



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE

DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE STEVIA PANELA DE LA COMPAÑÍA AZUCARERA
VALDEZ S.A. AL MERCADO CANADIENSE”.**

TUTORA

MGTR. BETTY ADELAIDA AGUILAR ECHEVERRIA

AUTORES

PERALTA VERA CLEOTILDE ADRIANA

RIVERA LÓPEZ JIMMY NEPTALÍ

GUAYAQUIL - ECUADOR

2022

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

“Plan de exportación de Stevia panela de la Compañía Azucarera Valdez S.A al mercado canadiense”.

AUTOR/ES:

Peralta Vera Cleotilde Adriana.
Rivera López Jimmy Neptalí.

TUTORES:

Mgr. Betty Adelaida Aguilar Echeverría.

INSTITUCIÓN:

**Universidad Laica Vicente Rocafuerte
de Guayaquil**

Grado obtenido:

Ingeniería en Comercio Exterior

FACULTAD: ADMINISTRACIÓN

CARRERA: Comercio Exterior

FECHA DE PUBLICACIÓN: 2022

N. DE PAGS: 129 páginas

ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración.

PALABRAS CLAVE: Exportación, importación, Stevia panela, mercado, oferta y mercado.

RESUMEN:

Para el Ecuador, es importante promover la exportación de productos no tradicionales como es el caso de la Stevia panela dado que es producido la panela granulada y la Stevia de la mejor calidad, que gracias a sus características naturales es una opción diferente para endulzar bebidas y alimentos. Además, no posee componente químico debido que, es un producto 100% natural.

Se ha buscado la forma de incrementar la oferta exportable de los productos con el fin de aprovechar la producción del país.

La presente investigación se enfoca en determinar como el plan de exportación de la Stevia panela al mercado canadiense beneficiará a la comercialización internacional de la Compañía Azucarera Valdez S.A., misma que está ubicada en García Moreno S/N y Roberto Astudillo en Milagro, Guayas – Ecuador, tomando en cuenta que dicho país consume muchos productos naturales.

Basado en la investigación sobre el mercado objetivo para la Stevia panela, tomando como referencia el modelo de compañía Comercio y Exportación de Puerto Rico que

aplicará la Compañía Azucarera Valdez S.A., para el desarrollo de esta investigación.

La compañía Azucarera Valdez fue fundada en el año 1884 por Rafael Valdez Cervantes, Manuel Andrade Subía y el Dr. Modesto Jaramillo Egas., compañía que se dedica a la elaboración de azúcar y edulcorantes con productos de alta calidad.

Adicional, se presentará la logística de exportación a realizar en el objeto de estudio para dar a conocer cuáles son los procedimientos, la documentación y normativas aplicables tanto en el país de origen como en el país de destino.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:
---	-----------------------------

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
---------------------	------------------------------------	------------------------------------

CONTACTO CON AUTOR/ES: Peralta Vera Cleotilde Adriana Rivera López Jimmy Neptalí	Teléfono: 0988064978 0986998686	E-mail: cperaltav@ulvr.edu.ec jrival@ulvr.edu.ec
---	--	---

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Decano, Facultad de Administración Mgtr. Oscar Machado Álvarez Teléfono: 2596500 Ext. 201 Decanato E-mail: omachadoa@ulvr.edu.ec Directora: Ph. D Mónica Villamar Mendoza Teléfono: 2596500 Ext. 264 E-mail: mvillamarm@ulvr.edu.ec
------------------------------------	--

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO.

TESIS FINAL

INFORME DE ORIGINALIDAD

4%

INDICE DE SIMILITUD

5%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	www.bolsadevaloresguayaquil.com Fuente de Internet	1%
2	www.azucareravaldez.com Fuente de Internet	1%
3	repositorio.espe.edu.ec Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Fundación Universitaria del Area Andina Trabajo del estudiante	1%
5	Submitted to Universidad Santo Tomas Trabajo del estudiante	1%
6	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%

Betty Aguilar Et.

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Apagado

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.

Los estudiantes egresados **PERALTA VERA CLEOTILDE ADRIANA, RIVERA LÓPEZ JIMMY NEPTALÍ**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, **PLAN DE EXPORTACIÓN DE STEVIA PANELA DE LA COMPAÑÍA AZUCARERA VALDEZ S.A. AL MERCADO CANADIENSE**, corresponde totalmente a los suscritos 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.

Autores

Firma: 
PERALTA VERA CLEOTILDE ADRIANA

C.C. 0923583454

Firma: 
RIVERA LÓPEZ JIMMY NEPTALÍ

C.C. 1206694794

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **PLAN DE EXPORTACIÓN DE STEVIA PANELA DE LA COMPAÑÍA AZUCARERA VALDEZ S.A AL MERCADO CANADIENSE** 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: **PLAN DE EXPORTACIÓN DE STEVIA PANELA DE LA COMPAÑÍA AZUCARERA VALDEZ S.A AL MERCADO CANADIENSE**, presentado por los estudiantes **CLEOTILDE ADRIANA PERALTA VERA** y **JIMMY NEPTALÍ RIVERA LÓPEZ** como requisito previo, para optar al Título de **INGENIEROS EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose apto para su sustentación.

Firma: 

MGTR. BETTY ADELAIDA AGUILAR ECHEVERRÍA

C.C. 1202086664

AGRADECIMIENTO.

Primero y, antes que nada, gracias a Dios, por estar conmigo en todo momento, por haberme dado salud sobre todo en la situación que se está viviendo en el mundo, por guiarme en mi camino como estudiante, deportista y persona, por haber puesto en mi camino a las personas que estuvieron conmigo apoyándome en todo sentido y aconsejándome.

Quiero expresar toda mi gratitud a las personas que siempre han estado a mi lado y han estado presentes durante todo este trayecto para alcanzar esta meta, agradecerle por todas sus palabras motivadoras.

También, agradecerle totalmente a mi familia ya que ellos han sido la base de todo, muchas gracias por su paciencia, su apoyo incondicional, por su comprensión, y sobre todo lo más importante su amor.

A mi mamá, Adriana Vera A., por haberme escuchado y dado sus recomendaciones, por la motivación que siempre me ha dado para seguir y no rendirme, por su apoyo incondicional, sus valores, pero más que todo por su amor.

A mi papá, Arq. José Peralta M., por enseñarme también a ser constante, por los consejos y de igual forma por su apoyo incondicional, por haber compartido sus valores y por su amor.

A mi abuelita, Clotilde Meza L., que me ha ayudado con sus consejos, con su apoyo y haciéndome ver las cosas, porque también ha estado dispuesta a escucharme y ayudarme en cualquier momento.

A mi hermanita, Alejandra Peralta V., que siempre ha estado para apoyarme y decirme que, si puedo lograrlo, por darme su apoyo.

Cleotilde Adriana Peralta Vera.

AGRADECIMIENTO.

Culminar mis estudios universitarios no fue nada fácil, pero le agradezco a Dios por brindarme sabiduría y la fuerza para salir adelante. Además, agradecido por haberme permitido seguir con vida, sin él no estaría realizando este proyecto de investigación junto a mi compañera de tesis Cleotilde Peralta Vera. Puedo decir que mi niño interior está orgulloso de mí al haber terminado mi etapa universitaria satisfactoriamente y alcanzado un logro más en mi vida.

Quiero agradecer a mi mamá la Lic. Helen López Bastidas que ocupó el cargo de padre y madre a la vez cuando nací, estuvo conmigo en momentos difíciles y pudimos salir de ellos juntos, te amo mami gracias por tanto ¡lo logramos!

Doy gracias a mi familia por nutrirme de conocimientos, experiencias y apoyo incondicional en especial a mis tíos: el Dr. Luis Jaramillo Veliz y la Dra. Tatiana López Bastidas, quienes me acogieron en mis primeros años universitarios. A mi abuelo Neptalí Rivera Vasco que siempre está orgulloso de su nieto o como él diría “el salvajito”, y de manera fundamental a mi abuelo Olmedo López Valle (+) quién me dio el primer aliento para comenzar en esta prestigiosa universidad.

A mi tutora de tesis, la Mgtr. Betty Aguilar Echeverría, desde el primer día de clases en I semestre algo me decía que sería la docente que estaría conmigo en titulación y no puedo olvidarme de la Mgtr. Nadia Angulo Bennett, le agradezco por sus enseñanzas, consejos de vida y laboral.

A la familia Peralta Vera por abrirme las puertas de su casa, la gran acogida que me dieron y me brindaron durante mi etapa universitaria.

No me puedo olvidar de mis hermanos: Thalía y Carlos que de una u otra manera me daban alientos a seguir, jamás rendirme y luchar por mis sueños.

Jimmy Neptalí Rivera López

DEDICATORIA.

Esta tesis está dedicada a Dios y a mi familia por haber estado conmigo en todo momento, ya que, ellos son mi mayor motivación, por enseñarme a ser constante y alcanzar mis objetivos, por guiarme en cada paso que doy, y darme la fortaleza necesaria para seguir adelante. Por enseñarme todos sus valores.

A mi papá y mi mamá por brindarme su apoyo cuando mis ánimos decaían, por preguntarme siempre como me había ido y les contaba, por brindarme sus valores y hacerme ver las cosas para aprender de ellas y valorarlas más, gracias siempre por estar ahí para mí, por darme esas palabras de apoyo con un abrazo reconfortante y su amor infinito.

A mi abuelita, que siempre me ha brindado sus consejos y sus sabias palabras, por esperarme siempre que llegaba de clases, por decirme que sea perseverante y que alcance todo lo que me proponga.

A mi hermana, por estar presente acompañándome y por el apoyo moral, que me brindo durante toda esta etapa.

Cleotilde Adriana Peralta Vera.

DEDICATORIA.

El presente proyecto está dedicado a mi mami Helen Alexandra López Bastidas por haberme apoyado en la culminación de mi carrera, a mi abuelo Olmedo Cipriano López Valle (+) quién me consideró como un hijo más que un nieto, quién se preocupó todos los días en ayudar a mi mamá y siempre apoyarnos en todo, a mi abuelo Neptalí Cayetano Rivera Vasco y a mi perro Hunter, esta tesis va para ustedes 4.

Jimmy Neptalí Rivera López.

ÍNDICE.

REPOSITORIO	II
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	IV
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	V
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	VI
AGRADECIMIENTO.....	VII
DEDICATORIA.....	IX
INTRODUCCIÓN.	1
CAPÍTULO I.....	2
1. 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.....	4
1.5. OBJETIVOS.....	4
1.5.1. <i>Objetivo General.</i>	4
1.5.2. <i>Objetivos Específicos.</i>	4
1.6. JUSTIFICACIÓN.....	4
1.7. DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.8. IDEA A DEFENDER.	6
1.9. VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
1.9.1 <i>Variable Independiente.</i>	7
1.9.2. <i>Variable Dependiente.</i>	7
1.10. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL/FACULTAD.....	7
CAPÍTULO II	8
2. MARCO TEÓRICO.....	8
2.1. ANTECEDENTES.	8
2.1.1. <i>Mercado ecuatoriano.</i>	8
2.1.2. <i>Mercado canadiense.</i>	8
2.1.3. <i>Compañía Azucarera Valdez S.A.</i>	9

2.1.4.	<i>Productos.</i>	10
2.1.5.	<i>Descripción del producto: Stevia Panela.</i>	11
2.1.5.1.	<i>Stevia.</i>	11
2.1.5.2.	<i>Panela.</i>	12
2.1.6.	<i>Estructura de la subpartida arancelaria.</i>	13
2.1.7.	<i>Mercado meta: Ontario – Canadá.</i>	14
2.1.8.	<i>Principales países exportadores de Stevia en el mercado.</i>	16
2.1.9.	<i>Competidores directos de la Compañía Azucarera Valdez S.A.</i>	17
2.1.10.	<i>Competidores locales de la Compañía Azucarera Valdez S.A.</i>	17
2.2.	MARCO REFERENCIAL.	18
2.2.1.	<i>Teorías del comercio exterior.</i>	18
2.2.1.1.	<i>Teoría del Valor de trabajo de Adam Smith.</i>	18
2.2.1.2.	<i>Teoría de la Ventaja comparativa de David Ricardo.</i>	18
2.2.1.3.	<i>Teoría de Gestión del Comercio Exterior en una empresa.</i>	18
2.2.1.4.	<i>Teoría de Logística aplicada al Comercio Internacional.</i>	19
2.2.2.	<i>Termino de negociación: Free On Board (F.O.B.)</i>	19
2.2.3.	<i>Cadena de suministro.</i>	21
2.2.4.	<i>Modelo de diseño de Plan de exportación de Puerto Rico.</i>	22
2.2.4.1.	Estructura del Plan de exportación de la Compañía Azucarera Valdez S.A.	25
2.3.	MARCO CONCEPTUAL.	26
2.3.1.	<i>Nomenclatura Arancelaria.</i>	26
2.3.2.	<i>Bill of lading.</i>	27
2.3.3.	<i>Asteráceas.</i>	27
2.3.4.	<i>Ingesta calórica.</i>	27
2.3.5.	<i>Sucralosa.</i>	27
2.4.	MARCO LEGAL.	28
2.4.1.	<i>Constitución de la República del Ecuador.</i>	28
2.4.2.	<i>Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.</i>	29
2.4.3.	<i>Reglamento del Libro V Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.</i>	30
CAPÍTULO III.		33
3.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.	33

3.1. METODOLOGÍA.	33
3.1.1. Tipo de investigación.	33
3.1.1.1. Investigación Descriptiva.	33
3.1.1.2. Investigación Exploratoria.	34
3.2. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN.	34
3.2.1. Método Deductivo – Inductivo.	34
3.3. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.	35
3.3.1. Enfoque Cualitativo.	35
3.3.2. Enfoque Cuantitativo.	35
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.	36
3.4.1. Entrevista.	36
3.4.2. Encuesta.	36
3.4.3. Ficha de observación.	37
3.5. POBLACIÓN.	37
3.6. MUESTRA.	38
3.7. PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS.	38
3.7.1. Entrevista.	38
3.7.2. Encuesta para los importadores en Ontario – Canadá. (Anexo 15)	42
3.7.3. Ficha de observación.	52
CAPÍTULO IV	53
4. INFORME FINAL	53
4.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO.	53
4.1.1. Perfil de la Compañía.	53
4.1.2. Datos básicos y reseña histórica.	53
4.1.3. Visión.	54
4.1.4. Misión.	54
4.1.5. Ética y Valores.	55
4.2. SITUACIÓN DE LA COMPAÑÍA.	55
4.2.1. Análisis Organizacional.	55
4.2.2. Productos y/o servicios.	57
4.2.2.1. Portafolio de productos.	57
4.3. MERCADEO.	58
4.3.1. Proceso de producción de la Stevia panela.	58

4.3.2.	<i>Imagen actual de la oferta.</i>	58
4.3.3.	<i>Políticas de mercadeo y comercialización.</i>	58
4.3.4.	<i>Destinos de productos, volúmenes y precios.</i>	59
4.4.	COMPETITIVIDAD.	60
4.4.1.	<i>Ventajas Competitivas.</i>	60
4.5.	EVALUACIÓN GLOBAL.	62
4.5.1.	<i>Análisis F.O.D.A. de la Compañía Azucarera Valdez.</i>	62
4.5.2.	<i>Análisis F.O.D.A. del Producto Stevia panela.</i>	63
4.6.	INTELIGENCIA DE MERCADOS.	63
4.6.1.	<i>Perfil del país.</i>	63
4.6.2.	<i>Indicadores Económicos de Canadá.</i>	64
4.6.3.	<i>Tratado entre Ecuador y Canadá.</i>	64
4.6.3.1.	Sistema arancelario preferencial.	64
4.6.4.	<i>Requisitos.</i>	65
4.6.4.1.	Requisitos del país exportador (Ecuador).	65
4.7.	PROCESO DE EXPORTACIÓN.	65
4.7.1.	<i>Requisitos generales.</i>	66
4.7.2.	<i>Etapas Pre-Embarque.</i>	67
4.7.3.	<i>Etapas Post-Embarque.</i>	68
4.7.4.	<i>Empaque, embalaje y etiquetado de Ecuador y Canadá.</i>	68
4.7.4.1.	Euro Pallets de madera (dimensiones).	70
4.7.4.2.	Caja de cartón (dimensiones).	70
4.7.5.	<i>Logística.</i>	71
4.7.5.1.	Transporte.	71
4.7.5.2.	Transporte interno en el país de origen (Ecuador).	72
4.7.5.3.	Tiempo de tránsito.	73
4.7.5.5.	Líneas navieras.	74
4.7.5.6.	Proceso logístico de la Compañía Azucarera Valdez S.A.	74
4.7.5.7.	Trayecto de Puerto de Guayaquil al Puerto de Toronto en Canadá.	75
4.8.	CANALES DE DISTRIBUCIÓN.	76
4.9.	FINANCIAMIENTO.	77
4.9.1.	<i>Inversión requerida.</i>	77
4.9.2.	<i>Costos variables.</i>	77
4.9.3.	<i>Costos fijos.</i>	79

4.9.4. <i>Gastos de Exportación – FOB.</i>	81
4.9.5. <i>Estado de resultados.</i>	81
4.9.6. <i>Flujo de efectivo.</i>	82
4.9.7. <i>VAN y TIR.</i>	83
CONCLUSIONES	85
RECOMENDACIONES.	86
BIBLIOGRAFÍA	87
ANEXOS	96

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Exportaciones no tradicionales.	8
Tabla 2 Población de áreas metropolitanas de Canadá.	9
Tabla 3 Clasificación arancelaria de la Stevia panela.	14
Tabla 4 Países exportadores de Stevia a Canadá.	16
Tabla 5 Importadores de azúcar en la ciudad de Toronto.	37
Tabla 6 Ficha de observación.	52
Tabla 7 Precio de la Stevia panela.	60
Tabla 8 Datos de interés.	63
Tabla 9 Indicadores económicos de Canadá durante los 5 años.	64
Tabla 10 Compañías de transporte con sus respectivas cotizaciones.	73
Tabla 11 Cantidad de producción.	77
Tabla 12 Costo total de materia prima.	78
Tabla 13 Costo total de mano de obra directa y presupuesto de fabricación.	78
Tabla 14 Total de costo variable anual.	79
Tabla 15 Costos fijos.	79
Tabla 16 Costo total de producción.	80
Tabla 17 Precio FOB.	81
Tabla 18 Estado de resultado.	82
Tabla 19 Flujo de efectivo.	83
Tabla 20 VAN y TIR.	83

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Logo de la Compañía Azucarera Valdez S.A.	9
Figura 2	Productos de la Compañía Azucarera Valdez S.A.	11
Figura 3	Cultivo de Stevia.	12
Figura 4	Panela.	13
Figura 5	Término de negociación F.O.B. (Free On Board).	20
Figura 6	Stevia panela al mercado de Ontario - Canadá.	42
Figura 7	Empresas importadoras de Stevia panela.	43
Figura 8	Principales países exportadores de Stevia.	44
Figura 9	Cantidad de compra en kilogramos de Stevia panela.	45
Figura 10	Importaciones de la Stevia panela en el año.	46
Figura 11	Procedimientos aduaneros para la importación de Stevia panela.	47
Figura 12	Término de negociación	48
Figura 13	Condiciones del mercado canadiense.	49
Figura 14	Precios de la Stevia panela.	50
Figura 15	Procesos logísticos.	51
Figura 16	Estructura organizacional de la compañía.	56
Figura 17	El producto: Stevia Panela.	59
Figura 18	Competencias en el mercado meta con sus respectivos precios.	61
Figura 19	Análisis F.O.D.A. de la Compañía Azucarera Valdez S.A.	62
Figura 20	Análisis F.O.D.A. de la Stevia panela.	63
Figura 21	Sistema Generalizado de Preferencias.	65
Figura 22	Requisito para ser exportador.	66
Figura 23	Etapa Pre-embarque.	67
Figura 24	Etapa Post-Embarque.	68
Figura 25	Euro pallet de madera.	70
Figura 26	dimensiones de la caja.	71
Figura 27	Trayecto desde Puerto de Guayaquil al puerto de Toronto.	75
Figura 28	Canal de Distribución.	76

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Carta de autorización por parte de la Compañía Azucarera Valdez S.A.....	96
Anexo 2 Etiquetado de la Stevia panela.....	97
Anexo 3 Ficha técnica de la Stevia panela.	98
Anexo 4 Características Organolépticas de la Stevia panela.....	99
Anexo 5 Información nutricional de la Stevia panela.....	100
Anexo 6 Especificaciones de la caja de cartón de las 20 unidades de Stevia panela.....	101
Anexo 7 Certificado de Modificación de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria N° 14992 - ALN - 0517.	102
Anexo 8 BUREAU VERITAS Certification - ISO 9001:2015 Alcance de la Certificación.	103
Anexo 9 BUREAU VERITAS Certification - ISO 14001:2015 Scope of certification... 	104
Anexo 10 BUREAU VERITAS Certification - ISO 22000:2018 Food Safety System Certification).	105
Anexo 11 Preguntas de la entrevista a la Compañía Azucarera Valdez S.A.	106
Anexo 12 Fotos en la Compañía Azucarera Valdez S.A.....	107
Anexo 13 Certificado del Registro Único Contribuyente de la Compañía Azucarera Valdez S.A.....	108
Anexo 14 Ficha de Observación aplicada a la Compañía Azucarera Valdez S.A.	109
Anexo 15 Preguntas de la encuesta realizada a los importadores de la Stevia panela. .	109
Anexo 16 Fotos de la empresa importadora Marcatus QED INC.....	111
Anexo 17 DAE	112

INTRODUCCIÓN.

Para el Ecuador, es importante promover la exportación de productos no tradicionales como es el caso de la Stevia panela dado que es producido la panela granulada y la Stevia de la mejor calidad, que gracias a sus características naturales es una opción diferente para endulzar bebidas y alimentos. Además, no posee componentes químicos debido que, es un producto 100% natural.

Se ha buscado la forma de incrementar la oferta exportable de los productos con el fin de aprovechar la producción del país.

La presente investigación se enfoca en determinar como el plan de exportación de la Stevia panela al mercado canadiense beneficiará a la comercialización internacional de la Compañía Azucarera Valdez S.A., misma que está ubicada en García Moreno S/N y Roberto Astudillo en Milagro, Guayas – Ecuador, tomando en cuenta que dicho país consume muchos productos naturales.

Basado en la investigación sobre el mercado objetivo para la Stevia panela, tomando como referencia el modelo de compañía Comercio y Exportación de Puerto Rico que aplicará la Compañía Azucarera Valdez S.A., para el desarrollo de esta investigación.

La compañía Azucarera Valdez fue fundada en el año 1884 por Rafael Valdez Cervantes, Manuel Andrade Subía y el Dr. Modesto Jaramillo Egas., compañía que se dedica a la elaboración de azúcar y edulcorantes con productos de alta calidad.

Adicional, se presentará la logística de exportación a realizar en el objeto de estudio para dar a conocer cuáles son los procedimientos, la documentación y normativas aplicables tanto en el país de origen como en el país de destino. Asimismo, se detallarán las técnicas de investigación utilizadas para la realización del presente proyecto.

CAPÍTULO I

1. Diseño de la Investigación.

1.1. Tema.

Plan de exportación de Stevia Panela de la empresa Azucarera Valdez S.A. al mercado canadiense.

1.2. Planteamiento del Problema.

Según el artículo científico realizado por el Banco Central del Ecuador en uno de sus reportes menciona que el primer trimestre del 2020 la balanza de pago mostró un superávit gracias a las exportaciones del banano, camarón, cacao, atún y no tradicionales y las exportaciones no tradicionales mostraron un mayor desempeño. (Lidia, 2020)

Ecuador tiende a exportar productos de materia prima en gran magnitud tales como: camarón, café, banano y cacao. Hoy en día, el Ecuador está comenzando a exportar productos no tradicionales para ser conocidos a nivel internacional y llegar a competir con otros países en el mercado.

El Mgtr. César Cevallos Campodónico, gerente de planificación financiera de la compañía Azucarera Valdez S.A., manifestó que actualmente ellos realizan exportaciones de panela granulada a países como: Perú, Chile y España e importaciones del azúcar de coco desde Colombia.

Un estudio realizado por indica que el 30% de empresas se mantuvo produciendo durante la etapa de aislamiento, teniendo en cuenta se redujeron trabajadores, clientes a su vez y la implantación de medidas de seguridad, esto permitió que se mantuviese la exportación de productos no tradicionales. (Jorly, 2020)

Durante la emergencia sanitaria, en el Ecuador los principales productos para la exportación se vieron afectados, por lo tanto, existen empresas que no suspendieron sus actividades.

No obstante, tuvieron un decrecimiento en las exportaciones de sus productos, se tratará de dar a entender los productos exportables que no fueron afectados en el Ecuador durante la emergencia sanitaria.

El problema de la presente investigación se evidencia en que los propietarios de la Compañía Azucarera Valdez S.A., ubicado en la ciudad de Milagro, no cuentan con un proceso de exportación del producto Stevia panela el cual es necesario para incrementar la productividad y dar a conocer las propiedades del producto al mercado meta.

Asimismo, es necesario tener el conocimiento de todo lo que involucra para poder realizar la exportación de la Stevia panela y de esta forma poder acceder al mercado canadiense.

“Estados Unidos es el mayor exportador de Stevia al mercado canadiense con \$19.781 miles de dólares seguidos por Países Bajos y Bélgica, manteniendo un constante aumento en sus ventas”. (Trade Map, 2021)

El problema, se relaciona con el producto Stevia panela ecuatoriano debido que es nuevo en el mercado canadiense, y no cuenta con los contactos necesarios al momento de su comercialización ya que tiene como principales competidores a China y Estados Unidos que son los que exportan Stevia a Canadá.

Asimismo, busca diversificar los productos y de esta manera innovar en un nuevo segmento de mercado, además se ha mantenido por mucho tiempo con su línea de negocio como el azúcar blanco y panela granulada, pero el producto que se va a innovar es el Stevia panela.

La compañía Azucarera Valdez S.A. no cuenta con un plan de exportación para su línea de Stevia panela a un mercado que presenta posibles oportunidades que van relacionados al producto a exportar.

1.3. Formulación del problema.

¿De qué manera la compañía Azucarera Valdez S.A. impulsará una nueva comercialización de la Stevia panela y promover una nueva oferta exportable al mercado de Ontario – Canadá?

1.4. Sistematización del problema.

¿Cuál es la demanda de la Stevia panela, que diversificará su oferta exportable de la posible competencia en el mercado de Ontario – Canadá?

¿Cuál será la viabilidad que tenga la empresa al producir y exportar la Stevia panela para la comercialización en el mercado de Ontario – Canadá?

¿Cuál es el plan de exportación que se ajusta y complementa a las necesidades para ejecutar las estrategias y con los requerimientos del mercado Ontario - Canadá?

