



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS



UNIDAD ACADÉMICA
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA Y LOGÍSTICA
PORTUARIA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS
LOCALES POR EL PUERTO COMERCIAL DE ESMERALDAS**

**PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE OBTENER EL TÍTULO DE
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

AUTORA

THALÍA MARCHÁN GRUEZO

ASESORA

ECON. ROXANA BENÍTEZ

ESMERALDAS 2011

Trabajo de tesis aprobada luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE, previo a la obtención del título de INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR.



Lector 1



Lector 2



Director de Escuela



Directora de Tesis

AUTORÍA

Yo, THALÍA IRINA MARCHÁN GRUEZO, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de ésta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica son de mi exclusiva responsabilidad y de la PUCESE.

THALÍA IRINA MARCHÁN GRUEZO con numero de cedula de identidad 080265754-4

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por haberme permitido terminar mis estudios, por darme la fuerza y sabiduría de hacer este sueño realidad.

A mi madre, por su apoyo incondicional estar conmigo en cada etapa de mi vida y por ser amiga y comprenderme en los momentos más difíciles.

A mis hermanos Cristhian y Lorena: por compartir el espacio y los momentos significativos de mi vida.

A mis tías Elena y Glenda: que con sus sabios consejos supieron orientarme para seguir por el camino correcto.

A mis abuelitos: por inculcarme valores para la formación espiritual y moral

A Patricio: por enseñarme y aprender conmigo, por tu amor y tu presencia.

A todos los maestros que con su enseñanza me permiten alcanzar esta meta.

A mi asesora quien me guio de la mejor manera para culminar con éxito este proyecto.

DEDICATORIA

A Dios por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida, y haberme dado salud y sabiduría para alcanzar todas mis metas.

A ti Madre por haberme educado y soportar mis errores. Gracias a tus consejos, por el amor que siempre me has brindado, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad.

¡Gracias por darme la vida!

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	1
-------------------	---

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema.....	2
1.2. Problema de la Investigación.....	2
1.3. Justificación.....	3
1.4. Objetivos.....	3
1.4.1. General.....	3
1.4.2. Especifico.....	4

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Antecedentes.....	5
2.2.1. Opiniones Generales del Tema.....	7
2.2.1.1. Producción Agrícola de la Provincia de Esmeraldas.....	7
2.2.1.2. Ventajas Gubernamentales para Exportar Productos Agrícolas.....	7
2.2.1.3. Situación de las empresas asesoras y organizaciones impulsadoras del comercio exterior.....	8
2.2.1.4. El uso de la tecnología aplicada a la logística.....	8
2.2. Fundamentación Teórica.....	9
2.2.1. Empresa.....	9
2.2.2. Clasificación.....	9
2.2.3. Consultoría.....	9
2.2.4. Logística.....	9
2.2.5. Comercio Exterior.....	10
2.2.6. Tramitación Aduanera.....	10
2.2.7. Exportación.....	11
2.2.8. Puerto de Esmeraldas.....	11

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Método de Investigación.....	12
3.1.1. Técnica de Investigación.....	12
3.2. Recolección de la Información.....	12
3.2.1. Información Primaria.....	12
3.2.2. Información Secundaria.....	13
3.3. Descripción de la Información Obtenida.....	13
3.4. Análisis e Interpretación de los Datos.....	13
3.5. Población y Muestra.....	14

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTEPRETACION DE LOS RESULTADOS

4.1. Característica del Mercado del Proyecto.....	15
4.1.1. Efectos del Plan Nacional de Desarrollo para el Proyecto.....	15
4.1.2. Efectos de las Restricciones con Tratados Internacionales.....	15
4.2. Función de la Demanda.....	16
4.2.1. Naturaleza de la Demanda del Proyecto.....	16
4.2.2. Nivel de Ingresos de la Demanda.....	17
4.2.3. Precios de los Servicios Relacionados.....	18
4.2.4. Demanda del Servicio.....	19
4.2.5. Condiciones del Mercado para su Comercialización.....	19
4.2.6. Durabilidad del Servicio.....	19
4.3. Oferta del Servicio.....	20
4.3.1. Incentivo Nacional para la Producción.....	20
4.3.2. Incidencia Climática.....	21
4.3.3. Servicios Sustitutos Existente en el Mercado.....	21
4.4. Estudio de Mercado.....	22
4.4.1. Mercado Competidor.....	22
4.4.2. Posición del Proyecto (empresa) frente a la Competencia.....	23
4.4.3. Estrategia Comercial.....	23
4.4.4. Análisis FODA.....	23
4.4.4.1. Proyección de Ventas.....	24
4.5. Características de los Productos.....	25
<i>Manual de Procedimientos para Exportar Productos Agrícolas.....</i>	<i>30</i>

ASPECTOS LEGALES, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS DE LA EMPRESA

4.5.1. Localización y Tamaño.....	86
4.5.2. Presupuesto.....	89
4.6. Estudio Organizacional y Legal.....	89
4.6.1. Nombre del Negocio.....	89
4.6.2. Logo.....	89
4.6.3. Propuesta de Venta.....	90
4.6.4. Característica y Tipo de Organización.....	90
4.6.5. Misión, Visión y Objetivos.....	90
4.6.6. Requerimiento del Capital Humano para la puesta en marcha.....	91
4.6.7. Estructura Organizacional.....	91
4.6.8. Trámites y Permisos para el Funcionamiento.....	95
4.7. Estudio Financiero.....	96
4.7.1. Inversión Inicial.....	96
4.7.2. Resumen de Inversión.....	99
4.7.3. Capital de Trabajo.....	99
4.7.4. Recurso Humano.....	100
4.7.5. Tablas de Depreciación Activos Fijos.....	101
4.7.6. Proyecciones de Ventas.....	104
4.7.7. Resumen de Costos y Gastos.....	105
4.7.8. Punto de Equilibrio.....	106
4.7.9. Flujo de Caja.....	107
4.7.10. Estado de Situación Inicial.....	108
4.7.11. Financiamiento.....	108
4.7.12. Indicadores Financieros del Proyecto Y Análisis.....	109

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones.....	111
5.2. Recomendaciones.....	112

GLOSARIO.....	113
BIBLIOGRAFIA.....	116
ANEXOS.....	119

TABLAS

Tabla N° 1 Naturaleza de la Demanda del proyecto.....	16
Tabla N° 2 Precios de los Servicios Relacionados	18
Tabla N° 3 Mercado Competidor	22
Tabla N° 4 Proyección de ventas.....	24
Tabla N° 5 Cosechas de Cacao.....	29
Tabla N° 6 Presupuesto.....	89
Tabla N° 7 Requerimiento Humano.....	91

RESUMEN EJECUTIVO

La elaboración de un manual teórico práctico como una base directriz para la creación de una empresa de asesoría en comercio exterior destinada a las empresas agrícolas de la provincia de Esmeraldas estimuló un paradigma inédito en nuestra provincia tomando en cuenta factores elementales como el desconocimiento de la vasta producción agrícola con la que contamos y los escasos recursos técnicos para comercializar los productos campestres por quienes hacen de este oficio su profesión habitual.

La guía es un compendio ilustrativo y profesional, supeditado a los procedimientos administrativos, legales y financieros necesarios para la certera operatividad y funcionamiento por parte de nuestra empresa.

Coco, cacao y papaya han sido plenamente identificados como los de mejores propiedades, y por lo tanto promovidos a su comercialización internacional luego de un exhaustivo análisis en mercados como Estados Unidos, Canadá y Suiza respectivamente, fundamentados en la sistemática investigativa de campo para corroborar que la metodología deductiva y su complementaria inductiva exhortan a los habitantes de nuestra provincia a integrarse a un nuevo mundo de superación por trascendencias fronterizas.

El objetivo propuesto se logró, como lo recomiendan las reglamentaciones, al alcanzar la satisfacción de las dos partes negociantes con el concurrente logro de sus expectativas de demandadas, es decir, exportadores ofrecen productos de calidad a buen precio (dada la intervención oportuna y profesional de la empresa asesora) a importantes potencias del mundo; y los importadores reconocen estas cualidades agrícolas de nuestras tierras y prefieren sus frutos porque constatan que todas sus bondades son exclusivas y preferentes.

ABSTRACT

The development of a theoretical manual handy as a base guideline for the creation of a consulting firm designed to trade in agricultural enterprises in the province of Esmeraldas stimulated an unprecedented paradigm in our province, taking into account the lack of expertise in marketing countryside products by those who make this job his usual occupation blameless for not having clear the importance of marketing their products in the international market and the inclusion in a competitive global supplies have nutritious delicacy, healthy and pleasant for all palates.

Blessed products such as coconut, cocoa and papaya have been identified and promoted to international marketing after a thorough market analysis in the United States, Canada and Switzerland respectively by what they have captured the best business opportunities in this manual as a legacy of good Esmeralda live to the public and professional growth for our country and economic methodologies grounded in field research, experimental and observation to ascertain the degree of impairment exists.

The work was filled with the logistical details of the procedures to be followed by attachment of international marketing and fulfillment of obligations and demands of rights which guarantees the right of global integration through trade agreements as a benefit share in favor of the exporter and importer thus following the same stringent administrative procedures, legal and financial functioning of the consultancy firm trade

INTRODUCCIÓN

La imperiosa necesidad que tiene la provincia para su crecimiento económico y agrícola de contar una agencia de alto nivel especializada en el área del comercio exterior particularmente el incentivo a las exportaciones hasta lograr efectuarlas incluyendo el sustento logístico como una muestra de profesionalismo y alcance de los objetivos propuestos, hace que se cristalice esta meta urgida por los habitantes, comerciantes agrícolas, exportadores y por la misma economía local y nacional.

Cada trabajo debe ser consolidado con el respaldo diligente de quienes operan en la empresa de servicio apersonándose en cada trámite operativo, administrativo y financiero con las entidades respectivas dentro y fuera de la provincia y dentro y fuera del país hasta lograr la certeza y la garantía que de que ulteriormente cada mercancía objeto de estudio y comercialización de esta tesis llegue a su destino dejando a entera satisfacción tanto al importador como al exportador.

Esto se logra con investigación de campo y experimental con el sustento de los historia y la lógica como metodología experimental de resultados comprobados apoyados fundamentalmente en fuentes enriquecidas de conocimientos como por ejemplo el plan de Huáscar Taborga en cada uno de sus compendios.

Otras fuentes establecidas en la tecnología han colaborado con sus contenidos adecuados.

Dichas aplicaciones llevan a la conclusión de que el proyecto inicial es viable y luego los resultados obtenidos y el éxito empresarial y económico de la provincia y del país dependen del acierto en cada práctica operacional y de las capacitaciones permanentes de quienes estamos al frente de este propósito.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA Y LOGÍSTICA PORTUARIA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS LOCALES POR EL PUERTO COMERCIAL DE ESMERALDAS”

1.2 Problema de la Investigación

Las empresas especializadas en asesoría y logística de Comercio Exterior en la ciudad de Esmeraldas no han sido representativas, o a decir la verdad, ni siquiera se conoce de la existencia de una de ellas.

Tampoco se ha valorado objetivamente su importancia para un adecuado otorgamiento de información a personas interesadas en ejercer formal y técnicamente importaciones y exportaciones desde y a partir de nuestro puerto; tomando en cuenta que el puerto de Esmeraldas es un puerto importante en el país por todo cuanto se ha logrado determinar.

Interrogantes:

1. ¿Qué beneficios sociales económicos y comerciales se generan desde el sitio burocrático para dar lugar a un dinamismo de producción agrícola?
2. ¿Cuáles han sido los intereses de los productores agrícolas radicados en la provincia de Esmeraldas para abrir sus mercados desde las vastas áreas verdes para traspasar las fronteras internacionales con garantías comerciales sobre la base de la preferencia del importador - consumidor?
3. ¿Amerita la creación de una empresa como un soporte que de asesoría logística a los productores agrícolas que ejercen la actividad de comercio internacional.

