacaron en el año 2019 son: DUPOCSA PROTECTORES QUIMICOS PARA EL CAMPO S. A. y NEDERAGRO S.A. (COBUSGROUPESTADÍSTICAS, 2020).

#### 4.15. ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER



**Ilustración 38** *Las Cinco Fuerzas De Porter (2020)*

**Fuente:** (DINCOMFIDENCIAL, 2019)

La fuerza de Porter está dividida en proveedores, clientes, nuevos entrantes y sustitutos y cada uno corresponde características distintas. (DINCOMFIDENCIAL, 2019)

#### **Poder de negociación de los clientes**

De acuerdo con lo indicado por la empresa PORCONECU S.A. poseen un grupo de clientes que compran diversidad de productos fabricados en la misma empresa relacionados al cultivo de banano y están en búsqueda de expandirse con el nuevo producto que quieren lanzar al mercado, por lo que consideran que al otorgar un nuevo producto novedoso para cultivos orgánicos a sus clientes se verán la necesidad de aumentar sus ventas

Considerando que la materia prima es producto orgánico, los precios van a ser más reducidos en comparación con los demás competidores, las ventas no solo serán al por menor si no también al por mayor. (DIRCONFIDENCIAL.COM, 2017)

### **Poder de negociación de los proveedores**

Los proveedores que requiere la empresa PORCONECU S.A. son aquellos que elaboran oleorresina de ajo, ají y pimienta, en Ecuador solo existen dos empresas elaboradoras de este tipo de Oleorresina por lo que consideran que en caso de que la demanda aumente ya cuentan con un proveedor del extranjero que les otorgue la materia prima, depende de donde provenga la materia prima podría variar el precio de exportación, para poder abastecer a los cultivos de banano en República Dominicana, el poder adquisitivo que se tenga en el extranjero no va a variar del todo ya que si aumenta las exportaciones se aplicaría un régimen especial.

### **Amenaza de nuevos competidores**

La amenaza más significativa para la exportación de este tipo de producto son empresas de fertilizante que exportan sus productos a Republica Dominicana, sin embargo, no hay producto igual al que Porconecu S.A. ha fabricado hasta el momento, debido a que es un producto novedoso y muy poco reconocido en el mercado internacional.

### **Amenaza de productos sustitutos**

Existen en el mercado diversos tipos de fertilizantes químicos y orgánicos que pueden servir como sustitutos, estos factores dependen del precio y beneficios que pueden obtener con los productos de uso agrícola.

### **Rivalidad entre empresas**

AL ser un producto novedoso y nuevo en el mercado hace que la competencia con las demás empresas sea mínima el único factor que afectaría son las empresas que ofrecen productos similares.

## **4.16. CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

### **4.16.1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO EN REPÚBLICA DOMINICANA**

Los canales de distribución habitualmente empleados en el sector de fertilizantes en República Dominicana son cuatro:

**-Fabricante local--- cliente final:** Compuesta por un Mercado Oligopólico (Nacional) de fertilizantes domésticos distribuidos en el territorio a filiales.

**-Distribuidores, distribuidores/importadores:** Es la ruta más común de entrada en el mercado, el distribuidor sigue posicionándose como factor indispensable. Dada la amplia oferta disponible, se hace necesario contar con un socio estratégico de calidad que tenga la capacidad para dar a conocer las ventajas del producto diferenciándolo de la competencia, ya sea en precio, calidad o tecnología empleada.

**-Importadores/clientes finales.** Las explotaciones agrícolas con gran volumen de negocio prescindan del distribuidor y se aprovisionan directamente del productor de insumos y equipo extranjero.

**-Fabricantes extranjeros con presencia física en el país.** Son las empresas multinacionales que se encuentran posicionadas en el país, entre las que se puede mencionar SYNGENTA, BASF, DOW AGROSCIENCES. (ICEX, EL MERCADO DE FERTILIZANTES EN REPÚBLICA DOMINICANA, 2016)

#### **4.16.2. CANAL DE DISTRIBUCIÓN APLICADO PARA LA EMPRESA PORCONECU S.A.**

La empresa Porconecu S.A. mantiene una amplia relación con la empresa importadora de elaboración de fertilizante orgánico SANUT, esta empresa mantiene el canal de distribución distribuidores/importadores para sus procesos de importación ya que la empresa el cual es destinada el fertilizante se dedica a importar y distribuir sus productos, debido a la amplia oferta que requiere el sector bananero en República Dominicana, este canal es el más habitual en República Dominicana, considerando la variedad de fertilizantes, estos productos se diferencian por su calidad, precio y tecnología empleada.

La empresa Sanut quien es la encargada de distribuir a las bananeras o a los detallistas en destino, a través del canal distribuidores/ importadores considerando el término de negociación que se pretende negociar, que en este caso es FOB, lo cual queda establecido las obligaciones que tiene el importador y el exportador.



**Ilustración 39** *Canal De Distribución*

**Fuente:** (FRANCISCOTORREBLANCA, 2016).

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El canal de distribución utilizada para este tipo de exportación es el corto debido a que el fabricante realiza la entrega directamente al distribuidor o importador (FRANCISCOTORREBLANCA, 2016).

**4.17. DATOS DEL DISTRIBUIDOR SANUT DOMINICANA**

**Ilustración 40** *Importador/Distribuidor Sanut Dominicana*

**Fuente:.** (AGRICULTURE1.COM, 2020)

**Elaborado por:** (AGRICULTURE1.COM, 2020)

La empresa Sanut ubicada en República Dominicana, es considerada de tipo distribuidor, fabricante e importador de fertilizante organicos

**4.17.1 PERFIL DE LA EMPRESA IMPORTADORA:**

Desde 2006, SANUT comenzó a operar en el área de fertilizantes, desarrollando planes de nutrición por cultivo específico del sitio, diseñados para cada etapa y necesidad. Estos

fertilizantes están hechos a la medida, teniendo en cuenta las condiciones nutricionales y agronómicas: análisis de suelo, agua de riego y hojas realizados durante el ciclo del cultivo. Tenemos una amplia capacidad para formular fertilizantes tanto en estado líquido como sólido, lo que nos permite una mayor flexibilidad para ajustar las fórmulas de fertilizantes requeridas por el cultivo, los diferentes tipos de aplicación en el campo y al mismo tiempo redujimos la producción mínima de volumen. (AGRICULTURE.COM, 2020)

**Tipo (s) de empresa:**

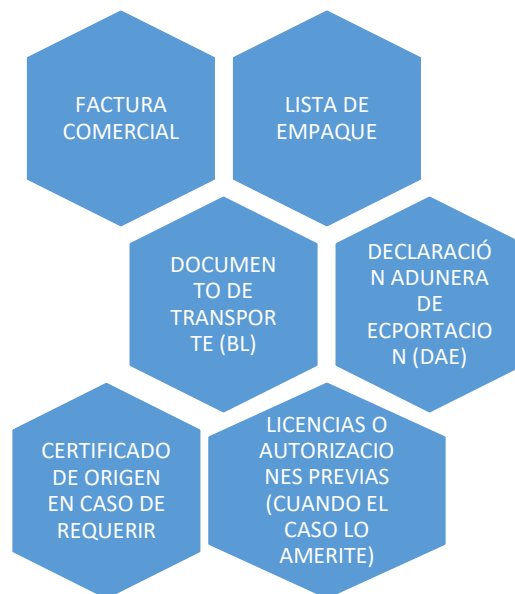
Distribuidor, Importador, Fabricante

**Productos y servicios:**

1. Suministros agrícolas: fertilizantes, suministros para la horticultura

**4.18. REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO**

**4.18.1. DOCUMENTOS GENERALES PARA EXPORTAR DESDE ECUADOR**



**Ilustración 41** *Documentos Para Exportar Desde Ecuador*

**Fuente:** (ECUADOR, 2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Los principales documentos para poder exportar son, factura comercial, lista de empaque, documento de transporte, DAE, certificado de origen y licencias previas (ECUADOR, 2020)

Los requisitos principales para exportar desde Ecuador siempre son el BL, Guía y Carta Porte como documento de transporte, el documento de transporte es la propiedad de la carga



de cada importador, adicional se deberá obtener la factura comercial con su debidas especificaciones mínimas que deberán mostrarse en el documento, lista de empaque para poder verificar el peso y volumen exacto de la carga y comparar con la información del documento de transporte, certificado de origen en caso de requerirse, y dependiendo de la partida arancelaria se deberán adjuntar las debidas licencias previas para su exportación, una vez obtenida esta información se procederá a la elaborar la debida declaración aduanera de exportación (DAE).

#### **4.18.2 REQUISITOS PARA EXPORTAR FERTILIZANTE ORGÁNICO HACIA REPUBLICA DOMINICANA.**

- **REGISTROS DE EMPRESAS COMO FABRICANTE DE FERTILIZANTES, ENMIENDAS DE SUELO Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA:** Para poder cumplir con este requisito se deberá seguir las indicaciones correspondiente al MANUAL TÉCNICO PARA EL REGISTRO Y CONTROL DE FERTILIZANTES, ENMIENDAS DE SUELO Y PRODUCTOS AFINES DE USO AGRÍCOLA, cuyo documento se encuentra en la página de agrocalidad (AGROCALIDAD, AGROCALIDAD, 2018).

- **CERTIFICADO DE REGISTRO DE FERTILIZANTES (AGROCALIDAD):** A partir del 26 de octubre de 2016, la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD registra, regula y controla a las personas naturales y jurídicas que deseen importar, fabricar, formular, envasar, distribuir y exportar fertilizantes (biológicos, orgánicos, minerales y químicos), productos de uso en suelos (enmiendas y acondicionadores de suelo), coadyuvante y productos afines de uso agrícola. (AGROCALIDAD, 2016)

- **CERTIFICADO DE ANÁLISIS (AGROCALIDAD):** Para poder obtener el certificado de análisis de Agrocalidad se deberá revisar el MANUAL PARA EL USUARIO DEL LABORATORIO DE CONTROL DE CALIDAD DE FERTILIZANTES Y PARA LABORATORIOS HABILITADOS POR AGROCALIDAD, en este documento que lo puede encontrar en la página de Agrocalidad, establece los requisitos que se deben cumplir para la obtención de dicho certificado. (AGROCALIDAD, AGROCALIDAD, 2018)

- **CERTIFICADO DE LIBRE VENTA (ARCSA):** Es el documento expedido por la Autoridad Sanitaria o responsable del registro de fertilizante y legalizado por las autoridades en el que se certifica que el producto a que se refiere está autorizado para la venta o distribución en el país de procedencia del medicamento. (ARCSA, 2017)

#### **4.18.3. DOCUMENTOS Y REQUISITOS PARA IMPORTAR EN REPÚBLICA DOMINICANA.**

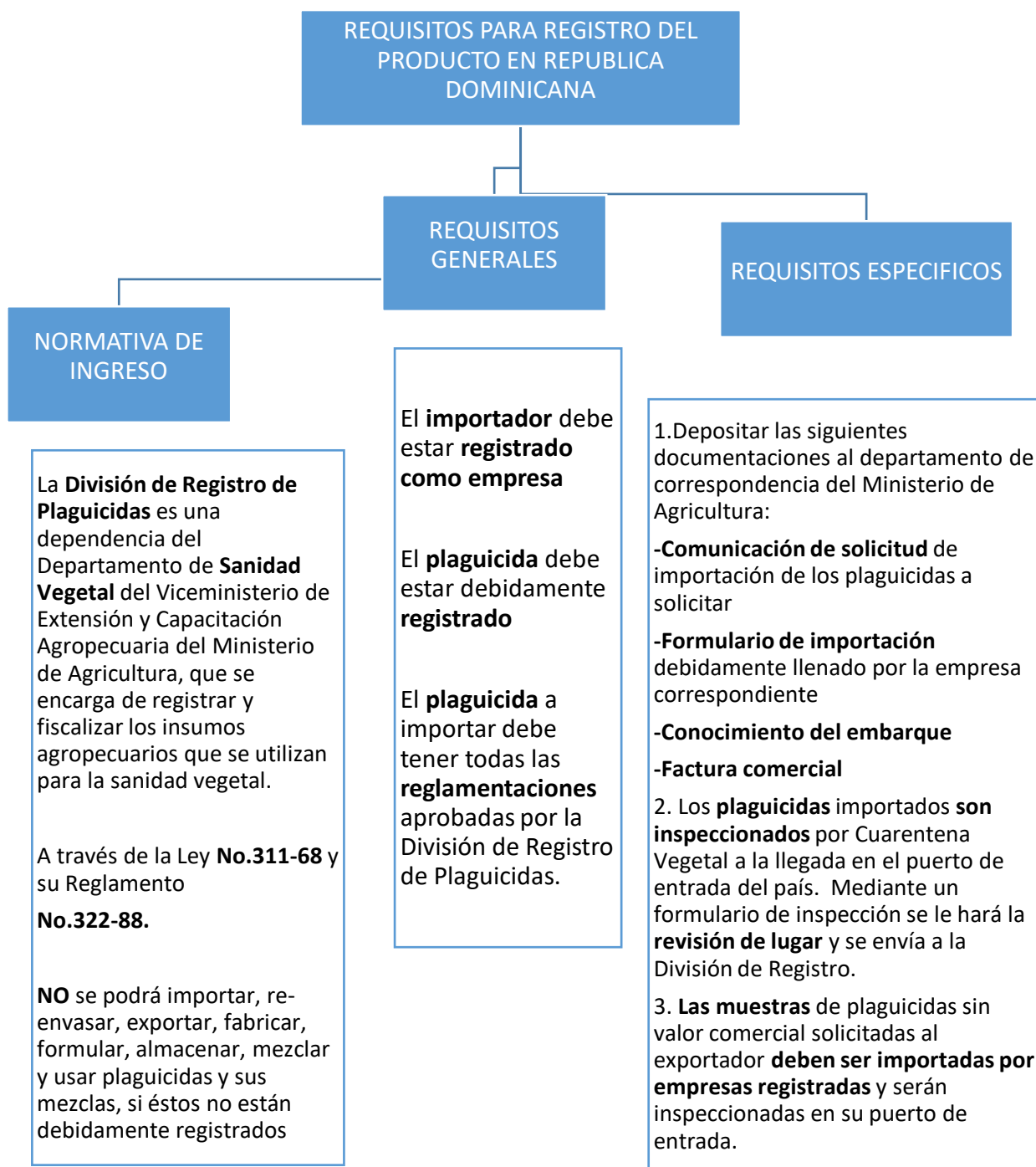
Para poder importar en República Dominicana Fertilizante orgánica tiene que pasar por la normativa legal de ingreso de la carga, tiene que pasar por una división de registro de plaguicidas para poder fiscalizar los insumos agropecuarios.