1.5. Objetivos.

1.5.1. Objetivo General.

Desarrollar un plan de exportación de Stevia panela de la Compañía Azucarera Valdez S.A., incentivando la comercialización del producto no tradicional al mercado Ontario – Canadá.

1.5.2. Objetivos Específicos.

- Recopilar información del mercado destino y la demanda del producto final, determinando los requisitos necesarios para el ingreso de la Stevia panela al mercado de Ontario – Canadá.
- Interpretar la información recopilada a través de métodos estadísticos cuantitativos que permitan el cálculo de los posibles costos de comercio exterior de la Stevia panela, determinando la viabilidad de la comercialización del producto en el mercado de Ontario – Canadá.
- Determinar el modelo de plan de exportación de la Stevia panela, estableciendo un modelo que se ajuste a las necesidades de la compañía y del producto, indicando los beneficios que conlleva la exportación de Stevia panela.

1.6. Justificación.

La presente investigación proyecta realizar un plan de exportación de Stevia panela razón de ser escogido el mercado de Ontario - Canadá, con el fin de resaltar la importancia del consumo de Stevia panela.

La Stevia panela aporta como fuente de vitaminas, minerales y enzimas, además de poseer una ventaja, la cual la Stevia panela es tratada como un producto completo, es decir, al momento de ser adquirido conserva todas sus vitaminas.

Asimismo, es importante realizar las acciones que permitan la exportación de la Stevia panela ecuatoriana al mercado canadiense, cumpliendo todo lo que involucra el acceso a este país, como los requisitos que debe cumplir el producto para poder exportarlo, los certificados sanitarios y fitosanitario, el envase, empaque y embalaje que se va a exportar la Stevia panela y cumpliendo las normas ISO, el medio de transporte, el contenedor y principalmente el termino de negociación que sea más idóneo para poder concretar la exportación.

La compañía Valdez S.A., nació en Guayas - Milagro en el año 1884, cuenta con una diversidad de productos naturales como la azúcar morena, panela granulada y demás. Es por eso que mediante la investigación y posterior al plan de exportación, se busca evaluar la viabilidad de dicha exportación, teniendo en cuenta el mercado escogido de Ontario - Canadá ya que es uno de los países con mayor inclinación a los productos naturales.

1.7. Delimitación o alcance de la investigación.

La presente investigación está delimitada por los siguientes puntos:

- **Campo:** Exportación
- **Área:** Comercio Exterior.
- **Destino:** Ontario - Canadá.
- **Producto:** Stevia panela.
- **Empresa:** Compañía Azucarera Valdez S.A.
- **Tiempo:** El tiempo de la investigación es de aproximadamente 6 meses, luego de esto se hará la presentación y la respectiva sustentación de la misma.
- **Espacio:** Milagro – Ecuador.
- **Año:** 2021.

La presente investigación se enfoca en determinar como la exportación de la Stevia panela al mercado canadiense, favorecerá a la comercialización de la Compañía Azucarera Valdez S.A., ubicado en la ciudad de Milagro.

Según basada la presente investigación del mercado meta de la Stevia panela, se investigará los pasos a seguir para comercializar el producto en dicho mercado, tomando como referencia el modelo de la compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico, exceptuando ciertos puntos, y tomando en consideración aquellos que servirán para llevar a cabo el presente proyecto, la misma que se encuentra detallado en el capítulo II y desarrollado en el capítulo IV.

En el marco teórico de la presente investigación, se tomará en cuenta cuatro teorías del comercio internacional, la primera es la teoría del valor del trabajo, la segunda es la teoría de la ventaja comparativa, la tercera es la teoría de gestión del comercio exterior en una empresa y la cuarta es la teoría de logística aplicada al comercio internacional; donde se dará la información y explicación de manera general de las mismas.

En el capítulo III se detallará la metodología de la investigación y las técnicas de investigación para recopilar la información mediante encuestas, entrevistas y la ficha de observación para conocer la aceptación del producto en el mercado meta.

En lo que respecta al modo de transporte, debido a las características de la mercancía y el tiempo de vida del producto, lo más factible para la Compañía Azucarera Valdez S.A. es transportar el producto por vía marítima.

Según el término de negociación, se determinará las obligaciones del comprador y del vendedor; para la presente investigación, el incoterm que se procede a utilizar es el F.O.B. (Free On Board) debido a que el importador se encargará del seguro internacional de la mercancía hasta el lugar de destino, por ende, la Compañía Azucarera Valdez S.A. disminuirá gastos al momento que se realice la exportación.

1.8. Idea a defender.

El desarrollo de un plan de exportación de Stevia panela de la Compañía Azucarera Valdez S.A., fomentará la comercialización del producto no tradicional al mercado Ontario – Canadá.

1.9. Variables de la Investigación.

1.9.1 Variable Independiente.

Plan de exportación de Stevia panela de la compañía Azucarera Valdez S.A., al mercado de Ontario – Canadá.

1.9.2. Variable Dependiente.

Comercialización de productos no tradicionales al mercado Ontario – Canadá.

1.10. Línea de investigación Institucional/Facultad.

La línea de investigación se la encuentra en la Unidad de Titulación de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, en lo que se refiere en la Línea uno la cual dice que es de Formación integral, atención a la diversidad y educación inclusiva.

En el Domino 1. Se encuentran los emprendimientos sustentables y sostenibles con atención a sectores tradicionalmente excluidos de la economía social y solidaria, seguido por la línea institucional del desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables. Finalmente, dentro de las Líneas de la facultad el proyecto se encuentra en el área de Marketing, comercio y negocios locales. (Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, 2017)

CAPÍTULO II

2. Marco Teórico.

2.1. Antecedentes.

2.1.1. Mercado ecuatoriano.

Ecuador se ha distinguido por las variedades de exportaciones industrializadas no tradicionales que ha llegado a exportar ya que cuenta una tierra tan fértil. Según la información estadística mensual del Banco Central ha comenzado a tener una buena acogida en las exportaciones industrializadas no tradicionales en los últimos 5 años lo cual se está avanzando con el reconocimiento del producto ecuatoriano en los mercados internacionales.

Tabla 1 Exportaciones no tradicionales.

Exportaciones no tradicionales en miles de USD			
Periodo	Total no tradicionales	Primarios no tradicionales	Industrializados no tradicionales
		Total Primarios	Total industrializados
2016	\$ 4,881,212	\$ 1,664,941	\$ 3,216,272
2017	\$ 5,056,726	\$ 1,617,021	\$ 3,439,706
2018	\$ 5,240,765	\$ 1,704,985	\$ 3,535,780
2019	\$ 5,310,707	\$ 1,932,763	\$ 3,377,943
2020	\$ 6,163,624	\$ 2,775,410	\$ 3,388,214

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2021)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

Como se puede apreciar en la tabla 1, el total de las exportaciones no tradicionales ha llegado a tener un auge pese a los problemas económicos que enfrentaba el país por la pandemia en su segundo trimestre de ese año fiscal.

2.1.2. Mercado canadiense.

Canadá tiene una población de 38 millones de habitantes en las cuales el 81,6% es población urbana y el 18,6% es población rural. Hasta el siglo pasado la mayoría de la población canadiense era de origen británico y francés, pero las sucesivas olas de inmigrantes procedentes de numerosos países han diversificado considerablemente la composición étnica del país, el cual ha llegado a tener una buena acogida. Las localidades más habitadas en la provincia de Ontario son: Toronto, Montreal y Vancouver. (SantanderTrade, 2021)

Tabla 2 Población de áreas metropolitanas de Canadá.

Población de principales áreas metropolitanas	
Nombre	Población
Toronto	5429600
Montreal	3519600
Vancouver	2264900
Calgary	1237700
Edmonton	1062700
Ottawa-Gatineau	989600

Fuente: (SantanderTrade, 2021)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

2.1.3. Compañía Azucarera Valdez S.A.

Valdez se originó a mediados del siglo XIX, en donde, arribaron a milagro tres personas que se relacionan con su origen siendo: Rafael Valdez Cervantes, Manuel Andrade Subía y Dr. Modesto Jaramillo Egas, luego del masivo terremoto que arrasó Ibarra. En las orillas del estero Chirijo se estableció originalmente Valdez.

En la fecha del 25 de junio de 1877 interesados por las propiedades del suelo para su cultivo, el señor Rafael Valdez cervantes visitó la hacienda San Jacinto de Chirijo para lograr obtener terrenos para poder realizar un ingenio azucarero.



Figura 1 Logo de la Compañía Azucarera Valdez S.A.

Fuente: Azucarera Valdez S.A.

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

Valdez al adquirir los terrenos de Chirijo asociado a su compañero José Lara quien le compro el resto de la hacienda de Chirijo el 1 de octubre de 1879, por lo tanto, se enfocó en buscar una mejor ubicación para el ingenio, cotizaciones de las maquinarias y renovación de la estructura que debía funcionar mediante energía eléctrica.

Esto desencadenó en una impulsión no solo para Valdez sino para la ciudad de Milagro en 1881, lo cual, se decidió a prolongar la línea transmisora de corriente eléctrica lo cual desembocó en que Milagro sea una de las primeras ciudades quien innovara con alumbrado público.

En la fecha del 2 de noviembre de 1881 la empresa quedó a cargo de Victoria Concha viuda de Rafael Valdez, de sus hijos menores de edad y de María Valdez de Dillon, quien fue representado por su esposo Luis Adrián Dillon.

La Compañía Azucarera Valdez fue fundada en el año 1884 y entre los finales del siglo XX específicamente en el año 1993, la familia Valdez tomó la decisión de al grupo Noboa S.A, al Empresario Luis Noboa Naranjo para después pasar a manos de del *Consortio Nobis* de Isabel Noboa Pontón.

2.1.4. Productos.

Los productos de Azucarera Valdez S.A., proceden de una exhaustiva selección de materias primas que se adquieren para la elaboración de los azúcares, dependiendo de eso encontramos diferentes presentaciones tales como:

- Azúcar blanca.
- Azúcar morena.
- Valdez Panela.
- Valdez Stevia.
- Valdez terrones.
- Valdez azúcar impalpable.
- Azúcar de coco.
- Personalizados.
- Sal Valdez.
- Valdez SVE.
- Valdez miel de panela.

- Valdez arroz blanco.
- Stevia Panela



Figura 2 *Productos de la Compañía Azucarera Valdez S.A.*
Fuente: Azucarera Valdez S.A.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

La compañía hasta el momento se ha dedicado a la venta de sus productos por medio de supermercados, enfocándose en los grandes supermercados como una comercialización y contacto directo con sus posibles consumidores, gracias a esta manera de promocionar sus productos la empresa decidió incursionar en la exportación de sus productos ya que no solo ha crecido su demanda dentro del mercado local, sino que su mercado se ha extendido hasta el cliente en el exterior.

2.1.5. Descripción del producto: Stevia Panela.

Es una nueva alternativa para endulzar las bebidas, este producto proviene del jugo de la panela granulada y de la Stevia, los cuales son de la más alta calidad, la ficha técnica del producto se la encuentra en el anexo 3.

2.1.5.1. Stevia.

La Stevia es un arbusto de la familia de las asteráceas, nativa de la parte tropical y subtropical de Sudamérica y América Central. Conocida como hoja dulce, se cultiva extensamente por sus hojas dulces y usadas como sustituto del azúcar. (Ramon Guevara, 2017)



Figura 3 Cultivo de Stevia.

Fuente: Agristevia.

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

La Stevia tiene múltiples propiedades en las cuales no produce mucha insulina en la sangre, aun conteniendo 300 veces más dulce que el azúcar, pero sin calorías e inclusive llega a ayudar contra la ansiedad. Este producto originario de Paraguay puede llegar a ser cultivado incluso en patios de las casas y huertos pequeños para consumo propio.

De acuerdo con (Aïda Lirola, 2020) afirma que: “la Stevia es una planta que está compuesta por carbohidratos (62%), proteínas (11%), fibra (16%) y minerales como potasio, calcio, magnesio, zinc y hierro. Contiene además fitoquímicos con importantes propiedades terapéuticas, como terpenos, flavonoides y taninos.”

Posee beneficios para la salud, dado que es una planta ideal para las personas diabéticas, pues su composición es ideal porque no altera los niveles de azúcar en la sangre, optimizando la circulación.

Asimismo, la Stevia aparte de ser vasodilatadora también contribuye a las personas que son hipertensas, ya que incita los latidos del corazón, al mismo tiempo de brindar beneficios a los vasos sanguíneos. También sistematiza la presión arterial y actúa como una sustancia que incrementa la función cardiaca al momento de reducir el consumo de oxígeno.

2.1.5.2. Panela.

La panela es un endulzante de origen natural, siendo esta azúcar integral de caña, más saludable que el azúcar refinado que consumimos. El jugo de la caña de azúcar se cuece a altas temperaturas para más tarde dejarlo secar y cuajar. (Biobética, 2021)

La panela o también conocida como rapadura, es un producto orgánico 100% natural y obtenida mediante un proceso artesanal, dado que al momento de su adquisición conserva todos

sus nutrientes como el calcio, magnesio y el hierro que son minerales fundamentales y además de aportar vitaminas A, B, C, D y E.

De acuerdo (Tesoro Natural, 2021) afirma que “con Su único ingrediente es el jugo de la caña de azúcar, que se somete a un proceso de secado antes de pasar por el proceso de purificación, en el que el jugo se convierte en azúcar moreno.”

En la producción de rapadura, se procede a realizar el jugo de caña de azúcar el cual es calentado, hasta que el jugo comience a formar una melaza muy espesa, una vez formada la miel se procede a pasarla por unos moldes y luego esta misma se solidifique. Los moldes utilizados pueden tener diferentes formas debido a que capta la atención de los compradores además de su delicioso sabor.



Figura 4 Panela

Fuente: Verema

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

2.1.6. Estructura de la subpartida arancelaria.

Para el presente proyecto, la clasificación de la Stevia Panela se estableció en la siguiente partida arancelaria:

Tabla 3 Análisis de la subpartida arancelaria de la Stevia panela.

ESTRUCTURA DE LA SUBPARTIDA NACIONAL	
Sección VI	Productos de las Industrias químicas o de la Industrias conexas.
Capítulo 29	Productos químicos orgánicos.
Subcapítulo XII	Heterósidos y alcaloides vegetales, naturales o reproducidos por síntesis, sus sales, éteres, esteres y demás derivados.
Partida sistema armonizado 29.38:	Heterósidos, naturales o reproducidos por síntesis, sus sales, éteres, esteres y demás derivados.
Subpartida del Sistema Armonizado: 2938.90	
Subpartida regional 2938.90.90:	- Los demás.
Subpartida nacional 2938.90.90.00:	- - Los demás.

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Arancel).

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

De acuerdo a la tabla 3, la correcta clasificación de la Stevia panela corresponde a:

2938.90.90.00 Heterósidos, naturales o reproducidos por síntesis, sus sales, éteres, ésteres y demás derivados.

- Los demás.

-- Los demás.

2.1.7. Mercado meta: Ontario – Canadá

Ontario es una de las provincias más grandes de Canadá, el cual, su capital Toronto cuenta con una de las cadenas de suministros más comerciales del país. Toronto es considerada como la ciudad financiera del mundo, siendo su idioma oficial es el inglés; contando con una población de 2'625.060 y una etnia del 55% de Asia y del Pacífico, 19% de África, 10% de América Latina, 4% Estados Unidos y el 12% de Europa.

Según los datos estadísticos (Statistics Canada, 2021) afirma que “es la agencia nacional de estadística. Garantiza que los canadienses tengan acceso a la información importante sobre la economía, la sociedad y el medio ambiente de Canadá que necesitan para actuar eficazmente como ciudadanos y tomadores de decisiones.”

El Pib nominal en el año 2020 tuvo un auge del 1,74%, mientras que el Pib per cápita obtuvo una recuperación del 1,87% a diferencia del 2019 que tuvo una disminución en el Pib per cápita de 1,82%.

El mercado al que se pretende llegar con el producto, es a la provincia de Ontario, a la ciudad de Toronto, gracias al tratado entre Ecuador y Canadá que entró en vigor en el año 2002 para evitar la doble tributación suscrita entre las partes. Su territorio se encuentra ubicado en América del Norte, al sur con Estados Unidos, al norte con el círculo polar ártico. Es uno de los países más industrializados debido a que su eje principal de su economía, y uno de sus principales factores de desarrollo es el sector tecnológico.

Actualmente la pandemia de COVID-19 representó la crisis sanitaria y económica mundial más grave en más de un siglo. Pese a las circunstancias, hubo una inflación del índice de precios al consumidor de un 0,70%. en el año 2020.

FSCO por sus siglas en inglés, el consumo de sustitutos de azúcar ha comenzado a incrementar a causa de los proyectos previos que se daban para un consumo saludable y libre de calorías. Esto ha provocado que empresas comienzan a importar productos que no contengan azúcar químicamente pura ni productos que contengan calorías. (Banco Central de Canadá junto con el Servicio de Comisión Financiera de Ontario, 2020)

El mercado de Ontario consta con una red de distribución altamente automatizada debido a la baja densidad demográfica, las grandes distancias geográficas y condiciones climáticas. No obstante, la creciente demanda de productos, la segmentación en nichos muy concretos y la producción bajo pedido diversifica la distribución en muchas de las industrias, con lo que plantea.

Se eligió este destino por ser considerado uno de los más poblados de Canadá, ubicándose las empresas de mayor importancia, lo cual llega a generar empleos, así mismo se encuentran las

importadoras más fundamentales para su posterior distribución. Por otra parte, existe multiculturalidad puesto a que sus individuos proceden de afuera, resultando favorable.

2.1.8. Principales países exportadores de Stevia en el mercado.

Tabla 4 Países exportadores de Stevia a Canadá.

Países exportadores de Stevia en los últimos 5 años en miles de USD al mercado canadiense					
País	2016	2017	2018	2019	2020
China	373900	529700	412200	423900	494500
Estado Unidos	359200	387000	437100	496800	358300
Reino Unido	70800	52600	75000	73200	47700
Brasil	58000	54600	38700	85200	35000
Francia	26500	24500	35400	32100	31600

Fuente: (Trade Map, 2021)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la tabla 4, se puede observar que China es el mayor exportador de Stevia al mercado canadiense con \$3739 miles de dólares seguidos por Estados Unidos y Reino Unido, manteniendo un constante aumento en sus ventas. Lo que evidencia que el mercado canadiense mantiene una tendencia de consumo de este tipo de producto y a la vez siendo favorable para la Compañía Azucarera Valdez S.A.

En la tabla mostrada nos indica que China tuvo una variación porcentual en el 2017 del 41,67%, pero en el año 2018 tuvo un déficit del -22,18% y esto se debe a los problemas logísticos que presentaban en ese año. No obstante, se recuperaron en el 2019 con un 2,84% y en el 2020 tuvieron un superávit del 16,65% aún con la pandemia pudieron solventarse en ese año.

En Estados Unidos tenemos un superávit del 7,74% en el año 2017 pero obtuvo un déficit del 12,95% en el año 2018 por problemas climáticos en ese país. Se obtuvo una recuperación del 13,66% en el año 2019 pero por declive en el año 2020 tuvo una pérdida del -27,88% a causa de la pandemia y la escasez de productos en el campo.

En las exportaciones de Stevia en el Reino Unido el déficit más fuerte se refleja en el año 2020 con una variación porcentual del -34,84% a causa de dos factores: La pandemia y su retirada de la Unión Europea. En Brasil, en el año 2019 tuvieron un superávit del 120,16% y es la primera vez que obtienen ese porcentaje en los últimos 10 años. (SantanderTrade, 2019)

De acuerdo con (Datos Macro , 2021) indica que “por último, Francia en los últimos 5 años tuvo un déficit del -9,32% debido a la falta de compradores y déficit que tuvo su balanza comercial.”

2.1.9. Competidores directos de la Compañía Azucarera Valdez S.A.

SweeGen: Es una empresa que posee sus oficinas centrales en California, Estados Unidos la cual está dedicada al desarrollo, producción y venta de edulcorantes sin calorías para las industrias de alimentos, sabores y bebidas. Su nuevo producto es la Bestevia, es el primer edulcorante el cual es elaborado con estevia Reu badiana Bertoni, planta dulce de la familia de las Asteráceas procedente de Paraguay.

Página: <https://sweegen.com>

Splenda: Es propiedad de la empresa McNeil Nutritionals, ubicado en Pensilvania, Estados Unidos, la cual es una filial de la gran empresa Johnson & Johnsons. La Splenda es un endulzante que no posee calorías y viene presentado en sobrecitos. Su producto Splenda Stevia, es un edulcorante elaborado a base de la planta Rebaudiana que es la Stevia además posee más dulce que la azúcar.

Página: <https://www.splendaenespanol.com/>

2.1.10. Competidores locales de la Compañía Azucarera Valdez S.A.

Ingenio San Carlos: Es una empresa ubicada en la provincia del Guayas, Ecuador la cual cuenta con una extensión de aproximadamente 28.000 hectáreas distribuidas en los cantones Naranjito, Marcelino Maridueña y el triunfo, además está dedicada a la comercialización de productos agrícolas de calidad. Su nuevo producto es la Evia, es un endulzante hecho de Stevia no calórico.

Página: <https://www.sancarlos.com.ec/>

Stevida: Es una marca en la cual su oficina se encuentra ubicada en Quito, Pichincha – Ecuador, la cual es propiedad de la empresa PROYSERMESA Cía. Ltda., localizada en las provincias del Carchi e Imbabura. Su producto Stevida, es un edulcorante orgánico, dado que cultivan su propia Stevia sin necesidad de ser reformados genéticamente, sino mediante técnicas convencionales y naturales.

2.2. Marco Referencial.

2.2.1. Teorías del comercio exterior.

2.2.1.1. Teoría del Valor de trabajo de Adam Smith.

La teoría del valor de trabajo se define como la conmensurabilidad del intercambio de bienes y servicios que satisfacen necesidades de un lado y del otro de la ecuación, en ese intercambio del vínculo entre objetos o servicios de la naturaleza diferente. (Jorge A, Giordani C, 2016)

Adam Smith tiene claro entre el valor del cambio y el valor de uso. El valor del cambio se da a conocer como el precio pagado en el mercado por un bien o servicio, esto depende de la cantidad de trabajo empleado para producir tal producto. El valor del uso se da al tratar de cubrir una necesidad.

2.2.1.2. Teoría de la Ventaja comparativa de David Ricardo.

La ventaja comparativa predice que hay ganancias provenientes del comercio por la gran producción del bien en el que un país tiene una ventaja comparativa. Al exportar el bien en el que tiene ventaja comparativa un país puede aumentar el consumo de ambos bienes. (Alberto Gomez Mejia, 2021)

En la ventaja comparativa se da la producción de bienes que tienen los países con los costes relativos, es decir, que están más bajo en relación al resto del mundo. Por lo que esta ventaja comparativa se especializa en la producción y exportación del bien que conste con eficiencia en sus términos de producción.

Los beneficios de establecer la ventaja comparativa son: la alta producción mundial, el alto consumo por parte de las economías y validez en sus recursos.

2.2.1.3. Teoría de Gestión del Comercio Exterior en una empresa.

Según (López, 2016) afirma que “los aspectos básicos que deberá conocer una empresa que quiera comercializar sus productos en los mercados internacionales son las condiciones de envío, medidas de política comercial, obstáculos al comercio y las diferentes leyes vigentes.”

La empresa Azucarera Valdez S.A tiene que discurrir todas las interrogantes relacionadas al comercio exterior que resultan comprensiblemente difícil leyendo la ley pertinente sobre las mismas, la idea fundamental de esta teoría es dividir en partes la gestión de la empresa en el área de comercio exterior considerando los aspectos más fundamentales de las operaciones comerciales a nivel internacional y los factores que influyen en dichas operaciones, todo lo previo mencionado es necesario para la correcta gestión comercial.

2.2.1.4. Teoría de Logística aplicada al Comercio Internacional.

La logística es un asunto tan importante que las empresas crean áreas específicas para su tratamiento. Existe gran cantidad de decisiones sobre la logística. En el plano de los grandes conceptos, se podría decir que es una ciencia que estudia la organización de cualquier. (BEVÍA & CANO, 2016)

Esta teoría aporta a la investigación para saber los procesos logísticos a usar más óptimos para la compañía, establecer un control desde que el producto se encuentre en la fábrica hasta la entrega del mismo según el Incoterm establecido, para establecer la manera más efectiva de ingresar el producto hasta el producto final.

Actualmente, es conveniente proyectar las actividades analizando sus relaciones con el sistema logístico de la compañía, convirtiéndose en uno de los cimientos básicos de su estructura. Anteriormente la logística era solamente, tener el producto listo, en el sitio determinado, en el tiempo justo, al menor costo, en el día de hoy estas actividades aparentemente fáciles han sido rediseñadas convirtiéndose en todo un nuevo proceso.

2.2.2. Terminación de negociación: Free On Board (F.O.B.)

Los Incoterms 2020, son los términos de negociación que existe entre el importador y exportador en el comercio exterior, además de establecer que la negociación entre el importador y exportador sea justa.

Los Incoterms establecerán lo siguiente:

- Lugar en el que la mercancía será entregada.
- La documentación entre importador y exportador.
- Quien contrata y paga los gastos de seguro y transporte.

Los Incoterms 2020 hacen referencia a los incoterms 2010 los cuales sustituye al incoterm DAT (Delivered at Termina) el cual es reemplazado por el incoterm DPU (Delivered at Place Unloaded), el cambio se dio dado que DAT se entendía que era para transporte marítimo en el cual en la versión de los incoterms 2010, especificaba que no era solo para transporte marítimo. (Comercio y Aduanas, 2019)

El incoterm DPU (Delivered at Place Unloaded), es un término multimodal, su traducción ser mercancía entregada y descargada en lugar acordado. Esto quiere decir que el exportador se encarga de casi toda la logística, el costo y los riesgos, hasta el país de destino. (Comercio y Aduanas, 2019)

Esto incluye lo siguiente:

- Embalaje de mercancías y carga al primer transporte.
- Operaciones y trámites aduaneros en el puerto o terminal del país de origen.
- Transporte internacional (no tiene obligación a seguro).
- Arrastre a la ubicación convenido y descargado (no se requieren impuestos ni procesamiento de importación).

El termino FOB, en sus siglas en ingles Free On Board o Franco a Bordo, se clasifica en los términos F, que se caracterizan porque el vendedor debe entregar la mercancía en el país de origen, al transportista principal que es pagado por el comprador. (TRANSEOP, s.f.)



Figura 5 Término de negociación F.O.B. (Free On Board).

Fuente: (TRANSEOP, s.f.)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

Como se observa en la figura 5, las responsabilidades tanto del vendedor como del comprador culminan en la transferencia de riesgo, lo cual es cuando la mercancía ha llegado al puerto.