1.3 Justificación

La actividad propia de exportar siempre será una opción válida y muy recomendable para cumplir con los propósitos lógicos de los intereses del país a través de sus habitantes. Su propósito fundamental es el de abrir importantes mercados en el extranjero e integrarnos a aportar con nuestros recursos a un mundo globalizado tecnificado.

Esta es una medida muy eficaz para lograr la expansión de cualquier negocio a nivel global, ofrecer productos o servicios en una mayor dimensión respecto al mercado interno, esto es en realidad lo que se desea con la creación de esta empresa, que los futuros usuarios logren ser competitivos en el mercado, garantizando la llegada del producto en tiempo establecido y sobre todo en buen estado.

Considerando que en Esmeraldas no existe una empresa que se dedique a la asesoría de trámites y logística para empresas agrícolas que utilizan el puerto comercial para realizar sus exportaciones, sería muy beneficiosa la creación de esta empresa que permita facilitar y simplificar los procesos portuarios.

Es evidente que en la actualidad el número de desempleados es cada vez mayor, no es extraño ver a personas en las calles con carpeta en mano buscado desesperados una vacante o una esperanza para poder subsistir, por lo que la creación de esta empresa representa para cientos de esmeraldeños una oportunidad de trabajo que les va a permitir desarrollar sus habilidades, conocimientos y destrezas, lo que los va hacer más competitivos en el mercado.

1.4 Objetivos

1.4.1 General

Crear una empresa de asesoría en comercio exterior destinada a las empresas agrícolas de la provincia de Esmeraldas, para que cuenten con un soporte logístico al momento de su comercialización a través del Puerto Comercial.

1.4.2 Especifico

- Identificar los productos agrícolas de Esmeraldas que cuenten con ventajas comparativas y competitivas para poder ser destinados a su exportación.
- Desarrollar un manual de procedimientos y logística de exportación de los productos agrícolas de la zona como un complemento al profundo alcance que debe tener una empresa de asesoría en comercio exterior.
- Establecer los procedimientos administrativos, legales y financieros para el funcionamiento de la empresa de asesoría en comercio exterior

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Antecedentes del Tema

La carencia de un eficiente sistema de asesoría y logística ha impedido rotundamente que la producción agrícola de la que dispone nuestra provincia sea óptimamente utilizada. Es decir que su correcto uso o empleo no quede resignado a una rutinaria producción y comercialización empírica, sin un propósito de verdadero desarrollo económico sustentable a nivel mundial, dejando pasar siempre oportunidades brillantes de obtener un sitio en la palestra comercial mundial debido, claro está, a los turbios intereses de quienes ostentan en su poder tan preciados recursos; los que han sido reconocidos con toda justicia como bienes más preciados que el mismo oro.

Así, lamentablemente en la ciudad de Esmeraldas no se ha conocido de la existencia de empresas asesoras que quieran preocuparse del correcto empleo y aprovechamiento de las principales fortalezas: los recursos agrícolas y la posición geográfica estratégica desde la mitad del mundo para el mundo entero.

Si se toma en cuenta cómo en otros países el desarrollo del comercio internacional los ha hecho prosperar al aprovechar sus activos y por lo tanto producir mejor, con servicios tecnificados para luego intercambiarlos con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.

La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo del intercambio de bienes sino de programas de integración donde se busca beneficios en común llegando a formar alianzas estratégicas

Es importante el papel de la logística, como una estrategia global en las empresas, desde el punto de vista económico, desde el papel de los clientes hasta los proveedores. Donde entra

la previsión de venta, planificación de la distribución, gestión de existencias, colaboración en los lugares de mercado, entre otros. Con la logística se busca la optimización en el aprovechamiento de los recursos humanos, tecnológicos y de capital, con los que cuentan las empresas u organizaciones.

Considerando que Esmeraldas está ubicado como uno de los puertos más importantes del país ya que cuenta con una infraestructura necesaria para cubrir las demandas de un puerto de primer orden a nivel internacional, cabe señalar también que es el más cercano al canal de Panamá y está en línea recta con Japón, uno de los principales ejes comerciales del mundo, todas estas fortalezas antes mencionadas brindan la oportunidad de introducir en esta actividad la cual busca facilitar y simplificar los procesos y trámites aduaneros por los que deben pasar las mercaderías antes de ser exportadas o importadas

Esmeraldas es una provincia que a más de estar dotada de un paisaje maravilloso, playas espectaculares, una gastronomía envidiable, cuenta también con un puerto de primer orden, equipamiento portuario de alta tecnología, aguas profundas, atención las 24 horas del día y los 365 días del año, que hacen de éste la mejor opción en el momento de exportar un producto.

La provincia de Esmeraldas es llamada la " provincia verde " por la increíble flora. Dentro de la flora se encuentran: árboles de maderas finas, de caucho, ceibos (lana vegetal), tagua (marfil vegetal), banano, fibras como las de abacá y toquilla, utilizada esta última para elaborar sombreros que reciben buena acogida en los mercados exteriores.

Su suelo permite la producción de cacao, arroz, maíz, palma africana, albaca y una gran variedad de frutas tropicales. Entre las principales especies forestales están: chanul, balsa, laurel, sande, guayacán y tangaré.

2.1.1 Opiniones Generales del Tema

2.1.1.1 Producción Agrícola de la Provincia de Esmeraldas

“Bien es sabido por todos que el crecimiento de la superficie de tierras de uso agrícola no se ha detenido desde los años sesenta. La agricultura sigue siendo la actividad con mayor tasa de participación del total de personas ocupadas a nivel nacional. Así, las fuentes nos revelan que en el año 2008, la agricultura tuvo una participación de 27,8% y en el año 2009 aumentó a 28,3%. Nos confirma Faiconi, Larrea en su publicación que la consecuencia de la expansión de la frontera agrícola se nota claramente hacia los páramos o los bosques tropicales de la Amazonía y la provincia de Esmeraldas en la Costa.”
(LARREA, 2008)

Una de las causas se da en el efecto de los altos precios del petróleo, ya que justamente este tipo de productos, los de origen agrícola, son los más requeridos para fabricar biocombustibles y esto los encarece, de ellos los cereales, el aceite y el azúcar han sido los productos alimenticios que mayor impacto han sufrido y se debe de mejorar para satisfacer la vida de los habitantes que día a día construyen sus actividades dedicadas a la agricultura.

2.1.1.2 Ventajas gubernamentales para exportar productos agrícolas

“Los gobernantes intentan profundizar el alcance de políticas inventadas y ofrecidas en campaña en el agro y se definen permanentes cambios sustantivos en la legislación agraria, a pesar del incremento de las confrontaciones en el campo que este proceso acarrea y la orientación de estas políticas siempre tiene como sujeto principal a los empresarios agrícolas y de entre éstos, aquellos ligados a la exportación.” (www.ecuadorexportar.com, 2009)

Existen motivos económicos y políticos de los gobiernos para intervenir en el comercio internacional, que adoptan medidas que promuevan las exportaciones; al aumentar la productividad de las empresas nacionales, la economía del país también resulta beneficiada debido a los empleos e impuestos sobre la renta que se derivan de los resultados positivos y

son útiles para incrementar la competitividad de los productores nacionales y fomentando la producción.

2.1.1.3 Situación de las empresas asesoras y organizaciones impulsadoras del comercio exterior

“El Agro ofrece una gran variedad de productos líderes en el mercado mundial como semillas de hortalizas para climas tropicales y para climas fríos así como semillas forrajeras. También cuenta con un seleccionado portafolio de agroquímicos para el manejo de varios cultivos como fertilizantes, bioestimulantes, fungicidas, insecticidas y productos orgánicos.” (*www.ecuadorexportar.com, 2009*)

Estas empresas permiten al sector agricultor la posibilidad implementar actividades con un servicio de información de comercio exterior fomentando la productividad, y esto permite que el sector agricultor tenga la posibilidad de estrechar relaciones comerciales a largo plazo.

2.1.1.4 El uso de la tecnología aplicada a la logística

“Los constantes cambios económicos, de la globalización y los tratados de libre comercio exigen que las empresas cuenten con profesionales altamente competitivos para enfrentar la perenne escasez de tecnología que sufren los países pequeños. Es por esto que las Instituciones que brindan el servicio de logística deben ofrecer nuevos programas para enfrentar estos retos tales como compras, transporte, distribución, almacenamiento, y todas las áreas en las cuáles está implícita la cadena de aprovisionamiento, de empresas de bienes o servicios.” (PERSIC IVANDI, 2010)

Hoy es evidente la evolución de la tecnología aplicada a la logística y los beneficios que trajo a los diversos procesos, donde podemos destacar principalmente una revolución en la calidad y rapidez de identificación de datos repercutiendo directamente en las operaciones logísticas de la empresa y los servicios entregados a los clientes.

2.2 Fundamentación Teórica

2.2.1 Empresa

Es una unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

2.2.2 Clasificación

Por su actividad

Servicio: Comercializan servicios profesionales o de cualquier tipo.

Se caracterizan por llevar a cabo relaciones e interacciones sin importar los atributos físicos. Los servicios son relación, negociación, comunicación. Un servicio es una idea, es una información o una asesoría.

2.2.3 Consultoría

La consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento profesional independiente que ayuda a alcanzar los objetivos y fines de la organización mediante la solución de problemas, el descubrimiento y la evaluación de nuevas oportunidades, el mejoramiento del aprendizaje y la puesta en práctica de cambios.

2.2.4 Logística

La logística coordina y planifica diferentes actividades con el objeto de que el producto llegue a su usuario final en el tiempo, forma adecuada y al menor costo y efectividad posible. (*www.degerencia.com/tema/comercio_exterio, 2001*)

Actividades Logísticas

El flujo logístico conlleva una serie de actividades que deben cumplirse, con la mayor rapidez posible, para satisfacer las necesidades del cliente. En primer lugar, el productor debe requerir de un almacén o fábrica, comprar las materias primas a los respectivos proveedores y luego convertirlas en productos terminados.

Una vez culminado este proceso, se venden los productos a los distribuidores, quienes se encargan de almacenarlos y transportarlos hasta los puntos de venta. Finalmente, los establecimientos comerciales tendrán la labor de comprar esa mercancía, colocarla en los stands y venderla al consumidor final. (*www.degerencia.com/tema/comercio_exterio, 2001*)

Beneficios de la logística

- Incrementar la competitividad
- Cumplir con los requerimientos del mercado
- Agilizar las actividades de compra del producto terminado
- Planificar estratégicamente para evitar situaciones inesperadas
- Optimizar los costos, tanto para los proveedores como para los clientes
- Planificar de forma eficaz las actividades internas y externas de la empresa

2.2.5 Comercio Exterior

Cada país fabrica sus propios bienes y servicios, pero también escasea de algunos insumos y activos (humanos, naturales, financieros e industriales). Precisamente el intercambio que existe entre dos naciones al exportar (vender), e importar (comprar) sus productos es lo que se llama "comercio exterior". Ni los países más ricos son autosuficientes por sí mismos, por ende, la idea es que cada uno de ellos pueda ofrecerle al otro lo que no posee o aquello de lo que carece, y viceversa, generando a su vez el bienestar y supervivencia de la población. (*www.degerencia.com/tema/comercio_exterio, 2001*)

2.2.6 Tramitación Aduanera

La tramitación aduanera comprende los diferentes aspectos relacionados con los trámites a realizar antes y después de los procesos de importación, exportación y tránsito, aplicando en todos los casos el marco teórico – legal correspondiente. (*www.mindefensa.gov.ve/CURSOS/MATERIAS/5TRAMITACION%20ADUANERA.htm*)

Importancia

El trámite aduanero, es fundamental para lograr un fin determinado en la introducción, salida y tránsito de mercancías a través del Territorio Nacional.