Los requisitos para poder importar este tipo de producto son los siguientes el producto debe estar registrado, el importador debe de estar registrado desde primera instancia como empresa y dicho producto deberá tener la reglamentaciones aprobadas por la división de registro.

Para poder desaduanizar la carga deberá cumplir con las documentaciones correspondientes, en los cuales se puede mencionar los siguientes: Comunicación de solicitud, formulario de importación Conocimiento de embarque y factura comercial.

Luego de tener los documentos listos la carga procede a ser inspeccionadas en el puerto de destino, en este caso en el Puerto de Santo Domingo (PROCOMER, PROCOMER, 2017)

Para poder registrar un producto en República Dominicana se debe tomar en cuenta la normativa de ingreso, los requisitos generales y los requisitos específicos (PROCOMER, PROCOMER, 2017).

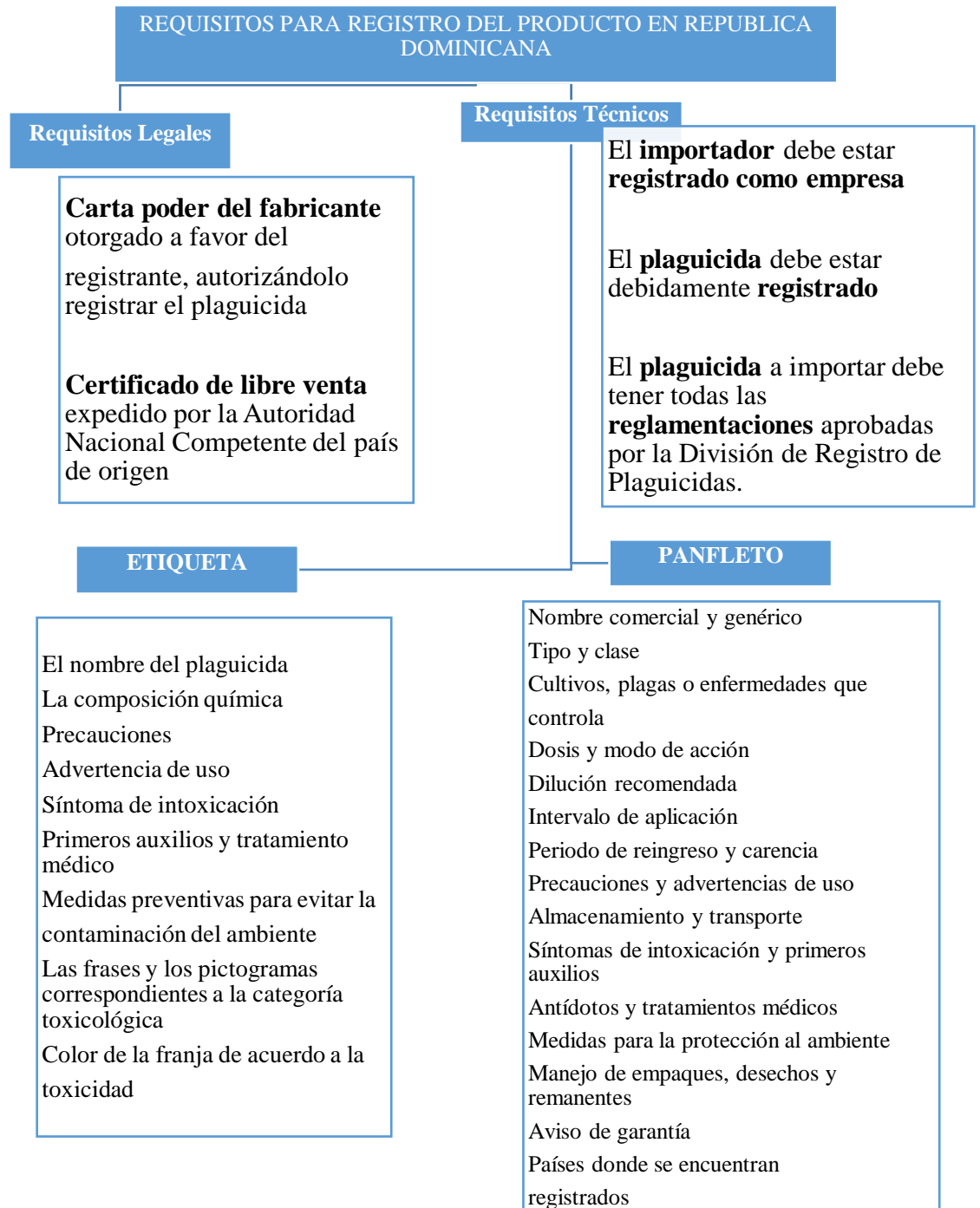


**Ilustración 42** *Requisitos Para Registro De Producto En República Dominicana*

**Fuente:** (PROCOMER, PROCOMER, 2017).

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Los requisitos legales son parte fundamental para saber si el producto que ingresa al país de destino, está apto para el consumo en dicho país, y los requisitos técnicos como etiquetas o panfletos en donde indique características del producto (PROCOMER, PROCOMER, 2017).



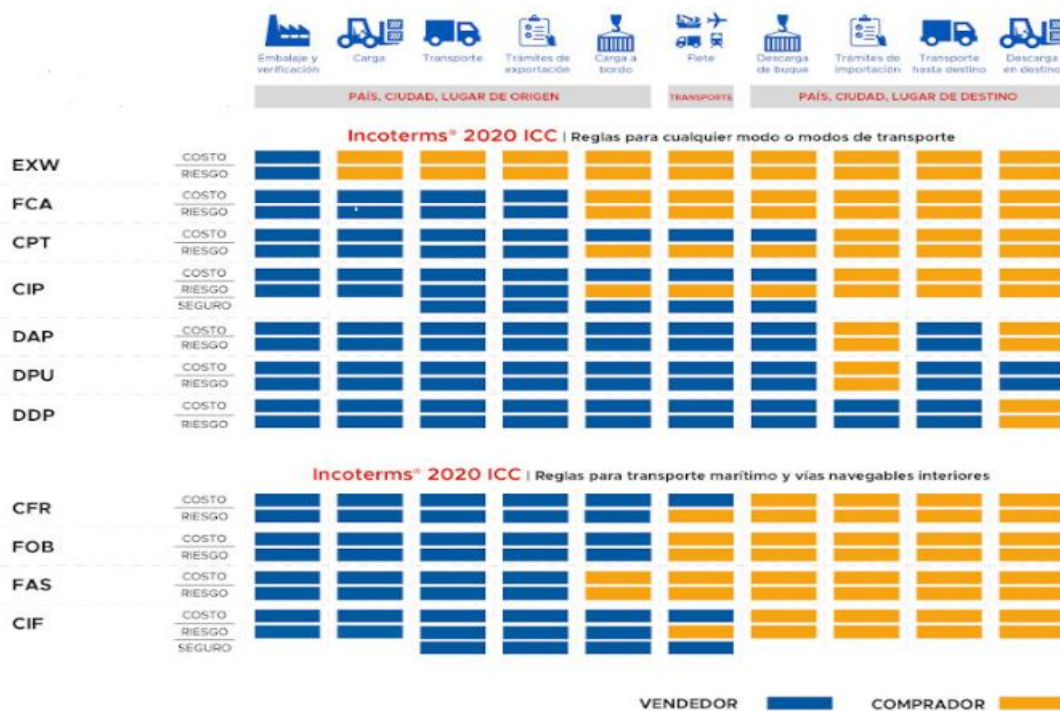
**Ilustración 43** *Requisitos Para Registro De Producto En República Dominicana*

**Fuente:** (PROCOMER, PROCOMER, 2017).

**Elaborado por:** Navarro (2020)

## 4.19. INCOTERMS 2020

### 4.19.1. TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN SELECCIONADO



**Nota:** Los incoterms son los términos más utilizados para el comercio internacional, con el fin de proyectar las obligaciones en una compra venta de un producto.

**Ilustración 44** Incoterm (2020)

**Fuente:** (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

### FOB FREE ON BOARD/ LIBRE A BORDO

Este incoterm solo se utiliza para transporte marítimo y no debe emplearse para mercancías en contenedores ya que la responsabilidad se transmite cuando la mercancía se carga a bordo del buque (la mercancía está físicamente tocando el suelo del buque), pero los contenedores no se cargan en cuanto llegan a la terminal, por tanto, si la mercancía sufriera algún daño mientras está en el contenedor sería muy difícil establecer cuando sucedió. (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

#### 4.19.2. OBLIGACIONES PRINCIPALES PARA EL EXPORTADOR

- El **vendedor** asume los gastos hasta la subida a bordo de la mercancía, momento en el que transmite también los riesgos, así como el despacho de exportación y gastos en origen. También se encarga de contratar el transporte si bien este corre por cuenta del comprador (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020).

#### 4.19.3. OBLIGACIONES PRINCIPALES PARA EL IMPORTADOR

- El **comprador** se encarga de los costes del flete, descarga, trámites de importación y entrega en destino, así como del seguro si lo quisiera contratar. La transmisión de riesgos tiene lugar cuando la mercancía está a bordo (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020).

#### 4.19.4. COSTOS QUE FORMAN PARTE DEL TÉRMINO FOB



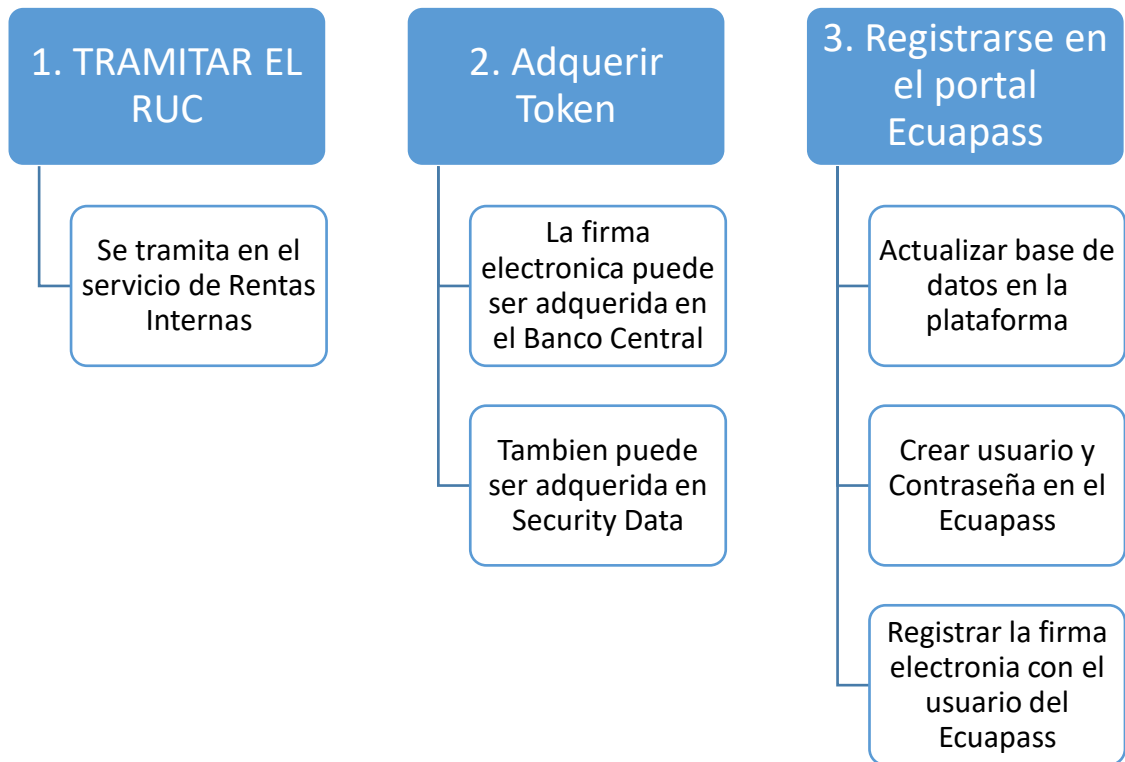
**Ilustración 45** Costos Que Son Parte Del Termino De Negociación FOB (2020)  
**Fuente:.** (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020)

Los Costos que incurren al exportador son: el empaque y el embalaje de la carga, la estiba, el transporte interno para el traslado hasta las bodegas del puerto, los tramites correspondiente a la exportación ante el agente de aduana calificado y demás costos que incidan hasta que la carga se encuentre a bordo del buque (TIBAGROUP, TIBAGROUP, 2020).