Es necesario que el término sea FOB, dado que, según los incoterms 2020 las responsabilidades que tiene al vender, así mismo como las que tiene el comprador son de 40 y 60 para ambos, lo que hace posible que los dos países se beneficien en factores tales como el seguro, el transporte en destino, la documentación entre otros.

El término FOB, en sus siglas en inglés Free On Board o Franco a bordo, se clasifica en los términos F, que se caracterizan porque el vendedor debe entregar la mercancía en el país de origen, al transportista principal que es pagado por el comprador. (JCV SHIPPING, 2019)

La responsabilidad asignada al vendedor comienza en la fábrica, y luego la compañía vendedora procede a la entrega de la mercancía en el barco designado por el comprador en el puerto de embarque acordado. Cuando la mercancía este en el barco, el riesgo se transferirá, y el costo y riesgo de manipulación de la mercancía deberá ser asumido por parte de la naviera y pueda cargarlo en el barco. El costo del despacho de aduana de exportación correrá a cargo del vendedor.

Se denomina como una buena elección en relación al transporte marítimo, en caso en que los contratos con las empresas de servicio del flete marítimo sean en beneficio para ambas partes, para el comprador, ofrece seguridad al momento de tratar con el producto desde que llega al puerto destino, esto reduce los costos de la mercancía.

2.2.3. Cadena de suministro.

Una cadena de suministro es un conjunto de elementos que permiten que las empresas cuenten con la organización necesaria para llevar a cabo el desarrollo de un producto o servicio y que cumpla el objetivo de satisfacer las necesidades del cliente final. (Arcia, 2021)

Son un conjunto de procesos, funciones y actividades lo cual permite que los productos sean transformados, entregados y consumidos por el consumidor final, cada uno cumple con el objetivo la función de las compras, encargada de obtener las mercancías y servicios de calidad para la empresa.

En la planificación de un proyecto de exportación, para implementar una cadena de suministro, el mercado internacional es un alto grado de compromiso, no basta con tener productos de alta calidad, también es necesario enfocarse en las operaciones y estrategias para satisfacer a los clientes.

La puntualidad de la entrega, seguridad del producto y el costo son otras variables que son aseguradas con esta herramienta.

Según (Comercio Exterior La, 2020) indica que “involucrar a los aliados internos es vital cuando se está desarrollando un proceso de exportación. Un personal involucrado y consiente del aporte a la cadena de valor del producto, hace que el proceso fluya de mejor manera.”

Según el presente proyecto, se ha decidido segmentar en tres partes o elementos básicos de la cadena de suministro, los cuales son: suministro, fabricación y distribución.

- **El suministro:** Proceso de adquisición sobre los insumos que la Azucarera Valdez S.A. fue muy exhaustiva, ya que cada materia prima a utilizar es 100% natural.
- **Fabricación:** Azucarera Valdez S.A., se dedica a realizar el proceso de empaque y embalaje de la Stevia Panela. Para poder comenzar con el proceso de exportación al mercado canadiense, se debe tomar en consideración el transporte y logística que abarca desde su salida de la Compañía hasta llegar a puerto para iniciar con destino final al mercado de Ontario – Canadá.
- **Distribución:** Como su nombre lo indica, el proceso de distribución del producto provisto se realiza a través de la red transporte, almacenes, locales, con el propósito de llegar al consumidor final. Una vez que el producto llegue a puerto destino, se consideran todos los elementos que serían necesarios para llegar al distribuidor de Ontario. La empresa que decida optar por realizar la negociación será la encargada de comercializar la Stevia panela en los diferentes puntos de venta.

2.2.4. Modelo de diseño de Plan de exportación de Puerto Rico.

Para el presente proyecto de la investigación, el modelo escogido para la realización es el plan de exportación de la Compañía Comercio y Exportaciones de Puerto Rico.

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCIÓN

1. ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR

- 1.1 Perfil de la compañía
- 1.2 Datos básicos y reseña histórica de la compañía
- 1.3 Visión, Misión y Objetivos de la empresa
- 1.4 Situación de la compañía
- 1.5 Análisis organizacional
- 1.6 Productos y/o Servicios
- 1.7 Producción
- 1.8 Recursos financieros y no financieros para la exportación
- 1.9 Mercadeo
 - 1.10 Estructura de la industria
 - 1.11 Políticas de mercadeo y comercialización
 - 1.12 Destinos de productos, volúmenes y precios
 - 1.13 Canales de distribución
 - 1.14 Principales clientes
 - 1.15 Expectativas de los clientes
 - 1.16 Percepción del cliente sobre el producto
 - 1.17 Estrategias de promoción
 - 1.18 Competitividad
 - 1.19 Análisis de la competencia
 - 1.20 Posición frente a la competencia
 - 1.21 Ventajas comparativas
 - 1.22 Evaluación global y conclusiones
 - 1.23 Análisis FODA
 - 1.24 Percepción de barreras
 - 1.25 Conocimiento de mercados internacionales

2. SELECCIÓN DE MERCADOS

- 1.26 Evaluación / comentario potencial exportador
 - 2.1 Preselección de mercados (países de interés)
 - 2.2 Priorización de mercados (criterios de selección)

3. INTELIGENCIA DE MERCADOS Análisis del país objetivo (más país alterno y país contingente)

- 2.3 Selección final de mercados
- 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 xz y mercado
- 3.5 Comercio bilateral
- 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
- 4.4 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

2.2.4.1. Estructura del Plan de exportación de la Compañía Azucarera Valdez S.A.

1. Análisis del potencial exportador.

- Perfil de la compañía.
- Datos básicos y reseña histórica.
- Visión, misión y objetivos de la compañía.

1.1. Situación de la compañía.

- Análisis organizacional.
- Producto y/o servicios.

1.2. Mercadeo.

- Proceso de producción de la Stevia.
- Políticas de mercadeo y comercialización.
- Destinos de productos, volúmenes y precios.

1.3. Competitividad.

- Ventajas comparativas.

1.4. Evaluación global y conclusiones.

- Análisis F.O.D.A.

2. Inteligencia de mercados.

- Perfil del país.
- Tratado.
- Requisitos.
- Requisitos para entrar al mercado.
- Documentación requerida para la entrada del producto.
- Etiquetado y empaque.
- Logística.
- Canales de distribución.

3. Plan de financiamiento.

2.3. Marco conceptual.

2.3.1. Nomenclatura Arancelaria.

La nomenclatura común NANDINA facilita la identificación y clasificación de las mercancías, las estadísticas de comercio exterior y otras medidas de política comercial de la Comunidad Andina relacionadas con la importación y exportación de mercancías, este sistema, es un “lenguaje” aduanero común el cual es aceptado y reconocido a nivel mundial. (Comunidad Andina, 2017)

Al momento de exportar el producto de la Compañía Azucarera Valdez S.A. se debe estar registrados en el sistema del SENA (ECUAPASS), para verificar que la subpartida de la composición del producto sea la correcta y de esta forma manejar una mejor clasificación aduanera al momento de la exportación al país destino.

2.3.2. Bill of lading

Según (Partidalogistics, 2021) afirma que “conocido como B/L, por sus siglas en inglés es un documento de comercio internacional propio del transporte marítimo que se utiliza en el marco de un contrato de transporte de las mercancías en un buque de línea regular.”

Esto ayuda a reconocer las mercancías que se transportan en el buque, ya sea en contenedor o como carga suelta, también permite conocer el puerto de origen y el puerto de destino, medidas de la carga, lugar de origen, entre otros.

2.3.3. Asterácea.

Plantas herbáceas anuales o perennes, más raramente arbustos o árboles. Se caracterizan por presentar las flores agrupadas en capítulos, inflorescencia que funcionalmente se comporta como una flor. Hojas sin estípulas, generalmente alternas, en ocasiones en roseta basal: pueden presentar espinas. (Universidad Pública de Navarra, 2016)

Por lo tanto, la asterácea es uno de los integrantes que conforman del reino vegetal, y la Stevia proviene de este reino debido que es una especie de Stevia del orden Rebaudiana Bertoni (tipo de Stevia)

2.3.4. Ingesta calórica.

Significa el número de calorías consumidas. Sin embargo, la frase “la ingesta de calorías” puede referirse a diferentes cantidades, esto quiere decir que se refiere a la cantidad de calorías que una persona consume cada día y decide si quiere perder o ganar peso. (Amhasefer, 2021)

En la presente investigación, se indica la ingesta calórica de la Stevia panela y las condiciones de consumo. Aún si se exceden con el consumo de la misma, no causa ninguna sobredosis o contraindicación y esto es bueno al ser panela y Stevia pura.

2.3.5. Sucralosa.

Es el único edulcorante que no aporta calorías que se fabrica a partir del azúcar y se utiliza para endulzar bebidas de bajas calorías y alimentos procesados. La molécula de sucralosa tiene la particularidad de ser inerte y atravesar el organismo sin alterarse, sin metabolizarse. (Sensagent, 2017)

En la presente investigación se indica que la Stevia panela de la compañía Azucarera Valdez S.A. contiene un gramo de magma de azúcar, haciendo este que se sienta más la panela con esencia de Stevia.

2.4. Marco legal.

2.4.1. Constitución de la República del Ecuador.

Según la (Constitución de la República del Ecuador, 2008) afirma que “**art. 261.-** El Estado central tendrá competencias exclusivas sobre:

5. Las políticas económica, tributaria, aduanera, arancelaria; fiscal y monetaria; comercio exterior y endeudamiento.”

De acuerdo con la (Constitución de la República del Ecuador, 2008) afirma que “**art. 304.-** La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.

5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.”

Art. 306.- El Registro Oficial No. 449 publicado el 20 de octubre del 2008 menciona: El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con referencia a aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivar aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza. (Constitución de la República del Ecuador, 2008, pág. 146)

El párrafo anterior hace referencia al Art. 306 de la Constitución de la República del Ecuador donde indica que es el encargado de promover las exportaciones ambientalmente responsables ya que busca de iniciar exportaciones de productos no tradicionales no petroleros que aporten al cambio de la matriz productiva, como es el caso del presente proyecto.

La Compañía Azucarera Valdez S.A., tendrá apoyo de las instituciones estatales encargadas de promover las exportaciones de sus productos, en base al artículo mencionado en el párrafo anterior.

2.4.2. Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.

Según el (Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones., 2010) afirma que “**artículo 4- Fines.** - La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

o) Fomentar y diversificar las exportaciones.”

En el presente artículo 4 literal o) del Objetivo y Ámbito de Aplicación, indica que su principal alcance es la diversificación y el fomento de las exportaciones. En el presente proyecto es un producto no tradicional y su elaboración es industrializada; tiene oferta exportable y por ende cumple con los requisitos para obtener el apoyo que necesitan para sobrellevar el producto al extranjero.

Artículo 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: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2019)

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. (p. 35)

El tratado entre Ecuador y Canadá, en el cual se benefician debido a que eviten la doble tributación por lo cual se encuentran respaldados ambos países. Asimismo, para la exportación de productos orgánicos y derivados, Ecuador presentó un acuerdo con el nombre de Acuerdo de Comercio para el Desarrollo.

Artículo 104.- Principios Fundamentales: A continuación, se detallan los siguientes principios establecidos por la presente normativa:

Los procesos aduaneros serán óptimos para garantizar la cadena logística a fin de promover la productividad y competencia nacional.

Todas las operaciones de comercio exterior tendrán un control aduanero que garantice el ordenamiento jurídico y fiscal.

Proporcionar toda la información necesaria tanto de nivel local como internacional para entes públicos o privados.

Pretender la buena fe de todo proceso aduanero.

Se tendrá acceso a todas las disposiciones de carácter público que emita el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Se utilizarán las buenas prácticas para llegar a un modelo internacional de calidad del servicio. (Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones., 2010)

Artículo 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. (Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones., 2010)

El presente artículo 154 del libro V del COPCI dispone la salida definitiva del territorio ecuatoriano luego de haber cumplido con todos los requisitos que dispone la ley, es decir, la exportación de la Stevia panela de la compañía Azucarera Valdez S.A. para la comercialización en el exterior.

2.4.3. Reglamento del Libro V Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.

Adicional al Art. 154 del libro V del COPCI, **el Artículo 158 Exportación definitiva** del Reglamento hace referencia a los plazos que se deberán cumplir para la salida autorizada del territorio ecuatoriano una vez aceptada la declaración aduanera, es decir, la compañía Azucarera Valdez S.A., tendrá un plazo de 30 días para la exportación definitiva de la Stevia panela al mercado de Ontario - Canadá. (Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2017)

El párrafo anterior hace referencia a que este régimen aduanero permite que las mercancías nacionales o nacionalizadas salgan libremente del territorio aduanero para su consumo o uso final de las mercancías de forma definitiva en el exterior.

Art. 63.- Declaración Aduanera del (Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2017) indica que: “será presentada de manera electrónica y/o física, una sola Declaración Aduanera podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación.”

Se refiere a la manera en que se debe presentar el formulario de la declaración aduanera en conjunto con los documentos requeridos de forma adjunta y justificada. Las declaraciones se efectúan mediante la plataforma virtual denominada Ecuapass perteneciente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), el cual posee toda la información y documento solicitados para la exportación.

Art. 64.- Declarante. - La Declaración Aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador, exportador o pasajero, por sí mismo, o a través de un Agente de Aduanas. En las exportaciones la Declaración Aduanera podrá ser transmitida o presentada por un Agente de Carga de Exportación autorizado para el efecto. El declarante será responsable ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador por la exactitud de la información consignada en la Declaración Aduanera. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

El declarante es la persona responsable ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, además de que se ocupa que los procedimientos tanto de importación como de exportación se adelanten y de igual forma contengan la información consignada en la Declaración Aduanera en este caso de exportación.

Art. 65.- Contenido de la Declaración Aduanera. - Los datos que se deban consignar en la Declaración Aduanera estarán fijados por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador en el formato que se determine para el efecto, teniendo en cuenta los requisitos contemplados en los convenios o tratados internacionales de los cuales el Ecuador forme parte. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

Los datos que deben estar consignados en el formulario de la declaración aduanera los cuales serán establecidos por el Servicio Nacional de Aduanas en Ecuador, la información que debe figurar en el formulario debe incluir al menos los siguientes puntos: Identificación del

medio de transporte, origen de las mercancías, procedencia de las mercancías, descripción de las mercancías y el valor de las mismas.

CAPÍTULO III

3. Metodología de la investigación.

3.1. Metodología.

El valor metodológico es una base fundamental en todo proyecto, el cual se otorgará la validez al tema de investigación en base a resultados obtenidos durante el proceso de estudio y análisis.

En esta etapa se determinará las técnicas e instrumentos utilizadas en el desarrollo del plan de exportación, así como los tipos, método y enfoques investigativos implementados en las actividades del presente proyecto; de igual forma se revelará y describirá los criterios adoptados en la elección de la metodología y las razones por el cual se considera pertinente plantear el objetivo de estudio.

3.1.1. Tipo de investigación.

En el presente proyecto, para utilizar los tipos de investigación, dependió considerablemente de la estrategia de estudio para el desarrollo del proyecto; así como el diseño, procedimientos y componentes. Para este caso se seleccionó los tipos de investigación: Descriptiva y Exploratoria.

3.1.1.1. Investigación Descriptiva.

La investigación descriptiva puede involucrar varias variables, o simplemente puede quedarse en describir una sola variable. La estadística descriptiva utiliza técnicas de recolección y análisis de datos que arrojan los informes relativos a las medidas de tendencia central, la variación y correlación. (José Manuel Sáez López , 2017)

El propósito de este tipo de investigación es investigar la información que se va a adquirir y que pueda integrar al desarrollo del plan de exportación de Stevia Panela. Por tal motivo, se utilizó el tipo de investigación descriptiva debido que recopila datos específicos sobre las características del mercado meta acerca de la comercialización de su oferta en el mercado canadiense.

Adicional, con el objetivo de realizar un análisis y establecer su dirección de la Compañía Azucarera Valdez S.A., se proyectarán resultados a través de gráficos estadísticos donde la

información sea relevante sobre los aspectos en relación al perfil de compra, nivel de conocimiento del producto, frecuencia de consumo y demás variables por parte del mercado seleccionado.

3.1.1.2. Investigación Exploratoria.

La investigación exploratoria es precisar en mayor grado o ampliar el conocimiento del tema objeto de estudio. Se trata en muchos casos de una primera aproximación a la realidad, análisis de la situación que permite comprender las características del mercado, de los consumidores y sus motivaciones o conducta. (Francisco Javier De La Ballina Ballina, Ana Suárez Vázquez, Juan Antonio Trespacios Gutierrez, 2016),

La intención de esta investigación es describir las circunstancias más destacados del objeto de estudio que alcanzó como resultado la recolección de información necesaria para determinar que debe realizar la Compañía Azucarera Valdez S.A., para dirigirse al mercado meta, por lo cual se debe tener presente las normas, barreras de entrada y requisitos sobre su logística, al mercado de Ontario y leyes que se deben cumplir para realizar el plan de exportación.

3.2. Método de la Investigación.

3.2.1. Método Deductivo – Inductivo.

Según, (Carlos Alejandro Zarzar Charur, 2015) afirma que “el método deductivo, que es más propio de las ciencias formales, consiste en ir de lo general a lo particular, mediante el uso de argumentos y/o de silogismos.”

El estudio es de método deductivo debido que, al ser un plan de exportación de Stevia Panela, beneficiará a la comercialización del producto, el cual se evidenciará acorde se vaya desarrollando la presente investigación.

Dentro de las técnicas para el desarrollo del plan de exportación se procedió a efectuar la encuesta de forma online para comprobar si el producto es admitido por los canadienses en la ciudad de Ontario.

El método inductivo, se desarrolla en sentido opuesto al anterior, en él se parte de casos particulares para luego trabajar sobre los principios generales que los rigen. Se trata de un

método activo que fomenta la participación y se basa en la experiencia para el desarrollo de los contenidos. (Guevara, 2019)

Mediante el método inductivo se proporcionará, las opiniones, particularidades del producto a los importadores de la Stevia panela el cual les permitirá ejercer las respectivas conclusiones del mercado meta.

3.3. Enfoque de la investigación.

El presente proyecto se aplicó un enfoque mixto, considerando que la característica del proyecto reúne enfoques cuantitativos y cualitativos, mediante una serie de investigaciones sobre el plan de exportación de la Stevia panela, realizando un análisis, interpretación y recolección de datos.

3.3.1. Enfoque Cualitativo.

Según (Ballestin , Beatriz, Fábregues , & Sergi, 2019) afirma que “el enfoque cualitativo pone su énfasis en estudiar los fenómenos sociales en el propio entorno natural en el que se producen. Destaca los aspectos subjetivos de la conducta humana sobre las características objetivas.”

Para el caso de la Compañía Azucarera Valdez S.A., la cual, es la encargada de facilitar la información referente al Stevia panela y la producción de la misma, se utilizaron los enfoques dado que se podría compartirnos más argumentos del tema que se está investigando conociendo la preferencia al momento de la venta en el mercado de Ontario – Canadá.

3.3.2. Enfoque Cuantitativo.

De acuerdo con (Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero, 2019) afirma que “el enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis formuladas previamente, además confía en la medición de variables e instrumentos de investigación.”

Para este proyecto, se debe reunir datos cuantitativos, puesto que, se recolecta información de los importadores de Stevia panela cuyos resultados deben ser detallados en gráficos estadísticos para dar el concerniente análisis. Además, permitirá conocer el nivel de aprobación del producto.

3.4. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.

Según expresa (Bernal, Metodología de la Investigación Cuarta Edición, 2016) afirma que “en investigación científica hay gran variedad de técnicas o instrumentos para la recolección de información en el trabajo de campo de una determinada investigación.”

Para el desarrollo del presente proyecto de investigación se consideró que las técnicas aplicar son la entrevista, encuesta y ficha de observación, mismas que son dirigidas a los involucrados del proyecto, de esta forma se obtendría un mayor aporte de resultados del objeto de estudio.

3.4.1. Entrevista.

De acuerdo con (Bernal, Metodología de la Investigación Cuarta Edición, 2016) afirma que “la entrevista es una técnica orientada a establecer contacto directo con las personas que se consideren fuente de información. A diferencia de la encuesta, esta tiene como propósito obtener información más espontánea y abierta.”

Para este estudio, se realizó una entrevista con preguntas abiertas, dirigida al Mgtr. Cesar Cevallos Campodónico, Gerente de Planificación Financiera de la Compañía Azucarera Valdez S.A., con el propósito de adquirir información, opiniones y puntos de vista acerca de la Stevia panela. El cuestionario y la formulación de preguntas sobre la entrevista será realizada de forma presencial. Se puede ver en el anexo 11 las preguntas de la entrevista.

3.4.2. Encuesta.

Como menciona (Bernal, Metodología de la Investigación Cuarta Edición, 2016) afirma que “la encuesta se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas.”

Dentro de la presente investigación, se utilizó la encuesta como principal técnica para recolectar datos mediante de un cuestionario de preguntas cerradas donde se pudo obtener respuestas más concretas.

Por su parte, para ejecutar esta técnica se tomó en consideración realizar interrogantes acerca del producto ofertado, mismas que fueron dirigidas a los principales importadores localizados en el mercado de Ontario – Canadá, con la finalidad de conocer aspectos relevantes

como: frecuencia de la compra, nivel de aceptación, canales de información, entre otros aspectos de interés acerca de la Stevia panela de la compañía Azucarera Valdez S.A., las encuestas se realizaran de forma online.

3.4.3. Ficha de observación.

Para la presente investigación, este instrumento fue utilizado en la recolección de datos con el propósito de realizar una ficha de observación para evaluar todo el proceso del producto, de tal manera que logre valorar todas las condiciones en que se encuentra la Stevia panela.

3.5. Población.

Según indica (M. en E. Neftali Toledo Diaz, 2019) afirma que “la población está compuesta por todos los elementos (personas, objetos, organismos) que participan del fenómeno que fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación. Tiene la característica de ser estudiada, medida y cuantificada.”

En el presente proyecto se escogió el mercado mayorista más grande de Ontario ubicado en Toronto donde existen 3 empresas que importan consumo masivo, a continuación, se detallan las mismas:

Tabla 5 Importadores de azúcar en la ciudad de Toronto.

IMPORTADORAS DE AZÚCAR	DIRECCIÓN	TELÉFONO/MAIL
Ontario Limited	121 King St W Suite 200 Toronto, ON, M5H 3T9	416 644 4264 consumer@ontarioltd.com
Marcatus QED	43 Hanna Ave, C-424 Toronto, ON, M6K 1X1	416 255 0099 sourcing@marcatusqed.com
Life Choices Natural Food Corp	176 St George St, Toronto, ON M5R 2M7	416 934 5034 info@lifechoices.com

Fuente: Government of Canada.

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021)

La tabla 5, muestra la lista de importadores de azúcar que comercializan en el mercado mayorista de Ontario junto con los datos e información de cada uno, esto servirá de apoyo para realizar las encuestas a través del correo electrónico.

Además, se tomará en cuenta la información brindada por el Gerente de Planificación Financiera Comercial el Mgtr. Cesar Cevallos Campodónico de la Compañía Azucarera Valdez S.A. y se escogió 3 de sus trabajadores del área operativa.

3.6. Muestra.

La muestra es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio. (Cesar A. Bernal, 2010)

Para este estudio, se analizaron los elementos que abarca el objeto de estudio con la finalidad de realzar una representación general de los involucrados en el plan de exportación.

Se escogerá como muestra el 100% de la población de la ciudad de Toronto ubicado en la provincia de Ontario donde se pudo obtener respuestas favorables entre las empresas, 3 trabajadores del área operativa de la misma empresa y 3 importadores mayorista de la ciudad.

3.7. Presentación de los resultados.

3.7.1. Entrevista.

Dirigida a:

Mgtr. Cesar Cevallos Campodónico - Gerente de Planificación Financiera de la Compañía Azucarera Valdez S.A.

El Mgtr. Cesar Cevallos Campodónico, es el Gerente de Planificación Financiera, sus principales funciones incluyen la proyección de estados financieros, el análisis de valor de la empresa, la estructura óptima de capital y de las diferentes variables operativas, financieras y económicas que impacten el negocio en el corto, mediano y largo plazo.

Asimismo, coordina y realiza el análisis y proyección de escenarios de desarrollo del negocio, el cumplimiento de resultados operativos y financieros de la compañía y estructurar el plan de negocio con la estrategia Corporativa.

1. ¿Cuál es la actividad comercial de la empresa?

La Compañía Azucarera Valdez S.A., desde hace muchos años se dedica a la siembra de la caña de azúcar y a su vez a la comercialización y producción de la azúcar en sus distintas

presentaciones (blanco, moreno, turbinado, etc.) y panela. Asimismo, tienen una línea de negocios de los edulcorantes como son la Stevia, azúcar de coco, entre otros.

2. ¿Cuáles son los principales productos que oferta la empresa?

La Compañía cuenta con 5 líneas de negocio que son: azúcar, productos de valor agregado, melaza y panela, miel y ahora la Stevia panela, las cuales son vendidas en sus diferentes presentaciones en paquetería y granel. Además, son tanto para uso industrial como para su consumo.

3. ¿Cómo surgió la idea de incursionar con este nuevo producto de la Stevia panela en el mercado?

Dentro del proceso de innovación en el mercado azucarero, la Compañía Azucarera Valdez S.A., se ha caracterizado por ser siempre el líder de la industria; de tal forma que en la actualidad es el ingenio que mayor oferta de alternativas para endulzar que ofrece a sus clientes (azúcar blanca, azúcar morena, Stevia, azúcar de coco, panela y lógicamente la Stevia panela).

Últimamente, se ha visto consumidores mucho más conscientes de su ingesta calórica y ávidos por experimentar nuevas opciones de endulzar sus alimentos y bebidas; la panela tiene una percepción bastante favorable de cara al consumidor y apalancados en este Insight se quiso fortalecer dicha percepción mediante el desarrollo de un producto a base de panela que además le permita reducir su ingesta calórica.

4. ¿Qué procesos se siguen para la elaboración del producto, considerando que son dos productos en uno?

El proceso que se sigue para la elaboración de la Stevia panela, es de la producción de la panela granulada a partir de la evaporación de la meladura, es decir, el jugo concentrado de la panela y magma de azúcar, luego pasa al proceso de enfriamiento de la panela y la adquisición de la Stevia para luego realizar la mezcla de la Stevia y la panela granulada.

5. ¿Cree usted que la calidad de la Stevia panela se encuentra dentro de los estándares alimenticios?

La Stevia panela es 100% natural y al ser un edulcorante de poder calórico inferior al azúcar, claramente sus componentes cumplen todos los estándares alimenticios y de inocuidad.

6. ¿Qué ventajas tiene el producto frente a la competencia? Y ¿Por qué?