2.2.7 Exportación

La exportación, es considerada como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera o una zona franca industrial de bienes y/o servicios para permanecer en ella de manera definitiva.

2.2.8 Puerto de Esmeraldas

El Puerto de Esmeraldas es una herramienta de enlace e integración entre los diferentes actores de la actividad logística portuaria y busca facilitar las actividades de comercio exterior, operativas, comerciales y de servicios integrales entre los diversos clientes y usuarios. (*www.puertoesmeraldas.gov.ec, ND*)

Objetivos

Al manejar mayores volúmenes de carga, surgen ventajas competitivas, gracias a las economías de escala, con los que se lograrán alcanzar los siguientes objetivos:

- Disponer de terminales especializados en el manejo de mercancías que, permiten ofrecer mayor rapidez y eficiencia en el manejo de diversos tipos de carga.
- Obtener más servicios regulares, conexiones mundiales y más frecuencias.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Método de Investigación

El método inductivo fue aplicado a través de las visitas a los departamentos de Autoridad Portuaria respectivos de cada una de las personas encargadas de administrar el proceso. Particularmente se dieron visitas a: Ingeniero Aníbal Zambrano encargado de la agencia portuaria de agrocalidad quien proporciono una muestra de lo que es el modelo de certificado fitosanitario empleado como requisito para la comercialización de estos productos agrícolas estudiados

El método deductivo se aplicó a través de las investigaciones de artículo de periódico de los diferentes diarios nacionales como: El Comercio, Hoy, La Hora entre otros. Los cuales indicaron el camino correcto para la obtención de los resultados esperados.

3.1.1 Técnica de Investigación

Las diferentes fuentes bibliográficas cuyas referencias se enuncian al final de la presenta obra constituyen la base fundamental para el despliegue de esta compendio tomando en cuenta la cantidad importante de artículos y textos editados por profesionales de alto nivel que ejercen estas actividades.

3.2 Recolección de la Información

3.2.1 Información Primaria

La información primaria se obtuvo a través de los siguientes instrumentos:

Entrevistas: Se realizaron entrevistas a representantes de considerable jerarquía institucional de diferentes empresas entendidas en esta actividad tales como: gerencia del

MAGAP, representante regional de AGROCALIDAD, funcionarios del Puerto de Esmeraldas, Agentes Afianzados, Operadores de navieras, Superintendencia de Compañías. Los cuales brindaron un valioso aporte para el desarrollo de esta investigación.

Encuestas: Las encuestas fueron dirigidas a personas relacionadas directamente con la actividad agrícola como productores agrícolas y comercializadores locales.

3.2.2 Información Secundaria

Se recopiló información de diferentes libros, folletos, artículos de revista, informes y documentos de sitios web entre otros como garantía de un trabajo con un contenido enteramente claro y explícito aprovechando la extensa información obtenida de los diferentes medios de información.

3.3 Descripción de la Información Obtenida

Cada información obtenida precisó de la inversión necesaria tanto monetaria como logística es decir fueron necesarios viajes y desplazamientos hacia cada lugar de los hechos.

3.4 Análisis e Interpretación de los resultados

N = tamaño de la muestra

P = probabilidad de ocurrencia: 0.5

Q = probabilidad de no ocurrencia: 0.5

N = tamaño de la población

δ^2 = nivel de confiabilidad: 1.98

E=error de muestreo: 0.05

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

$$n = \frac{(1.98)^2 \cdot (16013) \cdot (0.5) \cdot (0.5)}{(0.05)^2 \cdot (16013 - 1) + (1.98)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}$$

$$n = 382.69 \cong 383$$

3.5 Población y Muestra

Para la investigación de mercado de este proyecto los productores agrícolas fueron objeto de investigación, a los cuales se les formuló una serie de preguntas coherentes y sencillas para obtener una información eficiente y efectiva.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 CARACTERÍSTICA DEL MERCADO DEL PROYECTO

4.1.1 Efectos del Plan Nacional de Desarrollo para el Proyecto

El gobierno a través del Plan de Buen Vivir impulsará al sector agricultor al mejoramiento de procesos de producción ya que la actividad agrícola es una parte estratégica en el país porque ayuda integrar la seguridad alimentaria con otros sectores y ayuda al crecimiento del comercio y conservación de los recursos naturales. También el Estado les otorgará seguros al sector agrícola lo cual es esencial para la disminución de los riesgos que se podrían ocasionar en las cosechas por incidencias climáticas, malezas, plagas entre otros factores. Igualmente se les confiere capacitaciones para que tengan un buen manejo de sus tierras.

Como indica el mismo documento se implementará estrategias de promoción para las exportaciones, enfocada a posicionar variedad de productos de calidad, competitivos y con valor agregado en mercados internacionales, la Secretaria Nacional en su Plan indica lo siguiente: (SENPLADES, 2009) “Además se fortalecerá e implementará una estrategia de promoción de exportación, orientada a posicionar productos diversificados y diferenciados con una adecuada calidad, infraestructura, servicios de apoyo y articulada con el sector productivo con capacidad de exportación a mercados internacionales estratégicos, aprovechando los nichos existentes como productos limpios, orgánicos, comercio justo.”

4.1.2 Efectos de las Restricciones con Tratados Internacionales

Debido a la reactivación productiva que se ha dado en nuestro país por parte del gobierno nacional y los políticos de turno en cumplimiento de sus obligaciones para con el agro ecuatoriano, los sistemas de comercialización y logística de apertura de nuevos mercados a

nivel internacional parecen estar garantizados y ser competitivos con productos de excelente calidad y buen precio, lo que, además con un valor agregado a nuestros productos agroindustriales propendemos por asegurar el mercado para saber quien compre nuestra producción y qué precio.

Ya que el agricultor ha decidido dejar de ser un comerciante empírico simplemente para avanzar hasta llegar a productor, la demanda per cápita de productos agrícolas tradicionales y no tradicionales cada año se va incrementando, lo que se deriva en un efecto positivo consistente que la viabilidad sin ningún tipo de restricciones para la exportación de los productos agrícolas ecuatorianos, más por el contrario aumenta la gran acogida por parte de EEUU, Europa, África y Asia, siendo estos últimos un mercado nuevo y en crecimiento. Lo único que el sector agrícola ecuatoriano debe cumplir con las normas ISO y bioseguridad mínimos para exportar. *(CACERES, 2008-2011)*

4.2 Función de la Demanda

4.2.1 Naturaleza de la Demanda del Proyecto

La agricultura ha sido y seguirá siendo una de las actividades más importantes en el Ecuador. A lo largo del tiempo se han efectuados transformaciones en los sectores agrícolas, cambios emanados por situaciones de los factores naturales y de sistemas económicos y políticos del país.

Es evidente que el cultivo agrícola atrae una gran parte de la economía del país por ello el gobierno en la actualidad ofrece un sinnúmero de beneficios para el sector agricultor con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los pequeños agricultores y por ende del Ecuador.

La provincia de Esmeraldas, es conocida como la provincia verde se encuentra ubicada en posición geográfica estratégica que cuenta con privilegiados suelos y exuberante vegetación es turística y agrícola por excelencia. Su fértil suelo permite la producción de tabaco, café, cacao, banano, palma africana, coco entre otros. También es la cuarta

provincia productora de cacao a nivel nacional (8%), luego de las provincias de Guayas, Los Ríos y Manabí. Específicamente en los cantones que se dan los productos agrícolas son en la zona de San Lorenzo, La Concordia, Eloy Alfaro, Quinindé y Esmeraldas que es donde más se concentra la actividad agrícola de la provincia.

En el pródigo suelo que arraiga a esta provincia se cultivan especies de tipo permanente como también transitorios, el siguiente cuadro determina la utilización del suelo de la provincia en cuanto a cada tipo de cultivo.

Tabla N° 1

USO DEL SUELO	De 10 hasta menos de 20 has.	De 20 hasta menos de 50 Has.	De 50 hasta menos de 100 has.	De 100 hasta menos de 200 has.	De 200 Hectáreas y más.	TOTAL
Cultivos Permanentes o Perenne	13.479	42.145	23.754	15.669	34.554	129.601
Cultivos Transitorios	2.377	6.406	4.236	2.039	8.023	23.078

Fuente: INEC-MAG-SICA (PROVINCIA DE ESMERALDAS)

Elaborada: Autora

4.2.2 Nivel de Ingresos de la Demanda

Hoy en día tanto el Consejo Provincial como Cantonal están interesados en la producción agrícola de la provincia, ya que participan en convenios con fundaciones interesadas en ayudar al agricultor, a fin de promocionar determinados productos de la provincia que cuenten con ventajas comparativas y competitivas. Cabe indicar que no hay una

participación cuantitativa de los organismos seccionales, lo que hacen es aportar con logística entre otros.

De acuerdo al análisis de las encuestas realizadas se puede determinar que en la provincia de Esmeraldas cuenta con grandes cantidades de tierras productoras de productos agrícolas como cacao, coco, papaya, maíz entre otros. Una gran parte de los productores agrícolas comercializan sus productos a través de intermediarios 42%, de centros de acopios 37% o de empresas exportadoras 13% y ellas a su vez comercializan a través de bróker.

4.2.3 Precios de los Servicios Relacionados

Los agentes afianzados de aduana son algunos de los operadores de comercio exterior que actúan realizando parcialmente la labor de asesoría logística. En el caso de Esmeraldas se cuenta con ocho agentes afianzados a quienes se realizaron entrevistas para obtener información que ayude al desarrollo de esta investigación sobre los servicios que prestan y tener referencias de los precios, ellos indicaron que el gobierno a través del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión piensa establecer los precios que deben cobrar todo agente afianzado de Aduana del Ecuador, aunque aún no se sabe el valor exacto se tiene referencia no menor a un sueldo básico. Sin embargo hasta el momento las tarifas con las que laboran son las siguientes:

Tabla N° 2

Nombre de Agentes Afianzados de Aduana	Precios por Servicios
Mario Panchi Moya	\$200-300
Marcos Galarza Carvache	\$200-250
Valero& Valero	\$250
Raúl Coka Barriga	\$300
Grupo Coronel	\$200-250

Marcos Xavier Coronel	\$250-300
------------------------------	-----------

Fuente: Entrevistas

Elaborado: Autora

4.2.4 Demanda del Servicio

Tratándose de una empresa asesora y tomando en cuenta el principio general de una demanda elástica es concomitante con la competencia en el mercado, podemos destacar de que, en virtud de la labor de las navieras y las actividades de los agentes aduaneros, efectivamente estamos en un caso de un servicio elástico ya que son ellos quienes constituyen un reto para que estemos atentos a una fijación de precios adecuada y a una operatividad logística sobre la que ellos tienen experiencia y destreza, pero nuestra empresa ofrece más que eso, y precisamente eso constituye la flexibilidad requerida.

4.2.5 Condiciones del Mercado para su Comercialización

La importancia de satisfacer las necesidades de los mercados hace que los países cuenten con personal altamente capacitado en materia de negocios internacionales y esto ha permitido que se genere una competencia perfecta, exigiendo a cada país mejorar los procesos de negociación entrando a un mundo globalizado y especializando en cada rama que abarca todo lo que es comercio exterior, esto es beneficioso porque ayuda a iniciar una relación de amistad entre países, mejorar la balanza comercial del país y sobre todo buscar el beneficio en común de los mercados.

4.2.6 Durabilidad del Servicio

Por tratarse de un servicio tendrá una relación directamente proporcional al tipo de asesoramiento que se realice. No tiene caducidad el tiempo que dure un servicio. Para tener más o menos una referencia el asesoramiento para realizar una exportación es de 5 días.

Con respecto aspectos legales la vida constitutiva de una empresa en el Ecuador es de 50 años.