Los costos que incurren para el importador es el transporte internacional, la descarga del buque, los tramites de importación, considerando también pagos de solicitudes aduaneras, transporte interno hasta la bodega del importador y desestiba de la carga.

## 4.20 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

### 4.20.1. REGISTRO DE EXPORTADOR EN EL ECUAPASS



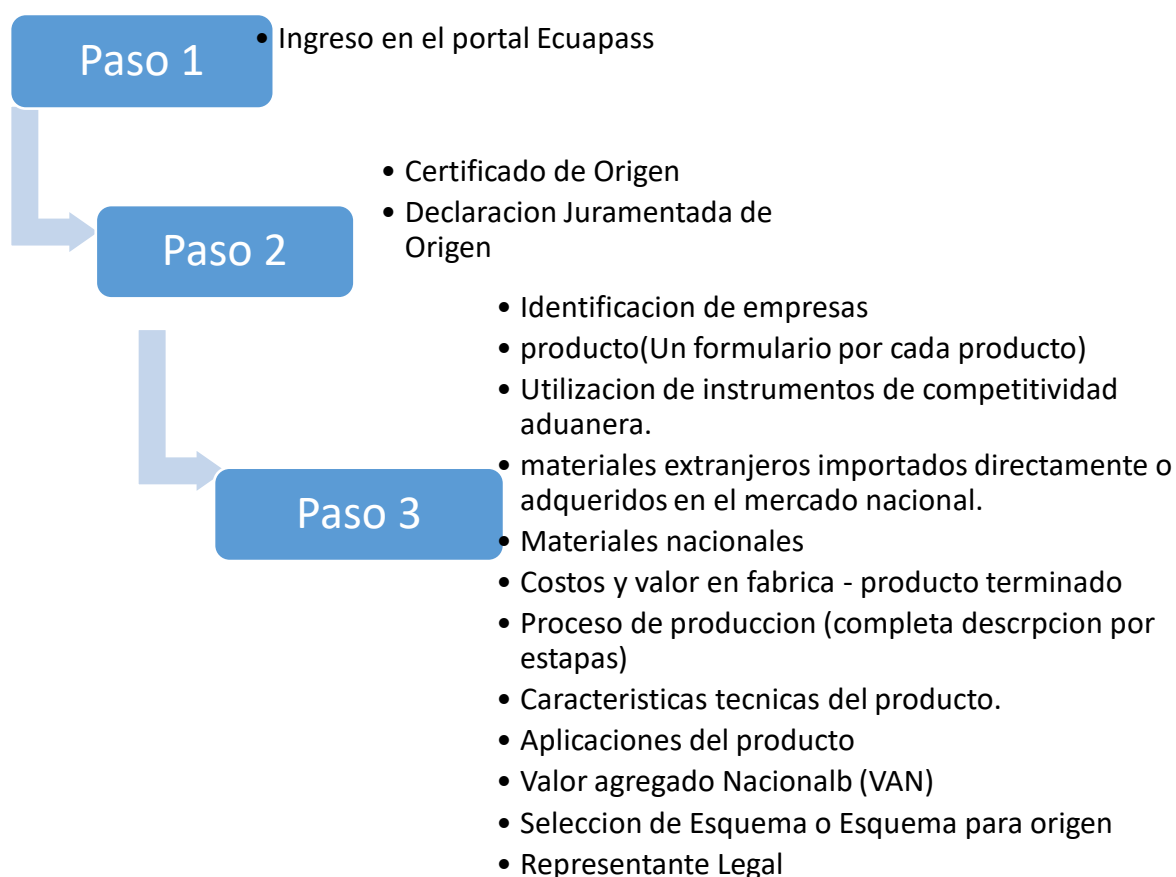
**Ilustración 46** Registro De Exportador En El Ecuapass

**Fuente:** ((AEI), 2017).

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La empresa PORCONECU S.A. ya cuenta con registro de exportador/importador en el sistema Ecuapass, sin embargo, cada año deberá de realizar actualización de la firma electrónica (Token) en el cual deberá actualizar dicha firma también en el sistema del Ecuapass con el mismo usuario y contraseña ((AEI), 2017).

#### 4.20.2. TRÁMITE DE DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN (DJO)



#### **Ilustración 47** Trámite De DJO

**Fuente:** ((AEI), 2017).

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Parte de los procesos para exportar es la DJO Declaración Juramentada de Origen, en donde se identifica que la mercancía ha sido elaborada, comercializada con materia prima del Ecuador, la DJO también es solicitada para la elaboración de certificados de origen ((AEI), 2017)

#### 4.21. ETAPA DE PRE-EMBARQUE

El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada de 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. ((AEI), 2017)



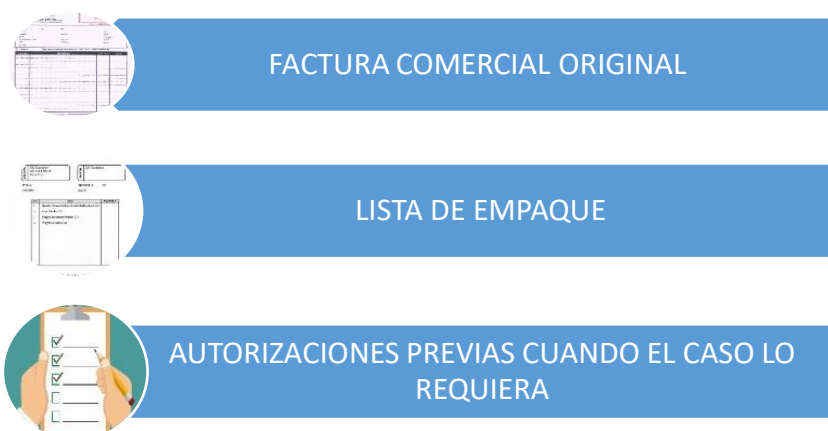
#### 4.21.1. INFORMACION QUE ACOMPAÑAN A LA DAE

La principal información que se recopilara a la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignatario
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso
- Demás datos relativos a la mercancía

#### 4.21.2. DOCUMENTOS DIGITALES QUE ACOMPAÑAN A LA DAE

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



**Ilustración 48** *Documentos Que Acompañan A La DAE*

**Fuente:** ((AEI), 2017).

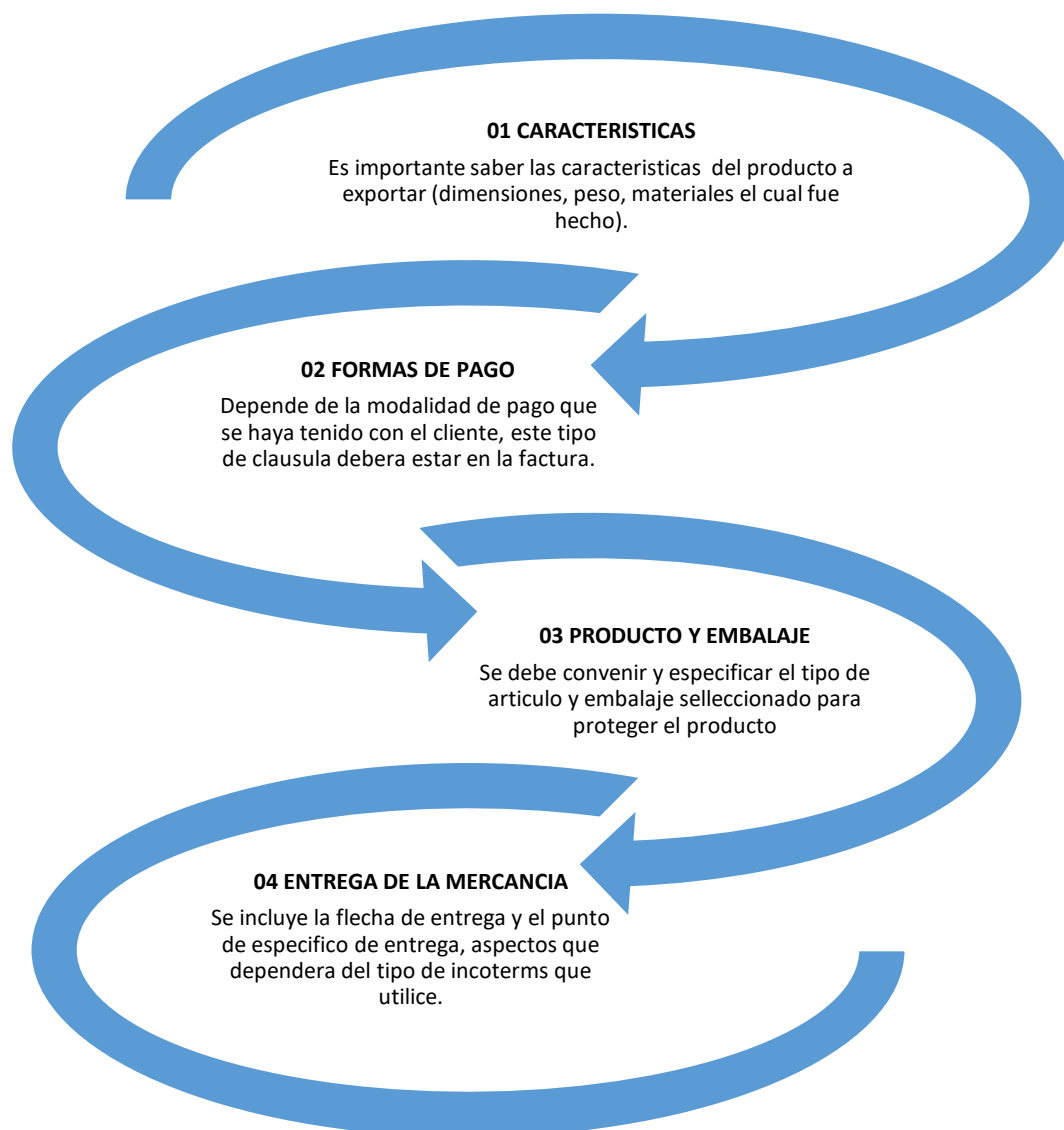
**Elaborado por:** Navarro (2020)

Los documentos indicados son los deben de estar en cualquier exportación o importación y dependiendo del tipo de incoterms se considerará el documento de transporte ((AEI), 2017).

#### 4.21.3. APERTURA DE LA EXPORTACIÓN

Para poder realizar apertura y cierre de exportación es necesario ser asesorado por los servicios de un agente de aduana, cabe indicar que va a depender del tamaño de su empresa y la actividad económica de la misma, donde se involucre más de una empresa en la cadena productiva. ((AEI), 2017)

#### 4.21.4. HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES



**Ilustración 49** *Herramientas De Negociaciones Internacionales*

**Fuente:** ((AEI), 2017).

**Elaborado por:** Navarro (2020)

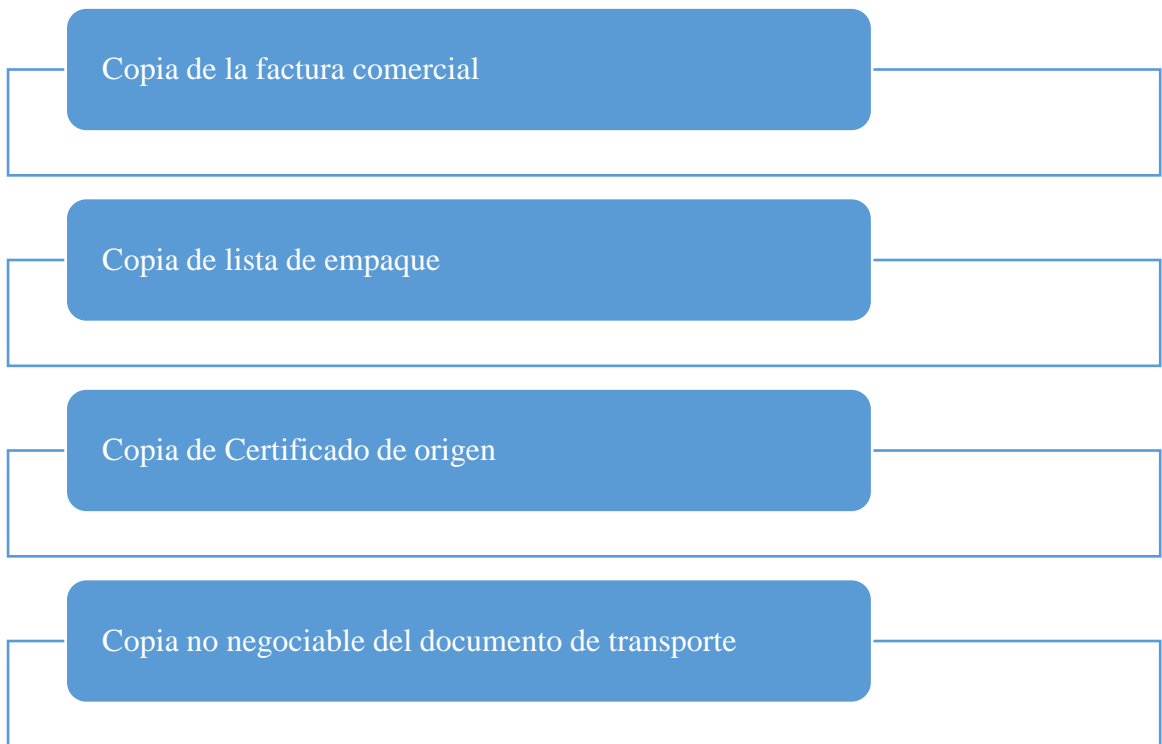
Para poder exportar se debe tomar en cuenta las características del producto como una ficha técnica, la forma de pago, el embalaje y la entrega de mercancía ((AEI), 2017)

#### 4.22. ETAPA POST-EMBARQUE

##### 4.22.1. REGULARIZAR LAS DECLARACIONES ADUANERAS DE EXPORTACIÓN (DAE)

En este proceso se podrá regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación ante el SENAE y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (régimen 40).