La ventaja de la Stevia panela frente a la competencia, es que le da la opción de elegir al consumidor una alternativa natural como lo es la panela y a su vez complementarlo con la Stevia, dado que tiene en su poder un endulzante que le permite reducir un 50% de la cantidad a usar sin afectar el perfil del sabor. Actualmente, hay ofertas en el mercado que ofrecen alguno de estos dos beneficios, pero no los dos, por ejemplo:

“La Stevia pura reduce la ingesta calórica, pero cambia el perfil del sabor, la sucralosa no es natural, la azúcar blanca o la azúcar morena es natural pero no reduce la ingesta calórica y lo mismo pasa con la panela.”

7. ¿Qué certificaciones nacionales y normas de calidad tiene el producto (Stevia panela)?

- Certificado de Notificación Sanitaria #14992 – ALN – 0517, este registro sanitario es para los alimentos procesados, para su distribución y comercialización en el Ecuador.
- Certificación Ambiental “Punto Verde en el Sector Productivo” – Emitida por el Ministerio del Ambiente y el Agua.
- Certificado de Registro de Operador Orgánico – Ministerio de Agricultura y Ganadería
- Certificación ISO 9001 Sistema de Gestión de Calidad.

8. ¿Cuáles son las certificaciones internacionales que posee su producto (Stevia panela)?

- Certificación ISO 14001: Sistema de Gestión Ambiental.
- Food System Safety Certification (FSSC) 22000.: Sistema de Gestión de Inocuidad de los alimentos, es una certificación de países.
- La certificación británica OHSAS 18001, en transición a la ISO 45001: Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo.

9. ¿Actualmente la empresa cuenta con la suficiente producción para la comercialización internacional de la Stevia panela?

Actualmente, se cumple sin problemas con las demandas actuales de los clientes, pero se tiene un limitante por la producción de panela que no excede de los 450 sacos de 50 kg. al día y que tiene otros consumidores, además de la Stevia panela.

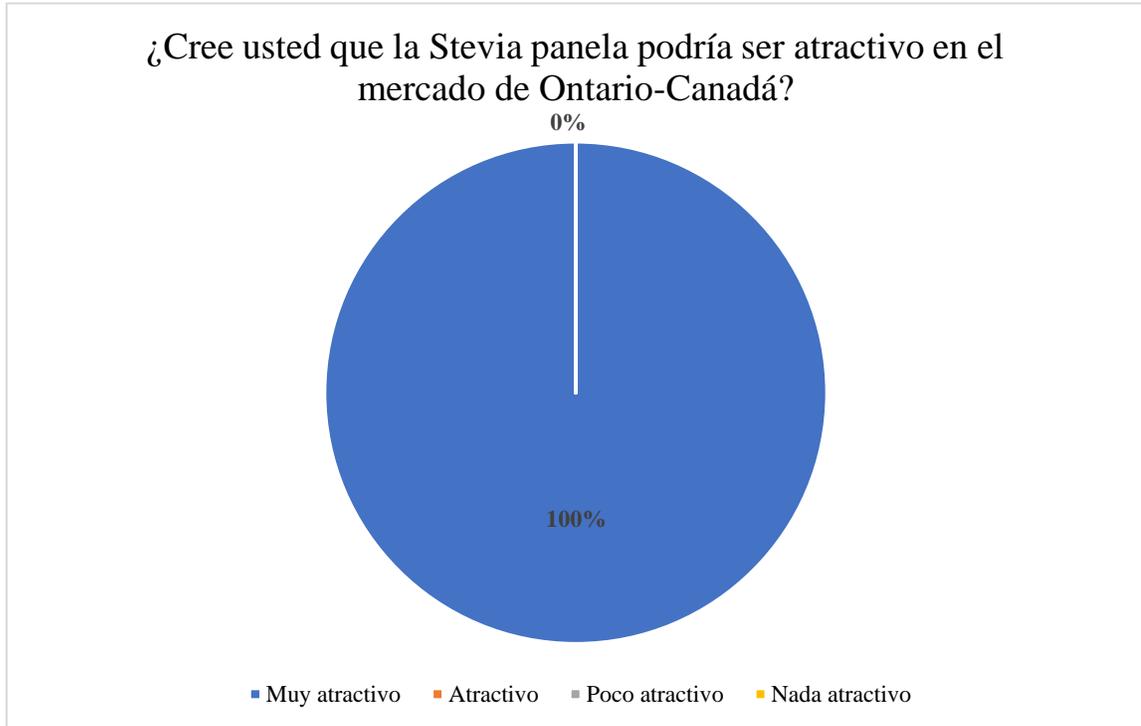
10. ¿Considera como futuro exportador de la Stevia panela, la importancia de desarrollar un plan de exportación?

Si, la Compañía Azucarera Valdez S.A. al ser el principal exportador de la Panela del Ecuador se tiene como ventaja de compartir con los clientes actuales estos nuevos desarrollos, lo que de por si facilita la entrada a distintos mercados.

En conclusión, la compañía Azucarera Valdez S.A. tiene sus certificaciones nacionales como internacionales, indicó que tiene la suficiente producción para la exportación de la Stevia panela al mercado canadiense, cuenta con las instalaciones industriales necesarias y cumple con todos los requerimientos sanitarios para el mercado meta. También, su producto hará que nuestro país sea reconocido no solo por su chocolate exótico, sino que también con productos que no contienen azúcar como es el caso de la Stevia panela.

3.7.2. Encuesta para los importadores en Ontario – Canadá. (Anexo 15)

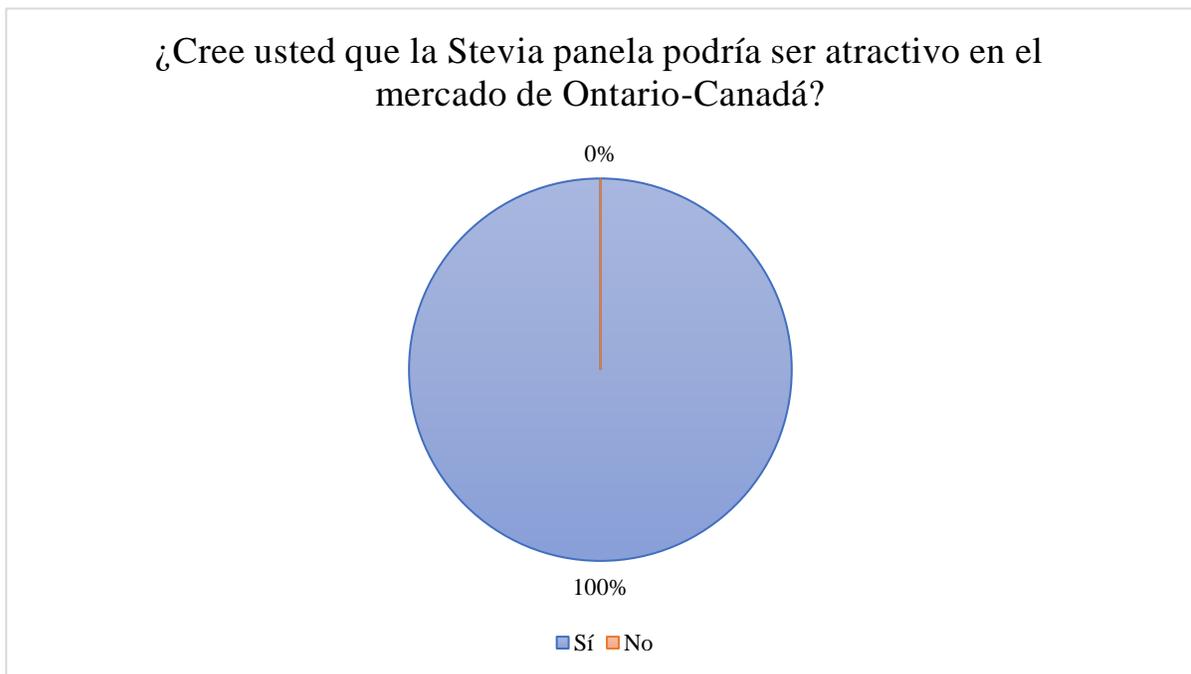
1. Conociendo que la Stevia panela no contiene preservantes ¿cree usted que este producto podría ser atractivo en el mercado de Ontario-Canadá



*Figura 6 Stevia panela al mercado de Ontario - Canadá.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).*

Según los resultados obtenidos, y con el conocimiento de que la Stevia panela no contiene preservantes, se puede notar que el 100% de los importadores potenciales consideran muy atractivo el producto para su debida comercialización en el mercado de Ontario – Canadá.

2. ¿Conoce alguna empresa local que se dedique a la importación de productos sustitutos del azúcar?



*Figura 7 Empresas importadoras de Stevia panela.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).*

Realizada la encuesta a los importadores potenciales, se determina que del 100% de los encuestados desconocen de alguna empresa local que se dedique a la importación de productos sustitutos del azúcar o algún otro que tenga características similares a la Stevia panela.

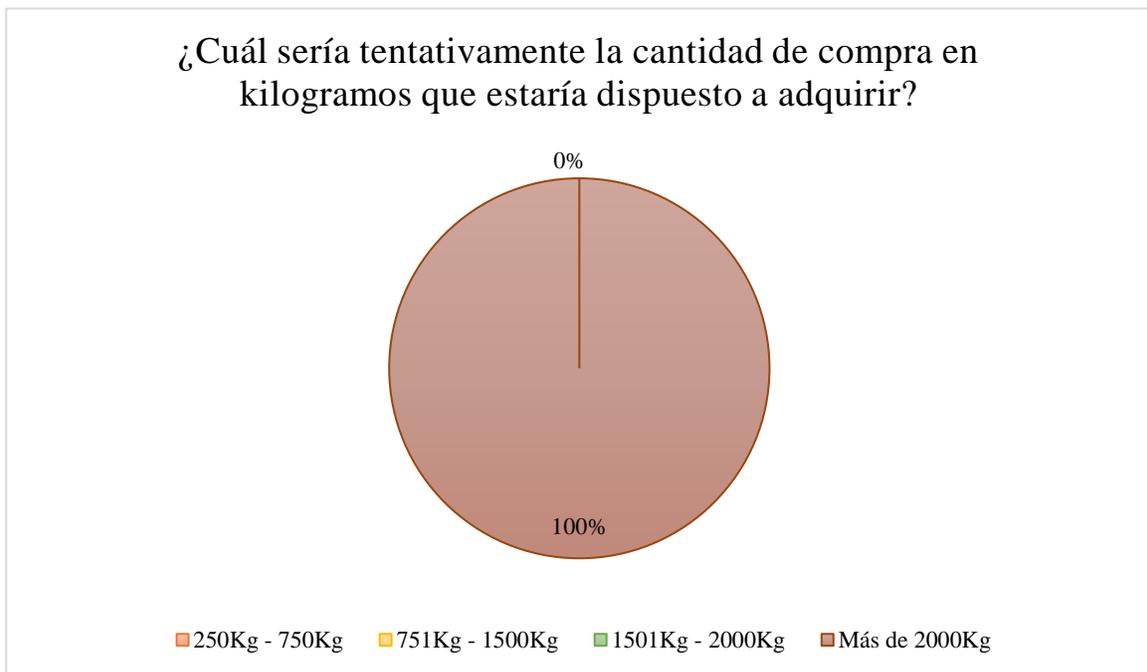
3. ¿Sabe usted cuáles son los principales países exportadores de la Stevia panela?



Figura 8 Principales países exportadores de Stevia.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

Con respecto a la pregunta, se puede observar que los importadores potenciales desconocen cuales son los principales países exportadores de Stevia, como se puede demostrar el 100% escogió la opción no en la encuesta realizada.

4. En caso de estar interesado en el producto, ¿Cuál sería tentativamente la cantidad de compra en kilogramos que estaría dispuesto a adquirir?



*Figura 9 Cantidad de compra en kilogramos de Stevia panela.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).*

De acuerdo a la información obtenida, se observa que las 3 importadoras empresas; Ontario Ltd., Marcatus Qed y Life Choices Natural Food Corp. escogieron la cuarta opción dando un porcentaje del 100%, es decir, que las tres empresas estarían dispuestas a importar más de 2000 kg de Stevia panela de 500gr.

5. ¿Con qué frecuencia realizaría la importación del producto en el año?

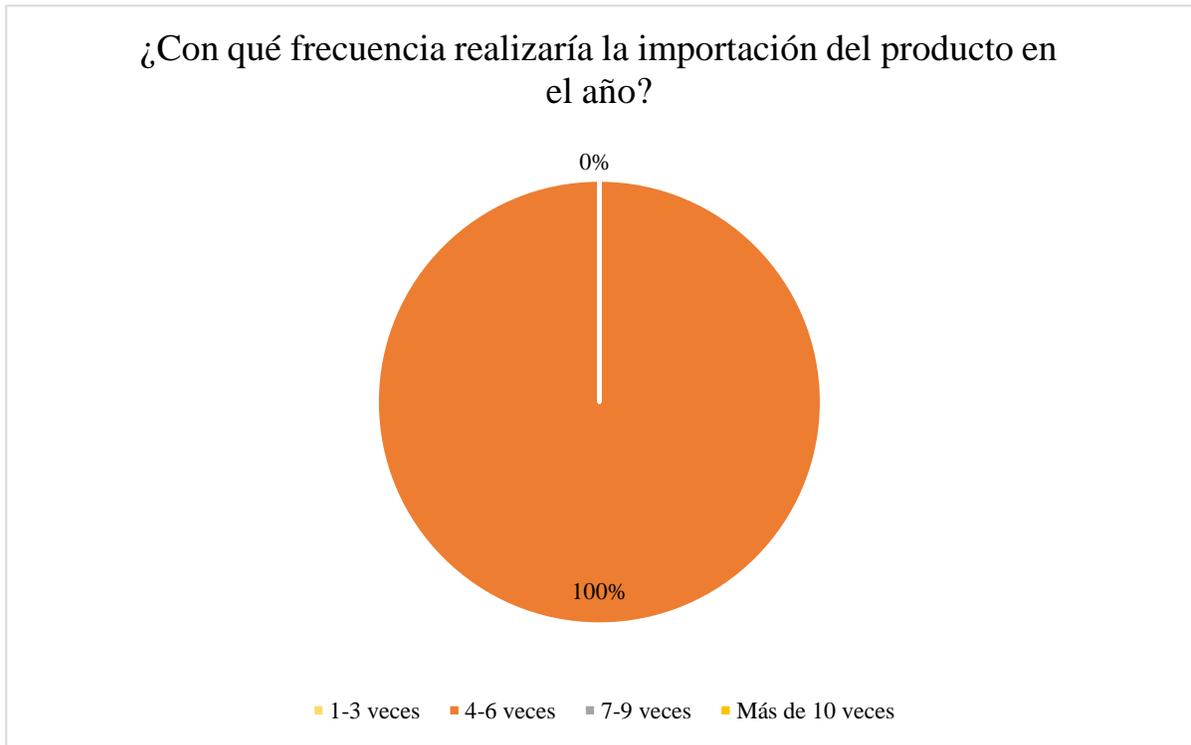
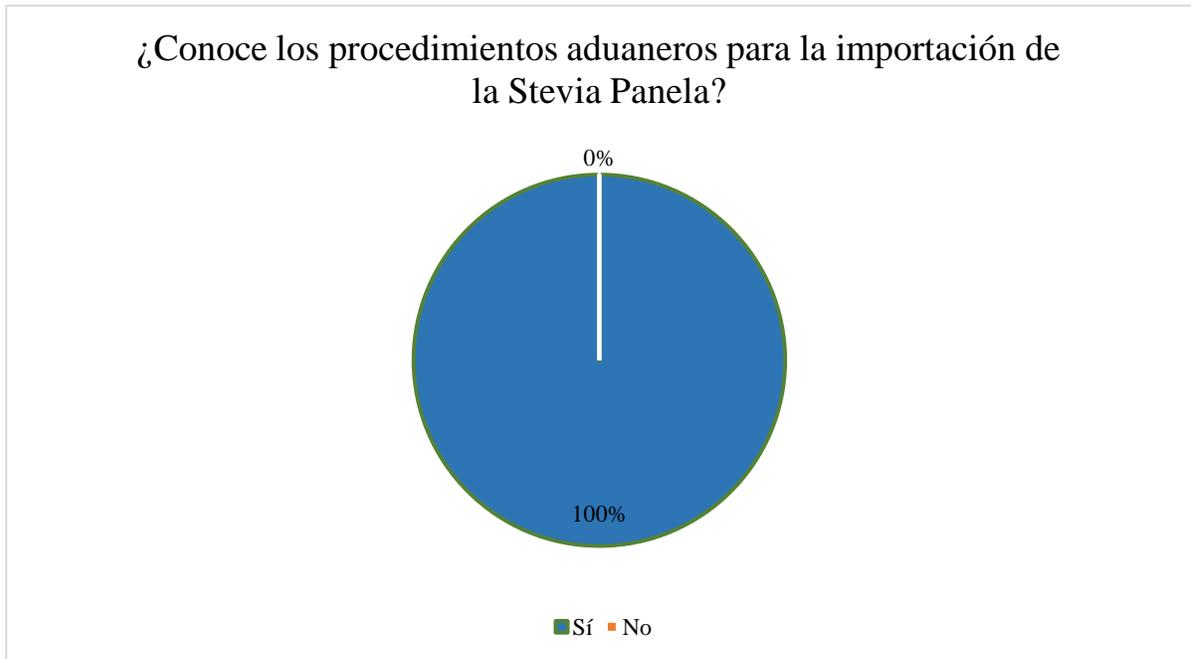


Figura 10 Importaciones de la Stevia panela en el año.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

Según los resultados obtenidos del 100% encuestas realizadas, se observan que 3 empresas importadoras. Obtuvieron 100%, es decir, las tres empresas estarían dispuestos a realizar la importación de Stevia panela de 4 a 6 veces en el año.

6. ¿Conoce los procedimientos aduaneros para la importación de la Stevia panela?



*Figura 11 Procedimientos aduaneros para la importación de Stevia panela.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).*

Según los resultados obtenidos, muestra que el 100% de los encuestados no tienen conocimientos de cómo proceder con la importación del producto, pero los considera importantes y necesarios los procesos que se realicen por parte de la Compañía Azucarera Valdez S.A. para proceder a la importación de la Stevia panela.

7. ¿Cuál es el Término de Negociación Internacional (INCOTERMS 2020) que utiliza frecuentemente con sus proveedores del exterior?

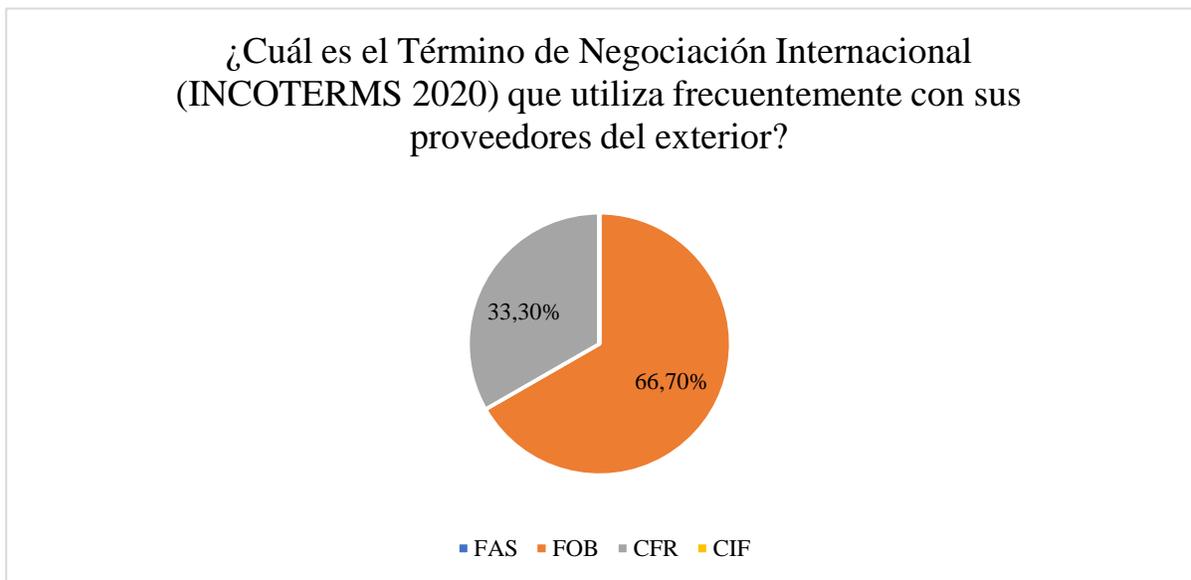
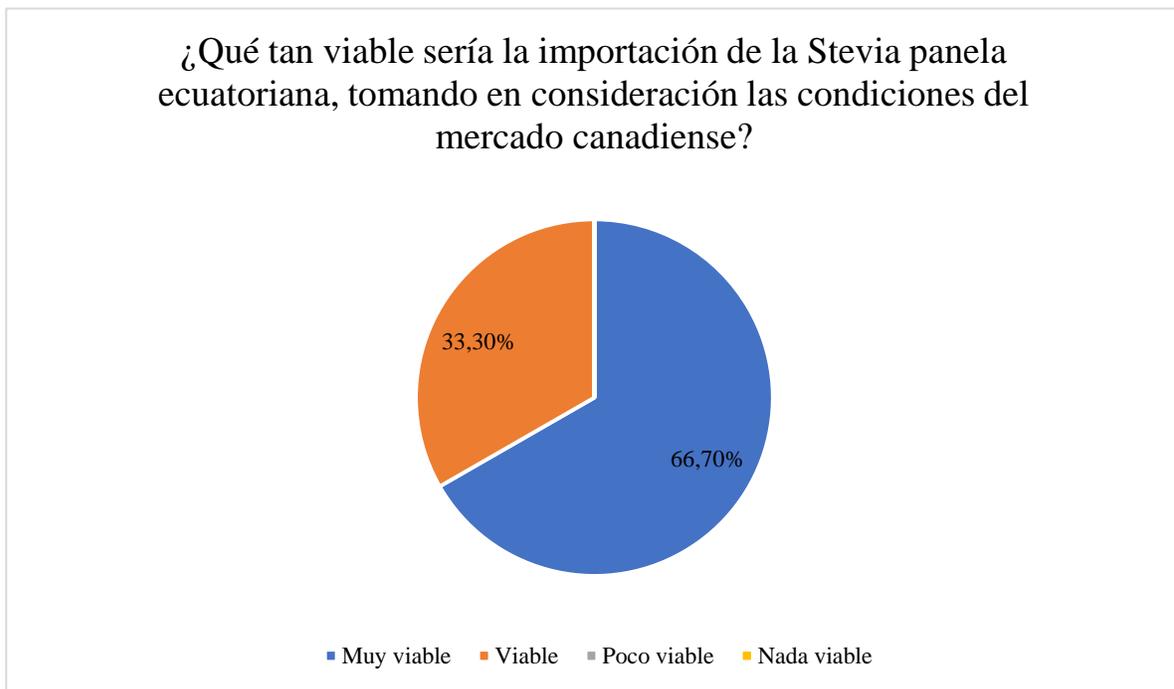


Figura 12 Término de negociación
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

Según los datos obtenidos, se observar que las empresas Ontario Ltd., y Marcatus QED escogieron la segunda opción dando un porcentaje del 66,7%, mientras que la empresa Life Choices Natural Foo Corp. escogió la segunda opción dando como resultado el 33,3%, es decir que dos de tres empresas escogieron el Incoterm F.O.B., dado que este les brinda más beneficios al momento de que ellos deseen realizar la importación del producto Stevia panela.

8. ¿Qué tan viable sería la importación de la Stevia panela ecuatoriana, tomando en consideración las condiciones del mercado canadiense?



*Figura 13 Condiciones del mercado canadiense.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).*

Según los resultados obtenidos, y con el conocimiento de las condiciones de mercado en Canadá, se puede notar que del 100% de los importadores potenciales las empresas Ontario Ltd., y Marcatus Qed. Con el 66,7% consideran muy viable el producto mientras que la empresa Life Choices Natural Food Corp. con un 33,3% lo considera viable para su debida comercialización en el mercado de Ontario – Canadá.

9. ¿Cuál de las siguientes opciones de precios estaría usted dispuesto a pagar por dicho producto de 500gr?

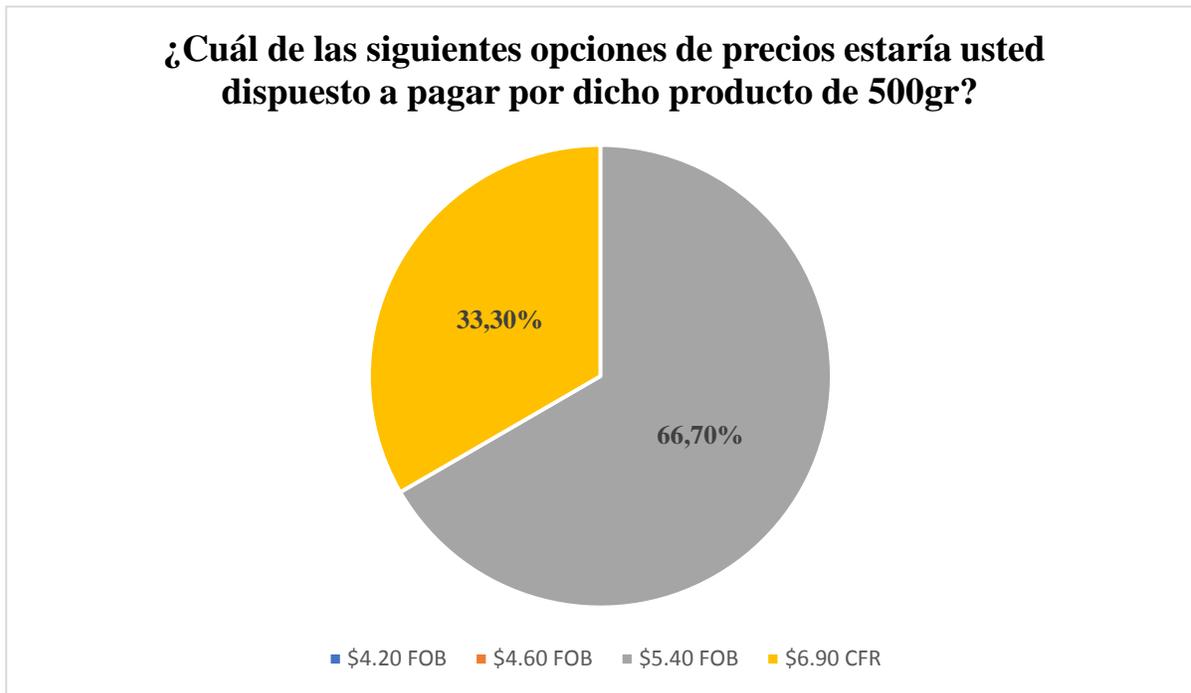


Figura 14 Precios de la Stevia panela.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

De acuerdo con la información obtenida, muestra que del 100% de los encuestados se encontró aceptable el precio promedio de \$5,40 FOB por dos de las posibles empresas importadoras Ontario Ltd. y Marcatus Qed., al igual que el precio promedio de \$6,90 CFR escogido por la empresa Life Choices Natural Food Corp., ambos valores fueron establecidos por la Compañía Azucarera Valdez S.A.