4.3 Oferta del Servicio

4.3.1 Incentivo Nacional para la Producción

En la actualidad el gobierno incentiva a los pequeños agricultores nacionales, a través del MAGAP dándoles asesoría, capacitación técnica para que los productos no se vean afectados por malezas entre otros factores, que tengan un mejor cultivo de sus tierras obteniendo un producto de calidad, además ayudan a que delimiten sus tierras, también les proporcionan semillas para que cultiven un producto nuevo con la finalidad de aprovechar tierras vacías y sobre todo de aumentar la productividad.

Código de incentivos de la producción agrícola

1. *Cero impuesto a la renta y mínimo por cinco años para proyectos nuevos agrícolas.*
2. *Deducción adicional del costo de mano de obra por cinco años para proyectos nuevos en zonas deprimidas, donde la mayor parte del Ecuador rural califica.*
3. *Fondo nacional de tierras para garantizar acceso a este activo*
4. *Fondo nacional de garantías para que por falta de garantías no dejen de acceder a financiamiento barato.*
5. *Capital de riesgo para industrialización, para que para proyectos de alta innovación agrícola el estado invierta temporalmente y luego pueda pasar esta participación a los productores. (AGRÍCOLA, 2010-2011)*

El gobierno también ayuda de manera financiera a los productores agrícolas otorgándoles préstamos a través de la CFN (Corporación Financiera Nacional) y el Banco Nacional del Fomento, con el objetivo de que produzcan sus tierras un mejor mantenimiento y que no tengan que abandonar los campos para venir a la ciudad a crear más desempleo teniendo ellos una de las principales fuentes de producción.

4.3.2 Incidencia Climática

El clima es un recurso natural que afecta a la producción agraria. Su influencia en un cultivo determinado, no depende solo de la característica climática de la localidad en que esté situado, sino también en gran medida de las condiciones en que se desarrolla la producción. Es decir tiene tanta importancia el nivel de exposición del cultivo al clima, como el nivel de vulnerabilidad.

El fruto de la papaya está adecuado para su comercialización y consumo en un lapso de entre 10 y 12 meses después del trasplante, excepto en variedades que puede florecer a los dos o tres meses de ser plantada. Es importante clarear las flores y frutos, para eliminar los más defectuosos, organizándolos de tal manera que no se dañen entre ellos.

En el caso del coco, en lo que se refiere a su producción y cosecha, ésta última varía en función de la primera, e inclusive dicha producción incide en el tiempo de la cosecha, determinándose entre enero a julio según el producto.

Si se pretende comercializar esta fruta en estado fresco o como bebida natural refrescante (cosa que es muy saludable), se debe cosecharla entre los cinco y siete primeros meses ya que su contenido de azúcar y su sabor le dan una consistencia exquisita y nutritiva.

La cosecha del cacao tiene el nivel principal que es donde más cultivos se dan y el intermedio, el nivel principal centra su cosecha en los meses de Marzo - Junio y el nivel intermedio de Octubre-Febrero

4.3.3 Servicios Sustitutos Existentes en el Mercado

Los servicios sustitutos que existen en la provincia de Esmeraldas son los que ofrece los agentes afianzados de aduanas quienes son los encargados de realizar la tramitación requerida para la exportación e importación de mercancías también ayudan a orientar al cliente en cuanto a la actualizaciones que surgen en el comercio exterior. La provincia

cuenta con ocho agentes afianzados en el cual solo tres de ellos son inscritos en la ciudad de Esmeraldas los restantes son de Guayaquil o Quito.

4.4 Estudio de Mercado

4.4.1 Mercado Competidor

AGENTES AFIANZADOS DE ADUANA

Tabla N° 3

NOMBRE	DIRECCIÓN	SERVICIO QUE OFRECE
<i>Mario Panchi Moya</i>	Principal Av. Kennedy	➤ Trámites aduaneros de Importación y Exportación
<i>Marcos Galarza Carvache</i>	Av. Kennedy e Hilda Padilla	➤ Trámites aduaneros de Importación y Exportación
<i>Marcos Coronel</i>	Rocafuerte entre Pedro Vicente Maldonado y Bolívar	➤ Trámites aduaneros de Importación y Exportación. ➤ Asesoría en comercio exterior
<i>Valero & Valero</i>	Dentro del Puerto Comercial de Esmeraldas	➤ Trámites aduaneros de Importación y Exportación.
<i>Raúl Koca Barriga</i>	Dentro del Puerto Comercial de Esmeraldas	➤ Trámites aduaneros de Importación y Exportación.
<i>Grupo Coronel</i>	Dentro del Puerto Comercial de Esmeraldas	➤ Trámites aduaneros de Importación y Exportación.
<i>Francisco Mosquera</i>	Dentro del Puerto Comercial de Esmeraldas	➤ Trámites aduaneros de Importación y Exportación

Fuente: Entrevistas
Elaborado: Autora

4.4.2 Posición del Proyecto (empresa) frente a la Competencia

Una de las principales ventajas de este proyecto es que la provincia de Esmeraldas no cuenta con empresas que se dedique en asesoría de comercio exterior. Hay operadores de comercio exterior que realizan algunas funciones para el proceso de exportación. La empresa ofrece servicios más amplios, además de que esta especializada para la exportación de productos agrícolas.

4.4.3 Estrategia Comercial

El planeamiento de la estrategia comercial quiere decir encontrar oportunidades atractivas y elaborar estrategias comerciales rentables.

Entre las estrategias que cuenta la empresa tenemos las siguientes:

- Elaboración de un manual de procedimientos para la exportación de productos agrícolas como un complemento al profundo alcance para las actividades de la empresa.
- Organizar conferencias para los productores agrícolas
- Participación con los productores agrícolas a través de Focus Grup
- Capacitaciones de incentivo para los productores agrícolas

4.4.4 Análisis FODA

El siguiente análisis es realizado sobre la competencia: AGENTES AFIANZADOS & AGENCIAS NAVIERAS

FORTALEZAS

- Personal ético y con alto nivel de profesional que ofrece a su clientela resultados garantizados y satisfactorios.

- Diversificación de servicios
- Posicionamiento en el mercado
- Reconocimiento líder en el mercado
- Habilidades para los negocios
- Capacitaciones en actualización en materia de comercio exterior

DEBILIDADES

- Falta de tecnología en el Puerto Comercial que impulse exportación de productos
- Reducción de productividad

OPOTUNIDADES

- La provincia de Esmeraldas cuenta con el Puerto Comercial
- Atender a un grupo adicional de clientes
- No restricción para la cobertura del servicio nacional
- Fomento a la exportación

AMENAZA

- Entrada de competidores con costos menores
- Incremento de servicios sustitutos
- Salida de mercancías por otros Puertos
- Nuevos requisitos reglamentarios
- Restricciones arancelarias para las importaciones y exportaciones

4.4.4.1 Proyección de ventas

Cumpliendo el método estadístico de regresión lineal se proyectaron las ventas hasta el año 2020.

Tabla N° 4

AÑOS	DEMANDA FUTURA
2011	109
2012	115
2013	121
2014	126
2015	132
2016	138
2017	144
2018	150
2010	155
2020	161

*Fuente: Cálculos obtenidos por la formula de regresión lineal
Elaborado: Autora*

4.5 Características de los productos

Productos Agrícolas exportables

PAPAYA

Nombre Científico: Carica papaya.

Tipo Biológico: Arbustivo

Ciclo Vegetativo: Perenne de 3 a 4 años.

Estado Primario: Fruta Fresca

Sitios de producción: Santo Domingo, San Mateo, Quevedo, El Carmen, Chone, Milagro, El Triunfo, Pallatanga, Celica, Macará.

Densidad por Hectárea: De 2.000 a 2.660 plantas, por hectárea y distancia de siembra, 2.50 x 1.50 metros, entre hileras y plantas.

Zona Cultivo Ecológico: Bosque seco húmedo y muy húmedo pre-montano, bosque seco y húmedo.

Tipo de Suelo: Textura franca, franco arenoso-arcilloso; estructura friable de fácil drenaje, buen contenido de materia orgánica

Sistema de Siembra: Semilla.

Temperatura Promedio Anual: 19 a 25 grados centígrados

Inicio de Cosecha: En el segundo año.

Rendimiento Promedio: Kilogramos por Hectárea: De 30.000 a 37.500 plantas.

Precios de Mercado Internacional: Polonia \$ 5,15 Francia \$ 4,75 Alemania \$ 4,15 Perú \$ 4,10 Holanda \$ 3,90 Australia \$ 3,85 Chile \$ 3,56 Canadá \$ 3,54 EEUU \$ 3,00 Colombia \$ 1,05.

La papaya es originario de Sudamérica, se cultiva en todas las regiones tropicales, su cascara es de color verde y amarillo, en la madurez su pulpa amarillenta o roja. En el interior se alojan una gran cantidad de pepitas de color negro, que no son comestibles.

Su peso ronda los 400 gramos, su sabor es de paladar suave y dulce, es muy digestiva, tiene un alto contenido en vitaminas A y C, recomendada para dietas altas de sodio, se puede consumir como postre, en ensalada de frutas y jugos, ofrece también muchas posibilidades culinarias, se puede utilizar para rellenar con carne etc. Comer un pedazo de papaya en ayunas es muy buenas en la diabetes y problemas del hígado así como en el estreñimiento e inflamación del estómago, las semillas o pepas de papaya son excelentes en los problemas de la vesícula.

La papaya tiene muchos usos por ello es muy utilizados en muchos países como: Alemania, Estados unidos, Francia, Holanda, y Australia. (PAREDES, 2009)

COCO

Nombre Científico: Cocos nucífera.

Tipo Biológico: Planta perenne

Ciclo Vegetativo: 50 años

Zona Cultivo Ecológico: Monte espinoso tropical, bosque muy seco, seco, húmedo y muy húmedo tropical y subtropical.

Tipo de Suelo: Franco, franco arenoso, arenosos, con buen contenido de materia orgánica, fácil drenaje y aireación. Crece bien en suelos salinos a la orilla del mar.

Clima: Cálido húmedo.

Temperatura Promedio Anual: Sobre los 24 grados centígrados

Sistema de Siembra: Semilla germinada en vivero. La preparación de las plantas para la plantación puede tomar varios meses, distancia de siembra 9x9 m, para las variedades enanas 6x6 m entre hileras y plantas, respectivamente.

Sitios de Producción: Bahía de Caráquez, Pedernales, Triunfo, Milagro, Vinces, Santa Rosa, **San Lorenzo, Esmeraldas, Atacames, Muisne, San Mateo, Quinindé, La Concordia**, Cayapas, El Carmen.

Densidad por Hectárea: Variedades altas 123 plantas / ha, en el sistema a tresbolillo: 143 plantas / ha, con variedades enanas: 278 plantas / ha en tres bolillo: 332.

Principales Labores de Cultivo: limpieza adecuación del terreno: socola, tumba, pica, repica, alineación, vivero, hoyado, (50-60 cm en cuadro), trasplante, cobertura de purearía, abonamiento, y fertilización, desyerbas, coronamiento, podas, eliminación plantas con anillo rojo.

Principales Problemas Sanitarios: **Plagas:** Gualpa o picudo del cocotero cogollero de vivero, gusano cogollero, cochinillas, hormiga arriera roña de los frutos, anillo rojo.

Enfermedades: Producción del cogollo, mancha de la hoja, gomosis o chancro del cuello

Mercado Internacional

Se puede llevar al mercado de: EEUU, Emiratos Árabe Unida, China.

El coco es un gran alimento, cubierto de dos cortezas, la primera fibrosa y la segunda muy dura, por dentro tiene una pulpa blanca y gustosa y en la cavidad central un líquido refrescante, con la primera corteza se confeccionan tejidos bastos, de la pulpa se extrae aceite.

