



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

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

TEMA

**EXPORTACIÓN DE CONSERVA DE BERENJENA AL MERCADO DE
ESPAÑA**

TUTOR

MSC. LÁZARO ULISES MUÑOZ CARINE

AUTORES:

SUBIAGA SEVILLANO LEONELA ROCIO

VÁSQUEZ VILLACÍS NANCY LISBETH

GUAYAQUIL

2021



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Exportación De Conserva De Berenjena Al Mercado De España		
AUTOR/ES: Subiaga Sevillano Leonela Rocio Vásquez Villacís Nancy Lisbeth	REVISORES O TUTORES: Msc. Carine Lázaro Muñoz	
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafructe de Guayaquil	Grado obtenido: Ingeniería en Comercio Exterior	
FACULTAD: Facultad de Administración	CARRERA: CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR	
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2021	N. DE PAGES: 145	
ÁREAS TEMÁTICAS: EDUCACIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRACIÓN		
PALABRAS CLAVE: Exportación, Demanda, Mercado, Comercio internacional.		
RESUMEN: El presente proyecto de investigación esta titulada como Exportación de conserva de berenjena al mercado de España, se conoce que los productos no tradicionales actualmente están teniendo un impulso importante, generando ingresos y tendencias por ciertos productos que llegan ser innovadores y saludables para los mercados extranjeros. Uno de los objetivos del proyecto es desarrollar un plan de exportación de conserva de berenjena incentivando la comercialización del producto terminado al mercado de Madrid – España, para eso se realizó un estudio de mercado y a la demanda para poder segmentar el producto de destino. Se eligió este mercado por el estudio y se determinó que la demanda en el país es alta, se enfocan estrictamente en productos saludables por motivo que mantienen en mayor parte su alimentación adecuada con una dieta equilibrada. El producto terminado proviene de la berenjena que es una hortaliza, la misma que conserva sus beneficios como fibras, vitaminas y alto contenido de minerales, también ayudan reducir ciertas enfermedades manteniendo el colesterol nivelado. En la ciudad de destino se encuentran muchos importadores de productos que provienen de diferentes países, se tuvo la oportunidad de encuestar a cuatro importadores que por lo general se interesan mucho por los productos latinoamericanos, mostraron estar atraídos por la conserva de berenjena, se puede recalcar que el país de destino es conocido también por consumir esta hortaliza por esa razón al ingresar el producto podría obtenerse buenos resultados por parte de la demanda y con mucha más ventaja al tener un convenio o acuerdo multipartes entre ambos países. El tipo de investigación en el presente proyecto es descriptivo-exploratorio la cual es necesario para realizar el estudio adecuado con las técnicas necesarias que sirvieron de ayuda para poder dirigirnos al mercado y segmentar el producto. Para el proceso de exportación se negoció y se estableció parámetro para ambas partes, se tramitaron los documentos importantes y autorizaciones previas.		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>

CONTACTO CON AUTOR/ES: Subiaga Sevillano Leonela Rocio Vásquez Villacís Nancy Lisbeth	Teléfono: 0994329462 0991484955	E-mail: leonela_subiaga1@gmail.com nancy.vasquezvillacis@gmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PhD. Rafael Iturralde Solórzano, DECANO Teléfono: 2596500 Ext. 201 DECANATO E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec Msc. Betty Aguilar Echeverria, DIRECTORA DE LA CARRERA Teléfono: 2596500 Ext. 264 E-mail: baguilar@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

Subiaga-Vásquez-Muñoz

INFORME DE ORIGINALIDAD

5%	6%	1%	6%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ulvr.edu.ec Fuente de Internet	2%
2	dspace.esPOCH.edu.ec Fuente de Internet	1%
3	repositorio.ute.edu.ec Fuente de Internet	1%
4	Submitted to upec Trabajo del estudiante	1%
5	es.slideshare.net Fuente de Internet	1%

Firma:



Msc. LÁZARO ULISES MUÑOZ CARINE

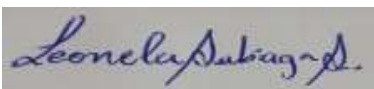
C.C. 1756925176

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las estudiantes egresadas LEONELA ROCIO SUBIAGA SEVILLANO Y NANCY LISBETH VÁSQUEZ VILLACÍS, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, EXPORTACIÓN DE CONSERVA DE BERENJENA AL MERCADO DE ESPAÑA, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

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

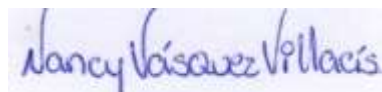
Autoras:



Firma:

LEONELA ROCIO SUBIAGA SEVILLANO

C.I. 0927688499



Firma:

NANCY LISBETH VÁSQUEZ VILLACÍS

C.I 0930451083

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación EXPORTACIÓN DE CONSERVA DE BERENJENA AL MERCADO DE ESPAÑA, 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 CONSERVA DE BERENJENA AL MERCADO DE ESPAÑA, presentado por los estudiantes LEONELA ROCIO SUBIAGA SEVILLANO Y NANCY LISBETH VÁSQUEZ VILLACÍS como requisito previo, para optar al Título de INGENIEROS EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



Msc. LÁZARO ULISES MUÑOZ CARINE

C.C. 1756925176

AGRADECIMIENTO

Principal agradecimiento a Dios por prestarme vida de la misma manera a mis padres por guiarme por el buen camino y ser mi apoyo incondicional ya que sin ellos no estaría cumpliendo esta meta de ser una profesional y motivarme cada día para lograr lo que me propongo, aunque el camino aún es largo y me falta algunas cosas para sentirme completamente realizada estoy dispuesta a seguir adelante y más al tener siempre a toda mi familia apoyándome.

Agradecimiento total a mi tutor de tesis y todos los profesores de la carrera comercio exterior que también fueron base de aprendizaje, y fueron guía en esta etapa, por ellos y sus enseñanzas mi compañera de tesis, mi amiga Nancy y yo estamos donde estamos, dando lo mejor de nosotras en este proceso de titulación.

Leonela Rocio Subiaga Sevillano

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios, porque en su inmensa bondad me ha permitido llegar a este momento, otorgándome entendimiento, comprensión y mucha sabiduría, herramientas necesarias para alcanzar uno de los objetivos de mi vida profesional.

Donde existe dedicación, siempre estarán presente la incansable ayuda de esos bellos seres llamados Padres, es así, que un gesto de agradecimiento queda limitado ante tan gran esfuerzo y confianza, son sus ejemplos los que me incentivan a dar lo mejor en cada etapa de mi vida.

Una familia la conforman cada uno de sus integrantes, y es por eso, como mis hermanos son una gran fuente en el desarrollo de mis principios, ejemplo de entrega y devoción en cada uno de sus objetivos.

Un ser impresionante que ha llenado mi vida de sabios consejos y ha corregido un millar de defectos, base fundamental en la formación de nuestros principios, a ella mi más grande y sublime agradecimiento, mi Mami Clary.

Agradezco a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, por haberme acogido en sus aulas, a los docentes por sus valiosas enseñanzas otorgadas, a mi tutor de tesis Msc. Ulises Lázaro y a mi gran e incondicional amiga Leonela Subiaga, con quien juntas emprendimos este hermoso sueño, hoy concretado con éxito.

Nancy Lisbeth Vásquez Villacís.

DEDICATORIA

Mi dedicatoria a mis padres Lourdes y Wellington, también a mi abuela Piedad que son y serán pilar fundamental en mi vida, que en cada paso que doy están siempre aconsejándome, apoyándome y dándome las fuerzas necesarias para seguir adelante, inculcándome valores para ser más humana.

Al resto de mi familia más cercana, que de cierta manera ayudaron a cumplir esta meta, a mis amigos y todos mis seres queridos por estar a mi lado con su apoyo.

Leonela Rocio Subiaga Sevillano

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo, hoy plasmado en el desarrollo de cada una de estas páginas a mis amados padres Sr. Enrique Vásquez y Sra. Nancy Villacís, pilares fundamentales en mi formación personal, ya que ha sido su inmenso amor, el motor que me ha impulsado en cada momento de vida.

Le dedico mi esfuerzo a mi adorada mami Clary, un ser maravilloso, lleno de luz y enseñanzas, donde sus sabios consejos han trascendido en toda etapa de mi crecimiento, tanto físico como mental.

A ellos, a mis hermanos Jefferson, Gilson cómplice de cada una de mis travesuras y de mis proyectos, un gran amigo en todo momento, y como olvidar a mi hermano Ruddy, aunque no esté presente, sé que está lleno de orgullo en el lugar que se encuentre.

Nancy Lisbeth Vásquez Villacís.

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	iv
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	vi
AGRADECIMIENTO	vii
AGRADECIMIENTO	vii
DEDICATORIA.....	viii
DEDICATORIA.....	viii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1 Tema	2
1.2 Planteamiento del Problema.....	2
1.3 Formulación Del Problema	3
1.4 Sistematización Del Problema.....	3
1.5 Objetivo General.....	3
1.6 Objetivos Específicos.....	4
1.7 Justificación De La Investigación.....	4
1.8 Delimitación De La Investigación.....	5
1.9 Hipótesis De La Investigación	5
Prueba de Hipótesis	6
Variables De La Investigación.....	6
Variable Independiente	6
Variable Dependiente.....	6
Operacionalización de Variables.....	6
1.10 Línea de Investigación Institucional	11
CAPÍTULO II.....	12
MARCO TEÓRICO.....	12
2.1 Marco Teórico	12
2.1.1 Antecedentes	12
2.1.2 Microempresa Sug Conservas Cía., Ltda.....	13
2.1.3 Precio y Cantidad.....	14
2.1.4 Propiedades y beneficios.....	15
2.1.5 Etiquetado	15
2.1.6 Certificados	16

2.1.7	Perfil del País España	16
2.1.8	Perfil del país destino.....	16
2.1.9	Indicadores Económicos de España.....	17
2.1.10	Mercado seleccionado – Madrid	17
2.1.11	Análisis del Comercio Exterior	18
2.1.12	Balanza Comercial de Ecuador – España	19
2.1.13	Importaciones desde España	19
2.1.14	Documentación Requerida y Proceso para Exportar	20
2.1.15	Cadena de Suministro	21
2.1.16	Teoría de Logística	21
2.1.17	Teorías del Comercio Internacional.....	22
2.1.18	Teoría del Comercio Exterior.....	25
2.1.19	REQUISITOS PARA EL INGRESO AL MERCADO EUROPEO ...	25
2.1.20	Segmentación de Mercado	26
2.1.21	Envase	27
2.1.22	Partida Arancelaria del Ecuador.....	27
2.1.23	Incoterms.....	28
2.1.24	Importadores potenciales de productos latinoamericanos.	29
2.1.25	Competidor de Conserva de Berenjena - Perú	30
2.1.26	Principales Navieras	31
2.1.27	Pallets.....	31
2.1.28	Pictogramas usados en el Comercio Internacional	32
2.1.29	Normas y Certificaciones para Exportar al Mercado Internacional	33
2.1.30	Modelo de Diseño del Plan de Exportación.....	34
2.2	Marco Conceptual.....	37
2.2.1	Exportación:	37
2.2.2	Antioxidante:	37
2.2.3	Taxonomía:	37
2.2.4	Dip o Aderezo	37
2.2.5	Folato:	38
2.2.6	Logística:.....	38
2.2.7	Líquido de Gobierno:.....	38
2.2.8	INEN:.....	38
2.2.9	FAO:	38
2.2.10	Aprovisionamiento:	38
2.3	Marco Legal	39
2.3.1	Constitución de la República del Ecuador 2008	39

2.3.2	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	40
2.3.3	Reglamento al título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión.	42
2.3.4	Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea ...	43
CAPÍTULO III		44
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		44
3.1	Metodología.....	44
3.2	Tipo De Investigación.....	44
3.3	Enfoque De La Investigación	45
3.4	Técnicas e Instrumentos De Investigación.....	46
3.5	Población y muestra.....	47
3.6	Análisis de resultados	48
3.6.1	Dirigida a la presidenta de la Empresa Sug Conservas Cía., Ltda.	48
Análisis final de las encuestas		60
CAPÍTULO IV		61
4.1	Título de la Propuesta	61
4.2	Plan de Exportación	61
4.2.1	Perfil General de la Microempresa	61
4.2.2	Logotipo	61
4.2.3	Misión	62
4.2.4	Visión.....	62
4.3	Foda	62
4.3.1	Fortalezas	62
4.3.2	Oportunidades	63
4.3.3	Debilidades.....	63
4.3.4	Amenazas	63
4.4	Organigrama.....	64
4.5	Producto	64
4.5.1	Negrita Berenjena con especias.....	64
4.5.2	Ficha Técnica de la Conserva de Berenjena	65
4.6	Proceso de producción para la exportación.....	66
4.7	Selección de Mercado	67
4.7.1	Madrid – España.....	67
4.7.1.1	Población.....	67
4.7.1.2	Moneda	68
4.7.1.3	PIB Nominal y Per cápita.....	68

4.7.2	Balanza comercial de Madrid - España	68
4.8	Clasificación arancelaria del producto en Ecuador	69
4.9	Clasificación arancelaria del producto en la Unión Europea.	70
4.10	Tipos de contenedor.....	70
4.10.1	Medidas del contenedor Refrigerado	72
4.11	Sistema de identificación	72
4.11.1	Códigos ISO y marcas de los contenedores marítimos.....	73
4.12	Documentación requerida para la salida del producto ecuatoriano	74
4.13	Documentación requerida para el ingreso del producto a Madrid- España. 74	
4.14	Etiquetado	75
4.14.1	Certificado de Inspección de Etiquetado en Ecuador	75
4.15	Proceso de Exportación.....	76
4.15.1	Fase de Pre-Embarque	76
4.15.2	Apertura de la Exportación	77
4.15.3	Fase post embarque.....	77
4.15.4	Flujograma	78
4.15.5	Flujograma del Proceso de exportación	79
4.2	Negociación.....	80
4.3	TERMINO DE NEGOCIACIÓN	81
	FOB: Free On Board (Franco a bordo).....	81
	Obligaciones del exportador	81
	Obligaciones del importador.....	82
4.4	Contenedor: Condición FCL (Full container load).....	83
4.5	Embalaje.....	83
4.6.1	Normas NIMF 15.....	85
4.7	Forma de Pago	85
4.8	Plaza – Importador.....	86
4.9	Logística internacional.....	87
4.9.1	Línea Naviera.....	88
4.10	Precio	89
4.11	Análisis Financiero	90
4.11.1	Inversión Inicial.....	90
4.11.2	Estado de Pérdida y Ganancia	95
4.11.3	Balance General.....	97
4.11.4	Punto de Equilibrio	99
4.11.5	Flujo de Caja	101
	CONCLUSIONES	103

RECOMENDACIONES	104
BIBLIOGRAFÍA	105
ANEXOS.....	112

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	
<i>Operacionalización de Variable Independiente</i>	7
Tabla 2	
<i>Operacionalización de Variable Dependiente</i>	9
Tabla 3	
<i>Propiedades y Beneficios</i>	15
Tabla 4	
<i>Perfil del País</i>	16
Tabla 5	
<i>Economía de España</i>	17
Tabla 6	
<i>Indicadores Económicos</i>	17
Tabla 7	
<i>Importadores de frutas, vegetales y conservas</i>	29
Tabla 8	
<i>Importación conserva de berenjena</i>	50
Tabla 9	
<i>Frecuencia a importar los productos</i>	51
Tabla 10	
<i>Demanda para el consumo de la conserva de berenjena</i>	52
Tabla 11	
<i>Cantidad a importar el producto en el primero envío</i>	53
Tabla 12	
<i>Precio del producto</i>	54
Tabla 13	
<i>Potencial del producto</i>	55
Tabla 14	
<i>Aceptación del mercado</i>	56
Tabla 15	
<i>Aspectos que tiene el producto</i>	57
Tabla 16	
<i>Compra actualmente producto similar</i>	58
Tabla 17	
<i>Término de negociación</i>	59
Tabla 18	
<i>Clasificación arancelaria de la UE</i>	70
Tabla 19	
<i>Detalle del producto a exportar</i>	84
Tabla 20	
<i>Detalle del producto a exportar en contenedor refrigerado de 20 pies</i>	84
Tabla 21	
<i>Nombre de la empresa importadora con su referencia</i>	87
Tabla 22	
<i>Valor total de cantidad de envases y costo unitario</i>	89
Tabla 23	
<i>Costo Fob</i>	89
Tabla 24	
<i>Inversión Inicial</i>	90

Tabla 25	
<i>Financiamiento de Activo Fijo BanEcuador</i>	91
Tabla 26	
<i>Descripción del financiamiento del préstamo</i>	91
Tabla 27	
<i>Descripción de la Amortización Anual</i>	91
Tabla28	
<i>Detalle de valores para Exportación, Envase y Embalaje</i>	92
Tabla 29	
<i>Estimación de Ventas</i>	92
Tabla 30	
<i>Gastos Administrativos</i>	94
Tabla 31	
<i>Estado de Pérdidas y Ganancias</i>	95
Tabla 32	
<i>Balance General</i>	97
Tabla 33	
<i>Punto de Equilibrio</i>	100
Tabla 34	
<i>Estado de Flujo</i>	101

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Berenjena.....	12
Figura 2. Cultivo de Berenjena.....	12
Figura 3. Conserva de Berenjena.....	14
Figura 4. Balanza Comercial No Petrolera.....	19
Figura 5. Proceso de Exportación.....	20
Figura 6. Cadena de Suministro.....	21
Figura 7. Requisitos para exportar a la UE.....	26
Figura 8. Incoterms 2020.....	29
Figura 9. Principales Navieras.....	31
Figura 10. Medidas de Estándares mundiales.....	32
Figura 11. Pictogramas instrucciones básicas.....	32
Figura 12. Estructura del Plan de Exportación.....	34
Figura 13. Estructura del Plan de Exportación.....	35
Figura 14. Propuesta de importación de conserva de berenjena.....	50
Figura 15. Frecuencia de importación.....	51
Figura 16. Demanda para consumo de la conserva de berenjena.....	52
Figura 17. Cantidad Para Importar en primer envío.....	53
Figura 18. Precio del producto.....	54
Figura 19. Potencial del Producto.....	55
Figura 20. Aceptación del producto en el mercado.....	56
Figura 21. Aspecto del producto.....	57
Figura 22. Importan productos similares.....	58
Figura 23. Término de Negociación.....	59
Figura 24. Logotipo o imagen de la microempresa.....	61
Figura 25. Organigrama de la Microempresa.....	64
Figura 26. Conserva de Berenjena.....	64
Figura 27. Ficha Técnica de la Conserva de Berenjena.....	65
Figura 28. Zonas de Producción.....	66
Figura 29. Proceso de la Conserva de Berenjena.....	66
Figura 30. Empresas multinacionales en Madrid.....	67
Figura 31. Valor añadido Bruto de la Comunidad de Madrid por Sectores.....	68
Figura 32. Evolución de exportaciones e importaciones de España.....	68
Figura 33. Exportaciones e importaciones en la comunidad de España 2019.....	69
Figura 34. Clasificación Arancelaria de Conserva de Berenjena.....	69
Figura 35. Contenedor Refrigerado de 20 pies.....	71
Figura 36. Medidas del contenedor Refrigerado 20 Pies.....	72
Figura 37. Sistema de Identificación en el contenedor.....	72
Figura 38. Código de propietario, categoría de equipo, número de serie y dígito de control.....	73
Figura 39. Etiquetado de Conserva Negra Berenjena.....	75
Figura 40. Trámite para el Certificado de Etiquetado.....	76
Figura 41. Datos para la Declaración Aduanera.....	76
Figura 42. Trámite para regularizar la DAE.....	77
Figura 43. Transmisión y regulación de la DAE.....	78
Figura 44. Flujograma del proceso de exportación de la Conserva de Berenjena.....	79
Figura 45. Contenido de contrato internacional.....	80
Figura 46. Otras cláusulas en el contrato.....	81
Figura 47. Incoterm FOB (Free on Board).....	82
Figura 48. Condición de entrega de contenedores marítimos.....	83

Figura 49. Detalle de las cajas para exportar el producto.	83
Figura 50. Flujo de la Emisión de una L/C.	86
Figura 51. Terminal Portuario de Guayaquil.....	87
Figura 52. Distancia y tiempo desde el puerto de origen (Gye) al puerto de destino (Valencia - Spain).	88
Figura 53. Distancia entre el Puerto de Valencia y Madrid.	88
Figura 54. Punto de Equilibrio	99

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Prueba de Hipótesis Chi cuadrada	112
Anexo 2 Encuesta a importadores potenciales de Madrid- España.....	113
Anexo 3 Factura Comercial.....	121
Anexo 4 Documento de Transporte.....	122
Anexo 5 Documento - Declaración Aduanera de Exportación	123
Anexo 6 Certificado de Origen.....	124
Anexo 7 Evidencia Fotográfica	125
Anexo 8 Imagen de Financiamiento BanEcuador	126
Anexo 9 Tiendas Sucursales de Efecto Fruta en Madrid-España.....	127

INTRODUCCIÓN

Ecuador debido a la localización geográfica posee una gran variedad de productos tradicionales y no tradicionales que sostienen la economía del país, los productos tradicionales son aquellos que ha venido exportando el país, siendo estas materias primas como el banano, flores, camarón, atún, entre otros, que ayudan en la oferta exportable. En la actualidad los productos no tradicionales, tales como aceites vegetales, jugos, calzado, químicos, conservas, entre otros, son los que están provocando un enorme cambio importante en la matriz productiva y a nivel internacional. Al inicio del año 2019 el sector de las exportaciones no tradicionales inició con un resultado negativo, debido que alguno de los productos tuvo caída de precio en el mercado internacional. Con este proyecto se busca incrementar las exportaciones de los productos no tradicionales, siendo uno de ellos la conserva de berenjena.

La conserva de berenjena quiere darse a conocer a nivel internacional, porque es un producto de buena calidad y tiene beneficios para nuestra salud, es un alimento muy nutritivo, fácil de consumir, se puede consumir como un dip o aderezo y en todas las comidas. La berenjena es una hortaliza que se caracteriza por ser rica en minerales como potasio, calcio, en la composición química que contiene varias vitaminas como la A, B1, C entre otras y sobre todo tiene varios componentes como fibra y carbohidratos, todas estas vitaminas ayudan a la salud para el consumidor, reduciendo el riesgo de la hipertensión, controlando el insomnio y mejorando la circulación y digestión.

Hoy en día la elaboración de nuevos proyectos está contribuyendo en la producción del valor agregado para nuestro país, logrando que la berenjena siendo una hortaliza se convierta en producto terminado que es la conserva y ser una propuesta interesante para exportar, siendo nutritivo y fácil de consumir.

La presente investigación propone analizar y evaluar la factibilidad que tiene la conserva de berenjena con su exportación con la finalidad de contribuir a la matriz productiva del Ecuador, logrando aportar a la economía y así poder generar empleo.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

EXPORTACIÓN DE CONSERVA DE BERENJENA AL MERCADO DE ESPAÑA

1.2 Planteamiento del Problema

La berenjena tiene clasificación taxonómica y pertenece a la familia de solanaceae, el origen de esta hortaliza o también conocida como vegetal se dio en zonas subtropicales y tropicales asiáticas.

El cultivo de esta hortaliza se da en época de verano, debido que soportan el calor, por lo cual Ecuador posee este clima y permite que su producción sea buena. El cultivo artesanal es conocido principalmente en la provincia de Manabí, seguido de Pichincha y Chimborazo haciendo que la berenjena en estas provincias en ocasiones puede sufrir daños en su uniformidad y color por el frío.

Según estudios de la BBC, detalla que la berenjena es una fuente excelente de fibras, poca grasa, vitaminas y alto contenido de minerales, es muy recomendada como alimento saludable para dietas o también lo pueden consumir personas que tienen problemas de peso ya que ayuda también a reducir el colesterol y así mismo para personas que sufren de diabetes. (NEW, 2015)

La berenjena en España tiene mucha demanda debido que las personas de ese país se enfocan en tener una alimentación adecuada y saludable, por lo tanto, esta hortaliza las posee con beneficios que potencia el sistema inmunológico y hasta pueden ayudar a prevenir ciertas enfermedades.

La Empresa Sug Conserva Cía., Ltda. brinda al mercado nacional para el consumo, un dip o aderezo como producto terminado de berenjena la cual puede ser acompañada con diferentes aperitivos, la idea es dar a conocer y degustar del producto terminado,

por lo tanto, la empresa está dispuesta asumir nuevos retos y presentar su producto al mercado español.

Para poder expandirse al mercado internacional y asumir este nuevo reto, la microempresa se le ha dificultado debido que se necesita suficientes capacitaciones o alguna asesoría respecto al proceso de exportación sobre los documentos requeridos que exige el país de destino, la Unión Europea tiene legislaciones y normativas técnicas que aplica directamente a los empaques y embalaje para exportación las cuales el país de España se preocupa que los diferentes productos que ingresen cumplan con los requisitos para un adecuado envase, etiquetado y embalaje. Durante los últimos años la Empresa Sug Conserva Cía., Ltda. ha trabajado en el envase que será esencial para la exportación así mismo el etiquetado que detalle todo el componente del producto y su tiempo de durabilidad, también el embalaje necesario que debe llevar al momento de transportar al país de destino.

1.3 Formulación Del Problema

¿Un plan de exportación garantiza la comercialización internacional de la conserva de berenjena al mercado Madrid -España?

1.4 Sistematización Del Problema

¿Cómo determinar las tendencias del plan de exportación para el producto, y la segmentación del mercado para la elaboración del plan de exportación de conserva de berenjena?

¿Qué modelo del plan de exportación se ajusta a las medidas que requiere el producto?

¿Cuál será la propuesta para la empresa Sug Conservas Cía., Ltda.?

Objetivos De La Investigación

1.5 Objetivo General

Desarrollar un plan de exportación de conserva de berenjena incentivando la comercialización del producto terminado al mercado Madrid - España.

1.6 Objetivos Específicos

- Diagnosticar la demanda, las tendencias del comercio exterior y del producto mediante la información obtenida y así segmentar el mercado de destino.
- Determinar el modelo del plan de exportación ajustándolo a las necesidades de la demanda en el mercado de destino, tanto como a la empresa con su oferta del producto.
- Elaborar plan exportación de conserva de berenjena al mercado de Madrid-España obteniendo una guía que facilite la comercialización del producto.

1.7 Justificación De La Investigación

En el presente proyecto se puede demostrar que Ecuador es un país que cuenta con suficiente capacidad y potencial para producir productos de calidad, logrando avanzar y cruzar fronteras a mercados internacionales, se conoce sus exportaciones tradicionales como; el banano, camarón, cacao , las rosas, estos productos representan un importante porcentaje para las exportaciones en el país seguido de productos procesados, entre ellos sus principales destinos son los grandes mercados a nivel mundial.

En el aporte económico el proyecto ayuda a que la microempresa SugConservas Cía. Ltda. pueda elaborar sus productos de conservas natural, extendiendo su comercialización al ámbito internacional con sus debidas estrategias para dar a conocer el producto e incrementar las ventas, las cuales ayudarán a obtener mejores ingresos y generar empleos logrando mejorar su calidad de vida. En la parte social oferta el producto antes mencionado a mercados extranjeros comenzando por Madrid – España, generaría fuentes de empleos por motivo que la producción aumentaría y así crecería la microempresa, al lograr esto la empresa necesitaría más empleados para manejar maquinarias, y se encarguen en la parte del envasado, etiquetado y embalaje. En lo ambiental la empresa al momento de producir la conserva se preocupa del medio ambiente, es elaborado sin ningún desecho tóxico y el desecho que queda de la materia prima ellos lo entregan a los productores para hacer humos.

La berenjena en hortaliza también conocida como vegetal posee beneficios para la salud como vitamina C, folatos, el sabor amargo que tiene es por sus componentes antioxidantes, es recomendable para las dietas ya que es un alimento bajo en calorías,

también contiene calcio, fosforo, magnesio. Ayuda a mejorar procesos de digestión, reducir niveles de glucosa en la sangre debido que es bueno para la circulación de esta, también ayuda a disminuir el colesterol. Se puede preparar muchas recetas saludables, la berenjena se la conoce porque es altamente nutritiva. La tabla nutricional es por 100 gr más otras fuentes de fibras que posee. (NEW, 2015)

Con el acuerdo comercial de la Unión Europea y Ecuador que se firmó en el año 2017, según fuentes del ministro de Comercio Exterior y Producción ha dado resultados favorables pues se han estado buscando nuevos mercados las cuales generan más inversión así mismo la oferta exportable del país, y los productos se benefician tales que algunos ingresan con aranceles preferenciales.