Una vez que se realiza este registro, la DAE obtiene la marca **REGULARIZADA**. Para poder completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Este trámite requiere de los siguientes documentos:



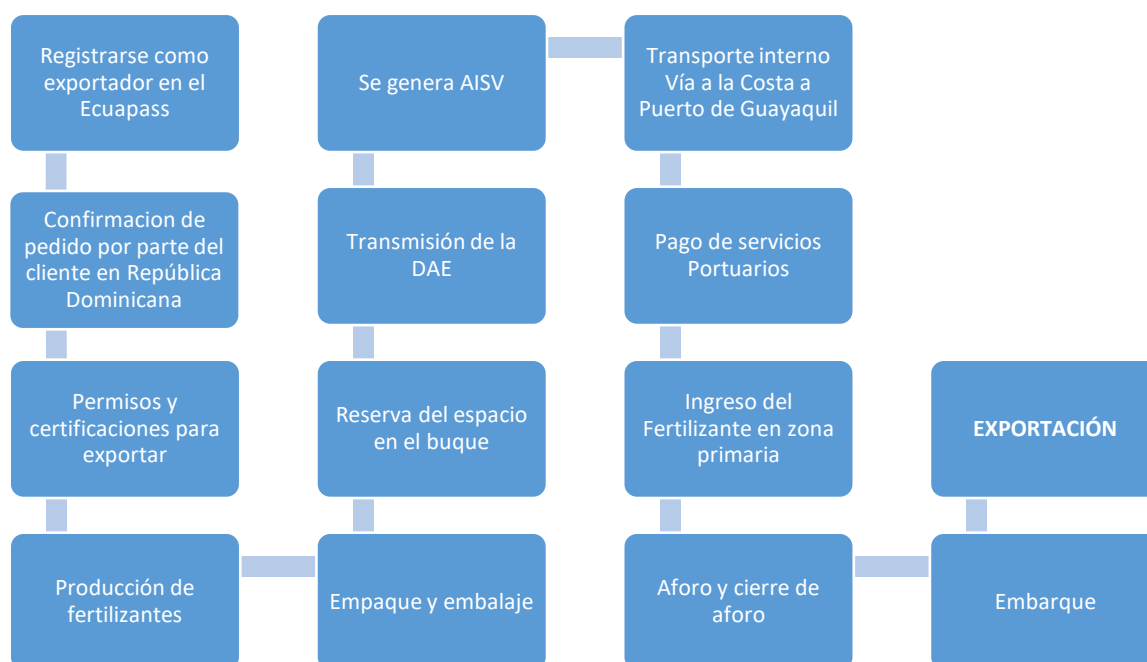
**Ilustración 50** *Regularización De DAE*

**Fuente:** ((AEI), 2017).

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Para poder regularizar una DAE se debe tomar en cuenta los documentos que se acaban de mencionar con el fin de completar el proceso respectivo, y de esta manera dar como finalizado el proceso de exportación ((AEI), 2017).

#### 4.22.2 CUADRO DE PROCESOS DE EXPORTACIÓN DE FERTILIZANTES ORGÁNICOS



**Ilustración 51** *Proceso De Exportación De Fertilizante Orgánico*

**Fuente:** Resumen de investigación, 2020

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La presente imagen muestra los procesos para poder cumplir con la exportación de fertilizante orgánico desde el registro como exportador hasta la exportación definitiva del producto.

#### 4.23. ESTUDIO FINANCIERO

En el presente proyecto se realizarán los cálculos proyectados para cinco años considerando inflación del 5% para cada año con respecto al anterior. El estudio de factibilidad se realiza en base a la cantidad de envases de Fertilizantes mensuales que una vez empaquetados y embalados caben en un contenedor de 40ft; es decir 36 envases con fertilizante de 1000 kg cada uno, en 18 pallets con medidas totales de 120 x 100 x 116.5 cm y con un máximo de 2 pisos de apilamiento.

Se realiza el análisis financiero debido a los pedidos de un contenedor de 40 mensual; que realizara la distribuidora SANUT de Republica Dominicana según pregunta número 3 de la encuesta.

El termino de negociación que aplicaran el cliente y el distribuidor en República Dominicana es el FOB, considerando es el termino más utilizado entre las dos empresas

Como referencia el costo del transporte internacional desde el puerto de Guayaquil (origen) hasta el puerto Santo Domingo (destino) es de \$1,550.00 contenedor de 40ft, a pesar de que el valor no es utilizado para el costeo por ser termino de negociación FOB, se realiza la comparación de precios FOB teniendo en cuenta la capacidad de dicho contenedor, mayor producción y menores costos (economía de escala).

#### 4.23.1. AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS

**Tabla 24**

*Tasas de interés para Amortización De Prestamos*

<b>Tasas de Interés</b>			
<b>Agosto - 2020</b>			
<b>1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>		<b>Tasas Máximas</b>	
<b>Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:</b>	<b>% anual</b>	<b>Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:</b>	<b>% anual</b>
Productivo Corporativo	9.24	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.56	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.25	Productivo PYMES	11.83
Productivo Agrícola y Ganadero**	8.05	Productivo Agrícola y Ganadero**	8.53
Comercial Ordinario	9.18	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	9.03	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.53	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	9.91	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.68	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.79	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.40	Educativo	9.50
Educativo Social	5.34	Educativo Social	7.50
Vivienda de Interés Público	4.82	Vivienda de Interés Público	4.99

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

La tasa efectiva referencia 1 para el segmento Comercial Priortiratio PYMES es de 9.91%, tomando como referencia es te valor para el financiamiento de inversión.

**Tabla 25**  
Tasa De Interés Aplicada

<b>INVERSION</b>	<b>70.000,00</b>
<b>PERIODO ANUAL</b>	<b>5</b>
<b>TASA DE INTERES</b>	<b>9,91%</b>

**Fuente:** Análisis financiero (2020)  
**Elaborado por:** Navarro (2020)

Se estableció un préstamo bancario de \$70.000 considerando la cantidad de fertilizante que se desea exportar con una tasa de interés de 9,91% cuya tarifa se la obtuvo del Banco Central como referencias por el periodo de 5 años.

**Tabla 26**  
*Amortización de Prestamos*

<b>AMORTIZACION DE PRESTAMO</b>					
<b>PERIODO</b>	<b>ANUALIDAD</b>	<b>INTERES</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>	<b>CAPITAL</b>
<b>0</b>				\$	70.000,00
<b>1</b>	\$ 18.423,39	\$6.937,00	\$11.486,39	\$	58.513,61
<b>2</b>	\$ 18.423,39	\$5.798,70	\$12.624,69	\$	45.888,93
<b>3</b>	\$ 18.423,39	\$4.547,59	\$13.875,79	\$	32.013,13
<b>4</b>	\$ 18.423,39	\$3.172,50	\$15.250,88	\$	16.762,25
<b>5</b>	\$ 18.423,39	\$1.661,14	\$16.762,25	\$	-

	<b>Año1 (2020)</b>	<b>Año2 (2021)</b>	<b>Año3 (2022)</b>	<b>Año4 (2023)</b>	<b>Año5(2024)</b>
<b>Total de interés</b>	\$ 6.937,00	\$ 5.798,70	\$ 4.547,59	\$ 3.172,50	\$ 1.661,14

**Fuente:** Análisis financiero (2020)  
**Elaborado por:** Navarro (2020)

Para el cálculo de amortización se consideró el sistema Francés considerando cuotas periódicas para el pago del préstamo (cuota constante para cada año).

#### 4.23.2. COSTOS FIJOS.

**Tabla 27**  
*Costos Fijos*

<b>Sueldos y Salarios</b>	<b>No. De personal</b>	<b>Sueldo mensual Bruto</b>	<b>Valor Horas Extras</b>	<b>Remuneración mensual</b>	<b>% Beneficios sociales</b>	<b>Gasto Total Sueldos y Salarios</b>
<b>Presidente</b>	1	\$800,00	\$ -	\$ 800,00	41,3%	1.130,40
<b>Vicepresidente</b>	1	\$750,00	\$ -	\$ 750,00	41,3%	1.059,75
<b>Secretaria</b>	1	\$400,00	\$ -	\$ 400,00	41,3%	565,20
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>			<b>\$ 1.950,00</b>		<b>2.755,35</b>

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

**Tabla 28**  
*Presupuesto de Sueldos y Salarios*

<b>Presupuesto de SUELDOS y SALARIOS</b>					
	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Sueldos y Salarios / mes</b>	\$2.755,35	\$3.030,89	\$3.333,97	\$3.667,37	\$4.034,11
<b>Sueldos y Salarios / año</b>	<b>\$16.532,10</b>	<b>\$18.185,31</b>	<b>\$20.003,84</b>	<b>\$22.004,23</b>	<b>\$24.204,65</b>

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Los costos fijos son aquellos que siempre se deberán pagar, los sueldos y salarios forman parte de este rubro, por lo cual se muestra pagos del presidente, del vicepresidente, secretaria y sueldos de los operadores de la fabricación del fertilizante.

**Tabla 29**  
*Gasto Administrativo*

<b>GASTO ADMINISTRATIVO</b>					
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>AGUA POTABLE</b>	\$250,00	\$275,00	\$302,50	\$332,75	\$366,03
<b>ENERGÍA ELÉCTRICA</b>	\$510,00	\$561,00	\$617,10	\$678,81	\$746,69
<b>TELÉFONO</b>	\$252,00	\$277,20	\$304,92	\$335,41	\$368,95
<b>INTERNET</b>	\$150,00	\$165,00	\$181,50	\$199,65	\$219,62
<b>ÚTILES DE OFICINA</b>	\$240,00	\$264,00	\$290,40	\$319,44	\$351,38
<b>TOTAL</b>	\$1.402,00	\$1.542,20	\$1.696,42	\$1.866,06	\$2.052,67
<b>SUELDOS ADM</b>	\$16.532,10	\$18.185,31	\$20.003,84	\$22.004,23	\$24.204,65
<b>TOTAL C.F.</b>	\$17.934,10	\$19.727,51	\$21.700,26	\$23.870,29	\$26.257,32

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Parte de los costos fijos también son los gastos administrativos correspondientes al agua potable, la energía eléctrica, teléfono, internet, útiles de oficina y los sueldos administrativos con un total en el primer año de \$17.934,10

#### 4.23.3. COSTOS VARIABLES

**Tabla 30**  
*Costo Variable por Cantidad*

<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>PRECIO POR CANTIDAD EN CADA IBC</b>	<b>VALOR POR KG</b>	<b>UNITARIO</b>
<b>Oleoresina ajo</b>	\$ 1.140,00	\$	<b>1,14</b>
<b>Oleoresina ají</b>	\$ 1.290,00	\$	<b>1,29</b>
<b>Oleoresina pimienta</b>	\$ 990,00	\$	<b>0,99</b>
<b>Insumos</b>	\$ 3.420,00	\$	<b>3,42</b>

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Los costos variables son aquellos que miden las variaciones de acuerdo a las cantidades de producción que se desarrolla en una empresa, es decir con la cantidad de bienes y servicios



que se estén produciendo; para la fabricación del Fertilizante Orgánico los materiales principales que se usan es la Oleorresina de ajo, ají y pimienta.

Cada envase de contenedor IBC de fertilizante orgánico está compuesto de 1000kg, cada Kg de Oleorresina ajo tiene un costo de \$1.14 con un total de \$1.140.00, la Oleorresina de ají tiene un precio unitario de \$1.29 con un total de \$1,290.00y la Oleorresina de Pimienta tiene un costo unitario de \$0.99 cada Kg dando como resultado \$990.00, el valor total de la materia prima es \$3420.00.