La pulpa del coco es un eficaz depurativo para la sangre, controla la debilidad de la memoria y el agotamiento, fortifica y las uñas, dientes y tejido nervioso, sus propiedades curativas y nutritivas tanto de la pulpa como de la leche lo hacen un gran y muy completo alimento. (PAREDES, 2009)

CACAO

Este fruto tarda desde su época de fertilización hasta la cosecha de su fruto un tiempo relativo entre cinco a seis meses madurando constantemente a lo largo del año, dependiendo de la región.

Esta fruta se cosecha en dos temporadas anuales a las cuales se les cosecha principal y cosecha intermedia.

La cosecha principal, en el caso ecuatoriano se da en la última parte del invierno, es decir entre los meses comprendidos entre marzo y junio estancándose momentáneamente durante el pleno verano, para dar paso a la cosecha secundario que es correspondiente a todo la fase invernal.

La temporada de cosecha dura alrededor de 5 meses.

En el caso del cacao, su cosecha consiste en cortar los frutos maduros de los árboles, abrirlos (normalmente con un machete) y extraer las semillas de los frutos. Estas semillas se ponen a fermentar entre 2 y 8 días antes de secarlas al sol. Los granos se ponen luego en sacos y se embarcan.

Tabla N° 5

<i>Pais</i>	<i>Cosecha principal</i>	<i>Cosecha intermedia</i>
Brasil	Octubre- Marzo	Junio- Septiembre
Camerún	Septiembre- Marzo	Mayo- Agosto
Cote d' Ivoire	Octubre- Marzo	Mayo- Agosto
Ecuador	Marzo- Junio	Octubre- Febrero
Ghana	Septiembre- Marzo	Mayo- Agosto
Indonesia	Septiembre- Diciembre	Marzo- Julio
Malasia	Septiembre- Febrero	Marzo- Mayo
Nigeria	Septiembre- Marzo	Mayo- Agosto

Elaborado: Autora



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS AGRÍCOLAS

SECCIÓN I

LA EMPRESA ASESORA PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 Análisis de los mercados potenciales a los que Ecuador exportar productos agroindustriales	33
1.2 Restricciones de los Países.....	34
1.3 Particularidades de los Productos.....	38
1.4 Organismo de Control del Proceso de Exportación.....	48

SECCIÓN II

TRAMITES BÁSICOS PARA EXPORTAR MERCANCIAS

2.1. Requisitos para Constituirse como Exportador.....	51
2.2. Trámites Operativos de Exportación en el País de Origen.....	52
2.3. Contrato de Compra – Venta Internacional.....	54
2.4. Términos de Comercio Internacional.....	56
2.5. Documentos de Pago Internacional.....	60

SECCIÓN III

OPERACIONES LOGÍSTICAS INTERNACIONALES

3.1. Procedimientos Logísticos Generales.....	62
3.2. El Puerto Marítimo de la Ciudad de Esmeraldas.....	65
3.3. Medios de Transporte Internacional.....	66
3.4. Contenedores.....	69
3.4.1. Tipos de Contenedores para Productos Agrícolas.....	70
3.4.2 Distribución de Peso Considerando el tipo de Contenedor.....	71
3.5. Consolidación de Carga.....	74
3.6. Unitización de Carga.....	75
3.7. Costo, Distancia y Tiempo de Transportación y Entrega.....	75
3.8. Determinación de Costo/ Precio.....	79

SECCIÓN IV

ACUERDOS COMERCIALES

4.1. Arancel Externo Común para la CAN.....	81
4.2. Libre Comercio para la ALADI.....	81
4.3. ATPDEA para los Estados Unidos de Norteamérica.....	82
4.4. SGP para la Unión Europea.....	83
4.5. Convenios con Mercosur.....	83

Sección I

LA EMPRESA ASESORA PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL



La instauración de una empresa dedicada a la asesoría en comercio internacional y logística en la provincia de Esmeraldas es una iniciativa inspirada en las cualidades de los productos agrícolas que se dan en la provincia y que muchos de ellos no tienen el destino correcto ya que al estar asentados en una tierra pródiga y al mismo tiempo formar parte de una sociedad despreocupada por un adecuado uso al excedente productivo, debido a la falta de información y capacitación de los agricultores locales, es menester saber explotar ese excedente agrario hacia un mercado digno, necesitado de nutritivos productos como el coco, la papaya y el cacao con destino hasta ahora impensable. Es precisamente porque estos productos constituyen garantía de vida que por desarrollados que sean los países del norte del planeta padecen enfermedades letales como estrés, diabetes, cardiopatías, etc.

¿Por qué se Escogieron los tres Productos?

A pesar de los cientos de productos que se pueden obtener de esta pródiga tierra, el escogitamiento de los productos en estudio obedece a dos factores: el primero, a la masiva producción de estos frutos y el consecuente incentivo a la promoción y exportación; y el segundo, a los requerimientos principales de cada uno de los países en estudio.

1.1. Análisis de los mercados potenciales a los que Ecuador exporta productos agroindustriales.

La demanda de los productos agroindustriales por parte de las economías del primer mundo tanto en América del norte como en Europa es más exigente en el sentido de requerir productos que cumplan con estándares de calidad y con las normas internacionales de protección ambiental. Estos productos son llamados alimentos orgánicos. Esto provoca que los países en desarrollo, para satisfacer la demanda inmediata de las naciones del norte, incrementen y tecnifiquen su producción en una gran variedad de productos orgánicos.

Por esta razón, el sector agropecuario del Ecuador enfrenta nuevos desafíos. El proceso de globalización de la economía impone a cada país la necesidad de la especialización en aquellas producciones que le permitan una inserción estable al comercio mundial por lo que se hace imperativo actualizar no sólo las medidas con las que participa en la economía, sino también, y de manera preferente, la formación de los profesionales para que puedan encarar los nuevos desafíos.



Las exportaciones de Ecuador siguen dominadas por los bienes primarios: petróleo, banano, café, cacao, camarón, madera, atún, pescado, abacá, flores naturales entre otros. Estas exportaciones representan alrededor del 75%, y más, de las ventas externas (ECUADOR, 2010)

Los países con los que comercializa Ecuador los productos agroindustriales son Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, Bélgica, Holanda, Suiza, entre otros, con productos no tradicionales como cacao, coco, maracuyá y papaya.

Por actividad económica, las previsiones del Banco Central para el año 2010 — asumidas con la cautela del caso — muestran que los sectores que experimentaron mayor crecimiento

fueron el suministro de energía eléctrica (5,5%), seguido por agricultura, transporte y almacenamiento (2,8%) y servicios gubernamentales (2,5%).

1.2. Restricciones de los Países





En el caso de los productos agrícolas existen las restricciones establecidas por Estados Unidos y por la Unión Europea son con el propósito de proteger a su producción y a sus ex colonias respectivamente sin pretender encontrar una documentación formal que así lo especifique, sino simplemente en virtud del principio del derecho de la integración que determina que se debe propender por el beneficio mutuo de las partes negociantes.





✚ Restricciones impuestas por los Estados Unidos a los productos Ecuatorianos

De todos los productos ecuatorianos que se comercializan a Estados Unidos, unos tienen mayor restricción mientras que otros son muy apetecidos y su ingreso al país del norte es fluyente y muy óptimo.

Ventajosamente para los esmeraldeños el nada despreciable 50% de productos con potencialidades son precisamente aquellos nacientes de nuestras pródigas tierras.

Así tenemos que los productos con riesgos restrictivos son:

Arroz	Maíz	Frejol	Papa
			

			
Soya	Carne vacuna	Quesos	Cítricos

Debido a la heterogeneidad de las producciones agrícolas de cada país, y más si se tratan de países de contrastadas posiciones económicas, es claro notar que aunque se traten de los mismos productos, los precios tendrán una diferenciación sustancial.

Esto explica por qué productos como los anteriormente mencionados son restringidos del acceso al mercado pretendido de exportación. Los costos de producción en el mismo país son más accesibles al consumidor y consecuentemente una importación resultaría más costosa.

En comercio exterior esta política es muy utilizada con la finalidad de salvaguardar la producción nacional de cada nación y se recurre a un conocido mecanismo que es el de aplicar aranceles elevados sobre las importaciones.

Como dato justificativo tenemos que *“El precio a productor promedio de estos productos en la década anterior fue de 133.6 US\$, que es menor al costo unitario de producción de los agricultores ecuatorianos”*. (NAVARRETE, 2005)

Como es obvio, hay un enorme diferencial de costos unitarios entre Ecuador y los EE.UU., lo cual implica que los productores norteamericanos, captan un margen de utilidades significativamente más elevado.

La segunda causa por la que la producción no puede entrar a competir en mercados determinados son las enfermedades y plagas que eventualmente afectan a cierto tipo de siembras en determinadas regiones y en determinadas épocas del año.

Es necesario saber que las bondades de las tierras de esta parte del continente originan productos con características únicas en el mundo inclusive y si no, lo que sí se producen en

tierras extranjeras, especialmente las que son objetos de este estudio son costosos en su propio país ya que la mano de obra es más cara allá y más barata acá, lo que hace entender que aún exportando de aquí, estos productos son más baratos comercializarlos en esas regiones.

Mientras que los productos con potencialidades en el mercado norteamericano son:

<i>Plátano Esmeraldeño</i>	<i>Cacao en grano Esmeraldeño</i>	<i>Palmito Esmeraldeño</i>	<i>Papaya Esmeraldeña</i>
			
			
<i>Brócoli</i>	<i>Flores</i>	<i>Piña</i>	<i>Mango</i>

✦ **Restricciones impuestas por la Unión Europea a los productos Ecuatorianos.**
(EUROPEA, 2010)

De la misma manera como sucede con el mercado norteamericano, la Unión Europea no restringe el comercio a los productos agrícolas ecuatorianos, salvo en los casos en que la importación de ciertos productos sea prohibida, o sólo permitida bajo ciertas condiciones. Se imponen prohibiciones principalmente al comercio de productos peligrosos, como en el caso de residuos químicos. También pueden estar sujetos a prohibiciones por razones de salud y seguridad, las medicinas, los pesticidas, las plantas y productos alimentarios, los productos eléctricos y las plantas y animales exóticos. Dos leyes muy importantes en estas

áreas son la ley relativa a residuos químicos, y la ley CITES relativa a las especies amenazadas de fauna y flora. Los ejemplos más recientes de prohibiciones a las importaciones se encuentran en el sector de alimentos.

Las restricciones anteriores definitivamente no incurren en nuestro caso, por lo tanto tenemos el aval para comercializar con ellos con confianza en la calidad de nuestros productos.

Restricciones impuestas por CANADÁ a los productos Ecuatorianos

Restricciones fitosanitarias

Las principales restricciones fitosanitarias impuestas son aquellas que muestren evidencias contener plagas nocivas.

En materia de agricultura, una plaga es un azote de insectos nocivos o de pequeños organismos nocivos que causen una calamidad grande a una población vegetal o que interfieran en la producción de un cultivo.

Esta abundancia de insectos o microorganismos (o simplemente plagas) atacan principalmente a los tallos, a las hojas y a los frutos de la papaya y como tienen el poder de propagarse rápidamente, transmiten enfermedades severas a las plantaciones.

Las plagas más graves que atentan contra una plantación de papaya son los áfidos, la mosca blanca, la mosca de la papaya, la primavera de la papaya, los salta hojas y el taladrador del cogollo.

Afortunadamente en Sudamérica no tenemos la mosca de la fruta del mediterráneo que es muy peligrosa.

1.3. PARTICULARIDADES DE LOS PRODUCTOS

COCO

El coco es un fruto muy duro del árbol “cocotero”, cubierto de dos cortezas que se caracteriza por ser de tamaño grande, color generalmente verde aunque también hay amarillo y agua dulce y abundante.

Mercado de exportación del coco.

La demanda de coco, fruta originaria de las regiones tropicales, en mercados como la Unión Europea, América del Norte (Estados Unidos y Canadá) es cada vez mayor, y los productores ecuatorianos se refrescan de esa fuente al consolidar su presencia en esos mercados. Además, la producción de coco podría convertirse en una posibilidad de mejora para poblaciones consideradas de alta marginación en las ciudades de la costa ecuatoriana e, incluso, dar el salto a la exportación.