1.8 Delimitación De La Investigación

Área: Comercio Exterior

Producto: Conserva Negrita Berenjena

Espacio: Quito – Ecuador

Campo: Exportación

Empresa: Sug Conservas Cía., Ltda.

Destino: Madrid – España

Tiempo: 2015- 2020

Este proyecto comienza con la investigación de mercado correspondiente a las oficinas de la microempresa Sug Conservas Cía., Ltda. y así comercializar el producto de negrita berenjena al mercado destino que es Madrid – España.

En el capítulo III se detallan las técnicas de investigación que serán utilizadas para el proyecto y así poder recopilar datos de información para dar a conocer o posicionar el producto en el país de destino.

1.9 Hipótesis De La Investigación

Si se propone un plan de exportación de conserva de berenjena, entonces se incentivará la comercialización en el mercado de la empresa Sug Conservas Cía., Ltda.,

Prueba de Hipótesis

La prueba de Hipótesis ayuda a determinar la relación de dos variables y de ser posible exista dependencia estadística, en el presente proyecto se emplea la siguiente hipótesis nula.

Ho: ¿Considera que el plan de exportación de conserva de berenjena incentiva a la comercialización?

Para poder verificar o descartar la hipótesis en este caso nula se realizará la prueba de hipótesis, y esta prueba tiene un margen de error de 0,05 y el nivel de confianza con un porcentaje de 95%. Se obtuvo el resultado siguiente donde la prueba de chi calculado da 2.50 y el chi de tabla 3.84 y se da a conocer que no existe igualdad y se comprueba el rechazo de la Ho. (ver anexo 1)

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Variable Independiente

Plan de exportación de conserva de berenjena.

Variable Dependiente

Incentivar la comercialización.

Operacionalización de Variables

La operacionalización de variables es encargada de definir cada una de las dimensiones e indicadores que sirve para medir las variables de la investigación, estos puntos son importantes para convertir un concepto abstracto en uno empírico y también así no cometer errores en la investigación. El objetivo principal de la operacionalización de variables es medir, cuantificar y observar la realidad de la investigación, la misma que nos permite evaluar los resultados por medio de características y entre varios aspectos.

La operacionalización de variables tiene pasos a seguir; se define la variable, se determina las dimensiones de la variable es decir las clasifica o las categoriza, se establece indicadores que identifican las características permite se medible la variable e ítems. Este proceso también ayuda a definir con precisión y genera resultados con exactitud.

Tabla 1
Operacionalización de Variable Independiente

VARIABLES	DEFINICIONES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS
		Producción para producto terminado, Capacidad de la empresa	Determinar si la producción de la empresa se abastece en el mercado nacional e internacional	1
Variable Independiente	Es una guía que facilita al exportador de la microempresa determinando mercados internacionales para así optimizar y expandir su negocio, las cuales logran ganancias. Para eso se debe analizar el mercado destino, la demanda entre otros parámetros.	Estudio de Mercado	Detectar el comportamiento de la demanda y así generar técnicas para llegar al mercado destino	2
Plan de exportación de conserva de berenjena		Normativa y Legislación aplicable para empaques y embalajes	Considerar empaque y embalaje que sea aplicable en España para que el producto llegue en buenas condiciones	3
		Certificados y calidad del producto	Cumplir con los certificados necesarios para la exportación y también de ser posible garantizar la calidad	4

VARIABLES	DEFINICIONES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES BÁSICOS
Variable Independiente Plan de exportación de conserva de berenjena	Es una guía que facilita al exportador de la microempresa determinando mercados internacionales para así optimizar y expandir su negocio, las cuales logran ganancias. Para eso se debe analizar el mercado destino, la demanda entre otros parámetros.	Requisitos o Documentos para la exportación	Seguir con la documentaria necesaria para la exportación	5
		Operación Logística	Determinar todo el proceso logístico, costos de transporte o tarifas hasta su destino	6
		Guía o documento que seguir para el plan de exportación	Permite que el exportador pueda seguir las diferentes estrategias para exportar el producto	7
		Etiquetado	Cumplir con el etiquetado que exige Europa, estableciendo tiempo de duración, de donde proviene, la composición entre otros	8

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Tabla 2
Operacionalización de Variable Dependiente

Variables	Definiciones	Dimensiones	Indicadores	Ítems Básicos
Variable Dependiente Incentivar la comercialización	Implica una actividad comercial donde se da el intercambio en este caso la conserva de berenjena al país de destino utilizando divisas, estos países adquieren beneficio mutuo, uno obteniendo el producto brindándolo al consumidor final y el otro posicionando el producto en ese mercado	Política Comercial	Relaciones, Acuerdos o Tratados comerciales que beneficie el fácil acceso al mercado destino	9
		Demanda	Adaptarse a los gustos y preferencias del mercado esta enlazado con la segmentación de mercado	10
		Mercado	El mercado de destino es España la cual incentivará la comercialización a nivel internacional y así posicionar el producto en dicho mercado	11
		Precio y Cantidad	Depende del volumen de producción de la empresa para determinar la cantidad a exportar y así mismo ajustar el precio para la ganancia esperada.	12
		Comercialización	La comercialización potenciará la actividad económica del país, esto fortalece vínculos comerciales la cual facilita el intercambio de bienes	13

Variables	Definiciones	Dimensiones	Indicadores	Ítems Básicos
Variable Dependiente Incentivar la comercialización internacional	Implica una actividad comercial donde se da el intercambio en este caso la conserva de berenjena al país de destino utilizando divisas, estos países adquieren beneficio mutuo, uno obteniendo el producto brindándolo al consumidor final y el otro posicionando el producto en ese mercado	Competitividad	Se requiere competitividad justa en las cuales se demuestre la calidad del producto	14
		Acceso a España	Cumplir con trámites aduaneros y pagos de impuestos debidos para el ingreso al país de destino	15
		Segmentación de mercado	Determinado el país de destino se segmentará el mercado y se oferta el producto de acuerdo el estudio de mercado todos estos aspectos están vinculado, sobre todo dirigido en su mayoría a personas que llevan una rutina de comidas saludables.	16
		Proveedores	Se escogerá proveedores como intermediarios para la correcta distribución en mercado de destino España	17

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

1.10 Línea de Investigación Institucional

- Línea Institucional. - Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables.
- Línea de Facultad. – Desarrollo empresarial, marketing, comercio y negocios locales, contabilidad, finanza, tributación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Antecedentes

La berenjena en término científico es una especie llamada *solanum melongena* L, este *Solanum* tiene su debida clasificación taxonómica, la planta es conocida por crecer en sitios soleados y por generar su fruto u hortaliza de color negro. Su origen proviene de zonas subtropicales asiáticas, pero en la actualidad es muy conocida en diferentes países mediterráneos. La forma de la berenjena varía dependiendo del tamaño, así también del color. (Vélez, 2014)



Figura 1. Berenjena.

Fuente: (*SugConservas, 2019*)

Las zonas de cultivo dentro del país son en la provincia de Manabí, Chimborazo y Pichincha. La microempresa SugConservas trabaja en conjunto con comunidades para la plantación y cosecha de la berenjena en sectores de Mejía, el Cady y Panchiche. Estos sectores también se encargan del proceso de envasado y empacado del producto en conserva llamada negrita berenjena con especias.



Figura 2. Cultivo de Berenjena.

Fuente: (*SugConservas, 2019*)

2.1.2 Microempresa Sug Conservas Cía., Ltda.

La microempresa SugConservas es un grupo familiar herederos del gusto por la gastronomía de lo nuestro. Sus antepasados preparaban los alimentos (sin aditivos artificiales) con sabores únicos, solamente con la frescura que nos regalaba nuestra Paccha mama.

SugConservas una microempresa enfocada en conservas de origen natural, sano y que tiene la intención de generar alimentos que estén elaborados con materia prima que conjuga de la mejor manera nuestras 4 regiones tomando conceptos importantes que son: lo tradicional, lo regional, lo familiar y sobre todo poder demostrar al Ecuador y al mundo la riqueza que tiene nuestra tierra. (SugConservas, 2019)

La ubicación de las zonas de producción agrícola ayuda a transcurrir la recolección y el envase en menor tiempo, con esto se obtiene un mejor sabor y que todos los nutrientes se conserven siendo así un producto fresco.

La empresa considera muy importante seguir todos los pasos que permite cumplir la exportación de su producto, para ello trabajan en conjunto ya que la materia prima es comprada a pequeñas organizaciones campesina. Ellos desean vender la conserva de berenjena en tiendas nacionales y extranjeras con un comercio justo, en especial tener el cuidado debido del medio ambiente, debido que ellos al momento de preparar su producto no contaminan con ningún desecho tóxico y el desecho que queda de la materia prima ellos lo entregan a los productores para hacer humos por motivo que buscan certificado bio. Este certificado es un certificado ecológico para aquellos que son productores de alimentos, transformación de materias primas o productos elaborados que siempre se preocupan del medio ambiente, por ello se les califican como productos ecológicos, y es una buena opción ya que muchos mercados y principalmente en la Unión Europea requiere de estos productos con certificaciones bio.

La técnica que tienen para mantener en óptimas condiciones tras ser cosechada y procesada como conserva es que minimizan el tiempo entre la recolección hasta el envasado esto garantiza la calidad, sabor, nutrientes del producto y lo que hace que se conserve fresco. Es un alimento idóneo para una alimentación saludable y adecuada.

La conserva negra berenjena posee certificado de la agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria lo que asegura el registro, que se está

cumpliendo con las normas sanitarias vigente y que es apto para el consumo en el territorio nacional, por lo que se menciona anteriormente los certificados internacionales que se está indagando para obtenerlo.

2.1.2.1 Negrita Berenjena con especias



Figura 3. Conserva de Berenjena.

Fuente: (SugConservas, 2019)

En la figura 3 se puede observar la Conserva Negrita Berenjena es un producto con una excelente preparación en base a una receta familiar antigua y el sabor cautiva a quien la prueba, para consumir como un dip o aderezo en una gran variedad de acompañamientos, su sabor se asemeja al de la aceituna negra acompañado aperitivos, en presentación de 200 gramos envase de cristal tapa twist off.

2.1.3 Precio y Cantidad

Producen 1500 envases de conserva de berenjena actualmente para el consumo nacional, el producto tiene una duración de 12 meses sin abrir, una vez abierto el producto dura 4 semanas, se recomienda mantenerlo en un lugar fresco cuando ya se esté consumiendo. El precio del producto de la berenjena al consumidor es de \$5.70 por cada envase de cristal.

2.1.4 Propiedades y beneficios.

Tabla 3
Propiedades y Beneficios

CONTENIDO EN AGUA ES ELEVADO (92%)	CONTIENE SEROTONINA
Vitaminas del grupo B y C	Contiene acido cloro génico o los flavonoides
Fibra	Contiene acido cloro génico o los flavonoides
Minerales: potasio, hierro, calcio	La pulpa contiene vitamina A, B1, B2, C y E, es rico en potasio, calcio, hierro, fosforo y fibra

Fuente: (SugConservas, 2019)

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

En la tabla 3 se detalla cada una de las propiedades y beneficios que tiene el producto negrita berenjena como la vitamina B y C, la pulpa que es utilizada para elaborar el producto terminado contiene vitaminas A, B1 entre otras y es rica en potasio, calcio, hierro que es muy beneficioso para la salud.

2.1.5 Etiquetado

El etiquetado es muy importante para la presentación del producto debido que detalla muchos puntos importantes. Para la comercialización del producto en el mercado europeo deben cumplir con las normas del etiquetado detallando información sobre la composición del producto alimenticio. El etiquetado ayuda en la seguridad y protección de salud para los consumidores. (European Commission- Etiquetado, s.f.)

El Reglamento 1169/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo detalla información general de la información alimentaria que debe llevar el etiquetado de la UE para los alimentos y llegar a su consumidor final. (Eur-Lex - Reglamento 1169/2011, 2018)

En el Reglamento 1169/2011 en el artículo #4 se detalla la información del etiquetado para poder ingresar al mercado europeo que debe tener de forma obligatoria que se menciona a continuación:

- Información de identidad y composición, propiedades y características del producto.
- Durabilidad y almacenamiento seguro,
- Lista de ingredientes.
- Composición que pueden perjudicar la salud de algunos consumidores.

- Información sobre las características nutricionales, sobre todo aquellos con necesidades dietéticas.
- La cantidad neta.
- País de origen o el lugar de procedencia.
- Instrucciones de uso (Diario Oficial de la Unión Europea, 2018)

2.1.6 Certificados

El producto posee certificado ARCSA que significa Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia sanitaria lo cual ya fue antes mencionado, la misma que determinó la duración del producto de 12 meses sin ser abierto. La meta que se propone la microempresa es obtener el sello de Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) es una certificación internacional de comercio justo. También tienen asesoramientos de instituciones conocidas como MAGAP/INIAP los cuales son ministerios de agricultura entre otros sectores, todo para garantizar un producto de calidad.

2.1.7 Perfil del País España

Tabla 4
Perfil del País

CAPITAL	MADRID
POBLACIÓN	46.723.749
IDIOMA	Español
MONEDA	Euro
RELIGIÓN	Musulmanes, católicos

Fuente: (Santander Trade España, 2019)

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

2.1.8 Perfil del país destino

España es un país del continente europeo con una población aproximadamente de 46'934.632 personas, la capital es Madrid y la moneda que manejan es euros. Actualmente este país en la tabla del PIB está ubicado. en numero 14, en el año 2018 tuvo una deuda de 1.173.348 millones de euros, con una deuda de PIB del 97,6%.

Tabla 5
Economía de España

Cuentas Nacionales – Gobierno		
PIB Trim Per Capita [+]	IV Trim 2019	6.728€
PIB anual [+]	2019	1.244.757M.€
PIB Per Capita [+]	2019	26.420€
Deuda total (M.€) [+]	2018	1.173.348

Fuente: (Datos Macro, 2019)

En la tabla 5 se detalla el PIB trimestral per cápita del año 2019, esto sirve para realizar una comparación sobre el bienestar de los distintos países sobre el valor de bienes y servicios producidos. Esto también permite estudiar el mercado al cual se va a dirigir, saber más respecto a su PIB anual y de la economía.

2.1.9 Indicadores Económicos de España

Tabla 6
Indicadores Económicos

Indicadores de crecimiento	2017	2018	2019	2020
PIB (miles de millones de USD)	1.317,10 e	1.427,53 e	1.397,87	1.440 ,40
PIB (crecimiento anual %, precio constante)	3,0 e	2,6 e	2,2	1,8
PIB per cápita (USD)	28.381 e	30.733 e	29.961	30.734
Endeudamiento del Estado (en el % del PIB)	98,1	97,1 e	96,4	94,0
Tasa de inflación	2,0	1,7 e	0,7	1,4
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones USD)	24,29	13,17 e	13,9	15,77
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	1,8	0,9 e	0,9	1,0

Fuente: (Santander Trade, 2020)

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

2.1.10 Mercado seleccionado – Madrid

Se detalla que Madrid al pasar el tiempo ha logrado ser una de las ciudades más atractivas para los inversores y ha sido colocada como la cuarta más atractiva de toda Europa para la inversión y el desarrollo del mercado inmobiliario.

A raíz de esta noticia Madrid ha ascendido en los últimos tres años ahora es un indicador más de la buena salud económica, cuenta con un tejido empresarial

fortalecido. También han destacado que el dinamismo de exportaciones de las empresas que existen en Madrid es por la buena situación económica. (El Periódico, 2019)

2.1.11 Análisis del Comercio Exterior

Relaciones Bilaterales Ecuador – España

Con la vigencia del Acuerdo con la Unión Europea desde el 1 de enero 2017 que con ello hubo eliminación de las salvaguardias a las importaciones a finales de mayo del 2017, esto ha logrado que las exportaciones de España a Ecuador hayan obtenido un crecimiento, Ecuador obtiene reducciones y eliminaciones arancelarias logrando ampliar los beneficios que ya se tenían mediante el Sistema de Preferencias Arancelarias. (Camara of Española, 2018)

Ecuador y España han buscado impulsar de a poco sus relaciones comerciales las cuales han sido muy fluidas, en el año 2017 firmaron un acuerdo denominado Memorando de Entendimiento entre el Ministro de Transporte y Obras Públicas del Ecuador y el Ministro de Fomento del Reino de España logrando obtener la cooperación de materia en transportes e infraestructuras de transporte, este acuerdo ha ayudado con la asistencia técnica para varios proyectos del Ecuador uno de ellos es iniciar el proyecto sobre el Metro de Quito, también destacaron con el Municipio de Cuenca para el arreglo de la empresa de Ferrocarriles en Ecuador. (ICEX, s.f.)

En el 2019 ambos países se unieron para realizar un foro de negocios llamado Partenariado España-Ecuador para el Desarrollo, se enfocarán en cuatro sectores que son: agroindustria infraestructura, agua y energía logrando así impulsar los vínculos comerciales. Los sectores privados, los exportadores e importadores siempre están en contacto, realizaron una reunión en España donde hubo la participación con más de 250 empresas se dio debido al interés que tiene España en participar para la economía ecuatoriana. (Primicias, 2019)

2.1.12 Balanza Comercial de Ecuador – España

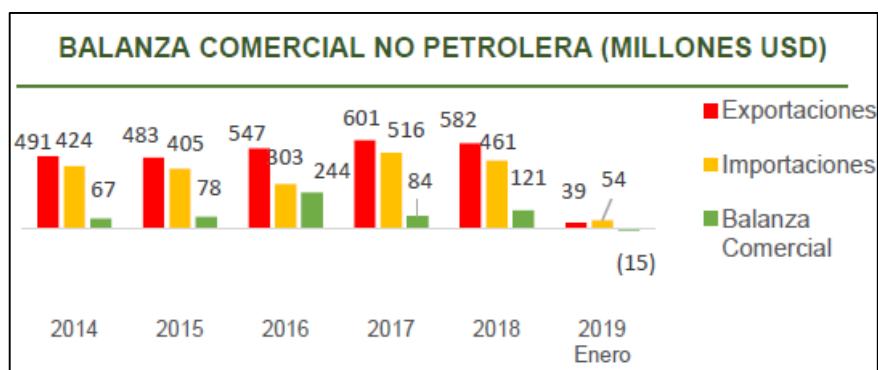


Figura 4. Balanza Comercial No Petrolera

Fuente: (PRO ECUADOR , 2019)

En la figura 4 se puede observar que en el año 2014 la balanza fue de 67.000 millones de dólares en relación con el año 2017 que tuvo un superávit de 244.000 millones de dólares. En el año 2019 se observa lo contrario de la balanza comercial teniendo un déficit de 15.000 millones de dólares, también se puede observar una disminución en las exportaciones obteniendo unos 39.000 millones de dólares a comparación de los años anteriores como en el 2018 que obtuvo 582.000 millones de dólares en sus exportaciones.

2.1.13 Importaciones desde España

El principal sector que se ha beneficiado con este acuerdo es la pesca y acuicultura seguida de flores y cacao.

Hubo un crecimiento de 15,8% que corresponde al año 2016 antes de entrar en vigor el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea que fue el 1 de enero del 2017, España importó productos en ese año con un valor de \$53,29 millones y en el año 2017 con un valor que incremento a \$735, 9 millones. (Cevallos, 2018)

El acuerdo de multipartes entre Ecuador y la Unión Europea permite que haya un fácil acceso para la exportación de productos ecuatorianos, es la razón para que otros sectores crezcan en el ámbito internacional y las empresas ecuatorianas se beneficien del mismo. Por ese motivo se convirtió el principal mercado no petrolero del Ecuador en estos años de convenio, autoridad de la delegación de la Unión Europea dio a conocer respecto al año 2019 que nuevos productos ecuatorianos ingresaron a ese mercado como las tejas de cerámica, cuero, mermeladas, entre otros.

2.1.14 Documentación Requerida y Proceso para Exportar

El exportador debe contar con un RUC y el Certificado Digital para la firma electrónica ya sea por cualquier de estas entidades que lo otorgan.

- Banco Central del Ecuador
- Security Data

Es el principal paso para poder registrarse como exportador en el portal Ecuapass e iniciar con la transmisión de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), y documentos de acompañamiento como la factura comercial, autorizaciones previas, certificado de origen todo esto previo al embarque.

Al momento que se acepta la DAE con los documentos previos se notificara el tipo de aforo asignado la cual puede ser Automático, Documental o Físico Intrusivo. (SENAE, Proceso de Exportación, 2020)



Figura 5. Proceso de Exportación.

Fuente: (SENAE, Proceso de Exportación, 2020)

La figura 5 muestra el proceso que se realiza para la exportación del producto desde el punto de salida de la mercancía del territorio ecuatoriano, hasta la llegada a su destino. Para la salida se debe presentar los documentos previos al embarque con sus debidas autorizaciones; debe ser aceptada la DAE; se coordina la solicitud del booking con la naviera; se notifica tipo de aforo, en caso de que el aforo sea automático la mercancía ingresa a Zona primaria, en el depósito temporal previo a la exportación;

después de este proceso está listo para llenar el contenedor con la mercadería, los contenedores pasan por un control de pesaje para su salida del puerto.

2.1.15 Cadena de Suministro

La cadena de suministro son operaciones empresariales que permite adquirir materia prima, logrando transformarla en un producto terminado y así distribuirla a los clientes finales. En este caso tenemos a la microempresa SugConservas Cía., Ltda. que se encarga del proceso en su totalidad de la conserva de berenjena para la venta, obteniendo la materia prima necesaria, elaborando la cantidad que se requiere para la demanda nacional como internacional, con el tiempo adecuado y al menor costo y así se cumple con la cadena de suministro para luego una correcta distribución.

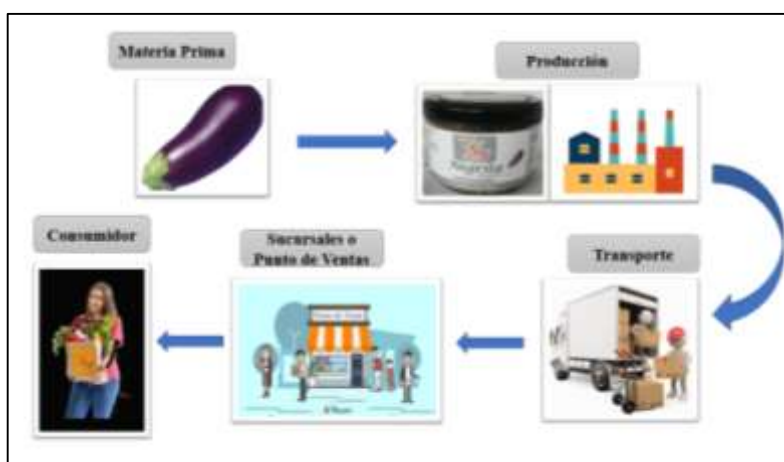


Figura 6. Cadena de Suministro.

Fuente: (SugConservas, 2019)

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

La cadena de suministro que muestra la figura 6 detalla el proceso que lleva la microempresa para llegar al consumidor final en el mercado nacional, la cual por medio de la materia prima que es la berenjena y su debido proceso se convierte en conserva, para distribuirla la llevan a diferentes puntos de ventas donde los consumidores puedan adquirir el producto.

2.1.16 Teoría de Logística

La teoría de logística en términos de comercio exterior se define como proceso que se debe planificar, ejecutar, controlar de forma eficiente y adquirir una distribución de mercaderías adecuada para que las materias primas, productos terminados, entre otros

lleguen desde un punto de origen a punto de destino para satisfacer las necesidades del consumidor o cliente.

Según (ESPOL, 2017) realizó un estudio respecto a la industria logística, ellos consideran importante los servicios logísticos en la competitividad que existe entre países y empresas a nivel mundial, pues su servicio es de brindar un manejo eficiente de la cadena de suministro y de transportarlos en buenas condiciones, a precios competitivos tanto como justo. La industria logística está conectada con el entorno económico, se conoce que para el comercio internacional el transporte de carga por vía marítima es el más importante.

La logística es esencial cuando un producto quiere traspasar fronteras y para esto los exportadores deben capacitarse para que dicho producto llegue en buenas condiciones, y es necesario buscar un buen servicio logístico para que esto se cumpla, que garantice la movilización, reducción de costos y la seguridad debida entre otros aspectos muy importantes.

2.1.17 Teorías del Comercio Internacional

El comercio ha crecido en términos absolutos y relativos, los cuales tienen vínculos económicos, social, políticos y es el motivo por el cual existe el crecimiento económico mundial, el proceso de industrialización de los países, el avance y desarrollo de la tecnología, comunicación ha posicionado el proceso de globalización. Se hace realiza el intercambio de bienes y servicios entre países generando ingresos y logrando posicionarse en el mercado. Las tres teorías principales detallan respecto al comercio internacional que se ha dado desde tiempos antiguos, también se conocerá la nueva teoría que se utiliza actualmente.

2.1.17.1 El mercantilismo

El crecimiento del comercio y la economía surgió en la era del mercantilismo en Europa fue donde se consideró que el transporte marítimo era más rápido y seguro, esto incentivó el intercambio de productos e incremento la oferta y demanda. Esta era fue el motivo principal para que se expanda el comercio exterior y como resultado hoy en día las exportaciones e importaciones en todo el mundo.

El mercantilismo fue una corriente del pensamiento económico en la que se explicaba que el motivo principal para el enriquecimiento de las naciones era la expansión de su comercio exterior. En la época se pensaba que la riqueza

se lograba como resultado de una posición positiva en términos de comercio, es decir que las exportaciones sean mayores a las importaciones. (Ecuador B. C., Teorías del comercio internacional, 2017)

2.1.17.2 Ventaja Absoluta

Esto hace referencia a la revolución industrial y división del trabajo en el comercio internacional en donde cada país se dedica a la fabricación de un producto por decir que es su fuerte, enfocarse y especializarse en ese bien la cual resulta que es su ventaja absoluta, donde más le generará resultados y ganancias. Entonces la teoría hace efecto a que un país puede producir dichos bienes que son más eficientes, comercializarlos y a su vez se importaría otros bienes que no se produzcan de la misma forma eficiente.

A partir de una idea de libre comercio, se establecía que cada país puede especializarse en la producción de los bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta, es decir aquellos bienes que los pueda producir de manera más eficiente. Smith pensaba que esta especialización generaría un incremento en la producción mundial. (Ecuador B. C., Teorías del Comercio Internacional, 2017)

2.1.17.3 Ventaja Comparativa

Según la teoría de David Ricardo que le da un enfoque al comercio internacional con respecto a la ventaja comparativa en vez de producir un bien por sí mismo, un país puede producir otro bien e intercambiarlo por el bien deseado, por lo tanto, esa producción de forma indirecta requiere menos labor que la producción directa la cual se especializa un país, de todos modos, se puede demostrar que el comercio de un país se expende.

El Modelo Ricardiano de comercio internacional constituyó un referente para pensar sobre las razones por las que se produce el comercio y sobre los efectos de este sobre el bienestar nacional; sin embargo, reducía al comercio internacional a las diferencias entre países básicamente. El modelo hace una abstracción de amplios efectos del comercio internacional sobre la distribución de la renta dentro de cada país, no otorga ningún papel a las diferencias de recursos entre países como causa del comercio. (Ecuador B. C., Teorías del comercio internacional, 2017)

2.1.17.4 Modelo Hecksher Ohlin (H-O)

Este modelo es basado en la teoría que explicaba David Ricardo que se trata sobre la ventaja comparativa de producir un bien por sí mismo, y donde un país puede producir otro bien e intercambiarlo por el bien deseado. Los economistas suecos decidieron ampliarlo explicando sobre las diferencias de los recursos que un país ha sido favorecido como la capital y la mano de obra, esta teoría detalla sobre los factores que dispone cada país el cual pueden ser utilizadas para producir diferentes bienes, esta teoría es conocida con el modelo de Modelo Hecksher Ohlin también como el modelo de las proporciones factoriales, esa modificación se realizó para explicar como funcionan los flujos del comercio internacional.