10. ¿Considera importante y necesario los procesos logísticos que deben realizarse para la importación de la Stevia panela?

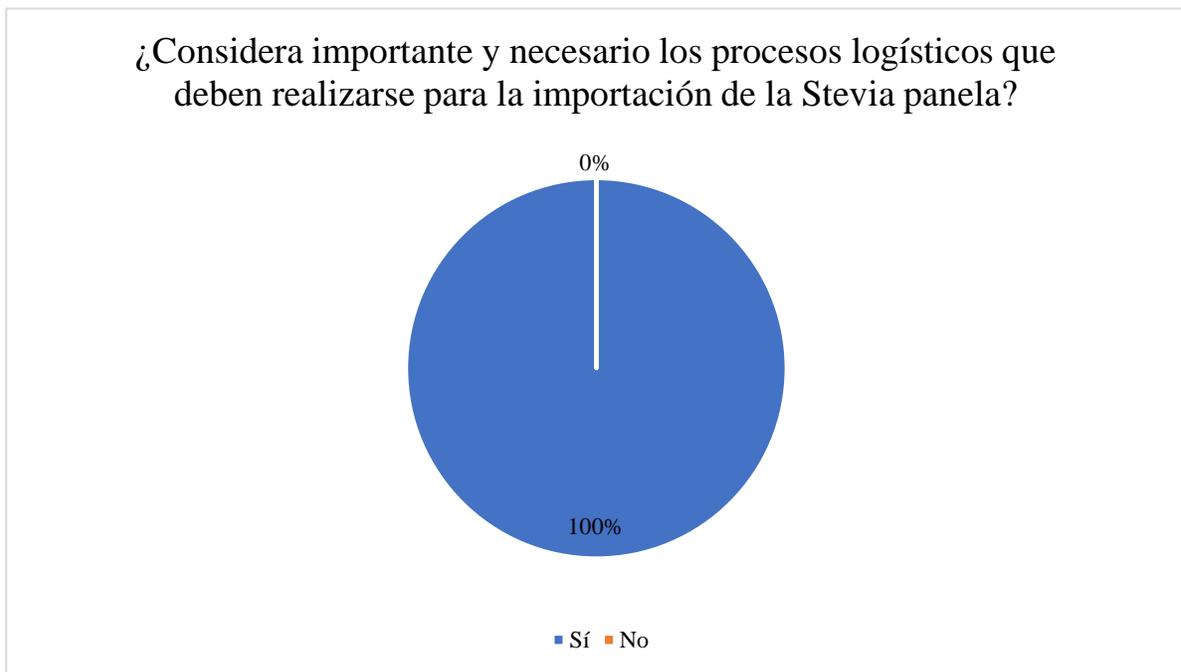


Figura 15 Procesos logísticos.

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

Según los resultados obtenidos, muestra que el 100% de los encuestados considera importantes y necesarios los procesos logísticos que se realicen por parte de la Compañía Azucarera Valdez S.A. al momento de realizar la exportación y para la importación de la Stevia panela.

3.7.3. Ficha de observación.

Tabla 6 Ficha de observación.

Aspectos	Valoración de la condición											
	Condición		Bajo			Medio			Alto		Muy alto	
	Sí	No	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Área de almacenamiento equipada	X											X
Maquinarias modernas	X											X
Buenas prácticas de producción	X											X
Empaque adecuado para su conservación	X											X
Infraestructura adecuada de la planta	X											X
Niveles de producción suficientes para cubrir la demanda potencial	X											X
Cumplimiento de normas sanitarias	X											X
Logística empresarial	X											X
Manipulación adecuada del producto para su almacenamiento	X											X

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la tabla 6, la ficha de observación que se realizó durante la visita de la compañía Azucarera Valdez S.A. se determina que dispone de instalaciones adecuadas para elaborar la Stevia panela, tienen cuartos industriales que sirven como bodega donde son almacenadas la panela y la Stevia, además cuentan con hectáreas suficiente y la cantidad necesaria de empleados para la realización de la Stevia panela en óptimas condiciones.

La compañía Azucarera Valdez S.A. actualmente distribuye sus productos a nivel nacional por medio de supermercados, tiendas pequeñas o ferias, es decir posee capacidad suficiente para seguir expandiéndose en el mercado local e internacional. El Mgtr. César Cevallos indica que las instalaciones de la compañía generan 22 toneladas de sus productos al día, haciendo énfasis al párrafo anterior que la compañía está en condiciones para poder cumplir con los pedidos que realicen las empresas importadoras en el mercado destino acorde a la aceptación del producto que se llevó a cabo mediante las encuestas.

CAPÍTULO IV

4. INFORME FINAL

4.1. Análisis del entorno.

4.1.1. Perfil de la Compañía.

La Compañía Azucarera Valdez S.A., figura como beneficiario del presente proyecto de investigación, es una compañía, la cual se dedica al cultivo de caña de azúcar, y a su vez realiza las actividades de producción y comercialización del azúcar blanca y granulada.

Valdez S.A., cuenta con cuatro líneas de negocio que son: azúcar blanca, productos que contienen valor agregado, melaza y panela, y miel.

La línea de azúcar, es vendida en sus diferentes tipos de presentaciones como lo es en paquetería y granel, los cuales son implementado tanto para su uso industrial como para consumo en el hogar es por ende que se convierte en el producto más comercializado.

La Azucarera Valdez S.A., realiza sus principales actividades como comerciantes de productos y comestibles al por mayor, posee una fábrica que cuenta con una amplia capacidad de trituración diaria de 8.500 toneladas de caña de azúcar.

4.1.2. Datos básicos y reseña histórica.

El presente plan de exportación de la Stevia panela al mercado de Ontario – Canadá, se basa en la necesidad de variar la oferta exportable, mediante el lanzamiento de estrategias que accedan un ingreso triunfante en el mercado internacional; por ende, es muy importante asesorar al exportador, en este caso es la Compañía Azucarera Valdez S.A., para que esta pueda expandirse y obtener beneficios.

La Compañía Azucarera Valdez S.A., es una compañía ecuatoriana que se dedica a la producción y comercialización de azúcar, ubicada en el cantón Milagro - Guayas – Ecuador, específicamente en García Moreno S/N y Roberto Astudillo.

Con el objetivo social del cultivo y procesamiento industrial de caña de azúcar, siembra y de productos del agro en general, también a la ejecución de agropecuarias y forestales, etc.

Fundada en 1884 y constituida el 16 de enero de 1922, la compañía cuenta con muchos años de trayectoria, se ha dedicado a la línea de la azúcar, melaza y panela y demás. Asimismo, cuenta con los recursos necesarios para ingresar al mercado canadiense y la misma será distribuida bajo la marca “Compañía Azucarera Valdez S.A.”

Dentro de su ranking empresarial y según los datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, siendo su RUC 0990005419001 y su expediente 2041, posee una acción de productos alimenticios y refinado de azúcar de caña y melaza de caña.

4.1.3. Visión.

“Ser líderes reconocidos en la industria azucarera por su eficiencia, productividad, innovación, solidez financiera y alta calidad de sus productos, comprometidos con el bienestar y calidad de vida de sus trabajadores, el desarrollo de la comunidad y la conservación del medio ambiente.”

4.1.4. Misión.

“Compañía Azucarera Valdez S.A., apoya el Plan estratégico para alcanzar su visión, mejorar continuamente en su compromiso de cultivar caña de azúcar, producir y comercializar azúcar y panela:

- Superando las expectativas de calidad e inocuidad de nuestros clientes y consumidores.
- Aplicando las mejores prácticas disponibles para protección y preservación ambiental.
- Trabajando bajo las mejores condiciones de seguridad y salud en la operación, consecuentes con la magnitud de los riesgos identificados.
- Siendo socialmente responsable con los grupos de interés internos y externos.
- Asegurando el cumplimiento de la legislación técnico legal de seguridad y salud en el trabajo, así como toda la normativa legal aplicable al ámbito del negocio.
- Comunicando de manera adecuada interna y externamente los aspectos relevantes de su operación, incluida la inocuidad del producto.”

4.1.5. Ética y Valores.

- “*Fe en el País y compromiso con su desarrollo*; creemos que el Ecuador es un país de grandes riquezas y que, con una gestión empresarial efectiva, solidaria y comprometida aportaremos significativamente al desarrollo humano y económico del país.”
- “*Creatividad*; mejorar al buscar inteligentemente nuevas formas de hacer las cosas, aplicando un enfoque creativo, pensando de manera innovadora y asumiendo nuevos retos.”
- “*Trabajo en equipo*; la sinergia entre las personas, la unión armónica y respetuosas de sus talentos y habilidades, serán la base para que nuestra visión se cristalice.”
- “*Integridad*; somos transparentes y correctos en todos los actos de nuestra vida personal y profesional.”
- “*Perseverancia*; somos optimistas, confiamos en nuestras capacidades y sabemos que generando sinergias saldremos airoso y con determinación de las situaciones adversas. La crisis es una oportunidad para fortalecernos.”

4.2. Situación de la Compañía.

4.2.1. Análisis Organizacional.

La estructura organizacional de la compañía Azucarera Valdez S.A. se encuentra establecido de la siguiente manera:

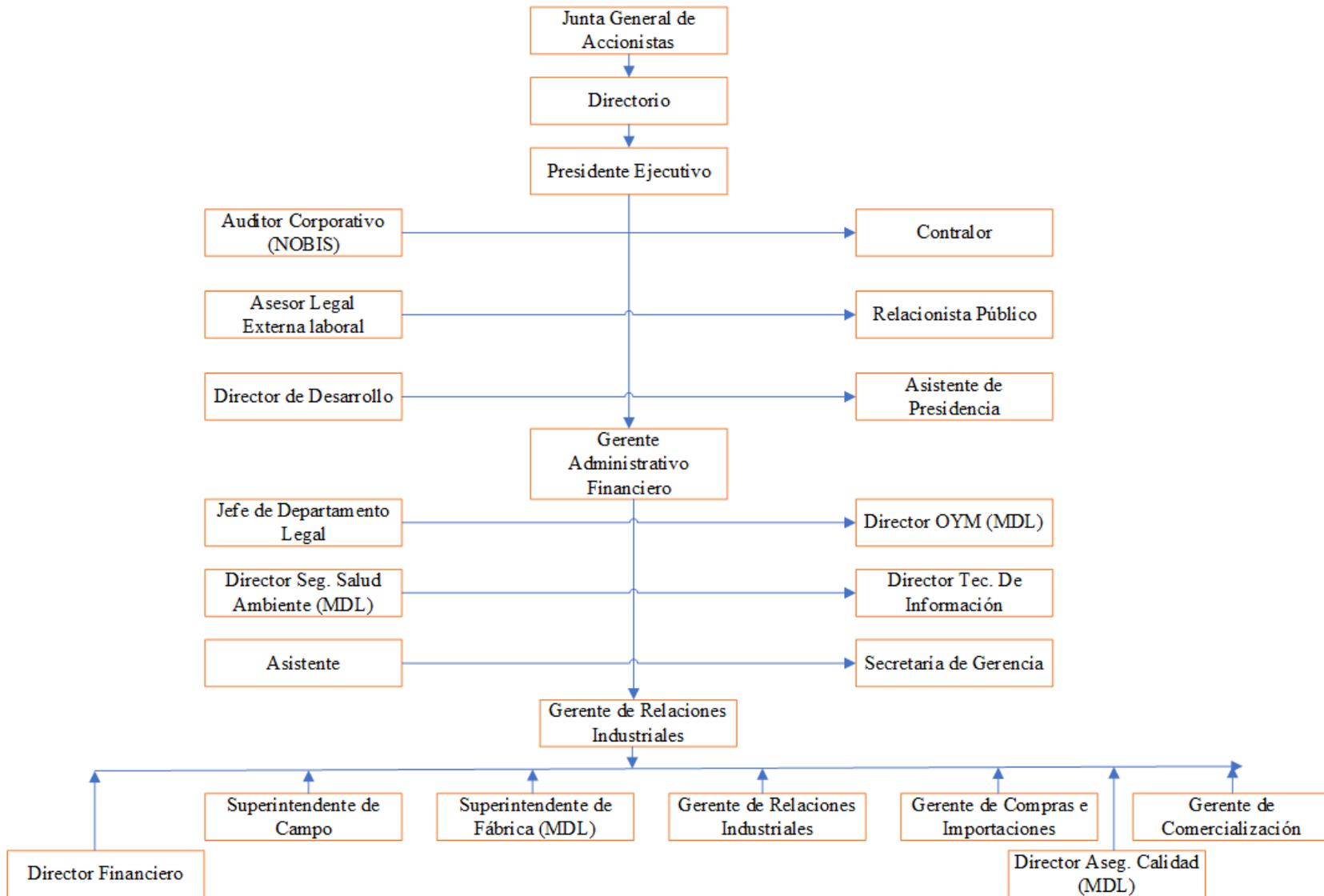


Figura 16 Estructura organizacional de la compañía.
Fuente: (Compañía Azucarera Valdez S.A, 2021)
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

Como podemos ver en la estructura organizacional, las decisiones que se deben tomar comienzan con la junta general de accionistas, sabemos que la Compañía Azucarera Valdez forma parte del grupo Nobis desde 1994, es por eso que toma decisión que se llega a realizar debe ser consultada en la junta general. Luego el directorio de la compañía acata el informe aprobado y se ejecuta. El presidente Ejecutivo viene a ser como el Gerente general y encargado de las acciones positivas y negativas que se realicen en la compañía.

El gerente general tiene a su mano derecha que es el Gerente Administrativo Financiero el cual tiene a cargo a las siguientes personas: El jefe de departamento legal, el director Organización y métodos, el director de Seguridad Ocupacional o Salud Ambiental, el director técnico de Información, asistente y secretaria de Gerencia. Con esto dejamos al último al Gerente de Relaciones Industriales el cual está a cargo de los siguientes departamentos: director financiero, superintendencia de campo, superintendencia de fábrica (Mecanismo de Desarrollo Limpio), gerencia de relaciones industriales, gerencia de compras e importaciones, director de aseguramiento y calidad (Mecanismo de Desarrollo Limpio) y gerencia de comercialización.

4.2.2. Productos y/o servicios.

4.2.2.1. Portafolio de productos.

El portafolio de la compañía Azucarera Valdez S.A., proceden de una exhaustiva selección de materias primas que se adquieren para la elaboración de los azúcares, dependiendo de eso encontramos diferentes presentaciones tales como:

- ✓ Azúcar blanca.
- ✓ Azúcar morena.
- ✓ Valdez Panela.
- ✓ Valdez Stevia.
- ✓ Valdez terrones.
- ✓ Valdez azúcar impalpable.
- ✓ Azúcar de coco.
- ✓ Personalizados.
- ✓ Sal Valdez.
- ✓ Valdez SVE.

- ✓ Valdez miel de panela.
- ✓ Valdez arroz blanco.
- ✓ Stevia panela.

4.3. Mercadeo.

4.3.1. Proceso de producción de la Stevia panela.

La Stevia panela tiene una contextura granulada, dado que se realiza a base del jugo concentrado de la panela y Stevia hace que de esta apariencia al producto. Durante el proceso de elaboración, la panela granulada es a partir de la evaporación de la meladura. Además, la Stevia panela es un edulcorante 100% natural.

4.3.2. Imagen actual de la oferta.

En el anexo 2, se puede observar el diseño de la etiqueta del producto Stevia panela, además de la información nutricional y los ingredientes del producto los cuales serán detallados y puestos en inglés y francés como lo exige el mercado destino.

Asimismo, cabe mencionar que al detallar el país donde se fabrica el producto se constituye en una exigencia de etiquetado en Canadá, desempeñando esta representación el requisito adquirido. Respecto a la notificación sanitaria, según la Compañía Azucarera Valdez S.A. se rige con la certificación #14992 – ALN – 0517.

4.3.3. Políticas de mercadeo y comercialización.

Las marcas a nivel nacional se dedican principalmente a la venta mayorista y minorista, lo cual le permite estar al alcance del consumidor, como puntos de ventas estratégicos se mencionan los supermercados, despensas y mini markets, a diferencia de la Compañía Azucarera Valdez S.A. que abastece a clientes mayoristas y puede abastecer a mercados internacionales ya que cuenta con las certificaciones internacionales.

Para dar a conocer la oferta exportable de la Compañía Azucarera Valdez S.A. a importadores potenciales en el exterior existen medios favorables como las ferias internacionales o macrorruedas mismas que son incentivadas anualmente por PROECUADOR donde se puede exponer todos los beneficios y demás atractivos que tiene la Stevia panela.

Bajo la Coordinación del Centro de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento de la Prefectura técnicos de PRO ECUADOR y la Corporación Financiera Nacional se reunieron con representantes de diferentes organizaciones de emprendedores lojanos para brindar asesoramiento en planes de negocios y formas de financiamiento. (Prefectura, 2016)

Actualmente, PROECUADOR cuenta con proyectos en el cual brindan asesoría de como exportar a los mercados internacional y a su vez contactar a los posibles clientes que se encuentren interesados en el producto que se está ofertando, además de trabajar en convenio con instituciones como es la CFN y otras entidades financieras.

Al momento de realizar la negociación se dará con importadores de línea de edulcorantes naturales el cual demuestran su interés de adquirir el producto.

Canadá cuenta con una economía de mercado muy eficaz. Su nivel de vida, su productividad industrial, la calidad de su sistema educativo y su sistema de salud se encuentran entre los más altos de América.

- **Capital:** Ottawa.
- **Población total:** 38.246.108
- **Crecimiento natural:** 0.72%
- **Densidad:** 4 habitantes por km².

4.3.4. Destinos de productos, volúmenes y precios.



Figura 17 El producto: Stevia Panela.

Fuente: (Compañía Azucarera Valdez S.A., 2021)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

La provincia de Ontario, cuenta con la ciudad más poblada que es Toronto en su mayoría de habla francesa y también el inglés, es por esa razón que el etiquetado del producto será detallado en estas dos lenguas y contará con su respectivo código de barras e información nutricional en el cual se reflejará su composición.

El mercado canadiense se encuentra innovando, además de contar con un alto consumo de productos naturales, favoreciendo la comercialización del producto y la marca. También, se debe dar a conocer oportunidades que los importadores consideren que posee la Stevia panela, siendo así una ventaja para la Compañía Azucarera Valdez S.A. para quien está desarrollando el presente plan de exportación.

Para poder obtener beneficios económicos lo suficientemente amplios que permitan recuperar los flujos de inversión inicial y a la vez mantenerse atractivos con los precios del mercado internacional se estableció un precio que este en la media ante posibles competidores.

Tabla 7 Precio de la Stevia panela.

Costo del Producto	USD. 1.36
Precio de mercado local	USD. 2.61
Precio de mercado internacional	USD. 5.38

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

4.4. Competitividad.

4.4.1. Ventajas Competitivas.

La Stevia panela brinda al consumidor la opción de elegir una alternativa natural como la panela, y complementarlo con otro también natural como la Stevia, que debido a su poder endulzante le permite reducir la cantidad a utilizar en aproximadamente un 50% sin afectar el perfil de sabor. Las ofertas que actualmente hay en el mercado pueden ofrecer alguno de estos 2 beneficios, pero no los dos, es decir, La Stevia pura reduce ingesta calórica, pero cambia el perfil de sabor, sucralosa no es natural, azúcar blanca o morena es natural pero no reduce a ingesta calórica, lo mismo con la panela.

4.4.2. Precios de la competencia en el mercado canadiense.



Splenda Keto edulcorante granulada, tarro de 540gr

- Empresa/Fabricante: Splenda
- \$9.97 c/u



Lakanto Golden edulcorante con Fruta de monje, 450gr

- Empresa/Fabricante: Lakanto
- \$8.97 c/u



Splenda Fruta de monje edulcorante granulada, tarro de 500gr

- Empresa/Fabricante: Splenda
- \$10.90 c/u



Wholesome sweeteners organic fair trade icing sugar, 454gr

- Empresa/Fabricante: Wholesome
- \$5.67 c/u

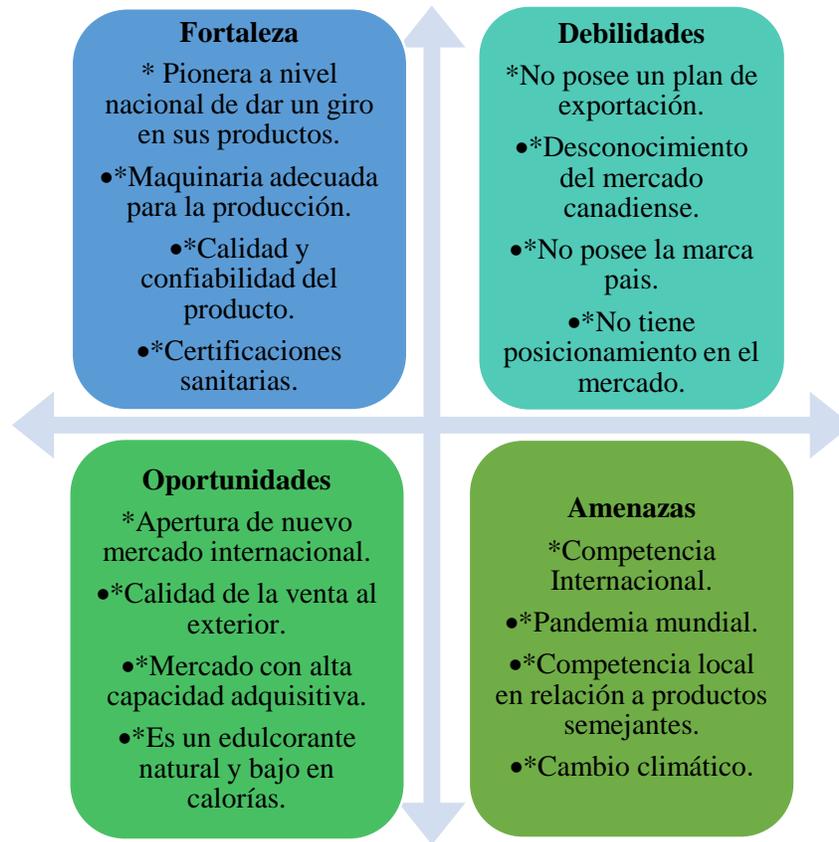
*Figura 18 Competencias en el mercado meta con sus respectivos precios.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).*

En la figura 18 se muestran varios productos que se comercializan en el mercado meta y son distribuidos a través de cadenas de supermercados en Canadá, por lo tanto, es una competencia directa en el mercado meta e indirecta en el mercado del sustituto de azúcar.

La competencia indirecta en el mercado local (Ecuador) existen diferentes empresas que ofertan variedades de productos que no contengan azúcar: por ejemplo, San Carlos, ubicada en la ciudad de Guayaquil.

4.5. Evaluación global.

4.5.1. Análisis F.O.D.A. de la Compañía Azucarera Valdez.



*Figura 19 Análisis F.O.D.A. de la Compañía Azucarera Valdez S.A.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).*

4.5.2. Análisis F.O.D.A. del Producto Stevia panela.



Figura 20 Análisis F.O.D.A. de la Stevia panela.
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

4.6. Inteligencia de mercados.

4.6.1. Perfil del país.

Tabla 8 Datos de interés.

Capital	Ottawa
Primer ministro	Justin Trudeau
Población	38'246.108
Moneda	Dólar canadiense
Idiomas	Francés, Inglés
Área	9'879.750 km ²
Forma de gobierno	Democracia representativa
Nivel de desarrollo	País con una renta alta

Fuente: (SantanderTrade, 2021)
Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

Canadá es el segundo país más grande del mundo después de Rusia y el primer país más grande del continente americano, cuenta con su propia moneda que es el dólar canadiense y sus principales idiomas son: inglés y francés. Cuenta con un gobierno democrático representativo liderado por el primer ministro Justin Trudeau y su nivel de desarrollo es de un país con una renta alta.

4.6.2. Indicadores Económicos de Canadá.

Tabla 9 Indicadores económicos de Canadá durante los 5 años.

Indicadores de crecimiento	2016	2017	2018	2019	2020
PIB (miles de millones de USD)	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
PIB (crecimiento anual en % precio constante)	1	0.3	2.4	1.9	5.7
PIB per cápita (USD)	43.7	37	42	46	43
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	0.7	5.16	19.6	0.3	-8.1
Endeudamiento del estado (en % del PIB)	91.73	88.84	88.83	86.82	117.5
Tasa de inflación (%)	1.42	1.67	2.27	1.9	0.7
Tasa de paro (% población activa)	6.99	6.34	5.83	5.7	9.6
Balanza de transacciones corrientes. (miles de millones de USD)	-15.43	-21.34	-28.76	-35.71	-29.89
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-1.5	-1.39	-1.14	-2.1	-1.8

Fuente: (Datos macro, 2021)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

4.6.3. Tratado entre Ecuador y Canadá.

4.6.3.1. Sistema arancelario preferencial.

El sistema que se tiene con Canadá es el Sistema Generalizado de Preferencias por ser miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) esto nos da un 0% de arancel en el mercado de Canadá según los datos obtenidos por (Banco Mundial, 2021)

La Stevia panela entra en los productos con 0% de arancel al ser producto terminado orgánico con ingesta calórica e inocuidad, fácil de entender y sin problemas al momento de realizar el respectivo etiquetado.

	Provider	Name	Type	Sub-schemes	Initial Entry Into Force	End Date
	Canada	Commonwealth Caribbean Countries Tariff	Other PTAs	0	15-Jun-1986	
	Canada	Generalized System of Preferences - Canada	GSP	1	01-Jul-1974	

Figura 21 Sistema Generalizado de Preferencias.

Fuente: (Organización Mundial del Comercio, 2021)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

4.6.4. Requisitos.

4.6.4.1. Requisitos del país exportador (Ecuador).

Los documentos que se exigen para el acceso al mercado canadiense y que tienen que enviar al cliente son los siguientes:

- Factura comercial, está la usa el exportador para cobrar los productos al importador canadiense. Los exportadores ecuatorianos usan sus propios formularios, pero tienen que incluir información estándar como fecha de emisión, nombre y dirección del exportador e importador, número de contrato, descripción del producto, precio unitario, número de unidades por paquete, peso total, condiciones de entrega y pago.
- Conocimiento de embarque (Bill of Lading), este contrato de transporte emitido por la transportadora marítima.
- Certificado de origen, la CBSA requiere un certificado de origen para establecer dónde se manufacturan los productos y para determinar la tasa aplicable de aranceles aduaneros.
- Lista de empaque, eventualmente es requerida como suplemento de la factura comercial.
- Certificados sanitarios.
- Documento de control previo (INEN).

