



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

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

TEMA

**EXPORTACIÓN DE CONSERVA DE PAPA NABO AL MERCADO DE
JAPÓN**

AUTORAS

**MARILYN JOSELYN CASTRO REMACHE
BRIGGITTE ELIZABETH VILLAGOMEZ RENDÓN**

TUTOR

MGTR. HERMAN SOZORANGA SANDOVAL

GUAYAQUIL

2022



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: EXPORTACIÓN DE CONSERVA DE PAPA NABO AL MERCADO DE JAPÓN		
AUTOR/ES: MARILYN JOSELYN CASTRO REMACHE BRIGGITTE ELIZABETH VILLAGOMEZ RENDÓN	REVISORES O TUTORES: MGTR. HERMAN SOZORANGA SANDOVAL	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	Grado obtenido: Licenciada en Comercio Exterior.	
FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	CARRERA: COMERCIO EXTERIOR	
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2022	N. DE PAGS: 164	
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración		
PALABRAS CLAVE: Exportación, comercialización, mercado, demanda		
RESUMEN: El presente proyecto tiene como finalidad desarrollar un Plan de exportación de conserva de papa nabo al mercado japonés, el cual va encaminado principalmente a los supermercados de la ciudad de Japón. El objetivo del presente proyecto de investigación es desarrollar el plan de exportación que servirá para fomentar la comercialización de conserva de papa nabo de la hacienda Ordoñez Ecuador tiene demanda a nivel nacional de hortalizas y sus derivados esto gracias a los nutrientes y beneficios que posee. Para ello, se utilizó la investigación descriptiva para referirse a los procesos logísticos que se llevan a cabo y la investigación exploratoria para corroborar información que proporcionó Yofre Vicente Ordoñez jefe de exportaciones de la hacienda Ordoñez.		
N. DE REGISTRO (en base de datos):		N. DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL (tesis en la web) :		
ADJUNTO PDF:	Si <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: MARILYN JOSELYN CASTRO REMACHE BRIGGITTE ELIZABETH VILLAGOMEZ RENDÓN	Teléfono: 0968185446 0988863262	E-mail: mcastror@ulvr.edu.ec bvillagomezr@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MAE. Oscar Machado Álvarez DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Teléfono: 2596500 Ext. 201 E-mail: omachadoa@ulvr.edu.ec DRA. Mónica Villamar Mendoza DIRECTORA DE LA CARRERA Teléfono: 2596500 Ext. 264 E-mail: mvillamarm@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

PAPA NABO

INFORME DE ORIGINALIDAD

10%	7%	0%	7%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTE QUE CONTIENE COINCIDENCIAS

1	repositorio.ulvr.edu.ec	4%
	Fuente de Internet	

9%
repositorio.ulvr.edu.ec
Fuente de Internet

3%
/bitstream/44000/2801/1/T-ULVR-2583.pdf

3%
★ /bitstream/44000/3193/1/T-ULVR-2791.pdf

2%
/bitstream/44000/4291/1/T-ULVR-3565.pdf

2%
/bitstream/44000/4068/1/T-ULVR-3399.pdf

2%
/bitstream/44000/4006/7/T-ULVR-3372.pdf

2%
/bitstream/44000/2771/1/T-ULVR-2556.pdf

1%
/bitstream/44000/4002/1/T-ULVR-3361.pdf

1%
/bitstream/44000/2108/1/T-ULVR-1909.pdf

1%



Mgtr. Herman Vladimir Sozoranga Sandoval

C.C. 0703440842

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las estudiantes egresadas, **Marilyn Joselyn Castro Remache** y **Brigitte Elizabeth Villagómez Rendón** declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, **Exportación de conserva de papa nabo al mercado de Japón**, corresponde totalmente al suscrito 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.

Autor(es):



Marilyn Castro Remache

C.C. 0928930536



Brigitte Villagómez Rendón

C.C. 0958752370

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación EXPORTACIÓN DE CONSERVA DE PAPA NABO AL MERCADO DE JAPÓN, designada por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: EXPORTACIÓN DE CONSERVA DE PAPA NABO AL MERCADO DE JAPÓN, presentado por las estudiantes MARILYN CASTRO REMACHE y BRIGGITTE VILLAGOMEZ RENDÓN como requisito previo, para optar al TÍTULO DE LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.



Mgtr. Herman Vladimir Sozoranga Sandoval

C.C. 0703440842

AGRADECIMIENTO

Principalmente agradezco a Dios por permitirme cumplir este proceso y concluir con éxito este logro académico.

Agradezco a mis padres, mi hermana, mi esposo por el apoyo y amor incondicional que me brindaron durante todo este tiempo, todas las palabras y gestos de motivación para alcanzar esta meta. A mi amiga Brigitte Villagómez por elaborar en conjunto este proyecto de investigación, por el esfuerzo, dedicación y compromiso durante todo este trabajo de investigación.

Agradezco a todas las personas que siempre estuvieron presentes y atentos a este proyecto de investigación, por su atención y apoyo infinito en todo el trayecto estoy muy agradecida por todos los conocimientos adquiridos en el presente proceso.

Marilyn Joselyn Castro Remache.

AGRADECIMIENTO

Principalmente agradezco a Dios por permitirme concluir esta carrera con éxito donde he adquirido conocimientos académicos que me ayudaran a ejecutarlo en la práctica.

Agradezco a mis padres, a mi hermana por el apoyo económico y de consejos que me brindaron a diario para no abandonar mi sueño, ahora que lo he cumplido falta lo más importante que es llevarlo a la práctica para generar ingresos a mi país.

Y a todas las personas que me aportaron para la realización del proyecto.

Brigitte Elizabeth Villagómez Rendón.

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación va dedicado a mis padres y a mi esposo por ser el pilar fundamental de mi vida, por siempre inculcarme valores y enseñarme que todo sacrificio tiene su recompensa, siempre han sido el soporte esencial.

Me siento muy agradecida y orgullosa de disfrutar este logro académico junto a toda mi familia y todas las personas que estuvieron a mi alrededor en este proceso que es muy importante para mí, estoy segura que cada una de las personas fueron una pieza clave para que este proyecto sea plasmado con éxito y satisfacción.

Marilyn Joselyn Castro Remache.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de investigación a mi padre, él es la persona que me ha acompañado durante todo el proceso de aprendizaje, siempre estuvo alentando y apoyándome para ser profesionalmente y lo he conseguido gracias a sus consejos y en ocasiones su apoyo económico.

Sin olvidar a mí amigo Pablo Naranjo, quien siempre estaba ahí para apoyarme y colarme en los trabajos, exposiciones, entre otros. A mi amiga Marilyn Castro Remache compañera incondicional en la realización del proyecto de investigación.

Brigitte Elizabeth Villagómez Rendón.

RESUMEN

El presente proyecto tiene como finalidad desarrollar un Plan de exportación de conserva de papa nabo al mercado japonés, el cual va encaminado principalmente a los supermercados de la ciudad de Japón. El objetivo del presente proyecto de investigación es desarrollar el plan de exportación que servirá para fomentar la comercialización de conserva de papa nabo de la hacienda Ordoñez Ecuador tiene demanda a nivel nacional de hortalizas y sus derivados esto gracias a los nutrientes y beneficios que posee. Para ello, se utilizó la investigación descriptiva para referirse a los procesos logísticos que se llevan a cabo y la investigación exploratoria para corroborar información que proporcionó Yofre Vicente Ordoñez jefe de exportaciones de la hacienda Ordoñez.

Palabras claves:

Exportación, comercialización, mercado, demanda

ABSTRAC

The purpose of this project is to develop a Plan for the export of canned turnip potatoes to the Japanese market, which is mainly aimed at supermarkets in the city of Japan. The objective of this research project is to develop the export plan that will serve to promote the commercialization of canned turnip potatoes from the Ordoñez farm, Ecuador has a national demand for vegetables and their derivatives, thanks to the nutrients and benefits it possesses. For this, descriptive research was used to refer to the logistical processes that are carried out and exploratory research to corroborate information provided by Yofre Vicente Ordoñez, head of exports of the Ordoñez farm.

Keywords: Export, marketing, market, demand

ÍNDICE

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	III
DECLARACIÓN DERECHOS PATRIMONIALES.....	IV
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	V
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.1. TEMA	3
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.5. OBJETIVO GENERAL.....	5
1.6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
1.7. JUSTIFICACIÓN	5
1.8. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	6
1.9. IDEA A DEFENDER.....	7
1.10. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL/FACULTAD.	7
CAPÍTULO II	8
MARCO TEÓRICO	8
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	8
2.1.1. HACIENDA ORDOÑEZ	8
2.1.2. Producto, cosecha, proceso, variantes y derivados	8
2.1.2.1. Papa nabo.....	8
2.1.2.2. Valor nutricional (por 290 gramos):	9
2.1.2.3. Propiedades y beneficios	9
2.1.2.4. Regulan la función intestinal	9
2.1.2.5. Cosecha de la papa nabo	10
2.1.2.6. Proceso	11
2.1.2.7. Variedades	11
2.1.2.8. Derivados de la papa nabo	12
2.1.3. Comercio Internacional	12
2.1.4. Beneficios del comercio internacional.....	14

2.1.5.	Balanza Comercial	14
2.1.6.	Análisis de la balanza comercial.....	15
2.1.7.	Proceso logístico de exportación.....	16
2.1.8.	Transporte logístico para exportar hortaliza	18
2.1.9.	Exportación de hortalizas de Ecuador a Japón.....	18
2.1.10.	Requisitos para ser exportador	19
2.1.11.	Plan de exportación.....	20
2.1.12.	Canales de distribución.....	21
2.1.13.	Proceso Aduanero de Exportación.....	22
2.1.14.	Fases de exportación	22
2.1.15.	Mercado japonés	23
2.1.16.	Born Global	27
2.1.17.	Inco term	28
2.1.18.	Consejos para usar los incoterm de forma adecuada.....	29
2.1.19.	Productos no petroleros, no tradicionales:	30
2.1.20.	Crecimiento de las exportaciones no tradicionales	31
2.2.	MARCO CONCEPTUAL	32
2.1.	MARCO LEGAL	34
	CAPÍTULO III.....	40
	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
3.1.	MARCO METODOLÓGICO	40
3.2.	TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	40
3.3.	ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN	40
3.4.	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	41
3.5.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	41
3.5.1.	LA ENTREVISTA	41
3.5.2.	LA ENCUESTA	42
3.6.	POBLACIÓN Y MUESTRA	42
3.6.1.	Población.....	42
3.6.2.	Muestra	44
3.7.	Desarrollo de la entrevista	45
	CAPÍTULO IV	64
	LA PROPUESTA.....	64

4.1. LA EMPRESA.....	64
4.1.1. MISIÓN:	64
4.1.2. VISIÓN:	64
4.1.3. VALORES	64
4.1.4. Organigrama Hacienda Ordoñez.....	65
4.1.5. Análisis FODA de la empresa	67
4.1.5.1. FORTALEZAS.....	67
4.1.5.2. OPORTUNIDADES.....	67
4.1.5.3. DEBILIDADES	67
4.1.5.4. AMENAZAS.....	67
4.2. Marketing Mix.....	70
4.2.1. Producto.....	70
4.2.2. Precio.....	72
4.2.3. Plaza	72
4.2.4. ETIQUETADO.....	72
4.2.5. Promoción de la exportación.	74
4.3. Análisis FODA del producto.....	74
4.3.1. FORTALEZAS.....	74
4.3.2. OPORTUNIDADES.....	74
4.3.3. DEBILIDADES	75
4.3.4. AMENAZAS.....	75
4.4. PARTIDA ARANCELARIA DE CONSERVA DE PAPANABO	77
4.4.1. REGISTRO EN AGROCALIDAD.....	77
4.4.2. INSPECCIÓN Y CERTIFICADO DE CALIDAD:.....	77
4.5. Envase, Empaque y Embalaje	78
4.5.1. Cubicaje	78
4.5.2. Pallet.....	79
4.5.2.1. Flujo de proceso de exportación de conservas de papa nabo	79
4.5.2.2. Tipo de carga	81
4.5.2.3. Embalaje	81
4.5.3. Ruta marítima de Ecuador a Japón.....	83
4.6. Documentación requerida para la entrada del producto a Japón	84
4.6.1. Obtención de Registro Único de Contribuyentes - RUC	84

4.6.2.	Obtención de la firma electrónica	85
4.6.3.	Usos de la firma electrónica	85
4.6.4.	Pasos para obtener la firma electrónica.....	86
4.6.5.	Requisitos para obtener la firma electrónica para persona jurídica	86
4.6.6.	Tarifas para la obtención de la firma electrónica	87
4.6.7.	Registro de importador / exportador en Ecuapass	89
4.7.	Emisión de documentos aduaneros	92
4.7.1.	Proforma	92
4.7.2.	Orden de compra.....	93
4.7.3.	Factura comercial.....	93
4.7.4.	Lista de empaque.....	93
4.7.5.	incoterm fob	93
4.7.6.	Responsabilidad del Vendedor en FOB:.....	94
4.7.7.	Responsabilidad del Comprador en FOB:	94
4.8.	Procedimientos para exportar desde Ecuador.	95
4.8.1.	Declaración Aduanera de Exportación.....	95
4.8.2.	Proceso de producción para la exportación.....	96
4.8.3.	Requisitos del producto.....	97
4.8.4.	Barreras arancelarias.....	97
4.8.5.	Relaciones comerciales entre Ecuador y Japón	97
4.9.	PLAN FINANCIERO	98
4.9.1.	Inversión en Pre-operación.....	98
4.9.2.	Los Activos Fijos.....	98
4.9.3.	Inversión en Instalación o infraestructura	99
4.9.4.	Inversión Inicial.....	100
4.9.5.	Ciclo efectivo de la empresa.....	100
4.9.6.	Inversión en capital de trabajo.....	101
4.9.7.	Inversión total.....	102
4.9.8.	Financiamiento de la Inversión	102
4.9.9.	Detalle del financiamiento	103
4.9.10.	Tabla de amortización.....	103
4.9.11.	Gastos de operación presupuestada	105
4.9.12.	Producción	106

4.9.13.	Unidades a Producir Papa nabo.....	106
4.10.	Costos variables por caja y unidades	107
4.10.1.	Costos de producción	108
4.10.2.	Gasto de Administración	109
4.10.3.	Gasto logístico y de exportación	109
4.10.4.	Gastos de ventas	109
4.10.5.	Precio para la venta de la conserva de papa.....	110
4.10.6.	Medidas y peso por contenedor	111
4.10.7.	Punto de equilibrio	112
4.11.	Estado de Situación financiera proyectados.....	113
4.11.1.	Estado de situación financiera	113
4.11.2.	Estado de Resultado	115
4.11.3.	Estado de Flujo de Efectivo	116
4.11.4.	Periodo de Recuperación de la inversión (PRI)	117
4.11.5.	Tasa de descuento o costo promedio del capital	117
4.11.6.	Factibilidad del Proyecto	118
4.11.7.	Valor Actual Neto (VAN).....	118
4.11.8.	Tasa Interna de Retorno.....	118
	CONCLUSIONES.....	120
	RECOMENDACIÓN.....	121
	BIBLIOGRAFÍA.....	122
	Anexo	130

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Destinos de exportaciones no petroleras-no tradicionales	7
Tabla 2 Destinos de exportaciones no petroleras-no tradicionales	13
Tabla 3 Población (Importadores de Tokio-Japón.....)	42
Tabla 4 Principales proveedores de Tokio-Japón	45
Tabla 5 Frecuencia que importa desde Ecuador	46
Tabla 6 Volumen de importaciones mensuales	47
Tabla 7 Presentación de adquisición del producto.....	48
Tabla 8 Adquirir productos terminados.....	49
Tabla 9 Logística de un proveedor	50
Tabla 10 Pagar a sus proveedores	51
Tabla 11 Recibir mercadería	52
Tabla 12 Tiempo de entrega de mercadería.....	53
Tabla 13 Contacto con el proveedor.....	54
Tabla 13 Medidas a considerar en el embalaje	81
Tabla 15 Tarifas para obtener firma electrónica	88
Tabla 16. Inversión de pre-operación	98
Tabla 17. Inversión en activos fijos y no corrientes	99
Tabla 18. Costos de Instalación.....	99
Tabla 18. Inversión inicial.....	100
Tabla 20. Tiempo estimado del Ciclo de Efectivo.....	101
Tabla 21. Inversión en Capital de Trabajo.....	101
Tabla 22. Inversión Total	102
Tabla 23. Fuentes de Financiamiento	102
Tabla 24. Detalle del préstamo	103
Tabla 25. Tabla de Amortización del Préstamo.....	103
Tabla 26. Gastos de sueldos y Salarios más beneficios sociales.....	105
Tabla 27. Estimación de la producción por hectárea de Papa Nabo	106
Tabla 28. Estimación del rendimiento por Hectárea de Papa Nabo	106
Tabla 29. Costos Variables por Caja y unidades	107
Tabla 30. Presupuesto de Costos de Producción	108
Tabla 31. Presupuesto de Gastos Administrativos.....	109
Tabla 32. Presupuesto de Gasto logístico Y de Exportación	109
Tabla 33. Presupuesto de gastos de ventas	110
Tabla 34. Costo unitario del producto	110
Tabla 35. Peso total de la mercadería	111
Tabla 36. Nivel de apilamiento	111
Tabla 37. Cajas por pallet.....	111
Tabla 38. Pallet por contenedor de 40 Dry Van	112
Tabla 39. Cálculo del punto de equilibrio	112
Tabla 40. Estado de Situación Financiera Proyectado a 5 años	113
Tabla 41. Estado de Resultado Proyectado.....	115

Tabla 42 Flujo de efectivo proyectado	116
Tabla 43. Periodo de recuperación	117
Tabla 44. Tasa de descuento o costo promedio	118
Tabla 45. Cálculo del Valor neto Actual	118
Tabla 46. Cálculo de la tasa interno de retorno	118

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ubicación de la Hacienda Ordoñez.....	8
Figura 2 Plantaciones de la Hacienda Ordoñez	10
Figura 3 Balanza Comercial No Petrolera.....	15
Figura 4 Índice de comercio potencial	16
Figura 5 Principales productos de exportación.....	16
Figura 6 Mercado japonés.....	23
Figura 7 Bandera de Japón.....	24
Figura 8 Born Global	27
Figura 9 Incoterm	29
Figura 10 Información de operación	66
Figura 11 Conserva de papa nabo	70
Figura 12 Proceso de conserva de papa nabo	71
Figura 13 Etiqueta de información nutricional del producto	73
Figura 14 Producto envasado	73
Figura 15 Partida arancelaria	77
Figura 16 Dimensiones de la caja	78
Figura 17 Pallets	79
Figura 18 Flujo de proceso de exportación	80
Figura 19 Flujo de proceso de exportación	80
Figura 20 Flujo de proceso de exportación	81
Figura 21 Diseño de la caja a enviar en el transporte de la mercancía en el container	83
Figura 22 Ruta marítima	84
Figura 23 Página del Banco Central del Ecuador.....	85
Figura 24 Paso para obtener firma electrónica	86
Figura 25 Paso para descargar la aplicación del SENAE	89
Figura 26 Página para registrarse en Ecuapass.....	90
Figura 27 Página para registrarse en Ecuapass.....	91
Figura 28 Información de operación	92
Figura 29 Intercom FOB	94
Figura 30 Proceso de producción para la exportación	96

ÍNDICE DE GRÁFICO

Gráfico 1 Principales proveedores de Tokio-Japón	45
Gráfico 2 Frecuencia que importa desde Ecuador	46
Gráfico 3 Volumen de importaciones mensuales	47
Gráfico 4 Presentación de adquisición del producto.....	48
Gráfico 5 Adquirir productos terminados.....	49
Gráfico 6 Logística de un proveedor	50
Gráfico 7 Pagar a sus proveedores	51
Gráfico 8 Recibir mercadería	52
Gráfico 9 Tiempo de entrega de mercadería.....	53
Gráfico 10 Contacto con el proveedor.....	54

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Formulario de Encuesta Importador	131
Anexo 2 Factura del producto	135
Anexo 3 Aprobación de la empresa transportista	136
Anexo 4 Aprobación de la empresa transportista	137
Anexo 5 bodegas.....	140
Anexo 6 cotizaciones de flete internacional	141
Anexo 7 packing list	142
Anexo 8 declaración aduanera	143
Anexo 9 solicitudes de Mipro	144
Anexo 10 solicitudes de fitosanitario	145

INTRODUCCIÓN

Ecuador posee unas tierras de alto valor nutricional para el suelo debido a su ubicación geográfica y puede beneficiarse del cultivo de tubérculos y raíces, el papa nabo son hortaliza que se produce en climas fríos típico en las provincias de Santo Domingo, Quito, Bolívar, Pastaza, Morona Santiago, Napo y Azuay; tienen una demanda interna desde la década de 1990 alimento básico de griegos y romanos. Del mismo modo, las papas nabo son un producto con propiedades nutricionales como vitaminas, minerales, proteínas, carbohidratos, hierro, potasio y magnesio, que son importantes para la salud de las personas,

Esta hortaliza ha sido comercializada a nivel internacional como en Estados Unidos y México, gracias a su gran valor nutricional, engloba 380 géneros y unas 3.000 especies propias sin embargo en mercados asiáticos existe una alta demanda en la importación y consumos de estos alimentos motivos que incentivaron la realización del proyecto.

El 20% de la comercialización de papa nabo se destina al mercado internacional, y en el mercado nacional, el 83% se lo utiliza en la alimentación y ganadería debido a la negativa a exportar. Según Luis F. Leyva (2019), en su artículo comunica que la producción de papa nabo por hectárea debería estar entre 12 y 18 toneladas. Dentro de un acre, cada caja produce de 300 a 400 cajas por valor de 50 libras, y la razón por la que se negó es de 50 a 80 cajas. En 2012, la producción de papa nabo en china fue de 140,702 toneladas, lo que equivale a 24,644 hectáreas.

La Hacienda Ordoñez fue fundada el 24 de agosto del 2010, en la actualidad emplea 194 personas conocida como HYO la cual produce y comercializa diversos productos como el plátano, cacao, naranja, aguacate, papa, papa nabo y entre otros, en donde se busca mejorar la calidad de vida de los consumidores de Santo Domingo vía Quito.

En base a la presente investigación se desarrolla un plan de exportación de la conserva de papa nabo al mercado de Japón en el cual se desprende la teoría del

BORN GLOBAL (grupo de pequeñas y medianas empresas emprendedoras que presentan un proceso de internacionalización), ya que la Hacienda Ordoñez tiene como objetivo exportar el producto.

Este proyecto tiene como finalidad la exportación del producto la conserva de papa nabo cumpliendo con todos los parámetros correspondientes que permita su comercialización al mercado extranjero.

Por otra parte, el proyecto investigativo se constituye de cuatro capítulos.

Capítulo I.- Diseño de la Investigación: Se indica el planteamiento del problema, el objetivo general, los objetivos específicos, justificación de la investigación, delimitación de la investigación e idea a defender.

Capítulo II.- Fundamentación Teórica: Se detalla los antecedentes, la base teórica, el modelo del plan de exportación a desarrollar, el marco conceptual y el marco legal.

Capítulo III.- Metodología de la investigación: Se analiza la metodología, el tipo de investigación, el enfoque de la investigación, la población y muestra, finalmente los resultados en los métodos de recolección de datos.

Capítulo IV.- Desarrollo de la propuesta: La investigación culmina con los puntos desarrollados del plan de exportación incluyendo la parte contable y de financiación, al final se encontrará las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.TEMA

Exportación de conserva de papa nabo al mercado de Japón

1.2.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La rápida propagación del COVID-19 y las medidas adoptadas por los gobiernos han tenido graves consecuencias en las principales economías mundiales. Se ha interrumpido gran parte de las actividades productivas, primero en Asia y posteriormente en Europa, América del Norte y el resto del mundo, e incluso hubo cierres generalizados de fronteras, esto debilitó al comercio mundial. (CEPAL, 2020)

Por lo consiguiente, la caída en los primeros cinco períodos del año fue generalizada, si bien afectó especialmente a las exportaciones de los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea. China fue el país que notó una contracción mínima en relación al promedio mundial, ya que controló el brote y reabrió su economía relativamente rápido. América Latina y el Caribe es la región en desarrollo más afectada.

Entre enero y mayo de 2020, el valor de las importaciones de bienes de la región cayó un 17,1%, debido a una baja del volumen del 12% y una reducción de los precios del 5%. Las compras externas disminuyeron en todas las categorías de bienes, contracción que se acentuó a lo largo de ese período. La mayor caída se produjo en los combustibles (34%), resultado influido por la disminución de sus precios. (CEPAL, 2020, pág. 10)

En el Ecuador las variedades de hortalizas no tradicionales son de excelente calidad debido a su oferta exportable, asimismo su ubicación geográfica y clima que beneficia a la producción agrícola. Asimismo, entre las hortalizas no tradicionales que se cultivan en el territorio ecuatoriano encontramos la zanahoria,

la papa, entre otros. (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2020)

Entre los principales productos exportados entre enero a agosto del 2020 está el banano aumento un 19,00% en comparación a 2019, el camarón disminuyó un 3,00%, enlatados de pescado decayó en un 4,00% y flores naturales disminuyó el 6,00%; asimismo, los principales destinos de exportación, son tres mercados que representan el 64,00% del total de las exportaciones no petroleras ecuatorianas: Estados Unidos con un 22,00%, el bloque comercial de la Unión Europea 10,00% y China 14,00%. (Ministerio de producción, Comercio exterior , Inversiones y Pesca, 2021)

Por lo tanto, se puede determinar que los pedidos de exportación de los productores cayeron drásticamente, Sin embargo, se espera que para inicios del 2021 se de una desaceleración del 13,00%. En cuanto a las principales economías, China registró una disminución del 9,80% del PIB del primer trimestre de 2020 en comparación con el 2019; en Estados Unidos se presentó un descenso del 1,20%; y en la zona del euro se estimó la reducción en 3,80%. (Ministerio de producción, Comercio exterior , Inversiones y Pesca, 2021)

Cabe destacar, que el sector exportador no tradicional del Ecuador ha tenido un bajo rendimiento, dejando un sabor agridulce a la producción de la papa nabo, ya que su iniciativa se ha visto contenida por una caída de precios en el mercado internacional, altos costos de producción, mal clima, crisis económica en los países de destino, a esto se le suma la emergencia sanitaria COVID-19 causas que limitan la participación competitiva en el comercio exterior.

No obstante, los factores internos y externos sobrellevan a un desnivel de estos productos, que hacen encasillar hacia nuevos mercados, como son los productos no tradicionales. Por ello, se puede argumentar que el presente proyecto se enfocará a la exportación de un producto no tradicional como es la conserva de la papa nabo.

1.3.FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera la conserva de papa nabo puede llegar a ser comercializada al mercado de Japón en el año 2021?

1.4.SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Por qué se deben examinar todos los requisitos necesarios para la entrada del producto a Tokio, Japón para la exportación de la conserva de papa nabo?
- ¿Cómo establecer un modelo de plan de exportación que se ajuste a las necesidades de la Hacienda Ordoñez y del producto conserva de papa nabo?
- ¿De qué manera se puede diseñar un plan de exportación para que sirva de ayuda a la Hacienda Ordoñez?

1.5.OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un plan de exportación para conserva de papa nabo que fomente la comercialización del producto al mercado de TOKIO-JAPÓN.

1.6.OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Analizar todos los requisitos, obligaciones, como son las barreras arancelarias o no arancelarias que existe el mercado Tokio, Japón por medio de la recopilación de datos obtenidos y estableciendo los obstáculos para el ingreso al mercado de destino.
2. Determinar el modelo de plan de exportación a seguir que se ajuste a la necesidad de la empresa HYO S.A. para comercializar el producto.
3. Elaborar el plan de exportación que sirva de guía para la exportación y comercialización de la conserva de papa nabo hacia TOKIO-JAPÓN.

1.7.JUSTIFICACIÓN

La importancia del desarrollo de la conserva de la papa nabo hacia el mercado de Japón es planificación del paso a paso de la exportación ya que permitirá el conocer el proceso logístico, normativas, procesos aduaneros entre otras actividades requeridas durante la exportación, las mismas servirán de guía para que la empresa

pueda comercializar la conserva de papa nabo y a su vez disminuir el riesgo de fracaso de exportación hacia el mercado externo.

Además, a través del proyecto de investigación se busca impulsar a la Hacienda Ordoñez a optar a nuevas alternativas de comercialización como la exportación destacándose como principal proveedor la conserva de papa nabo al mercado de Japón aprovechando que Ecuador es beneficiario por el SPG que otorga Japón y así mejorar el margen de ingresos que permita mejorar su calidad de vida.

El mercado de Japón fue seleccionado por su alto nivel de consumo de hortaliza en conserva, esto hace que sea un mercado atractivo para la comercialización del producto, también TOKIO es una de las principales potencias en la economía global y como mercado de Asia, por tanto, se visualiza como un destino preferido para exportar.

La conserva de papa nabo cuyo valor nutricional otorga beneficios para la salud, factor que hace que los productos de Ecuador sean ricos en diversidad de flora y fauna, por ese motivo tiene el potencial inmenso de poder comercializar la conserva de la papa nabo, y así desarrollar la agro-exportación, y por ende aumentar los ingresos del país.

Por lo anteriormente expuesto, es importante la búsqueda de comercialización en el mercado internacional del producto estrella conserva de papa nabo, para lograr de este modo el posicionamiento en el mercado asiático, país donde se visualizó la necesidad de importar conserva de papa nabo a base de hortalizas frescas y procesadas.

1.8.DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

CAMPO: Socio-Económico

ÁREA: Comercio Exterior

TEMA: Exportación de conserva de papa nabo al mercado de Japón

LUGAR: Provincia de los Ríos, Santo Domingo vía Quito Hacienda Ordoñez.

PERIODO: 2021 – 2022

INCOTERM: FOB

1.9. IDEA A DEFENDER

Desarrollar un plan de exportación de conserva de papa nabo en la Hacienda Ordoñez, Provincia Santo Domingo vía Quito, que le permita ingresar al mercado de TOKIO-JAPÓN.

1.10. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL/FACULTAD.