Para el presente proyecto, se puede dar cuenta que la microempresa tiene suficiente materia prima para poder elaborar el producto terminado siendo este la conserva de berenjena, teniendo ventaja comparativa debido que cuenta con los factores que es la tierra, mano de obra y la capital, logrando que exista oportunidad para la exportación al mercado español.

2.1.17.5 Comercio Internacional y Competencia imperfecta: Nueva teoría del comercio.

Se plantea en esta nueva teoría por lo que pasa actualmente el comercio internacional pues los países se especializan en la producción de bienes y servicios en donde posean mayores ventajas comparativas, pero en sí cada país produce una variedad diversificada de productos para exportar y abastecer su propia demanda, el comercio de hoy en día por las barreras arancelarias a las importaciones y los subsidios para exportaciones hace que existan ciertas ventajas para países por los mecanismos proteccionistas, en este caso no siempre hay un igual beneficio de comercio en ambas partes. (Ecuador B. C., Teorias del Comercio Internacional, 2017)

Los mercados se favorecen con los intercambios comerciales, en la actualidad si se refleja en ciertas ocasiones la nueva teoría del comercio pero por lo general los países se inclinan por la ventaja comparativa y otros en esa con la ventaja absoluta la cual es razonable cada país quiere evolucionar en los mercados internacionales ya sea con la diversificación de productos hacia nuevos mercados, también los acuerdos o convenios entre países hace que el comercio sea más beneficiado por sus fácil accesos.

2.1.18 Teoría del Comercio Exterior

Para la presente investigación en la teoría de comercio exterior se tomará en cuenta la ventaja comparativa de David Ricardo, donde demuestra que cada país debe especializarse en los bienes y servicios que tiene más ventaja al momento de producir. (Policonomics, 2017)

El comercio exterior en el Ecuador posee una fuerte prospectiva de expansión, más en las exportaciones no petroleras hacia países de Europa y Asia. (ESPOL, 2017) Esta teoría es aplicada para la investigación porque la microempresa Sug Conservas se especializa en la producción de conservas negra Berenjena, debido que tiene sus hectáreas de berenjena y se dirige a exportar el producto a España siendo un país europeo y lo beneficia también el convenio o acuerdo multipartes que existe y está en vigencia actualmente.

2.1.19 REQUISITOS PARA EL INGRESO AL MERCADO EUROPEO

La Unión Europea representa grandes oportunidades para las empresas latinoamericanas, para poder aprovechar estas oportunidades que ofrece el mercado europeo se debe realizar investigaciones sobre los requisitos para el acceso y todas las tendencias que tienen. Se debe tener en cuenta que los consumidores a pesar del precio, hoy en día se fijan en la calidad del producto ofrecido y sobre todo en el tratamiento respetuoso para la naturaleza. Puntos importantes son los certificados sanitarios y fitosanitarios, tratamiento cuarentenario, embalajes de manera, etiquetado correspondiente para evitar cualquier error. (Diario del Exportador, 2017)

Las normas que tiene la Unión Europea sobre la seguridad de los alimentos fueron diseñadas para proteger la salud y vida humana, los alimentos que cumplan con todas las disposiciones específicas logrando obtener la seguridad alimentaria se seleccionan como productos inocuos. (Parlamento Europeo, sf)

REQUISITOS HORIZONTALES	
• HIGIENE	
Alimentos de origen no-animal (Regulación EC 852/2004)	Establece los estándares de higiene para la industria de alimentos en toda la cadena de producción del alimento
Alimentos de origen animal (Regulación EC 853/2004)	Establece estándares de higiene suplementarios para la industria de alimentos en toda la cadena de producción del alimento
• PREVENCIÓN DE CONTAMINACIÓN	
Pesticidas	Identifica los niveles aceptables de sustancias químicas para la protección vegetal.
Contaminantes en alimentos	Identifica los niveles máximos para ciertos contaminantes en alimentos (ej: nitratos, micotoxinas, etc.)
Materiales de contacto en alimentos	Asegura que estos materiales no transfieran sus componentes a los alimentos en niveles dañinos a la salud humana.
• TRAZABILIDAD	
Permite rastrear la producción de un alimento en todas sus etapas, desde la adquisición de sus insumos hasta su distribución.	
• ETIQUETADO	
-Prácticas de Información justa -Responsabilidad del etiquetado: empresa procesadora de alimento	-Resaltados alérgenos -Requisitos de idioma -Reglas específicas de etiquetado pueden aplicar, dependiendo del tipo de alimento

Figura 7. Requisitos para exportar a la UE.

Fuente: (FEDEXPOR, 2019)

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

En la figura 7 nos detalla los requisitos que se requiere para exportar a la Unión Europeo, logrando cumplir con los requisitos se evitará tener problemas, los puntos principales se trata sobre la prevención de la contaminación y el etiquetado en los alimentos. La prevención de la contaminación debemos tener cuidado con los alimentos que no tengan componentes dañinos y afecte a la salud humana. El etiquetado debemos detallar los puntos que soliciten como el idioma, los ingredientes que contiene para que cada consumidor verifique antes de consumir.

2.1.20 Segmentación de Mercado

La segmentación de Mercado son estrategias en las cuales se puede estudiar e identificar los gustos y preferencias de ciertos grupos de consumidores para dirigirse a ellos, es necesario pues analiza también demografías de la población, el objetivo es tener algunas bases de conocimiento respecto a la segmentación para determinar el mercado meta y así mismo ayuda a tomar decisiones.

En la segmentación de mercado existen principales variables que son:

- Demográficas que se caracterizan por el perfil del consumidor

- Geográfica de acuerdo con el tamaño del mercado o tipo de población
- Psicográficas se caracteriza por la posición económica de cada consumidor dependiendo también de cultura, clase social entre otros

Con el producto de conserva negrita berenjena la segmentación del mercado será Madrid dirigido a un rango de edades de 20 a 60 años también a personas que llevan un ritmo de vida y comida saludable, aunque cualquier persona puede consumirlo y degustar del producto.

2.1.21 Envase

Los envases comercializados en la Unión Europea deben cumplir con todos los requisitos logrando proteger el medio ambiente y poder evitar riesgos en la salud de los consumidores.

La Directiva 94/62/CE ha definido al envase como un producto de cualquier material, incluyendo las botellas de vidrio y plástico, que son utilizadas para la protección, manipulación, entrega y la presentación de dicho producto, esto se debe realizar para materias primas hasta los productos procesados, para entregar al consumidor. (European Commission, 2020)

En el caso del envase elaborado por material de vidrio no debe ser sometido a tratamientos como la producción de productos de filtración o haya sido sometido a un horno de vidriería. (Diario Oficial de la Unión Europea, 2019, pág. 9)

2.1.21.2 Requisitos generales relacionados con los envases

Todos los envases deben tener requisitos esenciales sobre la composición y los límites metales que especifican en la Directiva 94/62/ CE, logrando minimizar los envases para cuidar el medio ambiente.

Los requisitos establecidos se refieren a:

- Reducción de desperdicios minimizando el peso.
- Recuperación de envases mediante el reciclaje de materiales.
- Minimizar las sustancias consideradas peligrosas o nocivas.

Además, para las importaciones en la UE de envases hechos de madera y productos vegetales deben estar sujetas en las medidas fitosanitarias que son establecidas por la Directiva 2000/29/CE. (European Commission - 2, 2020)

2.1.22 Partida Arancelaria del Ecuador

La clasificación consiste en Capítulos, Partida Sistema Armonizado, Subpartida Sistema Armonizado, Subpartida NANDINA y Subpartida NACIONAL, esta

clasificación permite que los productos puedan identificarse. El producto Conserva de Berenjena se lo clasificará en la Sección IV el mismo que será detallado en el Capítulo IV de la investigación.

2.1.23 Incoterms

Las reglas de Incoterms son términos internacionales utilizados en el mundo para la venta de bienes, su uso es aceptado por un contrato de compraventa, los incoterms fueron publicados en 1936 por la Cámara de Comercio Internacional. (Internacional Chamber of Commerce, 2020)

El objetivo principal que tienen los incoterms es facilitar las transacciones de comercio internacional, logrando establecer reglas para determinar derechos y obligaciones, tanto del vendedor como al comprador. Con el uso correcto las empresas han obtenido seguridad en la interpretación de estos términos que son negociados entre comprador y vendedor, teniendo cada parte sus responsabilidades y obligaciones, esto hace referencia a los trámites y evita malentendidos a los gastos que se efectúan y sobre todo al transporte que se utiliza para entregar la mercadería. (Internacional Chamber of Commerce, 2020)

La evolución que se ha dado en la regla de los incoterms del 2010 al 2020 es que el término DAT ha sido renombrado como DPU, el aspecto de la presentación de obligaciones generales para el vendedor (A1-A10) y para el comprador (B1-B10) ha sido mejorada para un buen entendimiento. El uso adecuado de los incoterms es el siguiente: Se detalla el término + punto que es el puerto + lugar + la marca denominativa Incoterms® + la versión de año que sería 2020.

Los incoterms 2020 se clasifican en dos grupos: términos para cualquier modo de transporte y términos que se utilizan específicamente para transporte marítimo y para cada incoterm hay reglas las cuales se deben seguir, así mismo obligaciones para ambas partes (vendedor y comprador).

Como se mencionó antes hay obligaciones generales para el vendedor y el comprador, con este aspecto de presentación: A1/B2 Obligaciones Generales; A2/B2 Entrega / Recepción; A3/B3 Transmisión de Riesgos; A4/B4 Transporte; A5/B5 Seguro; A6/B6 Documento/ Prueba Entrega; A7/B7 Despacho de Exportación/ Importación; A8/B8

Comprobación/Embalaje/ Marcado; A9/B9 Reparto de Costos; A10/B10 Notificaciones.

A continuación, se detalla los dos grupos de transporte:

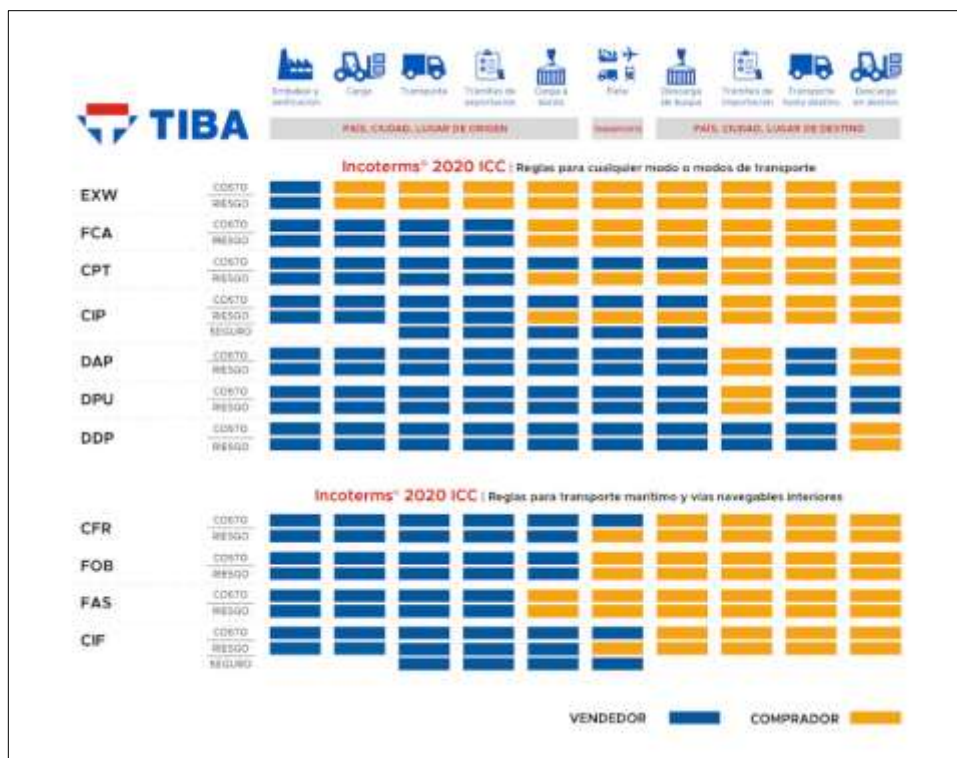


Figura 8. Incoterms 2020.

Fuente: (TIBA, 2020)

En la figura 8 se detalla los incoterms 2020, los cuales se clasifican en dos grupos que son: cualquier modo de transporte y transporte marítimo. Para la presente investigación la negociación se realizará con el incoterm FOB (**Free on board o libre a bordo**) este incoterm se escogido de acuerdo con las características y la vida útil que tiene el producto. El desarrollo sobre el término escogido se detalla en el capítulo IV.

2.1.24 Importadores potenciales de productos latinoamericanos.

Tabla 7
Importadores de frutas, vegetales y conservas

Importadores	Dirección	teléfono	Correo electrónico
CHEF FRUIT	Centro de Transportes de Madrid, Calle Eje 6-26, 28053 Madrid	680519944	pedidos@chef-fruit.com
V. SEGURA, S.A.	Nave de Plátanos, 7 y 8 - Mercamadrid 28053 Madrid	91 786 09 99	info@vsegurafrutas.com

EFFECTO FRUTA	Crta Villaverde- Vallecas, Km 3,800 Nave E, puestos 55- 57, Mercamadrid, 28053 (Madrid)	902 992 321	www.efectofruta.com atencionalcliente@efectofruta.com
TU TIENDA LATINA	OFICINA ADMINISTRATIVA Sede Principal (NO ES TIENDA). Calle de Arturo Soria, 245 - 28033 Madrid.	(+34)602 64 04 08	ventas@tutiendalatina.es

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

La tabla 7 presenta a los importadores potenciales que hay en Madrid-España y sobre todo que son proveedores especialmente de productos latinoamericanos se dedican a comercializar frutas, vegetales, hortalizas y todo tipo de conservas saludables, se realizaran las encuestas respectivas para seguir con el plan de exportación.

2.1.25 Competidor de Conserva de Berenjena - Perú

El principal competidor está ubicado en el país vecino, Agropecuarias Perú que es una plataforma que sube información de exportaciones e importaciones de dicho país y detallan cifras respecto al último año 2019, donde se registra la exportación de conserva de berenjena con un total FOB de 71,822, se indica que el principal destino de las hortalizas en conserva es Estados Unidos con un porcentaje de 61% seguido de países europeos con un 10%. (AGRODATAPERU, 2019)

En el mercado de destino España se encuentran competidores que ofrecen el producto de conserva de berenjena en diferentes supermercados del país, aunque el producto ya es vendido en el mercado, es muy cotizada por la propuesta realizada por parte de Ecuador, por ello se ofrece el producto negrita berenjena con especias por ser elaborado de forma natural que mantiene sus nutrientes, fibras dando un sabor único por los componentes antioxidantes, que beneficia su comercialización.

2.1.26 Principales Navieras

Empresa operadora	Capacidad en TEU	% de mercado	Buques en operación
1 APM-Maersk	4,175,977	17.7	691
2 Mediterranean Shg Co	3,824,001	16.2	569
3 COSCO Group	2,923,136	12.4	476
4 CMA CGM Group	2,678,723	11.3	500
5 Hapag-Lloyd	1,742,312	7.4	246
6 Ocean Network Express	1,566,865	6.6	218
7 Evergreen Line	1,258,813	5.3	195
8 Yang Ming Marine	632,156	2.7	97
9 Pacific Int. Line	392,410	1.7	119
10 Hyundai M. M.	379,135	1.6	61

Figura 9. Principales Navieras.
Fuente: (Alphaliner Top 100 , 2020)

En la figura 9 se da a conocer las principales navieras en el mundo y las que más operan en diferentes puertos, estas navieras son conocidos como industria de envío de contenedores, esto ayuda a que las mercancías sean transportadas a diferentes destinos, y representa un gran porcentaje en el comercio mundial y en la economía, estas se clasifican según su capacidad en TEU que equivalen a veinte pies de cada flota, el porcentaje de mercado que ocupa a nivel mundial y la cantidad de buques que operan.

A.P Moller- Maersk Group esta industria está en el top 10, logrando tener una flota de 756 barcos para movilizar millones de TEUs, seguido de las demás navieras conocidas también a nivel mundial, las líneas navieras que operan en Ecuador son acerca de 23 siendo todas navieras internacionales. Para el proyecto a realizar se cotizará contenedores refrigerados de las diferentes líneas y así logrando escoger la que mejor se ajuste para la exportación.

2.1.27 Pallets

Los pallets o paletas son esenciales para movilizar las cargas de una manera más fácil, poseen medidas estandarizadas, y es conveniente calcular las cajas que puedan entrar en el pallet y así saber cuántos pallets se debe utilizar.

“El pallet es uno de los elementos más importantes en la distribución física internacional de mercancías. Generalmente, se utiliza como soporte de la mercancía, ya que facilita el levantamiento y manejo de la carga”. (Mondragón, Diario Del Exportador, 2020)

Para el manejo de la carga con los pallets, se debe utilizar maquinarias adecuadas para el traslado de un lugar a otro, sin sufrir daño alguno. Los pallets poseen dimensiones estandarizadas y son con las siguientes medidas:

- Americano de 1200 x 1000 mm
- Europallets: 1200 x 800 mm



Figura 10. Medidas de Estándares mundiales.

Fuente: (Mondragón, Diario Del Exportador, 2020)

La figura 10 muestra las dimensiones del Europallets, es el adecuado para transportar la mercancía al lugar destino, y se debe calcular cuantas cajas debe llevar cada pallet, ubicando la cantidad exacta para que el manipuleo sea factible sin sufrir ningún tipo de daño antes de la llegada a la ciudad de Madrid – España.

2.1.28 Pictogramas usados en el Comercio Internacional



Figura 11. Pictogramas instrucciones básicas.

Fuente: Diario del Exportador (Mondragón, Diario del Exportador, 2017)

Los pictogramas frecuentemente van en los embalajes o etiquetas del producto esto para mayor entendimiento a momento de manipular las mercancías dependiendo de estos pictogramas se puede cerciorar si son de carga frágil o entre otros casos comunes que se debe proteger de la humedad como la muestra la figura 11 de esta investigación las cuales son pictogramas de instrucción básicas.

Para simplificar barreras como el idioma, la organización ISO desarrolló un conjunto de símbolos y pictogramas que se utilizan hoy en día en el etiquetado y marcado de envases y embalajes de las mercancías al momento de su manipulación, carga y transporte. Estos símbolos reducen las dificultades que se presentan con la marcación en diversos idiomas, es decir, que el desarrollo icónico de los pictogramas transmite la idea y la expresión de lo que corresponde realizar con la carga al momento de observar la imagen. (Mondragón, Diario del Exportador, 2017)

Los símbolos o pictogramas deben tener un fondo adecuado para que puedan ser notados, es decir, sea visible para todos aquellos encargados de la manipulación de las mercancías, los símbolos pueden ser de mayor tamaño. La organización ISO regula el manejo de los pictogramas con las normas ISO 780 y 7000.

2.1.29 Normas y Certificaciones para Exportar al Mercado Internacional

Países extranjeros y tanto como en la Unión Europea tienen requerimientos muy específicos al momento de ingresar productos a su mercado, las normas internacionales y certificaciones ayudan a que el producto se registre como alto porcentaje de calidad, y esto beneficia a las empresas a dar un buen paso y que conozcan su oferta con gamas de productos a grandes mercados del mundo.

Entre varias organizaciones que existen para regular los productos alimenticios tenemos a Safe Quality Food (SQF) que sería esencial para el producto de conserva de berenjena con especias para garantizar su calidad.

Safe Quality Food es una serie de protocolos de manejo de inocuidad y calidad de alimentos, basados en los lineamientos de HACCP y el CODEX Alimentarius. Están diseñados para la industria de alimentos con aplicaciones en todos los componentes de la cadena de abastecimientos de alimentos. Poseen códigos implementados por compañías de Asia, Europa, Sudamérica,

Estados Unidos y Medio Oriente (Mondragón, El diario del Exportador, 2015)

2.1.30 Modelo de Diseño del Plan de Exportación

El plan de exportación ayuda a buscar nuevos mercados y así poder obtener conocimientos sobre los competidores existentes, esto también nos ayuda a analizar el precio, la demanda y la logística que tendrá el producto con respecto a su comercialización.

El modelo que se utilizará para poder desarrollar el plan de exportación, se trata sobre la Guía Práctica de la Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico, el cual nos ayudará a seguir procesos que nos asegure tener éxito al momento de la comercialización del producto.

RESUMEN EJECUTIVO	
INTRODUCCIÓN	
1. ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR	
1.1	Perfil de la compañía
1.1.1	Datos básicos y reseña histórica de la compañía
1.1.2	Visión, Misión y Objetivos de la empresa
1.2	Situación de la compañía
1.2.1	Análisis organizacional
1.2.2	Productos y/o Servicios
1.2.3	Producción
1.2.4	Recursos financieros y no financieros para la exportación
1.3	Mercadeo
1.3.1	Estructura de la industria
1.3.2	Políticas de mercadeo y comercialización
1.3.3	Destinos de productos, volúmenes y precios
1.3.4	Canales de distribución
1.3.5	Principales clientes
1.3.6	Expectativas de los clientes
1.3.7	Percepción del cliente sobre el producto
1.3.8	Estrategias de promoción
1.4	Competitividad
1.4.1	Análisis de la competencia
1.4.2	Posición frente a la competencia
1.4.3	Ventajas comparativas
1.5	Evaluación global y conclusiones
1.5.1	Análisis FODA
1.5.2	Percepción de barreras
1.5.3	Conocimiento de mercados internacionales
1.5.4	Evaluación / comentario potencial exportador
2. SELECCIÓN DE MERCADOS	
2.1	Preselección de mercados (países de interés)
2.2	Priorización de mercados (criterios de selección)
2.3	Selección final de mercados
3. INTELIGENCIA DE MERCADOS – Análisis del país objetivo (más país alternativo y país contingente)	
3.1	Perfil del país
3.2	Análisis del entorno comercial e indicadores económicos
3.3	Identificación de las oportunidades y amenazas del mercado
3.4	Análisis del sector xx y mercado
3.5	Comercio bilateral

Figura 12. Estructura del Plan de Exportación.

Fuente: (CCE PUERTO RICO, 2013)

Elaborado por: CCE Puerto Rico.

La figura 12 trata sobre la estructura del plan de exportación que se utilizará en el presente proyecto, el cual nos ayudará a seguir procesos que aseguren tener éxito al momento de la comercialización del producto.



- 3.6 Acuerdos comerciales**
- 3.7 Tratamiento arancelario**
- 3.8 Requisitos**
 - 3.8.1 Requisitos para entrar al mercado
 - 3.8.2 Licencias
 - 3.8.3 Documentación requerida para la entrada del producto
 - 3.8.4 Etiquetado y empaque
- 3.9 Otras barreras no arancelarias**
- 3.10 Logística**
- 3.11 Canales de distribución**
- 3.12 Mercadeo**
 - 3.12.1 Posicionamiento de la marca
 - 3.12.2 Segmento del mercado al que está dirigido el producto
 - 3.12.3 Perfil del consumidor
 - 3.12.4 Elementos que inciden en la decisión de compra
 - 3.12.5 Temporadas de compra
- 3.13 Análisis competencia local e internacional**
 - 3.13.1 Compañías y países competidores en el mercado
 - 3.13.2 Precios
- 3.14 Entidades de apoyo/ Organismos de promoción y ayuda para ingresar al mercado**
- 3.15 Contactos comerciales**
- 3.16 Protocolo**
 - Cultura / cómo hacer negocio en el país

4. ESTRATEGIAS

- 4.1 Estrategias dirigidas a la empresa
- 4.2 Estrategias dirigidas al producto
- 4.3 Estrategias dirigidas al mercado / de promoción
- 4.3 Mezcla de mercado (4 Ps)

5. PLAN DE ACCIÓN

- 5.1 Cronograma**
- 5.2 Identificación de necesidades**
- 5.3 Participación en ferias/misiones especializadas**

6. PLAN DE FINANCIACIÓN

Figura 13. Estructura del Plan de Exportación.

Fuente: (CCE PUERTO RICO, 2013)

Elaborado por: CCE Puerto Rico

En la figura 12 y 13 se muestra el modelo Práctico Plan De Exportación De Puerto Rico. El desarrollo del plan de exportación se ajustará a las necesidades del producto, quedando estructurado de la siguiente manera:

1. Análisis del entorno:

1.1 Perfil de la compañía

1.1.1 Datos del productor – exportador

1.1.2 Visión, Misión y objetivos de la empresa

1.2 Situación de la compañía

1.2.1 Productos y/o servicios

1.3 Mercadeo

1.3.1 Políticas de mercadeo y comercialización

1.3.2 Destinos de volúmenes y precios.

1.3.3 Canales de distribución

1.3.4 Principales clientes

1.4 Competitividad

1.4.1 Análisis de la competencia

1.4.2 Posición frente a la competencia

1.5 Evaluación global y conclusiones

1.5.1 Conocimiento de mercados internacionales

2. Inteligencia de Mercados (Análisis del Mercado Meta)

2.1 Perfil del País

2.2 Indicadores Económicos de Madrid

2.3 Identificación de las oportunidades y amenazas del mercado

2.4 Análisis Comercio Bilateral

2.5 Acuerdos Comerciales

2.6 Tratamiento Arancelario

2.7 Requisitos

2.7.1 Requisitos para entrar al mercado de destino

2.7.2 Licencias

2.7.3 Documentación requerida para la entrada del producto.

2.7.4 Etiquetado y empaque

2.8 Otras barreras no arancelarias

2.9 Logística

2.10 Mercadeo

2.10.1 Segmento del mercado al que está dirigido el producto

2.10.2 Perfil del consumidor

2.10.3 Elementos que inciden en la decisión de compra

2.10.4 Temporada de compra

2.11 Análisis de la competencia local

2.11.1 Compañías y países competidores en el mercado

2.11.2 Precios

2.12 Protocolo

2.12.1 Cultura/ cómo hacer negocio en el país

3. Financiación

2.2 Marco Conceptual

2.2.1 Exportación:

Es un régimen aduanero donde se permite la exportación definitiva de todos los productos y servicios estos ya sean para consumo directo o venta, fuera del territorio ecuatoriano o de la Zona de Desarrollo Económico, con las disposiciones establecidas en la normativa vigente.

2.2.2 Antioxidante:

Son las sustancias naturales que ayudan a prevenir o retrasar algún daño a las células, que presentan las frutas y verduras, es uno de los componentes que posee el producto negrita berenjena la cual beneficia y esencial en la salud.

2.2.3 Taxonomía:

Es un término de clasificación biológica las cuales agrupan las diferentes especies, como en este caso la investigación detalla un poco el origen de la berenjena para también saber los beneficios que contiene esta hortaliza.

2.2.4 Dip o Aderezo:

Es como un tipo de salsa donde se puede sumergir los alimentos en ella, cualquier tipo de alimentos pueden combinarse esa es la función del producto con la diferencia que posee muchos beneficios es decir es un dip saludable.

2.2.5 Folato:

Se lo conoce también como ácido fólico, contiene vitaminas, proteínas entre otros componentes que ayuda al cuerpo y a normalizar la sangre, este es uno de los beneficios que posee el producto el cual se va a ofrecer al mercado extranjero.

2.2.6 Logística:

Es un proceso esencial para el comercio internacional que brinda servicios de transporte ya sea aéreos, marítimos y terrestres, así mismo se encargan de la manipulación adecuada la distribución de un lugar a otro de un producto o bien, y se de las actividades de almacenaje.

2.2.7 Líquido de Gobierno:

El líquido de gobierno o también llamado líquido de cobertura es el líquido que acompaña en el envase a la conserva de la berenjena y su función es prolongar la duración del alimento, ayuda a mantener su sabor y parte del líquido obtiene los nutrientes de la conserva, esto mejora la calidad del producto.

2.2.8 INEN:

Servicio Ecuatoriano de Normalización es un certificado de conformidad con sello de calidad el cual las empresas solicitan para sus productos y puedan ofrecerlos al mercado nacional como internacional, esto garantiza la calidad y forma parte del etiquetado del producto.