**Tabla 31**  
*Costo Variable por Horas*

FERTILIZANTE ORGANICO POR HORA (KG)	HORAS DIARIAS	TOTAL DE FERTILIZANTE ORGANICO (KG)	PRODUCTOR DE FERTILIZANTE ORGANICO	PRODUCCIÓN DIARIA DE FERTILIZANTE ORGANICO (KG)	SEMANAL (KG)	MENSUAL (KG)	TRIMESTRAL (KG)	ANUAL (KG)
1000	8	8000	4	8000	40000	160000	480000	1920000

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Para hallar la cantidad de producción mensual y anual se tiene que saber la cantidad de fertilizante orgánico que se produce por hora, lo cual mediante encuesta se confirmó que es aproximado 1000kg en producción, considerando la horas de trabajo y solo 4 personas encargadas en el proceso de fabricación del producto, se fabrica 160.000 kg al mes y 1'920.000 kg anuales, siendo una cantidad considerable para la exportación de la misma, esto dependerá de los pedidos que se realicen en el mes.

**Tabla 32**  
*Costo Variable Anual*

<b>Envase</b>	<b>\$100.00</b>	<b>\$110.00</b>	<b>\$121.00</b>	<b>\$133,10</b>	<b>\$146,41</b>
<b>etiquetas</b>	<b>\$0,07</b>	<b>\$0,077</b>	<b>\$0,0847</b>	<b>\$0,09317</b>	<b>\$0,102487</b>
<b>Insumo</b>	<b>\$3.420,00</b>	<b>\$ 3.762</b>	<b>\$ 4.138,2</b>	<b>\$ 4.552,02</b>	<b>\$ 5.007,222</b>

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El costo por envase es aproximadamente \$100.00, el precio por etiquetas es \$0.07 considerando que ellos tienen la impresora para imprimirlo, el valor total por los insumos da un total de \$3.420.00

#### 4.23.4. COSTOS DE MATERIA PRIMA

**Tabla 33**

*Costo de Materia Prima*

#### COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA

	1	2	3	4	5
<b>CANTIDAD</b>	32	33,6	35,28	37	39
<b>ENVASE</b>	\$ 3.200,00	\$3.696,00	\$4.268,88	\$ 4.930,56	\$5.694,79
<b>ETIQUETAS</b>	\$ 2,24	\$2,59	\$2,99	\$ 3,45	\$3,99
<b>INSUMO</b>	\$ 109.440,00	\$126.403,20	\$145.995,70	\$168.625,03	\$194.761,91
<b>COSTO TOTAL</b>	\$112.674,24	\$130.135,39	\$150.302,84	\$173.596,08	\$200.499,58

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El costo total de la materia prima equivale al valor de \$126.758,52 considerando que son 36 contenedores IBC (envase) con un costo de \$100 cada uno, dando un total de \$3600, las etiquetas dan un total de \$2.52 por cada envase y el valor total de los insumos indican un total de \$126.758.52 en el primer año.

#### 4.23.5 MANO DE OBRA DIRECTA

**Tabla 34**

*Mano de Obra Directa*

MANO DE OBRA DIRECTA	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Remuneración	% Beneficios sociales	Costo MOD
<b>Productor de Fertilizante Orgánico</b>	4	\$ 400,00	\$ 1.600,00	41,3%	2.260,80
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>		<b>1.600,00</b>		<b>2.260,80</b>

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Para la fabricación de la mano de obra directa contrataron a 4 operarios con un sueldo de \$400, con una remuneración total de \$1.600.00, considerando un porcentaje social personal de 9.45%, siendo este un costo total de la mano de obra directa de \$1.751,20.

**Tabla 35***Costo Total de Mano de Obra directa*

<b>COSTO TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Costo MOD / mensual</b>	\$ 2.260,80	\$ 2.486,88	\$2.735,57	\$3.009,12	\$ 3.310,04
<b>Costo MOD / Año</b>	\$13.564,80	\$ 14.921,28	\$16.413,41	\$18.054,75	\$19.860,22

**Fuente:** Análisis financiero (2020)**Elaborado por:** Navarro (2020)

El valor de costo de mano de obra mensual es \$2.260,80 y el valor anual es \$13.564,80

#### 4.23.6. PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

**Tabla 36***Costo Variable*

<b>PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Energía eléctrica, agua y teléfono</b>	\$ 1.012,00	\$ 1.113,20	\$ 1.224,52	\$1.346,97	\$ 1.481,67
<b>Internet</b>	\$ 150,00	\$ 165,00	\$ 181,50	\$ 199,65	\$ 219,62
<b>Costo Indirecto de Fab. Anual</b>	\$ 1.162,00	\$ 1.278,20	\$ 1.406,02	\$ 1.546,62	\$ 1.701,28

**Fuente:** Análisis financiero (2020)**Elaborado por:** Navarro (2020)

Los costos indirectos de fabricación son todos aquellos valores que forman de manera indirecta para la fabricación de la producción como los son los servicios básicos de agua, luz, teléfono, dando como resultado el valor de \$1.162,00 anual.

#### 4.23.7. PRESUPUESTO DE COSTOS VARIABLES UNITARIOS

**Tabla 37**

*Costo Variables Unitarios*

##### Presupuesto de costos variables unitarios

	1	2	3	4	5
<b>Costo de M.P.</b>	\$ 112.674,24	\$130.135,39	\$150.302,84	\$173.596,08	\$200.499,58
<b>Costo de M.O.D.</b>	\$ 13.564,80	\$14.921,28	\$16.413,41	\$18.054,75	\$19.860,22
<b>Costo IND. FAB.</b>	\$ 1.162,00	\$ 1.278,20	\$1.406,02	\$1.546,62	\$ 1.701,28
<b>Costo Variable Total</b>	\$ 127.401,04	\$146.334,87	\$168.122,27	\$193.197,45	222.061,09
<b>Cantidad</b>	32	33,6	35,28	37	39
<b>Costo Variable Unitario</b>	\$ 3.981,28	\$ 4.355,20	\$4.765,37	\$5.215,35	\$ 5.709,07

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El costo variable unitario por cada contenedor IBC da un resultado de \$3.981,28 anual siendo valor considerable para la venta de fertilizante orgánico en comparación con los competidores.

#### 4.23.8 PRESUPUESTO DE COSTOS TOTALES

**Tabla 38**

*Costos Totales*

##### PRESUPUESTO DE COSTOS TOTALES

	1	2	3	4	5
<b>COSTOS FIJOS</b>	\$ 17.934,10	\$ 19.727,51	\$ 21.700,26	\$ 23.870,29	\$ 26.257,32
<b>COSTOS VARIABLE</b>	\$127.401,04	\$146.334,87	\$168.122,27	\$193.197,45	\$222.061,09
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	\$145.335,14	\$166.062,38	\$189.822,53	\$217.067,74	\$248.318,41
<b>CANTIDAD</b>	32	33,6	35,28	37,044	38,8962
<b>COSTO UNITARIO</b>	\$ 4.541,72	\$ 4.942,33	\$ 5.380,46	\$ 5.859,73	\$ 6.384,13

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El valor de presupuestos de costos totales considerando los costos fijos, costos variables y la cantidad dan un resultado de \$4.343,38

#### 4.23.9 COSTOS DE EXPORTACIÓN FOB

**Tabla 39**

*Costos de exportación FOB*

##### FERTILIZANTE ORGÁNICO

	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Cantidad</b>	32	34	35	37	39
<b>Costo unitario</b>	\$4.541,72	\$4.942,33	\$5.380,46	\$5.859,73	\$6.384,13
<b>Costo EXWORK (En fábrica)</b>	\$145.335,14	\$166.062,38	\$189.822,53	\$217.067,74	\$248.318,41
<b>GASTOS DE EXPORTACIÓN</b>					
<b>Licencias de exportación</b>	\$300,00	\$330,00	\$363,00	\$399,30	\$439,23
<b>Gastos varios de aduana</b>	\$220,00	\$242,00	\$266,20	\$292,82	\$322,10
<b>Embalaje</b>	\$120,00	\$132,00	\$145,20	\$159,72	\$175,69
<b>Transporte interno</b>	\$250,00	\$275,00	\$302,50	\$332,75	\$366,03
<b>Carga y Estiba de contenedor En Bodega</b>	\$150,00	\$165,00	\$181,50	\$199,65	\$219,62
<b>Inspección pre embarque</b>	\$100,00	\$110,00	\$121,00	\$133,10	\$146,41
<b>Sellos</b>	\$50,00	\$55,00	\$60,50	\$66,55	\$73,21
<b>THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque)</b>	\$320,00	\$352,00	\$387,20	\$425,92	\$468,51
<b>Custodia por contenedor (fábrica-puerto)</b>	\$250,00	\$275,00	\$302,50	\$332,75	\$366,03
<b>Honorarios por Trámite de Agente de exportación</b>	\$200,00	\$220,00	\$242,00	\$266,20	\$292,82
<b>Manipuleo Inspección Antinarcóticos ( Pago a Puerto)</b>	\$150,00	\$165,00	\$181,50	\$199,65	\$219,62
<b>Total Gastos de Exportación</b>	\$2.110,00	\$2.321,00	\$2.553,10	\$2.808,41	\$3.089,25
<b>Costo FOB</b>	\$147.445,14	\$168.383,38	\$192.375,63	\$219.876,15	\$251.407,66
<b>Costo FOB Unitario</b>	\$4.607,66	\$5.011,41	\$5.452,82	\$5.935,54	\$6.463,55
<b>Margen de utilidad 32%</b>	\$69.385,95	\$79.239,24	\$90.529,71	\$103.471,13	\$118.309,49
<b>Precio de venta FOB</b>	\$216.831,09	\$247.622,61	\$282.905,34	\$323.347,28	\$369.717,14
<b>Precio FOB Unitario</b>	\$6.775,97	\$7.369,72	\$8.018,86	\$8.728,74	\$9.505,23

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Para hallar el costo de exportación de fertilizante orgánico hay que considerar ciertos rubros para llegar al valor FOB de la carga, los rubros de los gastos de exportación son aquellas que formen parte de la carga hasta que llegue al buque, siendo parte de estos rubros las

licencias, embalaje, transporte interno, carga y estiba, sellos, THC, custodia y los honorarios por agente de aduana, dando como resultado el precio de venta FOB de \$216.831,09 Mis costos por contenedor IBC son de \$4.541,62, mis gastos hasta FOB son de \$65.94 por contenedor IBC mis costos totales son de \$4.607,66 mi utilidad es \$2.168,31 mi precio de venta FOB es de \$6.775,97 por cada contenedor de 40 que se llegue a exportar.

Para poder hallar el precio de venta se debe tomar en cuenta la siguiente formula:

$$PV = \frac{\text{Costo de Venta}}{1 - \% \text{ utilidad}}$$

**Ilustración 52** Formula de Precio de Venta  
**Fuente:** Análisis financiero (2020)  
**Elaborado por:** Navarro (2020)

Para hallar la utilidad se divide la utilidad bruta en venta dividida para los ingresos totales, dando como resultado 32% de utilidad

#### 4.23.10. PROYECCIONES DE VENTAS Y COSTOS ANUALES

**Tabla 40**

*Proyecciones de Ventas Anuales*

##### PROYECCION VENTAS ANUAL

PERIODOS	CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR MENSUAL CONT.40	VALOR ANUAL
2020	32	FERTILIZANTE ORGÁNICO	\$ 6.775,97	\$ 81.311,66
2021	34	FERTILIZANTE ORGÁNICO	\$ 7.369,72	\$ 88.436,65
2022	35	FERTILIZANTE ORGÁNICO	\$ 8.018,86	\$ 96.226,31
2023	37	FERTILIZANTE ORGÁNICO	\$ 8.728,74	\$104.744,83
2024	39	FERTILIZANTE ORGÁNICO	\$ 9.505,23	\$114.062,70

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

**Tabla 41***Proyecciones de Costo de Ventas Anuales***PROYECCIÓN COSTO DE VENTA ANUAL**

PERIODOS	CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR MENSUAL CONT.40	VALOR ANUAL
2020	32	FERTILIZANTE ORGÁNICO	\$4.607,66	\$55.291,93
2021	34	FERTILIZANTE ORGÁNICO	\$5.011,41	\$60.136,92
2022	35	FERTILIZANTE ORGÁNICO	\$5.452,82	\$65.433,89
2023	37	FERTILIZANTE ORGÁNICO	\$5.935,54	\$71.226,48
2024	39	FERTILIZANTE ORGÁNICO	\$6.463,55	\$77.562,64

**Fuente:** Análisis financiero (2020)**Elaborado por:** Navarro (2020)**4.23.10 PROYECCIONES DE GASTOS****Tabla 42***Proyecciones de Gastos***PROYECCION DE GASTOS**

	VENTAS	Comisiones	Publicidad	TOTAL GASTOS
<b>2020</b>	\$ 81.311,66	\$ 813,12	\$ 1.626,23	<b>\$ 2.439,35</b>
<b>2021</b>	\$ 88.436,65	\$ 884,37	\$ 1.768,73	<b>\$ 2.653,10</b>
<b>2022</b>	\$ 96.226,31	\$ 962,26	\$ 1.924,53	<b>\$ 2.886,79</b>
<b>2023</b>	\$ 104.744,83	\$ 1.047,45	\$ 2.094,90	<b>\$ 3.142,34</b>
<b>2024</b>	\$ 114.062,70	\$ 1.140,63	\$ 2.281,25	<b>\$ 3.421,88</b>