De tal manera, el presente proyecto educativo se apega a la línea de investigación institucional ULVR número cuatro la cual expone:

Tabla 1 Destinos de exportaciones no petroleras-no tradicionales

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

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1. HACIENDA ORDOÑEZ

Es una hacienda en Ecuador, ubicada en la ciudad Santo Domingo de los Tsáchilas. Opera en plantaciones de naranja, limón, cacao, aguacate, guaba, verde guineo, papa nabo, papa y entre otras. La empresa fue fundada el 24 de agosto de 2010. Actualmente emplea a 194 personas en el 2019. En sus últimos aspectos financieros destacados, Hacienda Ordoñez reportó un aumento de ingresos netos de 5.18% durante el 2018. Su activo Hacienda Ordoñez total registró un crecimiento negativo de 9.45%. Cuenta con un margen neto de 9.76%.

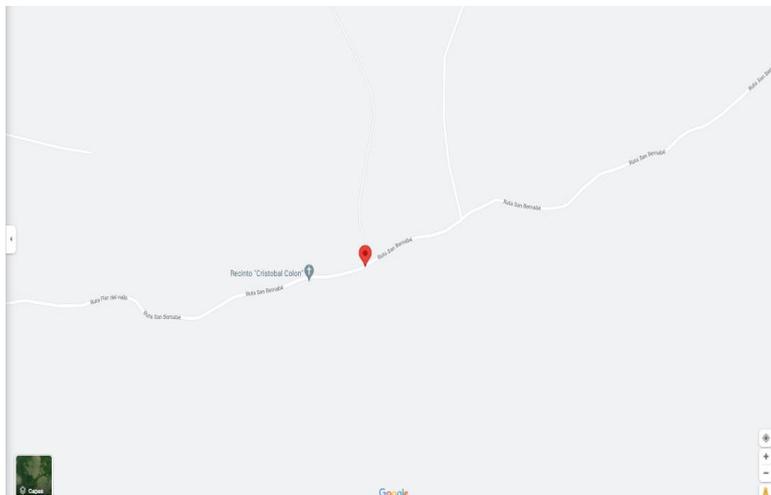


Figura 1 Ubicación de la Hacienda Ordoñez
Fuente: (Google maps, 2020)

2.1.2. Producto, cosecha, proceso, variantes y derivados

2.1.2.1. Papa nabo

Es considerada una planta herbácea, y pertenece a la familia del berro, su facsímil es por simientes semillas).

La densidad de siembra es de 180 000 a 220 000 plantas por hectárea, la cual necesita un clima adecuado para que la cosecha se realice de los 50 a los 90 días después de la siembra. Para su cultivo

es importante tomar en cuenta la disponibilidad de agua y que el suelo tenga una aeración, se prefieren suelos de texturas medias. (Chirán, 2016)

Esta siembra es bianual, es decir, que almacenan alimentos el primer año de vida, se desarrollan y originan simiente en el segundo. El alimento y energía almacenados durante el primer año de desarrollo, queda a disposición del hombre y de los animales domésticos para las épocas de humedad o invierno.

El papa nabo ha sufrido en tierras de Castilla gran merma en su consideración, junto a otras verduras, por ser alimento muy querido para los hebreos y musulmanes de España. Según lo indica (Tovar, 2016) “La papa nabo también conocido con su nombre científico *brassica rapa* el cual tiene su origen entre el Mediterráneo y Eurasia, es la raíz carnosa de una planta de la familia de las *brassicáceas*”.

2.1.2.2. Valor nutricional (por 290 gramos):

- Calorías: 34
- Hidratos de carbono: 7 g
- Proteínas: 0,98 g
- Grasas totales: 0,1g
- Vitamina C: 32 mg

Se trata del ramaje más rica en este mineral. Además, los papa nabo también nos aportan mucha fibra, vitamina A, vitamina C, folatos y hierro.

2.1.2.3. Propiedades y beneficios

Se trata del ramaje más rica en este mineral. Además, los papa nabo también nos aportan mucha fibra, vitamina A, vitamina C, folatos y hierro.

2.1.2.4. Regulan la función intestinal

Su alto contenido en fibra beneficia el funcionamiento del tránsito intestinal. La fibra previene o mejora el estreñimiento, favorece a reducir las tasas de colesterol en sangre y al buen control de la glucemia en las personas que tienen diabetes.

2.1.2.5.Cosecha de la papa nabo

Oriunda de Europa, fue alimento base para las tribus primitivas que poblaron Europa, asimismo en el año 1602 fue introducida como cultivo por primera vez en Afganistán, Pakistán y la región del Mediterráneo en el año 1654 aproximadamente hace cuatro milenios.

Llega a América en el año 1975 por primera vez, dando paso al cultivo del mismo en el año de 1978 y su cosecha en el mismo sin embargo las cosechas más relevantes se dieron en Quito, Pastaza, Morona Santiago y Azuay mientras que en la provincia del Guayas y los ríos se comercializan este tipo de hortaliza por su alto gran valor nutricional que contiene la papa nabo , la Hacienda Ordoñez el 24 de agosto del 2010, empresa que pese a que es reconocida por la comercialización de cacao, naranja, limón, aguacate, guaba, verde guineo, papa, papa nabo y entre otros, tiene como misión exportar la conserva de papa nabo que ha sido distribuida a menor escala desde el año 2014 y que al presente cuenta con 2000 hectáreas que corresponden a la producción del papa nabo, cosecha que se da entre en el mes de marzo a junio entre 40 y 50 días de cosecha.

Por otra parte, la Hacienda Ordoñez tiene producción de otras frutas como: maíz, Yuca y Plátano, entre otros; los cuales se recolectan de los meses de julio a enero y representan 1.500 hectáreas.



Figura 2 Plantaciones de la Hacienda Ordoñez
Fuente: Hacienda Ordoñez

2.1.2.6. Proceso

La hortaliza también conocida como nabo silvestre para los agricultores y sobre todo para la revolución francesa fue estimado como uno de los productos de mayor relevancia; gracias a su producción y cosecha En el mercado deben elegirse nabos de tamaño pequeño o mediano, de piel lisa, redondeados, firmes y pesados con relación a su tamaño, de color blanco a violeta. Si se venden en manojos, los cuellos deberán tener una apariencia fresca de color verde.

Por el contrario, durante la cosecha se rechazan los ejemplares de tamaño demasiado grande, con marcas en la piel o que presenten raíces fibrosas; esto se hace una vez que se retiran las hojas , no obstante la raíz se debe conservar en bolsas de plástico transparente las mismas deben estar perforadas para guardarlas al frigorífico en el mismo puede llegar durar entre 3 o 4 semanas para ser procesadas de este modo no perderá las vitaminas y minerales factores que aseguran la calidad de la conserva de papa nabo.

2.1.2.7. Variedades

Las variedades más destacables de nabos son:

- Nabito de Teltow: para muchos agricultores es apreciada por su delicado tamaño, valor nutricional e incluso se asegura que cura enfermedades del útero.
- Nabo de mayo: Esta hortaliza es una de las más requeridas pues solo se puede llegar a cosechar en los meses de mayo a julio. Es de color blanco absoluta tanto por dentro como por fuera.
- Nabo de otoño: Como su nombre lo indica solo se cosecha en verano, se caracteriza por su piel roja y su exterior color morado, asimismo este tipo de papa nabo tiene un olor fuerte.
- Nabos Stanis: Es una hortaliza que se caracteriza por su color purpura casi en toda su totalidad, textura asimismo se destaca por tener hojas medianas que incluso pueden llegar a alcanzar el tamaño de la hortaliza, según ancestro mencionaban que esta fruta puede llegar a curar el cáncer a los ovarios y la impotencia sexual.

- Nabos Virtudes-Martillo: Este se caracteriza por tener carne blanca, suave y textura más gruesa; en la pesa la historia de que puede llegar a ser uno de los más nutritivos pues su valor nutricional asegura un sistema inmune óptimo, llegando incluso a ser uno de los remedios alternativos de muchos nativos como tratamiento de leucemia.
- Nabo Bola Cuenta con aspecto redondo, carne blanca en su totalidad, en su mayoría carece de hojas, pero algo peculiar es que cuenta con esferas color rojas, siendo una de las más cotizadas en el mercado internacional.

2.1.2.8. Derivados de la papa nabo

En la Hacienda Ordoñez productores de papa nabo se elabora variedades de productos utilizando la ciruela, entre estos se detallan los siguientes:

- Mermelada de Papa Nabo
- Conserva de Papa nabo
- Pulpa de Papa Nabo
- Jarabe de Papa Nabo
- Harina de papa nabo que podría sustituir la harina de trigo

2.1.3. Comercio Internacional

El comercio internacional es la actividad comercial que tienen que ver con la transferencia de bienes, recursos, entre otros a través de los diferentes países y sus mercados. (Nanot, 2020) Expresa “se realiza aplicando divisas y está sujeto a medidas agregadas que constituyen los colaboradores en las importaciones y exportaciones, así como los gobiernos de sus países de origen”.

Por otra parte, el comercio internacional movilizar el bien o servicio del país de origen a otro, el consenso es el siguiente:

- El comercio internacional es una conceptualización a nivel global que incorpora las importaciones y exportaciones de productos y servicios a nivel mundial.
- El comercio exterior es definido que se utiliza en los países para delimitar sus políticas comerciales.

- Los negocios internacionales los hacen las empresas y personas físicas, cuando exportan o importan productos a todo el mundo. (Ceballos, 2019)

Por lo consiguiente, el comercio internacional hace referencia a la actividad o movimiento del intercambio de bienes o servicios mediante acuerdos, políticas, certificaciones, cadena logística, entre otros, por lo cual contribuyen al aumento de la rentabilidad de la Hacienda Ordoñez, a su vez, genera plazas de empleo en la provincia de Santo Domingo, de modo que, genera oferta para los consumidores

Entendamos por comercio internacional a la compra, venta o intercambio de bienes y servicios en diferentes divisas y formas de pago. Estos intercambios entre diferentes países o múltiples zonas geográficas han ido en incrementando gracias a la liberalización comercial y a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. (Centro Europeo de posgrado, 2021)

Tabla 2 Destinos de exportaciones no petroleras-no tradicionales

Jugos y conservas de frutas	TM	FOB	Part. (%)
	14,922.08	32,231.51	
HOLANDA	2,934.69	7,661.92	23.8%
EEUU	3,026.99	6,922.82	21.5%
FRANCIA	2,563.81	5,312.54	16.5%
CHILE	2,244.78	3,743.95	11.6%
ARGENTINA	1,153.86	1,580.64	4.9%
CANADÁ	422.57	1,056.28	3.3%
BÉLGICA	286.89	859.42	2.7%
ISRAEL	508.20	834.22	2.6%
JAPÓN	511.98	737.77	2.3%
MÉXICO	268.75	611.43	1.9%
Otras	999.56	2,910.53	9.0%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2020)

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Según como se indica la anterior tabla la participación en Japón en las exportaciones no petroleras-no tradicionales fue 2.3% lo que se puede considerar

que la conserva de papa nabo tiene un alto nivel de aceptación en dicho mercado. Por ello, se considera viable la exportación del producto antes mencionado.

Ahora bien, el comercio internacional hace referencia al intercambio de un bien o servicio, esto es los que los países llaman una economía abierta. Es decir, que compran bienes y servicios del exterior (importaciones) y transfieren bienes y servicios fuera de sus fronteras (exportan).

2.1.4. Beneficios del comercio internacional

El comercio internacional se considera una parte muy significativa del crecimiento económico global. Sin embargo, no todos los países tienen todos los bienes, y aunque los tengan, no todos tienen todos los bienes de la mejor calidad. Su desarrollo involucra muchos beneficios para la economía y su crecimiento.

Considerar al comercio internacional como la adquisición de bienes y servicios a otros países que los desarrollan de un modo más eficiente que nosotros. Así, podremos especializarnos en la producción de aquellos artículos en los que existe una ventaja competitiva, en otras palabras, aquellos en los que en realidad colaboramos con el valor frente al exterior.

Por ende, el comercio internacional cuenta con beneficios tales como: incremento de producción, busca la eficiencia, optimiza el aprovechamiento de los factores de producción, una estrecha relación entre los países vecinos, disminuyen el desempleo, el intercambio de divisas.

2.1.5. Balanza Comercial

La balanza comercial forma parte de la balanza de pagos de un país. Esta balanza solo incluye las importaciones y exportaciones de mercancías, es decir, no contempla la prestación de servicios entre países, ni la inversión o movimiento de capitales. (Courier, 2019)

Por lo anteriormente expuesto, la balanza comercial es un registro que contribuye a la comprensión de la oferta y demanda a nivel internacional, a su vez,

nos indica el flujo económico, es decir, es un registro donde se visualiza la contracción y expansión dentro del mercado externo.

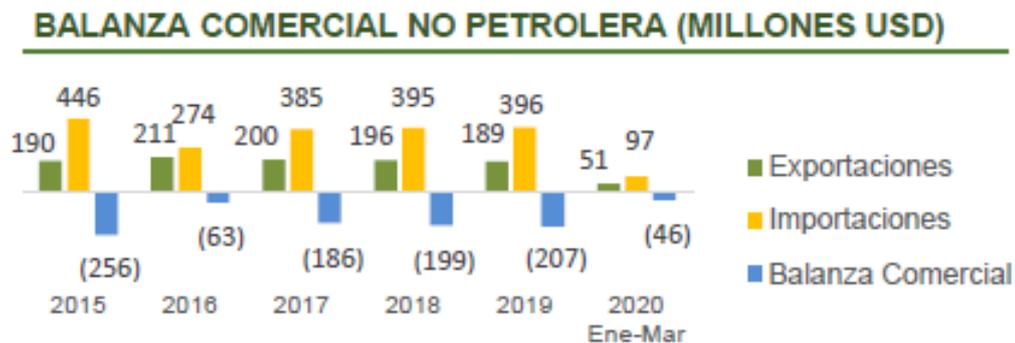


Figura 3 Balanza Comercial No Petrolera
Fuente: (ProEcuador, 2020)

En el gráfico expuesto, la balanza comercial no petrolera tuvo un déficit en el 2020 en comparación a los años anteriores, esto se debió a la crisis sanitaria mundial. En concordancia, los precios altamente competitivos es un factor primordial por el cual se ve afectada la balanza mencionada con anterioridad.

2.1.6. Análisis de la balanza comercial

Por ello es importante conocer los factores que influyen en la balanza comercial. Podemos considerar factores importantes los siguientes:

- Los hábitos de consumo de la población que, por causas de su educación u otras, pueda preferir comprar productos extranjeros en lugar de nacionales.
- Las políticas de las autoridades políticas y económicas sobre el asunto.
- El precio a pagar por los productos importados.
- La renta disponible de los consumidores, tanto en el país como en el extranjero.
- Otros factores como los costes de transporte y distribución. (Villena, 2016)



Figura 4 Índice de comercio potencial
Fuente: (ProEcuador, 2020)

Es oportuno destacar que la balanza comercial resalta resultados de la actividad de importaciones y exportaciones que se realizan dentro del país y describe el equilibrio de este tipo de transacciones. Con este resultado consigue reflejar: superávit: Cuando hay más exportaciones que importaciones y déficit: Cuando se importa más mercancías de las que se exporta. Aguilar et al (2020)

**5 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR
- JAPÓN (MILES USD)**

DESCRIPCIÓN	2019 ENE - MAR	2020 ENE - MAR	ARANCEL 2019
Las demás bananas frescas tipo cavendish	14,906	16,833	10%
Brócoli congelado	11,773	13,050	6%
Harina de pescado	-	6,450	0%
Demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados noop	1,170	2,092	1%
Cacao en grano	2,852	1,855	0%
Demás productos	12,454	10,661	-

Figura 5 Principales productos de exportación
Fuente: (ProEcuador, 2020)

2.1.7. Proceso logístico de exportación

Según Águila y Díaz (2020)

La logística tiene una importancia estratégica en las empresas. En ese sentido, participaran una serie de operadores logísticos o empresas que deben intervenir para brindar sus servicios a un

exportador o importador, y de esta manera se realice el traslado seguro y oportuno de la mercancía. (p. 295)

Por ende, el proceso logístico de exportación del comercio internacional comprende todas las diligencias que se realizaran para transportar la mercancía desde un país de origen hasta el país de destino. Es decir, comprende todas las actividades que debe realizar la Hacienda Ordoñez para el traslado la conserva de Papa nabo desde el país de origen (Ecuador) hasta el país destino (Tokio). (2020, p. 296)

Por lo consiguiente, el proceso logístico de exportación hace referencia a una adecuada planificación, organización, control y evaluación de la eficiencia al momento de transportar la mercadería hacia su destino, para en lo posterior su distribución a los diferentes mercados de dicho país.

Por otro lado, el proceso logístico de exportación es empleado por el empresario exportador, ya que está basado principalmente en los costos del producto y de su transporte y de acuerdo con los servicios disponibles en su país, sin embargo, existen otros costos de la cadena de distribución las cuales se omiten o se toman sólo como marginales. Asencio et al (2020)

En todo caso, el proceso logístico se aplica en los mercados abiertos y competitivos de hoy, la cual resulta atractivo ya que garantiza la llegada de los productos nuestros a clientes en el extranjero. Existen estudios que reflejan que la ventaja competitiva de algunos de ellas reside precisamente en sus operaciones logísticas. (pp. 298-308)

Ahora bien, existen empresas nuevas que para maximizar la rentabilidad y la eficiencia del negocio requiere ser una empresa exportadora, hay que tomar en cuenta e identificar las siguientes variables: la carga a trasladar, los modos de transporte, las rutas aprovechables en cada zona geográfica y las actividades a realizar. Existe una modelo de ítems para meditar los costos logísticos involucrados en un proceso de comercio internacional. Coral et al (2019)

Es el proceso de planificar, implementar y controlar un eficiente y efectivo flujo de información relativa, servicios y de la información relativa a los mismos, desde el punto de origen, hasta el punto de consumo, con posible. Con el propósito de satisfacer las necesidades del cliente al menor costo. Logística comercial implica:

- Logística de aprovisionamiento
- Distribución física internacional
- Cadenas de distribución comercial

2.1.8. Transporte logístico para exportar hortaliza

El transporte logístico es parte fundamental para la exportación la cual es la utilización de medios de transporte sean estos buque-camión, camión-tren vehículos, comunes en su explotación, como sería el control de capacidad, peso y dimensiones, las obligaciones de resistencia estructural, la necesidad de optimizar el consumo de combustible, el cumplimiento de normas de seguridad, la capacidad de conciliación entre vehículos y mercancía, entre otros. Quintero y Sotomayor (2018)

- Control Fitosanitario: Los vegetales y productos vegetales estarán desde el momento de su entrada bajo vigilancia aduanera y bajo la supervisión de la Dirección General de Agricultura.
- Control de calidad comercial – SOIVRE: El objetivo de este control es comprobar que los lotes de mercancías se ajustan a las normas de comercialización (envasado, etiquetado y acondicionamiento). (Cáceres; Durand; Yoplac y Morales, 2018; Alemán, Padilla y Modesto, 2019)

2.1.9. Exportación de hortalizas de Ecuador a Japón

El comercio mundial de hortalizas ha ido creciendo a un ritmo superior al de la producción, y se centra en áreas muy concretas con una absoluta poder adquisitivo, como son La Unión Europea y Estados Unidos. En este entorno, ya impregnado, es de esperar que se encarezca la supervivencia. Alvarado et al (2017)

Por otra parte, la exportación es una situación que puede llegar a empeorar si se confirma un estancamiento del consumo total. Japón juega un papel fundamental en este contexto como segundo exportador mundial, sólo superado por el gigante norteamericano y sus grandes multinacionales. Los países para los que es previsible un crecimiento de sus envíos exteriores, pueden ser los siguientes: los del Centro y Sur de América, el del Norte de África, países asiáticos (China), o algún europeo (Turquía). (Salas, 2018)

Por lo que producir cultivos orgánicos en Japón es difícil debido a la escasez de las tierras cultivables Alvarado et al (2020) “combinada con las condiciones climáticas calurosas y húmedas propias del país. Sin embargo, se produce orgánicamente una amplia gama de productos agrícolas y muchas otras frutas”

2.1.10. Requisitos para ser exportador

- Factura pro-forma: la factura pro-forma se trata de una factura provisional que tiene el propósito de que el comprador disponga de información sobre el número de bultos, peso, seguro y gastos de transporte de la operación a desarrollar.
- Factura comercial: es un documento vinculante que está presente en toda operación de compra-venta
- Packing list: se trata de la lista de productos de las empresas de transporte que facilitan información sobre la mercancía.
- Documento Único Administrativo de Exportación (DUA): documento obligatorio en toda exportación. Se emplea para declarar las mercancías que se van a exportar, así como las características de la operación.
- Documentos de transporte: sirve para acreditar el estado en que se ha recibido la mercancía en el territorio de destino.
- Certificado de origen: documento que emiten las cámaras de comercio y que certifica que la mercancía procede en realidad del país de origen. (García I. , ¿Qué requisitos son necesarios para exportar productos?, 2018)

2.1.11. Plan de exportación

Un plan de exportación tiende a variar en función de los productos, servicios y características particulares de cada empresa. Se debe agregar que el plan de exportación es una forma organizada de exponer: lo que queremos exportar, a dónde queremos exportar, cómo lo vamos hacer y con qué recursos contamos para hacerlo. Vanegas y Arias (2020)

Por ende, un plan de exportación es un instrumento útil que le aprueba el empresario con el fin de conocer el cómo está parado frente a los mercados externos. Hay que reconocer que el plan de exportación le permitirá a la hacienda Ordoñez conocer mejor los mercados de destino, elaborar una estrategia de exportación que ayudará a mejorar la relación tanto con proveedores.

Por otro lado, elaborar un plan de exportación es necesario identificar y recolectar información sobre la compañía y sus requerimientos de exportación, las cuales pueden ser:

- Producto o servicio: tiene que estudiarse las características y necesidad que satisface en el mercado internacional, adaptaciones especiales, licencias o certificados.
- Precios: se toma en cuenta costos de envío, aranceles, impuestos, estrategia de precios, propiedad intelectual.
- Promoción: modificaciones en las estrategias de mercadotecnia, plataformas de comercio electrónico, redes sociales, ferias y convenciones.
- Administración: objetivos de exportación, compromiso de la compañía en asuntos de exportación, expectativas en el nivel del retorno de inversión.
- Experiencia: países con los que se tienen negocios, líneas de productos, competidores nacionales y extranjeros, lecciones aprendidas.
- Producción: capacidad actual, costo de producción adicional, cargas de trabajo, requerimientos mínimos de producción y empaquetado de productos a exportar.

- Finanzas: capital para exportar y comercializar, costos operativos del departamento de exportación, gastos iniciales, retorno de inversión, créditos, flujos de caja, entre otros. Ayala y Rodríguez (2020)

2.1.12. Canales de distribución

Según (Garzón, 2020) el canal de distribución es el conducto que cada empresa escoge para trasladar los productos al consumidor de la forma más completa, eficiente y económica posible

El canal de distribución está constituido por la trayectoria que ha de perseguir un bien o servicio desde su lugar de origen o producción hasta su consumo, y, además, por el conjunto de personas y/o entidades que aprueban la realización de las tareas correspondientes a lo largo de dicha trayectoria. (pp. 78-102)

Por otro lado, para Canal de distribución es el sistema de relaciones establecidas para guiar el desplazamiento de un producto, es la ruta por la que circulan los productos desde su creación en el origen hasta su consumo o uso en el destino final. Este se puede dividir:

- Canal directo: consta de sólo dos entidades, fabricante y consumidor final. De uso frecuente en el sector de servicios, la banca, por ejemplo.
- Canal corto: consta de tres niveles, fabricantes, detallista y consumidor final. De uso frecuente cuando se trata de sectores donde la oferta está concentrada tanto a nivel de fabricante como de detallista, cuando el detallista es una empresa grande y el número de fabricantes no muy elevado. Las grandes superficies, por ejemplo.
- Canal largo: consta de cuatro o más niveles, fabricante, mayorista, minorista y consumidores. Suelen existir en sectores donde está muy fraccionada la oferta y la demanda.

2.1.13. Proceso Aduanero de Exportación

Según Sánchez y Gusqui, (2016) menciona que los pasos para realizar la Exportación a través

- Tener Ruc
- Registrarse como exportador
- Cumplir con los Documentos Obligatorios
- Llenar la DAE (Declaración Aduanera Exportación)

Por lo anteriormente expuesto, la DAE es conocida como un documento obligatorio, la cual es exigida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), que se debe cumplir con la transmisión electrónica, mediante el sistema Ecuapass, con el propósito de generar vínculos registros y obligaciones con el exportador. Cabe destacar, que existen una variedad de datos que se ingresa a la DAE:

- Información del exportador- declarante
- Detalle de todos los ítems que se encuentre conforme lo menciona la factura o proforma.
- Información principal del importador
- País de origen y destino de la mercadería
- Cantidades comerciales y físicas
- Precio neto y bruto de la carga
- Información adicional referente a la mercadería. (p. 25)

2.1.14. Fases de exportación

Para Castro et al (2020) quien explica que el proceso que se detalla en el sistema informativo Ecuapass existe dos tipos de fases en la gestión de la exportación que son:

- ❖ 1era fase: Pre - embarque
- ❖ 2da fase: Post – embarque

El Pre – embarque

La Declaración Aduanera de Exportación (DAE) es el principal documento obligatorio para apertura el proceso de exportación la cual se la va a conseguir a través del sistema informativo Ecuapass, la misma tendrá que detallar campos como: información de exportador o declarante, detalle de la mercancía por ítems según lo declarado en la factura comercial, entre otros, ya que servirá de un sustento para cumplir con el proceso, la misma proforma deber de indicar:

- Empresa importadora
- Descripción del producto
- Pesos totales del producto
- Cantidades por exportar
- Incoterms
- Partida arancelaria
- Tiempo de entrega. (p. 41)

2.1.15. Mercado japonés



Figura 6 Mercado japonés
Fuente: (Mapamundi, 2020)

Datos Generales:

Japón es un país ubicado al este de Asia, en el océano Pacífico. Desde hace varias décadas es considerado como una de las potencias mundiales. Uno de los países

más llamativos e importantes del continente asiático es Japón, conocido también con el sobrenombre de “el país del sol naciente”. Se trata de un país insular, ubicado en la zona del Océano Pacífico, que no tiene fronteras terrestres, sino que limita con el mencionado océano, el mar de Japón, el mar de Filipinas (en el sur) y el mar de China Oriental.

Una de las curiosidades de este bello país asiático es que no tiene un idioma oficial. Sí, se habla japonés en las islas que conforman esta nación, de hecho, es el idioma nacional, sin embargo, curiosamente no tiene el estatus de idioma o lengua oficial, algo similar a lo que sucede en su vecino Estados Unidos.

La moneda japonesa es el yen. Y si nos centramos en la economía de esta gran potencia, tenemos que remarcar sobre todo dos sectores económicos: la industria y la construcción. Es importante señalar que se trata de la tercera economía más potente del mundo, tan solo por detrás de Estados Unidos y China.

Respecto al gobierno japonés, hemos de decir que se trata de Monarquía Parlamentaria y constitucional, en la que votan los mayores de 20 años, eligiendo así al Presidente del país.

El relieve de Japón se caracteriza por su división en un total de cuatro islas: Hokkaido, Honshu, Shikoku y Kyushu, tratándose por tanto de un archipiélago estrato volcánico, con casi 380.000 kilómetros cuadrados de extensión superficial.

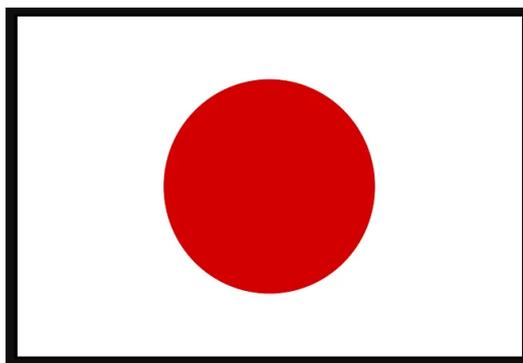


Figura 7 Bandera de Japón
Fuente: (Mapamundi, 2020)

La geografía de Japón destaca por los siguientes puntos: primero, el monte Kitadake es el segundo mayor en altura, con 3193 metros; segundo, mucha gente no sabe que existe una zona de tres cadenas montañosas que se ubican en la zona central, a la que se le suele denominar como los “Alpes Japoneses”; tercero, dejando a un lado las montañas, las cuatro islas que conforman el país se separan por canales de agua bastante estrechos además de por el Mar Interior de Seto, que separa a Honshu, Shikoku y Kyushu; cuarto, entre los ríos, debemos destacar el Shimanto con casi 200 km de longitud y el Tama, de 138 km de largo. El clima es templado y agradable, donde predominan los días soleados.

En el 2018 Japón fue la economía número 3 del mundo en términos de PIB (US \$ corrientes), el número 4 en exportaciones totales, el número 5 en importaciones totales, el número 27 economías en términos de PIB per cápita (US \$ corrientes) y el número 1 economía más compleja según el Índice de Complejidad Económica (ECI).

Las hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios fueron los productos número 43ro más comercializado en el mundo, siendo comercializado por un total de \$70,5MM. El comercio representa 0,38% del total de comercio mundial.

Composición de la población por género demuestra que en el año 2019 la población de Japón registró 61.659.571 de hombres mientras que existe un total de 64.605.360 de mujeres que da un total de 126.190.000

Según las estadísticas comerciales del Ministerio de Finanzas de Japón, el volumen de importación total de vegetales congelados (incluidas las preparaciones) en el 2018 se ha incrementado un 4% en comparación con el año 2017 a 1, 052,076 toneladas.

El brócoli aumentó en un 18% a 57,330 toneladas, las espinacas también aumentaron en un 14% a 51,796 toneladas. Las papas, que representan casi el 40% del total de las importaciones, aumentaron un 1% a 381,634 toneladas.

Asimismo, el incremento se debe en gran parte a la fluctuación del precio de las verduras frescas por estacionalidad y por motivo de variación en los volúmenes de cosecha debido a factores ambientales.