El principal mercado de exportación es Estados Unidos cuyo consumo de importaciones es de 40.000 toneladas métricas de coco, que representan el 23% del mercado mundial de este producto. Como segundo mercado esta Europa, donde destacan Inglaterra, Alemania y Holanda. (PAEZ, 2008)

Las oportunidades de mercado de este producto en Estados Unidos es amplia debido a las múltiples bondades y beneficios que se pueden obtener, tales como el coco fresco ya sea tierno o maduro, (que es el adecuado para el presente estudio), leche, crema, fibra, copra, aceite y torta de coco (productos industrializados que aunque nuestra provincia está en condiciones de elaborarlos, no se encuadran en el estudio del presente trabajo).

Preferencias para la importación de coco en Estados Unidos.

Como una intención saludable de cultivarse físicamente, mentalmente y orgánicamente, las personas en Estados Unidos lo prefieren ya que saben que sus propiedades están definidas por sus principales componentes químicos. El alto contenido de ácido láurico que al ser ingerido ayuda a mantener una piel lozana y juvenil. Por esta razón, este componente también se lo utiliza en la industria cosmética y en la fabricación de jabones.

Aún sin un conocimiento profundo de las características beneficiosas del coco, los consumidores sienten la acción curativa de esta fruta. Esto se debe a que químicamente está compuesta por ácidos grasos en la pulpa particularmente al ácido láurico y al ácido cáprico, en los cuales se puede entender la inmensa capacidad antiséptica que ésta posee, y que al ser ingerida (la pulpa del coco) por el organismo humano se protegen importantes órganos como el hígado, riñones, pulmones, así como también refuerza el sistema inmunológico.

La preferencia de los consumidores hacia el coco fresco o en estado natural, ya sea tierno o maduro, ha hecho que su comercialización se expanda en el mercado norteamericano.

Las personas en los Estados Unidos consumen mucho esta fruta ya sea tierna o madura. Del coco tierno extraen el agua como refresco especialmente en los intensos calores del verano, mientras que al coco maduro lo degustan en elaborados platos exquisitos, jugos naturales e inclusive hecho helados.

Todos estos son muy apetecidos por deportistas ya que reponen rápidamente las sales orgánicas así como los azúcares y las vitaminas.

De ahí que los subproductos derivados a partir del coco, el agua y su leche están copando buenas plazas del mercado norteamericano.

Características y Condiciones para exportación de coco (RODRÍGUEZ, 1998)

Forma: redondeada, presenta una cáscara externa, correosa o fibrosa, de 4 ó 5 centímetros de espesor, con pelos fuertemente adheridos a la nuez. Le sigue una capa intermedia y fina y otra más dura que dispone de tres orificios próximos entre sí, con una disposición triangular y situados en el ápice. Uno de



dichos orificios es vulnerable a la presión, lugar por donde puede derramarse el agua de coco antes de romper la cáscara y es donde se encuentra la semilla. La pulpa contiene en su cavidad central el agua de coco, un líquido azucarado que se encuentra en una cantidad aproximada de 300 mililitros, encerrada en el interior.

Tamaño y peso: puede llegar a pesar hasta 2,5 kilogramos.

Sabor: si se comercializa como fruta fresca o se destina a la industria con fines de envasar agua, la cosecha se efectúa cuando el coco tiene entre 5 y 7 meses. En esta época el contenido de azúcar y agua es muy elevado y el sabor es más intenso. Si se destina a la producción de coco rallado, deshidratado o copra para la extracción de aceite, la cosecha se realiza cuando los cocos caen al suelo o cuando uno de los cocos de un racimo está seco. Estos cocos permanecen en la planta durante 12 meses.

Empaquetamiento y distribución

Debido a su alto contenido de agua y de su pulpa suave en su interior, el coco tierno precisa de un empaque especialmente cuidadoso. Para el efecto primero se remueve de ellos cada fibra verde y son clasificados por tamaño y empacados en cajas de cartón.



La caja adecuada debe contener entre 8 y 9 frutos, cada uno envuelto en una bolsa de vinil plástico o en una hoja del mismo material.

Los factores que definen la calidad del coco son: tamaño grande, color verde y agua dulce y abundante.

PAPAYA



La papaya es un fruto del árbol “papayo” de forma oblongada, hueco y que encierra las semillas en su concavidad. Su parte blanda es amarilla y dulce, y con ella, cuando es verde se hace confitura.

Exportación de papaya en el Ecuador

Durante estos 5 años se han fortalecido el sector productor de papaya ecuatoriano a través de una serie de actividades relacionadas a manejo de plagas en campo, monitoreo de moscas de la fruta, adecuación de infraestructura, capacitación, asistencia técnica especializada, participación en ferias internacionales y fortalecimiento de la asociatividad entre los productores locales. (ALTAMIRANO, 2010)

En Ecuador actualmente se siembran papayas variedad Solo y están enfocados en la papaya tipo hawaiana, las cuales son muy preferidas en el mercado internacional en especial Alemania, Holanda, EE UU y Canadá.

A continuación se observa un cuadro de las exportaciones de Ecuador de la papaya

EXPORTACIONES DE PAPAYA		
	TM	FOB
2005	5401,11	1903,94
2006	5549,48	2241,71
2007	5704,22	2481,34
2008	4388,86	2244,22
2009	5402,68	3370,02
2010	5312,03	3851,16

*Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado: Autora*

Mercado de exportación de la Papaya.

El mercado de frutas frescas en Canadá ha venido creciendo a una tasa anual del 5% en los últimos años y las ventas totales a nivel detallista ascienden actualmente a US\$5.1 billones/año. El consumo per cápita de frutas de los canadienses es uno de los más altos del mundo y asciende actualmente a 223 kg./año, es decir, entre 4.5 y 5 porciones por persona al día.

Las importaciones de frutas de Canadá corresponden al 65% del consumo interno. Las importaciones de frutas aumentan de forma continua, llegando a cerca de 1.650.000 toneladas por un valor de US\$1.1 billones.

En la categoría de las frutas tropicales, el mayor volumen de importación corresponde a banano y plátano 25% cuyos principales proveedores son Costa Rica, Colombia y Ecuador. Otras frutas con un comportamiento interesante en este mercado, son la piña, el aguacate, el mango, **la papaya**, el melón y la sandía, con incrementos en el volumen importado entre 20% y 49%. (AGRICULTORA, 2001)

Preferencias para la importación de papaya ("EBM", 2009)

Los consumidores canadienses son muy exigentes en cuanto a la calidad de las frutas que compran, particularmente en términos de su apariencia, y no están dispuestos a comprar productos con defectos aunque su precio se haya reducido considerablemente y se han acostumbrado a encontrar en sus mercados una gran variedad de productos de alta calidad, casi todos importados pues las condiciones climáticas del país limitan la disponibilidad y la diversidad de frutas de origen nacional.

La población canadiense ha mostrado un mayor interés en esta fruta tropical ya que posee grandes propiedades curativas medicinales con antioxidantes, por lo que es muy aconsejable que sea consumida por ejemplo por fumadores que requieran de altas dosis de vitamina C. A más de regula el proceso digestivo y excretor. Es buena para prevenir enfermedades venéreas, particularmente gonorrea y tiene un efecto relajante y analgésico. Cabe indicar que el mercado de Canadá prefiere el tipo de papaya más grande.

Características y Condiciones de Exportación de la Papaya

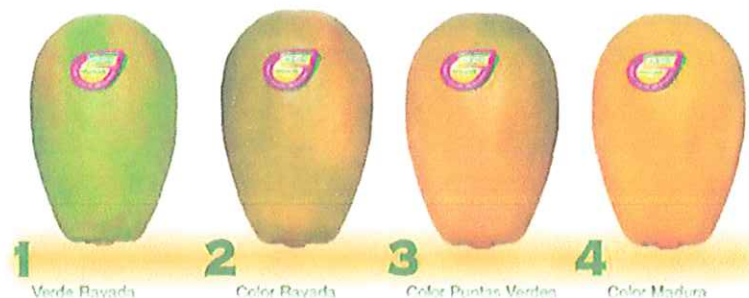
Forma: es una baya ovoide-oblonga, piriforme o casi cilíndrica, grande, carnosa, jugosa y ranurada longitudinalmente en su parte superior.

Tamaño y peso: de 10-25 centímetros de largo y 7-15 o más de diámetro, su peso ronda los 500-1000 gramos, llegando algunos ejemplares a pesar más de 5 Kilogramos.

Color: presenta una piel fina y de color verde amarillento, amarillo o anaranjado cuando madura. Algunas variedades siguen siendo verdes cuando ya están maduras, aunque por lo general la piel amarillea con la maduración. La pulpa es roja anaranjada o rojiza, con un tono más o menos intenso. La papaya de pulpa roja es más sabrosa.

Sabor: su aroma recuerda al melón, y el dulzor de su pulpa, al de la pera, el melón o la fresa. Su interior está lleno de semillas negras o grises de sabor picante.

La madurez se alcanza a los 4 ó 5 días de la recolección y los frutos toman un color amarillo. Algunas variedades no cambian de color. Debido a su piel delgada, se trata de frutos muy delicados, por lo que se magullan fácilmente. Por ello, se deben envolver individualmente y empaquetarse con acojinado por todos los lados para su transporte y comercialización. Se deben mantener durante cortos periodos de tiempo a 10-12°C



Empaquetamiento y distribución

Clasificación de la papaya según el peso

Papaya, Variedad Maradol			
Mercado nacional		Mercado Internacional	
Calidad	Peso del fruto	Calidad	Peso del fruto
Primera	1.5 Kg. en adelante	Primera de exportación	2 - 3 kg.
Segunda	Menos de 1.5 Kg.	Segunda de exportación	1.5 - 2 kg.

Empaque de papaya para exportación



Empaques:

En cuanto a las cestas requeridas para esta fruta y su empaquetado, el ingeniero agrónomo de Luis Fernando Nar *“El empaque de las fruta fresca se hace con manga de espuma o papel individual para cada fruta y colocándolas en cajas con fondo de espuma o cartón corrugado, con un conteo de 6 a 12 frutas por caja y un peso de 4.5 Kg (10 libras). Las dimensiones estandarizadas de las cajas de cartón generalmente son de 18 kg con la parte apical hacia el fondo de la caja, en la cual se ha colocado previamente papel, los espacios vacíos deben rellenarse también con papel para inmovilizar la fruta. Es recomendable que dentro de una misma caja se busque que las frutas tengan la mayor uniformidad posible en tamaño, madurez y forma.”* (NAR, 2009)



CACAO

El árbol de cacao es una planta tropical que crece en climas cálidos y húmedos, concentrándose su



producción en una banda estrecha de no más de 20 grados al norte y al sur de la Línea Ecuatorial. Aunque su uso más conocido es como el ingrediente principal del chocolate, existen en realidad cuatro productos intermedios que se derivan del cacao en grano: licor de cacao, manteca de cacao, torta de cacao.

Exportación de Cacao en el Ecuador (ECUADOR, 2010)

Ecuador es el mayor proveedor de cacao fino y de aroma en el mundo, su incomparable sabor y aroma floral es único reconocido a nivel mundial. Aproximadamente un 75% de la producción exportable de cacao ecuatoriano se utiliza para la producción de chocolates finos y de aroma.

El cacao tiene gran valor nutritivo, pues contiene un alto porcentaje de carbohidratos, grasas, proteínas y minerales. En la actualidad, Ecuador cuenta con aproximadamente 263 800 hectáreas cultivadas de cacao y su producción está disponible durante todo el año.

Este cacao de altísima calidad es uno de los más demandados en el contexto del mercado internacional, especialmente para la elaboración de chocolates con alto contenido de cacao, resaltando los orígenes.