**Fuente:** Análisis financiero (2020)**Elaborado por:** Navarro (2020)

Para poder hallar los gastos del presente proyecto, se considera las ventas totales, comisiones y publicidad, para el primer año existe un gasto de \$2.439,35

#### 4.23.11 ESTADO DE RESULTADO

**Tabla 43**

*Estado de Resultado*

<b>ESTADO DE RESULTADO</b>					
<b>Pérdidas y ganancias</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>\$216.831,09</b>	<b>\$247.622,61</b>	<b>\$282.905,34</b>	<b>\$323.347,28</b>	<b>\$369.717,14</b>
<b>Costo de ventas</b>	<b>\$147.445,14</b>	<b>\$168.383,38</b>	<b>\$192.375,63</b>	<b>\$219.876,15</b>	<b>\$251.407,66</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>\$69.385,95</b>	<b>\$79.239,24</b>	<b>\$90.529,71</b>	<b>\$103.471,13</b>	<b>\$118.309,49</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$22.483,45</b>	<b>\$24.701,61</b>	<b>\$27.140,15</b>	<b>\$29.821,04</b>	<b>\$32.768,45</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>\$17.934,10</b>	<b>\$19.727,51</b>	<b>\$21.700,26</b>	<b>\$23.870,29</b>	<b>\$26.257,32</b>
<b>Gastos de venta</b>	<b>\$2.439,35</b>	<b>\$2.653,10</b>	<b>\$2.886,79</b>	<b>\$3.142,34</b>	<b>\$3.421,88</b>
<b>Gastos de exportación</b>	<b>\$2.110,00</b>	<b>\$2.321,00</b>	<b>\$2.553,10</b>	<b>\$2.808,41</b>	<b>\$3.089,25</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$46.902,50</b>	<b>\$54.537,63</b>	<b>\$63.389,56</b>	<b>\$73.650,09</b>	<b>\$85.541,04</b>
<b>GASTOS FINANCIERO</b>	<b>\$6.937,00</b>	<b>\$5.798,70</b>	<b>\$4.547,59</b>	<b>\$3.172,50</b>	<b>\$1.661,14</b>
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>\$39.965,50</b>	<b>\$48.738,93</b>	<b>\$58.841,97</b>	<b>\$70.477,59</b>	<b>\$83.879,90</b>
<b>Participación de trabajadores 15%</b>	<b>\$5.994,82</b>	<b>\$7.310,84</b>	<b>\$8.826,30</b>	<b>\$10.571,64</b>	<b>\$12.581,98</b>
<b>Impuesto a la renta 22%</b>	<b>\$7.473,55</b>	<b>\$9.114,18</b>	<b>\$11.003,45</b>	<b>\$13.179,31</b>	<b>\$15.685,54</b>
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>\$33.434,13</b>	<b>\$38.112,61</b>	<b>\$43.559,82</b>	<b>\$49.899,14</b>	<b>\$57.273,51</b>

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

En el estado de resultado se registran las pérdidas y ganancias del proyecto, considerando la utilidad bruta en venta, siendo estos los ingresos totales menos el costo de venta; Los gastos operacionales son correspondientes a la suma de los gastos administrativos, gastos de venta y los gastos de operación, la utilidad operativa será la correspondiente a la diferencia de utilidad bruta en venta y los gastos operacionales.

La utilidad antes de impuestos es la diferencia entre la utilidad operativa y gastos financieros, dando como resultado una utilidad del ejercicio de \$33.434,13



#### 4.23.11 FLUJO DE CAJA

**Tabla 44**  
*Flujo de Caja*

		2019	2020	2021	2022	2023
<b>VENTAS</b>		\$216.831,09	\$247.622,61	\$282.905,34	\$323.347,28	\$369.717,14
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		\$216.831,09	\$247.622,61	\$282.905,34	\$323.347,28	\$369.717,14
<b>APORTACIONES POR SOCIOS</b>	\$5.000,00					
<b>EGRESOS</b>						
<b>COSTO DE VENTA</b>		\$147.445,14	\$168.383,38	\$192.375,63	\$219.876,15	\$251.407,66
<b>GASTOS ADMINISTRATIVO</b>		\$17.934,10	\$19.727,51	\$21.700,26	\$23.870,29	\$26.257,32
<b>GASTOS DE EXPORTACIÓN</b>		\$2.110,00	\$2.321,00	\$2.553,10	\$2.808,41	\$3.089,25
<b>GASTOS DE VENTA</b>		\$2.439,35	\$2.653,10	\$2.886,79	\$3.142,34	\$3.421,88
<b>PRESTAMO FINANCIERO</b>	\$70.000,00	\$6.937,00	\$5.798,70	\$4.547,59	\$3.172,50	\$1.661,14
<b>TOTAL DE EGRESO</b>		\$176.865,59	\$198.883,69	\$224.063,38	\$252.869,69	\$285.837,24
<b>SALDO FINAL</b>	\$75.000,00	\$39.965,50	\$48.738,93	\$58.841,97	\$70.477,59	\$83.879,90

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

En el flujo de caja se demuestra el total de ingresos y el total de egreso, los ingresos vienen a ser las ventas que se realizaron en el año y el Egreso son los costos de venta, gastos administrativos, gastos de exportación, gastos de venta y préstamos financieros, dando un total de \$39.965,50 por el primer año como saldo final.

#### 4.23.12 ACEPTABILIDAD DEL PROYECTO

**Tabla 45**  
*Aceptabilidad del Proyecto*

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE
0	-\$75.000,00	\$75.000,00
1	\$39.965,50	\$34.752,61
2	\$48.738,93	\$36.853,63
3	\$58.841,97	\$38.689,55
4	\$70.477,59	\$40.295,79
5	\$83.879,90	\$41.703,13
<b>Valor Presente Neto (VPN)</b>	\$117.294,71	

<b>Tasa Interna De Retorno (TIR)</b>	61,85%	
<b>Tasa De Descuento (TMAR)</b>	15%	

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

El valor presente neto es lo que se gana con el proyecto, mediante los flujos monetarios, el valor presente neto del proyecto es de \$141.023,13.

La tasa interna de retorno nos permite saber si es viable invertir en un determinado proyecto, el valor de la TIR del presente proyecto es 61.85% mayor a la tasa mínima aceptable del rendimiento TMAR con un porcentaje de 15% exigidas para la inversión considerándose que el proyecto de inversión es aceptado.

#### 4.23.13 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel punto donde los Ingresos totales se igualan a los Costes totales.

Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas.

**Tabla 46**

*Punto De Equilibrio*

#### Datos iniciales

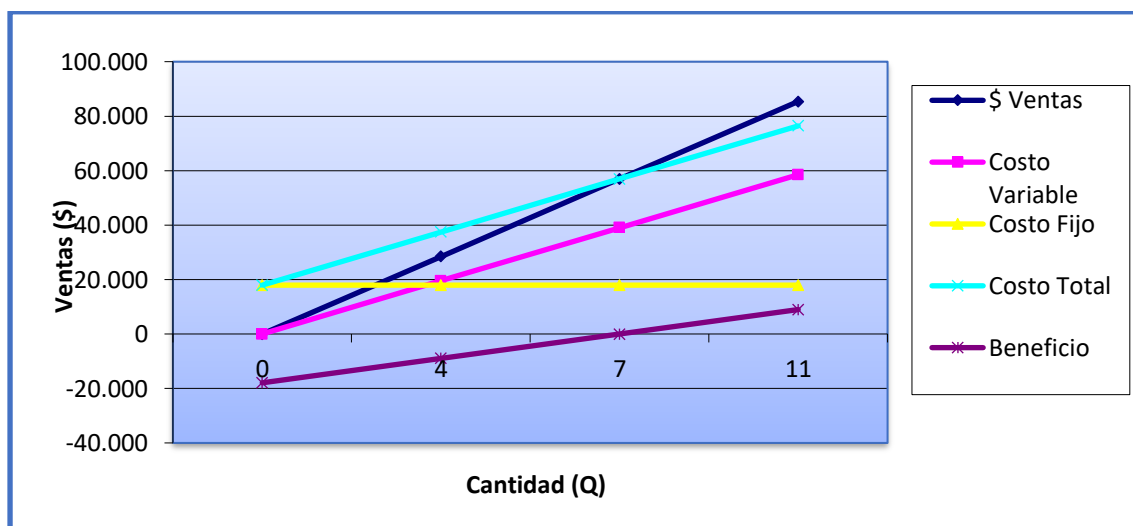
Precio Venta	<b>6473,52</b>	< Completar
Coste Unitario	<b>4.402,00</b>	< Completar
Gastos Fijos	<b>17.934</b>	< Completar
Pto. Equilibrio	<b>9</b>	Q de Equilibrio
\$ Ventas Equilibrio	<b>56.044</b>	\$ de Equilibrio

Datos para el gráfico		PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	0	4	9	13
\$ Ventas	0	28.022	56.044	84.066
Costo Variable	0	19.055	38.110	57.165
Costo Fijo	17.934	17.934	17.934	17.934
Costo Total	17.934	36.989	56.044	75.099
Beneficio	-17.934	-8.967	0	8.967
Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 9 unidades año				

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

Para poder alcanzar el punto de equilibrio para las exportaciones de este tipo de producto son un total de 9 unidades anuales, cantidad considerable considerando que se exportan aproximadamente 18 mensuales a un solo cliente y si los clientes aumentan la rentabilidad será mucho más notoria.



**Ilustración 53.** Punto de Equilibrio

**Fuente:** Análisis financiero (2020)

**Elaborado por:** Navarro (2020)

De acuerdo al gráfico indicado se puede verificar que las ventas crecen al pasar de los años, a pesar de que el beneficio es menor considerando el préstamo bancario que se realizó, se puede determinar que a partir del 5to año se determinan valores positivos.

## CONCLUSIONES

Una vez realizada la investigación y de haberse usado los instrumentos de investigación respectivos que han sido participe para poder recolectar la información necesaria para la elaboración del plan de exportación de Fertilizante Orgánico de la empresa PORCONECU S.A. hacia el país de Republica Dominicana, se puede determinar los siguientes puntos:

Proyecto Viable: debido a que la tasa interna de retorno TIR (70.12%) es superior a la tasa de descuento (15%); es decir a la rentabilidad mínima exigida es dicho valor considerando dinero prestado o al capital propio de la empresa aportado por los socios. El valor actual neto VAN a cinco años (141.023,13) es positivo en el proyecto; debido a que el flujo de caja proyectado muestra valores positivos, a pesar de eso se debe tomar en cuenta que puede ser cambiante y variara en la toma de decisiones.

Proyecto factible: considerando que la misma empresa puede abastecer a la demanda debido a la capacidad de abastecer al mercado local, la empresa Porconecu S.A. mantiene su propio establecimiento para la elaboración de producto, cuentan con el capital para poder financiar el pago a su personal en caso de existir mayor demanda y de esta manera cumplir con los contratos establecidos por los clientes.

Proyecto Rentable: porque según el estado de resultados, los ingresos esperados y proyectados (\$233.046,79) son mayores a los gastos incurridos (\$187.783,39); además tomando en cuenta la utilidad de 32% hallada por el precio de venta por concepto de exportaciones de fertilizante organico; debido a que el precio de los productos incluyendo los gastos de exportación FOB ( Cntr 40´) y el margen de utilidad antes mencionado, se encuentra dentro de los precios ofertados por la competencia.

Proyecto sustentable: Este tipo de producto no es explotado a como se debería, considerando que la mayoría son importados o lo distribuyen solo localmente, y es punto a favor para poder hacerse conocer como empresa a diferentes países del mundo dependiendo de la demanda que se tenga.

## **RECOMENDACIONES**

Tratar de reducir los costos cotizando a diferentes operadores de comercio exterior, para poder rebajar parte de los gastos que incurren al momento de exportar, obteniendo de esta manera mayor ganancias, en caso de ser valores de flete se debara cotizar de la misma manera en las consolidadoras de carga.

Mediante observación se pudo notar que no existe orden en los insumos de la fabricación, lo que se sugiere que exista mayor control en los procesos de respaldo de mercadería en las bodegas, no cuentan con un supervisor de planta para llevar mayor control.

Tomar en cuentas los resultados del presente proyecto para tomar en cuenta otros mercados a nivel internacional.

Proyectarse a otros mercados como industrias plásticas con el uso del fertilizante en la fabricación de fundas con el fin de que cuenten las empresas de los demás países como un producto único y de esta manera pueda internacionalizarse.