Por otra parte, con este crecimiento en las importaciones, el país productor con mayor ganancia en volumen fue China, sin embargo, esto ha desencadenado una necesidad de buscar proveedores con mayor calidad y reconocimiento en el mercado, lo cual representa para el Ecuador una oportunidad muy importante para continuar en alza los volúmenes de vegetales congelados exportados a este país y la posibilidad de que ingresen nuevos productos al mercado.

Los cambios en los estilos de vida de los consumidores han reducido la necesidad de comidas caseras preparadas en casa y una creciente demanda de platos generales listos para comer. Con la expansión de la cantidad de tiendas para manejar y el fortalecimiento de la comida, además de las comidas en casa, motivo por el cual el Ministerio de Asuntos Internos y Comunicaciones de Japón afirma que esta necesidad seguirá creciendo.

Tokio

Tokio, capital del Japón, con sus 13 millones de habitantes se confirma la metrópoli más populosa del país y una de las mayores ciudades del mundo. Su historia se remonta a 1603 cuando Ieyasu Tokugawa estableció el gobierno feudal (el shogunato) y desde entonces goza de un próspero desarrollo. Tokio se identifica como el centro político, económico y cultural de Japón y, en base a la subdivisión administrativa del territorio, se divide en 23 distritos que incluyen 26 ciudades, 5 ciudadelas y 8 aldeas.

La prefectura de Tokio se encuentra casi al centro del archipiélago de Japón, en la parte meridional de la región de Kanto y confinando al este con la prefectura de Chiba, cuyo límite es definido por el río Edogawa, al oeste con la prefectura de Yamanashi, cuyo límite es definido por el área de las montañas, al sur con la

prefectura de Kanagawa, cuyo límite es definido por el río Tamagawa y al norte con la prefectura de Saitama.

El total de la superficie, de 2.194 Km², es la tercera más pequeña del país. Del este al oeste se extiende una amplia zona de montañas, colinas y mesetas. Del punto más bajo, a menos de 4 m. sobre el nivel del mar, al área de las montañas, con cumbres hasta los 2.000 m., la conformación geográfica presenta un terreno rico en ondulaciones. Aunque se trata de una prefectura de superficie pequeña también está constituida por varias islas en el Pacífico, entre las cuales se hallan las islas volcánicas Izu y los islotes Ogasawara, que contribuyen a la particularidad de esta tierra, muy variada geográficamente.

2.1.16. Born Global

La empresa Born Global es aquella que nace con el objetivo de internacionalizarse, de convertirse en una compañía global desde los primeros compases. Son pequeñas empresas con un enfoque estratégico dirigido a la expansión internacional desde el primer momento. Para conseguirlo, trazan una estrategia que se salta los pasos que siguen otras implantadas en un primer momento en el mercado local y que más tarde deciden dar el salto. (León, 2016)



Figura 8 Born Global
Fuente: (García I. , 2016)

Las empresas born global están basada en perspectivas limitadas del concepto, lo que torna prácticamente imposible llegar a conclusiones realmente abarcadoras sobre su ocurrencia. En la tentativa de encontrar un patrón de definición y caracterización de este tipo de empresas, que indican las condiciones emprendió una exhaustiva revisión de la literatura apuntando las características más reincidentes del born global y de la empresa que sigue dicho proceso. (Rogério, 2017)

Las born global expone factores importantes para el surgimiento de este fenómeno, el primer factor hace referencia a las condiciones del mercado. (Segura, 2018) Los mismos quienes coinciden en las características que presentan este tipo de estructuras empresariales:

- Se centran en nichos de mercado global muy especializados.
- Sus operaciones se extienden rápidamente a varios mercados internacionales.
- Logran entrar en los mercados principales más rápidamente que las empresas tradicionales.
- Tienen la capacidad de pasar por las diferentes etapas de internacionalización.

2.1.17. Incoterm

Las incoterm son una serie de normas aceptadas y reconocimiento internacional que instituyen los derechos y obligaciones de comprador y vendedor en los intercambios comerciales de ventas. Proceso de internacionalización Estas contribuirán a regular las importaciones y exportaciones. (Huamán, 2020)

Los principales cambios de los incoterm 2020 con respecto a los incoterm 2010 son:

- Se sustituye el incoterm DAT (Delivered at Terminal), que desaparece, por DPU (Delivered at Place Unloaded). A efectos es solo un cambio de nombre, ya que las obligaciones y responsabilidades son las mismas, pero

el nuevo nombre DPU permite pactar la entrega en cualquier lugar, no necesariamente en terminal, aunque también.

- Se establecen nuevas condiciones en la contratación del seguro para los incoterm CIF y CIP.
- Para el transporte marítimo bajo el incoterm FCA, el comprador podrá pedir a la naviera o a su agente que emita el BL con la anotación “on board” para el vendedor.



Figura 9 Incoterm
Fuente: (TIBA, 2020)

2.1.18. Consejos para usar los incoterm de forma adecuada

- Acordar el término específico con la otra parte antes de empezar con el transporte.
- Asegurarse de que el término usado es apto para el medio elegido.
- Confirmar que las dos partes entienden las obligaciones indicadas en el contrato de compraventa internacional.
- Indicar sin errores el tipo acordado en la factura comercial del envío.
- Comprobar periódicamente los términos utilizados y revisar sus derechos y obligaciones, en el caso de que sea necesario. (Quispe, 2020)

Las incoterm mantienen 11 tipos de Incoterm las cuales se dividen en 2 grupos:

- incoterm de transporte multimodal (EXW - FCA - CPT - CIP - DPU - DAP - DDP).
- incoterm únicamente de transporte marítimo y vías navegables interiores (FOB - FAS - CIF - CFR). (Puerta y Hernández, 2019)

Los tipos de incoterm de acuerdo a que se asocian con la presente propuesta son explicados a continuación:

- CFR (Costo y Flete): El vendedor debe realizar el trámite de exportación de la mercancía y asumir los costos de la misma; el vendedor se encuentra obligado para contratar el transporte desde el punto de entrega hasta el puerto de destino y si se acordó previamente, a un punto específico dentro del mismo puerto.
- CIF (Costo, seguro y flete): Este tipo de incoterm se refiere a cuando el vendedor se encarga de realizar los trámites para la exportación de la mercancía, asumiendo los costos de estos. El vendedor se encuentra obligado de contratar el transporte desde el punto de entrega que se haya acordado hasta un punto específico del puerto asignado.
- FOB (Franco a Bordo): El vendedor es el encargado de efectuar los trámites para la exportación de la mercancía y asume los costos de la misma. El vendedor no está obligado para obtener un contrato de transporte, pero en caso de que el comprador lo desee, debe contratar el transporte, siempre resaltando que los riesgos que puedan presentarse únicamente le atañen al comprador. (Franco y Mora, 2016)

2.1.19. Productos no petroleros, no tradicionales:

Los productos no petroleros son parte importante dentro de la economía ecuatoriana ya que contribuyen a incrementar el dinamismo de las exportaciones a su vez, le da soporte tanto a la economía nacional y mundial, debido a que forma parte del Producto Interno Bruto (PIB) e inyecta recursos frescos al país. Benavides et al (2017)

No obstante, las ventas de petróleo han caído un 46%, pasando de 5 mil 987 millones de dólares a 3 mil 236 millones, dos productos tradicionales y dos no tradicionales se mantienen con importantes porcentajes de crecimiento. (Palacios y Reyes, 2016)

2.1.20. Crecimiento de las exportaciones no tradicionales

El crecimiento de las exportaciones no tradicionales se debe a los envíos no petroleros continúan en franco crecimiento. Las ventas de banano, cacao, madera, minerales e industrializados subieron a tasas de dos y tres dígitos, entre enero y octubre de este año frente al mismo período del 2019. Esos cinco productos concentran 46% del total de envíos no petroleros. (Mamani, 2020)

En 2017, la exportación de productos no petroleros tradicionales (banano y plátano; café y elaborados; camarón; cacao y elaborados; atún y pescado) creció 10,31%, alcanzando un total de \$ 7.123 millones; por su parte, la de productos no tradicionales creció un 4,19% entre 2016 y 2017, pasando de \$ 4.881 millones a \$ 5.086 millones. Acuicultura fue el sector no petrolero con mayor participación en 2017, con una participación de 25,08%, seguido de muy cerca por banano y plátano, con 24,86%; en tercer lugar, se ubica pesca, con 12,67%, y en cuarto lugar flores y plantas, con 7,29%. (Guerra, 2018)

Las exportaciones no petroleras, no tradicionales en la dinámica económica de los últimos años, se puede observar como los productos no tradicionales han ganado espacio y reconocimiento en el mercado internacional. Los productos no tradicionales se refieren a aquellos bienes que se han incorporado en los últimos años a los mercados extranjeros como flores, frutas tropicales, enlatados de pescado, madera, entre otros. Sevillano et al (2020)

Tales exportaciones se dividen en dos grandes grupos: productos tradicionales y no tradicionales. Los productos agrícolas han sido protagonistas en el sostenimiento de la economía ecuatoriana. Se han consolidado por décadas como el pilar de las exportaciones no petroleras del país. (Aguilar C. , 2020)

2.2.MARCO CONCEPTUAL

Plan de negocios de exportación. - Definida como una herramienta que le permite al futuro exportador conocer el entorno interno y externo para reconocer como actuar frente al mercado internacional, ante ello, sirve como instrumento para establecer estrategias de ejecución inmediata y de contingencia. Galindo et al (2019) Es importante tener conocimiento del concepto básico de un plan de negocios ya que permite elaborar el plan de exportación.

Papa nabo. - Es una verdura potente y sana que tiene baja en calorías, tiene mucha agua y contiene carbohidratos y fibra asimismo sirve como tratamiento en enfermedades cerebrales e intestinales e incluso puede ser empleada como tratamiento del cáncer al útero, ovarios, entre otros. (Reina, 2021) Este concepto permitirá discernir sobre las ventajas y desventajas del papa nabo.

Comercialización. - responde a un conjunto de actividades, procedimientos y normas a seguir desarrolladas para promover las ventas y / o asegurar que los productos finalmente lleguen a los consumidores. Y así conozcan y consuman el producto. (Caurin, 2018) Permite concebir un concepto general sobre un mercado sea este internacional o nacional.

FOB. - Termino en ingles que significa libre a bordo, propio de incoterm, consiste un acuerdo de compraventa empleado en el mercado internacional, en él se establece derechos, condiciones y obligaciones para el vendedor y comprador. (Partida logistic, 2020) Este concepto sirve para esclarecer de manera general el Incoterm que se utilizar.

Mercado. - es un proceso por el cual alguien actúa como comprador de bienes y servicios y otros actúan como vendedores de bienes y servicios, se produce un efecto de intercambio. (Silva, 2021) Es para tener en cuenta un concepto de mercado que especifica el intercambio de bienes o servicio.

Producción. - actividades económicas que son responsables de convertir los insumos en productos o cualquier actividad que utiliza recursos y materias primas para fabricar o fabricar bienes y servicios que pueden utilizarse para satisfacer la demanda. (CETYS EDUCACIÓN, 2021) Este concepto sirve para tener en claro cómo se produce la conserva.

Logístico. - se refiere a todas las operaciones que permiten que los productos lleguen a los consumidores desde el lugar donde se obtienen las materias primas hasta el lugar de producción. (Universidad Europea , 2021) Sirve para tener en cuenta el proceso que existe en la empresa para que la mercadería llegue a su destino.

Calidad. - atributo de una cosa u objeto, que hace referencia a la capacidad de satisfacer las necesidades del cliente y así determinar su valor y el agrado que provoca en el sujeto la relación entre costo / beneficio, etc. Castro y Gonzalez (2017) Es importante tener en cuenta la calidad del producto para ello este concepto sirve para tener claro el proceso.

Proveedor. - aquella persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de actividad económica y a cambio de una contraprestación. (García G. , 2019) Es importante tener en cuenta que el proveedor es parte fundamental ya que con este concepto nos permite diferenciar quien es un proveedor.

Economía. - ciencia social que estudia la forma de administrar los recursos disponibles para satisfacer las necesidades humanas. Además, también estudia el comportamiento y las acciones de los seres humanos. (Cardozo, 2019) Esta permite identificar un adecuado proceso de administrar el proceso aduanero.

Agro-exportador. - aquella exportación que realiza un determinado territorio de la materia prima producida en sus campos, tal es el caso de la soja, de

la carne de vacuna, porcina, equina, entre otras. (Banco de Desarrollo de América Latina, 2019)

Procedimientos aduaneros. - significa el tratamiento aplicado por cada administración aduanera a mercancías y medios de transporte que son sujetos de control aduanero. (Aguilar C. , 2019)

Normativas. - agrupación de normas o reglas que son plausibles de ser aplicadas a instancias de una determinada actividad o asunto, una organización o sociedad con la misión de organizar su funcionamiento. (Ministerio de Salud Pública, 2017)

Oferta exportable. - Se entiende como “oferta exportable” contar con un producto competitivo (que cumpla los requerimientos de calidad, precio y ventajas competitivas) y tener la capacidad de producción, entrega a tiempo y flexibilidad para cumplir con los términos de su contrato de exportación. Toala et al (2019)

2.3.MARCO LEGAL

Constitución de la República Del Ecuador

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

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

Art. 409.- Es de interés público y prioridad nacional la conservación del suelo, en especial su capa fértil. Se establecerá un marco normativo para su protección y

uso sustentable que prevenga su degradación, en particular la provocada por la contaminación, la desertificación y la erosión.

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

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

Art. 417.- Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución. En el caso de los tratados y otros instrumentos internacionales de derechos humanos se aplicarán los principios pro ser humano, de no restricción de derechos, de aplicabilidad directa y de cláusula abierta establecidos en la 36 Constitución

Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones (COPCI)

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

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

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

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

d. Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo; f. Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes

Reglamento al título de la facilitación aduanera para el Comercio

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

Capítulo IV DESPACHO

Sección I

DECLARACIÓN ADUANERA

Art. 63.- Declaración Aduanera: Este artículo menciona que la declaración aduanera de las mercancías deberá ser presentada de manera física o electrónica. Si es de un mismo declarante entonces una misma declaración aduanera podrá contener los documentos de soporte, de acompañamiento, facturas y documentos de transporte que conforme la exportación o la importación.

Art. 66 Plazos para la presentación de la declaración: Este artículo menciona que al realizarse una exportación se podrá presentar hasta 24 horas antes del ingreso de la zona primaria y correcciones de la declaración aduanera de exportación hasta 30 días posteriores del embarque de las mercancías

Sección II

DOCUMENTOS QUE ACOMPAÑAN A LA DECLARACIÓN ADUANERA

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

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

Art. 72.- Documentos de acompañamiento. - Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto. Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. La aplicación de la sanción que contempla el artículo 190, literal i) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, no eximirá de la presentación del documento de acompañamiento para el levante de las mercancías, por consiguiente, la sanción será impuesta únicamente en los casos que dicho documento no se presente en conjunto con la Declaración Aduanera.

Art. 73.- Documentos de soporte. - Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. Los documentos de soporte son:

a) Documento de transporte. - Constituye ante la Aduana el instrumento que acredítala propiedad de las mercancías. Éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. El endoso del documento de transporte, implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalísimo, como son las autorizaciones del CONSEP, Ministerio de Defensa, entre otras;

b) Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial. - La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al Control Aduanero. Para efectos de importaciones de mercancías que no cuenten con factura comercial, presentarán en su lugar, el documento que acredite el valor en aduana de los bienes importados, conforme la naturaleza de la importación. La falta de presentación de este documento de soporte ante la administración aduanera, no impedirá el levante de las mercancías; sin embargo, se descartará la aplicación del primer método de valoración, de acuerdo a lo establecido en la normativa internacional vigente;

c) Certificado de Origen. - Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. Su formato y la información contenida en dicho documento estarán dados en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los respectivos convenios; y,

d) Documentos que la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento. Estos documentos de soporte deberán transmitirse o presentarse junto con la Declaración Aduanera de mercancías, de acuerdo a la modalidad de

despacho que corresponda y a las disposiciones que la Dirección General del Servicio Nacional del Ecuador dicte para el efecto. Sin perjuicio de los documentos de soporte señalados previamente, se deberán acompañar a la Declaración Aduanera los demás documentos necesarios para la aplicación de las disposiciones que regulan el régimen aduanero declarado y los que sean mandatorios de acuerdo a las normas nacionales e internacionales a que hubiere lugar. El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador podrá solicitar al declarante, cuando lo considere necesario, la traducción de la información contenida en los documentos de soporte o de acompañamiento.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.MARCO METODOLÓGICO

En el presente proyecto investigativo se diseñó mediante el método empírico el cual cuenta con un enfoque cuantitativo para determinar la viabilidad de exportar el papa nabo hacia el mercado japonés con el propósito de beneficiar a los colaboradores.

3.2.TIPO DE INVESTIGACIÓN

Dentro de la presente investigación se realizó una **investigación documental** la cual se vincula con la investigación descriptiva con el fin de analizar documentos, libros, entre otros, para recolectar información que sustente la problemática surgida en la investigación. Para ello, es importante esclarecer que contribuye en la obtención de herramientas que permitan alcanzar los objetivos planteados.

Por otro lado, se utilizó la **investigación descriptiva** permite identificar características que pueden influenciar en el proceso de exportar el producto hacia el mercado internacional, a su vez, contribuye a responder las hipótesis planteadas mediante la recopilación de datos obtenida desde un estudio documental con el propósito de establecer el comportamiento del consumidor.

3.3.ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN

Dentro de este proceso investigativo se utilizó un **enfoque cualitativo** permite recabar información con el fin de entender la problemática planteada desde el aspecto externo y objetivo. La cual permite alcanzar una visión general del comportamiento y la percepción del consumidor frente al producto ofrecido. A su vez, enmarca peculiaridades del mercado destino en el caso del proyecto Tokio-Japón.

El **enfoque cuantitativo** de investigación se caracteriza por privilegiar la lógica empírico-deductiva, a partir de procedimientos rigurosos, métodos experimentales y el uso de técnicas de recolección de datos estadísticos.

3.4.MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Para la presente investigación se implementó el método deductivo e inductivo con el fin de estudiar el mercado japonés para validar la hipótesis planteada partiendo de contexto general a lo particular con el propósito de establecer el nicho de mercado dentro del destino de exportación, cuyo método contribuye en la recopilación teórica de los capítulos uno y dos, dado que, se recabaron información sobre el mercado de la papa nabo.

Por lo que, el **método deductivo** se vincula con la entrevista ya que mediante esta se adquiere las conclusiones que parten de lo general a lo particular.

A su vez, el **método inductivo** porque mediante la entrevista permite apoyar las hipótesis planteadas con el fin de llegar a una conclusión verídica a través de un razonamiento que parte de lo particular a lo general.

3.5.TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo del presente proyecto se utilizó la técnica de la Entrevista y la Encuesta, la cual permitieron obtener la información más relevante sobre la aceptación del producto.

3.5.1. LA ENTREVISTA

Se conceptualiza como un diálogo entre dos o más personas denominadas como el entrevistador y el entrevistado, es decir, es una técnica que permite al investigador recoger información indispensable que conceda una visualización desde el punto de vista profesional las situaciones que se pueden presentar en el proceso de exportación del producto en cuestión. Sampieri et (2014)

Por lo que, la entrevista es un instrumento imprescindible ya que permite obtener información verídica y relevante para la investigación, a su vez, se identifica las

diferentes situaciones que pueden interrumpir el proceso de exportación del producto en cuestión, tiene como objetivo esclarecer inquietudes que se puedan presentar a medida que avanza la entrevista. Para ello, se realizó la entrevista en Santo Domingo vía a Quito, cabe destacar, que se la efectuó al Gerente General la Sra. Gloria Ordoñez.

3.5.2. LA ENCUESTA

Las encuestas son un método de investigación y recopilación de datos utilizados para obtener información de personas sobre diversos temas. (Muñoz, 2015)

La encuesta es un método que sirve para la recopilación de información ya que se efectuara a los pobladores residentes y no residentes del país

3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.6.1. Población

La población refiere al universo, conjunto o totalidad de elementos sobre los que se investiga o hacen estudios. Sampieri et al (2014)

La investigación se centrará en el país de Japón capital Tokio, la cual se encuentra ubicado al noreste de Asia, cuenta con una superficie de 2,194 km², Además, tiene una población de 13, 96 millones de personas, cabe destacar que Tokio está dividida en dos grandes áreas principales las cuales son la continental y la insular y su moneda oficial es el Yen.

Tabla 3 Población (Importadores de Tokio-Japón

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad	Sitio web
Dah Chong Hong (Japan) Ltd.	6	20-49	Japón	Minato-Ku, Tokio	http://www.dch-japan.com/

Frontier Foods Co., Ltd.	9	0-9	Jap ón	Chiyoda -Ku, Tokio	http://www.frontierfoods.co.jp/
Fuji Trading Co., Ltd.	37	100- 249	Jap ón	Yokoha ma, Kanaga wa	http://www.fujitrading.co.jp
Iwase Esta Corporation	17	250- 499	Jap ón	Osaka, Osaka	http://www.iwase-esta.co.jp
KOKUBU GROUP CORP.	17		Jap ón	Chuo- Ku, Tokio	http://www.kokubu.co.jp/english
Marukai Corporation	22	20-49	Jap ón	Osaka, Osaka	http://www.marukai.co.jp/
Miki Corp.	12		Jap ón	Osaka, Osaka	http://www.mikipruno.co.jp/corporation/about_e.shtml
Monte Bussan Ltd.	15	100- 249	Jap ón	Shibuya -Ku, Tokio	http://www.montebussan.co.jp/
Nichifutsu Boeki Corporation.	20		Jap ón	Chiyoda -Ku, Tokio	http://www.nbkk.co.jp
Nippon Access Inc.	17	1000- 4999	Jap ón	Shinaga wa-Ku, Tokio	http://www.nippon-access.co.jp
Nisshin Co., Ltd.	35	50-99	Jap ón	Chiyoda -Ku, Tokio	http://www.nisshin-kk.co.jp/
Nomura Tsukudani Co., Ltd.	21	250- 499	Jap ón	Uji, Kyoto	http://www.nomuratsukudani.com
P.K. Siam Co., Ltd.	21	100- 249	Jap ón	Sumida- Ku, Tokio	http://www.pk-siam.com
Q.P. Corporation S.	8	1000- 4999	Jap ón	Shibuya -Ku, Tokio	http://www.kewpie.co.jp/
Ishimitsu & Co., Ltd.	12		Jap ón	Kobe, Hyogo	http://www.ishimitsu.co.jp
Sanso Boeki LLC.	11	0-9	Jap ón	Fukuok a, Fukuok a	http://www.sanso-boeki.com
Shinka Food Products Co., Ltd.	4		Jap ón	Chuo- Ku, Tokio	http://www.shinka-s.co.jp/index.html

はごろもフーズ株式会社	12		Japón	Shizuoka, Shizuoka	http://www.hagoromofoods.co.jp/
天狗缶詰株式会社	7		Japón	Nagoya, Aichi	https://tgc-tengu.co.jp/
株式会社ウノコーレション	8		Japón	Chuo-Ku, Tokio	http://www.uno-jp.co.jp
株式会社デイリーフーズコーレション	12		Japón	Chiyoda-Ku, Tokio	http://www.dfc-net.co.jp
株式会社銭屋本舗	7		Japón	Osaka, Osaka	http://www.zeniyahompo.com
調・諸々猪 夕肇識 譬・蠟丈シ 夕、セ	19		Japón	Osaka, Osaka	http://www.nichiryu.co.jp
譬・蠟丈シ 夕、セ縹荳 ユ蟲カ聞 蝠コ慾	12		Japón	Shibuya-Ku, Tokio	http://www.nakashimato.com
迎ケ逕」綯 輔綯峨綯 M縵「綯ヲ 譬・蠟丈シ 夕、セ	18		Japón	Chuo-Ku, Tokio	http://www.tkj.co.jp/

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

3.6.2. Muestra

Es una parte o subconjunto de elementos que se seleccionan previamente de una población para realizar un estudio. Sampieri et al (2014)

Se pudo determinar que mediante la fórmula finita la muestra sería de 138 personas encuesta.

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

3.7.Desarrollo de la entrevista

1. ¿Cuáles son sus principales proveedores de Tokio-Japón?

Tabla 4 Principales proveedores de Tokio-Japón

Detalles	Frecuencia	Porcentaje
Filipinas	21	15%
Ecuador	98	71%
Costa Rica	19	14%
Otros	0	0%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

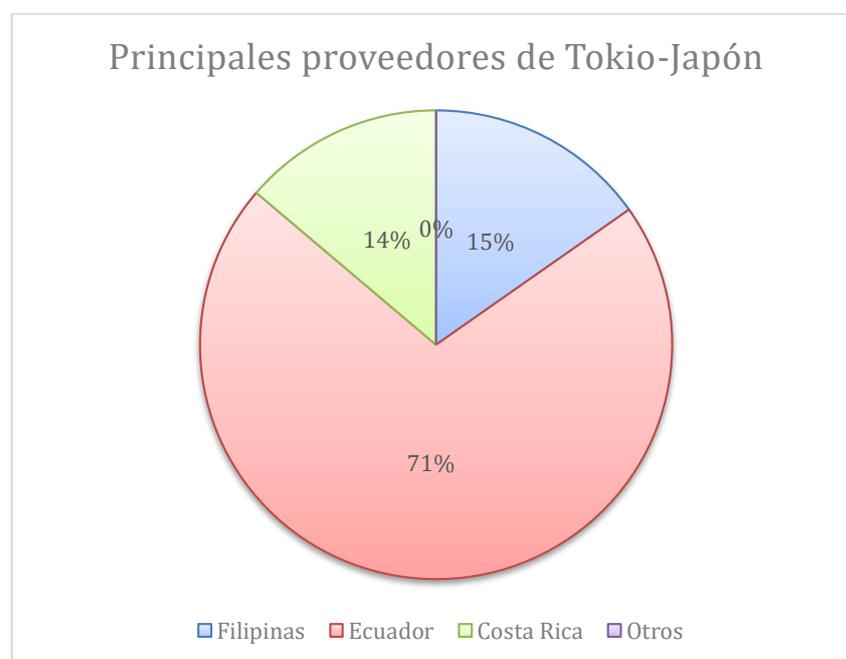


Gráfico 1 Principales proveedores de Tokio-Japón

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Según la encuesta realizada el 71% menciona que el Ecuador es el principal proveedor de Tokio ya que tiene una alta calidad y gama de hortaliza, mientras que el 15% son las Filipinas, finalmente esta Costa Rica esto se debe a que estos últimos dos países tienen limitaciones para exportar este tipo de productos hacia este país.

2. ¿Con qué frecuencia importan a Tokio-Japón?

Tabla 5 Frecuencia que importa desde Ecuador

Detalles	Frecuencia	Porcentaje
Mensualmente	65	47%
Cada 6 meses	35	25%
Anual	38	28%
Otros	0	0%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

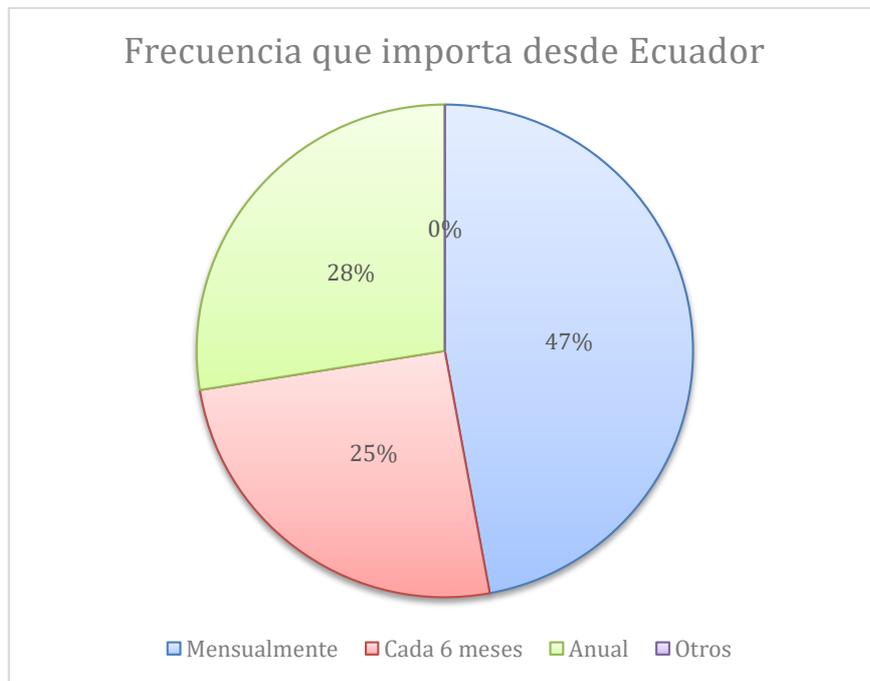


Gráfico 2 Frecuencia que importa desde Ecuador

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Según la encuesta realizada el 47% menciona que importa desde Ecuador mensualmente ya que existen un tiempo para poder realizar la producción de la conserva de papa nabo, mientras que el 25% importa cada 6 meses finalmente el 28% realiza las importaciones cada año esto se debe a que el principal producto se tiene que ser cosechado y este es el tiempo en el que se cosecha.

3. ¿En cuál de los siguientes rangos considera que se encuentra su volumen de importaciones mensuales?