2.2.9 FAO:

Es la organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación quien tiene como objetivo mantener la seguridad alimentaria, así mantener la calidad, mejorar la productividad agrícola, manejar debidamente la distribución internacional equitativa y por ese motivo tiene normativas específicas.

2.2.10 Aprovechamiento:

Operación del proceso logístico que abarca desde la entrega por el proveedor de las materias primas o los materiales, hasta la utilización de estos en el proceso de producción. Se minimiza el costo de los materiales y su disponibilidad en el momento preciso de su utilización.

2.3 Marco Legal

Para el marco legal se considerará artículos de la Constitución de la República del Ecuador, Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones más conocido como COPCI y del Reglamento al título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión.

2.3.1 Constitución de la República del Ecuador 2008

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

Literal 5. Las políticas económicas, tributarias, aduanera, arancelaria; fiscal y monetaria; comercio exterior y endeudamiento.

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

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

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

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

El estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley.

2.3.2 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

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

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

Art. 103. – Ámbito de aplicación. – El presente título regula las relaciones entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías. Para efectos aduaneros, se entiende por mercancías a todos los bienes muebles de naturaleza corporal.

En todo lo que no se halle expresamente previsto en este título, se aplicarán las normas del Código Tributario y otras normas jurídicas sustantivas o adjetivas.

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.

Art. 109. – Nacimiento de la Obligación Aduanera. – La obligación aduanera nace con el ingreso de mercancías al territorio aduanero, o con la salida de mercancías de dicho territorio, que se encuentran sometidas a la potestad aduanera. Dicha obligación se perfecciona en el momento de producirse la aceptación de la declaración aduanera de mercancías por parte del sujeto activo o en el momento en que se constate que se generó la misma.

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.

2.3.3 Reglamento al título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión.

Art. 71. – Documento que acompañan a la declaración. – Se consideran documentos que acompañan a la Declaración Aduanera los siguientes:

- a. Documentos de acompañamiento; y,
- b. Documentos de soporte.

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

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

Cuando por causas debidas al transporte de las mercancías por motivos de logística no pudiera cumplirse el plazo fijado en el inciso anterior, las autoridades aduaneras podrán prorrogar dicho plazo por una sola vez previo conocimiento de causa, que no será superior al periodo originalmente otorgado, sin perjuicio de las sanciones administrativas a que hubiere lugar.

Solo se podrán exportar aquellas mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera, por la frase: “Solo se podrán exportar aquellas mercancías que estén amparadas en una Declaración Aduanera de Exportación o Declaración Aduanera Simplificada debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera.

2.3.4 Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea

Este acuerdo comercial que tuvo vigencia el 1 de enero del 2017 reemplazó al sistema previo SPG+ de preferencias arancelarias, se dio para reforzar y profundizar las relaciones bilaterales en temas como; migración, refugiados, cooperación al desarrollo, derechos humanos, gobernanza, gestión medioambiental y cambio climático. Por otro lado, el acuerdo comercial otorga importantes privilegios en los aranceles y liberaciones hasta el 100% en productos industriales y pesqueros. Los mercados de servicios, financieros y compras públicas se abrirán gradualmente para no impactar negativamente a las economías de cada parte y se garantizan los movimientos de capital y las inversiones.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Metodología

3.2 Tipo De Investigación

Para el presente proyecto se utilizarán los siguientes tipos de investigaciones los cuales son: Descriptiva, Exploratoria.

El tipo de investigación del presente proyecto es descriptiva siendo la más utilizada en los proyectos de pregrado. “La investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto.”. (Bernal C. , Investigación descriptiva , 2010, pág. 113)

La investigación descriptiva ayuda a estudiar diferentes perfiles y tendencias de un grupo determinado para un mayor entendimiento y análisis con el fin de describir la viabilidad práctica, económica del proyecto y se ajusta a las técnicas a utilizar como la entrevista y encuestas.

Otro tipo de investigación que se utilizará es la exploratoria, el propósito de esta investigación es: “examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tiene muchas dudas o no se ha abordado antes” (Hernández Sampieri, 2010)

La investigación exploratoria pretende indagar detalladamente los factores que se desconocen para llevar a cabo la exportación de conserva de berenjena al mercado de destino. El tipo de investigación descriptiva - exploratoria se utilizará en el presente proyecto, y se podrán analizar las causas, las estrategias que tiene la microempresa SugConservas Cía. Ltda., para exportar su producto conserva de berenjena a Madrid – España.

3.3 Enfoque De La Investigación

Para las características de la investigación se debe emplear instrumentos de recolecciones de información cualitativa o cuantitativa, logrando detallar que ambas unidades es denominada enfoque mixto, a continuación, se detallan los enfoques de la investigación:

Enfoque Mixto:

El enfoque de investigación que se utilizará en el proyecto será enfoque mixto. Este enfoque se basa en datos cuantitativos y cualitativos, donde tiene un conjunto de procesos de recolección, análisis en un mismo estudio, obteniendo solución al problema planteado.

Se pueden utilizar métodos mixtos cuando existe comparación de enfoques en el estudio a realizar, donde se involucran personas, conocimientos y tiempo. También son conjuntos de procesos sistemáticos, empíricos que implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio. (Sampieri, 2014)

El método cuantitativo se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. Este método tiene a generalizar y normalizar resultados. (Bernal C. , 2010, pág. 60)

El enfoque cuantitativo será utilizado para la presente investigación ya que estudia la parte numérica, logrando realizar cálculos que nos ayuda a la comprobación de la rentabilidad del proyecto.

El método cualitativo: De acuerdo con Bonilla y Rodríguez (200), se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar. Su preocupación no es prioritariamente medir, sino cualificar y describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada. (Bernal C. , 2010, pág. 60)

El enfoque cualitativo para la presente investigación nos ayuda a especificar, describir y profundizar el tema que será estudiado logrando obtener más información.

3.4 Técnicas e Instrumentos De Investigación

Para la presente investigación utilizaremos diferentes técnicas que nos facilitarán a recopilar información como la encuesta, entrevista, fotografías, éstas nos servirán para la recolección de datos en el país de destino. “Existen variedades de técnicas para la recolección de datos o de información que se realiza en el trabajo de campo de una investigación”. (Bernal C. , Investigación descriptiva , 2010).

La encuesta: es una de las técnicas de recolección de información más usadas, a pesar de que cada vez pierde mayor credibilidad por el sesgo de las personas encuestadas. La encuesta se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas. (Bernal C. A., 2010, pág. 194)

Esta técnica es una de las más utilizadas, se realizaron a los importadores en un cuestionario o también llamado banco de preguntas para lograr a obtener información necesaria.

La entrevista: es una técnica orientada a establecer contacto directo con las personas que se consideren fuente de información. A diferencia de la encuesta, que se ciñe a un cuestionario, la entrevista, si bien puede soportarse en un cuestionario muy flexible, tiene como propósito obtener información más espontánea y abierta. Durante la misma, puede profundizarse la información de interés para el estudio. (Bernal C. A., 2010, pág. 194)

La entrevista fue aplicada a la presidenta de la microempresa SugConservas la Sara Ubillus García, logrando recopilar información para determinar los recursos y la capacidad que cuenta la empresa para exportar la conserva de berenjena.

Observación Directa: esta técnica cada día cobra mayor credibilidad y su uso tiende a generalizarse, debido a que permite obtener información directa y confiable, siempre y cuando se haga mediante un procedimiento sistematizado y muy controlado, para lo cual hoy están utilizándose medios audiovisuales muy completos, especialmente en estudios del comportamiento de las personas en sus sitios de trabajo. (Bernal C. , 2010, pág. 194)

La observación directa para la presente investigación ayudó a obtener una mejor información al momento de realizar el estudio en la empresa logrando conseguir resultados que aportan para la exportación del producto.

Otra técnica utilizada en la investigación fue el internet, debido que la información está a un mayor alcance de todos.

3.5 Población y muestra

La población de la presente investigación son los 6 trabajadores que integra la microempresa SugConservas Cía. Ltda.,

Se considerará para la muestra la recolección de encuestas a los importadores y la entrevista a la representante, la información seleccionada será dividida en dos grupos:

Grupo 1 (entrevistas): La muestra se realizará a la representante legal de la microempresa.

Grupo 2 (Encuestas electrónicas): Las importadoras seleccionadas son específicamente distribuidores de conserva, frutas, verduras en Madrid-España.

Los distribuidores seleccionados son:

- Empresa Chef Fruit
- Empresa V. Segura
- Empresa Efecto Fruta
- Tu tienda Latina

3.6 Análisis de resultados

3.6.1 Dirigida a la presidenta de la Empresa Sug Conservas Cía., Ltda.

Entrevistada: Sra. Sara Ubillus García

1. ¿Considera atractivo el mercado europeo para el producto?

Considero que, si es atractivo el mercado europeo, aunque también considero que existe competencia por tener de cerca países como Portugal e Italia con una producción muy importante de productos a base de berenjena, no como nuestra negrita berenjena con especias.

2. ¿Ya al momento de la exportación como hará para abastecer el mercado nacional e internacional?

No tendríamos ningún problema en abastecer el mercado nacional

3. ¿Tiene conocimiento del proceso que se realiza para la exportación?

Tenemos algún conocimiento puesto que hemos recibido asesoramiento del MIPRO que es el Ministerio de Industrias y Productividad la cual brinda formación para microempresarios y también ciertos asesores de comercio exterior.

4. ¿Como comenzó su actividad por las conservas que son de origen natural?

Comenzó desde hace algún tiempo, pues mi madre y abuela elaboraban productos y los conservaban por mucho tiempo, aquellos productos pasaban por procesos antiguos, en la actualidad es algo complicado, pero se espera ir mejorando.

5. ¿Cuál sería su criterio de calidad del producto?

Es un alimento extraordinario tanto para niños como para adultos, ya que en cada proceso de elaboración se cuida de mantener sus valores nutricionales y de que sea versátil y atractivo a la hora de su consumo, así podemos demostrar la calidad del producto

Resultado de la Entrevista

La entrevistada Sara Ubillus García que es la presidenta de la Microempresa SugConservas S.A, considera que el mercado europeo es atractivo para realizar las primeras exportaciones de sus productos, pero recalca que existe mucha competencia en el mercado extranjero, por motivo que en ciertos países se dedican a la producción de la berenjena, pero la consumen en la hortaliza, ella destaca que su producto tiene un toque especial por sus componentes y especias.

Con respecto al abastecimiento del producto nacional como internacional no tienen inconvenientes con ese tema, ya que las tierras ecuatorianas cultivan las suficientes hortalizas para realizar las conservas y solo aumentarían su producción. Existen ciertas asociaciones en el país que ayudan a las pequeñas y medianas empresas a poder crecer y que sus productos salgan del país, lo importante es que las empresas aspiren por su crecimiento económico. La microempresa busca obtener certificaciones y sellos internacionales los cuales demuestran la calidad del producto y esto sería un beneficio para poder seguir exportando a muchos más países.

Resultado de las Encuestas

Se realizó la respectiva encuesta a los 4 importadores, los cuales se dedican a conseguir productos latinoamericanos para distribuirlos en Madrid – España, en general se los conoce por importar mermeladas y conservas, entre otros productos.

Se realizó una encuesta vía correo electrónico a los importadores los cuales mostraron interés en el producto, en Europa son muchos los países que comercializan la hortaliza berenjena, lo utilizan para la preparación de diferentes comidas. Por ello se ofrece un producto nuevo, siendo esta la conserva negrita de berenjena con especias, este producto pasa por procesos antiguos los cuales no les quita su valor nutricional, lo pueden consumir tanto niños como adultos. Por medio de la encuesta se podrá notar la aceptación del producto.

Antes de que contestaran la encuesta, se envió a los importadores información sobre el producto, dando a conocer los componentes del producto, se mostró la presentación, cuáles son los beneficios y se detalló que se puede consumir como un dip o aderezo acompañado de diferentes aperitivos, lográndose dar detalles explícitos del producto.

Encuesta a los importadores potenciales de Madrid - España

Pregunta

1. ¿Qué le parece la idea de importar conserva de berenjena?

Tabla 8

Importación conserva de berenjena

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
De acuerdo	4	100%
Poco de acuerdo	0	0%
Desacuerdo	0	0%

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

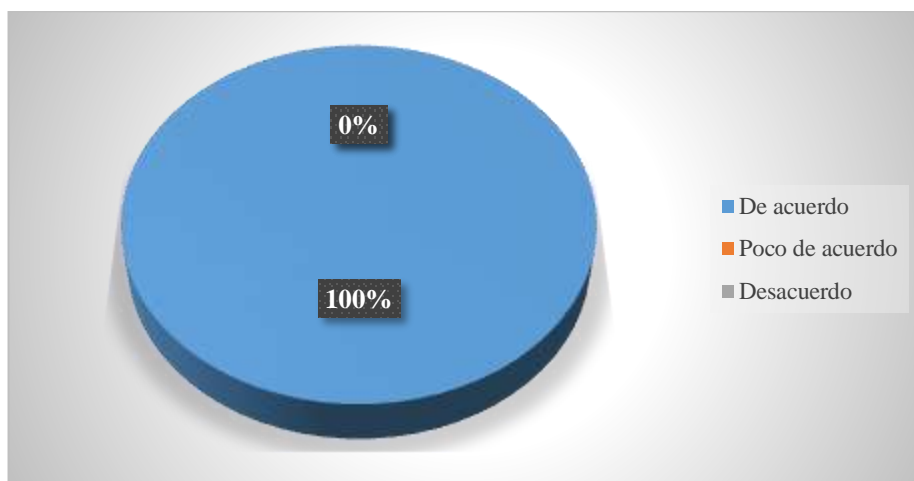


Figura 14. Propuesta de importación de conserva de berenjena.

Fuente: Encuesta online a los importadores de España

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Análisis

Respecto a la propuesta que se dio a los importadores a los 4 les pareció buena idea la importación de **negrita** berenjena con especias al mercado de Madrid – España, les pareció interesante el producto por los beneficios que posee.

Pregunta

2. ¿Con qué frecuencia al año importa productos en conservas?

Tabla 9

Frecuencia anual importa productos en conservas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
De 5 veces en adelante	0	0%
De 3 a 5 veces por año	2	50%
De 1 a 3 veces por año	2	50%

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

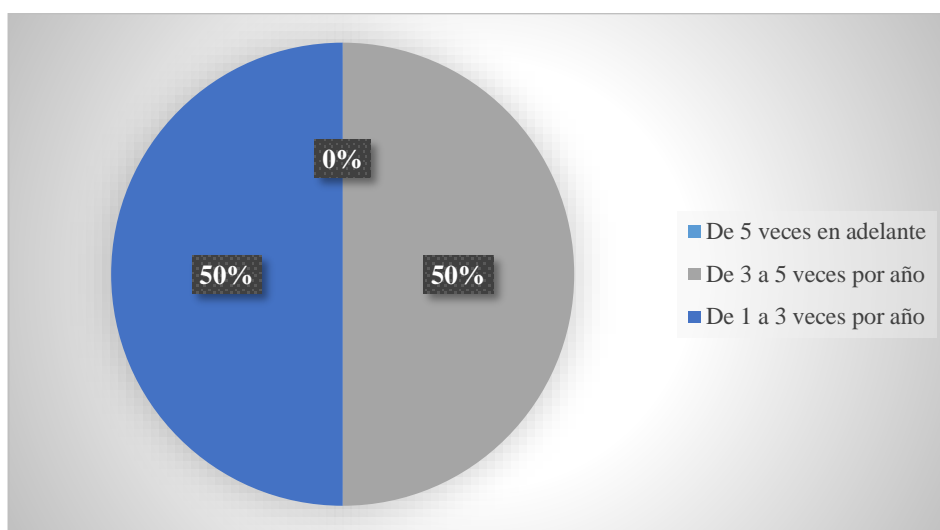


Figura 15. Frecuencia de importación.

Fuente: Encuesta online a los importadores de España

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Análisis

Los encuestados indicaron que realizan importaciones entre 3 a 5 veces al año y para los nuevos productos el primer año importan 1 a 3 veces, para poder observar si dicho producto tiene una alta demanda.

Pregunta

3. ¿Cómo considera la demanda para el consumo de la conserva de berenjena en el mercado?

Tabla 10

Demanda para el consumo de la conserva de berenjena

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Alta	1	25%
Regular	3	75%
Baja	0	0%

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

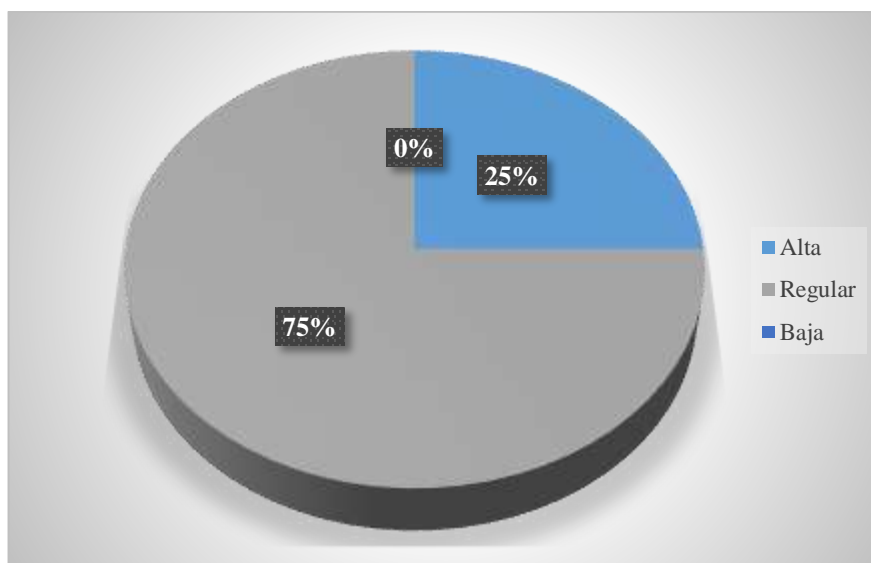


Figura 16. Demanda para consumo de la conserva de berenjena.

Fuente: Encuesta online a los importadores de España

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Análisis

Los importadores dan a conocer que las conservas en el caso de la berenjena no son tan altas y que está en promedio regular para consumirlas, se segmentarían a las personas adultas que lleven una dieta o alimentación balanceada para su salud o para mantenerse en forma.

Pregunta

4. ¿Qué cantidad estaría dispuesto a importar el producto en su primer envío?

Tabla 11

Cantidad a importar el producto en el primero envío

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
De 1.000 a más u	3	75%
De 500 a 800 u	1	25%
De 250 a 500 u	0	0%

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

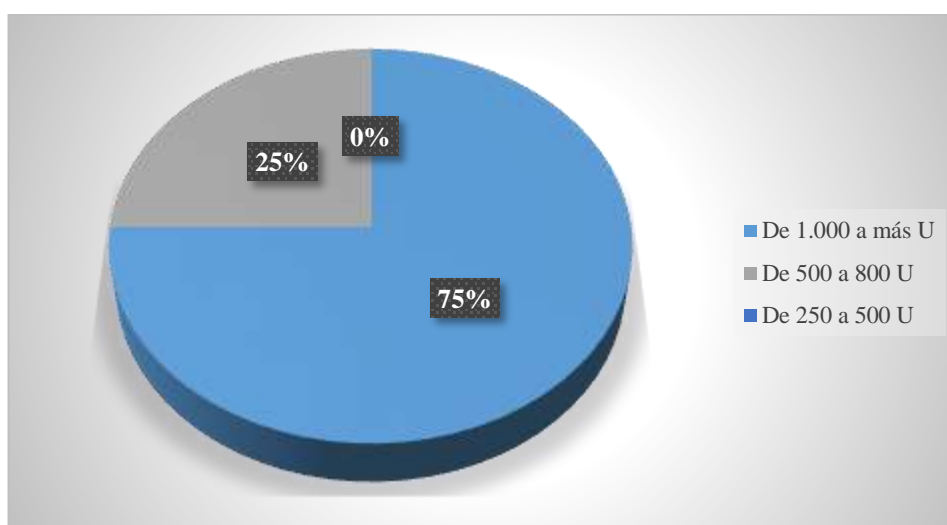


Figura 17. Cantidad Para Importar en primer envío.

Fuente: Encuesta online a los importadores de España

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Análisis

Los importadores encuestados están dispuestos a importar para empezar de 1.000 a más unidades o hasta más unidades también dependiendo de cómo se distribuya el producto y como se encuentre la demanda de esta. Son cantidades estimadas para realizar la encuesta y al final se determinará la cantidad y valor exacto dependiendo de la negociación y acuerdo entre el comprador y vendedor.

Pregunta

5. ¿Está de acuerdo con el precio del producto de la conserva de berenjena?

Tabla 12

Precio del producto

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
De acuerdo	3	75%
Poco de acuerdo	1	25%
Desacuerdo	0	0%

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

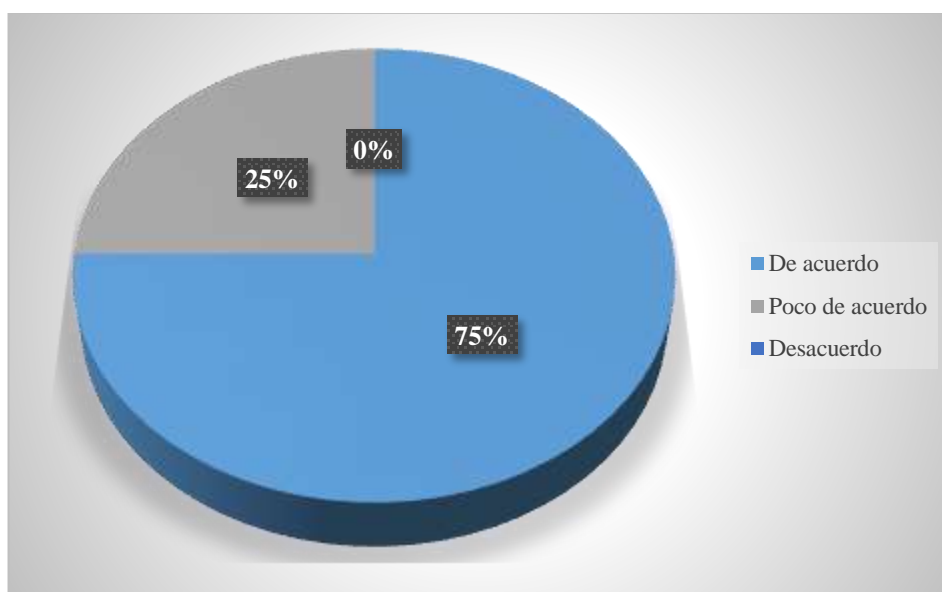


Figura 18. Precio del producto.

Fuente: Encuesta online a los importadores de España

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Análisis

Los importadores están en total acuerdo con el precio, se le dio un precio estimado para ofrecer al mercado y tratándose de la conserva que contiene un valor nutricional lo cual detalla en su etiquetado.

Pregunta

6. ¿Cómo evalúa el potencial del producto?

Tabla 13
Potencial del producto

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Muy Buena	3	75%
Buena	1	25%
Regular	0	0%

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

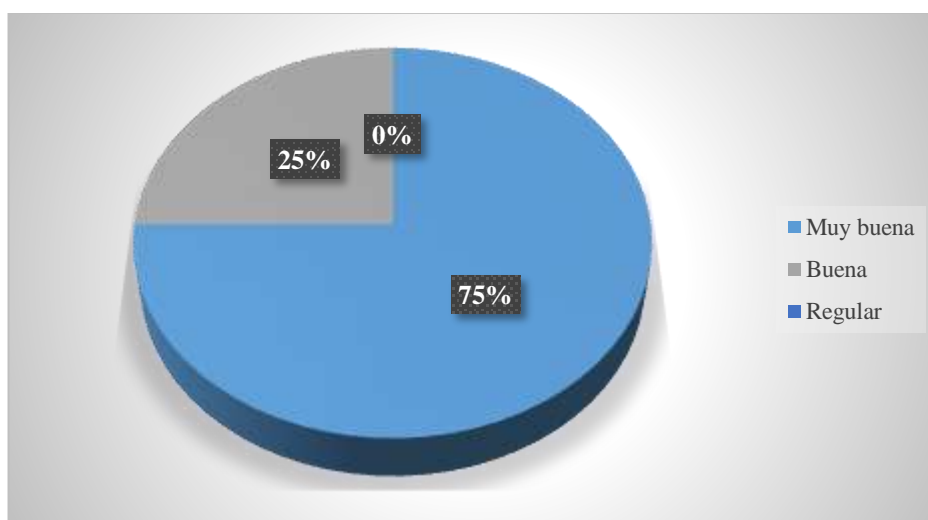


Figura 19. Potencial del Producto.

Fuente: Encuesta online a los importadores de España

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Análisis

Los importadores evaluaron el producto de acuerdo con la descripción del producto a ofrecer y con los beneficios que brinda al consumirlo.

Pregunta

7. ¿Conociendo los beneficios de la fruta cree que el producto será aceptado en el mercado?

Tabla 14
Aceptación del mercado

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Sí	3	75%
No	1	25%

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

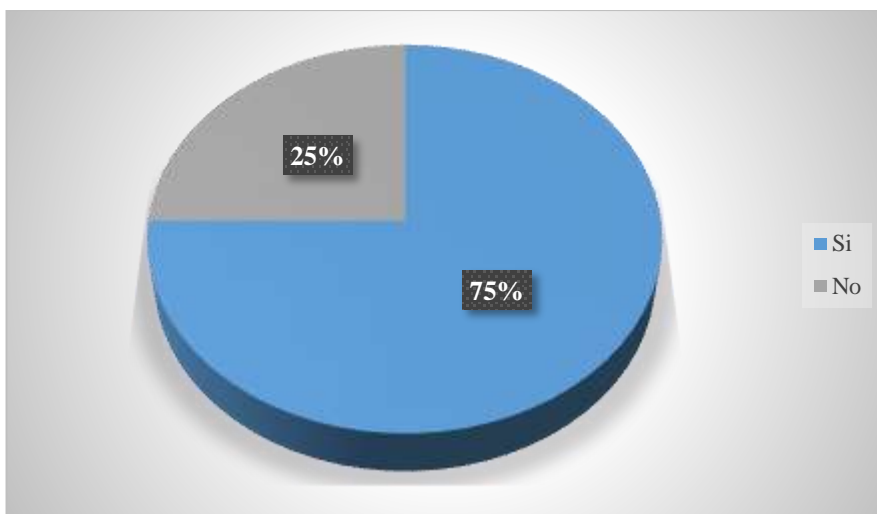


Figura 20. Aceptación del producto en el mercado.

Fuente: Encuesta online a los importadores de España

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Análisis

Según la encuesta refleja que de los 4 importadores un 75% está de acuerdo en que el producto puede ser aceptado en el mercado. El mercado que se dirige el producto es muy conocido por consumir todo tipo de conservas y podría ser aceptado por la demanda.

Pregunta

8. ¿Está de acuerdo con los aspectos que tiene el producto?

Tabla 15

Aspectos que tiene el producto

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
De acuerdo	3	75%
Poco de acuerdo	1	25%
Desacuerdo	0	0%

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

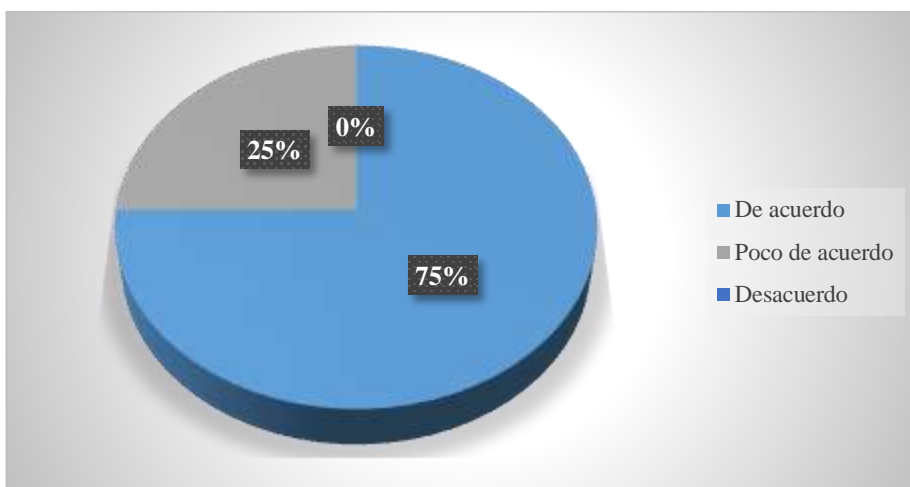


Figura 21. Aspecto del producto.