Mercado de exportación del Cacao

La Unión Europea tiene una posición mundial dominante en la molienda de granos de cacao. Casi 40% de los suministros mundiales de granos de cacao están destinados a la Unión Europea, ascendiendo a un volumen de 1,33 millones de toneladas de cacao en el año 2007/8.

Durante el período de la revisión, UE muele aumentado por 3,4% por año, demostrando el desarrollo positivo de la demanda de cacao. La molienda en los países importadores de cacao es más grande que las realizadas en los países exportadores de cacao. (BASAURE, 2008)

Los compradores de cacao en granos en los países consumidores son mayoristas, procesadores y fabricantes de chocolate verticalmente integrados. Un pequeño número de compañías multinacionales domina el procesamiento de granos y pasta de cacao, entre los cuales los más importantes están localizados en Holanda y Alemania. Ambos países tienen también a varios mayoristas importantes, pero también muchos están localizados en el Reino Unido, Suiza y Francia

Los españoles son los menos golosos. *Según un estudio reciente de la federación helvética Chocosuisse, en España el consumo de chocolate es sólo de 3,1 kilos per cápita al año. Muy lejos de los 11,9 kilos de los suizos, los 11,1 de los alemanes o los 11 de los belgas. (CÉSPEDES, 2008)*

El cacao en grano fino y de aroma que se produce en el Ecuador por ser un producto de alta calidad lo diferencia del resto de cacao que se produce en el mundo, y esta ventaja comparativa es la que le permite que se abra paso en el mercado Europeo, luego del análisis de los costos de producción determino que resulta muy productivo y lucrativo comercializar este producto en el mercado europeo en donde los precios pagados por este exquisito producto es muy competitivo.

Preferencia para la importación de Cacao en Suiza

Una gran parte de las industrias en este país son chocolateras y utilizan el cacao orgánico para la elaboración de chocolates, bebidas choco lateado y dulces diversos que son altamente cotizados en el mercado local y sobre todo son exportados a países como Alemania, Francia y Estados Unidos.

Características y Condiciones de exportación de cacao (MARCHAN, 2009)

Características del cacao a ser exportado:

- El tamaño de la pepa grande que genere eficiencia en el procesamiento
- El olor concentrado a chocolate
- Buen contenido de grasas

Especificaciones de calidad del cacao a ser exportado:

- Mínimo 70% de pepas bien fermentadas
- Humedad menos de 6.5%
- no tendrá ningún olor atípico como a mohos o humo

Barreras Arancelarias

En la exportación del cacao en grano existen barreras de tipo arancelarias y no arancelarias, entre las barreras arancelarias se encuentran los impuestos en las aduanas de entrada y salida de las mercaderías, en este caso nuestra exportación de cacao en grano hacia los países de la Unión Europea goza de un arancel cero.

La comercialización interna y externa del cacao debe regirse al cumplimiento de la Norma INEN N° 176, la misma que establece los requisitos de calidad que debe cumplir el cacao en grano beneficiado y los criterios que deben aplicarse para su clasificación. (MARCHAN, 2009)

Empaque y distribución

El cacao por lo general va embalado en sacos, al momento de su embarque a los contenedores deberá tener un plástico que cubra el espacio en donde van hacer ubicados los sacos para que no haya ningún tipo de humedad y llegue a su destino final sin daño.



Evolución de las exportaciones, restricciones, facilidades y fomento a este tipo de productos.

Según las fuentes obtenidas por los análisis macroeconómicos coyunturales de la agencia ILDIS al año 2009 como dato más próximo, la que a su vez obtiene y procesa la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador año a año, se puede destacar que los siguientes productos se analizan de acuerdo a sus condiciones respectivas de tradicionales y no tradicionales. Dentro de los primeros se encuentra el cacao. Se reporta el incremento del cacao en un 18,1% con respecto al año 2008, lo cual es bueno para la economía del país. En cuanto a los productos no tradicionales en este grupo se encuentran el coco y la papaya, el dato dice que *las variaciones de los productos no tradicionales fueron de 21,36% de 2007 a 2008 y de 24.68% para 2008*. Eso significa que los productos alimenticios no tradicionales tienen una buena acogida en los mercados del primer mundo como Estados Unidos y Canadá respectivamente. (ACOSTA, 2009)

Las restricciones están determinadas principalmente por los acuerdos de libre comercio suscritos entre el Ecuador y esos países. Las restricciones están destinadas especialmente a productos enfermos de plagas, en peligro de extinción o dañinos para la salud, cosa que no sucede con estos productos. En cuanto a las facilidades y fomento en favor de estos productos, entidades como CORPEI, FEDEXPOR, las cámaras de comercio de cada ciudad y los ministerios son organismos que incentivan las exportaciones de estos productos tanto tradicionales como no tradicionales.

1.4. Organismo de Control del Proceso de Exportación

A continuación se detallan los organismos que regulan el comercio exterior, sustentados legalmente en el marco del Código de la Producción Comercio e Inversión en el **Art. 71 Institucionalidades**, donde a su vez se regula la SENAE, el SRI, el Ministerio rector agrícola, el ministerio rector del comercio exterior entre otros.

SERVICIOS DE RENTAS INTERNAS (SRI)



Esta es uno de las primeras entidades que participan en el proceso de exportación ya que uno de los primeros pasos es constituirse como exportador, y para ello se debe sacar el RUC en esta institución.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR



Es el organismo del estado que elabora en materia estadística el flujo de las exportaciones de nuestro país hacia los

diferentes destinos internacionales.

En cuanto a la exportación de productos agrícolas sostiene a los bancos corresponsales a que vigilen el cumplimiento de los requisitos previos para la exportación como certificados fitosanitarios, y sus dependencias emisoras respectivas.

SERVICIOS NACIONALES DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE)



Es el filtro definitivo por el cual se embarca la mercancía para su exportación previo control riguroso del cumplimiento de los preceptos nacionales e internacionales.

Para materia agrícola, vigila que la documentación emitida por cada organismo de emisión y control respectivo esté correcta. También que los trámites y formalidades de exportación sean las correctas y que los contenedores sean los adecuados para un buen transporte a tiempo a su destino final.

***MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA Y
MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR***



El MAGAP es el principal organismo nacional que se encarga de controlar y apoya la producción agrícola que en nuestro caso nos interesa.

Conjuntamente con él con fines de considerar a una oferta exportable, trabaja el ministerio de comercio exterior previo el cumplimiento de los requisitos pertinentes para poder poner como idóneo a un producto que requiere de autorizaciones previas.

CAMARAS DE COMERCIO

Tienen como finalidad, defender los intereses de los socios y apoyarles en los problemas que afecten sus actividades comerciales (especialmente en temas de comercio exterior y aduanas); se desarrollan gestiones y propuestas ante autoridades y organismos competentes, a fin de conseguir solución de problemas y/o beneficios para los socios. Se brinda soporte a los socios para facilitar su ingreso a mercados externos; y, fortalece el vínculo entre empresarios nacionales y extranjeros.

Sección II

TRÁMITES PARA EXPROTARCIÓN DE PRODUCTOS AGRICOLAS

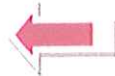
2.1. Requisitos para Constituirse como Exportador

- Obtener RUC como actividad del Exportador en el SRI.
- Registrarse como Exportador ante SERVICIOS NACIONALES DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE) a través de la página web: www.aduana.gov.ec

1. Obtener RUC como actividad del Exportador en el SRI.



SRI
...le hace bien al país



2. Registrarse como Exportador ante la SENAE a través de la página web: www.aduana.gov.ec

Documentos a presentar.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Certificado Fitosanitario
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte

CERTIFICADOS PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRICOLAS

En el caso de la exportación de productos como coco, cacao y papaya se deberá obtener el certificado Fitosanitario en la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – Agrocalidad.

2.2. Trámites Operativos de exportación en el país de origen

Fase de Pre-embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final. (www.aduana.gob.ec)



Agente Afianzado De Aduana

Generar y transmitir orden de embarque



A través del Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE): Valida y acepta la Orden de Embarque (15) otorgando un número.



Agente Afianzado de Aduana

Presenta la Orden de Embarque impresa, firmada y sellada ante el funcionario de Zona Primaria encargado del registro de este documento



Funcionario de Zona Primaria

- Registra la Orden de Embarque en el Sistema.
- Sella y firma la Orden de Embarque.
- Coordina con la Unidad de Antinarcóticos de la Policía para las inspecciones.
- Coordina con los funcionarios de Zona Primaria, encargados de los embarques, para la realización del mismo



FASE POST-EMBARQUE

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

Departamento de Exportaciones:

- ✓ DAU impresa.
- ✓ Orden de Embarque impresa.
- ✓ Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- ✓ Documento(s) de Transporte.
- ✓ Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).



Agente
Afianzado de
Aduana

Transmite los datos definitivos de la DAU 40 (Régimen de Exportación a Consumo) y sus documentos de acompañamientos.



Valida el DAU 40 y otorga el número de refrendo.

2.3. Contrato de Compra – Venta Internacional

El contrato de compraventa es un compromiso o convenio entre dos partes negociantes: una vendedora y otra compradora.

En términos de comercio internacional a la parte vendedora, se le denomina exportador y a la parte compradora se le denomina importador.

Según lo dispuesto en él a través de cláusulas y reglas internacionales de negociación, el exportador se obliga a la entrega de un producto, ya sea un bien o un servicio al importador, quién en contraparte tiene la obligación de pagar por ella un cierto precio, en dinero o signo que lo represente

Estructura del Contrato de Compraventa Internacional (INTERNACIONAL, CONTRATO DE COMPRAVENTE INTERNACIONAL, 2010)

CONTRATO DE COMPRA - VENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el contrato de COMPRA VENTA de productos XPX que celebran de una parte: UTOPIAN REALITIES INC, a quien en adelante se denominará UTOPIAN con domicilio en 310 Waymont Ct Suite 104 Lake Mary, FL 32746 representado por Pedro R. Pizarro y de la otra parte, XPX Authorized Channel (Canal Autorizado por XPX), a quien en adelante se denominará EL DISTRIBUIDOR, con domicilio en .

Cláusula 1. Antecedentes del Contrato

- 1.1 Utopian Realities Inc: Es la Corporación propietaria de la marca XPX y responsable de controlar todas las acciones que EL DISTRIBUIDOR o terceros la afectan. Provee los productos XPX a los XAC. UTOPIAN vende a los XAC y a los XAR, ÚNICAMENTE. UTOPIAN no vende productos XPX al usuario final.
- 1.2 XAC (XPX Authorized Channel) es EL DISTRIBUIDOR, canal autorizado a comprar productos XPX a UTOPIAN y vender por su cuenta a los XAR que tenga en el territorio en el que opere, y mientras ese territorio esté adecuadamente atendido no se puede asignar un nuevo XAC. EL DISTRIBUIDOR dispone de sucursales y de vendedores especializados para atender su territorio, promocionar las ventas, velar por la reputación de la marca, organizar ventas y servir pedidos.
- 1.3 El XAR es el XPX Authorized Reseller. El revendedor autorizado a comprar productos XPX de los XAC y vender al usuario final. Es una persona natural o jurídica con capacidad de comprar y vender bienes y servicios.
- 1.4 XAA (XPX Authorized Assembler) es el XAR que ha recibido la certificación para poder ensamblar Productos de Computo XPX.

Cláusula 2. Definiciones

- 2.1. "Productos de Computo" significa una computadora personal, estación de trabajo, o equipo portátil que contiene los siguientes componentes: un teclado principal, un Procesador, BIOS, chasis XPX, disco duro y fuente de poder. También se considerará dentro de esta definición a los monitores LCD XPX.
- 2.2. "Derechos de Propiedad Intelectual XPX" significa los derechos de autor sobre los signos distintivos de UTOPIAN tales como: marca, nombres comerciales, logotipo, diseños; y los derechos sobre sus documentos

1. Partes interventoras. Se definen quiénes son los contratantes: exportador e importador

2. Preámbulo. Es una introducción pero no constituye la parte esencial del contrato. En él se explica lo que pretenden realizar las partes del contrato y el sentido verdadero de la interpretación de las cláusulas de que presentaren confusión o ambigüedades.