Tabla 6 Volumen de importaciones mensuales

Detalles	Frecuencia	Porcentaje
1500 TON -2000 TON	49	36%
2500 TON -3000 TON	65	47%
3500 TON -4000 TON	24	17%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro y Villagomez (2021)

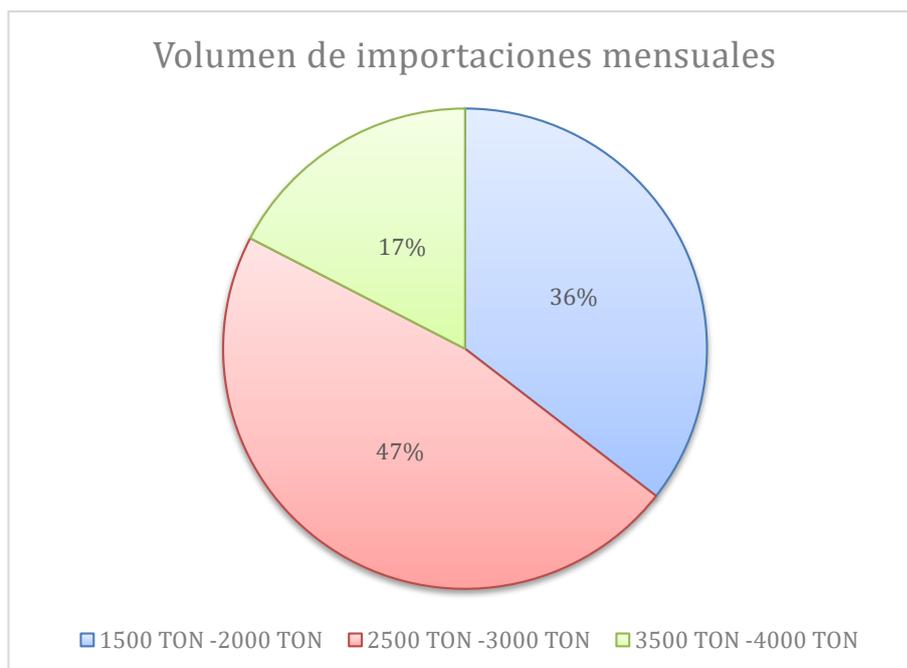


Gráfico 3 Volumen de importaciones mensuales

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Según la encuesta realizada el 47% indica que las importaciones la realizan en un intervalo de 2500 TON -3000 TON mientras que el 36% importa de 1500 TON - 2000 TON finalmente el 17% importa 3500 TON -4000 TON esto se da ya que el intervalo de cosecha de la materia prima es semestralmente.

4. ¿En qué presentaciones adquiere el producto?

Tabla 7 Presentación de adquisición del producto

Detalles	Frecuencia	Porcentaje
Conserva	100	72%
Entero	38	28%
Otros	0	0%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

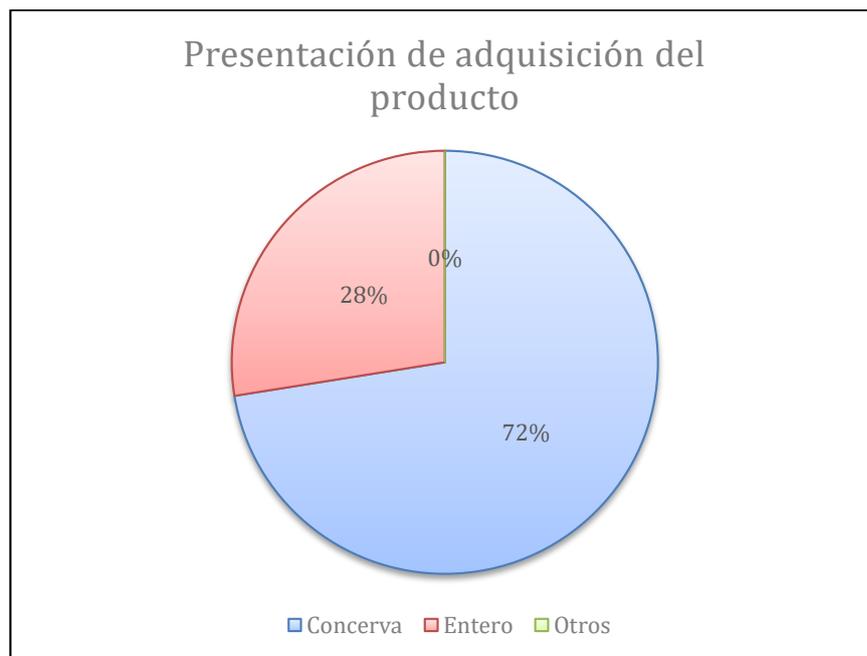


Gráfico 4 Presentación de adquisición del producto

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Según la encuesta realizada el 72% prefiere importar la conserva de papando esto se debe a que en la presentación se conserva por mucho tiempo, mientras que el producto si procesar no se conserva tiene un tiempo para perecer, finalmente el 28% prefiere importar el producto sin procesar.

5. ¿Le gustaría adquirir productos terminados?

Tabla 8 Adquirir productos terminados

Detalles	Frecuencia	Porcentaje
Si	119	86%
No	19	14%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

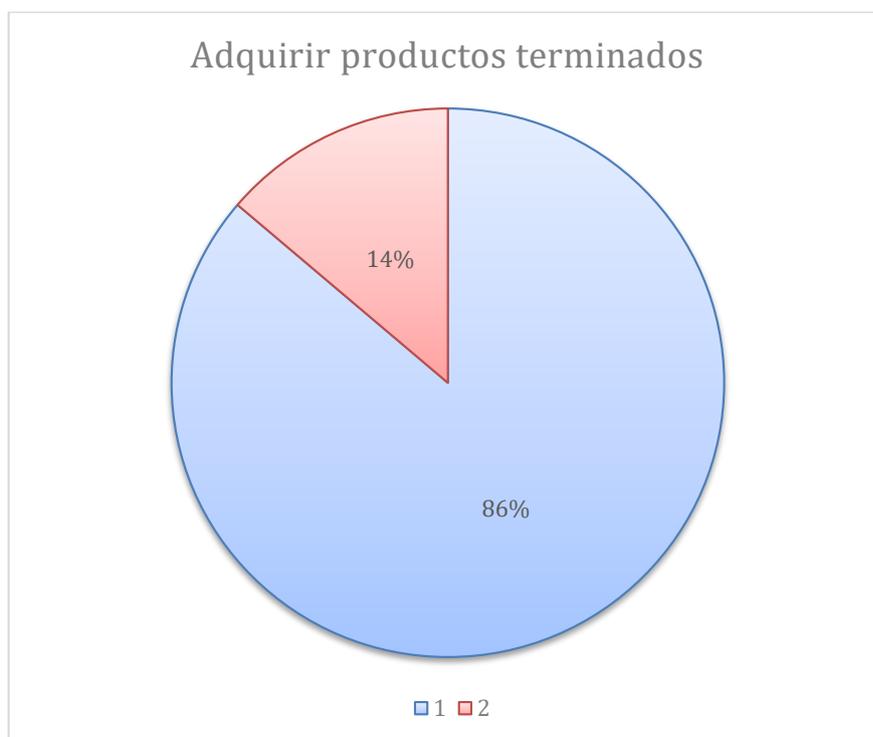


Gráfico 5 Adquirir productos terminados

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Según la encuesta realizada el 86% menciona que si desean importar un producto terminado esto se debe a que el producto se conserva mucho tiempo, mientras que el 14% menciona que desean adquirir un producto sin procesar debido a la frescura que este conlleva al momento de llegar al país destino.

6. ¿Cuál de los siguientes requisitos considera importantes al elegir a su proveedor en lo que respecta a logística?

Tabla 9 Logística de un proveedor

Detalles	Frecuencia	Porcentaje
Rapidez	3	2%
Calidad	89	64%
Agilidad	1	1%
Precios promedio	45	33%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

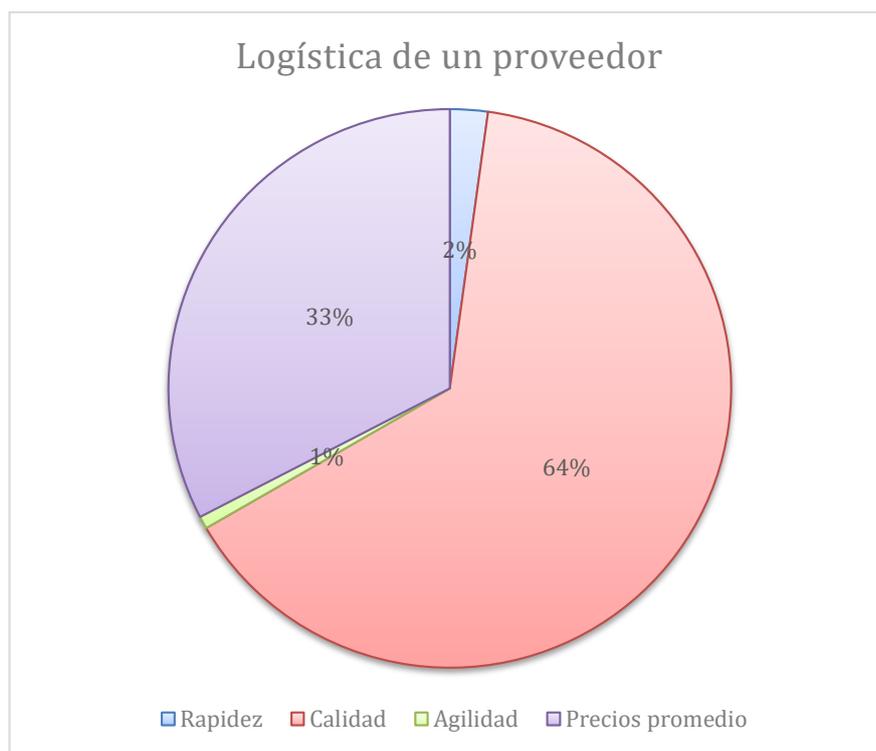


Gráfico 6 Logística de un proveedor

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Según la encuesta realizada el 64% menciona que el principal requisito a considera al momento de elegir un proveedor en lo que respecta a la logística es la calidad mientras que 33% prefiere elegir el precio promedio para poder elegir un proveedor referente a la logística.

7. ¿Cuál de los siguientes precios pagan a sus proveedores por los productos?

Tabla 10 Pagar a sus proveedores

Detalles	Frecuencia	Porcentaje
USD 3.20 –1.30/Kg	59	43%
USD 2,80 –1.45 /Kg	29	21%
USD 3.00 –1.75/Kg	50	36%
Otros	0	0%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

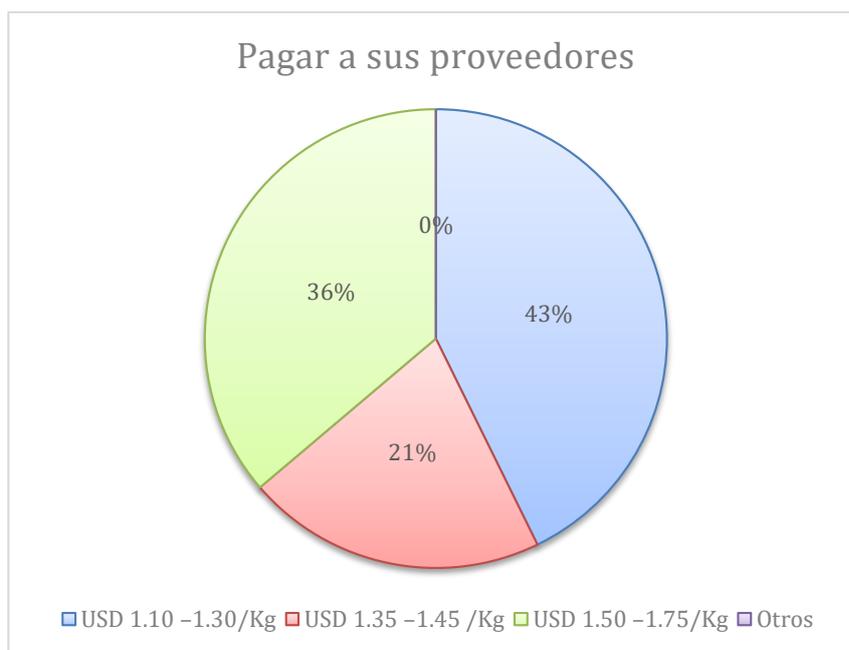


Gráfico 7 Pagar a sus proveedores

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

De acuerdo a la encuesta realizada el 43% menciona que precios pagan a sus proveedores por el producto es de USD 1.10 –1.30/Kg esto se debe a que es un precio que consideran optimo mientras que el 36% menciona que prefieren pagar USD 1.50 –1.75/Kg finalmente el 21% desearía pagar USD 1.35 –1.45 /Kg.

8. ¿Cómo le gustaría recibir su mercadería?

Tabla 11 Recibir mercadería

Detalles	Frecuencia	Porcentaje
FOB (Libre a bordo)	35	25%
CFR (Costo + Flete)	10	7%
CIF (Costo + Seguro + Flete)	89	65%
DDP (Entregado con impuestos pagados)	4	3%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro y Villagomez (2021)

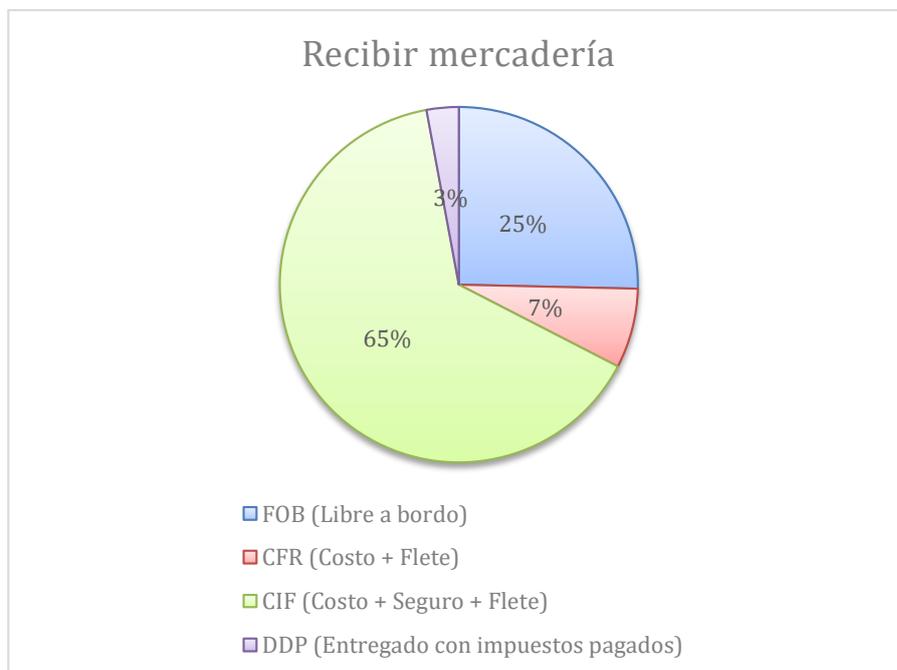


Gráfico 8 Recibir mercadería

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Según la encuesta efectuada el 65% prefiere que recibir el envío por medio de los incoterms CIF ya que ayuda a asegurar la mercadería, mientras que el 25% prefiere el FOB ya que consideran que minimiza el costo de producto en su país.

9. ¿Cuánto tiempo requieren sus proveedores en realizar la entrega de la mercadería en sus bodegas?

Tabla 12 Tiempo de entrega de mercadería

Detalles	Frecuencia	Porcentaje
20 -30 días	68	49%
35 -40 días	56	41%
Más de 45 días	14	10%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

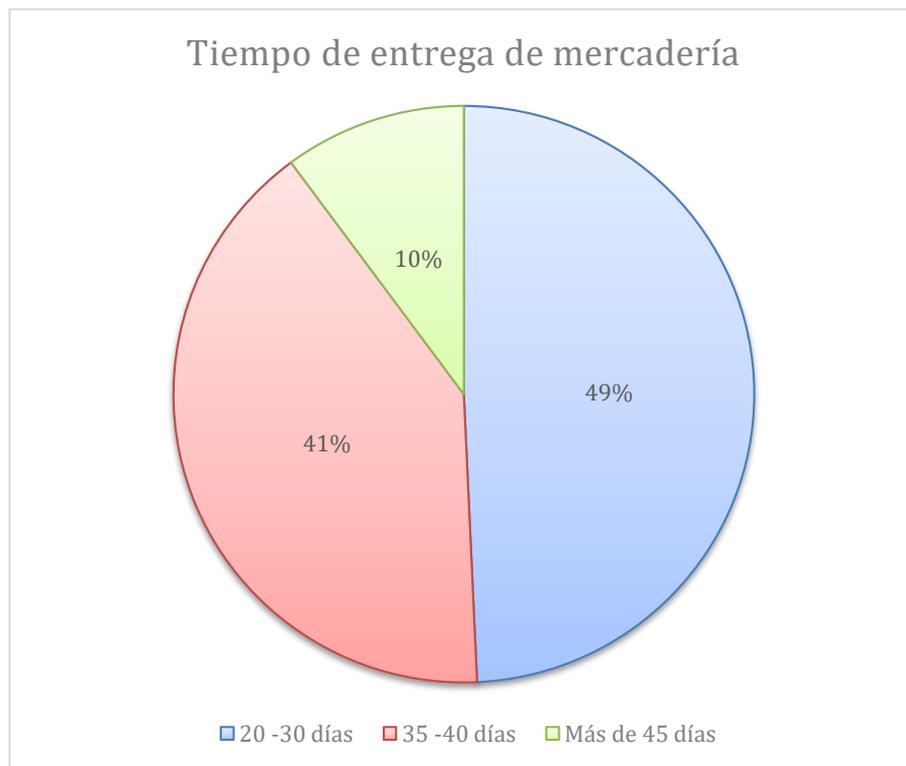


Gráfico 9 Tiempo de entrega de mercadería

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Según la encuesta realizada menciona que el 49% prefiere que el tiempo de entrega de la mercadería en un plazo máximo de 20 -30 días mientras que 41% prefiere recibirlo para en un plazo de 35 -40 días finalmente el 10% desean recibir en un plazo de más de 45 días.

10. ¿Cómo contactó a sus proveedores?

Tabla 13 Contacto con el proveedor

Detalles	Frecuencia	Porcentaje
Publicidad	18	13%
Correo Electrónico	85	62%
Referencias	14	10%
Ferias de Comercio Internacional	21	15%
Otros	0	0%
TOTAL	138	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

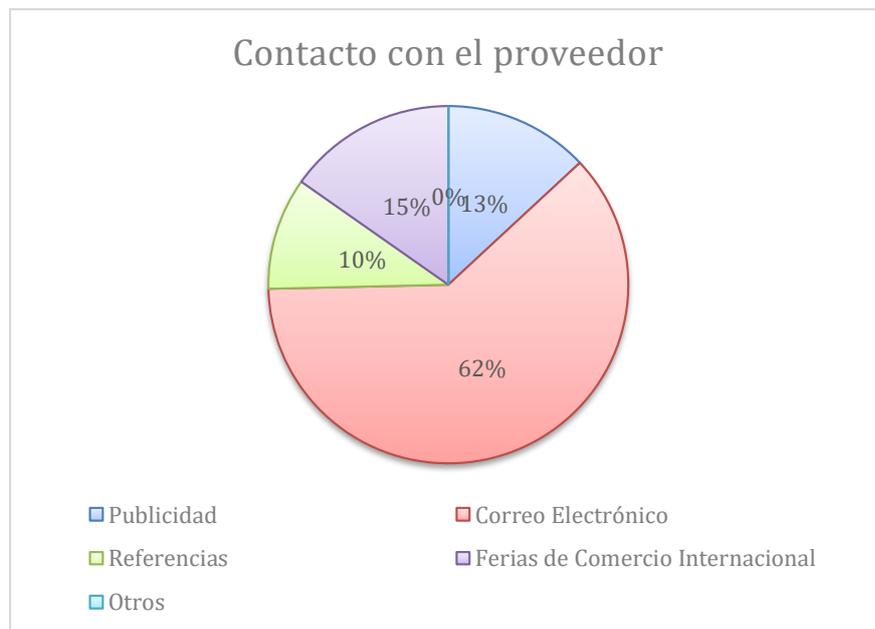


Gráfico 10 Contacto con el proveedor

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Según la encuesta efectuada el 62% mencionase contactaron con su proveedor mediante un correo electrónico mientras que el 15% fue en una feria de comercio internacional, asimismo, el 13% se contestó con su proveedor mediante la publicidad finalmente el 10% indico que se contactaron mediante las referencias.

Entrevistado: Gloria Ordoñez

Entrevistador: Brigitte Villagómez

Cargo: Gerente

Fecha: 10/07/2021

Objetivo: La presente entrevista está dirigida para la hacienda Ordoñez de la ciudad Santo Domingo vía Quito, misma que tiene como finalidad de recolectar información para el Proyecto de titulación: “Exportación de conserva de papa nabo al mercado japonés

1. ¿Ustedes siembran y cosechan papa nabo? Tiempo, duración, desde cuándo, etc.

Soy agricultora de este producto desde el año 2016, se empezó a cultivar este producto como prueba, al principio se cultivaba en pequeños trozos de terreno, pero alrededor de un año la demanda de este producto creció a nivel nacional y por ello se procedió a cultivar más el papa nabo la experiencia en el cultivo del producto cada día da mejores resultados en calidad de nuestro producto para el consumo humano.

2. ¿Cuál considera usted el tiempo de siembra y cosecha de papa nabo?

La siembra de los papa nabo se realiza en dos épocas del año. A finales de verano, agosto, septiembre y en primavera. Siempre debe realizar una siembra directa a poca profundidad, entre 0,5 y 1,5 cm. Sembramos la semilla a chorrillo separando las líneas unos 30 centímetros. La tierra debe estar húmeda tras la siembra y en los siguientes días. Esto es la clave cúspide especialmente en las siembras de verano y en la etapa de verano aumenta la siembra. En el mes de marzo a junio hay entre 40 y 50 días de cosecha.

3. ¿Usted conoce el precio por kilo del papa nabo en el exterior?

Sí, tengo entendido que en los Estados Unidos el precio por kg es de 1.58, mientras que en China el precio por kilo de \$1,25

4. ¿Usted vende la papa nabo localmente?, y si es así, nombre a 5 clientes

Si, nosotros comercializamos el papa nabo en la provincia guayas con mayor volumen, las ventas de los papa nabo se dan al por mayor como primer cliente tenemos a: Jorge Sánchez - Roberto Amarilis - Mario Moposita - Javier Vera - Paolo Vaca

5. Desde su punto de vista ¿Considera usted que el papa nabo que cosecha la hacienda Ordoñez está apta para exportar? Porque

Si, considero que nuestro cultivo de papa nabo y el proceso que se le está dando a este producto, como un producto final es uno de los mejores de la región y de más productos que se cultivan en la hacienda con los mejores estándares de calidad y con abonos orgánicos. Además de contar con un grupo de trabajo capacitado para dar productos con calidad al consumidor.

6. ¿Cuántas veces al año se cosecha papa nabo? Porque

El papa nabo se cosecha 2 veces al año porque cuando un terreno se cultiva hay que darle un tiempo de reposo que está entre uno o varios ciclos vegetativos, en caso de que no se de ese tiempo, no habría propósito de recuperar y almacenar de manera natural los nutrientes necesarios para el crecimiento de esta hortaliza que es el papa nabo.

7. ¿Cuál es el tiempo de duración para consumo humano del papa nabo?

Dependiendo, si va a utilizar el papa nabo ya lavado puede almacenarlo en un lugar fresco y seco le durará entre 4 o 5 días, pero en caso de que dure más podría almacenarlos en una caja y en eso debe tener orificios para que el aire pueda circular, coloca esas cajas en lugares frescos y seco, a una temperatura de 0-2°C dura entre de 4 a 6 meses

8. ¿Conoce usted los países a los que se exporta el papa nabo?

Si, los países que exporta papa nabo son México, China, España, y Países Bajos

9. ¿Qué aspectos notables implican para que la empresa justifique por qué seleccionar al mercado japonés como el mejor lugar de destino para exportar dicho producto?

Porque a los japoneses les encanta consumir todo tipo de hortalizas, ya que ellos se preocupan mucho por su salud y su estilo de vida y por sus propiedades beneficiosas que tienen estos tipos de productos como es el papa nabo, Por lo tanto, es un mercado muy llamativo para el consumo de vegetales.

10. ¿Qué productos comercializa la hacienda Ordoñez?

En la hacienda Ordoñez se comercializa productos como cacao, verde, limón, guayaba, naranja, papa, papa nabo, lechuga, pero si estamos en proceso de poder comercializar otros productos como hortalizas porque hay mucha demanda.

11. ¿Usted consideraría que la hacienda está apta para cubrir las certificaciones y requerimientos que exige el mercado japonés para exportar el papa nabo?

Si, considero que la hacienda está apta para cubrir las certificaciones y requerimientos que exige el mercado japonés porque, cumple en primer lugar con los requisitos de certificación de la Normativa orgánica ecuatoriana avalados por Agro calidad para cubrir certificación fitosanitarios.

12. ¿Considera usted que el papa nabo sin conserva es apta para la exportación?

Si, considero porque, así como se exporta cebollas, brócoli, pimientos y zanahorias en cajas, también se puede con el papa nabo ya que es una hortaliza y su tiempo de caducidad es mayor que la frutas.

13. ¿Posee conocimiento sobre el proceso de exportación a Japón?

No, poseo por el momento ese conocimiento, pero nos estamos capacitando para en un futuro poder abrimos camino a exportar en el mercado japonés.

14. ¿Qué tan frecuente recibe capacitaciones sobre exportación de legumbres siendo específico papa nabo?

Yo diría, dos veces por mes porque aproveché las capacitaciones gratuitas que ofrece la entidad Pro Ecuador

15. ¿Considera que la hacienda Ordoñez cuenta con maquinarias necesarias para realizar el proceso de elaboración del producto a exportar para su posterior comercialización?

Si, considero que la hacienda Ordoñez cuenta con maquinaria que facilita con el cultivo, crecimiento y cosecha del papa nabo sin conserva, además que cuenta con una infraestructura que cubre todos los lineamientos para su respectiva elaboración y comercialización.

16. ¿Considera que la hacienda Ordoñez realizaría su exportación bajo las medidas de bioseguridad debido a la emergencia sanitaria actual?

Sí considero, porque en nuestros procesos procuramos cumplir con todas las medidas de bioseguridad que se exigen debido al estado de pandemia y queremos ofrecer a nuestros clientes un producto de calidad que garantice su consumo sano y seguro.

Entrevista

Entrevistado: Isaki Jaru

Entrevistador: Marilyn Castro

Cargo: Gerente

Fecha: 3/7/2021

Objetivo: La presente entrevista está dirigida, para el supermercado Aeon Con. LTD misma que tiene como finalidad de recolectar información para el Proyecto de titulación: “Exportación de conserva de papa nabo al mercado japonés

1. ¿Qué tiempo tiene Ud. como importador y que está buscando actualmente?

Tenemos 23 años en el mercado comercializando todo tipo de productos lo que en la actualidad se busca en un producto es que sea un producto orgánico con estándares de calidad y de consumo rápido para el consumidor asiático.

2. ¿Para Ud. cuál es el target al que iría dirigido el producto y por qué?

El target a quién va dirigido este producto son a consumidores que les gusta comer sano y saludable y para todo tipo de edades ya que la conserva de papa nabo tiene muchos beneficios alimenticios para el consumo

3. ¿Qué características vio usted como importador en el papa nabo que cosecha las hacienda Ordoñez para que usted analice la oportunidad de importar dicho producto

Cumplimiento tanto de los porcentajes de entrega en tiempo y cantidades demandados por nuestro mercado beneficios nutricionales y medicinales que posee el papa nabo, ya que mediante el consumo proporcionan beneficios en la prevención de enfermedades y en la actualidad los consumidores busca productos que no afecten su salud.

4. ¿Qué consideraciones se deben analizar antes de importar?

Capacidad de producción permita suministrar los volúmenes requeridos a fin de importar con la continuidad y cumplimiento en los plazos y condiciones acordados, los precios de la mercancía a importar, tributarios aduaneros que favorecen al sector importador, los regímenes aduaneros e impuestos vigentes, así como las disposiciones sobre calidad, embalaje, rotulado y aspectos sanitarios del mercado respectivo.

5. ¿Considera que la empresa Ordoñez cuenta con una cantidad mínima para exportar?

Ha demostrado ser una empresa que cumplirá con las exigencias del mercado cuenta con 3.000 hectáreas donde se cultiva papa nabo y 1.000 hectáreas de otros productos que produce la hacienda.

6. Desde su perspectiva como importador ¿Qué beneficios cree Ud. que puede obtener la hacienda Ordoñez al exportar su producto hacia el mercado japonés?

Bueno en este caso la hacienda Ordoñez lo beneficiaría mucho a pesar que su producto en este caso que es la papa nabo, si va a tener acogida en Japón por sus cualidades nutritivos y algo muy importante que fortalece el sistema inmunológico, y si tiene un valor agregado mucho mejor, porque aquí en Japón cuidamos de nuestra salud qué es lo primordial y para la hacienda podría así generar más empleo de trabajo, más rentabilidad, ganancias y oportunidades para otros mercados.

7. ¿Considera haber realizado un estudio de mercado antes de importar? porque

Si porque primero hay que analizar e investigar la cantidad de proveedores que exista en el Ecuador, comparar precios, competidores, término de negociaciones que apliquen, la posición arancelaria, el puerto donde se embarque la mercadería,

costos de exportación, que tipo de cambio se maneja, costo de transporte internacional, si existen barreras arancelarias o no arancelarias, si existen preferencias arancelarias, restricciones y acuerdos comerciales.

8. ¿Cuánto tiempo necesita usted para llevar a cabo una importación de papa nabo?

Dependiendo, porque hay investigar y analizar instituciones para agilizar los trámites lo más pronto posible porque hay trámites que si se toman el tiempo como ejemplo la autorización y solicitud de navieras, certificados, los documentos requeridos para la importación como b/l, factura y entre otros documentos previos, por lo general esta como entre 1 o 2 meses para poder llevar a cabo la importación de papa nabo.

9. ¿Cuál es la cantidad mínima de productos que puede importar?

Bueno, la cantidad mínima que se puede importar del producto de papa nabo sería 1.200 cajas porque de esa manera se podrá verificar la afiliación al cliente y la rentabilidad que vaya a tener la empresa, pero como es un producto muy llamativo y la captación del cliente va ser al instante, porque nosotros estaremos dando como muestras al producto, ferias gastronómicas y también dando publicidad.

10. ¿Qué tipo de certificaciones necesita la hacienda para exportar, asimismo, Ud. considera que la hacienda cubriría dichos requerimientos?

Necesitarían la certificación HACCP, certificación BPA, certificación IAF-GLOBALG.A. P, certificación ISO 900, certificación Jas. Y si considero que la hacienda puede cubrir los requerimientos para la respectiva importación.

11. ¿Qué requisitos se necesitan para exportar el producto?