4.7. Proceso de exportación.

Para realizar exportaciones desde Ecuador, el proceso inicia de forma igual que cualquier otro producto y destino:

4.7.1. Requisitos generales.



Figura 22 Requisito para ser exportador.

Fuente: (ProEcuador, 2019)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En el presente proyecto de investigación los requisitos que requiere una persona natural o jurídica para comenzar su actividad comercial son los que mencionan en la figura anterior, los cuales son fundamentales para las empresas que necesitan comercializar por primera vez sus productos al mercado internacional.

4.7.2. Etapa Pre-Embarque.

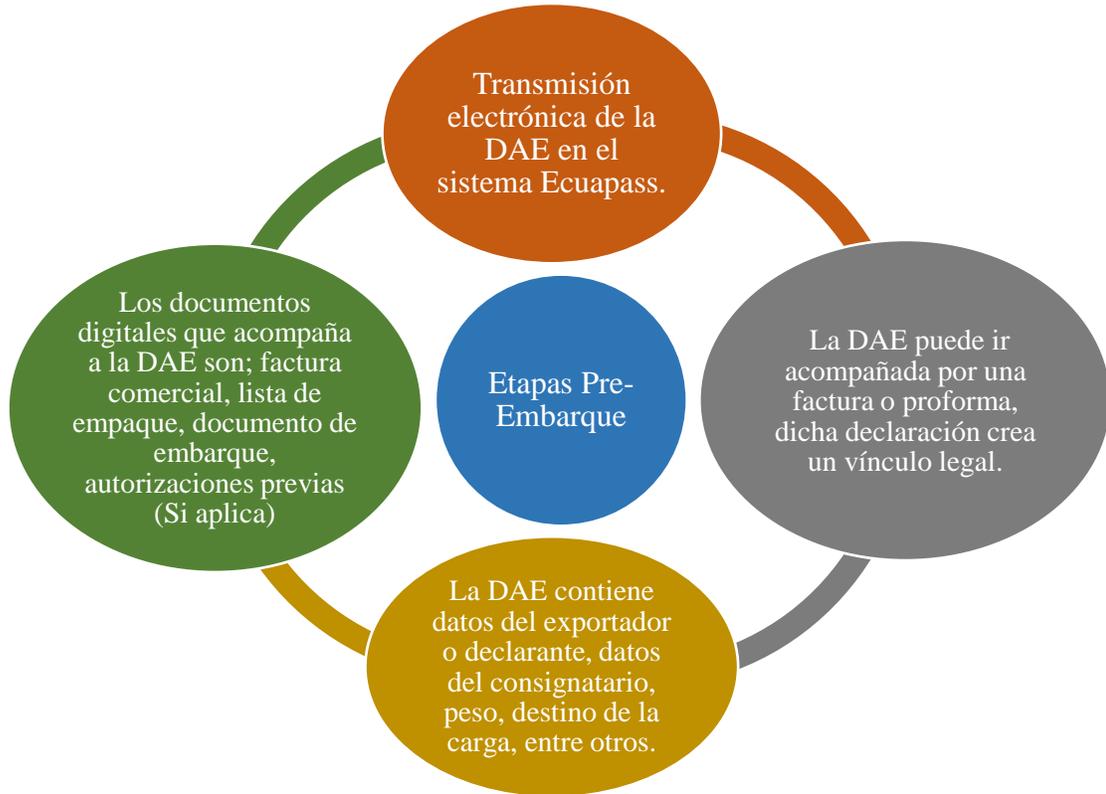


Figura 23 Etapa Preembarque.

Fuente: (ProEcuador, 2019)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En el presente proyecto de investigación se procederá en la página de Ecuapass a realizar la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) la cual tiene como función obtener los datos del exportador o declarante, datos del consignatario o importador, peso, cantidad, volumen, destino de la carga, puede ir acompañada con la factura comercial, documento de embarque y lista de empaque.

4.7.3. Etapa Post-Embarque.

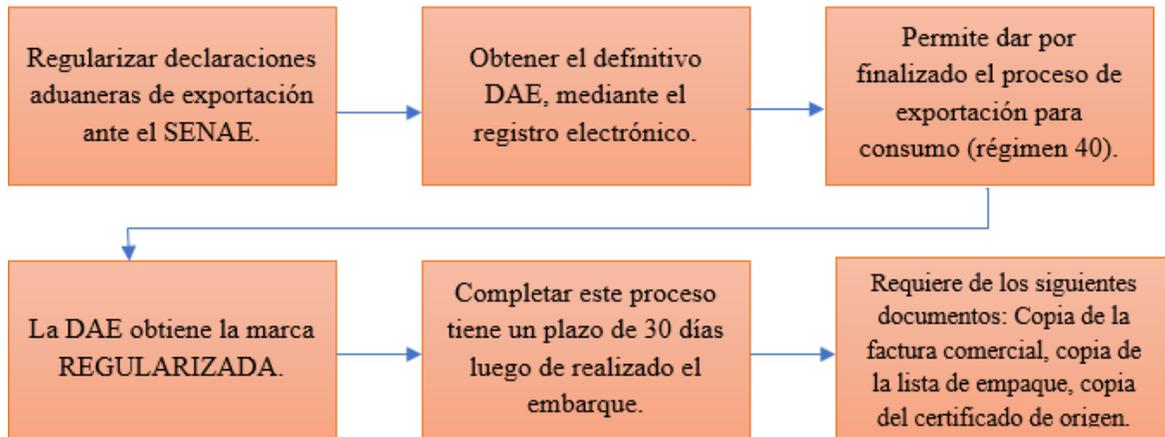


Figura 24 Etapa Post-Embarque.

Fuente: (ProEcuador, 2019)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la presente investigación en la etapa post-embarque se realiza la regulación de la declaración aduanera de exportación ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador con el fin de obtener la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) mediante el registro

electrónico y permitir dar por finalizado el proceso de exportación a consumo. Para tener la marca regularizada se tiene 30 días luego de haberse realizado el embarque.

4.7.4. Empaque, embalaje y etiquetado de Ecuador y Canadá.

La norma ISO 780, es un conjunto de símbolos que identifican las mercancías para evitar inconvenientes en su manipulación y para que lleguen en condiciones óptimas al destino. Estos símbolos son internacionales con el fin de evitar distorsiones con los idiomas, siendo así una etiqueta internacional comprensible para una mercancía en cualquier país. (Vanessa Colcha, 2020)

Para la exportación del producto la Compañía Azucarera Valdez se registrará bajo la norma ISO 780, la cual nos indica cual es el manejo correcto para la Stevia panela, se debe utilizar un empaque primario de funda de BOPP mate con polietileno baja densidad y una lámina de papel couché laminado con aplicación de polietileno y un empaque secundario de una caja de cartón

color KRAFT y también la cartulina plegable con su respectiva codificación (año, mes, lote) y como se debe conservar el producto.

Además, se debe considerar las características físicas del producto como lo son el pH, viscosidad y la peligrosidad de datos de reactividad, esta normativa internacional se respalda en la norma ISO 7000 que dispone del manejo de los residuos.

En Canadá, la ley sobre el embalaje y el etiquetado de los productos de consumo se aplica al minorista, fabricante, productor o procesador de un producto, o a toda persona implicada en las operaciones de importación, embalaje y venta de cualquier producto. (Santandertrade, 2021)

Asimismo, la ley de Aduanas de Canadá, exige que la entrada de los productos a su país tenga la declaración de identidad del producto, cantidad neta, dirección de la empresa y nombre del vendedor, de igual forma deben figurar los idiomas oficiales inglés y francés.

En el caso de los alimentos como el Producto de la Stevia panela, Canadá requiere que en el etiquetado muestre la información nutricional, el origen, los ingredientes y el peso.

Los importadores en Canadá, se interesan por adquirir productos de muy buena calidad, es decir 100% natural, la Compañía Azucarera Valdez S.A. en Ecuador, presenta su oferta exportable el cual permite exportar 4200 fundas de Stevia panela de 500 gramos cada uno a un costo FOB unitario de \$5,38.

La mercancía se exporta como carga consolidada, el producto es trasladado de forma interna desde la Compañía Azucarera Valdez S.A. en Milagro hasta el puerto principal en Guayaquil, se utilizará un contenedor de 20 pies, el cual será abastecido en la planta de la Compañía Azucarera Valdez S.A., la unidad vacía se retirará en CONTECON – Guayaquil, 48 horas antes del cut off, la mercancía irá en euro pallets de 120 cm. x 80 cm. x 15 cm., según la norma ISO 3394 que nos hace referencia a las dimensiones de pallets, cajas y de cargas paletizadas, cada pallets irá con 30 cajas de cartón de base y 5 niveles, en el contenedor irán 7 pallets en total equivalente a 210 cajas.

4.7.4.1.Euro Pallets de madera (dimensiones).

Largo: 120 cm.

Ancho: 100 cm.

Alto: 15 cm.



Figura 25 Euro pallet de madera.

Fuente: (Europalet, 2021)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la presente figura 25, la norma ISO 3394 es necesaria para la unitarización de la carga en la cual debe corresponder de acuerdo al medio de transporte seleccionado el cual es vía marítima. Además, esta norma hace referencia a los pallets o plataformas.

4.7.4.2.Caja de cartón (dimensiones).

Largo: 48,5 cm.

Ancho: 23 cm.

Alto: 18 cm.



Figura 26 dimensiones de la caja.

Fuente: (Thewarehouse, 2021)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la presente figura 26, para la comercialización de la Stevia panela la Compañía Azucarera Valdez S.A., se debe tomar en cuenta la norma ISO 3394, la cual regula las dimensiones de las cajas.

4.7.5. Logística.

4.7.5.1. Transporte.

Con la firma de la Alianza Público-Privada para la construcción y manejo del puerto de aguas profundas de Posorja con la empresa DP World, Ecuador apunta a captar el tránsito marítimo de los grandes buques potspanamax y neopanamax, que ahora podrán circular por el canal de Panamá. (Andrés Del Pozo Estrella, 2020)

En Ecuador, el principal puerto marítimo se encuentra en la ciudad de Guayaquil, como indica su historia y precedentes actuales, el cual, es un puerto competitivo tanto a nivel nacional como internacional.

Asimismo, por su ubicación geográfica es utilizado como un departamento logístico para la comercialización al exterior.

El puerto de Guayaquil es un puerto adaptable con concesiones para terminales granel y terminales de contenedores, se encuentra situado en la costa occidental de América del Sur, a diez kilómetros al sur de la ciudad de Guayaquil y es el principal centro de comercialización de Ecuador.

El ingreso a la terminal portuaria desde el mar se realiza a través de un canal con una longitud total de 51 millas náuticas, el cual se divide en un canal exterior con ambiente marino (10,8 millas náuticas) y un canal interior (40,2 millas náuticas).

En éste puerto marítimo, se lleva a cabo una movilización de aproximadamente dos millones de toneladas de carga al año; las cuales se realizan a través de distintas embarcaciones, provenientes de diferentes lugares. También se ofrece un amplio servicio de atención para cualquier necesidad. (ComercioExterior.la, s.f.)

El puerto de Toronto, es un puerto marítimo de tamaño mediano, su litoral es de tipo natural y posee un paisaje agradable. El canal del mar tiene una profundidad de 26 a 30 pies (7.1 a 9.1 metros), las dimensiones del muelle de carga y descarga son las mismas y la profundidad del área de anclaje supera los 76 pies es decir más de 23.2 metros).

4.7.5.2. Transporte interno en el país de origen (Ecuador).

Según (Noegasystems, 2016) afirma que “el transporte interno es fundamentalmente el movimiento físico de productos dentro de las zonas de carga y descarga de mercancías en los muelles, zona de preparación de pedidos y carga de camiones.”

Para el presente proyecto de investigación se requerirá de un transporte interno para el traslado de la Stevia panela desde la ciudad de Milagro hasta el puerto principal en la ciudad de Guayaquil, escenario en donde se procederá con la embarcación en el buque, para proceder con la exportación al mercado de Ontario – Canadá.

La carga será embarcada en pallets para facilitar su manipulación y el tiempo de transporte según (Google Map, 2021) es aproximadamente 1 hora 18 min.

Se realizaron cotizaciones para el transporte interno, teniendo en cuenta la cantidad de mercancía que se va a transportar desde Milagro a Guayaquil, considerando que posee 7 pallets con 30 cajas en cada pallet, teniendo 20 paquetes de Stevia panela en cada caja con un peso de 500 gramos.

Se realizaron 3 cotizaciones tomando en consideración el peso y las dimensiones de la carga de las siguientes empresas:

Tabla 10 Compañías de transporte con sus respectivas cotizaciones.

Compañías de transporte	Precio
Tramaco Express	\$ 310
Siatilogistics S.A.	\$ 350
Rodrivargas S.A.	\$ 410

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la tabla 10 muestra las diferentes empresas que se puede utilizar para realizar el transporte interno, tomando en cuenta que la cantidad a exportar es 7 pallets con 30 cajas en cada uno.

4.7.5.3. Tiempo de tránsito.

Por su ubicación geográfica, Canadá es un país que cuenta con muchos puertos marítimos. con una localización próxima al centro de la ciudad más grande de la provincia de Ontario, el cual podría considerarse como la puerta marítima de entrada a Canadá que dirige su labor de diferentes mercancías y a su vez la carga y descarga de contenedores.

En cuanto al flete internacional se cotizo con diferentes navieras desde Guayaquil – Ecuador y la empresa Mediterranean Shipping Co., fue quien brindo el servicio requerido, otras navieras ofrecieron tarifas más altas, travesías más largas o que no ofrecían la ruta deseada.

Travesía: Guayaquil – Ecuador (Puerto), Ontario – Canadá.

Tiempo: Tránsito estimado es de 18 días.

4.7.5.4. Forma de pago.

Se acordó que la forma de pago será mediante crédito documentario irrevocable confirmado a la vista, es decir, las condiciones establecidas por ambas partes y esta será un pago anticipado, al ser precio FOB se establece que debe anticipar el 50% para la producción de la Stevia panela y el otro 50% cuando la mercancía esté en el buque.

4.7.5.5. Líneas navieras.

En la presente investigación las principales líneas navieras que operan en Toronto – Canadá, son las que se detallan a continuación:

- Hapag-Lloyd (Inarpi)
- Hamburg-Sud (Contecon Guayaquil)
- Apl (Inarpi)
- CMA – CGM (Naportec, Contecon Guayaquil, Fertisa)
- Maersk (Contecon Guayaquil)
- Mediterranean Shipping Co. (Contecon Guayaquil)

Mediterranean Shipping Co. es una empresa italiana de transporte y envío de contenedores. Es un grupo de envío líder a nivel mundial, que usa 200 rutas de envío entre 62 puertos en 155 países diferentes. Sus oficinas centrales se encuentran en Marsella y sus oficinas centrales en Norteamérica se encuentran en Norfolk, Virginia, Estados Unidos. La naviera tiene 493 buques con capacidad para manejar 2,5 millones de TEUs. (Camae, 2021)

4.7.5.6. Proceso logístico de la Compañía Azucarera Valdez S.A.

1. Empaque y Embalaje.
2. Naviera.
3. Ingreso Draft de BL.
4. Turno para el retiro de la unidad vacía.
5. Retiro de la Unidad Vacía.
6. Transporte interno (origen).
7. Llenado del contenedor.
8. Unidad llena.
9. Cierre y sellos.
10. Emisión de la DAE.
11. Emisión de la AISV.
12. Ingreso de la unidad al Puerto de Guayaquil dentro del Cut-Off.
13. Inspección antinarcótica (aleatoria).

14. Cierre y sellos nuevos.
15. Emisión y aprobación del BL original.
16. Transporte internacional.
17. Entrega en el Puerto de Toronto.
18. Transporte interno (destino) hasta las bodegas del importador.

4.7.5.7. Trayecto de Puerto de Guayaquil al Puerto de Toronto en Canadá.

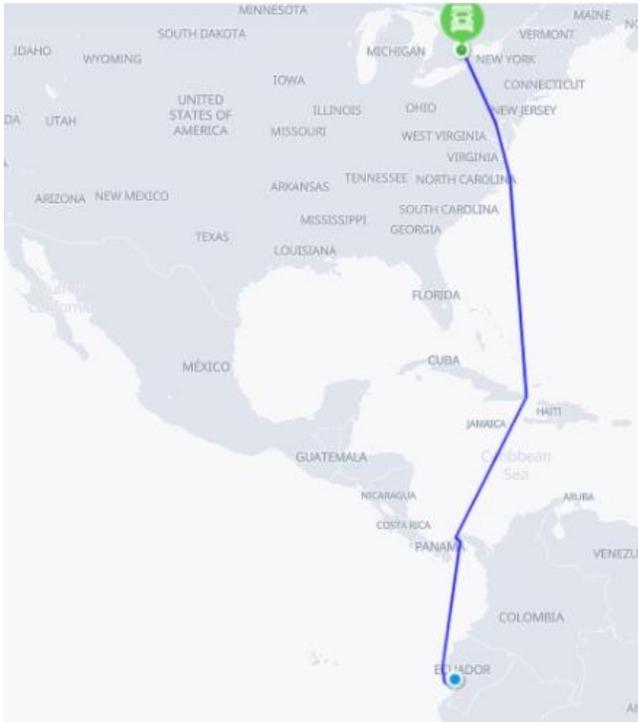


Figura 27 Trayecto desde Puerto de Guayaquil al puerto de Toronto.

Fuente: (Searates, 2021)

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En el presente proyecto de investigación mediante la página web de Searates, se va a conocer el trayecto que tiene la línea naviera de aproximadamente 18 días para llevar la carga al puerto de Toronto en Canadá, pero existen otras líneas navieras que tardan menor tiempo, pero el costo del flete es mayor, este medio de transporte es contratado por el comprador; es decir que a depender del término de negociación.

4.8. Canales de distribución.

En la distribución de la Compañía Azucarera Valdez S.A., se realiza bajo dos modalidades, la primera es la contratación de una empresa de transporte y la segunda es que los clientes adquieran los productos desde la planta con sus vehículos y no cuentan con una flota propia.

Existen varios tipos de canales de distribución, los cuales tenemos el canal directo e indirecto que son creados con la finalidad de minimizar los costos que embarcan la logística, el transporte y proceso de distribución.

El canal de distribución de la Compañía Azucarera Valdez S.A., al mercado de Ontario – Canadá, comprende desde la elaboración de la Stevia panela como producto terminado, por parte de la compañía se requerirá la traslación del producto mencionado desde las instalaciones de la Compañía Azucarera Valdez S.A., hasta el lugar pactado con el importador, es así, como se cumple con la cadena de suministro.

Es decir que Azucarera Valdez S.A., solo se encargará de la distribución y el mayorista estará a cargo de ofertar el producto a los distintos minoristas. El canal a utilizar es el directo, ya que, en este caso, es quien llegara a los minoristas y por ende al consumidor final es el mayorista o importador.

La distribución se la realizara con un distribuidor específico y con un pequeño grupo de intermediarios, debido que el producto, va a darse a conocer recientemente por zonas.



Figura 28 Canal de Distribución.
Elaborado por: Peralta y Rivera (2021).

Producción de la Stevia panela va a iniciar en las instalaciones de la compañía Azucarera Valdez S.A., en Milagro – Ecuador, para comenzar con su exportación, se debe contactar con un agente de aduana local para su debida tramitación hasta el lugar de destino. Finalmente, una vez contactados con el distribuidor en Canadá, es quien se encargará de la gestión respetando las cláusulas establecidas en el contrato acordado.

4.9. Financiamiento.

Para determinar el financiamiento del plan de exportación de la Stevia panela se requiere de un estudio de mercado previo, mismo que se investigó por medio de encuestas a los importadores para determinar la demanda en el país destino y realizar una proyección de las cantidades a producir anualmente, en base a las mismas unidades fabricadas se determinará los costos de producción y gastos de exportación.

Considerando el monto de inversión inicial y si la compañía Azucarera Valdez decide realizar la exportación inmediata de la Stevia panela puede contar con sus propios recursos para lograr la comercialización internacional.

En el análisis financiero que se presenta a continuación detalla todos los costos y gastos que involucran la exportación para poder determinar la viabilidad del proyecto. Los cálculos fueron realizados con la proyección de 5 años incrementando el 10% de inflación anual. No obstante, la exportación se hará cada 3 meses con 4200 unidades ubicadas en pallets para facilitar el manipuleo de la mercadería.

4.9.1. Inversión requerida.

La inversión inicial que se necesita para realizar el plan de exportación de Stevia panela es de \$50 mil dólares, la compañía Azucarera Valdez S.A. pondrá el capital para el presente proyecto.

4.9.2. Costos variables.

Los costos variables dependen de la producción que necesita la empresa para su comercialización en el mercado canadiense, en el presente proyecto se realizó en base a las cantidades de exportación propuesta anualmente. No obstante, se va a enviar la mercadería cada 3 meses.

Tabla 11 Cantidad de producción.

Cantidades			
Semanal	Mensual	Trimestral	Anual
350	1400	4200	16800

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la tabla 11, muestra un estimado del número de unidades a producir para llegar a la cantidad objetiva, se enviarían 4200u cada tres meses, es decir, que anualmente se estarían enviando 16800.

Tabla 12 Costo total de materia prima.

Costo total de materia prima					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad	16800	17304	17823	18358	18909
Panela	\$ 1,848.00	\$ 1,903.44	\$ 1,960.54	\$ 2,019.36	\$ 2,079.94
Stevia Rebaudiana	\$ 2,016.00	\$ 2,076.48	\$ 2,138.77	\$ 2,202.94	\$ 2,269.03
Citrato Tricálcico	\$ 2,184.00	\$ 2,249.52	\$ 2,317.01	\$ 2,386.52	\$ 2,458.11
Costo Total de Materia Prima	\$ 6,048.00	\$ 6,229.44	\$ 6,416.32	\$ 6,608.81	\$ 6,807.08

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la tabla 12, el costo de la materia prima es el sumatorio total del valor de todos los ingredientes que se van a necesitar para elaborar la Stevia panela. Para determinar la proyección anual del presente proyecto de investigación se incrementó el 3% a las cantidades producidas por año en comparación al año anterior.

Tabla 13 Costo total de mano de obra directa y presupuesto de fabricación.

Costo total de mano de obra directa y presupuesto de fabricación					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo MOD / mensual	\$ 860.00	\$ 877.20	\$ 894.74	\$ 912.64	\$ 930.89
Costo MOD / Año	\$ 10,320.00	\$ 10,526.40	\$ 10,736.93	\$ 10,951.67	\$ 11,170.70
Presupuesto en costos indirectos de fabricación					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Etiquetas	\$ 1,008.00	\$ 1,108.80	\$ 1,219.68	\$ 1,341.65	\$ 1,475.81
Envase	\$ 840.00	\$ 924.00	\$ 1,016.40	\$ 1,118.04	\$ 1,229.84
Cajas de cartón	\$ 2,520.00	\$ 2,772.00	\$ 3,049.20	\$ 3,354.12	\$ 3,689.53
Servicios básicos	\$ 2,160.00	\$ 2,376.00	\$ 2,613.60	\$ 2,874.96	\$ 3,162.46
Costo Indirecto de Fab. Anual	\$ 6,528.00	\$ 7,180.80	\$ 7,898.88	\$ 8,688.77	\$ 9,557.64

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la tabla 13, el costo total de mano de obra directa se calcula el sueldo de 2 empleados que trabajan en la fabricación de la Stevia panela, anualmente suman \$10,320 dólares americanos. Además, se obtiene el costo indirecto como: las etiquetas, envases, servicios básicos, con el objetivo de llegar al presupuesto estimado que se requiere para fabricar las 16800 unidades en el primer año.

Tabla 14 Total de costo variable anual.

Presupuesto de costos variables unitarios					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de M.P.	\$ 6,048.00	\$ 6,229.44	\$ 6,416.32	\$ 6,608.81	\$ 6,807.08
Costo de M.O.D	\$ 10,320.00	\$ 10,526.40	\$ 10,736.93	\$ 10,951.67	\$ 11,170.70
Costo Ind. Fab.	\$ 6,528.00	\$ 7,180.80	\$ 7,898.88	\$ 8,688.77	\$ 9,557.64
Costo Variable Total	\$ 22,896.00	\$ 23,936.64	\$ 25,052.13	\$ 26,249.25	\$ 27,535.42
Cantidad	16800	17304	17823	18358	18909
Costo Variable Unitario	\$ 1.36	\$ 1.40	\$ 1.45	\$ 1.49	\$ 1.53

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la tabla 14, muestra todos los costos variables que intervienen en la elaboración de la Stevia Panela. Para definir el costo variable unitario se divide el total para el número de unidades obteniendo como resultado \$1,36 dólares americanos durante el primer año incrementando el 3% en los años posteriores.

4.9.3. Costos fijos.

Son valores independientes a las unidades producidas en la empresa, en la siguiente tabla se detalla el estimado de los costos fijos anualmente:

Tabla 15 Costos fijos.

Sueldo administrativo anual					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / mes	\$ 1,600.00	\$ 1,760.00	\$ 1,936.00	\$ 2,129.60	\$ 2,342.56
Sueldos y Salarios / anu	\$ 19,200.00	\$ 21,120.00	\$ 23,232.00	\$ 25,555.20	\$ 28,110.72
Gastos administrativos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua potable	\$ 144.00	\$ 158.40	\$ 174.24	\$ 191.66	\$ 210.83
Energía eléctrica	\$ 300.00	\$ 330.00	\$ 363.00	\$ 399.30	\$ 439.23
Teléfono	\$ 108.00	\$ 118.80	\$ 130.68	\$ 143.75	\$ 158.12
Internet	\$ 264.00	\$ 290.40	\$ 319.44	\$ 351.38	\$ 386.52
Utiles de oficina	\$ 900.00	\$ 990.00	\$ 1,089.00	\$ 1,197.90	\$ 1,317.69
Total	\$ 1,716.00	\$ 1,887.60	\$ 2,076.36	\$ 2,284.00	\$ 2,512.40
Total de sueldos	\$ 19,200.00	\$ 21,120.00	\$ 23,232.00	\$ 25,555.20	\$ 28,110.72
Total Costos fijos	\$ 20,916.00	\$ 23,007.60	\$ 25,308.36	\$ 27,839.20	\$ 30,623.12

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

Todos los valores que muestran en la tabla 15, son fundamentales para obtener el costo fijo total como: los gastos administrativos que se calcula de la sumatoria de los sueldos del gerente y la parte administrativa más los pagos por el uso de los servicios básicos y suministros de oficina, para la proyección anual se incrementó el 10% el valor total por año.

Tabla 16 Costo total de producción.