Fuente: Encuesta online a los importadores de España

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Análisis

Un 25% de los importadores está poco de acuerdo con los aspectos que tiene el producto.

Pregunta

9. ¿En la actualidad usted compra un producto similar al nuestro?

Tabla 16

Compra actualmente producto similar

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Sí	0	0%
No	4	100%

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

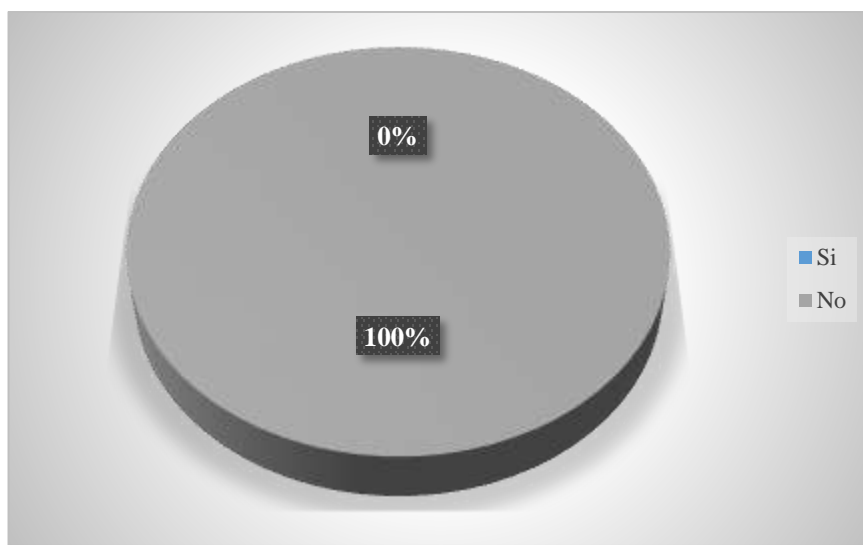


Figura 22. Importan productos similares.

Fuente: Encuesta online a los importadores de España

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Análisis

Importan productos de conservas, mermeladas entres otros productos, pero conservas de berenjena con especias no se comercializan en ese país.

Pregunta

10. ¿Cuál es el término negociación (INCOTERMS) que utiliza para sus importaciones?

Tabla 17

Término de negociación

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
FOB	4	100%
CIF	0	0%
FAS	0	0%

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

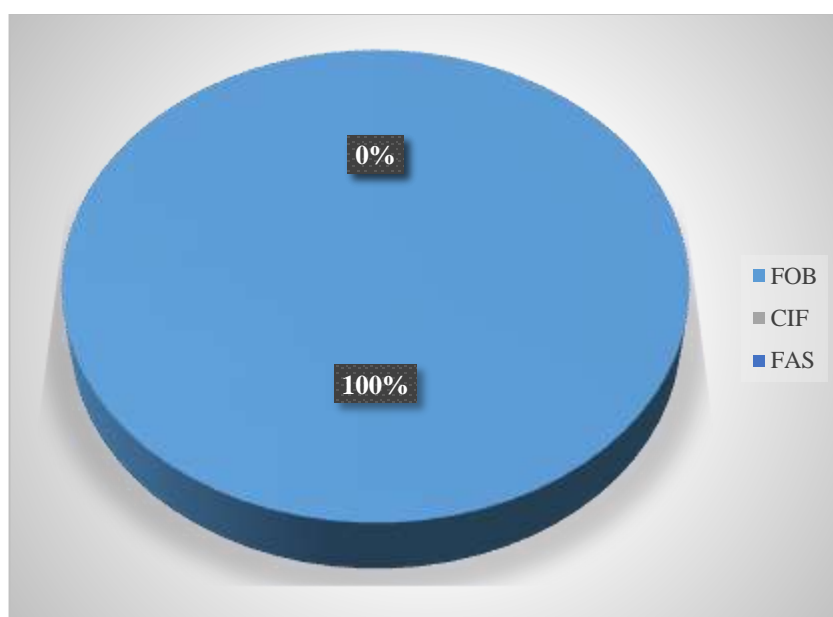


Figura 23. Término de Negociación.

Fuente: Encuesta online a los importadores de España

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Análisis

Se da a conocer el término que los importadores que están dispuestos a negociar para la importación del producto conserva de berenjena, la cual es FOB.

Análisis final de las encuestas

Según resultados de las encuestas realizadas a los importadores de la ciudad de Madrid – España demuestran que son muy exigentes respecto a la calidad del producto y para lograr la aprobación hay que adaptarse a las reglas que ellos tienen para el ingreso al continente europeo, una de las ventajas que tiene el país es el convenio que existe entre ambas naciones. En las encuestas se muestra el interés del producto por la mayor parte de los encuestados y que encuentran potencial en el mismo para distribuirlo en la ciudad, lo esencial sería exportar de 2 a 4 veces en el año para que exista oferta exportable y rentabilidad para la microempresa, esto también depende de cómo se establezca el producto y que la demanda suba, logrando su reconocimiento en dicho mercado sobre todo por los beneficios que posee, teniendo en cuenta que el producto conserva de berenjena es nuevo en el mercado.

Ecuador posee variedad de productos para ofrecer al mercado extranjero, y así mejorar la eficiencia productiva esto como resultado sería el aumento de la demanda extranjera. Como se ve en los gráficos los importadores están de acuerdo con el término de negociación el cual es FOB, a pesar de que los 4 importadores mostraron interés en el producto, una empresa está dispuesta a negociar el plan de exportación para llevar el producto para su distribución en la ciudad de Madrid con las unidades necesarias según pedido del proveedor con envases de vidrios de 200 gramos.

CAPÍTULO IV

Informe Final

4.1 Título de la Propuesta

Exportación De Conserva De Berenjena Al Mercado De España

4.2 Plan de Exportación

4.2.1 Perfil General de la Microempresa

Según el estatuto registra que la microempresa esta denominada como SugConservas Cía. Ltda., en la Provincia de Manabí, cantón Portoviejo quien está a cargo como presidenta la Sra. Sara Ubillus García y el cargo de gerente general la Sra. Fátima Ubillus García, la misma que tiene como actividad principal elaborar, fabricar, distribuir y comercializar al por mayor todo tipo de insumos relacionados con la alimentación como en este caso las conservas para el consumo nacional e internacional.

Las zonas de cultivos para obtener la materia prima están ubicadas en ciertos sectores tanto de Manabí como en Pichincha, realizan el proceso de producción, envasado y empacado del producto en Portoviejo, al momento de producir lo que tienen presente es que se mantenga los nutrientes, su origen natural, manteniendo el sabor, y el producto conservado y fresco.

4.2.2 Logotipo



Figura 24. Logotipo o imagen de la microempresa.

Fuente: (SugConservas, 2019)

En la figura 24 se muestra la imagen corporativa de SugConservas cía., Ltda. Esto permite poder identificar el producto de otros, mostrando el derecho y uso exclusivo del titular quien registro la marca o logotipo.

4.2.3 Misión

Nos caracterizamos por el gusto de la gastronomía y preparar alimentos conservados con sabores únicos, capacitarnos para producir los productos al gusto de nuestros consumidores, brindamos gran variedad de conservas de origen natural con un toque tradicional.

4.2.4 Visión

Enfocados en dar pasos importantes para lograr grandes ventas en el mercado nacional como internacional, con finalidad de ofertar el producto y ser reconocidos, cumpliendo expectativas de consumidores y así crecer como empresa.

4.3 Foda

El análisis Foda son factores externos e internos que representa las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una empresa, que sirven como estrategias para conocer o tener claro los factores negativos que existen, logrando mejorar y poder obtener más oportunidades de crecimiento. A continuación, se analizará los factores de la microempresa SugConservas Cía., Ltda.

4.3.1 Fortalezas

- El cultivo es abundante para obtener la materia prima y aumentar la producción para el producto final.
- El producto tiene durabilidad de 12 meses sin abrir la misma que beneficia para poder exportarla.
- El producto pasa por un proceso antiguo la cual hace que se conserve sus nutrientes, que tenga un buen sabor y que también se mantenga fresco hasta 4 semanas después de haberlo consumido por primera vez.
- El producto conserva de berenjena con especias es recomendado como alimento saludable la misma que posee muchos beneficios.

4.3.2 Oportunidades

- Poder extender su comercialización al mercado extranjero.
- El mercado europeo consume varios tipos de conservas y surge la oportunidad de posicionar el producto.
- Acuerdo entre Ecuador y la Unión europea que ayuda a profundizar la relación bilateral y las negociaciones que puedan existir.
- Conseguir la certificación internacional la cual garantiza totalmente ser un producto de calidad.

4.3.3 Debilidades

- La infraestructura de la empresa, aumentar más producción para abastecer el mercado nacional e internacional
- La demanda al principio podría no ser como se espera, por motivo de ser un nuevo producto que se ingresa al mercado.
- Desconocimiento del proceso aduanero

4.3.4 Amenazas

- La competitividad que existe por parte de Perú, ya que exporta cierto porcentaje a países europeos.
- Conseguir proveedores internacionales por motivo de no cumplir ciertos requisitos que exigen en el país de destino.
- Competencia por productos similares en el mercado.

4.4 Organigrama

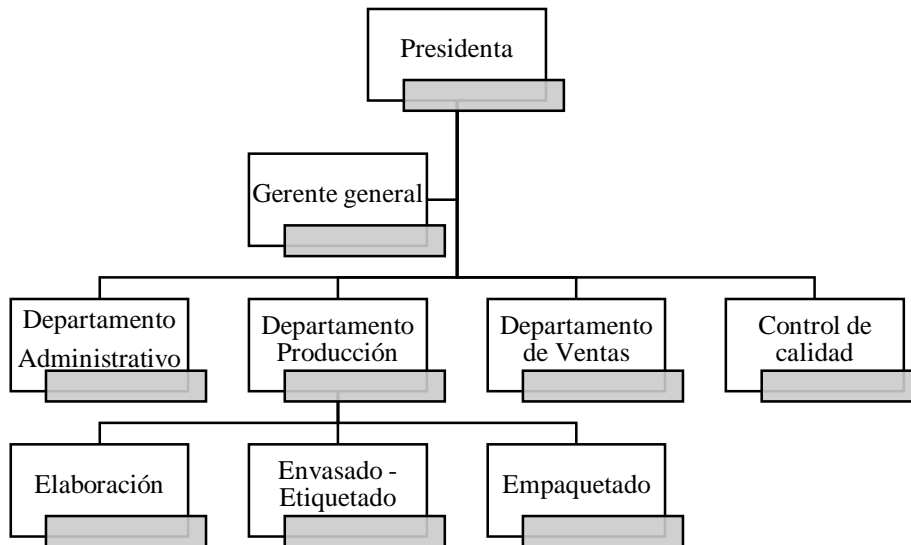


Figura 25. Organigrama de la Microempresa.

Fuente: (SugConservas, 2019)

El Organigrama de la microempresa está conformado principalmente por la presidenta que es la Sra. Sara Ubillus García, seguido por los siguientes cargos que muestra la figura 25 y cada integrante tiene su rol de trabajo y así también conjuntamente para su crecimiento empresarial.

4.5 Producto

4.5.1 Negrita Berenjena con especias



Figura 26. Conserva de Berenjena.

Fuente: (SugConservas, 2019)

El producto por exportar es conserva de berenjena con especias la cual se muestra en la figura 26 en presentación de 200 gramos envase de cristal tapa twist off la cual se va a ofertar al mercado europeo, este producto posee beneficios para la salud y son:

- Fuente de fibras, vitaminas y nutrientes.

- Su sabor es debido a sus componentes antioxidantes.
- En casos ayuda a la digestión los demás alimentos.
- Reduce niveles de glucosa en la sangre
- Podría servir como un complemento más, para una alimentación completa y saludable.

Actualmente la microempresa SugConservas Cía., Ltda. Llega a producir 1.500 envases mensuales de conserva de berenjena para el consumo nacional esto varía dependiendo de los diferentes pedidos que se realicen, en ciertas ciudades distribuyen el producto por medio de intermediarios y sus sucursales que promocionan diferentes productos de pequeñas empresas de todo el país.

Para la exportación, SugConservas Cía., Ltda. aumentará la producción del producto debido que se proyecta exportar 29.568 envases, logrando que esta misma cantidad se pueda exportar 2 veces al año y cierta cantidad para el consumo nacional la cual será de 500 unidades aproximadamente.

4.5.2 Ficha Técnica de la Conserva de Berenjena

FICHA TECNICA	
PARTIDA ARANCELARIA	2001.90.90.00
COD. ID.	LNS80
NOMBRE DEL PRODUCTO	CONSERVA DE BERENJENA
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	BERENJENA CON ESPECIAS ES UNA CONSERVA DE ORIGEN NATURAL LA CUAL MANTIENE SU CALIDAD, SABOR Y NUTRIENTES LA MISMA QUE CAUSA QUE EL PRODUCTO SE MANTENGA CONSERVADO
INGREDIENTES	BERENJENA, ACEITE DE GIRASOL, VINAGRE, AJO, SAL, OREGANO
CONTENIDO NUTRICIONAL	VITAMINAS DEL GRUPO B Y C, FIBRA, MINERALES: POTASIO, HIERRO, CALCIO
PROCEDENCIA	MANABI - ECUADOR
PRESENTACION	200 GRAMOS



Figura 27. Ficha Técnica de la Conserva de Berenjena.

Fuente: (SugConservas, 2019)

En la figura 27 se muestra la ficha técnica, donde se detallan las características del producto, la composición y presentación.

4.6 Proceso de producción para la exportación



Figura 28. Zonas de Producción.

Fuente: (SugConservas, 2019)

En la figura 28 se muestra el cultivo de la berenjena y como realizan el riego para la hortaliza. Las zonas de cultivos en Manabí son favorables durante todo el año, esto permite que se pueda aumentar la producción para los mercados extranjeros y así abastecer el mercado nacional, la microempresa no tiene inconvenientes para seguir produciendo, ellos comentan que las tierras ecuatorianas tienen privilegios y que se goza de la tierra fértil.

No es sólo la técnica la que hace que nuestras conservas se mantengan en óptimas condiciones tras ser procesadas; la ubicación cerca de las zonas de producción agrícola es clave para minimizar el tiempo transcurrido entre la recolección y el envasado y es la garantía de que el sabor y los nutrientes del producto fresco se conserven. (SugConservas, 2019)



Figura 29. Proceso de la Conserva de Berenjena.

Fuente: (SugConservas, 2019)

La figura 29 detalla el proceso de producción para la exportación del producto conserva de berenjena con especias, es una muestra gráfica donde indican los pasos a seguir para elaborar el producto con excelente calidad y pueda prolongarse la duración hasta la llegada en su punto de destino.

4.7 Selección de Mercado

4.7.1 Madrid – España

Mediante la investigación realizada se dio a conocer que Madrid es una de las ciudades más atractivas para los inversores, logrando ser la cuarta ciudad de Europa para realizar inversiones debido a su buena situación económica. Esta ciudad tiene la mayoría de las grandes empresas españolas, 2 de ellas están incluidas en la lista llamada Forbes 2000 Global companies, el 65% de las multinacionales españolas queda su sede en Madrid. (Comunidad Madrid, s.f.)



Figura 30. Empresas multinacionales en Madrid.

Fuente: (Comunidad Madrid, s.f.)

En la figura 30 se detalla los inversores más importantes que tiene Madrid para realizar las inversiones debido a la buena situación económica, logrando que maximicen su potencial de desarrollo.

4.7.1.1 Población

La población de Madrid ha tenido un incremento del 1,59%, logrando estar en segundo país con mayor población, la cifra total de habitantes que hay es 6.747.425 (Madrid Noticia - Comunidad de Madrid, 2020)

4.7.1.2 Moneda

La moneda oficial de Madrid es el Euro, en la conversión del Euro al Dólar, es de 1 euro por cada 1.19 dólar estadounidense.

El precio de cada envase de cristal de 200 gramos tiene un valor de 5,27 euros, precio en dólar es de \$6.40

4.7.1.3 PIB Nominal y Per cápita

El crecimiento del PIB Nacional de Madrid en el año 2019 fue de 2,8%. Durante el año 2018, el porcentaje había tenido un crecimiento del 3,7% y a la media zona de euro fue de 1,8%.

Madrid cuenta con el PIB per cápita más elevado en España con 33.809€ que refleja en porcentaje a un 35%. La economía de Madrid es basada en los servicios y la industria avanzada. (Comunidad Madrid)

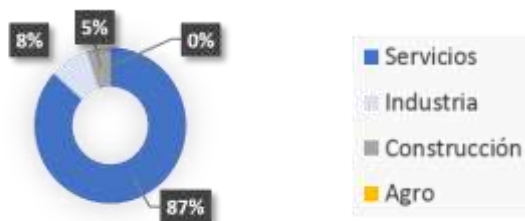


Figura 31. Valor añadido Bruto de la Comunidad de Madrid por Sectores.

Fuente: (Comunidad Madrid, s.f.)

En la figura 31 se detalla el crecimiento que tiene el PIB nacional de Madrid sus diferentes sectores, teniendo en cuenta que los servicios y la industria en dicho país son los más avanzados.

4.7.2 Balanza comercial de Madrid - España



Figura 32. Evolución de exportaciones e importaciones de España.

Fuente: (Ministerio de Industria, 2020)

En la figura 32 nos muestra que la balanza comercial de España lugar donde se va a ofrecer el producto, ayuda a observar si existe incremento en las exportaciones o importaciones de dicho país, con esta información podemos analizar las estadísticas que demuestran respecto al último año, logrando observar que las importaciones superan a las exportaciones con un valor de 322.068,688 millones de euros, es decir que este país se dedica a importar mucho más por varias décadas, esto sirve y en cierto caso beneficia a las empresas a poder ingresar los productos a ese mercado, cumpliendo las debidas condiciones que se requiere.

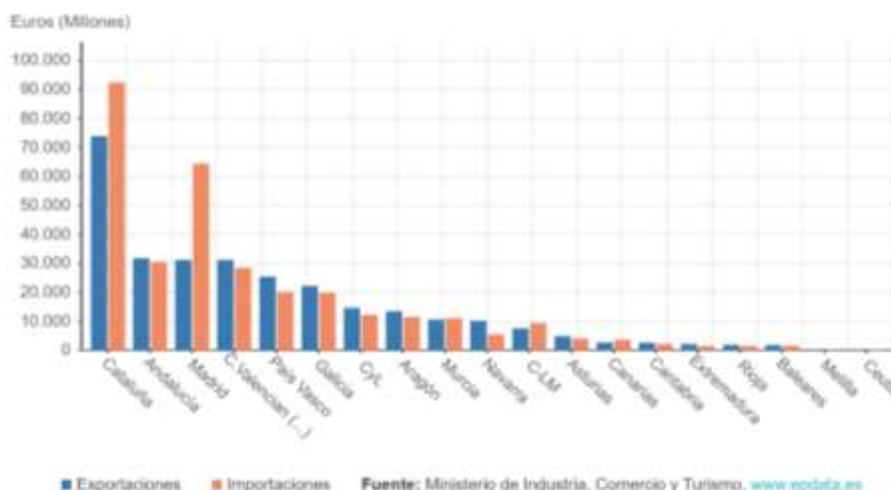


Figura 33. Exportaciones e importaciones en la comunidad de España 2019.

Fuente: (Ministerio de Industria, 2020)

Según lo que demuestra las estadísticas en la figura 33, la ciudad de Madrid en cuando en importaciones tienen un valor de 64.412 millones de euros respecto al año 2019, y de exportaciones con valor de 31.179 millones de euros, quiere decir que las importaciones superan las exportaciones en esa ciudad, quedando como la segunda ciudad que más importan en primer lugar esta Cataluña.

4.8 Clasificación arancelaria del producto en Ecuador

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria
20.01	Hortalizas, frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético.		
2001.10.00.00	- Pepinos y pepinillos	Kg	30
2001.90	- Los demás:		
2001.90.10.00	- - Aceitunas	Kg	30
2001.90.90.00	- - Los demás	Kg	30

Figura 34. Clasificación Arancelaria de Conserva de Berenjena.

Fuente: (COMEX, 2017)

Podemos observar en la figura 34 que el producto conserva de berenjena con especias se clasificará en la sección IV donde indica Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados correspondiente al capítulo 20 la cual menciona las preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás plantas, misma que se ubicará en la subpartida 20019090 - - Los demás.

4.9 Clasificación arancelaria del producto en la Unión Europea.

Según (TRADE HELPDESK, 2020) nos detalla que en el arancel de la Unión Europea existe una preferencia arancelaria de la subpartida que será escogida, siendo un producto de origen ecuatoriano entran con 0% de arancel según la Decisión del consejo Unión Europea 2016/2369 del 11 de noviembre del 2019 (D2369/12).

Tabla 18

Clasificación arancelaria de la UE

20	Preparaciones de hortalizas, frutas, frutos secos u otras partes de plantas.
2001	Hortalizas, frutas, frutos secos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o ácido acético.
2001909799	Los demás

Fuente: (Trade Helpdesk , 2020)

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

En la tabla 18 muestra que el Capítulo 20 del arancel hace referencia a las preparaciones realizadas con hortalizas, frutas u otras plantas, en esta clasificación está ubicada la berenjena también conocida como hortaliza y para la elaboración de la conserva de esta hortaliza está combinado con vinagre que logra obtener una mejor conservación.

4.10 Tipos de contenedor

Existen variedad de contenedores que se pueden utilizar para diferentes cargas de mercancías, a continuación, se detallan los tipos de contenedores y cuál sería el ideal para llevar el producto a su destino:

- **Contenedor convencional para carga seca:** se caracteriza por estar totalmente cerrado y no contar con ventilación.
- **Contenedor Open Top:** es ideal para transportar mercancías de carga pesada y que sobrepase dimensiones de altura, pues este contenedor posee características esenciales ya que no tiene la parte superior es decir el techo.

- **Contenedor Flat:** se caracteriza por no contar con la parte superior y laterales, también es utilizado para transportar cargas pesadas y de grandes dimensiones.
- **Contenedor Refrigerado:** son aquellos contenedores que tienen su propio generador de frío, esto sirve para cargas perecederas, es decir aquellos productos que necesitan conservarse en temperatura adecuada para que llegue a destino sin ningún problema de que pueda estropearse.
- **Contenedor Cisterna o tanque:** tiene características propias para transportar líquidos o mercancías también al granel ya que podrían ser más seguros.

El contenedor adecuado para transportar el producto conserva de berenjena con especias es el contenedor refrigerado, este contenedor ayudará que el producto no tenga ningún problema al momento de su transportación y llegará in ningún problema al lugar de destino.



Figura 35. Contenedor Refrigerado de 20 pies.

Fuente: (iCONTAINERS, 2020)

En la Figura 35 se muestra el contenedor que será utilizado para transportar la mercancía, debido que contiene su propio sistema de refrigeración o generador de frío, esto ayudará que la mercancía llegue en buenas condiciones debido que ayuda a conservar el producto este contenedor reefer funcione en el momento que se conecta la energía al buque.

4.10.1 Medidas del contenedor Refrigerado

Tara	Capacidad Carga	Capacidad cúbica	Longitud interna
3.080 kg	27.400 kg	28.3 m ³	5,44 m
6.791,4 lbs	60.417 lbs	999 cu ft	17,9 ft
Ancho Interno	Altura interna	Ancho Apertura Puertas	Altura apertura Puertas
2.29 m	2.27 m	2.23 m	2.10 m
7.5 ft	7.5 ft	7.3 ft	6.9 ft

Figura 36. Medidas del contenedor Refrigerado 20 Pies.

Fuente: (DSV - CONTENEDOR REEFER , s.f.)

La figura 36 muestra las medidas aproximadas para el contenedor refrigerado de 20 Pies, la misma que refleja medidas internas en milímetros, este tipo de contenedor posee el generador de frío para regular la temperatura que requiere la mercancía de entre -25° y +25°.

4.11 Sistema de identificación



Figura 37. Sistema de Identificación en el contenedor.

Fuente: (DSV, 2019)

Todo tipo de contenedor debe contar con un sistema de identificación debido que son muchos contenedores que viajan por aguas internacionales, esto ayuda a reconocer o diferenciarlos por códigos de propietarios tal como se muestra en la figura 37, acompañados de códigos de normativa internacional ISO 6346 compuesta en un total de 11 dígitos.

4.11.1 Códigos ISO y marcas de los contenedores marítimos



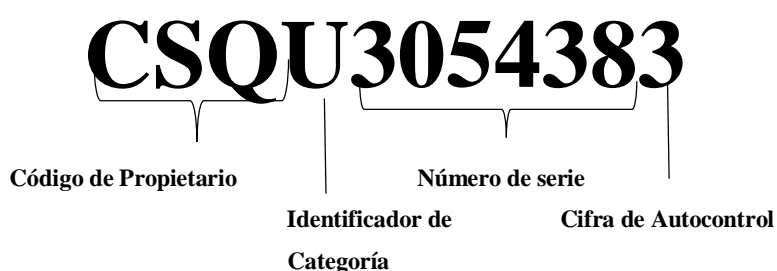
Figura 38. Código de propietario, categoría de equipo, número de serie y *digito de control*.

Fuente: (DSV, 2019)

Con respecto al código que forman las tres primeras letras mayúsculas identifican al propietario o al operador principal del contenedor en este caso se trabajara con Mediterranean Shipping Company (MSC), y la cuarta letra en este caso la U que identifica que es un contenedor con norma ISO también conocido como categoría del equipo; los siguientes números de serie que constan de 6 dígitos son de elección del propietario o del operador principal. El último dígito se lo conoce como dígito de autocontrol o verificación el cual cumple la función de comprobar si el código del propietario, categoría del equipo y los números de serie han sido transmitido correctamente, y este dígito de autocontrol se calcula de forma algorítmica.

Demás información que posee el contenedor:

- Sello de certificación
- Aviso de peso
- Placa de datos
- Peso bruto máximo
- Tara
- Peso neto máximo
- Aviso de altura
- Capacidad (cubicaje) o volumen interno



Se tendrá en cuenta la capacidad del contenedor de 20 pies refrigerado dependiendo las dimensiones que tengan las cajas.

4.12 Documentación requerida para la salida del producto ecuatoriano

Para que la conserva de berenjena pueda salir del país ecuatoriano, la empresa debe cumplir con la documentación que se detalla a continuación:

- Factura Comercial
- Packing List
- Conocimiento de Embarque
- Declaración Aduanera de Exportación (DAE), este documento es emitido por el Servicio Nacional de Aduanas

La documentación correspondiente en anexo 2

4.13 Documentación requerida para el ingreso del producto a Madrid-España.

Para garantizar un excelente ingreso de la conserva de berenjena al mercado español se debe cumplir con la siguiente documentación:

- Factura Comercial
- Factura proforma
- Lista de contenido también llamado lista de empaque o packing list.
- Certificado de origen
- Cuadernos ATA Y CPD
- Documento de Transporte
- Seguro de Transporte
- Legislación de Documentos o Apostilla de la Haya, la apostilla trata de que sea colocada sobre un documento público, logrando certificar la autenticidad de la firma de los documentos en un país firmado del XII Convenio de la Haya. (Instituto de Comercio de España, 2020)

4.14 Etiquetado



Figura 39. Etiquetado de Conserva Negrita Berenjena.

Fuente: (SugConservas, 2019)

En la figura 39 se demuestra el etiquetado utilizado por la microempresa SugConservas, que es Negrita berenjena con especias, aquí se detalla la información nutricional, los ingredientes, la fecha y los idiomas que se utilizarán, en este caso serán dos idiomas los cuales son los más usados cuando se trata de negocios y por lo tanto es requerido en el etiquetado en caso de exportar, también cuenta con el registro sanitario detallando la semaforización de alimentos que indica el alto, mediano o bajo de azúcares y grasas totales.

4.14.1 Certificado de Inspección de Etiquetado en Ecuador

Según (GOB.EC, 2020) el certificado de inspección es el documento es el documento donde se evidencia que el producto cumple con todos los requisitos requeridos en las normas aplicables. Si cumple con dichas normas, darán a conocer que el producto es confiable y de buena calidad.