Debería tener el Ruc, el token que es la Firma Electrónica, el registro en la ventanilla única ecuatoriana, documentos como la factura comercial, conocimiento

de embarque o B/L, certificado de origen, certificado fitosanitario, certificación HACCP, certificación BPA, certificación IAF-GLOBALG.A. P, certificación ISO 9001.

12. ¿Cuál es la mayor dificultad que usted ha visto para importar el producto?

Cumplir correctamente los requerimientos de las barreras no arancelarias porque suele haber problemas con medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas que suelen estar reflejadas en el producto.

13. ¿Si estuviera en sus manos adjudicar o modificar algún proceso en cuanto a la exportación del producto cuál sería y por qué?

Si estuviera en mis manos se adjudicaría el proceso de solicitud de la inspección fitosanitaria a Agro calidad, porque tomaría 24 horas para que recién se realice la inspección y se podría evitar este pasó con el Certificado Fitosanitario de Exportación mediante el sistema VUE y así se ahorraría mejor el tiempo para la salida de la mercadería del puerto.



Plan de Exportación



Hacienda Ordoñez



**Elaborado por: Castro
y Villagómez (2021)**



CAPÍTULO IV

LA PROPUESTA

Plan de exportación de la conserva de papa nabo al mercado de Japón

4.1.LA EMPRESA

La Hacienda Ordoñez se la conoce como una empresa clásica de la provincia en Santo Domingo ubicada en vía puerto Quito los bancos, parroquia Valle Hermoso recinto Cristóbal km 15 sector las Palmas, esta provincia se caracteriza por su complementariedad en producción y comercialización de productos originarios de la región costa y sierra; fundada el en 24 de agosto de 2010 su principal función es cosechar aguacate, naranja, limón, cacao, guaba, verde guineo y papa nabo. Con el paso del tiempo la Hacienda consideró una gran oportunidad elaborar y comercializar la conserva de papa nabo.

4.1.1. MISIÓN:

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes con el propósito de convertirnos en una empresa reconocida tanto a nivel nacional e internacional con los mejores mecanismos de producción, comercialización de productos agrícolas que favorezcan a los consumidores el compromiso con la calidad, eficiencia, generando empleo y desarrollar conocimientos en nuestros colaboradores además ofrecer una diversidad de productos con valor y atributos.

4.1.2. VISIÓN:

Brindar a los consumidores productos de excelente calidad y buen precio, con atención de primera, responsable y oportuna mediante el desarrollo de promoción, uso tecnología actualizada, cuenta con personal calificado para convertirnos en la primera opción de preferencia de los clientes actuando con responsabilidad social.

4.1.3. VALORES

Servicio: Atención de calidad, oportuna y eficaz.

Trabajo: La meta es superar lo ofrecido reflejado en responsabilidad, honestidad, lealtad.

Honestidad: Actuar con rectitud y honor a los beneficios y/o aporte de los productos, e incluso asevera a la lealtad e integridad de la empresa.

Compañerismo: Ser colaborativo, solidario, destacado, entre otros.

Mejora continua: Este es uno de los valores de mayor cuidado para la hacienda Ordoñez es importante diagnosticar, analizar e implementar mejoras de continua mediante estrategias, métodos que minimicen el riesgo de la empresa y/o productos como tal.

Generosidad y altruismo: Originar la estabilidad, bienestar, progreso y crecimiento.

Responsabilidad: Cumplir con compromisos y obligaciones, tanto hacia fuera como hacia adentro de la organización.

Protección del medio ambiente: Sin duda para la Hacienda Ordoñez es primordial cuidar el medio ambiente y más ahora que nuestro país está atravesando la una de las peores emergencias sanitarias COVID-19.

Sostenibilidad organizativa: Forjar mecanismos eficientes y eficaces de comunicación mediante una alta capacidad comunicativa, participativa, colaborativa y organizativa.

Sostenibilidad financiera: Generación de ingresos y prestación de servicios relacionados con la elaboración y comercialización de los productos.

4.1.4. Organigrama Hacienda Ordoñez

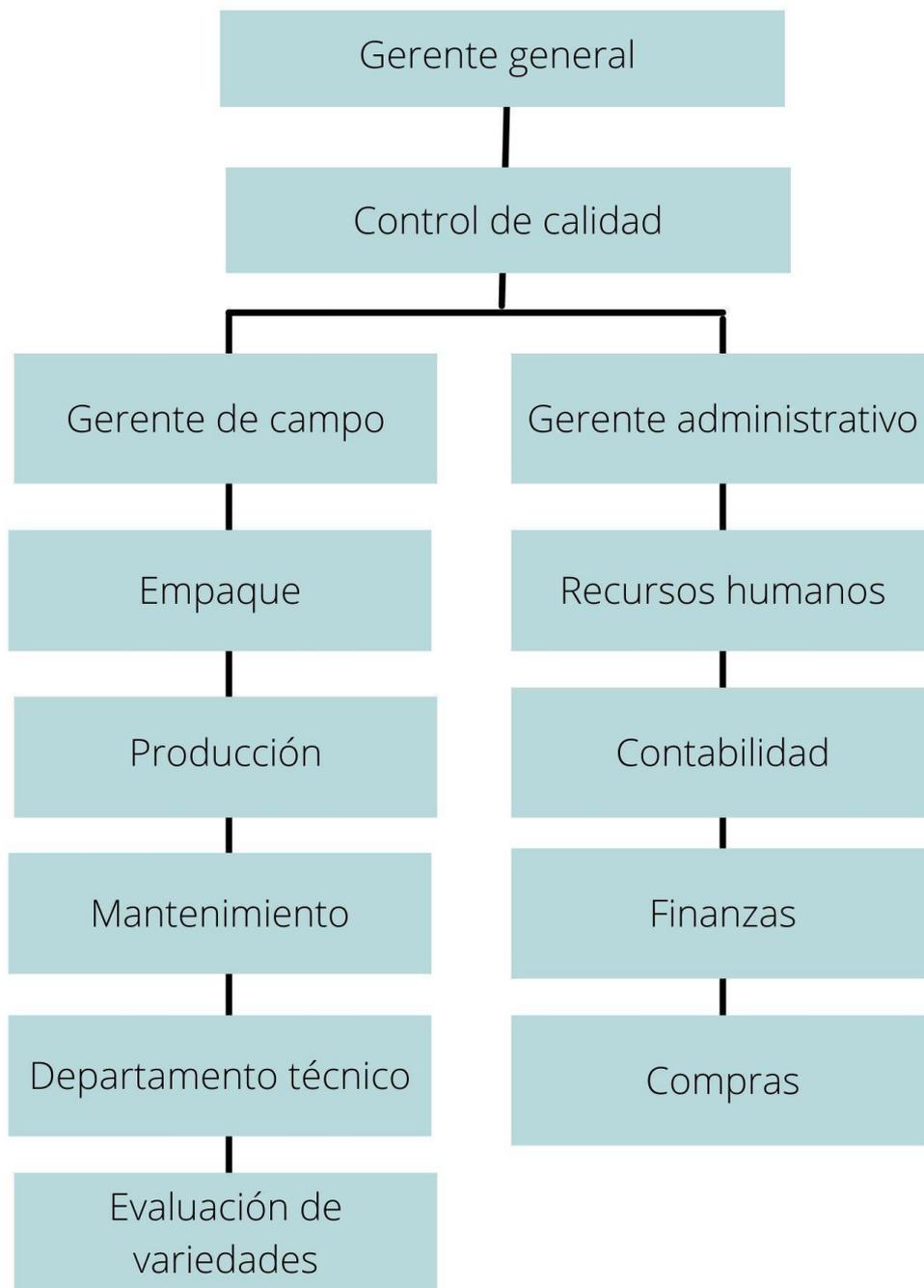


Figura 10 Información de operación
Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.1.5. Análisis FODA de la empresa

4.1.5.1.FORTALEZAS

- Cultivación de la materia prima con los mejores estándares de calidad en la cosecha de papa nabo
- Cumplimiento del protocolo de control y calidad del producto con todas las exigencias requeridas por el mercado objetivo
- Adecuada relación entre el precio y calidad gracias a la tecnificación en los procesos de elaboración de la conserva
- Envase de calidad.
- Calidad ecuatoriana
- La conservación de papa nabo esta conservada con ácido cítrico el cual está dentro del sistema de lista positiva de residuos implementando por Japón

4.1.5.2.OPORTUNIDADES

- Ampliar el catálogo y diversificación de la conserva de papa nabo.
- Oportunidad de crecimiento y reconocimiento en el mercado objetivo
- Fidelizar la marca y captar el mayor número de consumidores.
- En el mercado destino tenemos un sistema generalizado de preferencias SGP en la cual se encuentra calificada la conserva como mercancía originaria

4.1.5.3.DEBILIDADES

- Producto poco reconocido en el mercado de destino
- Mercado altamente competitivo
- Poca publicidad del producto
- Costos por cajas de producción más elevados que los competidores

4.1.5.4.AMENAZAS

- Lento crecimiento en la marca.
- Cambios constantes en el mercado internacional
- Desconocimiento de los requisitos

- Exigibles del país destino
- Nuevos competidores en el mercado japonés

F

- Cultivación de la materia prima
- Cumplimiento del protocolo de control y calidad del producto
- Adecuada relación entre el precio y calidad
- Envase de calidad.
- Calidad ecuatoriana

HACIENDA ORDOÑEZ

O

- Ampliar la línea de productos de conserva de papnabo.
- Oportunidad de crecimiento y reconocimiento
- Fidelizar la marca y captar el mayor número de clientes.

D

- Producto poco reconocido.
- Mercado altamente competitivo
- Poca publicidad del producto

A

- Lento crecimiento en la marca.
- Cambios constantes en el mercado internacional

4.2. Marketing Mix

4.2.1. Producto

La conserva es un producto elaborado a base de papa nabo la cual tiene beneficios para la salud, ya que está rica en vitaminas y nutrientes, esta conserva contiene, agua hervida, diez gotas de limón con el fin de conservar los nutrientes y vitamina de la hortaliza.



Figura 11 Conserva de papa nabo
Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

El proceso de elaboración de la conserva de papa nabo empieza con la cosecha de la materia prima, en la cual consiste en realizar una selección de los mejores producto una vez cosechado, como paso siguiente, se acondiciona la materia prima, en este paso se realizará el lavado, pelado y trozado del papa nabo, el envasado es el siguiente paso la cual se subdivide recepción de envases y lavado de envase, cabe resaltar que en este proceso se seleccionará y se lavara los envases donde reposara la conserva de papa nabo. Por lo que, el paso siguiente es la adición del líquido elaborado específicamente para conservar la hortaliza intacta, por ello, es indispensable eliminar todo rastro de aire al momento de cerrar el envase, finalmente se etiqueta y almacena el envase.



Figura 12 Proceso de conserva de papa nabo
Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

El análisis investigativo permitió determinar que el mercado de JAPON es uno de los mercados más exigentes en relación a la calidad de la conserva de papa nabo misma que llevara como nombre “HYO” la cual nació de una idea familiar, por tanto, es un producto artesanal, donde rige normas de calidad y registro sanitario, busca como propósito cumplir con los reglamentos que exige la demanda del mercado japonés.

La presentación de este producto tiene un diseño exclusivo enfocado en el folclore ecuatoriano y sus tradiciones ya que utiliza materiales innatos del país, que le da un valor adicional como imagen el cual se proyecta con grandes avances comerciales y económicos.

4.2.2. Precio

La creación de este nuevo producto para el mercado de Japón se relaciona con la calidad y el costo, por ello, hay que tener en cuenta que el costo del producto debe estar relacionado al proceso de la inversión que se efectuó en la elaboración del producto final. Con ello, se visualiza una ventaja absoluta en la comercialización del producto tanto nacional como internacional, es importante, resaltar que el producto tendrá lo que establece el importador el cual es de \$36.96 por cada caja de conserva de papa nabo de 12 unidades.

4.2.3. Plaza

La plaza es indispensable ya que nos permite definir el mercado destino como en este caso es Tokio-Japón el cual es un mercado internacional, ya que el lugar de elaboración es Santo Domingo, por lo que, la distribución a los diferentes supermercados del país en cuestión es responsabilidad de los distribuidores pertenecientes a dicho país.

El INCOTERM que se aplicará será el FOB, por lo que el despacho de la carga se hará vía marítima desde el Terminal Portuario de Guayaquil de la ciudad de Guayaquil, siendo el PUERTO de arribo el puerto de Tokio específicamente en la empresa mayorista AEON S.A

4.2.4. ETIQUETADO

En el país destino es importante que los productos sean saludables y de buen sabor por lo que, en la etiqueta del producto debe contener la información nutricional del producto, a su vez, este debe demostrar el tipo de procesamiento al que fue sometido el producto, asimismo, el cumplimiento de todas sus normativas de sanidad y legales, con el fin de que los consumidores sientan confianza y seguridad al momento de consumir el producto y así realizar estudios post venta para conocer su opinión respecto al producto y realizar las mejoras correspondientes del mismo en caso de ser necesarios.

栄養価	
材料: パパナボ、水、レモン、抗酸化剤、防腐剤	
エネルギー価	549kJ/734kcal
脂肪	13g
飽和	2.1g
炭水化物	0g
砂糖	0g
タンパク質	1.9g
塩	3.0g

0123456789456789	
測定値: 製品290グラムあたり	

Figura 13 Etiqueta de información nutricional del producto
Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)



Figura 14 Producto envasado
Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Dentro de cada país tiene sus propios reglamentos y normativas respecto al etiquetado de cada envase está respaldado por el Legiscomex (Productividad y conocimiento para el comercio internacional) la cual menciona que es indispensable que tanto los fabricantes como los vendedores tengan presente las normas fijadas para el etiquetado de calidad de los productos que ingresan al país.

Procedimientos para el etiquetado de un producto:

- El nombre del producto
- Ingredientes utilizados para la elaboración del producto
- Debe estar registrada la marca, R.U.C de la organización.
- El contenido neto del producto
- Fecha límite de vencimiento
- Indicar el lugar de procedencia del producto

4.2.5. Promoción de la exportación.

Para promocionar la exportación de la conserva de papa nabo en el mercado de Japón se va a utilizar el internet y además se enviarán muestras del producto mediante un Courier a los principales importadores de conservas en Tokio, para que esté a su vez promocioe las cualidades del papa nabo a supermercados de toda la Región, las cuales son el target que se desea alcanzar con este plan de exportación. Es importante enfatizar que el artículo 55, numeral 4 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, indica que hay una liberación del 100% IVA para este producto

4.3.Análisis FODA del producto

4.3.1. FORTALEZAS

- Cultivación de la materia prima con los mejores estándares de calidad en la cosecha del papa nabo.
- Cumplimiento del protocolo de control y calidad del producto con todas las exigencias requeridas por el mercado objetivo.
- Adecuada relación entre el precio y calidad gracias a la tecnificación en los procesos de elaboración de la conserva.
- Su conservada con un ácido orgánico como es el ácido cítrico el cual está dentro del sistema de lista positiva de residuos

4.3.2. OPORTUNIDADES

- Ampliar el catálogo y diversificación de la conserva de papa nabo.

- Oportunidad de crecimiento y reconocimiento en el mercado objetivo
- Fidelizar la marca y captar el mayor número de consumidores.
- El mercado de destino tenemos un sistema generalizado de preferencias SGP la conserva se encuentra en calificada como mercancía originaria según el SGP japonés.

4.3.3. DEBILIDADES

- Desconocimiento por parte de los productores sobre el mercado
- Desconocimiento de la marca en el mercado de destino
- Falta de experiencia en la comercialización del producto
- Poco conocimiento de procesos

4.3.4. AMENAZAS

- Producto poco reconocido en el mercado de destino.
- Mercado altamente competitivo
- Poca publicidad del producto.
- Gran variedad de marcas de diferentes conservas y productos sustitutivos

CONSERVA DE PAPANABO



FORTALEZAS

- Producto nacional de alta calidad
- El mercado destino tiene una alta demanda en cuanto a hortalizas y verduras.
- Reconocimiento de ser un país con alto nivel de agricultura

OPORTUNIDADES

- Alto nivel de demanda hacia el producto.
- Mínimo costo de materia prima
- Alta producción de materia prima.

DEBILIDADES

- Desconocimiento por parte de los productores sobre el mercado.
- Desconocimiento de la marca en el mercado destino.

AMENAZAS

- Economía y política inestable.
- Preferencias arancelarias. Producto perecible, sensible a contaminación y plagas

4.4. PARTIDA ARANCELARIA DE CONSERVA DE PAPANABO

Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida 20.06.

- 2005.99 Las demás hortalizas y las mezclas de hortalizas:
- 2005.99.99.00 - - Las demás:
- Unidad de medida kilogramo bruto (KG)

General	Convenios	Requisitos	Notas Explicativas
Subpartida Arancelaria: 2005.99.99.00	Formato a usar en Ecuapasa: 2005999000	Digito Verificador: 2	Correlaciones: V Enmienda, Naladisa
Régimen Arancelario			
Arancel Advalorem: 30 %	LVA: 12 %	Conversión Unidad Física: Kilogramos (Código 31)	
Arancel Específico: \$0.00	LCE: 0 %	Requisitos del INEN: No	
FODINIA: 0.50 %		INEN SENA: No	
		Producto del SAEP: No	
Códigos Suplementarios		Descripción Arancelaria	
Tran Detalle		2005 Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida 20.06.	
0000 Las Demás		- Las demás hortalizas y las mezclas de hortalizas:	
0001 Solamente para Productos Alimenticios Pro		2005.99 - - Las demás:	
0002 Se Exceptua Presentar Certificado de Recod		2005.99.99.00 - - - Las demás	
Tributo Arancel Advalorem			
Codigo Suplementario (TIAN): 0000			
Valor del Tributo: 30.00			
Periodo de Vigencia Desde: 01-Sep-2017			
Hasta: - -			
Detalle Las Demás			
Observaciones			
Documentos de Control Previo			
Tran Tipo			
Entidad			
0000 Restricción Ministerio de Salud F			
0001 Restricción Ministerio de Salud F			
0002 Restricción Ministerio de Salud F			
Entidad: Ministerio de Salud Pública			
Tipo: Documento de Control Previo			
Notas y Observaciones			
Fecha de aceptación de la declaración aduanera			

Figura 15 Partida arancelaria
Elaborado: Castro y Villagómez (2021)

4.4.1. REGISTRO EN AGROCALIDAD

Para un registro exitoso como un usuario exportador deberá ingresar al sitio web de Agro calidad, (cuyo link es: www.agrocalidad.gob.ec), el cual se muestra si el usuario exportador es Productor. Es necesario recalcar, que se debe realizar una solicitud bajo una serie de requisitos tales como: copia de RUC, naturaleza de la compañía, el lugar del cultivo, entre otros.

4.4.2. INSPECCIÓN Y CERTIFICADO DE CALIDAD:

Toda empresa o persona natural debe solicitar una inspección sobre los lotes o lote de AGROCALIDAD del producto en cuestión esto debe ser solicitado 72 horas

antes de poder realizar el proceso de exportación del producto. Una vez realizada la AGROCALIDAD, este debe colocar un comprobante de la emisión informativa.

4.5. Envase, Empaque y Embalaje

4.5.1. Cubicaje

La presentación que se exhibe es una conserva redonda con tapón acrílico, el tamaño estándar es de 86,80 mm de diámetro, 151,50 mm de altura y el peso del contenido es de 290 gramos. De acuerdo a los requerimientos del importador mayorista AEON S.A. El número de frasco por caja es de 12 frascos de 290 gr, el peso de la caja es de 205 gr y el peso total de cada caja es de 3.685 kg.

La definición del proyecto es que la conserva será envasada en cajas de cartón corrugado y tabiques de cartón, debiendo tenerse en cuenta sus dimensiones externas, en este caso.

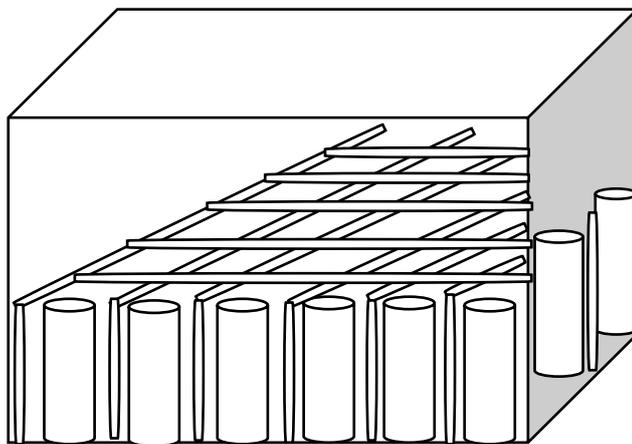


Figura 16 Dimensiones de la caja
Elaborado: Castro y Villagómez (2021)

Este tamaño permite formar una unidad de carga de pallets estandarizada, lo que significa ahorrar costos de transporte y ayudar en la manipulación y protección.

Los pallets que se utilizan para el transporte son generalmente de madera; utilice madera corriente y resistente a la corrosión.

4.5.2. Pallet

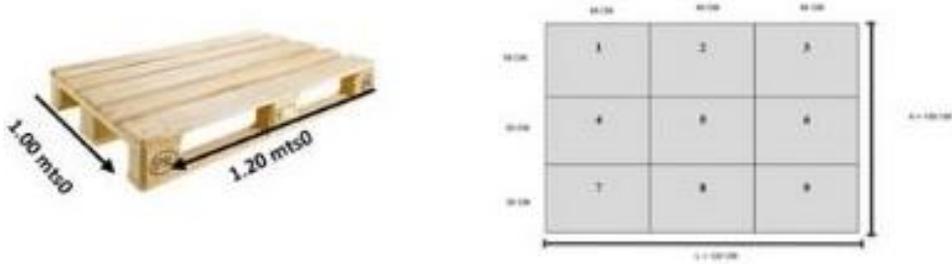


Figura 17 Pallets

Elaborado: Castro y Villagómez (2021)

- Peso: 25 kg
- Carga estática: 4.5000kg
- Carga dinámica: 1.500kg
- Materia prima: madera de pino
- Colores: madera

Se enviarán un total de Cuatro contenedores por año de las características siguientes, se deduce que:

- Cantidad de caja por contenedor: 900
- Cantidad por caja: 12 unidades
- Número de cajas por pallet: 45 cajas
- Número de pallets por contenedor: 20 pallet
- Total, cajas por contenedor: 900 cajas
- Total, frascos por contenedor: 10.800 frascos de conservas

4.5.2.1. Flujo de proceso de exportación de conservas de papa nabo

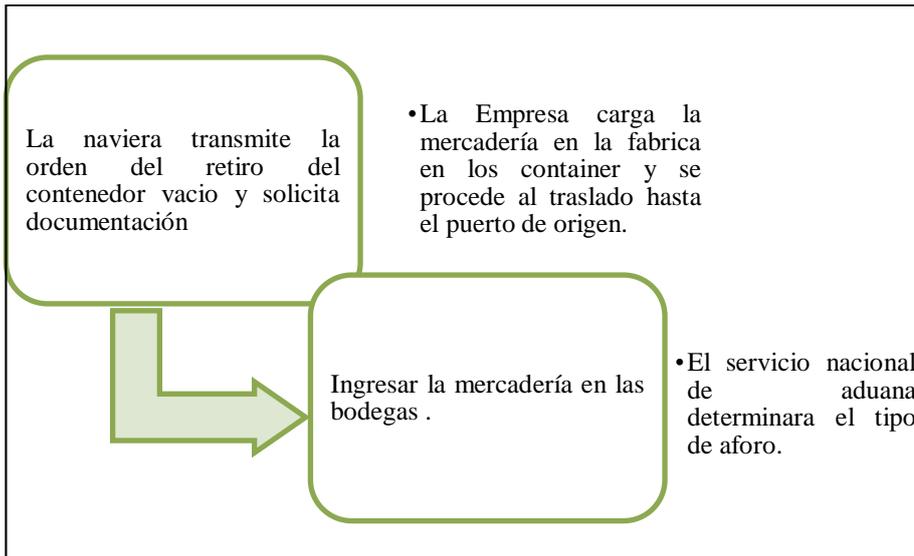


Figura 18 Flujo de proceso de exportación
Elaborado: Castro y Villagómez (2021)

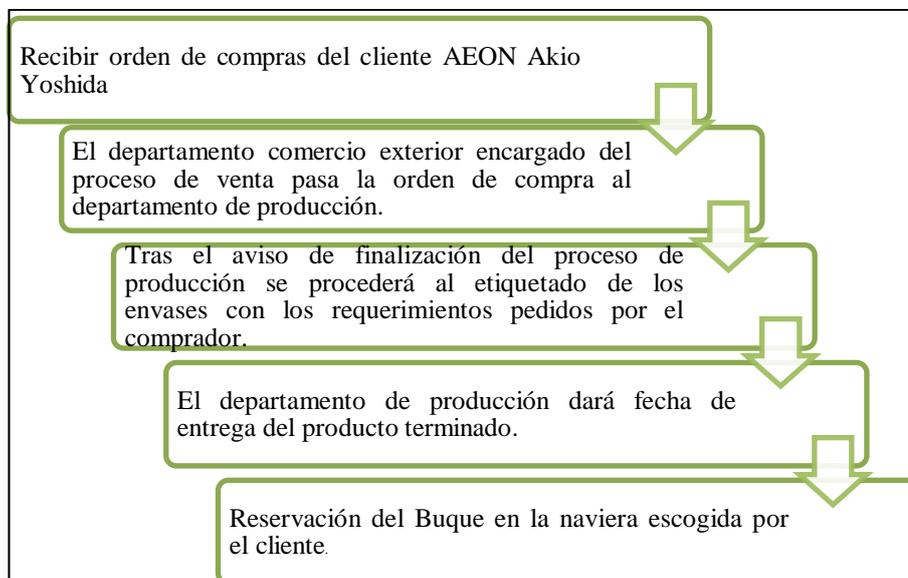


Figura 19 Flujo de proceso de exportación
Elaborado: Castro y Villagómez (2021)

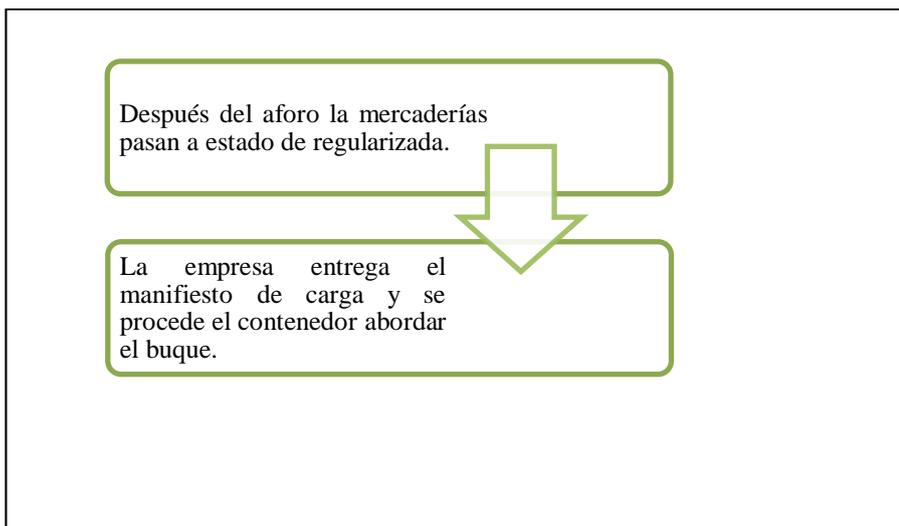


Figura 20 Flujo de proceso de exportación
Elaborado: Castro y Villagómez (2021)

4.5.2.2. Tipo de carga

La conserva de papa nabo será exportada en envases de vidrios de 290gr, se exportarán en cajas de cartones, cada caja de cartón contendrá 12 unidades, la conserva no se constituye como un producto perecible por que se elabora con preservantes y aditivos al tratarse de este producto. El tiempo de caducidad es de 16 meses a partir de la fecha de producción.

4.5.2.3. Embalaje

La conserva de papa nabo será exportada en cajas de cartón aptas para ser apilables en los pallets. El total de las cajas a exportar serían de 900 cajas se transportarán en un contenedor de 40 Dry Van la empresa deberá adjuntar los costos por embalaje según las cajas que se exportarán.

Tabla 14 Medidas a considerar en el embalaje

MEDIDAS A CONSIDERAR:	
CONTENEDOR DE 40 DRY VAN	
INTERNO	
Largo (Mts)	12.03
Ancho (Mts)	2.34
Alto (Mts)	2.40
APERTURA PUERTA	

Ancho (Mts)	2.53
Largo (Mts)	2.28
Tara (Mts)	3,630KG
Carga Max	26,850KG
PALLET	
Largo (Mts)	1.20
Ancho (Mts)	1.00
Alto (Mts)	1.45
Peso (Kg)	25
Carga Max. Estática (Kg)	4.500
Carga Max. Dinámica (Kg)	1.500
CAJA	
Largo (Mts)	0.4
Ancho (Mts)	0.3
Alto (Mts)	0.4
Espesor (Cm)	0.5
Peso neto: (GR)	0.205
Peso neto 475 G /1000	0.475

Elaboración: Castro y Villagómez (2021)

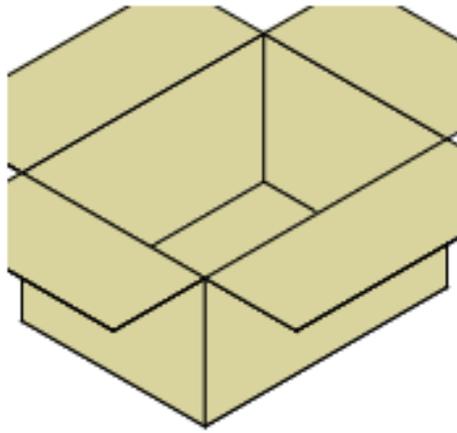


Figura 21 Diseño de la caja a enviar en el transporte de la mercancía en el container
Elaborado: Castro y Villagómez (2021)

- Documentación requerida para la salida del producto desde Ecuador
- Para que la conserva de papa nabo pueda salir del mercado ecuatoriano, la empresa debe cumplir con la siguiente documentación:
- Factura Comercial, emitido por el vendedor.
- Lista de empaque, donde se detalla el contenido de la mercadería a ser exportada.
- Conocimiento de embarque, emitido por la empresa de transporte.
- La Declaración Aduanera de Exportación, emitido por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – SENA E, y el mismo que permite el cierre y liquidación del proceso de exportación.