Presupuesto de costos totales					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	\$ 20,916.00	\$ 23,007.60	\$ 25,308.36	\$ 27,839.20	\$ 30,623.12
Costos variables	\$ 22,896.00	\$ 23,936.64	\$ 25,052.13	\$ 26,249.25	\$ 27,535.42
Total de Costos	\$ 43,812.00	\$ 46,944.24	\$ 50,360.49	\$ 54,088.44	\$ 58,158.54
Cantidad	16800	17304	17823	18358	18909
Costo unitario	\$ 2.61	\$ 2.71	\$ 2.83	\$ 2.95	\$ 3.08

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la tabla 16, para la venta local la compañía Azucarera Valdez S.A. tiene un costo estimado por cada Stevia panela de dos dólares con 61/100 anual, dicho valor se determinó de la suma del costo variable más los costos fijos dividido para el número de unidades producidas.

4.9.4. Gastos de Exportación – FOB.

Tabla 17 Precio FOB.

Costo Ex-work (En fábrica)					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad	16800	17304	17823	18358	18909
Costo unitario	\$ 2.61	\$ 2.71	\$ 2.83	\$ 2.95	\$ 3.08
Costo Exwork (En fábrica)	\$ 43,812.00	\$ 46,944.24	\$ 50,360.49	\$ 54,088.44	\$ 58,158.54
Gastos de Exportación					
Bodegaje en aduana	\$ 2,203.20	\$ 2,423.52	\$ 2,665.87	\$ 2,932.46	\$ 3,225.71
Transporte interno	\$ 1,240.00	\$ 1,364.00	\$ 1,500.40	\$ 1,650.44	\$ 1,815.48
Gastos navieros	\$ 2,400.00	\$ 2,640.00	\$ 2,904.00	\$ 3,194.40	\$ 3,513.84
Agente de aduana	\$ 960.00	\$ 979.20	\$ 998.78	\$ 1,018.76	\$ 1,039.13
Envío de documentos	\$ 75.65	\$ 77.16	\$ 78.71	\$ 80.28	\$ 81.89
Asignación y coordinación de turno	\$ 120.96	\$ 123.38	\$ 125.85	\$ 128.36	\$ 130.93
Certificados nacionales	\$ 2,000.00	\$ 2,040.00	\$ 2,080.80	\$ 2,122.42	\$ 2,164.86
Certificados de Canadá	\$ 370.00	\$ 377.40	\$ 384.95	\$ 392.65	\$ 400.50
Total Gastos de Exportación	\$ 9,369.81	\$ 10,024.66	\$ 10,739.36	\$ 11,519.77	\$ 12,372.35
Costo FOB	\$ 53,181.81	\$ 56,968.90	\$ 61,099.85	\$ 65,608.21	\$ 70,530.88
Costo FOB Unitario	\$ 3.17	\$ 3.29	\$ 3.43	\$ 3.57	\$ 3.73
Margen de utilidad 70%	\$ 37,227.27	\$ 39,878.23	\$ 42,769.89	\$ 45,925.75	\$ 49,371.62
Precio FOB	\$ 90,409.08	\$ 96,847.13	\$ 103,869.74	\$ 111,533.96	\$ 119,902.50
Precio FOB Unitario	\$ 5.38	\$ 5.60	\$ 5.83	\$ 6.08	\$ 6.34

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la tabla 17, se muestra todos los valores que se requieren para la exportación de la Stevia panela. Luego de obtener el costo total de fabricación (Ex-work) se suman los gastos por certificaciones, transporte interno, bodegaje en aduana, gastos locales y navieros, honorarios del agente de aduana entre otros. El costo FOB en el primer año es de \$53,181.81 ascendiendo con el margen de utilidad del 70% a \$90,409.08.

4.9.5. Estado de resultados.

El estado de resultado determina las ganancias o pérdidas del proyecto, es una herramienta de gran importancia porque ayuda a tener una visión sobre la situación financiera de la empresa.

A continuación, se detallan el estado de resultados de la presente investigación durante 5 años:

Tabla 18 Estado de resultado.

Estado de Resultado					
Pérdidas o ganancias	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos totales	\$ 90,409.08	\$ 96,847.13	\$ 103,869.74	\$ 111,533.96	\$ 119,902.50
Costo de ventas	\$ 53,181.81	\$ 56,968.90	\$ 61,099.85	\$ 65,608.21	\$ 70,530.88
Utilidad bruta en ventas	\$ 37,227.27	\$ 39,878.23	\$ 42,769.89	\$ 45,925.75	\$ 49,371.62
Gastos de exportación	\$ 9,369.81	\$ 10,024.66	\$ 10,739.36	\$ 11,519.77	\$ 12,372.35
Gastos operacionales	\$ 9,369.81	\$ 10,024.66	\$ 10,739.36	\$ 11,519.77	\$ 12,372.35
Utilidad operativa	\$ 27,857.46	\$ 29,853.57	\$ 32,030.54	\$ 34,405.98	\$ 36,999.27
Participación de trabajadores 15%	\$ 4,178.62	\$ 4,478.04	\$ 4,804.58	\$ 5,160.90	\$ 5,549.89
Utilidad operativa antes del impuesto	\$ 23,678.84	\$ 25,375.53	\$ 27,225.96	\$ 29,245.08	\$ 31,449.38
Impuesto a la renta 25%	\$ 5,919.71	\$ 6,343.88	\$ 6,806.49	\$ 7,311.27	\$ 7,862.35
Utilidad del ejercicio	\$ 17,759.13	\$ 19,031.65	\$ 20,419.47	\$ 21,933.81	\$ 23,587.04

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

La tabla 18, muestra la utilidad estimada del presente proyecto anual derivada de las ganancias brutas en ventas menos los gastos operacionales, participación de los trabajadores y del impuesto a la renta, Azucarera Valdez al ser una macro compañía paga el 25% de impuesto a la renta, obteniendo una utilidad del ejercicio de \$17.759,13 de ganancias anuales por la exportación de Stevia panela.

4.9.6. Flujo de efectivo.

En el presente proyecto de investigación se detalla el flujo de efectivo estimado que tendrá la empresa durante los 5 años para poder recuperar el capital invertido inicialmente.

Tabla 19 Flujo de efectivo.

Flujo de efectivo (Sin préstamo bancario)						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	\$ -50,000.00					
Ventas		\$ 90,409.08	\$ 96,847.13	\$ 103,869.74	\$ 111,533.96	\$ 119,902.50
Total de ingresos		\$ 90,409.08	\$ 96,847.13	\$ 103,869.74	\$ 111,533.96	\$ 119,902.50
Egresos						
Costos variables		\$ 22,896.00	\$ 23,936.64	\$ 25,052.13	\$ 26,249.25	\$ 27,535.42
Costos fijos		\$ 20,916.00	\$ 23,007.60	\$ 25,308.36	\$ 27,839.20	\$ 30,623.12
Gastos de exportación		\$ 9,369.81	\$ 10,024.66	\$ 10,739.36	\$ 11,519.77	\$ 12,372.35
Total de egresos		\$ 53,181.81	\$ 56,968.90	\$ 61,099.85	\$ 65,608.21	\$ 70,530.88
Utilidad operacional		\$ 37,227.27	\$ 39,878.23	\$ 42,769.89	\$ 45,925.75	\$ 49,371.62
15% participación de trabajadores		\$ 5,584.09	\$ 5,981.73	\$ 6,415.48	\$ 6,888.86	\$ 7,405.74
Utilidad antes del impuesto		\$ 31,643.18	\$ 33,896.50	\$ 36,354.41	\$ 39,036.88	\$ 41,965.88
Impuesto a la renta 25%		\$ 7,910.79	\$ 8,474.12	\$ 9,088.60	\$ 9,759.22	\$ 10,491.47
Flujo de efectivo	\$ -50,000.00	\$ 23,732.38	\$ 25,422.37	\$ 27,265.81	\$ 29,277.66	\$ 31,474.41

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

En la tabla 19, se muestra el flujo de efectivo que va a tener la compañía Azucarera Valdez S.A. durante su exportación de la Stevia panela al mercado de Toronto-Canadá. Su inversión inicial es de \$50,000 dólares americanos, en el año 2021 se estima tener un flujo de efectivo de \$23,732.38 para el primer año. Además, se puede observar en la tabla que no existe negativo, es decir, al ser todos los años positivos se espera la recuperación rápida del capital inicial.

4.9.7. VAN y TIR.

Tabla 20 VAN y TIR.

	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Efectivo	\$ -50,000.00	\$ 23,732.38	\$ 25,422.37	\$ 27,265.81	\$ 29,277.66	\$ 31,474.41
Valor Presente	\$ -50,000.00	\$ 21,189.63	\$ 20,266.56	\$ 19,407.26	\$ 18,606.48	\$ 17,859.42
Payback	\$ 50,000.00	\$ 28,810.37	8,543.81	0.44		

VAN=	\$ 47,329.36
TIR=	44%
IR=	1.95
PAYBACK=	3.44 años
Tasa de interes	12%

Elaborado por: Peralta & Rivera (2021).

El VAN y TIR sirven para determinar la rentabilidad del proyecto y el periodo de recuperación del mismo. En la investigación de exportación de la Stevia panela a Canadá el valor

presente neto (VAN) es positivo de \$47,329.36 esto demuestra que el proyecto es viable, en la tasa interna de retorno (TIR) refleja un 44% determinando la viabilidad del presente proyecto, en el payback nos damos cuenta que la recuperación del capital invertido se lo tendrá en 3.44 años, es decir, a mediados del tercer año.

CONCLUSIONES.

El presente plan de exportación de la Stevia panela de la compañía Azucarera Valdez S.A. constituye como una guía para que la compañía pueda considerar todos los aspectos que el mercado de Ontario requiere para comercializar el producto en dicho mercado, considerando los beneficios que se van a adquirir por medio de la presente propuesta.

Se logró recopilar toda la información necesaria sobre los detalles que la Compañía Azucarera Valdez S.A. pueda requerir tales como, procedimientos y costos, además el tener definidos los procesos ayudará a minimizar los contratiempos que se puedan presentar en la logística durante el envío del producto.

Por lo tanto, la recolección de datos cuantitativos y cualitativos cumplió un papel fundamental dentro del objeto de estudio permitiendo identificar los requerimientos del mercado destino junto con los intereses que busca la Compañía Azucarera Valdez S.A.

RECOMENDACIONES.

Se recomienda aprovechar la buena relación que mantiene Ecuador con Canadá, dando apertura a ese lazo que se ha mantenido durante un largo tiempo. Además, se dispone del apoyo de organizaciones gubernamentales como Pro – Ecuador para la promoción del producto en los distintos mercados internacionales.

Compañía Azucarera Valdez S.A. dispondrá de esta guía del plan de exportación de Stevia panela con el propósito que pueda capacitar al personal adecuado sobre las políticas y requerimientos que deben cumplir antes de ingresar al mercado de Ontario – Canadá.

Adicional, se sugiere que se realicen las participaciones en las ferias internacionales a través de medios digitales, para de esta manera dar a conocer el producto nacional e internacional.

BIBLIOGRAFÍA.

- 50Minutos.es. (2016). *50Minutos.es*. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=emTyCwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Teor%C3%ADa+de+la+Ventaja+Comparativa&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi4lN6bw9_pAhWwUt8KHSbPD9wQ6AEIJzAA#v=onepage&q=Teor%C3%ADa%20de%20la%20Ventaja%20Comparativa&f=false.
- A.G., M. K. (July de 2020). *Nature Medicine*. Recuperado el 21 de June de 2021, de Nature Medicine: <https://www.nature.com/articles/s41591-020-0968-3.pdf>
- Acrobanec. (2020). *Acrobanec*. Obtenido de <http://www.acrobanec.com/noti70.html>
- Aïda Lirola. (18 de mayo de 2020). *CONASI*. Recuperado el 2 de mayo de 2021, de <https://www.conasi.eu/blog/consejos-de-salud/stevia-natural/>
- Alba Fernández B., C. M. (2020). *Scielo*. Recuperado el 21 de Junio de 2021, de Scielo: <https://scielo.isciii.es/pdf/albacete/v13n3/1699-695X-albacete-13-03-235.pdf>
- Alberto Gomez Mejia. (2021). *Competitividad de las exportaciones colombianas*. Bogota: Universidad Libre Colombia. Recuperado el 3 de mayo de 2021, de <https://books.google.com.ec/books?id=fSkZEAAAQBAJ&pg=PA21&dq=ventaja+comparativa+de+david+ricardo&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi2ntWgtKzwAhXtYN8KHVjzA8gQ6AEwAnoECAMQAg#v=onepage&q=ventaja%20comparativa%20de%20david%20ricardo&f=false>
- Amhasefer. (2021). *Amhasefer*. Obtenido de <https://www.amhasefer.com/2vymL7rv/>
- Andrés Del Pozo Estrella. (2020). *Ministerio de Transporte y Obras Públicas*. Recuperado el 27 de Octubre de 2021, de <https://www.obraspublicas.gob.ec/el-transito-maritimo-aumentara-en-los-puertos-de-ecuador/>
- APL. (2021). *APL*. Obtenido de <http://www.apl.com/ebusiness/schedules>
- Arcia, M. (21 de Abril de 2021). *Entrepreneur*. Recuperado el 26 de Octubre de 2021, de <https://www.entrepreneur.com/article/316908>

- Ballestin , G., Beatriz, Fábregues , F., & Sergi. (2019). *La practica de la investigacion cualitativa en ciencias sociales y de la educacion*. Barcelona: Editorial UOC. Recuperado el 1 de Junio de 2020, de <https://books.google.com.ec/books?id=nRSzDwAAQBAJ&pg=PT22&dq=enfoque+cualitativo&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi3jvnkquHpAhWemOAKHXiUAPoQ6AEIMDAB#v=onepage&q=enfoque%20cualitativo&f=false>
- Banco Central de Canadá junto con el Servicio de Comisión Financiera de Ontario. (2020). *Financial Services Commission Of Ontario*. Recuperado el 2 de mayo de 2021, de <http://www.fsco.gov.on.ca/en/Pages/default.aspx>
- Banco Central del Ecuador. (2021). Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Banco Mundial*. (2021). Recuperado el 27 de Octubre de 2021, de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2020&locations=US&start=2016>
- Bernal, C. (2016). Metodología de la Investigación Cuarta Edición. En C. Bernal, *Metodología de la Investigación* (pág. 400). México D.F., México: Pearson Educación. Recuperado el 3 de mayo de 2021, de <https://pdfcoffee.com/metodologia-cesar-bernal-cuarta-edicionpdf-3-pdf-free.html>
- Bernal, C. (2016). Metodología de la Investigación Cuarta Edición. En C. Bernal, *Metodología de la Investigación* (pág. 400). México D.F., México: Pearson Educación. Recuperado el 3 de agosto de 2021
- BEVÍA & CANO. (2016). Obtenido de <https://static.eoi.es/savia/documents/componente67164.pdf>
- Biobetica. (2021). *Biobetica*. Recuperado el 2 de mayo de 2021, de <https://www.biobetica.com/beneficios-propiedades-de-la-panela/>
- Camae. (2021). *Cámara Marítima del Ecuador*. Obtenido de <http://www.camae.org/>
- Camae. (2021). *Cámara Marítima del Ecuador*. Obtenido de <http://www.camae.org/>

Canada Gazette. (2019). Obtenido de <https://canadagazette.gc.ca/rp-pr/p2/2013/2013-10-09/html/sor-dors165-eng.html>

Carlos Alejandro Zarzar Charur. (2015). *Metodos y Pensamiento Critico I*. Azcapotzalco: Grupo Editorial Patria. Recuperado el 2 de Junio de 2020, de <https://books.google.com.ec/books?id=EtBUCwAAQBAJ&pg=PA81&dq=metodo+deductivo&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjCnYroyOPpAhVYVG80KHW8zAjcQ6AEIJjAA#v=onepage&q=metodo%20deductivo&f=false>

Cesar A. Bernal. (2010). *Metodología de la Investigación, Tercera Edición*. Colombia: Pearson.

CMA-CGM. (2021). *CMA-CGM*. Obtenido de <http://www.cma-cgm.com/ebusiness/schedules/port/detail?POLDescription=GUAYAQUIL%20%3B%20EC%20%3B%20ECGYE&ActualPOLDescription=GUAYAQUIL%20%3B%20EC%20%3B%20ECGYE>

Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones. (29 de Diciembre de 2010). *Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones*. Recuperado el 3 de mayo de 2021, de <https://www.correosdelecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>

Comercio Exterior La. (14 de Diciembre de 2020). Recuperado el 26 de Octubre de 2021, de <https://comercioexterior.la/cadena-de-suministro/>

Comercio Exterior La. (14 de Diciembre de 2020). Obtenido de <https://comercioexterior.la/cadena-de-suministro/>

Comercio y Aduanas. (8 de Octubre de 2019). Recuperado el 26 de Octubre de 2021, de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/incoterm-dpu/>

ComercioExterior.la. (s.f.). *ComercioExterior.la*. Recuperado el 3 de Noviembre de 2021, de <https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/canada/puerto-de-toronto/>

Compañía Azucarera Valdez S.A. (2021). Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8739/1/Impacto%20Tributario%20NIIF%20%20en%20C.A.V.S.A.%20de%20Martha%20Jim%C3%A8nez%20B.pdf>

Comunidad Andina. (Enero de 2017). Recuperado el 3 de mayo de 2021, de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=6&tipo=TE>

Constitución de la República del Ecuador. (20 de Octubre de 2008). *Constitucion del Ecuador*. Recuperado el 3 de mayo de 2021, de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf

Datos Macro. (2021). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/francia>

Datos Macro. (2020). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/deuda/canada>

Datos macro. (2021). Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/deuda/canada>

DHL. (9 de agosto de 2018). Recuperado el 2 de mayo de 2021, de <https://www.exportacondhl.com/blog/exportar-a-canada/>

Europalet. (2021). *Europalet*. Obtenido de <https://www.europalet.com/palets-120-x-80/europalet-nuevo>

Francisco Javier De La Ballina Ballina, Ana Suárez Vázquez, Juan Antonio Trespalacios Gutierrez. (2016). *Investigacion de Mercados*. Madrid: Oaraninfo S.A.

Gestiopolis. (s.f.). Recuperado el 3 de mayo de 2021, de <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-acuerdo-comercial/>

Giovanni Genovese, C. M. (24 de November de 2020). *Dermatology*. Recuperado el 21 de June de 2021, de *Dermatology*: <https://www.karger.com/Article/Pdf/512932>

Google Map. (2021). Obtenido de <https://www.google.com/maps/dir/Ingenio+Valdez,+Milagro/Contecon,+Guayaquil/@-2.1590931,-79.8231503,12z/data=!3m1!4b1!4m14!4m13!1m5!1m1!1s0x902d479ebb055815:0x42fec8d1d04be250!2m2!1d-79.6010758!2d-2.127942!1m5!1m1!1s0x902d654f5b8aebf7:0x2d4266b6dfd5317f!2>

- Guevara, M. A. (2019). *Impartición de acciones formativas para el empleo*. Tutor Formación. Recuperado el 2 de Junio de 2020
- Hamburg-SUD. (2021). *Hamburg-SUD*. Obtenido de https://www.hamburgsud-line.com/liner/en/liner_services/ecommerce/schedules/schedules__point_to_point/index.html
- Hapag-Lloyd. (2021). *Hapag-Lloyd*. Obtenido de <https://www.hapag-lloyd.com/en/online-business/schedule/interactive-schedule/interactive-schedule-solution.html?view=V7070&loadPort=GUAYAQUIL&dischargePort=CARTAGENA+%28COLOMBIA%29&loadPortCode=ECGYE&dischargePortCode=COCTG&dpVoyageNo=275302&scheduleVoyage>
- Hiru.eus. (2020). *hiru.eus*. Recuperado el 6 de Junio de 2020, de <https://www.hiru.eus/es/historia/el-periodo-de-entreguerras>
- Issuu. (26 de Junio de 2019). *Issuu*. Obtenido de <https://issuu.com/pro-ecuator/docs/guiacertificacionesh>
- JCV SHIPPING. (7 de Octubre de 2019). *JCV SHIPPING*. Recuperado el 26 de Octubre de 2021, de https://jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020__7oct2019.pdf
- JCVShipping. (7 de Octubre de 2019). *JCVShipping*. Obtenido de https://jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020__7oct2019.pdf. Obtenido de <https://jcvshipping.com>
- Jorge A, Giordani C. (2016). *Impresiones de lo cotidiano*. Caracas: Vadell Hermanos Editores. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=w--kDwAAQBAJ&pg=PA240&dq=teoria+del+valor+de+trabajo+2016&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj48_P_0KzwAhUic98KHZwjAQYQuwUwAHoECAIQBw#v=onepage&q=teoria%20del%20valor%20de%20trabajo%202016&f=false
- Jorly. (Octubre de 2020). *Revista Científico-Académica Multidisciplinario*. Obtenido de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/issue/view/72>

- José Manuel Sáez López . (2017). *Investigacion educativa. Fundamentos teoricos, procesos y elementos practicos*. Madrid: Universidad Nacional de Educacion a Distancia.
- Karen Yesenia Gómez Romero, S. E. (24 de Febrero de 2021). *Alerta Salud*. Recuperado el 21 de Junio de 2021, de Alerta Salud: https://alerta.salud.gob.sv/wp-content/uploads/2021/05/manifestaciones-cutaneas-por-covid_version-1_24-febrero-2021_h14-15m.pdf
- Kato Verstrepen, L. B. (21 de July de 2020). *Springer*. Recuperado el 21 de June de 2021, de Springer: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s13760-020-01412-4.pdf>
- Legiscomex*. (2021). Obtenido de https://www.legiscomex.com/Documentos/normatividad_canadiense
- Lidia. (Octubre de 2020). *Polo del conocimiento*. Recuperado el 1 de mayo de 2021, de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/issue/view/72>
- López. (2016). *Gestion del comercio exterior de la empresa*.
- M. en E. Neftali Toledo Diaz. (2019). *Población y Muestra*. Recuperado el 28 de agosto de 2021, de <https://core.ac.uk/download/pdf/80531608.pdf>
- Maersk. (2021). *Maersk*. Obtenido de <https://www.maersk.com/schedules/pointToPoint?from=2I2EIL8X0OZO9&to=1N4YQV DTO216M&containerIsoCode=42G1&fromServiceMode=CY&toServiceMode=CY&numberOfWeeks=4&dateType=D&date=2021-11-04&vesselFlag=>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (23 de Octubre de 2019). *Cancilleria*. Recuperado el 31 de Mayo de 2020, de <https://www.cancilleria.gob.ec/ecuador-y-alemania-analizan-iniciativas-para-fortalecer-su-cooperacion-bilateral/>
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2019). *Metodología de la Investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Barcelona: Ediciones de la U. Recuperado el 1 de Junio de 2020, de <https://books.google.com.ec/books?id=KzSjDwAAQBAJ&pg=PA140&dq=enfoque+cua>

ntitativo&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjKu77OreHpAhUtTt8KHd0ZDBgQ6AEIJjAA#v=onepage&q=enfoque%20cuantitativo&f=false

Noegasystems. (17 de noviembre de 2016). *Noegasystems*. Recuperado el 27 de Octubre de 2021, de <https://www.noegasystems.com/blog/almacenaje/tecnicas-de-manutencion-y-almacenaje-i>

Onelis Góngora Gómez, L. R. (20 de Mayo de 2020). Manifestaciones extrapulmonares de la infección por el nuevo Coronavirus SARS-CoV-2. *Ecimed*, 17. Recuperado el 21 de Junio de 2021, de <http://scielo.sld.cu/pdf/rhcm/v19s1/1729-519X-rhcm-19-s1-e3378.pdf>

Organización Mundial de Comercio. (2019). Recuperado el 28 de Octubre de 2021, de http://ptadb.wto.org/docs/Canada_GSP/2021/CANADA%20GSP%20SP%20guide%202021.pdf

Organización Mundial de Comercio. (2021). Obtenido de <http://ptadb.wto.org/Country.aspx?code=124>

Organización Mundial del Comercio. (2021). Obtenido de <http://ptadb.wto.org/Country.aspx?code=124>

Oscar Guzmán, J. T. (23 de Noviembre de 2020). *Revista Medicina Interna*. Recuperado el 21 de Junio de 2021, de *Revista Medicina Interna*: <http://51.79.48.69/index.php/spmi/article/view/573/645>

Partidalogistics. (2021). Recuperado el 3 de mayo de 2021, de <https://partidalogistics.com/bill-of-lading-que-es/>

Prefectura. (12 de Marzo de 2016). *Prefectura de Loja*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2021, de <https://prefectura Loja.gob.ec/proecuador-y-cfn-se-reunen-con-asociaciones-de-emprendedores-lojanos/>

ProEcuador. (2019). *ProEcuador*.

Ramon Guevara. (13 de julio de 2017). Recuperado el 2 de mayo de 2021, de <http://scielo.sld.cu/pdf/rme/v39n5/rme160517.pdf>

Razo, C. M. (2017). *Como elaborar y asesorar una investigación de tesis*.

Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (19 de Mayo de 2017). Recuperado el 3 de mayo de 2021, de <https://www.aduana.gob.ec/reglamento-copci/>

SantanderTrade. (2019). Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/brasil/cifras-comercio-exterior>

SantanderTrade. (2021). Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/canada/llegar-al-consumidor>

SantanderTrade. (2021). Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/canada/politica-y-economia#:~:text=En%20su%20actualizaci%C3%B3n%20m%C3%A1s%20reciente,la%20OMC%20de%20octubre%20de>

Santandertrade. (Octubre de 2021). *Santandertrade*. Recuperado el 28 de Octubre de 2021, de <https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/canada/empaques-y-nomas>

Searates. (2021). Obtenido de <https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

SENAE. (2021). SENAE. En COPCI, *Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones* (pág. 35).

Sensagent. (2017). Obtenido de <http://diccionario.sensagent.com/SUCRALOSA/es-es/>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (21 de 12 de 2019). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Recuperado el 3 de mayo de 2021, de <https://www.aduana.gob.ec/codigo-organico-copci/>

Statistics Canada. (2021). *Statistics Canada*. Obtenido de <https://www.statcan.gc.ca/eng/start>

Tesoro Natural. (2021). *Tesoro Natural*. Recuperado el 2 de mayo de 2021, de <https://www.tesoronatural.es/panela-beneficios-y-propiedades-del-mejor-endulzante-natural/>

Theresa Tam. (11 de febrero de 2019). *Inter Press Service*. Recuperado el 1 de mayo de 2021, de <http://www.ipsnoticias.net/2019/02/canada-estrena-pautas-alimentarias-tapada-desperdicio/>

Thewarehouse. (2021). *Thewarehouse*. Obtenido de <https://www.thewarehouse.co.nz/c/craft-party-stationery/stationery-office/postage-packaging>

Trade Map. (10 de Junio de 2021). Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c124%7c%7c%7c%7c170290%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

TRANSEOP. (s.f.). *TRANSEOP*. Recuperado el 2 de mayo de 2021, de <https://www.transeop.com/blog/Tipos-de-Incoterms-en-el-Transporte-mar%C3%ADtimo/35/>

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. (2017). *Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil*. Recuperado el 1 de mayo de 2021, de <https://www.ulvr.edu.ec/academico/unidad-de-titulacion/proyecto-de-investigacion>

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. (2019). *Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil*. Obtenido de <https://www.ulvr.edu.ec/academico/unidad-de-titulacion/proyecto-de-investigacion>

Universidad Pública de Navarra. (2016). Recuperado el 3 de mayo de 2021, de <https://www.unavarra.es/herbario/htm/Compositae.htm>

Vanessa Colcha. (13 de Octubre de 2020). *Todo Comercio Exterior*. Recuperado el 28 de Octubre de 2021, de <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/normas-iso-780-y-7000>

Walgreens Boots Alliance. (s.f.). *Walgreens Boots Alliance*. Obtenido de <https://www.walgreensbootsalliance.com/>

ANEXOS.