Los requisitos para poder obtener el certificado son los siguientes:

- Solicitud del Certificado de Inspección.
- Comprobante del depósito realizada al INEN, teniendo un valor de USD \$18.00.
- Etiqueta presentada por el INEN.

El proceso para realizar el trámite y obtener el certificado son:

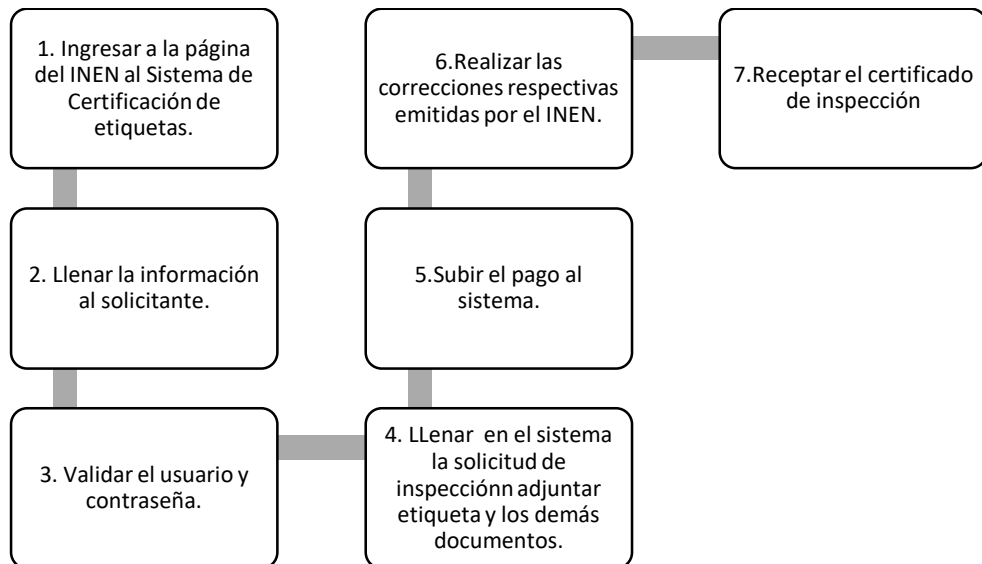


Figura 40. Trámite para el Certificado de Etiquetado.

Fuente: (GOB.EC, 2020)

En la figura 40 se detalla los pasos a seguir para poder obtener de manera correcta el certificado de Inspección de Etiquetado y así dar a conocer que el producto es confiable y de buena calidad.

4.15 Proceso de Exportación

4.15.1 Fase de Pre-Embarque

Para el proceso de Exportación a la empresa SugConservas debe transmitir electrónicamente la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema de ECUAPASS. La DAE puede tener como documento de soporte la factura proforma, comercial o cualquier otro documento solicitado por la SENA E antes que se realice el embarque. Los documentos que deben ser adjuntados digitalmente a la DAE son:

- Factura Comercial
- Autorizaciones Previas
- Lista de Empaque

Existen datos que deben ser considerados en la DAE que son:

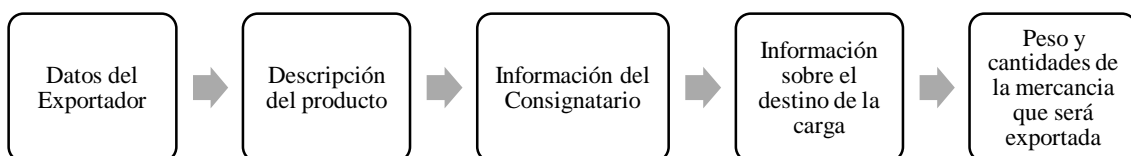


Figura 41. Datos para la Declaración Aduanera.

Fuente: (PRO ECUADOR - Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2017)

En la figura 41 se detalla todos los datos que debe tener una declaración aduanera de exportación, como el dato de exportador, descripción del producto, información del consignatario, valor monetario de las mercancías y el peso de las cantidades totales a exportar.

4.15.2 Apertura de la Exportación

La apertura al mercado comienza con la cotización de exportación, en este documento se detallan los derechos y las obligaciones que tiene cada exportador, logrando evitar cualquier tipo de riesgo en lo comercial. Esta cotización debe tener lo siguiente:

- Detallar las características que tiene el producto como las medidas, peso, entre otros.
- Especificar las cláusulas sobre las partículas.
- Detallar el artículo y embalaje que va a proteger el producto
- Incluir la fecha y lugar de entrega acordado con el Incoterm. (PRO ECUADOR , 2017)

4.15.3 Fase post embarque

Se debe regularizar la Declaración Aduanera de Exportación realizando un registro electrónico, esto permite finalizar el proceso de exportación para consumo siendo Régimen 40. Una vez realizado este registro, la DAE obtiene la marca Regularizada, luego de esto tiene un plazo de 30 días luego de haber realizado el embarque para lograr completar el proceso. Los documentos que se necesita para realizar dicho trámite son:

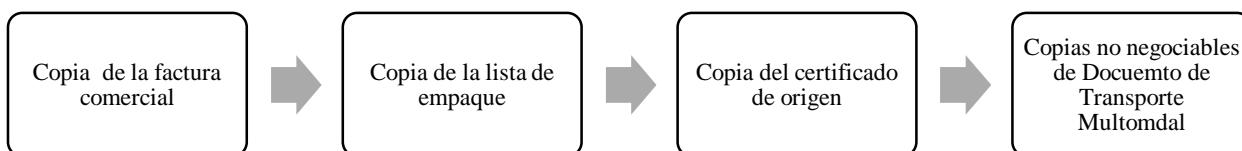


Figura 42. Trámite para regularizar la DAE.

Fuente: (PROECUADOR, 2017)

En la figura 42 se muestra cuáles son los documentos que se deben adjuntar cuando se realice la DAE (Declaración Aduanera de Exportación).

4.15.4 Flujograma

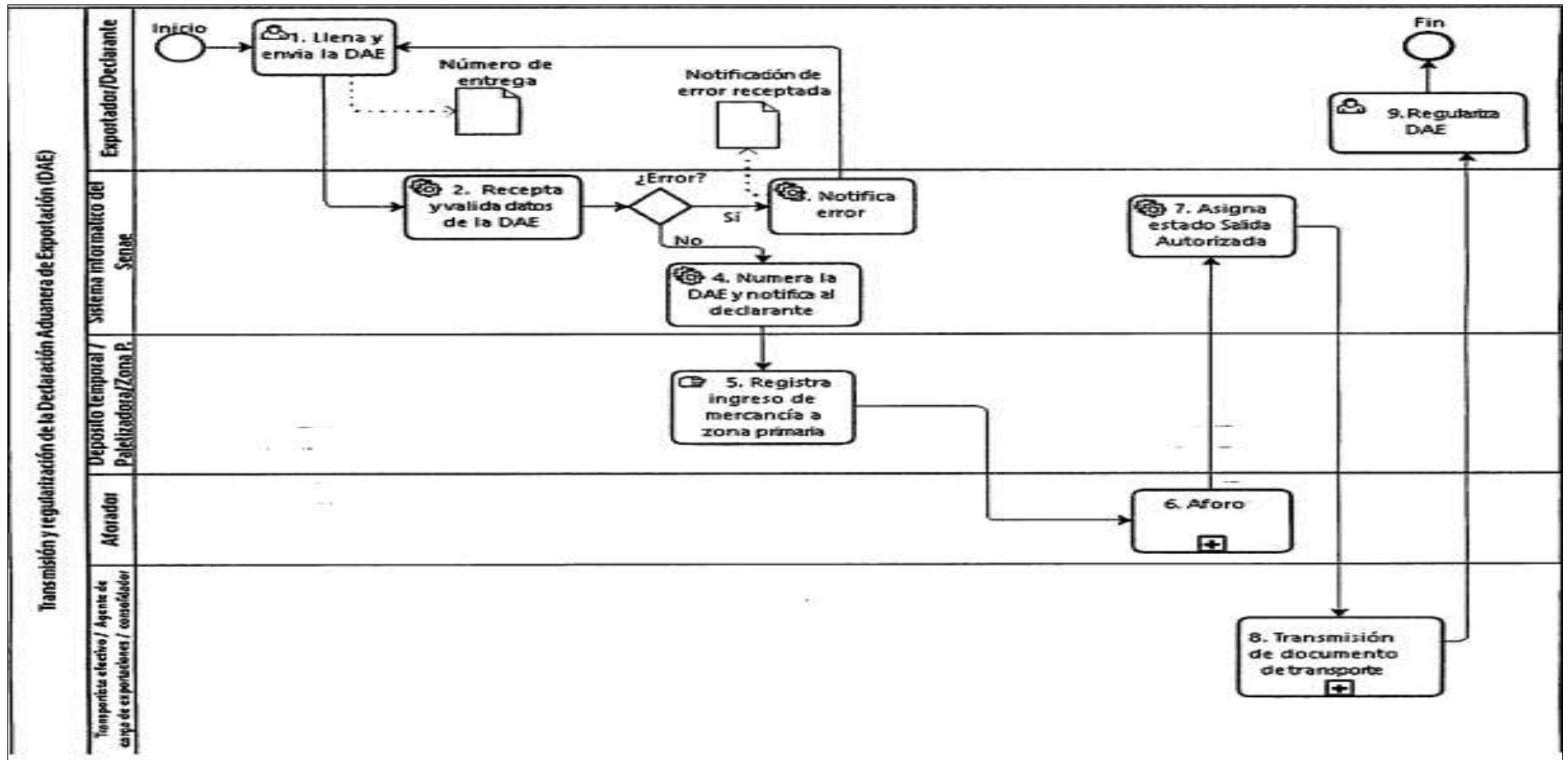


Figura 43. Transmisión y regulación de la DAE.

Elaborado por: (SENAE, Guía de operaciones del comercio exterior para la gestión de las declaraciones aduaneras (DAE), 2017)

La figura 43 detalla explícitamente el proceso de la transmisión y la regulación de la Declaración Aduanera de exportación, donde se realiza el llenado de la DAE, se adjunta los documentos de soporte y acompañamiento, se receipta y valida los datos consignados , en caso que se encuentre un error se notifica y se procede a corregir, en caso que no exista ningún error se da la aceptación al declarante, esto abre paso al ingreso de las mercancías por exportar donde se realizara el aforo correspondiente.

4.15.5 Flujograma del Proceso de exportación

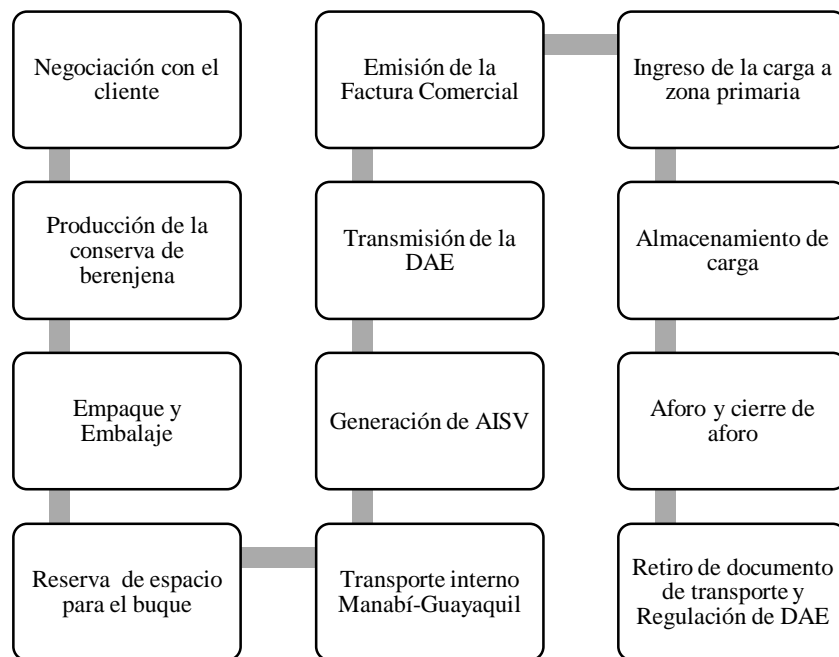


Figura 44. Flujograma del proceso de exportación de la Conserva de Berenjena.

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

En la figura 44 se detalla que el proceso de exportación inicia en la negociación con el importador, realizando el pedido del producto negociado, luego se procede con la producción y embalaje para su exportación. A continuación, se contacta con la consolidadora de carga que ha sido contratada por el importador para poder realizar la reserva del espacio en el buque, para esto es importante realizar el trámite y obtener todos los documentos que son necesarios y así evitar problemas, después se debe generar la AISV.

Teniendo la documentación en orden se podrá transportar la carga desde la empresa (Manabí) al puerto de Guayaquil, donde se debe hacer la revisión para que se aprobada logrando así su ingreso. Una vez que la mercadería es ingresada y almacena en un depósito, se le notifica el exportador cual fue el canal de aforo asignado, de los cuales

puede ser, el aforo automático, el aforo documental y el aforo intrusivo. Luego se consolida la carga por el importador para realizar el envío. Para finalizar con el proceso de exportación se debe retirar la copia no negociable del documento de transporte conocido también como BL.

4.2 Negociación

El objetivo de la negociación es llegar a un acuerdo con cumplimientos y obligaciones por las partes que intervienen para ser equitativo obteniendo beneficios mutuos, en casos como este que es una negociación internacional pueden involucrarse terceras personas y también quedar en conformidad para utilizar el término adecuado para generar el intercambio del producto

Las fases que tuvo la negociación son las siguientes:

- Preparación
- Propuesta
- Conclusión o fin de negociación
- Ejecución

El paso por seguir es el contrato donde se determina características y diferentes modalidades acordadas por las partes que intervienen, dando a conocer las debidas cláusulas por cumplir.



Figura 45. Contenido de contrato internacional.

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

En el modelo de contrato se refleja aspectos y condiciones que se considera, la figura 45 detalla el preámbulo, obligaciones tanto para el vendedor como el comprador las cuales se deben cumplir, seguidas de otras cláusulas que se muestra en la figura 46 donde es más explícito de acuerdo con la cantidad que se negoció con el importador, la forma y plazos de pagos, los tipos de documentos que se adjuntarán y el termino de negocio que es esencial.



Figura 46. Otras cláusulas en el contrato.

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

4.3 TERMINO DE NEGOCIACIÓN

FOB: Free On Board (Franco a bordo)

Para realizar la exportación del producto Conserva de Berenjena a la ciudad Madrid – España, se tomará en cuenta el término de negociación FOB.

A continuación, se detallan las responsabilidades que tiene el importador y exportador:

Obligaciones del exportador

- El vendedor debe realizar la entrega de la mercancía colocándolo a bordo del buque que haya designado el comprador procurando así la entrega de la mercancía. Esto debe realizarse en la fecha y dentro del plazo designado por el comprador, notificando dicho momento.
- Realiza los trámites para la exportación

- El vendedor corre todos los riesgos de pérdida o daños que tenga la mercancía hasta que haya sido colocado a bordo del buque.
- No tiene obligación alguna de formalizar con el comprador un contrato de seguro.

El vendedor debe pagar los trámites de despacho de exportación que son exigidos por el país de exportación que son:

- Licencia de exportación
- Acreditación de seguridad para la exportación
- Inspección previa al embarque

Obligaciones del importador

- El comprador debe realizar el pago de la mercancía que fue detallado en el contrato de compraventa.
- Contrata el transporte de mercancía desde el puerto de embarque designado.
- Contratar seguro Internacional.
- El comprador debe dar aviso al vendedor sobre cualquier requisito relacionado con el transporte, como el nombre del buque, fecha de entrega.

El vendedor debe ayudar al exportador con alguna petición o riesgo que pueda obtener con algún documento o información relacionada con todos los trámites de despacho de tránsito/ importación. (COMMERCE, 2019)

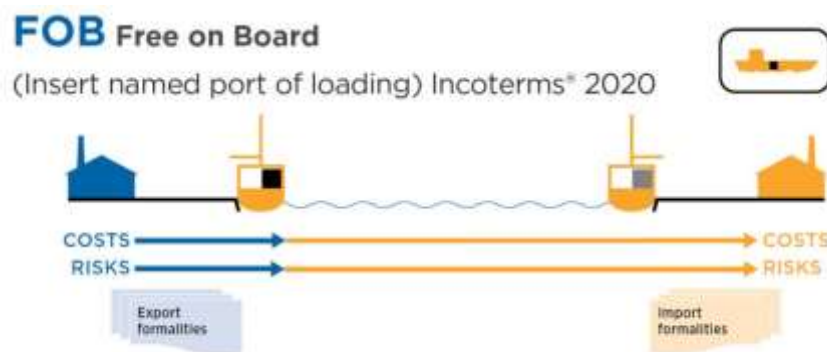


Figura 47. Incoterm FOB (Free on Board)

Fuente: (Información de Arbitraje Internacional - Incoterms, 2020)

4.4 Contenedor: Condición FCL (Full container load)

La carga de contenedor será completa, las obligaciones del embarcador son las siguientes:

- Trasladar el contenedor vacío a sus dependencias
- Estibar la carga
- Sujetar o asegurar la carga
- Trasladar el contenedor lleno al lugar de su entrega al porteador



Figura 48. Condición de entrega de contenedores marítimos.

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

En la figura 48 se detalla la condición de entrega del contenedor FCL (contenedor completo) que comienza desde exportador al llenar con su mercancía el contenedor completamente lo cual beneficia a que en su totalidad la mercancía no sea manipulada de manera indebida por tener que compartir el contenedor con otro comprador.

4.5 Embalaje

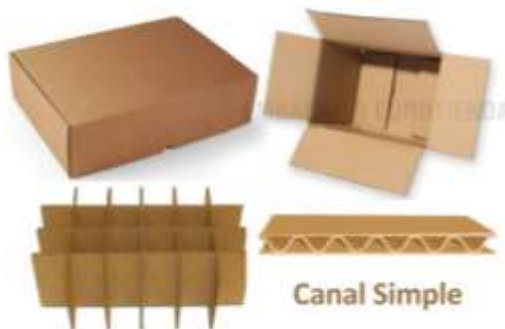


Figura 49. Detalle de las cajas para exportar el producto.

Fuente: (SugConservas, 2019)

El embalaje por utilizar para exportar las conservas de berenjena con especias son cajas de cartón con medidas de 55 cm largo x 37 cm de ancho x 8 cm de alto con un peso de 653 g. el cartón tendrá separadores con 1 nivel de apilamiento interno donde se ubicarán 24 frascos en cada caja tal como lo muestra en la figura 49.

Con respecto a los pallets se usarán los Europallets con medidas de 120 cm x 80 cm, tienen un peso de 25 kg y soporta un peso hasta 1,500 kg.

Tabla 19
Detalle del producto a exportar

Detalle del producto	
Peso del envase de vidrio	200 g
Unidades por cajas	24
Peso por caja	653 g
Cajas por euro pallet	112
Envases por euro pallet	2.688

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Respecto a la tabla 19 detalla las unidades a exportar con presentación de envase de 200 g. con un total de 112 cajas por pallet de 24 unidades en cada caja, que da 2.688 unidades en cada pallet. Esto quiere decir que cada pallet tendría que soportar un peso de 537.6 kg.

De acuerdo con los envíos al país de España se planea enviar 2 veces al año el producto, según la cantidad que requiera el importador para su distribución, ya que el producto cuenta con ventaja respecto a su duración para ser consumido.

Tabla 20
Detalle del producto a exportar en contenedor refrigerado de 20 pies

Detalle del producto en contenedor	
Pallet por contenedor	11
Cajas por pallet	112
Cajas por contenedor	1.232
Envases por contenedor	29,568
Peso de carga en contenedor	5,91 ton

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

El contenedor por usar será el refrigerado de 20 pies el cual se mantendrá a temperatura adecuada, los pallets a ubicar serán 11 por las medidas que poseen el euro pallet. Como se mencionó anteriormente las cajas por pallet son 112, la cual da un total de 1.232 cajas en el contenedor de 20 pies, los envases por contenedor son 29,568 unidades, la misma que genera un peso de carga de 5,91 ton.

4.6.1 Normas NIMF 15

Se desarrolló Normas Internacionales de Medidas Fitosanitarias como la NIMF 15 que consisten específicamente en evitar la proliferación de plagas en el intercambio de mercancías internacionales, esta norma indica seguir directrices para una adecuada y obligatoria desinfección de embalajes de madera, es decir, a pallets y cajas de maderas si es caso.

Las medidas fitosanitarias aprobadas que se describen en esta norma consisten en procedimientos fitosanitarios que incluyen los tratamientos y el marcado del embalaje de madera. La aplicación de la marca hace innecesario el uso de certificación fitosanitaria, puesto que indica que se han aplicado medidas fitosanitarias aceptadas internacionalmente. Todas las organizaciones nacionales de protección fitosanitaria (ONPF) deberían aceptar estas medidas fitosanitarias como fundamento para autorizar la entrada del embalaje de madera sin exigir el cumplimiento de requisitos específicos. (FAO, 2017)

Esta norma es usada a nivel mundial y se realizan diferentes tratamientos fitosanitarios para la desinfección de la madera esto dependiendo de los procedimientos que están marcados en la NIMF 15, después de haber realizado este proceso de tratamiento los pallets son marcados como señal de cumplimiento con respecto a la normativa que se menciona.

4.7 Forma de Pago

La forma de pago que se utilizará es por medio del documento carta de crédito (L/C) que es un instrumento de pago que emite una entidad bancaria autorizada para generar el cobro dependiendo lo acordado en la negociación, en la carta de crédito se solicita al banco la apertura de un crédito a favor del exportador, esto permite que disminuya el riesgo entre el exportador ya que él debe entregar los documentos de embarque para recibir el pago y el importador debe pagar para la entrega de lo antes mencionado.

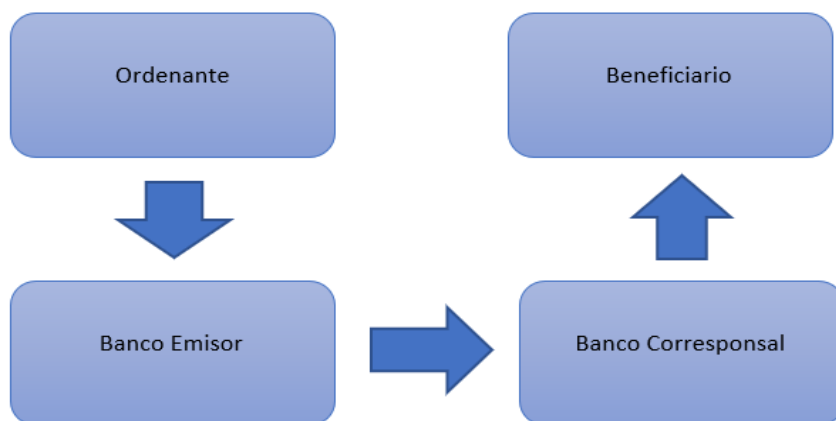


Figura 50. Flujo de la Emisión de una L/C.

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

En la figura 50 se detalla el flujo de la emisión de la carta de crédito, donde el ordenante y el beneficiario negocian el contrato de compraventa y analizan una de las cláusulas que es la forma de pago y acuerdan la L/C irrevocable, el ordenante solicita la apertura indicando los términos y condiciones que debe cumplir el beneficiario.

El banco emisor analiza la situación financiera de su cliente y la documentación presentada junto a la solicitud, la documentación que se presenta es la siguiente; factura proforma, nota de pedido, póliza de seguro, autorizaciones previas, documentos financieros.

El banco emisor comunica la apertura a un banco exterior o también llamado corresponsal, el mismo que notifica al beneficiario la apertura, los términos y condiciones que debe cumplir. Todos estos pasos son importantes para llevar a cabo la forma de pago por la mercancía.

4.8 Plaza – Importador

De la encuesta realizada a los importadores que realizan sus compras a países latinoamericanos y siempre andan en busca de nuevos proveedores con productos innovadores, fue realizada con éxito, los importadores encuentran el producto de la conserva de berenjena con especias atractivo para el mercado y quien acepto llevar 5.91 toneladas de carga, corresponde a la empresa Efecto Fruta, el cual posee algunas tiendas sucursales en Madrid, esto beneficiaria para la venta del producto en diferentes puntos de la ciudad de España. (ver anexo 8)

Tabla 21

Nombre de la empresa importadora con su referencia

EFFECTO FRUTA	Crta Villaverde- Vallecas, Km 3,800 Nave E, puestos 55-57, Mercamadrid, 28053 (Madrid)	902 992 321	www.efectofruta.com atencionalcliente@efectofruta.com
---------------	--	-------------	--

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

4.9 Logística internacional

La empresa SugConservas se encuentra ubicada en Manabí, por ello es necesario utilizar un transporte terrestre hacia el puerto de destino. El puerto de la salida de la mercancía será desde el Terminal Portuaria de Guayaquil debido que es uno de los más utilizados por el país.



Figura 51. Terminal Portuaria de Guayaquil.

Elaborado por: (Terminal Portuaria de Guayaquil, s.f.)

Con respecto al puerto de destino, y sabiendo la ubicación de importador siendo de la ciudad de Madrid, es factible seleccionar un puerto cercano siendo el puerto de Valencia logrando brindar un proceso rápido, esto se debe porque Madrid no está en Zona costera.

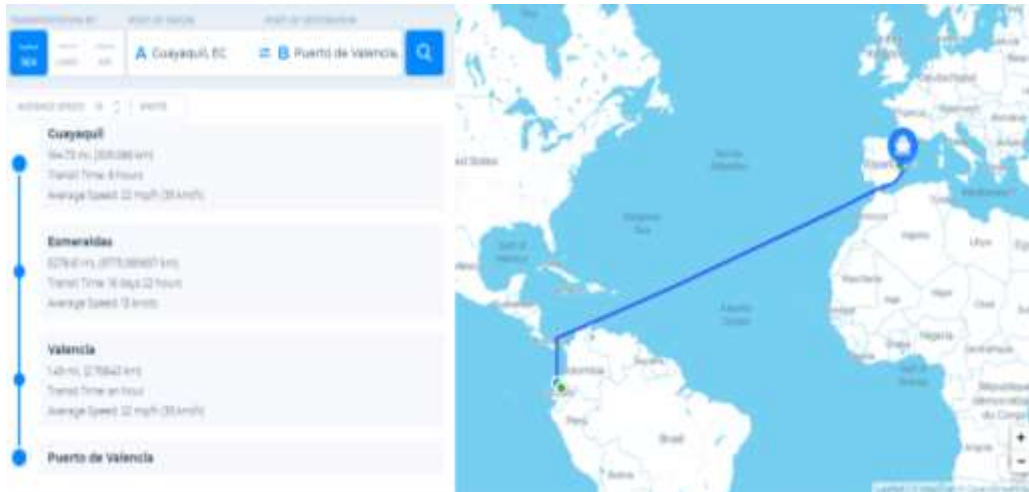


Figura 52. Distancia y tiempo desde el puerto de origen (Gye) al puerto de destino (Valencia - Spain).
Fuente: (Searates, 2020)

Debido que el puerto de destino está localizado en la ciudad de Valencia, se debe tener en cuenta que la mercadería para que llegue a su destino final siendo esta la ciudad de Madrid su tiempo de duración es de 3 horas con 30 minutos.