4.5.3. Ruta marítima de Ecuador a Japón

En la figura 22 se encuentra trazada la ruta marítima que realizará el barco con el propósito de transportar el producto hacia el mercado destino



Figura 22 Ruta marítima
Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.6.Documentación requerida para la entrada del producto a Japón

Con el propósito garantizar una entrada exitosa la conserva de papa nabo al mercado japonés, debe cumplir la siguiente documentación:

- La Declaración de Importación debe ser remitida junto con la siguiente documentación adicional
- La factura comercial
- Documentación de embarque o carta de porte aéreo
- Certificado de Origen
- Certificado de Origen (Formulario A) para aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). (En el caso de ser necesario)
- Listas de empaque, certificados de seguros
- Licencias y certificados requeridos para el producto de acuerdo a lo establecido por la ley japonesa.
- Documentación de reducción o exoneración de impuestos arancelarios. (En el caso de que aplique)
- Documentación sobre el pago de impuestos arancelarios. (En el caso de que aplique)

4.6.1. Obtención de Registro Único de Contribuyentes - RUC

El RUC es un importante instrumento que permite registrar e identificar a cada contribuyente según los fines de su actividad comercial, es decir, se conceptualiza

como un código que sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador. (Internas, 2020)

De acuerdo a lo estudiado se puede argumentar que el RUC es básicamente una herramienta fundamental que le permite al exportador o productor ejercer la actividad económica de manera legal, vale mencionar que este requisito puede ser obtenido por personas naturales o jurídicas servicio que presta la renta interna.

4.6.2. Obtención de la firma electrónica

Certificado que avalado por la firma electrónica mismo que está representado por un documento virtual que es similar a una firma trazada físicamente, mismo que es válido legalmente está acogido por la Ley de Comercio Electrónico. (Civil Registro, 2020)



Figura 23 Página del Banco Central del Ecuador

Fuente: BCE

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.6.3. Usos de la firma electrónica

Para realizar el proceso de exportación es indispensable una factura que certifique el contenido del paquete, sin embargo, debido al COVID-19 dicha facturación actualmente es electrónica, por lo que, un grupo de plataformas estatales como ECUAPASS (Aduana del Ecuador), Gestión Documental Quipux (Proyecto Cero Papeles), Compras Públicas, utilizan el token para fijar dicha firma.

4.6.4. Pasos para obtener la firma electrónica

Existen 6 pasos a seguir a continuación se los detalla:

1. Una vez ingresado al navegador de internet se debe ingresar a la dirección www.eci.bce.ec
2. Buscar la palabra Firma Electrónica y dar clic.
3. Luego buscar donde dice Solicitud de Certificado dar clic y comience a llenar el formulario además en este ítem debe adjuntar todos los requisitos solicitados.
4. Una vez que le hayan aprobado la solicitud se debe cancelar o pagar el certificado solicitado en ventanilla del Registro Civil.
5. Una vez que le entreguen el comprobante de haber cancelado Ud. debe retirar el certificado. (BCE) (2020)



Figura 24 Paso para obtener firma electrónica

Fuente: BCE

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.6.5. Requisitos para obtener la firma electrónica para persona jurídica

1. Debe digitalizar el documento a emplear cédula o pasaporte.

2. Debe de digitalizar la última papeleta de votación es decir debe tener la papeleta de votación actualizada.
3. Se debe conocer y digitalizar el nombramiento firmado por el representante legal.
4. Finalmente, para que pueda hacerse efectiva debe tener la autorización firmada por el representante legal.

4.6.6. Tarifas para la obtención de la firma electrónica

Por otra parte, se presenta una tabla de costos para obtener la firma electrónica misma que es autorizada por el Banco Central del Ecuador, ante ello, se debe ingresar al menú de firma electrónica siendo específicos donde se despliega la opción tarifas hay se podrá visualizar las tarifas vigentes de acuerdo a lo estipulado por la Resolución Administrativa N° No. BCE-GG-024-2020 aprobada el 8 de diciembre del 2020.

Tabla 15 Tarifas para obtener firma electrónica

Tarifas de productos y servicios de la Entidad de Certificación de información del Banco Central (ECIBCE)

No.	PRODUCTO / SERVICIO	CANAL	VIGENCIA	TARIFA USD
1.	Certificado Digital en contenedor archivo persona natural	Entrega presencial Tercero Vinculado / Banco Central del Ecuador	2 años	27.00
		En línea Terceros Vinculados*	2 años	22.00
2.	Certificado Digital en contenedor archivo para persona jurídica	Entrega presencial Tercero Vinculado / Banco Central del Ecuador	2 años	27.00
3.	Certificado Digital en contenedor token y roaming para persona natural o jurídica	Entrega presencial Tercero Vinculado / Banco Central del Ecuador	2 años	27.00
4.	Renovación Certificado Digital en contenedor archivo persona natural	Entrega presencial Tercero Vinculado / Banco Central del Ecuador	2 años	18.00
		En línea Terceros Vinculados*	2 años	22.00
5.	Renovación Certificado Digital en contenedor archivo para persona jurídica	Entrega presencial Tercero Vinculado / Banco Central del Ecuador	2 años	18.00
6.	Renovación Certificado Digital en contenedor token y roaming para persona natural o jurídica	Entrega presencial Tercero Vinculado / Banco Central del Ecuador	2 años	18.00
7.	Dispositivo Token	Entrega presencial Tercero Vinculado / Banco Central del Ecuador	Vida útil	22.00
			10 años	
*Bajo las condiciones del servicio en línea establecido en el "Artículo 1"				
**Aplica a partir del segundo olvido de clave (recuperación en línea)				
A LAS TARIFAS SE DEBERÁ INCLUIR EL VALOR DEL I.V.A				

Fuente: BCE (2020)

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.6.7. Registro de importador / exportador en Ecuapass

Para efectuar un proceso de exportación es indispensable el registro de importador/exportador lo cual puedes realizar en la plataforma ecuapass ya que es la primera actividad que deberá hacer el usuario es descargar la aplicación del sistema aduanero, a continuación, indicamos los pasos para su instalación:

Para registrarse hay que tener en cuenta la siguiente dirección: <https://www.aduana.gob.ec/senae-browser-descargas/> donde encontraras dos opciones una es para poder descargar la aplicación dispuesta por la SENA E. En segundo lugar, se debe de dar clic en la opción SENA E browser instalado, la cual abrirá pestaña donde se encontrará con un archivo en PDF cabe resaltar, que ese archivo se debe descargar ya que se encuentra las instrucciones para una correcta descarga e instalación del programa cabe mencionar, que el paquete de herramientas de Windows debe ser de 32 o 64 bits, de lo contrario no se podrá instalar el programa.

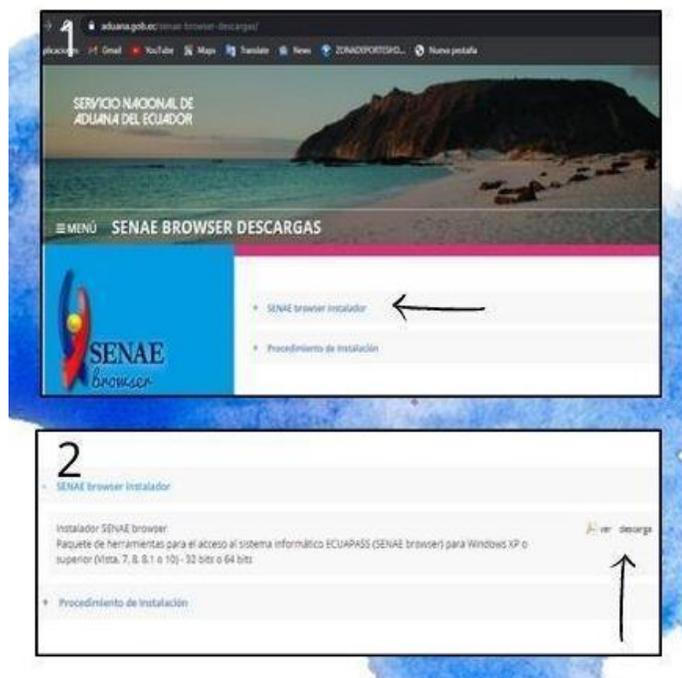


Figura 25 Paso para descargar la aplicación del SENA E
Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2020)
Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Realizado los pasos anteriores para instalar el aplicativo de Ecuapass al momento de abrirlo se visualizará la siguiente pantalla en donde daremos clic en nuevo registro. (Figura 13), en donde se escogerá la opción la opción 1 que indica solicitud de registro de usuario de representante de comercio exterior.



Figura 26 Página para registrarse en Ecuapass
Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2020)
Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Posteriormente aparecerá una pantalla donde se deberá llenar los campos con la información correspondiente de la empresa, cabe destacar, que al momento de escribir los dígitos del RUC automáticamente se llenarán cierta información debido al registro del SRI. Cabe señalar, que existe campo que deben ser llenados manualmente como la información del representante de comercio exterior, asimismo, continuará con el llenado de los campos correspondientes con el fin de crear un correo con el dominio perteneciente a la aduana, en donde se notificarán cada proceso que se realice dentro de Ecuapass.

Es necesaria recalcar, que la información brindada debe ser la misma que se encuentra en el registro del SRI, ya que como es de conocimiento las entidades públicas tienen la información entrelazada y al ingresar alguna información errónea, podría obstaculizar el debido proceso para el registro en Ecuapass.

5 ECUAPASS

Bandjea de entrada

rúmites Operativos servicios Informativos soporte al Cliente

Para registrarse

Solicitud de registro de usuario de Representante de Comercio Exterior

Información de empresa

* RUC empresa: 081047372001

* Regin Social: CORDO NUÑEZ CHRISTIAN ANDRES

* Dirección de empresa: GUAYAS / PLAYAS / GENERAL VILLAMIL (PLAYAS) / EDUARDO CRUZ S/N Y AL 3 DE AGOSTO

* Teléfono empresa: 042765174

* Nombre Comercial: VENTA AL POR MAYOR DE FERRALLEROS METALFEROS FERRADOS Y NO FERRADOS; INCLUYE LA VENTA AL POR MAYOR DE HERR

* Correo Electrónico de empresa: CHRISTIANCORNUI@YAHOO.COM

6 Información de representante de Comercio Exterior

* Usuario: CHRISTIANCORNUI

* Doc. Identificación: Cedula de Identidad

* Doc. Identificación: 0915447171

* Nombre Usuario: CORDO NUÑEZ CHRISTIAN ANDRES

* Contraseña: *****

* Confirmación de Contraseña: *****

* Provincia: GUAYAS

* Ciudad: PLAYAS

* Dirección: GUAYAS / PLAYAS / GENERAL VILLAMIL (PLAYAS) / EDUARDO CRUZ S/N Y AL 3 DE AGOSTO

* Teléfono: 042765174

* Número de Celular: CLARO

* Correo Electrónico: CHRISTIANCORNUI@YAHOO.COM

* Confirmación de correo electrónico: CHRISTIANCORNUI@YAHOO.COM

* Ingrese código de seguridad: DYN57JZ2B

* Posición: REPRESENTANTES

Figura 27 Página para registrarse en Ecuapass
Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2020)
Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Posteriormente, en los 2 últimos campos corresponderá optar y suscribir el tipo de operación que se requiera, siendo en este caso la opción a escoger operación IMP/EXPORTADOR, luego en el siguiente ítems se requiere solicitar información de certificado digital, mismo que se debe cargar en formato pdf finalmente adjuntar los documentos que solicite para finalizar para finalizar el proceso el proceso.

Figura 28 Información de operación

Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2020)

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Asimismo, una vez que se ha ingresado los datos que solicitaron entre ellos los documentos, se debe dar clic en la opción registro luego se activará una pantalla donde indica si desea registrarse o no, una vez identificado se debe descargar un PKI desktop, opción que permite abrir el archivo firmado mismo que se cargará en XML, luego se da clic en aplicativo firmado para enviar. Posteriormente se enviará una notificación al correo electrónico registrado, en el cual se comunicará la atención proporcionada ante la activación OCE, acción que dará por culminado el proceso de reconocimiento y activación del usuario registrado paso para efectuar los pertinentes términos dentro del Ecuapass.

4.7. Emisión de documentos aduaneros

4.7.1. Proforma

Es aquel documento que se realiza con el propósito de realizar una descripción del producto, establecer precios, tiempo límite de envío entre otros, es decir, se conceptualiza como una cotización de un producto determinado donde se especificará los detalles sobre el producto en este caso la conserva de papa nabo.

4.7.2. Orden de compra

El complemento de los documentos aduaneros requeridos para un proceso de exportación adecuado es la orden de pago ya que luego de haber realizado la proforma, por lo que, este documento deberá recibirlo el exportador, debido a que el comprador detalla una la solicitud del producto que desea adquirir, esto incluye: la cantidad del producto, forma de pago, el precio acordado, forma de entrega, entre otros, esto con el fin de cumplir los términos de la negociación y cerrar bien el trato.

4.7.3. Factura comercial

Esta se considera como un documento legal donde se detalla la cantidad y precio del producto, fecha de entrega, acuerdo de pago, entre otros, cabe destacar, que su principal requisito es el acuerdo comercial, es importante resaltar, que tanto el exportador y el importador debe adquirirlo, dado que este documento de la prueba de venta entre el comprador y vendedor.

4.7.4. Lista de empaque

La lista de empaque es conocida como Packing List este documento debe ser adjuntado una vez terminado la DAE, es decir, este documento facilita el despacho aduanero. Ya que este documento deberá estar lo más detallado posible, se anotará o se describe la cantidad, precio peso, medidas, marcas, entre otros, con el fin de asegurar que se cumplan las condiciones dispuesto en la facturación.

4.7.5. incoterm fob

El incoterm FOB será aplicado para este proceso exportación, dado que es uno de los más utilizados en negociaciones comercial internacional que benéfica tanto al comprador como al vendedor ya que les permite optimizar los costos logísticos y operacionales, transporte y puertos que sean manejables de acuerdo a cada una de sus necesidades.



Figura 29 Intercom FOB
Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Es necesario recalcar, que la empresa compradora controla la mayor parte de la cadena logística y su coste siguiendo las condiciones del FOB, por lo que, esto permite al comprador seleccionar la empresa transportista con el fin de negociar las condiciones del flete, a su vez, acceder a tarifas y condiciones ventajosas para el importador.

Se debe agregar que dentro de las principales obligaciones del vendedor es la entrega adecuada de la mercadería que se vaya a transportar mediante vía marítima e incluye toda la documentación requerida según las normas y reglamentos establecidos. Hay que mencionar, además, que el incoterm permite al comprador estar pendiente y monitorear el trámite o curso de la misma.

4.7.6. Responsabilidad del Vendedor en FOB:

La principal responsabilidad que debe asumir el vendedor son los gastos de transportes, estos deben ser asumidos en su totalidad hasta la entrega de la mercancía al transporte responsable de la carga. A su vez, ejecutar la respectiva entrega mediante el agente aduanero que debe existir obligatoriamente en cada país.

4.7.7. Responsabilidad del Comprador en FOB:

Por otro lado, hay que mencionar, además, que el comprador tiene como responsabilidad solicitar el contrato de un navío para el transporte, dicho de otra manera, el comprador debe realizar y estipular el pago del buque que transportará la mercadería.

Cabe destacar, que, si la mercadería resulta dañada o estropeada dentro del procesos de carga hacia el buque, el vendedor se deberá hacer responsable, por el contrario, dicha mercadería se extravía en el mar la responsabilidad recaerá en el comprador.

4.8.Procedimientos para exportar desde Ecuador.

4.8.1. Declaración Aduanera de Exportación

Dentro del proceso de exportación se encuentra la DEA (Declaración Aduanera de Exportación) la cual es un formulario en el que se registra la actividad exportadora que las empresa o personas natural desea realizar cabe destacar, que debe ser elaborado por el acreedor legítimo, ya que es responsabilidad el presentarse ante un agente de dicha aduana. Por ello, el informe de la mercancía a exportar debe de ser realizada en base a las políticas del régimen aduanero. A continuación, se detalla la documentación previa a la exportación:

- Debe poseer RUC actualizado.
- Factura comercial original.
- Póliza de seguro actualizada.
- Permisos (adquiridos previamente).
- Verificación por parte de la Aduana las funciones de exportador.
- Documentación de transporte necesaria.

4.8.2. Proceso de producción para la exportación

- El cultivo de papa nabo debe proporcionar una cantidad suficiente de Agua para su desarrollo, para evitar excesos, es importante implementar el paso del exceso de agua es muy importante para la preparación del suelo.
- Las condiciones necesarias para que papa nabo desarrolle y obtenga productos de primera calidad, se recomienda que el terreno al momento de la siembra esté libre de malezas, estas se llaman malezas, malezas, escombros.
- El desarrollo general de la fábrica debe seguir los siguientes pasos, por eso es muy importante Considere los siguientes requisitos:
 - Composición del suelo
 - Nutrientes, por su tipo,
 - No sembrar en suelo arcilloso o arenoso
 - Buscando tierra fresca
 - Si faltan nutrientes, fertilice el suelo.

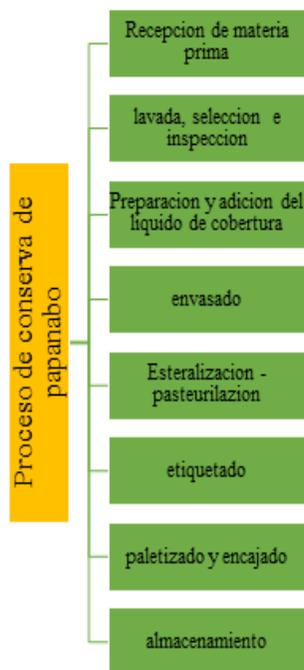


Figura 30 Proceso de producción para la exportación
Elaborado: Castro y Villagómez (2021)

Se detalla el proceso de producción para la exportación del producto conserva de papa nabo, donde indican los pasos a seguir para elaborar el producto con excelente calidad y pueda prolongarse la duración hasta la llegada en su punto de destino.

4.8.3. Requisitos del producto

- Las hortalizas en conserva deben cumplir con los requisitos establecidos en la Norma NTE INEN 2736 vigente.

4.8.4. Barreras arancelarias

- Ley Básica de Seguridad Alimentaria (Basic Foods Safety Law)
- Sistema Estandarizado de Calidad de Etiquetado (*Quality Labeling Standard System*)
- Ley JAS.
- Ley de Sanidad Alimentaria (Foods Sanitation Law)
- El Sistema Estandarizado de Calidad de Etiquetado (*Quality Labeling Standard System*) (Shin & Almeida, 2012)

4.8.5 Relaciones comerciales entre Ecuador y Japón

Una relación comercial es una actividad comercial que se da entre dos países, un país exportador y un país importador, con el fin de satisfacer la demanda, penetrar en diferentes mercados a través de los productos, eliminar o reducir aranceles y ayudar a generar más intercambios comerciales Entidad. De qué manera contribuyen al desarrollo económico de los diferentes países.

También se debe mencionar que Ecuador es beneficiario del Sistema General de Preferencias (SGP) adoptado por Australia, Estados Unidos, Unión Económica Euroasiática, Japón, Nueva Zelandia, Noruega, Suiza y Turquía; y, es miembro del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC),

compuesto por 43 países, en el cual se contempla concesiones recíprocas entre sus beneficiarios. (Boletín informativo de integración financiera, 2019)

Según UNCTAD EN 1968 es apoyar la industrialización de los países en desarrollo, brindando un trato preferencial para las exportaciones a los países más ricos. (Cuyvers & Soeng, 2011) De acuerdo a la normativa SGP los países en desarrollo reciben una desgravación arancelaria unilateral y no recíproca para los productos manufacturados y ciertos productos agrícolas exportados a los países desarrollados.

4.9.PLAN FINANCIERO

4.9.1. Inversión en Pre-operación

Esta inversión se compone de rubros necesarios para la creación y funcionamiento del negocio entre ellos tenemos los gastos por constitución de la compañía, permisos de funcionamiento, patente, permiso del cuerpo de bomberos, también se debe realizar gastos como la publicidad para atraer la clientela necesaria para lograr las ventas establecidas, otros gastos que también se deberían tener en cuenta son los gastos como seguros de la empresa y los demás gastos en los que se necesite incurrir para constituir la compañía. La inversión necesaria para operar es de \$ 2.676,60.

Tabla 16. Inversión de pre-operación

DETALLE	VALOR
Constitución de la compañía	\$ 500,00
Permisos de Funcionamiento	\$ 188,00
Patente municipal	\$ 14,60
Permiso de bomberos	\$ 54,00
Publicidad o marketing	\$ 150,00
Capacitación al personal	\$ 150,00
Seguros pagados	\$ 1.500,00
Gastos Varios	\$ 120,00
Total	\$ 2.676,70

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.9.2. Los Activos Fijos

Se necesita realizar una inversión en activos fijos o no corrientes como todos los muebles de oficina, propiedades, y los equipos de planta necesarios para poder desarrollar el negocio con normalidad.

Tabla 17. Inversión en activos fijos y no corrientes

DETALLE	VALOR USD	CANTIDAD	TOTAL
Computadoras	\$ 190,00	3	\$ 5700,00
Escritorios con sillas	\$ 450,00	3	\$ 1.350,00
Cámara de enfriamiento	\$ 10.00,00	1	\$ 10.000,00
Perchas	\$ 1000,00	2	\$ 2.000,00
Galpón para centro de distribución	\$ 24000,00	1	\$ 24.000,00
Total			\$ 37.920,00

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Como podemos evidenciar en la tabla necesitamos realizar una inversión en activos fijos y no corrientes de \$37.920,00 ya que muestra a detalle que equipos se necesitan como: computadoras, escritorios, cámara de enfriamiento, perchas, galpón para el almacenamiento de la mercadería., y las cantidades necesarias de Propiedad planta y Equipo.

4.9.3. Inversión en Instalación o infraestructura

Este rubro de inversión corresponde a todo lo necesario para poder producir la mercadería que utilizaremos para la exportación, son de suma importancia para la empresa. El valor corresponde a \$ 13.341,90.

Tabla 18. Costos de Instalación

DESCRIPCIÓN	VALOR	CANTIDAD	TOTAL
Empacadora	\$ 5.180,00	1	\$ 5.180,90
Peladora 25 libras	\$ 695,00	1	\$ 695,00
Esterilizadores	\$ 120,00	5	\$ 600,00
Termómetros	\$ 95,00	2	\$ 190,00
Cocina industrial quemadores 6	\$ 335,00	2	\$ 670,00
Balanza de piso 300 kg	\$ 236,00	1	\$ 236,00
Balanza de gramos 15000 gramos	\$ 95,00	1	\$ 95,00
Ionizador de agua purificador	\$ 199,00	1	\$ 199,00
Adecuaciones e Instalaciones de área	\$ 1.500,00	1	\$ 1.500,00
Mesa de trabajo acero inoxidable	\$ 116,00	3	\$ 348,00
Bancos	\$ 29,00	5	\$ 145,00
Modulares closet puerta	\$ 58,00	1	\$ 58,00
Espátula	\$ 4,00	3	\$ 12,00

Tenedores	\$ 18,00	3	\$ 54,00
Cucharas	\$ 8,00	3	\$ 24,00
Cuchilla	\$ 24,00	5	\$ 170,00
Ollas industrial 150 litros	\$ 150,00	6	\$ 900,00
Tinas de acero inoxidable 100 ltr	\$ 120,00	3	\$ 360,00
Cofia x 100	\$ 8,00	10	\$ 80,00
Gorros	\$ 7,00	50	\$ 350,00
Guantes	\$ 4,00	50	\$ 200,00
Botas	\$ 12,00	50	\$ 600,00
Mandil	\$ 9,00	15	\$ 135,00
Medias Térmica	\$ 9,00	60	\$ 540,00
TOTAL			\$ 13.341,90

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.9.4. Inversión Inicial

Una vez que ya conocemos todos los valores que corresponden a la inversión como: la inversión en activos fijos, gastos de pre operación y los gastos para la infraestructura y demás costos para la implementación o instalación. Podemos decir que la inversión inicial de la empresa es por el valor de 53.938,60.

Tabla 19. Inversión inicial

CAPITAL (ESTRUCTURA)	VALOR	% PARTICIPACIÓN
Inversión (PPE)	\$ 37,920.00	70%
Gastos de Instalación	\$ 13.341,90	25%
Gastos de Pre Operación	\$ 2.676,70	5%
Inversión Total	\$ 53.938,60	100%

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.9.5. Ciclo efectivo de la empresa

El ciclo efectivo de la empresa es el cálculo que se debe realizar para estimar el Capital de trabajo que se requiere para cubrir los pagos a un corto plazo para lo que fue necesario aplicar una fórmula en donde nos indica que se debe conocer los días del inventario, días de cobro y los días de pago. $CE = \text{Días de inventario} + \text{días de cobro} - \text{días de pago}$

El inventario de exportación se estima que tardará en rotar en 50 días máximo, después se le da crédito de 30 días al comprador para que pueda cancelar la mercadería que recibió y los proveedores de la Hacienda otorgaron 30 días para la cancelación de los haberes.

Tabla 20. Tiempo estimado del Ciclo de Efectivo

DETALLE	VALOR
Días de inventario	50
Días de cobro	30
Días de pago	30
Ciclo de efectivo	50

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Al realizar el cálculo del ciclo de efectivo podemos determinar que la empresa requiere de 50 días para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo.

4.9.6. Inversión en capital de trabajo

El capital de trabajo incluye varios costos que se debe considerar para calcular dicho rubro como son los costos variables y los costos fijos en donde los costos variables son todos los referentes al costo de producción de la conserva de papa nabo en cambio los costos fijos son los costos de administración, logísticos y de exportación, y los de ventas.

Para poder conocer el capital de trabajo primero se debe sumar los costos variables y los costos fijos, como segundo paso se divide para los días del año (360) como resultado dará el valor del costo promedio diario y por último se multiplica para los días del Ciclo del efectivo. Mediante este proceso se logra determinar el capital de trabajo que se necesitara para el negocio.

Tabla 21. Inversión en Capital de Trabajo

DETALLE	VALOR
Costos variables totales	\$ 50.566,80
Costos Fijos	\$ 93.595,75
Total, anual	\$ 144.162,55
Promedio Diario	\$ 400.45

Ciclo de efectivo (Días)	55
Capital de Trabajo	\$ 22.024,83

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Como se puede observar en la tabla se realizó los cálculos correspondientes para determinar el capital de trabajo, se sumaron los costos variables por el valor de \$ 50.566,80 y los costos fijos por que asciende al valor de \$ 93.595,75. Se obtuvo los costos anuales de \$ 144.162,55 esos costos se dividieron para 360 días como resultado de este procedimiento fue el costo promedio diario y de ahí se lo multiplicó para los días del ciclo de efectivo obteniendo un capital de trabajo de \$ 22.024.83.

4.9.7. Inversión total

Una vez que ya determinamos la inversión inicial y la inversión que se necesita para cubrir el capital de trabajo se procede a sumar todos los valores para obtener nuestra inversión total. El valor de la inversión total para el negocio es de \$75.963,45. A continuación se mostrará el porcentaje la participación de la inversión inicial y el capital de trabajo con relación al total de inversión.

Tabla 22. Inversión Total

CAPITAL (ESTRUCTURA)	VALOR	% PARTICIPACIÓN
Inversión (PPE)	\$ 37,920.00	49.92%
Gastos de Instalación	\$ 13,341.90	17,56%
Gastos de Pre Operación	\$ 2,676.70	3,52%
Capital de trabajo	\$ 22.024.83	28.99%
Inversión Total	\$ 75.963,45	100%

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.9.8. Financiamiento de la Inversión

La empresa cuenta con fondos propios de \$ 45.963,45 pero para cubrir la inversión total no le alcanza porque se necesita una inversión de \$ 75.963,45 por lo que se necesita realizar un préstamo para cubrir el faltante de la inversión total, se debe financiar mediante un préstamo por el monto de \$ 30.000,00

Tabla 23. Fuentes de Financiamiento

FINANCIAMIENTO	DEL VALOR	% PART.
PROYECTO		
Fondos Propios	\$ 45.963,45	60,51%

Préstamo bancario a largo plazo	\$ 30.000,00	39,49%
Total	\$ 75.963,45	100,00%

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.9.9. Detalle del financiamiento

El financiamiento se lo realizará mediante La Cooperativa de ahorro y crédito Jardín Azuayo con una tasa de interés 11,22% a 5 años plazo el pago se lo realizará mensual dando un total de cuotas de 60. El valor de la cuota será de \$ 657,57.

Tabla 24. Detalle del préstamo

Banco	Monto	Tasa	Plazo	Frecuencia pago	Cuota mensual
Coop. De Ahorro y Crédito Jardín Azuayo	\$ 30.000,00	11,22 %	5 años	Mensual	\$ 657,57

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.9.10. Tabla de amortización

Las cuotas mensuales son fijas, el cálculo es bajo el método francés a continuación se detalla la tabla de amortización para poder verificar el capital prestado de 30.000; se pagaría un interés del \$9.334,13 es decir que el total del préstamo bancario más intereses es de 39.334,20 es un valor que se debe tener en cuenta al momento de calcular la rentabilidad del proyecto.