Anexo 1 Carta de autorización por parte de la Compañía Azucarera Valdez S.A.

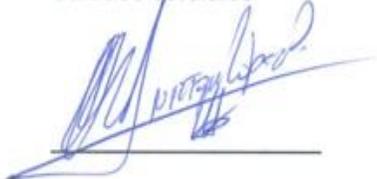
Milagro, 12 de Mayo del 2021

Señores
Universidad Laica Vicente Rocafuerte
Ciudad.

La compañía Azucarera Valdez S.A brindamos la autorización expresa para que los estudiantes: Jimmy Neptalí Rivera López y Cleotilde Adriana Peralta Vera utilicen la información de nuestra empresa para su investigación científica (tesis) durante el tiempo que se desarrolle la misma, desde su inicio hasta la culminación de la misma.

--

Saludos cordiales



Eco. Nilton López

Gerente General

Anexo 3 Ficha técnica de la Stevia panela.

FICHA TÉCNICA		1/2
PRODUCTO	STEVIA PANELA	
MARCA	VALDEZ	
DEFINICIÓN DEL PRODUCTO	ENDULZANTE DE PANELA Y EDULCORANTE NATURAL STEVIA	
INGREDIENTES... % - P/P	PANELA GRANULADA GLUCÓSIDO DE STEVIOL (STEVIA REBAUDIANA) DÍOXIDO DE SILICIO	
NOMBRE Y UBICACIÓN DEL FABRICANTE	COMPAÑÍA AZUCARERA VALDEZ GARCÍA MORENO S/N Y ROBERTO ASTUDILLO MILAGRO – ECUADOR	
PRESENTACIONES / CONTENIDO	STEVIA PANELA DE 2.5 g, 5 g, 125 g, 300 g, 500 g, 1 kg, 2 kg, 5kg, 25kg.	
EMBALAJE / CODIFICADO	EMPAQUE PRIMARIO: <ul style="list-style-type: none"> • FUNDA DE BOPP MATE CON POLIETILENO BAJA DENSIDAD. • LÁMINA DE PAPEL COUCHE LAMINADO CON APLICACIÓN DE POLIETILENO. EMPAQUE SECUNDARIO: <ul style="list-style-type: none"> • CAJA DE CARTÓN COLOR KRAFT STEVIA PANELA • CAJA DE CARTULINA PLEGABLE CODIFICACIÓN: AÑO, MES, LOTE (Corresponde al mes de producción).	
TIEMPO DE VIDA ÚTIL	2 AÑOS A PARTIR DE LA FECHA DE ELABORACIÓN IMPRESA EN LA FUNDA.	
CONSERVACIÓN	AMBIENTE FRESCO Y SECO	
APLICACIONES DEL PRODUCTO	UTILIZADO COMO EDULCORANTE DE GRADO ALIMENTICIO, ES UNA FUENTE DE ENERGÍA EFICIENTE, PUEDE USARSE CON TODO TIPO DE DULCES Y POSTRES, INFUSIONES, CAFÉ, CHOCOLATE, YOGURES, LECHE, BATIDOS, ZUMOS, MERMELADAS ALMÍBARES ETC. TAMBIÉN SE UTILIZA PARA ELABORACIÓN DE BEBIDAS.	
VÍA DE ADMINISTRACIÓN	VÍA ORAL	
CONDICIONES DE TRANSPORTE	CON PRECAUCIÓN.	

Anexo 4 Características Organolépticas de la Stevia panela.

CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS	
PARÁMETRO	ESPECIFICACIÓN
APARIENCIA	GRANULADA
COLOR	CAFÉ PROPIO DEL PRODUCTO
SABOR	PROPIO DEL PRODUCTO
OLOR	PROPIO DEL PRODUCTO

CARACTERÍSTICAS FÍSICO QUÍMICAS		
PARÁMETRO	ESPECIFICACIÓN	METODOLOGÍA
pH	4.50 mín.	-
SACAROSA %	91.00 máx.	MÉTODO INTERNO
HUMEDAD %	3.20 máx.	AOAC 925.45
COEFICIENTE DE VARIACIÓN (RSD) %	10 máx.	MÉTODO INTERNO

CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS		
PARÁMETRO	ESPECIFICACIÓN	METODOLOGÍA
MOHOS Y LEVADURAS	2×10^2 máx. UFC/g	AOAC 20TH 997.02
AÉROBIOS MESÓFILOS	$m=10^2$; $M=2 \times 10^2$	AOAC 20TH 966.23

FECHA: 10 DE JUNIO DEL 2021

Anexo 5 Información nutricional de la Stevia panela.

STEVIA PANELA (ENDULZANTE DE PANELA Y EDULCORANTE NATURAL STEVIA) "VALDEZ"

Información Nutricional

Contenido de envase:	500 g
Tamaño por porción:	2,5 g
Porciones por envase:	200

Cantidad por porción		% VDR*
Energía Total (Calorías):	42 kJ (10 kcal)	1%
Energía de grasa (Calorías):	0 kJ (0 kcal)	---

		% VDR *
Grasa total	0 g	0%
Grasa saturada	0 g	0%
Ácidos grasos trans	0 g	---
Ácidos grasos monoinsaturados	0 g	---
Ácidos grasos poliinsaturados	0 g	---
Colesterol	0 mg	0%
Sodio	0 mg	0%
Carbohidratos totales	2 g	1%
Azúcares	2 g	---
Proteína	0 g	0%

*%VDR = % valor diario recomendado para una dieta de 8380 kJ (2000 kcal)

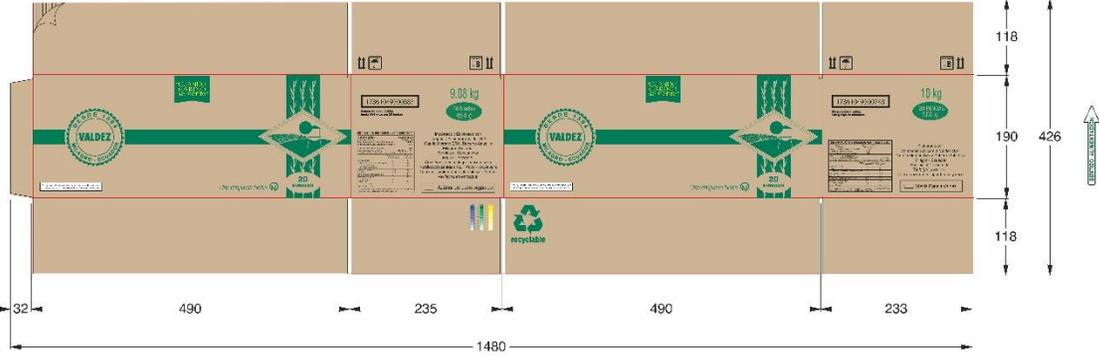
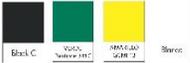
El VDR puede variar en cada persona dependiendo de sus necesidades calóricas

Calorías por gramo: • Carbohidratos 4 • Proteínas 4 • Grasa 9

Nota: 4,19 kJ = 1 Cal = 1 kcal

Formato de acuerdo a la norma INEN 1334-2 Rotulado de productos alimenticios para consumo humano. Parte 2. Rotulado Nutricional

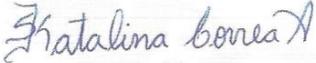
Anexo 6 Especificaciones de la caja de cartón de las 20 unidades de Stevia panela.

 COMPAÑÍA AZUCARERA VALDEZ S.A.		ESPECIFICACION DE PRODUCTO PRODUCTO: Caja Cartón Genérica Coco y Steviapanela 20 unidades – 4500100755	
			
MEDIDAS EN MILIMETROS			
Descripción: Caja de Cartón corrugado test 200, color kraft con impresión de 3 colores. Cartones al momento de recepción deberán venir empacados para salvaguardar la integridad del producto, con lona, saco, plásticos, con etiqueta indicando: Producto, número y fecha de lote, peso bruto y neto.			
Colores 	Medidas Internas: Largo: 485 mm Ancho: 230 mm Alto: 180 mm	Código de Barras: 17861049300748 Registro Sanitario:	APROBADO POR: Dir. Aseguramiento de Calidad: Ing. Gustavo Murillo Gerente Financiero: Ing. Ernesto Gómez Fecha: 17/08/2020

**Anexo 7 Certificado de Modificación de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria N° 14992
- ALN - 0517.**

	
REPÚBLICA DEL ECUADOR MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA	
AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA	
CERTIFICADO DE MODIFICACIÓN DE NOTIFICACIÓN SANITARIA No. 14992-ALN-0517	
Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria certifica que el	
Producto denominado : EDULZANTE DE PANELA Y EDULCORANTE NATURAL STEVIAPANELA	
A solicitud de :	COMPANIA AZUCARERA VALDEZ S.A., GUAYAQUIL - ECUADOR
Titular :	COMPANIA AZUCARERA VALDEZ S.A., GUAYAQUIL - ECUADOR
Elaborado por :	COMPANIA AZUCARERA VALDEZ S.A., MILAGRO - Ecuador
Marca :	"VALDEZ"
CUP :	ALB10575FUN
Tipo de Alimento :	Azúcar, productos de azúcar, chocolate, productos de confitería, repostería, bebidas en polvo
Envase :	Externo :- CAJA DE CARTULINA PLEGABLE - 125 g (50 x 2.5 g) - 300 g (120 x 2.5 g) - 500 g (100 x 5 g) - CAJA DE CARTON CORRUGADO Interno :- LAMINA DE PAPEL COUCHE LAMINADO CON APLICACIÓN DE POLIETILENO (2.5g – 5 g) - FUNDA DE BOPP MATE CON POLIETILENO BAJA DENSIDAD BLANCO
Contenido :	2.5 g – 5 g – 125 g (50 x 2.5 g) - 300 g (120 x 2.5 g) – 500 g (100 x 5 g) - 1 kg – 2 kg- 5 kg – 25 kg – 50 kg
Forma de Conservación:	Ambiente fresco y seco

Anexo 8 BUREAU VERITAS Certification - ISO 9001:2015 Alcance de la Certificación.

		
COMPAÑÍA AZUCARERA VALDEZ S.A. Dirección: García Moreno SN y Roberto Astudillo, Milagro. Guayaquil - Ecuador		
<i>Bureau Veritas Ecuador S.A. - certifica que el Sistema de Gestión de la organización ha sido auditado y se ha encontrado conforme con los requerimientos de la norma de Sistemas de Gestión que se detalla a continuación</i>		
ISO 9001:2015 <i>Alcance de la Certificación</i>		
CULTIVO DE CAÑA DE AZUCAR PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE AZUCAR (BLANCO, BLANCO ESPECIAL, MORENA, BLANCO ESTEVIA, MORENA ESTEVIA, CRUDA) Y PANELA. No aplicabilidad: 8.3 Diseño y Desarrollo de productos y servicios		
SUGAR CANE CULTIVATION SUGAR (WHITE, SPECIAL WHITE, BROWN, ESTEVIA WHITE, ESTEVIA BROWN, ROW) AND PANELA PRODUCTION AND COMMERCIALIZATION No applicability: 8.3 Design and Development of products and services		
Fecha Original de Inicio de la Certificación	07-Enero-2016	
Fecha de Vencimiento del Ciclo Previo:	07-Enero-2019	
Fecha de Auditoria de Recertificación:	30-Agosto-2018	
Fecha de Inicio del Ciclo de Recertificación	30-October-2018	
Sujeto a la continua y satisfactoria operación del Sistema de Gestión de la organización, este certificado vence el: 07-Enero-2022		
Certificado No. EC228624	Versión: No.	Fecha de Revisión: 30-October-2018
 Katalina Correa Systems Certification Services Manager		 Acreditación N° OAE CSC C 09-002 CERTIFICACIÓN DE SISTEMAS DE GESTIÓN
Dirección del Organismo de Certificación: Bureau Veritas Ecuador S.A., Av. Checoslovaquia E9-95 y Suiza, Edificio Eveliza Plaza, Piso 8, Of. 802, Quito-Ecuador		
<small>Cualquier aclaración adicional relativa al alcance de este certificado y la aplicabilidad de los requerimientos del Sistema de Gestión puede obtener consultando a la organización. Para comprobar la validez de este certificado por favor llamar: +593 – 2 227 3190</small>		
Certificado sitio único EC-SAE, rev 5	Pág. 1 / 1	Octubre 30, 2018

Anexo 9 BUREAU VERITAS Certification - ISO 14001:2015 Scope of certification.

BUREAU VERITAS
Certification



COMPAÑÍA AZUCARERA VALDEZ S.A.

Contracting Entity: García Moreno SN y Roberto Astudillo, Milagro.
Guayaquil - Ecuador

Bureau Veritas Certification Holding SAS – UK Branch certifies that the Management System of the above organisation has been audited and found to be in accordance with the requirements of the management system standards detailed below

ISO 14001:2015

Scope of certification

CULTIVO DE CAÑA DE AZUCAR
PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE AZUCAR (BLANCO, BLANCO ESPECIAL, MORENA, BLANCO ESTEVIA, MORENA ESTEVIA, CRUDA) Y PANELA.

SUGAR CANE CULTIVATION
SUGAR (WHITE, SPECIAL WHITE, BROWN, ESTEVIA WHITE, ESTEVIA BROWN, ROW) AND PANELA
PRODUCTION AND COMMERCIALIZATION

Original cycle start date: **19-February-2016**

Expiry date of previous cycle: **18-February-2019**

Recertification Audit date: **30-August-2018**

Recertification cycle start date: **14-March-2019**

Subject to the continued satisfactory operation of the organization's Management System, this certificate expires on: **18-February-2022**

Certificate No. CO19.00144/U **Version: No.** 01 **Revision date:** 14-March-2019

Katalina Bornea



0008

Certification body address: 5th Floor, 66 Prescott Street, London E1 8HG, United Kingdom. Local office: Av. Checoslovaquia E9-95 y Suiza, Edificio Eveliza Plaza, Piso 8, Of. 802, Quito-Ecuador

Further clarifications regarding the scope of this certificate and the applicability of the management system requirements may be obtained by consulting the organisation. To check this certificate validity please call: +593 - 2 227 3190



Anexo 10 BUREAU VERITAS Certification - ISO 22000:2018 Food Safety System Certification).



Certificate of Registration

COMPANIA AZUCARERA VALDEZ S.A
CHOBO / MIRAFLORES / GARCIA MORENO S/N Y ROBERTO
ASTUDILLO – MILAGRO – GUAYAS - ECUADOR

Bureau Veritas Certification Holding SAS, UK Branch certifies that the food safety management system of the above organization has been assessed and determined to comply with the requirements of:

Standard

FOOD SAFETY SYSTEM CERTIFICATION 22000
(version 5 – May 2019)

Certification scheme for food safety management systems, consisting of the following elements:

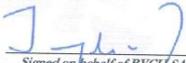
ISO 22000:2018
ISO TS 22002-1:2009 Prerequisite programmes on food safety
Part 1: Food manufacturing
And additional FSSC 22000 requirements V5

This certificate is applicable for the scope of

PRODUCTION OF WHITE AND BROWN SUGAR, WHITE SUGAR & STEVIA, BROWN SUGAR & STEVIA AND PANELA

Food Chain category: CIV - Processing of ambient stable products

Initial certification date: **18 April 2018**
Expiry date of previous cycle: **16 March 2021**
Date of certification decision: **02 April 2021**
Certification cycle start date: **02 April 2021**
Subject to the continued satisfactory operation of the organization's Management System, this certificate expires on: **16 March 2024**
Certificate No./Version: **IND 21.12661/FS/U / 1**
Contract No. **EC-2020-127**
Issue date : **02 April 2021**


Signed on behalf of BVCF SAS UK Branch

Certification body address: 66 Fenchon Street, London E1 8FG, United Kingdom
Local office: Chocodivopapia E9-95y Suiza, Edificio Evelina Plaza, Piso 8 of 8/2. Quito, Ecuador


0008



Further clarifications regarding the scope of this certificate and the applicability of the management system requirements may be obtained by consulting the organization.
This certificate remains the property of Bureau Veritas Certification Holding SAS – UK Branch
Validity of this certificate can be verified in the FSSC 22000 database of certified organizations available on www.fssc22000.com.


262124

FSSC Template of certificate V5 Cat C/KD2a rev 1.6

Page 1/1

January 7th, 2021

Anexo 11 Preguntas de la entrevista a la Compañía Azucarera Valdez S.A.



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

ENTREVISTA PARA EL PROYECTO DE TITULACIÓN

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE LA STEVIA PANELA DE LA COMPAÑÍA
AZUCARERA VALDEZ S.A. AL MERCADO CANADIENSE”**

1. ¿Cuál es la actividad comercial de la empresa?
2. ¿Cuáles son los principales productos que oferta la empresa?
3. ¿Cómo surgió la idea de incursionar con este nuevo producto de la Stevia panela en el mercado?
4. ¿Qué procesos se siguen para la elaboración del producto, considerando que son dos productos en uno?
5. ¿Cree usted que la calidad de la Stevia panela se encuentra dentro de los estándares alimenticios?
6. ¿Qué ventajas tiene el producto frente a la competencia? Y ¿Por qué?
7. ¿Qué certificaciones nacionales y normas de calidad tiene el producto (Stevia panela)?
8. ¿Cuáles son las certificaciones internacionales que posee su producto (Stevia panela)?
9. ¿Actualmente la empresa cuenta con la suficiente producción para la comercialización internacional de la Stevia panela?
10. ¿Considera como futuro exportador de la Stevia panela, la importancia de desarrollar un plan de exportación?

Anexo 12 Fotos en la Compañía Azucarera Valdez S.A.



Anexo 13 Certificado del Registro Único Contribuyente de la Compañía Azucarera Valdez S.A.

		Certificado Registro Único de Contribuyentes
Razón Social COMPANIA AZUCARERA VALDEZ S.A.		Número RUC 0990005419001
Representante legal • LOPEZ PERERO NILTON MIGUEL		
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN GENERAL	
Inicio de actividades 16/01/1922	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra
Fecha de constitución 16/01/1922		
Jurisdicción ZONA 8 / GUAYAS / GUAYAQUIL		Obligado a llevar contabilidad SI
Tipo SOCIEDADES		Agente de retención SI
Domicilio tributario		
Ubicación geográfica		
Provincia: GUAYAS Cantón: GUAYAQUIL Parroquia: TARQUI		
Dirección		
Calle: AV. JOAQUIN ORRANTIA Número: S/N Intersección: AV. JUAN TANCA MARENGO Edificio: EXECUTIVE CENTER (MEZANINE 1) Referencia: FRENTE AL CENTRO COMERCIAL MALL DEL SOL		
Actividades económicas		
<ul style="list-style-type: none">• C10720203 - ELABORACIÓN DE AZÚCAR DE CAÑA REFINADA.• G46309101 - VENTA AL POR MAYOR DE ARROZ.• G46201901 - VENTA AL POR MAYOR DE OTRAS MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS.• G46309201 - VENTA AL POR MAYOR DE AZÚCAR.• G46900002 - VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS DIVERSOS PARA EL CONSUMIDOR.• G47110201 - VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN SUPERMERCADOS, ENTRE LOS QUE PREDOMINAN, LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, COMO PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y VARIOS OTROS TIPOS DE PRODUCTOS, COMO PRENDAS DE VESTIR, MUEBLES, APARATOS, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA, COSMÉTICOS, ETCÉTERA.• G46691304 - VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS N.C.P.• Q86200101 - CONSULTA Y TRATAMIENTO POR MÉDICOS GENERALES Y ESPECIALISTAS EN CONSULTORIOS PRIVADOS.• A01140001 - CULTIVO DE CAÑA DE AZÚCAR.		
1/2		
www.sri.gob.ec		

Anexo 14 Ficha de Observación aplicada a la Compañía Azucarera Valdez S.A.

Aspectos	Valoración de la condición											
	Condición		Bajo			Medio			Alto		Muy alto	
	Sí	No	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Área de almacenamiento equipada												
Maquinarias modernas												
Buenas prácticas de producción												
Empaque adecuado para su conservación												
Infraestructura adecuada de la planta												
Niveles de producción suficientes para cubrir la demanda potencial												
Cumplimiento de normas sanitarias												
Logística empresarial												
Manipulación adecuada del producto para su almacenamiento												

Anexo 15 Preguntas de la encuesta realizada a los importadores de la Stevia panela.



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

ENCUESTA PARA EL PROYECTO DE TITULACIÓN

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE LA STEVIA PANELA DE LA COMPAÑÍA
AZUCARERA VALDEZ S.A. AL MERCADO CANADIENSE”

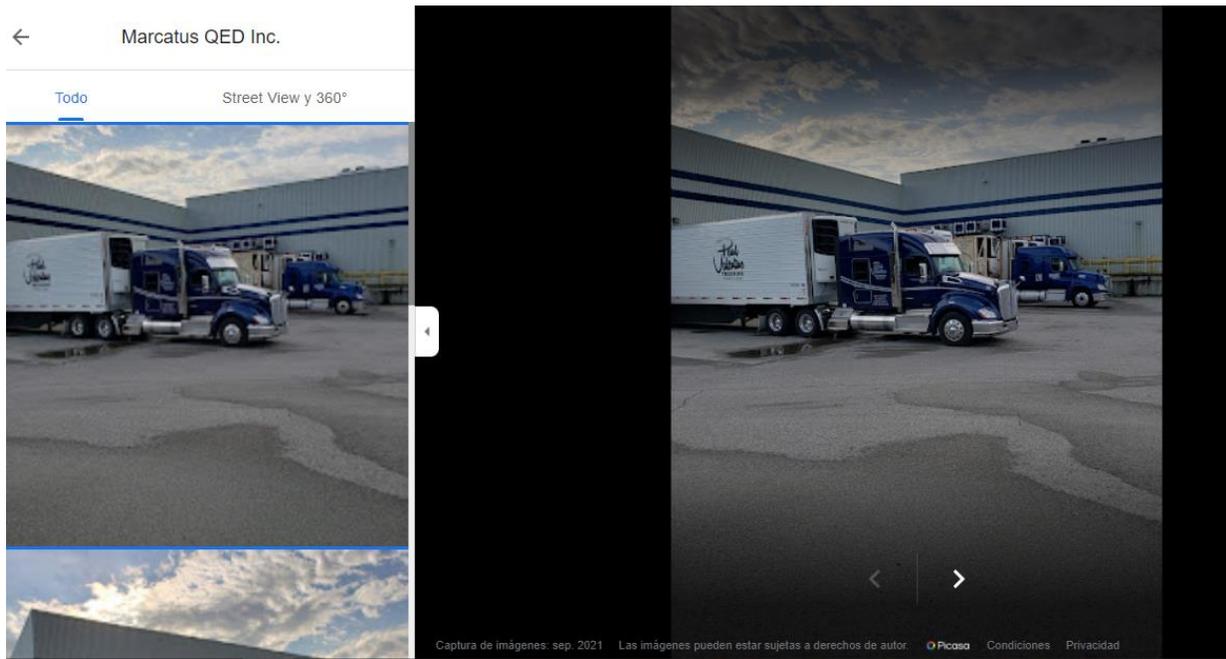
- Conociendo que la Stevia Panela no contiene preservantes ¿cree usted que este producto podría ser atractivo en el mercado de Ontario-Canadá?
 - Muy atractivo.
 - Atractivo.
 - Poco atractivo.
 - Nada atractivo.
- ¿Conoce alguna empresa local que se dedique a la importación de productos sustitutos del azúcar?
 - Si.
 - No.

3. ¿Sabe usted cuáles son los principales países exportadores de la Stevia panela?
- Sí.
 - No.
4. En caso de estar interesado en el producto, ¿Cuál sería tentativamente la cantidad de compra en kilogramos que estaría dispuesto a adquirir?
- 250 Kg – 750 Kg.
 - 751 Kg – 1500 Kg.
 - 1501 Kg - 2000 Kg.
 - Más de 2000 kg.
5. ¿Con qué frecuencia realizaría la importación del producto en el año?
- 1 – 3 veces.
 - 4 – 6 veces.
 - 7 – 9 veces.

 - Más de 10 veces.
6. ¿Conoce los procedimientos aduaneros para la importación de la Stevia Panela?
- Si.
 - No.
7. ¿Cuál es el Término de Negociación Internacional (INCOTERMS 2020) que utiliza frecuentemente con sus proveedores del exterior?
- FAS (Free Alongside Ship).
 - FOB (Free On Board).
 - CFR (Cost and Freight).
 - CIF (Cost, Freight and Insurance).
8. ¿Qué tan viable sería la importación de la Stevia panela ecuatoriana, tomando en consideración las condiciones del mercado canadiense?
- Muy viable.
 - Viable.
 - Poco viable.
 - Nada viable.
9. ¿Cuál de las siguientes opciones de precios estaría usted dispuesto a pagar por dicho producto de 500gr?
- \$4,20.
 - \$4,60.
 - \$5,40.

 - \$6,90.
10. ¿Considera importante y necesario los procesos logísticos que deben realizarse para la importación de la Stevia panela?
- Si.
 - No.

Anexo 16 Fotos de la empresa importadora Marcatus QED INC.



Anexo 17 DAE

REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION							
Número de DAE							
Información de general							
Código de la distrito		Código de régimen					
Tipo de Despacho		Código del declarante					
Información de Exportador							
Nombre del exportador		Telefono del exportador					
Dirección del exportador							
Numero de documento de		Ciudad del exportador					
CIU		Numero 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	CARGA CONTENERIZADA					
Almacén de lugar de	Medio de transporte	MARITIMO					
País de destino final							
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					
Item							
No. Item	Código Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Mercancías	País de Origen	Peso Neto	Cantidad de U. Comerciales
Despacho precedente							
Numero de secuencia	Distrito precedente	Año precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero ítem		
Observaciones de oce - ítem							
Numero de ítem	Tipo Observación	Contenido					
Documentos							
Numero de ítem	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emisión			
Firma del				Firma del Declarante			