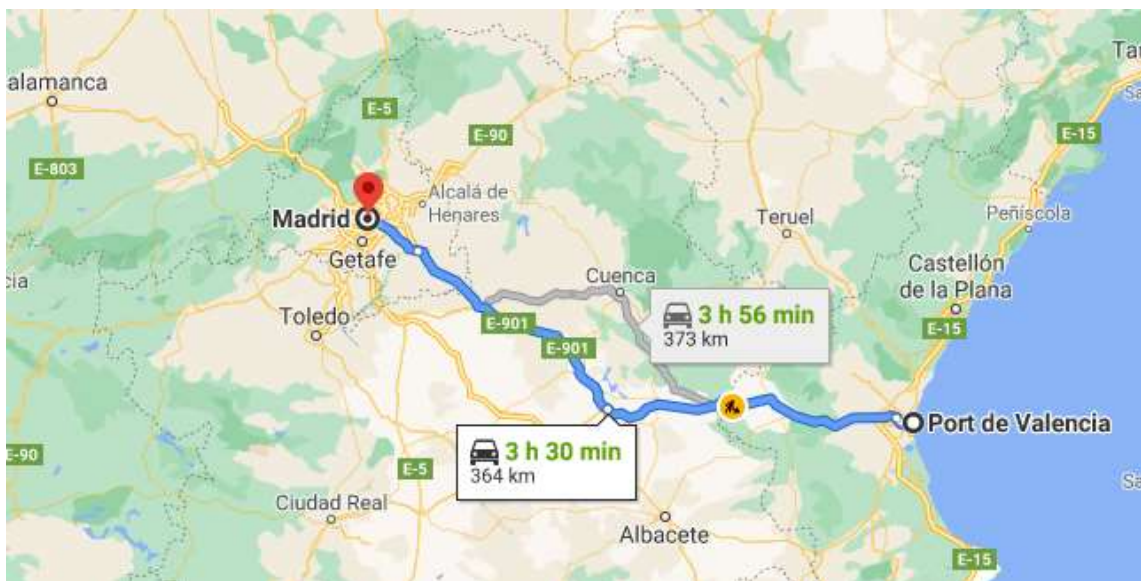


Figura 53. Distancia entre el Puerto de Valencia y Madrid.

Fuente: (Google Maps, 2020)

4.9.1 Línea Naviera

La línea naviera con la que se trabajará para el siguiente proyecto es Hapag-Lloyd, ellos ofrecen red de servicios en sus oficinas propias que tienen en todo el mundo, es una empresa independiente si sobre todo privada logrando responder cada cambio que exista en el mercado.

Hapag-Lloyd, es líder mundial del transporte marítimo teniendo sus propias flotas de contenedores refrigerados más grandes y modernas ofreciendo un servicio global para los comercios Transatlántico, pudiéndose extender por todo el mundo.

El tiempo de transito desde el puerto Guayaquil (Ecuador) a Valencia (España) es aproximadamente de 30 a 36 días, luego se procede la descarga de contenedores para su debido transbordo y distribución a la ciudad de Madrid.

4.10 Precio

Tabla 22

Valor total de cantidad de envases y costo unitario

Detalle	PRECIO FOB
Cantidad de envases de vidrio	29.568
Costo Unitario	\$ 6,40
Total	\$ 189.235,20

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Tabla 23

Costo Fob

Estructura precio FOB	
DESCRIPCIÓN	COSTO
Transporte interno de bodega hacia puerto de embarque	\$ 380,00
Carga y estiba de contenedor	\$ 200,00
Documentación	\$ 180,00
Envase y embalaje	\$ 18.349,32
Certificado Fitosanitario	\$ 70,00
Certificado de Origen (EUR 1)	\$ 30,00
Agrocalidad	\$ 100,00
Inspección Antinarcótico	\$ 150,00
Honorarios Agente de Aduana	\$ 265,44
Gastos Locales	\$ 125,00
SUBTOTAL	\$ 19.849,76
GASTOS DE GESTIÓN 5%	\$ 992,49
TOTAL FOB	\$ 189.239,45
PRECIO DE VENTA FOB	\$ 6,40

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Como se puede observar en la tabla 23 el Valor Unitario para la exportación de las conservas de berenjena es de USD 6,40.

4.11 Análisis Financiero

El análisis financiero se realiza después de haber analizado todos los puntos de la investigación, el plan financiero es necesario e importante porque se determina la inversión inicial que se tiene por realizar la exportación, presupuestos de gastos, precio de venta, financiamiento del proyecto y sobre todo analizar el TIR y VAN, logrando obtener el punto de equilibrio, para saber cuánto tiempo se demorará el proyecto en recuperar la inversión y saber si es o no conveniente invertir en el proyecto de exportación de conserva de berenjena con destino al mercado de Madrid - España.

4.11.1 Inversión Inicial

Tabla 24
Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL	
CONCEPTO	COSTO \$
INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	
ADECUACION DE PLANTA	\$ 3.000,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.800,00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.335,00
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 1.335,00
MAQUINARIAS	\$ 8.000,00
SUBTOTAL	\$ 17.470,00
INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERENCIADOS	
INVESTIGACION Y ESTUDIOS PREVIOS	\$ 900,00
MARCAS, PATENTES, REGISTRO SANITARIO	\$ 600,00
SUBTOTAL	\$ 1.500,00
INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO (1 MES)	
MANO DE OBRA	\$ 5.000,00
MATERIA PRIMA	\$ 43.989,83
EMPAQUE	\$ 18.349,32
SERVICIOS BASICOS	\$ 200,00
SUMINISTRO DE OFICINA	\$ 200,00
LIMPIEZA Y ALICUOTA	\$ 400,00
PUBLICIDAD	\$ 780,00
ALQUILER	\$ 350,00
SUBTOTAL	\$ 69.269,15
TOTAL	\$ 88.239,15

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Se detalla en la tabla 24 el presupuesto de la inversión de USD 88.239,15 valor total donde se considera todo lo necesario para inversión inicial, como inversiones en activos diferenciados y las inversiones en capital de trabajo.

Tabla 25
Financiamiento de Activo Fijo BanEcuador

Financiamiento de Activo Fijo BanEcuador		
Préstamo Monto	\$	15.000,00
I		10,12%
N	\$	5,00
Cuota	\$	3.969,10

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Tabla 26
Descripción del financiamiento del préstamo

Descripción		
Financiamiento	\$	15.000,00
Capital Propio	\$	39.709,00
Aportaciones	\$	33.530,15
Total de Inversión	\$	88.239,15

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Tabla 27
Descripción de la Amortización Anual

AÑO	Intereses Anual	Cuota Anual	Amortización	SALDO
1	\$ 1.376,10	\$ 3.969,10	\$ 2.450,95	\$ 12.549,05
2	\$ 1.127,99	\$ 3.969,10	\$ 2.699,06	\$ 9.849,99
3	\$ 854,76	\$ 3.969,10	\$ 2.972,29	\$ 6.877,70
4	\$ 553,87	\$ 3.969,10	\$ 3.273,18	\$ 3.604,52
5	\$ 222,53	\$ 3.969,10	\$ 3.604,52	\$ -

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Las tablas anteriores indican el financiamiento que dará BanEcuador a la microempresa para poder continuar con el proceso de exportación, el monto del préstamo fue de \$15.000,00 con un plazo de 5 años.

Tabla 28
Detalle de valores para Exportación, Envase y Embalaje

EMPAQUE Y EMBALAJE				
Frascos de vidrio con tapa twist off				
	\$	1,80	24 unidades*caja	\$ 9,00
	\$	11.235,84	29568 unidades	\$ 0,38
Cajas separadoras				
	\$	3.696,00	1232 caja	\$ 3,00
Etiquetado				
	\$	3.252,48	29568 unidades	\$ 0,11
Pallet				
	\$	165,00	11 pallets	\$ 15,00
TOTAL	\$	18.349,32		

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

La tabla 28 detalla valores que se utilizaran para el empaque y embalaje, la cual ayuda para una correcta distribución hasta su destino, ayudando a que los productos se mantengan en buen estado y no sufran ningún daño en el trayecto.

Tabla 29
Estimación de Ventas

ESTIMACION DE VENTAS			
	AÑO 1	2021	
PERIODOS		Cantidades	TOTAL
Ventas en Unidades		29.568,00	59.136,00
Precio por unidad		\$ 6,40	\$ 6,40
Ventas en dólares		\$ 189.239,45	\$ 378.478,90
	AÑO 2	2022	
PERIODOS		Cantidades	TOTAL
Ventas en Unidades		32.524,80	65.049,60
Precio por unidad		\$ 6,40	\$ 6,40
Ventas en dólares		\$ 208.163,39	\$ 416.326,79
	AÑO 3	2023	
PERIODOS		Cantidades	TOTAL
Ventas en Unidades		35.777,28	71.554,56
Precio por unidad		\$ 6,40	\$ 6,40
Ventas en dólares		\$ 228.979,73	\$ 457.959,47

	AÑO 4	2024	
PERIODOS		Cantidades	TOTAL
Ventas en Unidades		39.355,01	78.710,02
Precio por unidad		\$ 6,40	\$ 6,40
Ventas en dólares		\$ 251.877,71	\$ 503.755,42
	AÑO 5	2025	
PERIODOS		Cantidades	TOTAL
Ventas en Unidades		43.290,51	86.581,02
Precio por unidad		\$ 6,40	\$ 6,40
Ventas en dólares		\$ 277.065,48	\$ 554.130,96

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

La tabla 29 indica las estimaciones por periodo de 5 años del 2021 al 2025, las cuales detallan ventas por unidades con su debido precio y su total las cantidades por enviar en cada año.

Tabla 30
Gastos Administrativos

Costos operativos	Presupuesto de Gastos Administrativos		
	Cantidad	Sueldo Base	Año 1
<i>Sueldo mensual de los empleados</i>			
<i>Personal Administrativo Y Operación</i>	8	\$ 625,00	\$ 60.000,00
Subtotal Sueldos	8	\$ 625,00	\$ 60.000,00
13 sueldo		\$ 52,08333333	\$ 625,00
14 sueldo		\$ 262,6666667	\$ 788,00
fondo de reserva (8,33%)		\$ 52,0625	\$ 4.998,00
Vacaciones		\$ 26,04166667	\$ 2.500,00
aporte patronal		\$ 69,6875	\$ 6.690,00
subtotal de beneficios sociales		\$ 462,54	\$ 15.601,00
	<i>Sueldos y beneficios sociales</i>		
Arriendo del local	1	\$ 350,00	\$ 4.200,00
Servicios básicos (agua, luz, internet)	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Suministros de oficina	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00
	<i>Otros gastos</i>		
			\$ 9.000,00
	<i>Total de gastos administrativos</i>		
			\$ 24.601,00

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

La tabla 30 detalla los gastos administrativos que incurren para poder registrar en el estado de pérdidas y ganancias, existen 8 personas que integran la microempresa, se detallan también los diferentes gastos como los servicios básicos necesarios para operar, con un total de \$24.601.00.

4.11.2 Estado de Pérdida y Ganancia

Tabla 31
Estado de Pérdidas y Ganancias

SUGCONSERVAS CIA., LTDA.					
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADO					
Al 31 de diciembre del 2021 Hasta el 2025					
(Expresado en Dólares Americanos)					
TOTALES	Totales 2021	Totales 2022	Totales 2023	Totales 2024	Totales 2025
VENTAS NETAS (ingresos Operacionales)	\$ 378.478,90	\$ 416.326,79	\$ 457.959,47	\$ 503.755,42	\$ 554.130,96
(+) TOTAL INGRESOS	\$ 378.478,90	\$ 416.326,79	\$ 457.959,47	\$ 503.755,42	\$ 554.130,96
(-) COSTO DE VENTAS (Operacionales)	\$ 224.529,60	\$ 246.982,56	\$ 271.680,82	\$ 298.848,90	\$ 328.733,79
UTILIDAD BRUTA	\$ 153.949,30	\$ 169.344,23	\$ 186.278,65	\$ 204.906,51	\$ 225.397,17
GASTOS DE OPERACIÓN					
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 24.601,00	\$ 24.601,00	\$ 24.601,00	\$ 24.601,00	\$ 24.601,00
GASTOS DE EXPORTACIÓN	\$ 39.699,52	\$ 39.699,52	\$ 39.699,52	\$ 39.699,52	\$ 39.699,52
Total Gastos de Operación	\$ 64.300,52	\$ 64.300,52	\$ 64.300,52	\$ 64.300,52	\$ 64.300,52
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 89.648,78	\$ 105.043,71	\$ 121.978,13	\$ 140.605,99	\$ 161.096,65
(-) GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.376,10	\$ 1.127,99	\$ 854,76	\$ 553,87	\$ 222,53
(-) OTROS GASTOS	\$ 4.650,00	\$ 4.650,00	\$ 4.650,00	\$ 4.650,00	\$ 4.650,00
(-) DEPRECIACIÓN	\$ 1.493,65	\$ 1.493,65	\$ 1.493,65	\$ 1.493,65	\$ 1.493,65
Utilidad (o Pérdida) Neta	\$ 88.272,68	\$ 103.915,72	\$ 121.123,37	\$ 140.052,12	\$ 160.874,12
(-) Participación trabajadores (15%)	\$ 13.240,90	\$ 25.978,93	\$ 30.280,84	\$ 35.013,03	\$ 40.218,53
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 75.031,78	\$ 77.936,79	\$ 90.842,53	\$ 105.039,09	\$ 120.655,59
(-) Impuesto a la Renta 25%	\$ 18.757,94	\$ 19.484,20	\$ 22.710,63	\$ 26.259,77	\$ 30.163,90

Utilidad neta Después de IR	\$ 56.273,83	\$ 58.452,59	\$ 68.131,90	\$ 78.779,32	\$ 90.491,69
(-) Reserva legal	\$ 5.627,38	\$ 5.845,26	\$ 6.813,19	\$ 7.877,93	\$ 9.049,17
Utilidad del Ejercicio	\$ 50.646,45	\$ 52.607,33	\$ 61.318,71	\$ 70.901,39	\$ 81.442,52

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Se detalla el estado de resultado en la tabla 31 donde se reflejan valores con proyección de 5 años para determinar la viabilidad del proyecto en curso en el primer año (2021), la utilidad del ejercicio es valorada por \$50.646,45; seguida por el año (2022) \$ 52.607,33; año (2023) valor \$61.318,71; año (2024) \$63.621,4470.901,39; año (2025) \$81.442,52.

4.11.3 Balance General

Tabla 32
Balance General

SUGCONSERVAS CIA., LTDA.						
BALANCE GENERAL						
1 de enero Al 31 de diciembre del 2021 al 2025						
(Expresado en Dólares Americanos)						
ACTIVO	2021	2022	Totales 2023	2024	2025	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>						
Efectivos y Equivalentes	\$ 378.478,90	\$ 416.326,79	\$ 457.959,47	\$ 503.755,42	\$ 554.130,96	
Existencias (Mercaderías) (Productos Terminados)	59136,00	65049,60	71554,56	78710,02	86581,02	
TOT ACTIVO CORRIENTE	\$ 437.614,90	\$ 481.376,39	\$ 529.514,03	\$ 582.465,43	\$ 640.711,97	
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>						
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	\$ 5.135,00	\$ 5.135,00	\$ 5.135,00	\$ 5.135,00	\$ 5.135,00	
Equipos de Computación	\$ 1.335,00	\$ 1.335,00	\$ 1.335,00	\$ 1.335,00	\$ 1.335,00	
Maquinaria	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	
(-) Depreciación y Amort. Acumul	\$ -569,35	\$ -1.138,70	\$ -988,05	\$ -1.245,90	\$ -1.503,75	
TOT ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 15.039,35	\$ 15.608,70	\$ 15.458,05	\$ 15.715,90	\$ 15.973,75	
TOTAL ACTIVO	\$ 452.654,25	\$ 496.985,09	\$ 544.972,08	\$ 598.181,33	\$ 656.685,72	
<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>						
Obligaciones con Instituciones Financieras		\$ 13.804,06	\$ 13.184,12	\$ 12.549,05	\$ 1.127,99	
	\$ 2.450,95	\$ 2.699,06	\$ 2.972,29	\$ 3.273,18	\$ 3.604,52	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 2.450,95	\$ 16.503,12	\$ 16.156,41	\$ 15.822,23	\$ 4.732,51	
<u>PASIVO CORRIENTE</u>						
Deudas a c. Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Impuesto por pagar	\$ 18.757,94	\$ 19.484,20	\$ 22.710,63	\$ 26.259,77	\$ 30.163,90	

Reparto de Utilidades a Trabajadores	\$	13.240,90	\$	25.978,93	\$	30.280,84	\$	35.013,03	\$	40.218,53
Beneficios Sociales	\$	15.601,00	\$	15.601,00	\$	15.601,00	\$	15.601,00	\$	15.601,00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$	47.599,85	\$	61.064,13	\$	68.592,48	\$	76.873,80	\$	85.983,43
TOTAL DEL PASIVO	\$	50.050,80	\$	77.567,25	\$	84.748,88	\$	92.696,03	\$	90.715,94
<u>PATRIMONIO</u>										
<u>Capital</u>	\$	33.530,15	\$	33.530,15	\$	33.530,15	\$	33.530,15	\$	33.530,15
<u>Reserva Legal</u>	\$	5.627,38	\$	5.845,26	\$	6.813,19	\$	7.877,93	\$	9.049,17
<u>Reserva Estatutaria</u>	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Utilidades	\$	50.646,45	\$	52.607,33	\$	61.318,71	\$	70.901,39	\$	81.442,52
TOTAL PATRIMONIO	\$	89.803,98	\$	91.982,74	\$	101.662,05	\$	112.309,47	\$	124.021,84
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$	139.854,78	\$	169.549,99	\$	186.410,93	\$	205.005,50	\$	214.737,78

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

ROE	56,40%	57,19%	60,32%	63,13%	65,67%
ROA	11,19%	10,59%	11,25%	11,85%	12,40%

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Se indica en la tabla 32 el balance general del proyecto, de la misma manera se proyecta un periodo de 5 años con su debida utilidad, incluyendo total de pasivo más su total de patrimonio; se detalla el ROE por cada año, que establece la rentabilidad financiera con un 56,40% y ROA ayuda a visualizar la rentabilidad económica de los activos dando un 11.19% en su primer año, el último periodo se detalla ROE con un 65,67% y ROA con 12,40.

4.11.4 Punto de Equilibrio

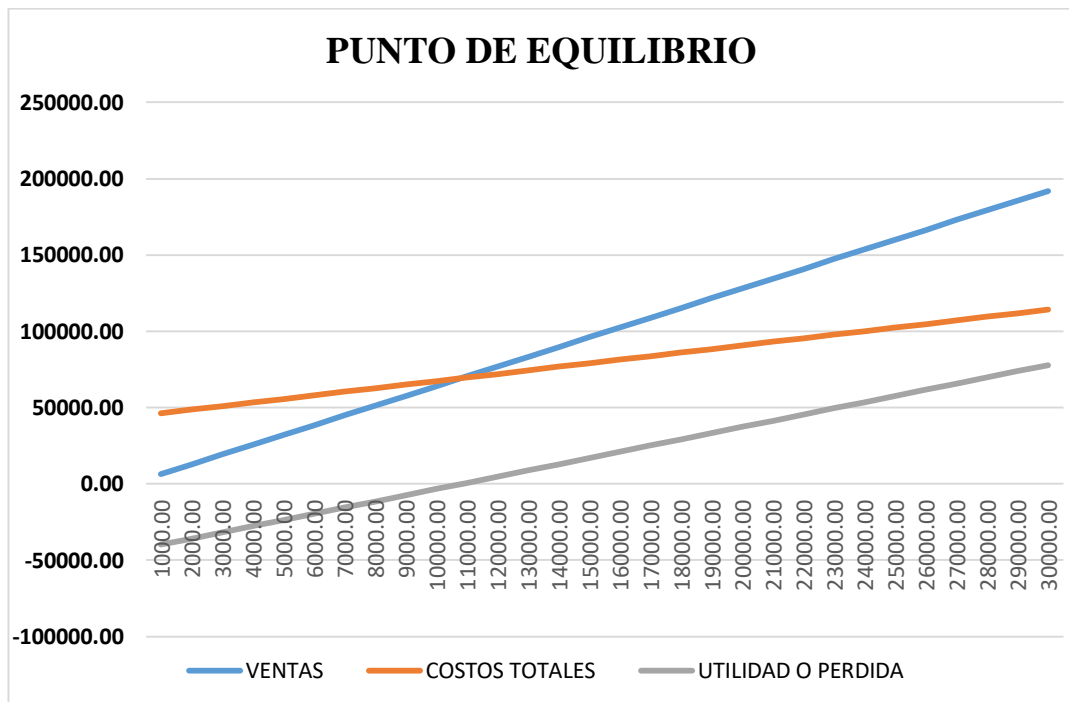


Figura 54. Punto de Equilibrio

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

Se realizó el cálculo del punto de equilibrio para saber cuál es la cantidad mínima que se puede exportar, como se puede observar en la figura 54 y tabla 33 la cantidad que debe ser vendida es de 10828,24 unidades para que la empresa no pierda ni gane, logrando vender más unidades la empresa obtiene utilidad.

Tabla 33
Punto de Equilibrio

CANTIDAD	VENTAS	COSTOS TOTALES	UTILIDAD O PERDIDA	
1000,00	6400,14	46327,46	-39927,32	
2000,00	12800,29	48665,10	-35864,81	
3000,00	19200,43	51002,73	-31802,30	
4000,00	25600,57	53340,37	-27739,79	
5000,00	32000,72	55678,00	-23677,28	
6000,00	38400,86	58015,63	-19614,77	
7000,00	44801,01	60353,27	-15552,26	
8000,00	51201,15	62690,90	-11489,75	
9000,00	57601,29	65028,53	-7427,24	
10000,00	64001,44	67366,17	-3364,73	
11000,00	70401,58	69703,80	697,78	PUNTO DE EQUILIBRIO
12000,00	76801,72	72041,43	4760,29	
13000,00	83201,87	74379,07	8822,80	
14000,00	89602,01	76716,70	12885,31	
15000,00	96002,16	79054,34	16947,82	
16000,00	102402,30	81391,97	21010,33	
17000,00	108802,44	83729,60	25072,84	
18000,00	115202,59	86067,24	29135,35	
19000,00	121602,73	88404,87	33197,86	
20000,00	128002,87	90742,50	37260,37	
21000,00	134403,02	93080,14	41322,88	
22000,00	140803,16	95417,77	45385,39	
23000,00	147203,31	97755,40	49447,90	
24000,00	153603,45	100093,04	53510,41	
25000,00	160003,59	102430,67	57572,92	
26000,00	166403,74	104768,31	61635,43	
27000,00	172803,88	107105,94	65697,94	
28000,00	179204,02	109443,57	69760,45	
29000,00	185604,17	111781,21	73822,96	
30000,00	192004,31	114118,84	77885,47	

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

4.11.5 Flujo de Caja

Tabla 34
Estado de Flujo

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO						
FLUJO OPERATIVO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$ 378.478,90	\$ 416.326,79	\$ 457.959,47	\$ 503.755,42	\$ 554.130,96
TOTAL DE INGRESOS		\$ 378.478,90	\$ 416.326,79	\$ 457.959,47	\$ 503.755,42	\$ 554.130,96
EGRESOS		\$ 224.529,60	\$ 246.982,56	\$ 271.680,82	\$ 298.848,90	\$ 328.733,79
COSTOS DE VENTAS		\$ 224.529,60	\$ 246.982,56	\$ 271.680,82	\$ 298.848,90	\$ 328.733,79
GASTO DE PUBLICIDAD		\$ 9.360,00	\$ 9.360,00	\$ 9.360,00	\$ 9.360,00	\$ 9.360,00
SUELDOS		\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00
BENEFICIOS SOCIALES		\$ 15.601,00	\$ 15.601,00	\$ 15.601,00	\$ 15.601,00	\$ 15.601,00
GASTOS DE ARRIENDO		\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00
GASTOS DE DEPRECIACION		\$ 1.493,65	\$ 1.493,65	\$ 1.493,65	\$ 1.493,65	\$ 1.493,65
GASTOS DE EXPORTACION		\$ 39.699,52	\$ 39.699,52	\$ 39.699,52	\$ 39.699,52	\$ 39.699,52
SERVICIOS BASICOS		\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
GASTOS DE AMORTIZACION		\$ -2.450,95	\$ -2.699,06	\$ -2.972,29	\$ -3.273,18	\$ -3.604,52
TOTAL DE EGRESOS		\$ 354.832,82	\$ 377.037,67	\$ 401.462,70	\$ 428.329,89	\$ 457.883,44
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 89.648,78	\$ 105.043,71	\$ 121.978,13	\$ 140.605,99	\$ 161.096,65
IMPUESTO 15% R-U		\$ 18.757,94	\$ 19.484,20	\$ 22.710,63	\$ 26.259,77	\$ 30.163,90
RENTA		\$ 22.412,19	\$ 26.260,93	\$ 30.494,53	\$ 35.151,50	\$ 40.274,16
UTILIDAD DESPUES DE IMP.		\$ 48.478,64	\$ 59.298,58	\$ 68.772,96	\$ 79.194,72	\$ 90.658,59
GASTOS DE DEPRECIACION		\$ 1.493,65	\$ 1.493,65	\$ 1.493,65	\$ 1.493,65	\$ 1.493,65
PRESTAMO SOLIDARIO	\$ (15.000,00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CUOTA		\$ 3.969,10	\$ 3.969,10	\$ 3.969,10	\$ 3.969,10	\$ 3.969,10

INVERSION	\$	88.239,15						
FLUJO NETO TOTAL	\$	(73.239,15)	\$	46.003,19	\$	56.823,13	\$	66.297,52
VAN Privado	\$	334.026,25						
TIR Privado		72,38%						

Elaborado por: Subiaga & Vásquez (2020)

El estado de flujo se observa en la tabla 34 con un periodo de proyección de 5 años, dando como resultado el flujo neto, dando un resultado del Valor actual neto (VAN) de \$ 334.026,25, y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 72,38%

CONCLUSIONES

Por medio de esta investigación para el desarrollo del plan de exportación conserva de berenjena con especias queda como conclusión lo siguiente:

SugConservas siendo una microempresa con ayuda y asesoramientos de centros para el desarrollo empresarial, ha logrado como otras pequeñas y medianas empresas motivarlas para salir adelante, donde se implementen proyectos para el emprendimiento, se logren iniciativas productivas para el país como para su crecimiento económico, y se tenga como uno de sus objetivos ofertar al mercado internacional un producto de calidad que conserve sus nutrientes alimenticios. Se puede indicar que la microempresa está tratando de consolidar mercados extranjeros además de España que estamos proponiendo, a pesar de tener requerimientos importantes para ingresos de productos, siempre optan por lo que brinda buena calidad y productos que tengan beneficios para la salud logrando que sea favorable.

- Entre Ecuador y la Unión Europea existe un acuerdo de multipartes donde ayuda a profundizar la relación comercial y otorga privilegios de aranceles en ciertos productos, lo que también beneficia para un fácil acceso de los productos provenientes de Ecuador hacia los países miembros de la Unión Europea.
- El producto por ofrecer al mercado europeo tiene un tiempo de duración para el consumo que es favorable, ya que se puede mantener 12 meses sin abrir facilitando su transportación hasta el país de destino y también una vez se haya consumido por primera vez, dura hasta 4 semanas si se mantiene refrigerado. Es un factor conveniente para la exportación del producto.

RECOMENDACIONES

Las siguientes recomendaciones al realizar el proyecto de investigación son las siguientes:

- Aumentar la producción de la conserva de berenjena para el abastecimiento del producto en el mercado nacional como internacional, esto permite buscar nuevos mercados que es de ayuda para la microempresa, en la que permita dar a conocer el producto a varios mercados, así mismo dándole un posicionamiento importante.
- Al momento de aumentar la producción se va a requerir más maquinarias para la elaboración de la conserva de berenjena con especias, esto como refuerzo para un ágil proceso del producto y resultados inmediatos por si existiese mayor demanda del producto.
- En el cumplimiento en las recomendaciones anteriores se necesitará más empleados para la elaboración del producto y cumplir ciertas funciones para la misma.
- Capacitar a los empleados en caso de requerirlo, esto también podría ser una señal del crecimiento de la microempresa al mercado.
- Buscar más mercados para participar en ferias internacionales ya que representan como oportunidad para expandirse a nivel mundial.