## BIBLIOGRAFÍA

- (AEI), A. P. (2017). *ALIANZA PARA EL EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN DEL ECUADOR (AEI)*. Obtenido de <http://www.aei.ec/wp-content/uploads/2017/10/GuiaExportador-2017.pdf>
- AGRICULTURE.COM. (2020). *AGRICULTURE.COM*. Obtenido de <https://www.agriculture1.com/agriculture-suppliers/sanut>
- AGRICULTURE1.COM. (2020). *AGRICULTURE1.COM*. Obtenido de <https://www.agriculture1.com/es/proveedores-de-fertilizantes-organicos/republica-dominicana>
- AGROCALIDAD. (2016). *AGROCALIDAD*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/direccion-de-registro-de-insumos-agricolas/>
- AGROCALIDAD. (2018). *AGROCALIDAD*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/MANUAL-USUARIO-FERTILIZANTES-FINAL-2018.pdf>
- AGROCALIDAD. (2018). *AGROCALIDAD*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/Manual-T%C3%A9cnico-para-registro-y-control-fertilizantes-enmiendas-de-suelo-y-productos-afines-de-uso-agr%C3%ADcola-14-12-2018-publicar-web.pdf>
- ALCAZABA. (2016). Obtenido de <https://www.mardelplata.gob.ar/documentos/exportar/glosario.pdf>
- Alvarez, G. L. (2015). DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA DE IMPORTACIONES Y DE LA OFERTA DE EXPORTACIONES. *BDIGITAL PORTAL DE REVISTAS UN*, 28.
- ARCSA. (2017). *ARCSA*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/07/Certificado-de-Libre-Venta.pdf>
- BANELINO. (2019). *BANALINDO*. Obtenido de <http://banelino.com.do/>
- Bencomo, O. B. (31 de NOVIEMBRE de 2018). Impacto de la producción agrícola alternativa en PyMEs bananeras con enfoque agroecológico. *Revista espacios*, 1. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n09/a18v39n09p09.pdf>
- Benítez, L. B. (SEPTIEMBRE de 2016). *IMPORTANCIA DE LA PRODUCCIÓN DE BANANO ORGÁNICO. CASO: PROVINCIA EL ORO, ECUADOR*. Obtenido de *IMPORTANCIA DE LA PRODUCCIÓN DE BANANO ORGÁNICO. CASO: PROVINCIA EL ORO, ECUADOR*: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202016000300008](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202016000300008)

Bertomeu, P. F. (2016). *La entrevista*. Obtenido de <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>

*bpmesoamerica*. (2017). Obtenido de <http://www.bpmesoamerica.org/2016/07/04/fincas-de-produccion-de-banano-organico-en-republica-dominicana-inspiran-un-modelo-de-biodiversidad-y-negocios/>

Brito, A. N. (JUNIO de 2014). Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0258-59362012000200002](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0258-59362012000200002)

CAJAECO. (2017). *CAJAECO*. Obtenido de <https://blog.cajaeco.com/identificacion-de-contenedores/>

CASAUS, G. (26 de JUNIO de 2015). *GRUPO CASAUS*. Obtenido de <http://www.grupocasaus.es/los-11-terminos-del-comercio-internacional/index.html>

Castañeda, J. S. (2017). Mercado de productos agrícolas ecológicos. *SUMA DE NEGOCIOS*, 157.

CATARINA. (2016). Obtenido de [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lpro/martinez\\_g\\_aa/capitulo5.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lpro/martinez_g_aa/capitulo5.pdf)

Cazau. (2014). Obtenido de <https://www.coursehero.com/file/p4pm0b85/Investigaci%C3%B3n-exploratoria-El-objetivo-de-una-investigaci%C3%B3n-exploratoria-es/>

centralamericadata.com. (2017). *centralamericadata.com*. Obtenido de [https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Oportunidad\\_para\\_fertilizantes\\_en\\_Repblica\\_Dominicana](https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Oportunidad_para_fertilizantes_en_Repblica_Dominicana)

COBUSGROUPESTADISTICAS. (2 de JUNIO de 2020). *EMPRESAS PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE FERTILIZANTE ORGANICO*. GUAYAQUIL.

CODEX, A. (2005). Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. *SUMA DE NEGOCIOS*.

COMERCIO EXTERIOR. (2019). *DICCIONARIO DE COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de <http://www.comercio-exterior.es>: <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-F+p-858+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/factura+comercial.htm>

*comercio y aduanas*. (2019). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/que-es-comercio-exterior/>

comercioyaduanas. (2015). Obtenido de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterms2010/que-son-incoterms-2010/>

Comite de Comercio Exterior, R. 5. (12 de 05 de 2020). *Aduana.gob.ec*. Obtenido de [https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL\\_FINAL\\_1\\_DE\\_ENERO\\_R93.pdf](https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf)

containercontainer. (2020). *www.containercontainer.com*. Obtenido de <https://www.containercontainer.com/ISO6346>

controlsanitario. (2017). *controlsanitario*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/autorizacion-para-importar-exportar-medicamentos-que-contengan-sustancias-catalogadas-sujetas-a-fiscalizacion/>

COPCI. (2018). BASE IMPONIBLE. En *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES* (pág. 40). Guayaquil.

COPCI. (2018). ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI.

COPCI, A. 1. (2018). CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI. Guayas. Obtenido de [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)

CORDTRAP. (2020). *CORDSTRAP*. Obtenido de <https://www.cordstrap.com/es/Productos/Sistemas-de-trincaje/cornerlash/>

Data, C. A. (JUNIO de 2017). *Oportunidad para fertilizantes en República Dominicana*. Obtenido de [https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Oportunidad\\_para\\_fertilizantes\\_en\\_Repblica\\_Dominicana](https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Oportunidad_para_fertilizantes_en_Repblica_Dominicana)

DATOS MACRO. (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/republica-dominicana>

DATOSMUNDIAL. (2019). *DATOS MUNDIAL*. Obtenido de <https://www.datosmundial.com/america/republica-dominicana/index.php>

decuadoralmundo.com. (2020). *decuadoralmundo.com*. Obtenido de <https://decuadoralmundo.com/ecuador.html>

*definicion*. (2017). Obtenido de <https://definicion.mx/producto/>

*definición*. (2019). Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/mercado/>

DINCOMFIDENCIAL. (2019). Obtenido de <https://dircomfidencial.com/diccionario/5-fuerzas-porter-20161109-1320/>



dircomfidencial.com. (2017). *dircomfidencial.com*. Obtenido de <https://dircomfidencial.com/diccionario/5-fuerzas-porter-20161109-1320/>

DIRCONFIDENCIAL.COM. (2017). *DIRCONFIDENCIAL.COM*. Obtenido de <https://dircomfidencial.com/diccionario/5-fuerzas-porter-20161109-1320/>

DOM, I. (2017). *bienes y raices dominicana*. Obtenido de Medición física de la tierra en Republica Dominicana: <http://bienesraicesdominicana.blogspot.com/2009/07/medicion-fisica-de-la-tierra-en.html>

DOMINICANA, C. D. (2017). *CENTRO DE EXPORTACION E INVERSION DE LA REPUBLICA DOMINICANA*. Obtenido de [http://www.ceird.gov.do/estudios\\_economicos/estudios\\_productos/perfiles/PRODUCTOS\\_ORGANICOS.pdf](http://www.ceird.gov.do/estudios_economicos/estudios_productos/perfiles/PRODUCTOS_ORGANICOS.pdf)

E-COMEX. (20 de ENERO de 2017). *E-COMEX.COM*. Obtenido de <https://www.e-comex.com/reglas-incoterms-aplicacion-ecuapass/>

*ECONOMIPEDIA* . (s.f.). Obtenido de 2017: <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

*ECONOMIPEDIA*. (2018). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/mercantilismo.html>

*ECONOMIPEDIA*. (2018). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-absoluta.html>

*ECONOMIPEDIA*. (2018). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/teoria-de-la-ventaja-comparativa.html>

*economipedia*. (2019). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>

ECUADOR, A. D. (2020). *ADUANA DEL ECUADOR*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

ECURED. (2018). *ECURED*. Obtenido de [https://www.ecured.cu/Rep%3%BAblica\\_Dominicana](https://www.ecured.cu/Rep%3%BAblica_Dominicana)

Ecured. (2020). *Ecured*. Obtenido de <https://www.ecured.cu/Ecuador>

elviajero. (21 de DICIEMBRE de 2017). Obtenido de [https://elviajero.elpais.com/elviajero/2017/12/20/actualidad/1513783215\\_897377.html](https://elviajero.elpais.com/elviajero/2017/12/20/actualidad/1513783215_897377.html)

1

empresarial, d. (s.f.). *diccionario empresarial*. Obtenido de <http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4s>

IAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNTS1NjtbLUouLM\_DxbIwMDS0NDQ3OQQG  
ZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAsLlkYzUAAAA=WKE

EVOPACK. (2020). *EVOPACK*. Obtenido de

<https://www.evopack.net/es/productos/contenedores-para-liquidos/contenedores-grg-ibc/>

EVOPACK. (2020). *EVOPACK*. Obtenido de

<https://www.evopack.net/es/productos/contenedores-para-liquidos/contenedores-grg-ibc/>

FAO. (2014). *PLAN ESTRATÉGICO PARA LA PROMOCIÓN DEL TRABAJO DECENTE*.

Obtenido de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/dom145416.pdf>

FAO. (ENERO de 2020). *FAO*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-x4781s.pdf>

FOROSECUADOR. (2020). *FOROSECUADOR*. Obtenido de

<http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/educaci%C3%B3n-y-ciencia/234-lema-oficial-de-ecuador>

FRANCISCOTORREBLANCA. (2016). Obtenido de <https://franciscotorreblanca.es/niveles-de-los-canales-de-distribucion/>

FUENTESBIBLIOGRAFICAS. (2017). Obtenido de

<https://www.scribd.com/document/220931824/Que-Son-Las-Fuentes-Bibliograficas>

Gil, M. (2016). Comparación de métodos de extracción de oleoresina de paprika (*Capsicum annuum* L.) convencionales con una tecnología amigable al medio ambiente.

*Researchgate*, 19.

Giler, A. A. (2017). El Comercio Internacional desde sus inicios. *Economía y finanzas internacionales*, 1.

Guillen, M. (2015). Obtenido de

<http://repositorio.upacifico.edu.ec/bitstream/40000/93/1/TNE-UPAC-17635.pdf>

HALECO. (2020). *HALECO*. Obtenido de [http://www.haleco.es/producto/046-527-19-](http://www.haleco.es/producto/046-527-19-contenedor-ibc-1000-litros-con-palet-de-madera-120-cm-x-100-cm-x-116-4-cm/)

[contenedor-ibc-1000-litros-con-palet-de-madera-120-cm-x-100-cm-x-116-4-cm/](http://www.haleco.es/producto/046-527-19-contenedor-ibc-1000-litros-con-palet-de-madera-120-cm-x-100-cm-x-116-4-cm/)

<https://sydel.com.mx/tipos-de-contenedor/>. (2020). Obtenido de <https://sydel.com.mx/tipos-de-contenedor/>

ICEX. (2016). *EL MERCADO DE FERTILIZANTES EN REPUBLICA DOMINICANA*.

Obtenido de

<https://www.camarazaragoza.com/externo/BoletinNET/docs/DocumentoHerramienta413.pdf>

- ICEX. (2017). *El mercado de fertilizantes en República Dominicana*. Obtenido de <https://www.camarazaragoza.com/exterior/BoletinNET/docs/DocumentoHerramienta413.pdf>
- ICEX. (2018). *Fertilizantes en el Ecuador*. Obtenido de <file:///C:/Users/OPE057/Downloads/DOC2018789042.pdf>
- INFOAGRO. (2 de OCTUBRE de 2017). Obtenido de [https://www.infoagro.com/documentos/abonos\\_organicos.asp](https://www.infoagro.com/documentos/abonos_organicos.asp)
- INVESTIGACIÓN, R. L. (2019). Oleorresinas de capsicum en la industria alimentaria. *Revista Lasallista de Investigación*, 44.
- JUAREZ, M. D. (2015). *OPTIMIZACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA*. ESPAÑA: PARANINFO S.A.
- Jurídica, D. N. (2016). BASE IMPONIBLE. En *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO*.
- Katz, R. (enero de 2019). *weforum.org*. Obtenido de <https://es.weforum.org/agenda/2019/01/cadenas-de-suministro-4-0-el-desafio-y-la-oportunidad-para-america-latina-y-el-caribe/>
- LA REPUBLICA. (16 de NOVIEMBRE de 2018). Ecuador presenta a empresarios en República Dominicana su oferta exportable. *Ecuador presenta a empresarios en República Dominicana su oferta exportable*, pág. 1.
- Medina, M. I. (2017). *EUMED*. Obtenido de [http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/enfoque\\_cualitativo.html](http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/enfoque_cualitativo.html)
- minagri*. (2015). Obtenido de <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- MINAGRI. (2017). *MINAGRI*. Obtenido de <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- MSG. (2018). History of International Trade. *MANAGEMENT STUDY GUIDE*, 12.
- NACIONAL, A. (2017). CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES. En A. NACIONAL, *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES* (pág. 24).
- OECD.WORLD. (2018). Obtenido de <https://oec.world/en/profile/country/ecu#product-exports>
- OECD.WORLD. (2018). *OECD.WORLD*. Obtenido de [https://oec.world/en/visualize/tree\\_map/hs92/export/ecu/all/show/2018/](https://oec.world/en/visualize/tree_map/hs92/export/ecu/all/show/2018/)
- POBLACION Y MUESTRA*. (2019). Obtenido de <https://www.diferenciador.com/poblacion-y-muestra/>

policonomics. (2017). *policonomics*. Obtenido de <https://policonomics.com/es/oferta-demanda/>

PORCONECU. (2020). Obtenido de <http://porconecu.com/wordpress/index.php/porconecu/#.XqDpr8hKjIU>

PORCONECU. (ENERO de 2020). *PORCONECU*. Obtenido de <http://porconecu.com/wordpress/index.php/mision-vision/?lang=en#.XkoKhyhKjIU>

PORCONECU. (s.f.). *PORCONECU*. Obtenido de <http://porconecu.com/wordpress/index.php/mision-vision/?lang=en#.XcilI-hKjIV>

PORTUARIA. (2018). *PORTUARIA* . Obtenido de <https://www.portuaria.gob.do/puerto-santo-domingo>

PROCOMER. (2017). Obtenido de <https://www.procomer.com/uploads/downloads/cf9249682439e94704e37bf493a9797e99f6a27c.pdf>

PROCOMER. (2017). *PROCOMER*. Obtenido de <https://www.procomer.com/uploads/downloads/cf9249682439e94704e37bf493a9797e99f6a27c.pdf>

PROCOMER. (2017). *PROCOMER*. Obtenido de <https://www.procomer.com/uploads/downloads/cf9249682439e94704e37bf493a9797e99f6a27c.pdf>

R.COPCI. (2011). En *REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO EXTERIOR DEL LIBRO V DEL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES* (pág. 17).