Tabla 25. Tabla de Amortización del Préstamo

NO	CUOTA	CAPITAL	INTERÉS	SALDO
0				\$30.000,00
1	\$655,57	\$375,07	\$280,50	\$29.624,93
2	\$655,57	\$378,58	\$276,99	\$29.246,36
3	\$655,57	\$382,12	\$273,45	\$28.864,24
4	\$655,57	\$385,69	\$269,88	\$28.478,55
5	\$655,57	\$389,29	\$266,27	\$28.089,26
6	\$655,57	\$392,93	\$262,63	\$27.696,32
7	\$655,57	\$396,61	\$258,96	\$27.299,71
8	\$655,57	\$400,32	\$255,25	\$26.899,40
9	\$655,57	\$404,06	\$251,51	\$26.495,34
10	\$655,57	\$407,84	\$247,73	\$26.087,50

11	\$655,57	\$411,65	\$243,92	\$25.675,85
12	\$655,57	\$415,50	\$240,07	\$25.260,35
13	\$655,57	\$419,38	\$236,18	\$24.840,96
14	\$655,57	\$423,31	\$232,26	\$24.417,66
15	\$655,57	\$427,26	\$228,31	\$23.990,39
16	\$655,57	\$431,26	\$224,31	\$23.559,14
17	\$655,57	\$435,29	\$220,28	\$23.123,84
18	\$655,57	\$439,36	\$216,21	\$22.684,48
19	\$655,57	\$443,47	\$212,10	\$22.241,01
20	\$655,57	\$447,62	\$207,95	\$21.793,40
21	\$655,57	\$451,80	\$203,77	\$21.341,60
22	\$655,57	\$456,03	\$199,54	\$20.885,57
23	\$655,57	\$460,29	\$195,28	\$20.425,28
24	\$655,57	\$464,59	\$190,98	\$19.960,69
25	\$655,57	\$468,94	\$186,63	\$19.491,76
26	\$655,57	\$473,32	\$182,25	\$19.018,43
27	\$655,57	\$477,75	\$177,82	\$18.540,69
28	\$655,57	\$482,21	\$173,36	\$18.058,47
29	\$655,57	\$486,72	\$168,85	\$17.571,75
30	\$655,57	\$491,27	\$164,30	\$17.080,48
31	\$655,57	\$495,87	\$159,70	\$16.584,61
32	\$655,57	\$500,50	\$155,07	\$16.084,11
33	\$655,57	\$505,18	\$150,39	\$15.578,93
34	\$655,57	\$509,91	\$145,66	\$15.069,02
35	\$655,57	\$514,67	\$140,90	\$14.554,35
36	\$655,57	\$519,49	\$136,08	\$14.034,86
37	\$655,57	\$524,34	\$131,23	\$13.510,52
38	\$655,57	\$529,25	\$126,32	\$12.981,27
39	\$655,57	\$534,19	\$121,37	\$12.447,08
40	\$655,57	\$539,19	\$116,38	\$11.907,89
41	\$655,57	\$544,23	\$111,34	\$11.363,66
42	\$655,57	\$549,32	\$106,25	\$10.814,34
43	\$655,57	\$554,45	\$101,11	\$10.259,89
44	\$655,57	\$559,64	\$95,93	\$9.700,25
45	\$655,57	\$564,87	\$90,70	\$9.135,38
46	\$655,57	\$570,15	\$85,42	\$8.565,22
47	\$655,57	\$575,48	\$80,08	\$7.989,74
48	\$655,57	\$580,86	\$74,70	\$7.408,87
49	\$655,57	\$586,30	\$69,27	\$6.822,58

50	\$655,57	\$591,78	\$63,79	\$6.230,80
51	\$655,57	\$597,31	\$58,26	\$5.633,49
52	\$655,57	\$602,90	\$52,67	\$5.030,59
53	\$655,57	\$608,53	\$47,04	\$4.422,06
54	\$655,57	\$614,22	\$41,35	\$3.807,84
55	\$655,57	\$619,97	\$35,60	\$3.187,87
56	\$655,57	\$625,76	\$29,81	\$2.562,11
57	\$655,57	\$631,61	\$23,96	\$1.930,49
58	\$655,57	\$637,52	\$18,05	\$1.292,98
59	\$655,57	\$643,48	\$12,09	\$649,50
60	\$655,57	\$649,50	\$6,07	\$0,00
Total	39.334,20	30.000,00	9.334,13	998.303,71

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.9.11. Gastos de operación presupuestada

Los gastos que se debe tener en cuenta en la operación son: sueldos y salarios, gastos de producción, Sueldos y salarios en esto incluye los beneficios de ley y conllevan a todas las personas encargadas tanto en el campo, producción y administración para la exportación del producto terminado. Se puede indicar que la empresa estaría conformada por 16 personas y el valor total mensual a pagar es de \$4.989,75

Tabla 26. Gastos de sueldos y Salarios más beneficios sociales

CARGO	CANTIDAD	SUELDO BASE	MENSUAL	SUELDOS Y BENEFICIOS
Jefe de control de calidad	1	\$419,66	\$ 419,66	\$ 461,63
Trabajadores de Campo	4	\$400,00	\$ 1.600,00	\$ 480,00
Operadores de empaquete	3	\$400,00	\$ 1.200,16	\$ 616,00
Empleados de Producción	3	\$400,00	\$ 1.200,00	\$ 496,00
Jefe de Mantenimiento	1	\$550,00	\$ 550,00	\$ 599,50
Técnico	1	\$419,66	\$ 419,66	\$ 461,63
Administrador	1	\$800,00	\$ 800,00	\$ 840,00

Jefe de recursos humanos	1	\$450,00	\$ 450,00	\$ 495,00
Contador	1	\$500,00	\$ 500,00	\$ 540,00
Subtotal	16	4.339,32	\$ 7.139,32	\$ 4.989,75

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.9.12. Producción

Se realizó una estimación de la producción por hectárea (0,75) en donde podemos decir que la hacienda va a producir dos cosechas al año y se consideraron todos los gastos correspondientes para la cosecha de la materia prima de nuestro producto que es la papa nabo y tenemos un costo de producción de papa nabo por hectárea (0,75) de 7.368,25.

Tabla 27. Estimación de la producción por hectárea de Papa Nabo

DETALLE	COSTO/H	N.º. H	COSECHA (AÑO)	TOTAL, ANUAL
Análisis de suelo	\$ 112,50	0,75	2	\$ 225,00
Fertilización y Fumigación	\$ 2.150,63	0,75	2	\$ 4.301,25
Labores (poda y riego)	\$ 551,00	0,75	2	\$ 1.102,00
Control Fitosanitario	\$ 337,00	0,75	2	\$ 675,00
Cosecha	\$ 532,00	0,75	2	\$ 1.065,00
Subtotal	\$ 3.684,13	0,75	2	\$ 7.368,25

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.9.13. Unidades a Producir Papa nabo

Como ya se conoce el costo de las 0,75 hectárea en dos ciclos de producción la papa nabo se procede a realizar la estimación del rendimiento por hectárea de papa nabo en donde tenemos que el total es de 12528 kg que representados en gramos obtenemos 1252800 gramos el cual se divide para la cantidad de gramos de cada producto es de 43.200 unidades a producir al año.

Tabla 28. Estimación del rendimiento por Hectárea de Papa Nabo

DETALLE	CANTIDAD	REFERENCIA
Rendimiento anual por hectárea	6264	KG
Total, hectáreas 2	0.75	Hectáreas
Rendimiento total	12528	KG
conversión a gramos	12528000	Gramos
Producto a comercializar	290	Gramos
Total, de unidades a producir	43.200	Empaque de 290 gr

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.10. Costos variables por caja y unidades

En este cálculo se puede obtener los costos de productos por caja y el costo unitario en donde se consideró todos los costos como materia prima, el costo directo e indirecto para lograr obtener el producto final para la venta.

Tabla 29. Costos Variables por Caja y unidades

Materia Prima	Presentación	Cant	Precio	Cant	Cant en Números	Valor
papa nabo	kilo	1	\$ 0.62	500g	\$0.00062	\$ 0.32
conservantes (ácido cítrico, ácido ascórbico)	litros	220	\$55.00	200 ml	\$0.00025	\$ 0.34
Sal	kilos	50	\$ 20.00	20g	\$ 0.00050	\$ 0.01
Azúcar	gramos			5g		\$0.01
costo x 2 unidades						\$ 0.68
costo unitario						\$ 0.34
unidades a producir por caja						12
costo x caja de 12 unidades						\$ 4.08
envase y empaque total, de las unidades producida						\$ 3.00
						\$ 7.08

s más el envase y empaqueta do embalaje	\$ 0.60
total, del producto envasado y embalaje producto por caja costo unitario con envase y empaque	\$ 7.68 \$12 \$0.64

Nota: Se pudo establecer que el valor unitario por cada producto es de \$ 0,64 centavos de dólar.

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.10.1. Costos de producción

Una vez que se obtuvo la cantidad de unidades a producir que son de \$43.200 y también se determinaron los costos variables de caja y el costo unitario para la elaboración y obtención del producto final se consideraron los costos de embalaje y de empaque.

Tabla 30. Presupuesto de Costos de Producción

DETALLE	MENSUAL	TOTAL, ANUAL
Análisis de suelo	\$ 18,75	\$ 225,00
Fertilización y Fumigación	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Labores (poda y riego)	\$ 93,75	\$ 1.125,00
Control Fitosanitario	\$ 62,50	\$ 750,00
Cosecha	\$ 102,50	\$ 1.230,00
Procesamiento, Empaque	\$ 3,436.40	\$ 41.236,80
Subtotal	\$ 4.213,90	\$ 50.566,08

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Nota: Se pudo determinar que el costo de producción es de \$50.566,08

4.10.2. Gasto de Administración

Se realizó un presupuesto de los gastos administrativos, son los valores que se gastarían anualmente por sueldos y salarios, pago de servicios básicos y suministros de oficina. Lo cual dio un monto de \$77.886,00

Tabla 31. Presupuesto de Gastos Administrativos

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Sueldos y salarios más beneficios	\$ 5.900,00	\$ 70.800,00
Luz	\$ 225,00	\$ 2.700,00
Agua	\$ 75,00	\$ 900,00
Telefonía	\$ 105,50	\$ 1.266,00
Suministros de oficina	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Materiales de aseo y limpieza	\$ 85,00	\$ 1.020,00
Subtotal	\$ 6.490,50	\$ 77.886,00

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.10.3. Gasto logístico y de exportación

Se necesitó un presupuesto de los rubros que se gastarían por todos los costos referentes a los costos de transportación para el despacho de mercadería, costos aduaneros y los gastos por certificados de calidad. El gasto total asciende a \$ 11.541,00.

Tabla 32. Presupuesto de Gasto logístico Y de Exportación

DETALLE	VALOR	EXPORTACIONES	ANUAL
Costos flete	500	3	\$ 2.500,00
carga y estibadores	400	3	\$ 2.000,00
Costo de Agente aduanero	530	3	\$ 2.650,00
Certificado de Calidad	878	3	\$ 4.390,00
Total, de los Costos de logística y Exportación			\$ 11.541,00

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.10.4. Gastos de ventas

Se realizó una estimación de lo que se gastaría en publicidad y promociones. Lo cual dio como resultado un valor en gasto de ventas de \$ 4.168,75.

Tabla 33. Presupuesto de gastos de ventas

DETALLE	AÑO
Publicidad	\$ 2.084,38
Promoción de ventas	\$ 2.084,38
Total	\$ 4.168,75

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.10.5. Precio para la venta de la conserva de papa

Como ya se conocen todos los costos: producción, administración, logística, ventas se sumarán dichos costos y gastos se marcó un margen de rentabilidad del 90% dando como resultado \$2,53 que vendría a ser el valor unitario de cada producto.

Tabla 34. Costo unitario del producto

CONSERVA DE PAPANABO	
Cantidad	\$ 10800
Costo unitario	\$1.17
Ex Word	\$12.641,17
Valor Ex Word total	\$12.641,17
Certificado sanitario de exportación	\$59,00
Certificado fitosanitario	\$62,00
Certificado de origen	\$ 10,00
Honorarios de agente de aduana	\$255,00
Envíos de documentos al exterior	\$30,00
Transporte Interno	\$300,00
Gasto de movilización	\$50,00
Carga y estiba del contenedor en bodega	\$130,00
Custodia por contenedor	\$250,00
Inspección pre embarque	\$40,00
THC	\$250,00
Manipuleo inspección antinarcóticos	\$150,00
Sellos	\$50,00
Pallets	\$80,00
Sanitizacion	5\$0,00
Valor total	\$14.408,00
Valor por Unidad	1,33
Utilidad 90%	1,20
Total, Fob	\$2,53

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Este el precio adecuado para lograr los niveles de ingresos requeridos con el fin de lograr la rentabilidad necesaria para la compañía, y es un buen precio que competirá con los demás precios en el mercado

4.10.6. Medidas y peso por contenedor

En esta parte se detalle todo lo referente a las medidas y peso de la mercadería en el contenedor.

Tabla 35. Peso total de la mercadería

PESOS	CALCULO
Conserva de papa nabo 290g	$290 \text{ g} / 1000 = 0.290 \text{ Kg}$
Peso caja de cartón 40x30x40cm / 205 g	$205 \text{ g} / 1000 = 0.205\text{kg}$
Peso 12 unidades	$12 \text{ unidades} \times 0.290 \text{ kg} = 3.48 \text{ kg}$
Peso 12 unidades + peso de cartón	$3.48 \text{ kg} + 0.205 \text{ kg} = 3.685 \text{ kg}$
Peso 45 cajas	$45 \text{ cajas} \times 3.685 \text{ kg} = 165,83 \text{ kg}$
Peso pallet + peso 45 cajas	$25 \text{ kg} + 165,83 \text{ kg} = 190,83 \text{ kg}$
20 pallet x peso pallet + peso 45 cajas	$20 \times 180,83 \text{ kg} = 3,616.50 \text{ kg}$

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Tabla 36. Nivel de apilamiento

COEFICIENTE DE APILAMIENTO	
Alto del contenedor (mts)	2,40
Alto del pallet (mts)	1,45
Espacio para la manipulación (mts)	0,10
Alto útil	2,15
Alto útil / alto caja (2,15 / 0,40) mts	5,3
Niveles	5

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Tabla 37. Cajas por pallet

MEDIDAS	DIM. PALLER	DIM. CAJA	CALCULO
Ancho:	1,00 mts	0,3 mts	$1,00 \text{ mts} / 0,3 \text{ mts} = 3,33 = 3 \text{ cajas en el ancho del pallet}$

Largo:	1,20 mts	0,4 mts	$1,20 \text{ mts} / 0,4 \text{ mts} = 3 = 3 \text{ cajas en el largo del pallet}$
Total, cajas por nivel	9 cajas		
Total, cajas por pallet	9 cajas x 5 niveles = 45 cajas		

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Tabla 38. Pallet por contenedor de 40 Dry Van

MEDIDAS	DIM. CONTENEDOR 40' Dry Van	DIM. PALLET	CALCULO
Ancho	2,345 mts	1,00 mts	$2,34 \text{ mts} / 1,00 \text{ mts} = 2,34 = 2 \text{ Pallet en el ancho del contenedor}$
Largo	12,03 mts	1,20 mts	$12,03 \text{ mts} / 1,20 \text{ mts} = 10,02 = 10 \text{ Pallet en el largo del contenedor}$
Total, pallet por contenedor 40' Dry Van			$2 \times 10 = 20 \text{ PALLET}$

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.10.7. Punto de equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio se debe tener en cuenta los costos variables, costos fijos, precio promedio, unidades a producir y el costo variable promedio. El punto de equilibrio esta es la cantidad mínima que se debe exportar es \$ 50,566.80 y cada unidad es de 290gr, en donde como resultado en dinero que ingresaría para la compañía es de \$174.183,22.

Tabla 39. Cálculo del punto de equilibrio

DATOS	VALOR
Costo variable	\$ 50,566.80
Costos fijos	\$ 93,595.75
Precio promedio	\$ 2,53
Unidades	\$ 43200,00
Costo variable unitario	\$ 1,17
Puntos de equilibrio $\frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio-Variables unit}}$	
Punto de equilibrio	$\frac{93.595,75}{1,36}$
Punto de equilibrio	\$ 68.847,12 Cantidad
Punto de equilibrio	\$ 174.183,22 USD

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.11. Estado de Situación financiera proyectados

4.11.1. Estado de situación financiera

El estado de situación financiera podemos determinar que los activos corrientes del negocio incrementaran de \$ 22 mil en el periodo cero a \$ 120 mil en el quinto año de operaciones esto se debe al incremento de los ingresos por ventas y las utilidades del negocio incrementaron también se incrementaron debido a ello por lo tanto el patrimonio de la empresa también se verá afectado con un incremento de capital por lo tanto se puede analizar que el proyecto si será viable en las condiciones planteadas en este trabajo con el objetivo de mejorar los ingreso y seguir continuando con el negocio en funcionamiento.

Tabla 40. Estado de Situación Financiera Proyectado a 5 años

Cuentas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos						
Activos corrientes						
Efectivo equivalente a efectivo	\$ 22,024.83					
Total, activos corrientes	\$ 22,024.83	\$ 58,525.11	\$ 95,757.27	\$ 111,294.05	\$ 114,812.91	\$ 120,911.96
Activos fijos						
Propiedad planta y equipo	\$ 37,920.00	\$ 37,920.00	\$ 37,920.00	\$ 37,920.00	\$ 37,920.00	\$ 37,920.00
(-) Depreciación acumulada	-	\$ 3,5792.00	\$ 7,584.00	\$ 11,376.00	\$ 15,168.00	\$ 18,960.00
Total, activos fijos	\$ 37,920.00	\$ 34,280.00	\$ 30,336.00	\$ 26,544.00	\$ 22,752.00	\$ 18,960.00
Activos diferidos						
Gastos de pre-operación	\$ 2,676.70	\$ 2,676.70	\$ 2,676.70	\$ 2,676.70	\$ 2,676.70	\$ 2,676.70

(-) Amortización acumulada	-	\$ 535.34	\$ 1,070.68	\$ 1,606.02	\$2,141.36	\$ 2,676.70
Gastos de implementación	\$ 13,341.90	\$ 13,341.90	\$ 13,341.90	\$ 13,341.90	\$ 13,341.90	\$ 13,341.90
Total, activos diferidos	\$ 16,018.60	\$ 15,483.26	\$ 14,947.92	\$ 14,412.58	\$ 13,877.24	\$ 13,341.86
Total, activos	\$ 75,963.45	\$ 108,136.37	\$ 141,041.92	\$ 152,250.63	\$ 151,442.15	\$ 153,213.86
Pasivo						
Participación de trabajadores por pagar	-	\$ 3,712.72	\$ 7,280.15	\$ 7,898.17	\$12,664.32	\$ 18,515.21
Impuesto a la Renta por Pagar	-	\$ 5,259.69	\$ 10,313.55	\$ 11,189.07	\$17,941.12	\$ 26,229.88
Préstamo Bancario	\$ 30,000.00	\$ 25,260.35	\$ 19,960.69	\$ 14,034.86	\$7,408.87	-
Total, de pasivos	\$ 30,000.00	\$ 34,232.75	\$ 37,554.398	\$ 33,122.09	\$ 38,014.30	\$ 44,745.09
Patrimonio						
Capital Social	\$ 45,963.45	\$ 45,963.45	\$ 45,963.45	\$ 45,963.45	\$45,963.45	\$ 45,963.45
Utilidad del Ejercicio	-	\$ 10,824.01	\$ 25,384.35	\$ 35,171.14	\$38,004.14	\$ 49,147.46
Utilidades Retenidas	-					
Total, patrimonio	\$ 45,963.45	\$ 56,787.46	\$ 71,347.80	\$ 81,134.59	\$83,967.59	\$ 95,110.91
Total, pasivo patrimonio	\$ 75,963.45	\$ 91,020.21	\$ 108,902.19	\$ 114,256.69	\$ 121,981.89	\$ 139,856.00

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.11.2. Estado de Resultado

Este estado financiero determinará si los ingresos incrementarían o no en base a las ventas anuales y los costos nos facilita la información para conocer la utilidad al ejercicio como se puede observar en la tabla tenemos que los ingresos por exportación serán de \$ 174 mil en el primer año de funcionamiento y se incrementarían año a año logrando que para el año 5 se obtenga un ingreso de \$ 290 mil en ventas. Como utilidad del ejercicio se puede visualizar que la utilidad comenzó en el año 0 con un valor de \$ 15 mil y culminando el 5to año con una utilidad de \$78 mil.

Tabla 41. Estado de Resultado Proyectado

Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Netas	\$174.183,92	\$190,805.76	\$200,769.93	\$240,313.83	\$290,245.83
Costos Operativos	\$50.566,80	\$ 53.095,14	\$ 55.749,90	\$ 58.537,39	\$ 61.464,26
Utilidad Bruta	\$123.617,12	\$137.710,62	\$145.020,04	\$181.776,44	\$228.780,95
Gastos de Operación					
Gastos Administrativos	\$ 77.886,00	\$ 70.097,40	\$ 73.602,27	\$ 78.754,43	\$ 86.629,87
Gastos de Logística	\$ 11.541,00	\$ 10.386,90	\$ 10.906,25	\$ 11.669,68	\$ 12.836,65
Gastos de Venta	\$ 4.168,75	\$ 4.168,75	\$ 4.168,75	\$ 4.168,75	\$4.168,75
Depreciaciones	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$1.000,00
Amortizaciones	\$ 100,34	\$ 100,34	\$ 100,34	\$ 100,34	\$ 100,34
Total, Gastos de Operación	\$94.696,09	\$85.753,39	\$89.777,61	\$ 95,693.20	\$104,735.61
Utilidad Operacional	\$28.921,03	\$ 51.646,88	\$55,242.43	\$ 86,083.24	\$124,045.34
Gastos Financieros (INTERESES)	\$ 4,169.57	\$ 3.422,89	\$ 2,588.00	\$ 1,654.45	\$ 610.61
Utilidad Antes de Participación	\$24.751,46	\$ 48.534,34	\$52,654.43	\$84,428.78	\$123,434.73
Participación de Trabajadores (15%)	\$ 3.712,72	\$ 7.280,15	\$ 7.898,17	\$ 12,764.32	\$18,515.21
Utilidad antes de impuestos	\$21.038,74	\$ 41.254,19	\$ 44.756,27	\$71,764.47	\$104.919,52
Impuesto a la Renta (25%)	\$ 5.259,69	\$ 10.313,55	\$11.189,07	\$17,941.12	\$26,229.99

Utilidad Neta del Ejercicio	\$ 15.779,06	\$ 30.940,64	\$33,567.20	\$53,823.35	\$78,689.64
-----------------------------	--------------	--------------	-------------	-------------	-------------

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.11.3. Estado de Flujo de Efectivo

Este estado logra determinar los beneficios netos reales de la empresa en el cual podemos ver que a partir del segundo año recuperaremos la inversión realizada o el préstamo bancario consiguiendo de ahí en adelante buenos beneficios económicos ya que obtendremos un flujo neto total al quinto año de \$48 mil.

Tabla 42 Flujo de efectivo proyectado

Cuentas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operativos						
Ventas Netas		\$174.183,92	\$190.805,76	\$200.769,93	\$214.823,83	\$236.306,21
Egresos Operativos:						
Costos Operativos		\$50.566,80	\$85.674,60	\$89.958,33	\$96.225,41	\$105.880,95
Gastos Administrativos		\$77.886,00	\$10.386,90	\$10.906,25	\$11.669,90	\$12.836,65
Gastos de Logística		\$11.541,00	\$5.049,00	\$5.301,45	\$5.672,55	\$6.239,81
Gastos de Venta		\$4.168,75	\$4.168,75	\$4.168,75	\$4.168,75	\$4.168,75
Participación de trabajadores		-	\$589,82	\$7.280,15	\$7.898,17	\$12.664,32
Impuesto a la Renta			\$835,57	\$10.313,55	\$10.739,78	\$17.941,52
Subtotal		\$99.205,75	\$106.704,64	\$127.928,47	\$136.853,63	\$159.731,60
Flujo Operativo		\$74.978,17	\$84.101,12	\$72.841,46	\$77.970,20	\$76.574,62
Ingresos No Operativos:						
Inversión Fija	\$53.938,60					

Inversión Capital de trabajo	\$22.024,83					
Egresos No Operativos:						
Pago de Capital del Préstamo	-----	-3.519,53	-4.066,21	-4.901,11	-4.901,11	-6.878,50
Pago de Intereses del Préstamo	----	-3.169,57	-2.422,89	-2,588.00	-1,654.45	-610.61
Flujo Neto Generado	\$75.963,43	\$68.289,07	\$77.612,02	\$65.465,59	\$70.481,09	\$69.785,51
Saldo Inicial de Caja		\$75.963,43	\$144.252,50	\$66.640,48	\$1.288,12	\$69.510,25
Saldo Final de Caja	\$75.963,43	\$144,252,50	\$66.640,48	\$1.288,12	\$69.192,97	\$138.978,48

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.11.4. Periodo de Recuperación de la inversión (PRI)

Para este cálculo se necesita conocer los flujos de efectivo neto de cada año y lo que se pretende saber es cuánto tiempo la empresa se tardara en cubrir la inversión total del plan de negocio de exportar el producto conserva de papa nabo.

Tabla 43. Periodo de recuperación

AÑO	FLUJO
0	-75.963,43
1	68.288,37
2	77.612,02
3	65.352,36
4	70.481,09
5	69.785,51
Total	1.13

año y trece días

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.11.5. Tasa de descuento o costo promedio del capital

Este es un cálculo necesario para evaluar la situación financiera de la empresa y se necesita establecer la tasa de descuento para el cálculo se debe tener en cuenta la tasa de interés del pasivo por el préstamo que es de 11,57% y costo de oportunidad del

19% que viene a ser la TIR y por último la tasa equivalente del impuesto de la participación de trabajadores 15% y el impuesto a la renta 25% que viene a dar 0,337.

Tabla 44. Tasa de descuento o costo promedio

CUENTAS	VALOR
Activos	\$ 108.136,37
Pasivos	\$ 34.232,50
Patrimonio	\$ 56.787,46
Van o tasa de descuento	8%

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.11.6. Factibilidad del Proyecto

Para saber si el proyecto es viable se debe realizar el cálculo del valor neto actual ya que es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos a descontar de la inversión inicial quede alguna ganancia y se determina si el proyecto es viable y también el cálculo de la TIR esta tasa de rentabilidad nos permitirá que ofrece la inversión esto significa el porcentaje de beneficio.

4.11.7. Valor Actual Neto (VAN)

Tabla 45. Cálculo del Valor neto Actual

AÑO	FLUJO	TASA DE 8% DESCUENTO
0	-75.963,43	
1	68.288,37	
2	77.612,02	VAN
3	65.352,36	\$280,949.13
4	70.481,09	
5	69.785,51	
	351.519,35	

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

4.11.8. Tasa Interna de Retorno

Tabla 46. Cálculo de la tasa interno de retorno

AÑO	FLUJO
0	-75.963,43
1	68.288,37
2	77.612,02

3	65.352,36
4	70.481,09
5	69.785,51
<hr/>	
TIR	89%

Elaborado por: Castro y Villagómez (2021)

Análisis de Rentabilidad TIR y VAN Como análisis se puede decir que el proyecto es factible y viable porque la TIR (tasa interna de retorno) fue 89% la cual es, mayor que la tasa de descuento 8% y el VAN obtenido es \$ 280,949.13, la rentabilidad es de \$356.912,56

CONCLUSIONES

En el presente proyecto de investigación, se pudo evidenciar que existe interés por parte del mercado de destino para adquirir el producto, esto debido a las condiciones del mercado meta lo cual lo vuelve favorable para el consumo y compra de la conserva de papa nabo; asimismo, se estableció que la empresa HYO S.A ha demostrado tener capacidad suficiente para exportar el producto.

Al mismo tiempo se constató los requisitos, certificaciones y obligaciones que deben cumplir para ingresar al mercado japonés específicamente en TOKIO, toda esta documentación, certificaciones de notificación" y leyes como es la ley JAS, El Sistema Estandarizado de Calidad de Etiquetado deberán cumplir los productos comercializados en el mercado japonés, por tanto, se deben seguir las normas de etiquetado de calidad instaurados por MAFF, Ley de Pesos y Medidas.

La estructura organizacional de la hacienda Ordoñez, cuenta con una producción de papa nabo de calidad, tiene un futuro comprometedor en el mercado japonés, cuenta con herramientas de última tecnología, posee certificados que exige el proceso de exportación, entre otros.

El estudio de factibilidad de la hacienda Ordoñez demuestra el meticuloso cuidado que han propiciado al momento de analizar la posibilidad de lanzar la conserva de papa nabo al mercado asiático, han considerado: el cuidado que tiene Japón por la alimentación y salud a lo que se le atribuye los beneficios del producto, la calidad, el precio, el cumplimiento de las normativas sanitarias por ello, se puede aseverar que el producto a exportar cumple con los altos estándares de calidad que exige el comprador.

RECOMENDACIÓN

La hacienda HYO debe evaluar la importancia de cada producto que ofrece en el mercado internacional, seleccionar aquellos que le den una mayor ventaja competitiva y enfocar sus esfuerzos en la venta. De esta manera, la propuesta supera las expectativas, factibilidad y rentabilidad de su oferta, lo cual permitirá aumentar la demanda del producto, sin necesidad de una gran inversión.

Como recomendación, es indispensable capacitarse en lo referente al proceso de exportación de la conserva con el propósito de implementar un adecuado plan de exportación, que favorezcan y faciliten la inserción de un nuevo producto al mercado internacional, cabe destacar, que la Hacienda Ordoñez reconoce que existe falencias en el actual proceso que dificultan la entras del producto al país, por ello, el tener conocimientos sobre dicho proceso evitaría problemas en cuanto a la exportación.

Por otro lado, se recomienda tener en cuenta el comportamiento del consumidor del mercado destino, es decir, se recomienda realizar estudios de mercado periódicamente con el fin de establecer el nivel de aceptación de la conserva de papa nabo para establecerse, posicionarse y obtener un reconocimiento a nivel internacional, dado la alta calidad del producto es importante, mencionar que el mercado destino es una de los países más riguroso en cuanto a la inserción de alimentos.

Finalmente, se sugiere negociar con el importador para tratar los términos de Incoterms y precios en el plan de exportación. Es importante señalar que, si las ventas superan las expectativas, en la hacienda HYO se debe evaluar la capacidad de producción requerida para satisfacer el pedido en el tiempo acordado.