BIBLIOGRAFÍA

- AGRODATAPERU. (2019). *Exportaciones Agropecuarias Perú*. Obtenido de <https://www.agrodataperu.com/exportaciones>
- Alphaliner Top 100 . (2020). Obtenido de Principales Navieras: <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/>
- BanEcuador. (22 de 09 de 2020). Obtenido de Simulador de Crédito: <https://www.banecuador.fin.ec/simulador-de-credito/>
- Bernal, C. (2010). Investigación descriptiva . En T. C. Bernal, *Metodología de la investigación* (pág. 115). Colombia: D.R. ©2010 por Pearson Educación de Colombia Ltda.
- Bernal, C. (2010). Metodo de investigación cualitativa y cuantitativa. En C. Bernal, *Metología de la investigación* (pág. 60). Colombia: D.R. ©2010 por Pearson Educación de Colombia Ltda.
- Bernal, C. A. (2010). Técnicas de recolección de información. En B. César, *Metodología de la investigación* (pág. 192). Colombia: D.R. ©2010 por Pearson Educación de Colombia Ltda.
- Camara of Española. (2018). Obtenido de Relaciones comerciales entre Ecuador y España: https://www.camaraofespanola.org/files/Descargas/COMERCIO_BILATERAL_ENTRE%20ES_Y_EC_2018.pdf
- CCE PUERTO RICO. (2013). Obtenido de <file:///D:/Nancy/Descargas/gua%20prctica%20del%20plan%20de%20exportacin-version%20final%20oficial2016.pdf>
- Cevallos, J. (23 de Febrero de 2018). Importación de productos ecuatorianos en España subió en 2017. *El Universo*.
- COMEX. (2017). *NOMENCLATURA DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCIAS DEL ECUADOR*. Obtenido de <http://www.pudeleco.com/files/a17026a.pdf>
- COMMERCE, I. C. (2019). *INCOTERMS 2020: REGLAS DE ICC PARA EL USO DE TERMINOS COMERCIALES NACIONALES INTERNACIONALES*. Camara de Comercio Internacional.

- Comunidad Madrid.* (s.f.). Obtenido de Una economía abierta a los negocios:
<https://www.comunidad.madrid/inversion/madrid/economia-abierta-negocios-0>
- Constitución de la República del Ecuador.* (2008). Obtenido de
https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Datos Macro.* (2019). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/paises/espana>
- Diario del Exportador.* (2017). Obtenido de Requisitos para exportar al Mercado Europeo: <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/requisitos-para-ingresar-al-mercado-de.html>
- Diario Oficial de la Unión Europea.* (01 de 01 de 2018). Obtenido de REGLAMENTO (UE) No 1169/2011 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32011R1169>
- Diario Oficial de la Unión Europea.* (17 de 04 de 2019). Obtenido de Decisión de Ejecución UE - Envases y Residuos de Envases:
http://gestionaria.madrid.org/rlma_web/html/web/Descarga.icm?ver=S&idLegislacion=4848&idDocumento=1
- DSV - CONTENEDOR REEFER .* (s.f.). Obtenido de Características - dimensiones:
<https://www.es.dsv.com/sea-freight/contenedores-maritimos/reefer-containers>
- DSV, E.* (2019). *Códigos ISO y marcas de los contenedores marítimos.* Obtenido de <https://www.es.dsv.com/About-DSV/informacion-transporte-logistica/marcas-codigos-iso-nomenclatura-contenedores-maritimos>
- Ecuador, B. C.* (Diciembre de 2017). *Teorías del Comercio Internacional.* Obtenido de <file:///C:/Users/HP/Desktop/Tesis%20-%20Marzo/Teoria%20CI.pdf>
- Ecuador, B. C.* (2017). *Teorías del comercio internacional.* Obtenido de DOCUMENTO TÉCNICO DE INTEGRACIÓN:
<file:///C:/Users/dell/Desktop/Tesis%20-%20Marzo/Teoria%20CI.pdf>
- Ecuador, D. d.* (08 de Junio de 2017). *Ecuador y la Unión Europea.* Obtenido de https://eeas.europa.eu/delegations/ecuador_es/1146/Ecuador%20y%20la%20Uni%C3%B3n%20Europea
- El Periódico.* (25 de 02 de 2019). Obtenido de Madrid :
<https://www.elperiodico.com/es/madrid/20190225/madrid-mas-atractiva-inversiones-informe-pwc-7322770>

ESPOL. (Septiembre de 2017). *Industria de Servicios Logísticos*. Obtenido de file:///C:/Users/HP/Desktop/Tesis%20-%20Marzo/industrialogistica.pdf

Eur-Lex - Reglamento 1169/2011. (01 de 01 de 2018). Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32011R1169>

European Commission. (01 de 03 de 2020). Obtenido de Trade Helpdesk: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/labelling-and-packaging>

European Commission - 2. (01 de 03 de 2020). Obtenido de Etiquetado y Embalaje: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/labelling-and-packaging>

European Commission - Etiquetado Alimentaria. (s.f.). Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32015R2283>

European Commission- Etiquetado. (s.f.). Obtenido de https://ec.europa.eu/food/safety/labelling_nutrition_en

EXTERIOR, C. D. (2017). *NOMENCLATURA DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCIAS DEL ECUADOR*. Obtenido de <http://www.pudeleco.com/files/a17026a.pdf>

FAO. (2017). *Reglamentación del embalaje de madera utilizado en Comercio Internacional*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-mb160s.pdf>

FEDEXPOR. (19 de 08 de 2019). *FEDEXPOR*. Obtenido de Normativa de ingreso de alimentos al mercado UE: <https://www.fedexpor.com/normativa-de-ingreso-de-alimentos-al-mercado-ue-novel-food/>

GOB.EC. (26 de 03 de 2020). *GOB.EC*. Obtenido de Certificado de Inspección de Etiquetado: <https://www.gob.ec/inen/tramites/certificado-inspeccion-etiquetado>

GOB.EC. (26 de 03 de 2020). *GOB.EC*. Obtenido de Trámite para certificado de Etiquetado: <https://www.gob.ec/inen/tramites/certificado-inspeccion-etiquetado>

Google Maps. (2020). Obtenido de <https://www.google.com/maps/dir/Port+de+Valencia,+Espa%C3%B1a/Madrid,+Espa%C3%B1a/@39.9003571,-4.2536025,7z/data=!4m14!4m13!1m5!1m1!1s0xd604835bc0b7b1f:0x6c5c617f0b38e68c!2m2!1d-0.3169267!2d39.4480851!1m5!1m1!1s0xd422997800a3c81:0xc436dec1618c2269!2m2!1d->

- Hernández Sampieri, R. (2010). Investigación Exploratorio. En R. Hernández Sampieri, *Metodología de la investigación* (pág. 97). Colombia: D.R. ©2010 por Pearson Educación de Colombia Ltda.
- ICEX. (s.f.). Obtenido de Red de Oficinas Economicas y Comerciales de España en el Exterior: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html?idPais=EC#1>
- iCONTAINERS. (2020). Obtenido de Guía de los distintos tipos de contenedores marítimos y sus dimensiones: <https://www.icontainers.com/es/tipos-de-contenedores-y-sus-dimensiones/>
- Información de Arbitraje Internacional - Incoterms*. (19 de 06 de 2020). Obtenido de <https://www.international-arbitration-attorney.com/es/icc-incoterms-international-trade/>
- Instituto de Comercio de España*. (Junio de 2020). Obtenido de Trámites y Gestiones para la Exportación: https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento_anexo/mdez/mju1/~edisp/dax2013255463.pdf
- Internacional Chamber of Commerce*. (2020). Obtenido de Incoterms 2020: <http://www.iccspain.org/incoterms-2020-2/>
- Internacional Chamber of Commerce*. (2020). Obtenido de Incoterms 2020: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
- Madrid Noticia - Comunidad de Madrid*. (9 de 06 de 2020). Obtenido de <https://www.madridesnoticia.es/2020/06/crecimiento-habitantes-comunidad-madrid/>
- Ministerio de Industria, C. y. (Febrero de 2020). *Balanza comercial España, importaciones y exportaciones, datos y estadísticas*. Obtenido de <https://www.epdata.es/datos/balanza-comercial-espana-importaciones-exportaciones-datos-estadisticas/308>
- Mondragón, V. (enero de 2015). *El diario del Exportador*. Obtenido de Normas y certificaciones para exportar a los mercados internacionales: https://www.diariodelexportador.com/2015/01/normas-y-certificaciones-para-exportar_22.html
- Mondragón, V. (11 de 2017). *Diario del Exportador*. Obtenido de Los pictogramas usados en el comercio internacional y sus significados:

- <https://www.diariodelexportador.com/2017/11/los-pictogramas-usados-en-el-comercio.html>
- Mondragón, V. (Marzo de 2020). *Diario Del Exportador*. Obtenido de Los pallets en la distribución física internacional:
<https://www.diariodelexportador.com/2020/03/los-pallets-en-la-distribucion-fisica.html>
- NEW, B. (9 de Noviembre de 2015). *¿Cuáles son las bondades de la berenjena?*
Obtenido de
https://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/11/141103_bondades_berenjena_finde_dv
- Parlamento Europeo, C. d. (sf). *EUR-LEX*. Obtenido de Reglamento CE 178/2002:
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32002R0178>
- Policonomics*. (2017). Obtenido de Ventaja Comparativa:
<https://policonomics.com/es/ventaja-comparativa/>
- Primicias, E. R. (17 de 06 de 2019). *Primicias a*. Obtenido de
<https://www.primicias.ec/noticias/economia/espana-ecuador-impulsar-relaciones-comerciales/>
- PRO ECUADOR* . (2017). Obtenido de Guía del Exportador - Apertura del Exportador: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- PRO ECUADOR* . (2017). Obtenido de Guía del Exportador-DAE :
<https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- PRO ECUADOR* . (17 de 07 de 2019). Obtenido de Ficha Técnica de España:
<https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-espana/>
- PRO ECUADOR - Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. (2017).
Obtenido de Guía del Exportador: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- PROECUADOR. (2017). *Guía del Exportador* . Obtenido de Descarga aquí la guía del exportador: <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- publicaciones, C. d. (Actualizado 2018). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito.
- Real Decreto 126/2015*. (27 de 02 de 2015). Obtenido de
<https://www.boe.es/buscar/pdf/2015/BOE-A-2015-2293-consolidado.pdf>

- Sampieri, R. (2014). Enfoque Mixto. En H. R. Sampieri, *Metodología de la Investigación - Sexta Edición* (pág. 534). México: Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, Reg.Núm.736.
- Santander Trade*. (Marzo de 2020). Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/espana/politica-y-economia>
- Santander Trade España*. (04 de 2019). Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/espana/presentacion-general>
- Searates*. (2020). Obtenido de <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>
- SENAE* . (04 de 2017). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- SENAE*. (Octubre de 2017). *Guía de operaciones del comercio exterior para la gestión de las declaraciones aduaneras (DAE)*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/11/senae-goe-2-2-001-v5.pdf>
- SENAE*. (Agosto de 2020). *Proceso de Exportación*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- SugConservas*. (2019). Obtenido de <https://sugconservas.com/producto/negrita-berenjena/>
- SugConservas*. (2019). Obtenido de <https://sugconservas.com/producto/negrita-berenjena/>
- SugConservas*. (2019). Obtenido de <https://sugconservas.com/quienes-somos/>
- Terminal Portuaria de Guayaquil*. (s.f.). Obtenido de <http://disv.tpg.com.ec/index.php/es/informacion/galeria>
- Terreros, P. V. (2015). *Antecedentes, composición y propiedades de la berenjena*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/8559/Aislamiento%20y%20caracterizaci%3bn%20de%20solanina%20por%20Espectroscop%3c3%ada%20de%20Infrarrojos%20en%20berenjena%20%28Solanum.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- TIBA*. (02 de 01 de 2020). Obtenido de INCOTERMS 2020: <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>

Trade Helpdesk . (2020). Obtenido de Servicio de asistencia comercial de la UE:
<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/myexport#?product=2001909799&partner=EC&reporter=ES&tab=all>

TRADE HELPDESK. (2020). Obtenido de
<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/myexport#?product=2001909799&partner=EC&reporter=ES>

Vélez, P. (2014). *Aislamiento y caracterización de solanina por Espectroscopía de Infrarrojos en berenjena (Solanum melongena L.) (tesis de pregrado)*.
Obtenido de PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR:
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/8559/Aislamiento%20y%20caracterizaci%C3%B3n%20de%20solanina%20por%20Espectroscop%C3%ADa%20de%20Infrarrojos%20en%20berenjena%20%28Solanum.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS

Anexo 1 Prueba de Hipótesis Chi cuadrada

Hipótesis nula

Ho: ¿Considera que el plan de exportación de conserva de berenjena incentiva a la comercialización?

Hipótesis alternativa

Ha: ¿Considera que el plan de exportación de conserva de berenjena no incentivará la comercialización?

Observados			
H0.- Considera que el plan de exportación de conserva de berenjena, incentiva a la comercialización?			
H1.- Considera que el plan de exportación de conserva de berenjena, no incentivará la comercialización?			
Si	No	Total	
3	1	4	
0	0	0	
3	1	4	

$$\chi^2 = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

$$\chi^2 = (3-4)^2/4 + (1-4)^2/4$$

$$\chi^2 = 0,25 + 2,25 = 2,50$$

Resultado = 2.5 < 3.84

v	0,005	0,01	0,025	0,05	0,95	0,975	0,99	0,995
1	0,00003935	0,000157	0,000982	0,00393	3,841	5,024	6,635	7,879
2	0,010	0,020	0,051	0,103	5,991	7,378	9,210	10,597
3	0,072	0,115	0,216	0,352	7,815	9,348	11,345	12,838
4	0,207	0,297	0,484	0,711	9,488	11,143	13,277	14,860
5	0,412	0,554	0,831	1,145	11,070	12,832	15,086	16,750
6	0,676	0,872	1,237	1,635	12,592	14,449	16,812	18,548
7	0,989	1,239	1,690	2,167	14,067	16,013	18,475	20,278
8	1,344	1,647	2,180	2,733	15,507	17,535	20,090	21,955
9	1,735	2,088	2,700	3,325	16,919	19,023	21,666	23,589
10	2,156	2,558	3,247	3,940	18,307	20,483	23,209	25,188
11	2,603	3,053	3,816	4,575	19,675	21,920	24,725	26,757
12	3,074	3,571	4,404	5,226	21,026	23,337	26,217	28,300

Anexo 2 Encuesta a importadores potenciales de Madrid- España

Importador # 1

Empresa Chef Fruit

1. **¿Qué le parece la idea de importar conserva de berenjena?**
 - De acuerdo
 - Poco de acuerdo
 - Desacuerdo
2. **¿Con qué frecuencia al año importa productos en conservas?**
 - De 5 veces en adelante por año
 - De 3 a 5 veces por año
 - De 1 a 3 veces por año
3. **¿Cómo considera la demanda para el consumo de la conserva de berenjena en el mercado?**
 - Alta
 - Regular
 - Baja
4. **¿Qué cantidad estaría dispuesto a importar el producto en su primer envío?**
 - De 1.000 a más unidades
 - De 500 a 800 unidades
 - De 250 a 500 unidades
5. **¿Está de acuerdo con el precio del producto de la conserva de berenjena?**
 - De acuerdo
 - Poco desacuerdo
 - Desacuerdo
6. **¿Cómo evalúa el potencial del producto?**
 - Muy buena
 - Buena
 - Regular

7. ¿Conociendo los beneficios de la fruta cree que el producto será aceptado en el mercado?

- Si
- No

8. ¿Está de acuerdo con los aspectos que tiene el producto?

- De acuerdo
- Poco acuerdo
- Desacuerdo

9. ¿En la actualidad usted compra un producto similar al nuestro?

- Si
- No

10. ¿Cuál es el termino negociación (INCOTERMS) que utiliza para sus importaciones?

- FOB
- CIF
- FAS

Importador # 2
Empresa V. Segura

1. **¿Qué le parece la idea de importar conserva de berenjena?**
 - De acuerdo
 - Poco de acuerdo
 - Desacuerdo
2. **¿Con qué frecuencia al año importa productos en conservas?**
 - De 5 veces en adelante por año
 - De 3 a 5 veces por año
 - De 1 a 3 veces por año
3. **¿Cómo considera la demanda para el consumo de la conserva de berenjena en el mercado?**
 - Alta
 - Regular
 - Baja
4. **¿Qué cantidad estaría dispuesto a importar el producto en su primer envío?**
 - De 800 a 1.000 unidades
 - De 500 a 800 unidades
 - De 250 a 500 unidades
5. **¿Está de acuerdo con el precio del producto de la conserva de berenjena?**
 - De acuerdo
 - Poco desacuerdo
 - Desacuerdo
6. **¿Cómo evalúa el potencial del producto?**
 - Muy buena
 - Buena
 - Regular
7. **¿Conociendo los beneficios de la fruta cree que el producto será aceptado en el mercado?**
 - Si
 - No

8. ¿Está de acuerdo con los aspectos que tiene el producto?

- De acuerdo
- Poco acuerdo
- Desacuerdo

9. ¿En la actualidad usted compra un producto similar al nuestro?

- Si
- No

10. ¿Cuál es el termino negociación (INCOTERMS) que utiliza para sus importaciones?

- FOB
- CIF
- FAS

Importador # 3
Empresa Efecto Fruta

1. **¿Qué le parece la idea de importar conserva de berenjena?**
 - De acuerdo
 - Poco de acuerdo
 - Desacuerdo
2. **¿Con qué frecuencia al año importa productos en conservas?**
 - De 5 veces en adelante por año
 - De 3 a 5 veces por año
 - De 1 a 3 veces por año
3. **¿Cómo considera la demanda para el consumo de la conserva de berenjena en el mercado?**
 - Alta
 - Regular
 - Baja
4. **¿Qué cantidad estaría dispuesto a importar el producto en su primer envío?**
 - De 1.000 a más unidades
 - De 500 a 800 unidades
 - De 250 a 500 unidades
5. **¿Está de acuerdo con el precio del producto de la conserva de berenjena?**
 - De acuerdo
 - Poco desacuerdo
 - Desacuerdo
6. **¿Cómo evalúa el potencial del producto?**
 - Muy buena
 - Buena
 - Regular
7. **¿Conociendo los beneficios de la fruta cree que el producto será aceptado en el mercado?**
 - Si
 - No

8. ¿Está de acuerdo con los aspectos que tiene el producto?

- De acuerdo
- Poco acuerdo
- Desacuerdo

9. ¿En la actualidad usted compra un producto similar al nuestro?

- Si
- No

10. ¿Cuál es el termino negociación (INCOTERMS) que utiliza para sus importaciones?

- FOB
- CIF
- FAS

Importador # 4

Tu tienda Latina

1. **¿Qué le parece la idea de importar conserva de berenjena?**
 - De acuerdo
 - Poco de acuerdo
 - Desacuerdo
2. **¿Con qué frecuencia al año importa productos en conservas?**
 - De 5 veces en adelante por año
 - De 3 a 5 veces por año
 - De 1 a 3 veces por año
3. **¿Cómo considera la demanda para el consumo de la conserva de berenjena en el mercado?**
 - Alta
 - Regular
 - Baja
4. **¿Qué cantidad estaría dispuesto a importar el producto en su primer envío?**
 - De 1.000 a más unidades
 - De 500 a 800 unidades
 - De 250 a 500 unidades
5. **¿Está de acuerdo con el precio del producto de la conserva de berenjena?**
 - De acuerdo
 - Poco desacuerdo
 - Desacuerdo
6. **¿Cómo evalúa el potencial del producto?**
 - Muy buena
 - Buena
 - Regular
7. **¿Conociendo los beneficios de la fruta cree que el producto será aceptado en el mercado?**
 - Si
 - No

8. ¿Está de acuerdo con los aspectos que tiene el producto?

- De acuerdo
- Poco acuerdo
- Desacuerdo

9. ¿En la actualidad usted compra un producto similar al nuestro?

- Si
- No

10. ¿Cuál es el termino negociación (INCOTERMS) que utiliza para sus importaciones?

- FOB
- CIF
- FAS

Anexo 3 Factura Comercial

SUGCONSERVAS CIA, LTDA. Teléfono: (593) 984863699 www.sugconservas.com Email: info@sugconservas.com		RUC. No. 1391903227001 FACTURA INVOICE N° 001- 000055 Orden de Compra N° LN15968 Conocimiento de Embarque N° 08110125		
Señores Efecto Fruta Crta Villaverde-Vallecas, Km 3,800 Nave E (Madrid)				
La mercancía conserva de berenjena con especias Dimensiones Embalaje de cartón: 55cm largo x 37 cm de ancho x 8 cm de alto Peso bruto: 4.8 kg en cada caja de cartón – 24 frasco de vidrio de 200g Vía: Marítima				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN DE MERCANCÍAS	PRECIO UNITARIO	TOTAL
29,568	UNID.	Conservas de berenjena con especias de 200g. 24 unidades en cada caja 11 pallet- cada pallet 112 cajas Partida arancelaria: 2001.90.90	6.40	189.235,20
INCOTERM: FOB		TOTAL FACTURADO		189.235,20

Firma del Remitente

Fecha

Declaramos bajo juramento que todos los datos que contiene esta factura son el fiel reflejo de la verdad y que todos los precios indicados son los realmente pagados (o a pagarse). Declaramos en igual forma que no existen convenios que permitan alteraciones en estos precios.

Anexo 4 Documento de Transporte

**BILL OF LADING
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)				
5. CONSIGNEE TO (Consignado a)		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifiquese a)		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica / instrucciones de exportacion)				
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)	11. RELAY POINT (puerto de conexión)	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y país de origen)			
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)	14. LOADING PIER (terminal / muelle)	15. TYPE OF MOVE (tipo de movimiento)			
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido según el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS (marcas y numeros)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripción de mercancías)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete basico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares	FOREIGN CURRENCY moneda local
			TOTAL			

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED.....ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....
CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....
FOR SHIPPER

Anexo 5 Documento - Declaración Aduanera de Exportación

Número de DAE	
Información de general	
Código del distrito	Código de régimen
Tipo de despacho	Código del declarante
Información de Exportador	
Nombre del exportador	Teléfono del exportador
Dirección del exportador	
Número de documento de CIU	Ciudad del exportador
Número de documento de	
Nombre del declarante	
Dirección del declarante	
Código de forma de pago	Código de moneda
Información de carga	
Puerto de carga	Puerto privado desde
Puerto de llegada o de	Fecha de la carta de
Nombre del consignatario	
Dirección del	
Ciudad del contribuyente	Tipo de carga
Almacén de lugar de	Medio de transporte
País de destino final	
DOLAR ESTADOUNIDENSE	
Totales	
Código de moneda	Tipo de cambio
Total moneda transacción (FOB)	Cantidad de ítem
Peso neto total	Peso total
Cantidad total de bultos	Cantidad de contenedores
Cantidad total de unidades físicas	Cantidad total de unidades comerciales
Código de la mercancía de despacho urgente	Código de solicitud de aforo
Fecha de primer ingreso	Fecha de primer embarque

Anexo 6 Certificado de Origen

Con la presentación del certificado de origen, para el producto conservas de berenjena se puede gozar de preferencias arancelarias esto fue establecido en el acuerdo que firmó Ecuador con la Unión Europea.

1 Expedidor ⁽¹⁾		FICHA DE INFORMACIÓN para obtener un CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCIAS contemplado en las disposiciones que regulan los intercambios entre LA UNIÓN EUROPEA y COSTA DE MARFIL								
2 Destinatario ⁽¹⁾										
3 Transformador ⁽¹⁾		4 Estado en el que se han efectuado las operaciones de elaboración o transformación								
6 Aduana de importación ⁽¹⁾		5 Para uso oficial								
7 Documento de importación ⁽²⁾ modelo..... n.º..... serie..... de <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table>										
MERCANCIAS ENVIADAS A LOS ESTADOS DESTINATARIOS										
8 Marcas y numeración, número y tipo de bultos		9 Número de código del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías (código SA)		10 Cantidad ⁽³⁾						
				11 Valor ⁽⁴⁾						
MERCANCIAS IMPORTADAS UTILIZADAS										
12 Número de código del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías (código SA)		13 País de origen	14 Cantidad ⁽³⁾	15 Valor ⁽²⁾⁽⁵⁾						
16 Naturaleza de las operaciones de elaboración o transformación efectuadas										
17 Observaciones										
Declaración certificada conforme: Documento..... Modelo..... n.º..... Aduana el <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> (Firma) Sello de la aduana					El abajo firmante declara que la información contenida en el presente certificado es exacta. Hecho en <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td><td style="width: 20px; height: 20px;"></td></tr></table> el (Firma)					

⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾⁽⁴⁾⁽⁵⁾ Véanse las notas del reverso.

Anexo 7 Evidencia Fotográfica



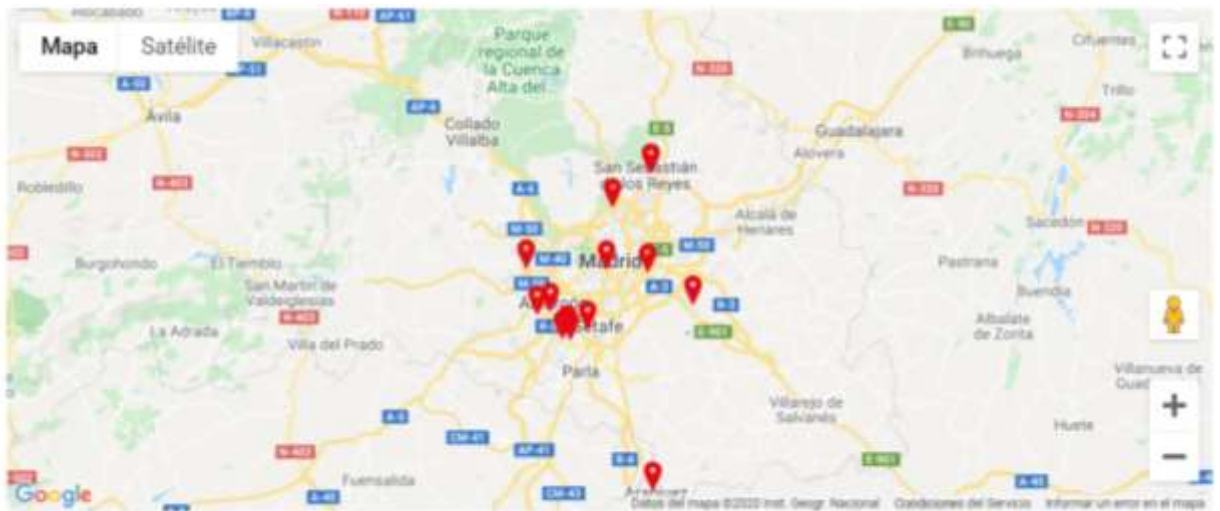
Anexo 8 Imagen de Financiamiento BanEcuador

BanEcuador
¡Con las botas puestas!

Tipo	PYME	Tasa Nominal(%)	9.76
Destino	Activo Fijo	Tasa Efectiva(%)	10.12
Sector Económico	N/A	Monto(USD)	15.000.00
Facilidad	Pequeña y Mediana Empresa	Plazo(Años)	5
Tipo Amortización	Cuota Fija	Fecha Simulación	2020-09-22
Forma de Pago	Trimestral		

Periodo	Saldo	Capital	Interés	Cuota
0	15000.00			
1	14409.24	590.76	366.00	956.76
2	13804.06	605.18	351.59	956.76
3	13184.12	619.94	336.82	956.76
4	12549.05	635.07	321.69	956.76
5	11898.48	650.57	306.20	956.76
6	11232.05	666.44	290.32	956.76
7	10549.35	682.70	274.06	956.76
8	9849.99	699.36	257.40	956.76
9	9133.57	716.42	240.34	956.76
10	8399.66	733.90	222.86	956.76
11	7647.85	751.81	204.95	956.76
12	6877.70	770.15	186.61	956.76
13	6088.75	788.95	167.82	956.76
14	5280.56	808.20	148.57	956.76
15	4452.64	827.92	128.85	956.76
16	3604.52	848.12	108.64	956.76
17	2735.71	868.81	87.95	956.76
18	1845.70	890.01	66.75	956.76
19	933.97	911.73	45.04	956.76
20	0.00	933.97	22.79	956.76

Anexo 9 Tiendas Sucursales de Efecto Fruta en Madrid-España



Efecto Fruta - Alcorcón



Efecto Fruta - Aranjuez



Efecto Fruta - Boadilla



Efecto Fruta - Buenavista



Efecto Fruta - Montecarmelo



Efecto Fruta - Móstoles



Efecto Fruta - Parque Granada



Efecto Fruta - Pirámides



Efecto Fruta - Plaza Sabor



Efecto Fruta - San Sebastián de los Reyes



Efecto Fruta - Francisco Javier Sauquillo



Efecto Fruta - Valdebernardo