RCOPCI. (2015). *REGLAMENTO DEL COPCI*.

RCOPCI. (2019). *REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO, DEL LIBRO V DEL CÓDIGO ORGÁNICO*. Guayaquil: REGISTRO OFICIAL.

RCOPCI. (s.f.). *ART.158*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/REGLAMENTO-LIBRO-V-COPCI-REFORMA-27-03-2017.pdf>

ROBERTO ESPINOZA. (2018). Obtenido de <https://robertoespinosa.es/2018/11/04/ciclo-de-vida-de-un-producto/>

SANTOS, D. A. (2018). *www.culturaorganica.com*. Obtenido de <http://www.culturaorganica.com/html/articulo.php?ID=108>

Scialabba, N., & Hattam, C. (2003). Agricultura orgánica, ambiente y seguridad alimentaria. *SUMA DE NEGOCIOS*.

SENAE. (2016). *www.aduana.gob.ec*. Obtenido de [https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/Diapositivas\\_control.pdf](https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/Diapositivas_control.pdf)

SENAE. (ABRIL de 2017). *SENAE*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

SENAE. (2017). *www.aduana.gob.ec*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

SENAE-DGN-2015-0840-RE. (2015). *aduana.gob.ec*. Obtenido de ADUANA DEL ECUADOR: <https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2015/SENAE-DGN-2015-0840-RE.pdf>

SINERGIAFC. (2019). *SINERGIAFC*. Obtenido de <http://sinergiafc.com/articulo/autoridad-aduanera/>

studylib. (abril de 2017). Obtenido de <https://studylib.es/doc/757603/norma-iso-3394--hace-referencia-a-las-dimensiones-de-las-...>

SYDEL. (MARZO de 2020). Obtenido de <https://sydel.com.mx/tipos-de-contenedor/>

TELECOREPUBLICADOMINICANA. (2020). *TELECOREPUBLICADOMINICANA*. Obtenido de <https://sites.google.com/site/telecorepublicadominicana/caracterizacion-de-principales-empresas-de-desarrollo-de-software/generalidades>

Thompson, I. (Septiembre de 2014). *INVESTIGACION DE MERCADO*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html>

TIBAGROUP. (enero de 2020). *TIBAGROUP*. Obtenido de <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>

TIBAGROUP. (2020). *TIBAGROUP*. Obtenido de <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>

TORRES, S. (2016). *MANUAL DE EMBASE Y EMBALAJE*. Obtenido de <https://sergiotorres63.files.wordpress.com/2009/11/manual-envase-embalaje.pdf>

Ucha, A. P. (2018). *economipedia* . Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/demanda.html>

ULVR. (2020). *ULVR*. Obtenido de <https://www.ulvr.edu.ec/academico/unidad-de-titulacion/proyecto-de-investigacion>

UTAH. (2016). *INVESTIGACIÒN*. Obtenido de <https://nursing.utah.edu/research/qualitative-research/what-is-qualitative-research.php#difference>

VARGAS & OSORIO. (2016). Obtenido de [https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-34292016000200003](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-34292016000200003)

WIKISOURCE. (2020). *WIKISOURCE*. Obtenido de

[https://es.wikisource.org/wiki/Himno\\_Nacional\\_de\\_Ecuador](https://es.wikisource.org/wiki/Himno_Nacional_de_Ecuador)

ZONALOGISTICA.COM. (2020). *ZONALOGISTICA.COM*. Obtenido de

<https://zonalogistica.com/el-puerto-de-guayaquil-una-joya-para-la-economia-del-ecuador/>

## ANEXOS

### ANEXO 1 ENCUESTA

# ENCUESTA A LA EMPRESA SANUT EN REPÚBLICA DOMINICANA

Estimado distribuidor con el fin de saber información general de la empresa, no es grato que nos pueda contestar la siguiente encuesta.

1. NOMBRE:

2. ÁREA:

3. ¿Con qué frecuencia realizan pedidos para la compra de fertilizante orgánico en Ecuador?

- Una vez al mes
- Dos veces al mes
- Cada dos meses
- Cada tres meses

4. ¿Qué termino de negociación aplica mas seguido con su proveedores internacionales?

- EXW
- FOB
- CFR
- CIF
- DDP

5. ¿Cuánto es la cantidad de importación que realizan mensualmente?

- menos de un contenedor de 20
- un contenedor de 20
- un contenedor de 40
- mas de un contenedor de 20
- mas de un contenedor de 40

6. ¿Han importado anteriormente fertilizantes a base de aji, ajo o pimienta?

- SI
- NO

7. ¿Qué tan a menudo son las ventas de fertilizante orgánico en República Dominicana?

- Diarios
- Semanales
- Mensuales

8. ¿Cuál es su precio promedio de pago por kilogramo de fertilizante orgánico en Oleoresina en termino de negociación FOB?

- \$15-\$20
- \$21-\$25
- \$26-\$30
- +\$31

9. ¿Cuáles son las formas de pago que comúnmente usa la empresa SANUT ?


- Pago anticipado
- Carta de credito
- Pago directo

10. ¿Cuál es el principal inconveniente que tiene la empresa SANUT al momento de importar?

- Mala coordinación
- Falta de informacion
- demoras de contestación
- Otras



## ANEXO 2 CORREO ENVIADO AL CLIENTE PARA OBTENER ENCUESTA DE LA EMPRESA SANUT

 **jorge\_rodriguez@sanut.com** 10:10 AM (33 minutes ago) ☆ ↶ ⋮  
to me ▾

🌐 Spanish ▾ > English ▾ Translate message Turn off for: Spanish x

Estimada Denisse:

Buenas tardes, procederemos a contestar la encuesta correspondiente para que pueda continuar con su proyecto estadístico.

Cualquier novedad me comunica por esta vía.

Saludos Cordiales / Best Regards



From: Denisse Navarro <[denissenavarro65@gmail.com](mailto:denissenavarro65@gmail.com)>

Sent: Monday, February 17, 2020 10:35 AM

To: Jorge Rodriguez <[jorge.rodriguez@sanut.com](mailto:jorge.rodriguez@sanut.com)>

Subject: Fwd: ENCUESTA EXPORTACIÓN DE FERTILIZANTE ORGÁNICO HACIA REPÚBLICA DOMINICANA EMPRESASANUT

 **Denisse Navarro** <[denissenavarro65@gmail.com](mailto:denissenavarro65@gmail.com)> 9:35 AM (58 minutes ago) ☆ ↶ ⋮  
to [jorge\\_rodriguez@sanut.com](mailto:jorge_rodriguez@sanut.com)  
⋮

Estimado Sr Rodriguez

Tenga un buen día.

Solicito su amble ayuda que nos pueda responder la encuesta que se encuentra en el siguiente link, con el fin de poder tener una base estadística para la exportación de fertilizante orgánico que esta requiriendo.

[https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=6mW83rmjekq7jB7TR0qdLAGKfsR\\_nSNOonNo4WtCfv\\_9UNVVVtIJNVVixOTVSQ0ZFRzVIOUdFTzJXWl4u](https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=6mW83rmjekq7jB7TR0qdLAGKfsR_nSNOonNo4WtCfv_9UNVVVtIJNVVixOTVSQ0ZFRzVIOUdFTzJXWl4u)

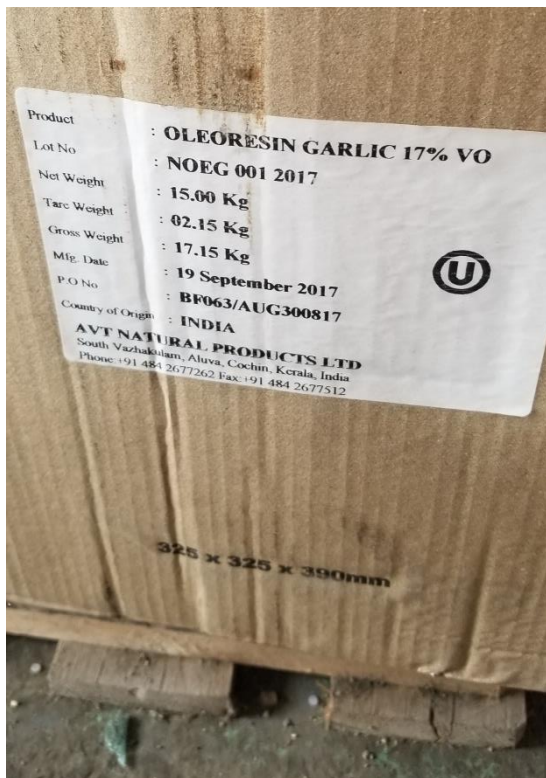
La encuesta no le tomara mas de 3 minutos, estaríamos agradecidos que nos pueda responder toda el área que esta cargo de las importaciones para llegar a una información mas completa.

Quedo al pendiente de sus comentarios

**ANEXO 3 FOTOS DE VISITA A LA EMPRESA PORCONECU S.A.**



## ANEXO 4 CARACTERISTICAS DE LA MATERIA PRIMA



## ANEXO 5 FICHA TÉCNICA

ORGANICUProteKPlast®

# FERTI ORGANIC

### FICHA TÉCNICA

#### FERTILIZANTE DE USO AGRÍCOLA

**DESCRIPCIÓN**

**FERTIORGANIC** es un abono con alto contenido de antioxidantes, calcio, magnesio y hierro, por su concentración en aceite.

**PROPIEDADES FÍSICAS**

- a. Estado: Líquido
- a. Color: rojo oscuro
- a. Propiedades inflamables: No
- a. Propiedades explosivas: No
- a. Propiedades oxidantes: No

**COMPOSICIÓN**

- a. AJÍ (*Solanum tuberosum*)
- a. PIMIENTA (Flor *capsici*)
- a. AJÍ (*Capsicum annuum*)

**FORMULACIÓN: CONCENTRADO SOLUBLE EN ACEITE**

**BENEFICIOS**

- + Estimula el desarrollo radicular.
- + Mejora la floración.
- + Aumenta el cuajado de frutos.
- + Aumenta el tamaño y peso de los tubérculos.
- + Mejora la calidad de los frutos, aumenta los rendimientos y la calidad de las cosechas.

Wanda Costa, S.A. 11 1/2  
Cayash - Ecuador  
(03) 223-7142  
<http://www.wanda.com/>

**PRIMEROS AUXILIOS**

- En caso de ingestión, inducir al vómito y consultar al médico.
- En caso de contacto con los ojos, lavarlos con abundante agua limpia y si el contacto fuere con la piel, lavarla con abundante agua y jabón.
- No hay antídoto específico.

**NOTA AL MÉDICO**

Realizar un lavado gástrico y tratamiento sintomático y de soporte.

**INDICACIONES DE USO**

**FERTIOORGANIC** es un abono recomendado para aplicaciones foliares en diferentes cultivos como: banana, papa, tomate, arroz y otros.

**PREPARACION Y APLICACIÓN**

Llenar el tanque con el volumen de agua requerido, agregar la dosis indicada de **FERTIOORGANIC** agitando durante el proceso de mezcla para lograr una solución homogénea. Aplicar con cualquier equipo de aplicación terrestre o aéreo, tratando de lograr una cobertura uniforme.

**CUADRO DE DOSIFICACIONES Y USOS**

CULTIVO	DOSIS	
	L/200 L	L/ha
Tomate, ají, piñera, pimiento, zapallo, sandía, melón, papa, frijol, gallin, vainita, <del>chilote</del> , cebolla, ajos, zanahoria, maíz, arroz, alcachofa, espinaca, algodón, cítricos, vid, manzano, malacotenera, traza y galta	1 - 2	2 - 4

**COMPATIBILIDAD**

**FERTIOORGANIC** es compatible con la gran mayoría de los fertilizantes, insecticidas y fungicidas de uso agrícola. Recomendamos realizar pruebas de compatibilidad antes de su uso.