BIBLIOGRAFÍA

- Civil Registro. (2020). *Firma electronica*. Obtenido de <https://www.registrocivil.gob.ec/certificado-de-firma-electronica/>
- (BCE) Banco Central del Ecuador. (8 de diciembre de 2020). *Tarifa Vigentes*. Obtenido de Certificaciones electrónica (Banco Central del Ecuador): <https://www.eci.bce.ec/tarifas>
- Águila, A., & Díaz, R. (2020). Las estrategias de exportaciones en cuba, un procedimiento para su implementación en Cementos Cienfuegos S. A. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(6). Retrieved from <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/1847/1839>
- Aguilar, C. (2019). *Procedimientos aduaneros para mercancías que no cumplen con requisitos técnicos, para ser nacionalizados en el Ecuador en el 2018*. Machala: Unidad Académica de Ciencias Empresariales.
- Aguilar, C. (2020). *Plan de negocios para la exportación de pulpa de maracuyada congelada desde Ecuador hacia el mercado de Alemania*. Machala: Universidad Técnica de Machala. Obtenido de http://186.3.32.121/bitstream/48000/15547/1/E-8189_AGUILAR%20ROMERO%20CARLOS%20LUIS.pdf
- Aguilar, P., Maldonado, D., & Solorzano, S. (2020). Incidencia de la balanza comercial en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 1980-2017. *Revista Espacios*, 41(03). Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a20v41n03/a20v41n03p10.pdf>
- Alemán, Padilla y Modesto. (2019). Diagnóstico del proceso logístico para la toma de decisiones en empresas de biotecnología. *Retos de la Dirección*, 13(2). Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2306-91552019000200182
- Alvarado, M., Ullauri, N., & Benítez, F. (2020). Impacto de exportaciones primarias en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 2000-2017. *Innova Research Journal*, 5(1). Obtenido de <http://201.159.222.115/index.php/innova/article/view/1140/1668>
- Alvarado, Rafael y Iglesias, Stefany. (2017). Sector externo, restricciones y crecimiento económico en Ecuadorthe external sector. *Problemas del Desarrollo*, 48. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S030170361730041X>

- Asencio, Villegas, Tenemaza, Cando, & González. (2020). El proceso logístico de exportación y su visión en la comuna Sacachún-Santa Elena-Ecuador. *Congreso Virtual Internacional sobre Economía Social y Desarrollo Local Sostenible*. Retrieved from <https://www.eumed.net/actas/20/economia-social/20-el-proceso-logistico-de-exportacion-y-su-vision.pdf>
- Ayala, & Rodríguez. (2020). *Plan de negocios para la exportación de langosinos congelados a China*. Lima-Perú: Universidad San Ignacio de Loyola. Retrieved from http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/10773/1/2020_Ayala%20Gstir.pdf
- Banco Centra del Ecuador. (2020). *Evolución de la Balanza Comercial*. Quito. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202010.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Evolución de la Balanza Comercial*. Quito-Ecuador: Banco Central del Ecuador. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc202006.pdf>
- Banco de Desarrollo de América Latina. (2019, noviembre 27). *El potencial del sector agroexportador para promover el desarrollo del Perú*. Retrieved from CAF: <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2019/11/el-potencial-del-sector-agroexportador-para-promover-el-desarrollo-del-peru/>
- Benavides, César; Reinoso, Myrian y Estevez, Eliecer. (2017). La influencia de los productos petroleros y no petroleros en la balanza comercial del Ecuador. Periodo 2014 - 2016. *Revista Publicando*, 4(13). Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/236643959.pdf>
- Boletín informativo de integración financiera*. (junio de 2019). Obtenido de BCE: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN312019.pdf>
- Cáceres; Durand; Yoplac y Morales. (2018). Organización y Proceso Logístico de Productos Denominados “Abarrotes” de un Supermercado. *Global Business Administration Journal*, 1(2). Obtenido de http://revistas.urp.edu.pe/index.php/Global_Business/article/view/1346/1231
- Cardozo, R. (24 de junio de 2019). *Qué es la economía circular y por qué es importante*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/py/que-es-la-economia-circular-y-por-que-es-importante/>

- Castro, A., & Gonzalez, A. (21 de abril de 2017). *La calidad de los productos y su importancia*. Obtenido de <https://castroygonzalez.es/blog/la-calidad-de-los-productos-y-su-importancia/?v=3fd6b696867d>
- Castro, Pilar, D., & Lorena. (2020). *Exportación de aguacate HASS colombiano al mercado de los Estado Unidos*. Bogotá D. C: Universidad Piloto de Colombia. Retrieved from <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/8638/Trabajo%20de%20grado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Caurin, J. (21 de febrero de 2018). *Comercialización*. Obtenido de *Emprendepyme*: <https://www.emprendepyme.net/comercializacion>
- Ceballos, A. (28 de octubre de 2019). *¿Qué es comercio internacional?* Obtenido de *¿Qué es comercio internacional?*: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/que-es-comercio-internacional/>
- Centro Europeo de posgrado. (2021). *¿Qué es el comercio exterior?* Obtenido de Centro Europeo de posgrado: <https://www.ceupe.com/blog/que-es-el-comercio-exterior.html>
- CEPAL. (2020). *Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística*. Naciones Unidas. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/1/S2000497_es.pdf
- CETYS EDUCACIÓN. (14 de enero de 2021). *¿Qué es un proceso de producción empresarial?* Obtenido de <https://www.cetys.mx/educon/que-es-un-proceso-de-produccion-empresarial/>
- Chirán, G. Y. (2016). *Estudio del comportamiento de la harina de papanabo (Brassica rapa var. Purple Top White Globe) como sustituto parcial de la harina de trigo y su influencia en la elaboración de pan común*. Tulcán-Ecuador: Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Obtenido de <http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/351/1/248%20Estudio%20del%20comportamiento%20de%20la%20harina%20de%20papanabo%20%28Brassica%20rapa%20var.%20Purple%20Top%20White%20Globe%29%20como%20sustituto%20parcial%20de%20la%20harina%20de%20trigo%20y>
- Coral, Melo, Realpe, & Mujica. (2019). *Logística de exportación de los principales productos agrícolas del departamento de Nariño, con destino a la república del Ecuador. Visión empresarial(10)*. Obtenido de <https://revistasdigitales.upec.edu.ec/index.php/visionempresarial/article/view/1008/2062>

- Courier, R. (05 de enero de 2019). *Características esenciales del comercio exterior*. Obtenido de Royal Courier: <http://royal-courier.com/comercio-exterior/caracteristicas-del-comercio-exterior/>
- Cuyvers, L., & Soeng, R. (15 de 12 de 2011). *El impacto de los cambios en el sistema generalizado de preferencias SGP de la union europea en paises asiaticos y latinoamerica*. Obtenido de Signosis del sistema generalizado de preferencias: <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v31nspe57/v31nspe57a04.pdf>
- Franco y Mora. (2016). *Análisis para la exportación de mango a mercado estadounidense por la economía popular y solidaria*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Galindo, Y., Acosta, A., & Vargas, A. (2019). *Plan de negocios para la Empresa BRAHMBER con fines de exportación de cortes finos empacados al vacío hacia el mercado chileno*. Bogotá: Escuela de Ciencias Económicas y Administración. Retrieved from http://uniasturias.edu.co/SUMMA/tesis/TG_01_Plan%20de%20negocios_G15_Enero2019.pdf
- García, G. (13 de marzo de 2019). *Todo sobre los proveedores: qué son exactamente y qué tipos hay*. Obtenido de <https://hablemosdeempresas.com/empresa/que-son-los-proveedores/>
- García, I. (24 de febrero de 2016). *Por qué las 'Born Global' son vitales para España*. Obtenido de CincoDías: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/02/24/pyme/1456329172_893392.html
- García, I. (05 de febrero de 2018). *¿Qué requisitos son necesarios para exportar productos?* Obtenido de emprendepyme: <https://www.emprendepyme.net/que-requisitos-son-necesarios-para-exportar-productos.html>
- Garzón, A. (2020). Oportunidad de exportación de aguacate Hass a Francia. *Revista Colombiana de Ciencias Administrativas*, 2(1). Retrieved from <http://cipres.sanmateo.edu.co/index.php/rcca/article/view/395/336>
- Google maps. (2020). Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/0%C2%B002'48.8%22S+79%C2%B010'35.3%22W/@-0.0468923,-79.1786719,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x0:0xad96cb5e24f625!8m2!3d-0.0468923!4d-79.1764832?hl=es>
- GoogleMap. (2020). *GoogleMap*. Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/Hacienda+%22Gisella%22/@-2.3235695,->

79.411086,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x902d53d120d9457d:0x820f9c3cc1c37830!8m2!3d-2.3235749!4d-79.4088973

Guerra, S. (2018). Tendencia creciente de exportaciones no petroleras aún no es suficiente. *Gestion Digital*, <https://www.revistagestion.ec/index.php/economia-y-finanzas-analisis/tendencia-creciente-de-exportaciones-no-petroleras-aun-no-es>.

Huamán, M. (2020). Principales cambios en los Incoterms® 2020. *Lex*, 18(26). Obtenido de <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/2174/2278>

Internas, S. d. (2020). *Registro único de contribuyentes*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC#%C2%BFc%C3%B3mo-se>

León, J. (20 de julio de 2016). *Las empresas born global y los modelos de internacionalización*. Obtenido de Futuver: <https://www.futuver.com/actualidad/blog/item/las-empresas-born-global-y-los-modelos-de-internacionalizacion-i>

Luis Leyva. (10 de noviembre de 2019). Obtenido de [tuberculos.org](https://www.tuberculos.org/nabo-berza-colza/): <https://www.tuberculos.org/nabo-berza-colza/>

Mamani, I. (2020). *Las exportaciones de productos no tradicionales y su influencia en el crecimiento económico del Perú, período 2014 – 2019*. Universidad Privada de Tacna. Obtenido de <http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/1609/1/Mamani-Flores-Ivette.pdf>

Mapamundi. (2020). *Mapamundi*. Obtenido de Mapamundi: <https://mapamundi.online/asia/japon/>

Ministerio de producción, Comercio exterior, Inversiones y Pesca. (2021). *COVID-19: Impacto de las exportaciones de organizaciones de pequeños productores afectaciones, desafíos y oportunidades*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2020/12/Doc-completo-Impacto-Exportaciones-EPS.pdf>

Ministerio de Salud Pública. (23 de mayo de 2017). *Normativa técnica sanitaria producto de uso humano para exportación*. Obtenido de https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/08/Resoluci%C3%B3n-ARCSA-DE-012-2017-JCGO-NTS_Certificado_Exportaci%C3%B3n.pdf

Muñoz, C. (2015). *Metodología de la investigación*. México: Oxford. Retrieved from <https://books.google.com.ec/books?id=DflcDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=m>

etodologia+de+investigacion&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwilpPmwoOLuAhWLSzABHXGLAfAQ6AEwAHoECAUQAg#v=onepage&q&f=false

- Nanot, R. (13 de mayo de 2020). *Introducción al comercio internacional: qué es y las ventajas para los países participantes*. Obtenido de Internacionalmente: <https://internacionalmente.com/comercio-internacional/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2020). *Año internacional de las frutas y verduras 2021*. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Retrieved from <https://www.fao.org/3/cb2395es/cb2395es.pdf>
- Palacios y Reyes. (2016). Cambio de la matriz productiva del Ecuador y su efecto en el comercio exterior. *Dominio de la ciencias, 2(2)*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5761576>
- Partida logistic. (2020). *¿Qué son los Incoterms?* Obtenido de Partida logistic: <https://partidalogistics.com/incoterms-fob-cif-ex-works/>
- ProEcuador. (2020). *Ficha Técnica de Japón – 2020*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-japon/>
- ProEcuador. (2020). *Ficha Técnica de Japón – 2020*. Obtenido de ProEcuador: <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-japon/>
- Puerta y Hernández. (2019). *Representatividad de los Incoterms en la contabilidad de las empresas*. Medellín: Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/620/Representatividad%20de%20los%20Incoterms.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Quintero, A., & Sotomayor, J. (2018). *Propuesta de mejora del proceso logístico de la empresa tramacoexpress CIA.LTDA del cantón Durán*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Retrieved from <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/28590/1/TESIS%20Quintero-Sotomayor.pdf>
- Quispe, P. (2020). *Incoterms 2020: Principales aspectos y casos prácticos*. Obtenido de Webina exportador: http://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4224/incoterm2020_aspectos_casos_principal_keyword_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Reina, R. (2021). *Uso de abonos orgánicos con dos distanciamiento de siembra en el cultivo de papano*. Guayaquil: Universidad Agraria del Ecuador.
- Rogério, S. (2017). *La nueva tendencia en la internacionalización de una pyme –Fenómeno de Born Global*. Brazil: Universidad Nacional de La Plata. Obtenido de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/64094/Documento_completo.pdf-PDFA.pdf?sequence=1
- Salas, E. (2018). Análisis de las exportaciones del Ecuador en el período 2006-2016. *Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/cccss/2018/05/analisis-exportaciones-ecuador.html>
- Sampieri, Roberto; Fernández, Carlos; Baptista, María. (2014). *Metodología de investigación*. México: McGRAW-HILL. Retrieved from <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Sánchez, V., & Gusqui, A. (2016). *Plan de exportación de la Nuez de Macadamia en confite hacia el mercado de Estados Unidos*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Retrieved from <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/23822/1/23%20d%20mayo%20titulacion.pdf>
- Segura, A. (2018). *Análisis de los factores que influyen en la internacionalización de las PYMES en Ecuador*. Esmeraldad: Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1681/1/SEGURA%20QUI%20C3%91ONEZ%20ANDREA%20NAOMI.pdf>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2020). *SENAE browser descargas*. Obtenido de SENAE: <https://www.aduana.gob.ec/senae-browser-descargas/>
- Sevillano, L., Villacís, N., & Carine, L. (2020). Exportación de la conserva de berenjena de Ecuador. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2020/10/exportacion-berenjena.html>
- Shin, S., & Almeida, J. (2012). *Guía práctica para exportar productos agrícolas a Corea del Sur, Japón y Singapur*. Banco Intermediario de Desarrollo. Retrieved from <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Gu%C3%ADa-pr%C3%A1ctica-para-exportar-productos-agr%C3%ADcolas-a-Corea-del-Sur-Jap%C3%B3n-y-Singapur.pdf>

- Silva, D. d. (2021, febrero 24). *¿Qué es el mercado objetivo? 5 pasos para definir el tuyo*. Retrieved from <https://www.zendesk.com.mx/blog/mercado-objetivo/>
- TIBA. (2 de junio de 2020). *Incoterms 2020*. Obtenido de Incoterms 2020: <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>
- Toala, G., Mendoza, A., Vinces, D., & Moreira, L. (2019). La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí. *Polo del conocimiento*, 4(4).
- Tovar, R. (24 de noviembre de 2016). *Recetas para descubrir las mil caras de este tubérculo*. Obtenido de Guía Repsol: <https://www.guiarepsol.com/es/comer/recetas/recetas-con-nabos/>
- Universidad Europea . (2021, diciembre 20). *¿Qué es la logística de una empresa?* Retrieved from <https://universidadeuropea.com/blog/que-es-la-logistica/>
- Vanegas, J., & Arias, V. (2020). *Plan de exportación de Piña Deshidratada de Canadá*. Santiago de Cali: Universidad Autónoma de Occidente. Retrieved from <https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/12643/T09461.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Villena, N. P. (2016). El Ecuador y el proceso de cambio de la matriz productiva: consideraciones para el desarrollo y equilibrio de la balanza comercial. *Observatorio de la Economía Latinoamericana, Servicios Académicos Intercontinentales*. Obtenido de <https://ideas.repec.org/a/erv/observ/y2015i20717.html>

Anexo

Anexo

Anexo 1 Formulario de Encuesta Importador



Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
Exportación de la conserva de papa nabo al mercado Japón
Formularios de Entrevista a Importadores Japón

Entrevistado:

Entrevistador:

Cargo:

Fecha:



- 1.
2. **¿Ustedes siembran y cosechan papa nabo? Tiempo, duración, desde cuándo, etc.**
3. **¿Cuál considera usted el tiempo de siembra y cosecha de papa nabo?**
4. **¿Usted conoce el precio por kilo del papa nabo en el exterior?**
5. **¿Usted vende la papa nabo localmente?, y si es así, nombre a 5 clientes**
6. **Desde su punto de vista ¿Considera usted que el papa nabo que cosecha la hacienda Ordoñez está apta para exportar? Porque**
7. **¿Cuántas veces al año se cosecha papa nabo? Porque**
8. **¿Cuál es el tiempo de duración para consumo humano del papa nabo?**
9. **¿Conoce usted los países a los que se exporta el papa nabo?**
10. **¿Qué aspectos notables implican para que la empresa justifique por qué seleccionar al mercado japonés como el mejor lugar de destino para exportar dicho producto?**

- 11. ¿Qué productos comercializa la hacienda Ordoñez?**
- 12. ¿Usted consideraría que la hacienda está apta para cubrir las certificaciones y requerimientos que exige el mercado japonés para exportar el papa nabo?**
- 13. ¿Considera usted que el papa nabo sin conserva es apta para la exportación?**
- 14. ¿Posee conocimiento sobre el proceso de exportación a Japón?**
- 15. ¿Qué tan frecuente recibe capacitaciones sobre exportación de legumbres siendo específico papa nabo?**
- 16. ¿Considera que la hacienda Ordoñez cuenta con maquinarias necesarias para realizar el proceso de elaboración del producto a exportar para su posterior comercialización?**
- 17. ¿Considera que la hacienda Ordoñez realizaría su exportación bajos las medidas de bioseguridad debido a la emergencia sanitaria actual?**



Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
Exportación de la conserva de papa nabo al mercado de Japón
Formularios de Entrevista a Importadores de Japón

Entrevista

Entrevistado:

Entrevistador:

Cargo:

Fecha:



1. **¿Qué tiempo tiene Ud. como importador y que está buscando actualmente?**
2. **¿Para Ud. cuál es el target al que iría dirigido el producto y por qué?**
3. **¿Qué características vio usted como importador en el papa nabo que cosecha las hacienda Ordoñez para que usted analice la oportunidad de importar dicho producto**
4. **¿Qué consideraciones se deben analizar antes de importar?**
5. **¿Considera que la empresa Ordoñez cuenta con una cantidad mínima para exportar?**
6. **Desde su perspectiva como importador ¿Qué beneficios cree Ud. que puede obtener la hacienda Ordoñez al exportar su producto hacia el mercado japonés?**
7. **¿Considera haber realizado un estudio de mercado antes de importar? porque**
8. **¿Cuánto tiempo necesita usted para llevar a cabo una importación de papa nabo?**

- 9. ¿Cuál es la cantidad mínima de productos que puede importar?**
- 10. ¿Qué tipo de certificaciones necesita la hacienda para importar, asimismo, Ud. considera que la hacienda cubriría dichos requerimientos?**
- 11. ¿Qué requisitos se necesitan para exportar el producto?**
- 12. ¿Cuál es la mayor dificultad que usted ha visto para importar el producto?**
- 13. ¿Si estuviera en sus manos adjudicar o modificar algún proceso en cuanto a la exportación del producto cuál sería y por qué?**

Anexo 2 Factura del producto



Factura 001-002-000000001

JULIO 22, 2021

HYO

YOPRE VICENTE ORDOÑEZ

RUC 0908925471001

Via Puerto Quito los Bancos, parroquia San Antonio de Ibarra
Cristóbal Colón 15 Sector palm 21 Guayaquil, Guayas

Santo Domingo - Santo domingo de los Tsáchilas

yvicente@hyo.com.ec

Autorización

N° 8907202891347593071600120010020000026850894237519

Fecha: jul. 22, 2021, 15:10 P.M.

Ambiente: PRODUCCIÓN

Clave de acceso:



8907202891347593071600120010020000026850894237519

Supermercado AÉON

p2-chrome-6 izumi, suginami city,

tokio 168-0063.japon

Japón - Tokio

Forma de pago

Plazo

Monto

Transferencia bancaria

10 días (venta Agosto 22, 2021) \$39284.28

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Descuento	Total
8888	Cacaos de papa todo	\$3.93	\$0.00	\$39284.28
Subtotal sin impuestos				\$39284.28
Valor total				\$39284.28

Jefe de HYO

C.I. 0908925471

Anexo 3 Aprobación de la empresa transportista

EMPRESA DE TRANSPORTE JVL S.A.

Drec. Guatemala 500 y San Salvador

RUC:- 0993018873001

emtransjvltransportes@agentevillagomezleon.com

Tel. 6018619Cel. 0997014189



Guayaquil, 22 de julio del 2021

Señores

HYO

Ciudad.

De mis consideraciones:

Reciba un cordial saludo de quienes conformamos EMPRESA DE TRANSPORTE JVL S.A. EMTRANSJVL S.A., que está compuesta por un equipo de trabajo de experiencia en transportes de mercadería de carga suelta a nivel local y nacional, conformado con personal calificado que se encuentran plenamente comprometido y enfocado en brindar un servicio de calidad, personalizado e integrado a nuestros clientes y monitoreando continuamente el proceso de traslado de la carga hasta su lugar de destino ya que contamos con rastreo satelital.

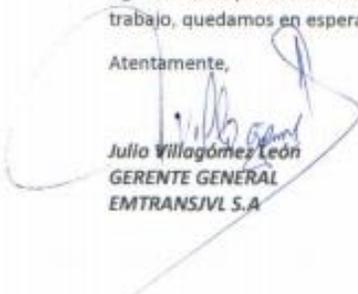
TABLA DE TARIFAS TRANSPORTE

Servicio de Transporte de contenedor lugar de destino Guayaquil – Santo Domingo/Guayaquil	VALOR
Contenedor de 20' vacío	\$250.00
Contenedor de 20' lleno	\$500.00
Contenedor de 40' vacío	\$325.00
Contenedor de 40' lleno	\$650.00

Nuestra intención es que nos conozcan, juzguen y palpen el prestigio de nuestros servicios, para así demostrar a nuestros futuros clientes nuestra honestidad, confiabilidad, y seriedad.

Agradeciendo por su amable atención a la presente y esperando formar parte de su equipo de trabajo, quedamos en espera de sus gratas órdenes.

Atentamente,


Julio Villagómez León
GERENTE GENERAL
EMTRANSJVL S.A

Anexo 4 Aprobación de la empresa transportista

Hacienda Ordoñez



Hacienda Ordoñez



Hacienda Ordoñez



Anexo 5 bodegas



Anexo 6 cotizaciones de flete internacional

De: Jennifer Mina / Provexcar Cia Ltda. [mailto:customer.services2@provexcar.com.ec]

Enviado el: miercoles, 28 de julio de 2021 10:48

Para: 'enaranjo@centad.com.ec' <enaranjo@centad.com.ec>

CC: 'pablonaranjo123@hotmail.com' <pablonaranjo123@hotmail.com>

Asunto: RE: COTIZACION DE EXPORTACION A JAPON

Estimado Esteban,

Detalle cotización

Environmental Fuel Fee USD 243.00
• 40 Reefer High x 1 (USD 243.00)

Basic Ocean Freight USD 3,900.00
• 40 Reefer High x 1 (USD 3,900.00)

Costos locales en origen

THC ORIGEN USD 205.00 por contenedor

Documentación USD250.00 por contenedor

Les recordamos a nuestros clientes y amigos que deben presionar a sus proveedores para que la mercadería con destino a Gye Ecuador debe estar paletizada y el pallet debe poseer el certificado de fumigación según normas internacionales (NIMF 15 o ISPM 15).

Saludos cordiales/Best Regards,
Ing. Jennifer Mina
Customer Services2

Av. Rodrigo de Chaves, Parque Empresarial Colon
Corporativo 3 Piso 5 ofc. 501
Guayaquil - Ecuador
PHX (593 4) 2116692 Ext 115 Movil: 0997873508
customer.services2@provexcar.com.ec
www.provexcar.com
Skype: [Customer.Services2@provexcar.com.ec](https://www.skype.com/join/customer-services2@provexcar.com.ec)
"23 años Junto al Comercio Exterior Ecuatoriano"

Anexo 7 packing list



PACKING LIST / WEIGHT LIST

TO: SUPERMERCADO AEON
2-CHOME-6 IZUMI, SUGINAMI CITY, TOKIO 168-0063,
JAPON

INV NO.: 28GTPFNI-001B
DATE: June 18, 2021

R.U.C. 0917527247001
PHONE: 0997220793 FAX:593-72-861-861

SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS, ECUADOR.

FROM: ECUADOR – SANTO DOMINGO DE LOS
TSÁCHILAS

To: JAPON - TOKIO

唛头及包/箱号 MARKS & HS NUMBERS	DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY		G.W. (KGS)	N.W. (KGS)	MEASURE(M3)
		UNIT	BOX			
2005.99.99.00	PRESERVE PAPANABO DIMENSIONS BOX 325 X 246 X 173 MM	9996	833	3073	2898	11.522 M3
	PALLET DIMENSIONS 1200 X 1000 X 1500	10		250		2.52 M3
Total		10006	833	3323	3148	14.04 M3

REMARK: TOTAL 833 PACKAGES (2898 PKGS PACKED ON CARTON.)

TOTAL CTNS: 7023CTNS
TOTAL N.W.: 2898KGS
TOTAL G.W.: 3323KGS
TOTAL CUBIC: 14.04CBM

SHIPMENT BY: SEA
NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER
OCEAN BILL OF LADING

Anexo 8 declaración aduanera

Declaración de Exportación

INFORMACION GENERAL

* A05.Código del declarante	01904907	* A01.Código del distrito	[028] GUAYAQUIL - MARITIMO
* A03.Código de Régimen	[40] EXPORTACION DEFINITIVA	* A04.Tipo de despacho	[0] DESPACHO NORMAL

INFORMACION DE EXPORTADOR

* B04.Código de tipo de identificación del exportador	[002] CEDULA DE	0917527247001	* B01.Nombre del exportador	YOFFRE VICENTE ORDONEZ
B02.Dirección del exportador	SANTO DOMINGO VIA PUERTO QUITO LOS BA		B03.Teléfono del exportador	2445378
* B06.Ciudad de residencia del exportador	SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS		* B07.CIIU	[0112] CULTIVOS DE HORTALIZAS Y LEGUMES

INFORMACION DEL DECLARANTE

* B08.Código de tipo de identificación del declarante	[001] RUC	0904767928001	* B10.Nombre del declarante	VILLAGOMEZ LEON JULIO GUILLERMO
B11.Dirección del declarante	CDLA. BARRIO DEL SEGURO, CALLES SAN SALVADOR 200 Y GUATEMALA			

COMUN

Item	DOCUMENTOS		
B19.Nombre del consignatario	SUPER MERCADO AEON	B20.Dirección del consignatario	SUGINAMI CITY TOKIO 168-0063
* B25.Código de país de destino final	[JP] JAPON	* B21.Ciudad del consignatario	TOKIO
* B12.Valor FOB USD	\$ 0	* B13.Código de forma de pago de la transacción comercial	[01] GIRO DIRECTO
* B14.Código de unidad de moneda de transacción	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	B18.Fecha de emisión de la carta de crédito	29/07/2021
* C01.Código de moneda	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	* C02.Tipo de cambio	1.00
* C03.Total Moneda transacción	\$ 0		
* B22.Tipo de carga	[CC] CARGA CONTENERIZADA	B24.Medio de transporte del lugar de partida	--Selección--
* B15.Código de puerto de embarque	[EGYE] GUAYAQUIL	B16.Código de puerto privado desde donde embarca	--Selección--
* B17.Código de puerto de llegada o de destino	[JPTYO] TOKYO	* B23.Almacén de lugar de partida	[05909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.

Anexo 9 solicitudes de Mipro

Nombre del solicitante		S. VILLANAR LOPEZ																															
Fecha de emisión de la solicitud		2015-07-26	Fecha de actualización de																														
Cantidad de solicitudes		UNO (1)																															
Detalle de solicitudes																																	
<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>Nombre del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Apellido del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Nombre del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Apellido del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Nombre del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Apellido del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> </table>				1	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	2	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	3	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	4	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	5	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	6	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ
1	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
2	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
3	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
4	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
5	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
6	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
Detalle de Registros de Impuestos																																	
<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>Nombre del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Apellido del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Nombre del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Apellido del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Nombre del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Apellido del solicitante</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> </table>				1	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	2	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	3	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	4	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	5	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	6	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ
1	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
2	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
3	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
4	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
5	Nombre del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
6	Apellido del solicitante	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
Detalle de Subproyectos y Proyecciones																																	
<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>Nombre del subproyecto</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Apellido del subproyecto</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Nombre del subproyecto</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Apellido del subproyecto</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Nombre del subproyecto</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Apellido del subproyecto</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> </table>				1	Nombre del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	2	Apellido del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	3	Nombre del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	4	Apellido del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	5	Nombre del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	6	Apellido del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ
1	Nombre del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
2	Apellido del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
3	Nombre del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
4	Apellido del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
5	Nombre del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
6	Apellido del subproyecto	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
Detalle de Documentos																																	
<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>Nombre del documento</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Apellido del documento</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Nombre del documento</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Apellido del documento</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Nombre del documento</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Apellido del documento</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> </table>				1	Nombre del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	2	Apellido del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	3	Nombre del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	4	Apellido del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	5	Nombre del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	6	Apellido del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ
1	Nombre del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
2	Apellido del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
3	Nombre del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
4	Apellido del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
5	Nombre del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
6	Apellido del documento	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
Detalle de Anexos																																	
<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>Nombre del anexo</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Apellido del anexo</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Nombre del anexo</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Apellido del anexo</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Nombre del anexo</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Apellido del anexo</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> </table>				1	Nombre del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	2	Apellido del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	3	Nombre del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	4	Apellido del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	5	Nombre del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	6	Apellido del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ
1	Nombre del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
2	Apellido del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
3	Nombre del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
4	Apellido del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
5	Nombre del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
6	Apellido del anexo	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
Detalle de Comentarios																																	
<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>Nombre del comentario</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Apellido del comentario</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Nombre del comentario</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>Apellido del comentario</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Nombre del comentario</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Apellido del comentario</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> <td>Apellido</td> <td>WILLANAR LOPEZ</td> </tr> </table>				1	Nombre del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	2	Apellido del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	3	Nombre del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	4	Apellido del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	5	Nombre del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ	6	Apellido del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ
1	Nombre del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
2	Apellido del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
3	Nombre del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
4	Apellido del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
5	Nombre del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													
6	Apellido del comentario	WILLANAR LOPEZ	Apellido	WILLANAR LOPEZ																													

Anexo 10 solicitudes de fitosanitario