3. Objeto del contrato. El objeto del contrato es la mercancía.

Debe estar descrita detalladamente con su nomenclatura arancelaria correcta y su descripción respectiva acorde a las disposiciones del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las Mercancías.

Débase constar la Cantidad y la calidad verdaderas de la mercancía, así como la presentación interna y externa (envases y embalajes)

Constarán en este punto también los Términos de Comercio Internacional INCOTERMS 2010 y sus respectivas condiciones, claramente definidos.

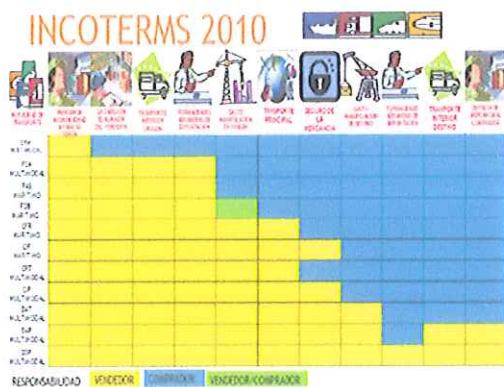
Determinación del momento de la transferencia de la propiedad de la mercancía.

También las obligaciones complementarias del vendedor.

4. Obligaciones del comprador. El pago del precio así como el momento y la forma del pago.
5. Las condiciones del seguro y transportación de las mercaderías.
6. Cláusulas penales o penalización.
7. Cláusulas de procedimientos fortuitos en causas de fuerza mayor.
8. La legislación correspondiente que se ha de aplicar al contrato tomando en cuenta los métodos de litigios, impugnaciones y solución de controversias.
9. Cláusulas particulares y específicas anexas.
10. Las fechas de suscripción del documento y las firmas de responsabilidades particulares y jurídicas.

2.4. Términos de Comercio Internacional (*INTERNACIONAL, 2010*)

INCOTERMS



Los INCOTERMS o términos de comercio internacional constituyen jurídicamente un requisito fundamental para una óptima negociación de mercancías destinadas a traspasar las fronteras nacionales de un país ya que evitan discrepancias entre las partes negociadoras fundamentalmente en lo que se refiere al medio de transporte, lugar específico de la entrega de bien negociado y cobertura del mismo, con el consecuente traspaso de responsabilidades del exportador al importador, todo esto de una manera técnica y formal.

Es de suma importancia que exportadores, importadores, asesores, tramitadores y en general todos los agentes que forman parte de un proceso de exportación tengan el pleno conocimiento de cada uno de ellos y la destreza para una efectiva interpretación.

Por esta razón, en un contrato de compraventa internacional debe estar debidamente mencionado el INCOTERM en el que se está efectuando la negociación, sin pensar que se trate de la esencia propia del contrato internacional.

Conforme a las negociaciones realizadas entre los exportadores y los importadores realizadas desde el puerto marítimo de la ciudad de Esmeraldas, es necesario aplicar el INCOTERM marítimo FOB (Free on board) ya que es una ventaja para cada una de las partes negociantes este término internacional.

Este término indica que la responsabilidad del exportador ocurre hasta el puerto de embarque y el importador asume su responsabilidad desde el transporte de la mercadería en el puerto de embarque hasta su destino final.

Este INCOTERM aplicable para estas negociaciones es el más idóneo de entre todos los términos existentes para cada tipo de negociación, embarcación y destino según sea el caso.

Los INCOTERMS creados por la Cámara de Comercio Internacional y corregidos en el año 2010 son:

➤ **EXW (Ex -Works)- En fábrica (lugar convenido)**

Significa que le vendedor entrega la mercancía cuando pone a disposición del comprador en el lugar o en la fábrica del vendedor.

En este término el comprador asume todos los riesgos y costos, el vendedor representa la menor obligación posible.

➤ **FCA (Free Carrier) – Libre Transportista (lugar convenido)**

Significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista propuestos por el comprador, en el lugar acordado.

El lugar de entrega influye en la carga y descarga de la mercancía de la partes. Si el lugar es un almacén o local del vendedor es responsable de la descarga de la mercancía.

Si la entrega es en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

➤ **FAS (Free AlongShip)- Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido)**

Significa que el vendedor asume la responsabilidad cuando pone la mercancía a un costado del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe asumir la responsabilidad por costos, perdidas desde ese momento.

➤ **FOB (Free On Board)- Libre a Bordo (Puerto de carga convenido)**

La responsabilidad del vendedor es hasta cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador deberá asumir la responsabilidad desde ese momento. Este término es utilizado solo para transporte de mar.

Este término exige al vendedor despachar la mercancía para la exportación.

➤ **CFR (Cost and Freight) – Costo y Flete (puerto de destino convenido)**

El exportador cubre con los gastos de trámites de desaduanizacion de la mercancía hasta el puerto de destino convenido, no cubre seguro internacional. Es para flete marítimo.

➤ **CIF (CostInsurance and freight) – Costo Seguro y Flete (puerto de destino convenio)**

Significa que el vendedor debe entrega la mercancía cuando sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor debe pagar los costos y fletes para conducir la mercancía al puerto de destino.

En este término el vendedor también debe contratar seguro y pagar por la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdidas o daños que pueda sufrir la mercancía durante el transporte.

Este término es utilizado solo para transporte de mar.

➤ **CPT(CarriagerPaidTo) – Transporte Pagado Hasta (lugare de destino convenido)**

El vendedor entrega la mercancía al transportista designado por él, además debe pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.

El comprador asume todos los riesgos después de que la mercancía haya sido entregada.

Este término debe de emplearse en cualquier medio de transporte incluido el multimodal.

➤ **DAT (Delivered at Terminal)**

Sirve para todo tipo de transporte. Se refiere a entrega en el puerto de destino, después de descargado.

➤ **DAP (Delivered at Place/Point)**

Reemplaza DAF y DDU. Sirve para todo tipo de transporte. Se refiere a entregas en el país de destino en un lugar acordado. Permite una mayor flexibilidad respecto al punto de entrega.

➤ **DDP (DeliveredDutyPaid) – Entregadas Derechos Pagados (lugar de destino convenido)**

Significa que el vendedor entrega la mercancía al comprador, despachadas para importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino.

El vendedor debe asumir todos los riesgos y costos ocasionado hasta llevar la mercancía hasta el lugar de destino, incluyendo los trámites aduaneros y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación del país de destino

2.5. Documentos de Pago Internacional

MEDIOS DE PAGO Y COBRO DE COMERCIO INTERNACIONAL



En el **Comercio Internacional**, las transacciones comerciales dependen de las garantías que el comprador ofrece al vendedor. Los medios de pagos más utilizados son:

➤ **CHEQUE BANCARIO INTERNACIONAL**



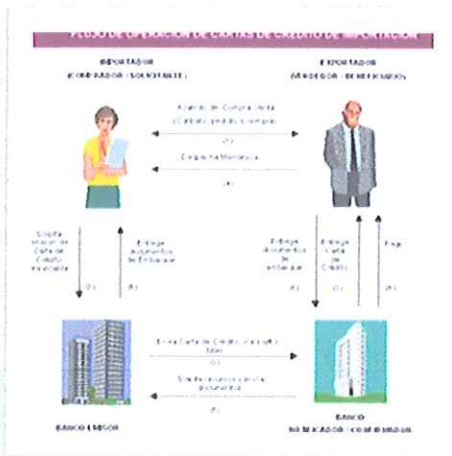
Es emitido por una entidad financiera de un país, a petición de un cliente, a favor de un tercero, sobre otra entidad financiera extranjera.



➤ TRANSFERENCIAS BANCARIAS

El importador envía fondos al exportador sirviéndose de su banco (entidad emisora) quien ordena a su corresponsal (banco pagador) el abono de los mismos en la cuenta del exportador.

➤ CREDITO DOCUMENTARIO



Crédito documentario es “Todo convenio en virtud del cual una entidad financiera emisora, obrando a petición y conformidad de las instrucciones del cliente denominado ordenante, se obliga a hacer un pago a tercero denominado beneficiario a través de un banco corresponsal situado en el país de destino del beneficiario”. (CHABERT, 2006)

Sección III

OPERACIONES LOGÍSTICAS INTERNACIONALES

3.1. Procedimientos Logísticos Generales



➤ Compra

La compra de insumos agropecuarios en Esmeraldas, es una actividad humana que tiene por objeto producir frutas agrícolas con calidad de exportación para la satisfacción de la demanda de nuestros productos en los principales mercados mundiales y para el engrandecimiento nacional a nivel macroeconómico.

➤ **Recepción**

Es el proceso técnico a través del cual se confirma que el pedido de insumos hecho esté acorde con el despacho recibido en cuanto a calidad, cantidad, propiedad y frescura de los insumos para su ulterior siembra y proceso de agrario respectivamente.

➤ **Almacenes**

Son los lugares adecuados para que los insumos adquiridos mantengan sus particularidades y no corran riesgos de ninguna clase en cuanto a plagas, roedores, animales, etc., así como también se mantengan en las temperaturas adecuadas para su mantener su frescura y propiedades físicas, químicas y orgánicas.

➤ **Inventarios**

Son los controles rigurosos que el agricultor realiza con la asistencia técnica contable para confirmar que una vez que se dispone de un insumo para el cultivo respectivo el resto quede en la bodega conforme el balance o la conciliación existencial del stock.

➤ **Producción o fabricación:**

El incremento de producción como resultado de un mayor uso de fertilizantes, herbicidas e insecticidas, una mejora significativa en los híbridos y las variedades sembradas, y el incremento del área sembrada como consecuencia de la introducción del método de siembra directa, son las principales razones de la positiva evolución de la producción de coco, papaya y cacao.

➤ **Contratista:**

Forma parte del servicio de apoyo para la ulterior comercialización de la fruta.

El contratista, por su parte, que es el responsable del 80% de las cosechas, también se ha modernizado con la incorporación de maquinaria de alta velocidad de recolección para incrementar la cosecha por día por día, frente a recolecciones pasadas. Pero esta mejora enfrenta al contratista con la necesidad de eliminar los tiempos muertos durante el período de cosecha, a fin de aumentar la rentabilidad.

También tiene las cualidades de un buen negociador, con arte, técnica y especialización en la rama respectiva.

➤ **Expedición y Transporte:**

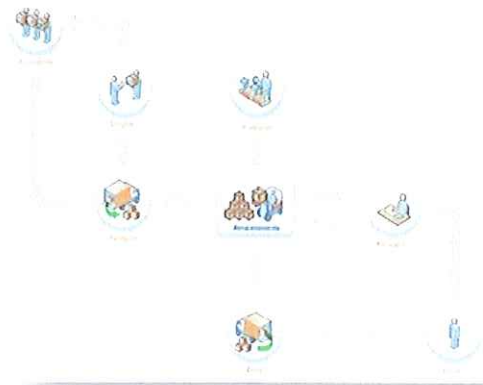
El flete corto, desde el campo hasta el acopio o las bodegas, es realizado mediante el empleo de las camionetas o camiones pequeños. En un porcentaje casi total, las camionetas son propiedad de sus conductores, de modo que se trata de una actividad eminentemente dada por cuenta propia y atomizada.

El flete largo, que corresponde al tramo entre el acopio o bodegas hasta el destino final - la terminal portuaria - es cubierto por el uso del camión o camioneta.

➤ **Distribución**

Es hacer llegar a tiempo y en cumplimiento del contrato estipulado con las cláusulas pactadas la mercancía que fue objeto de negociación.

Esto habla bien del exportador, comercializador y productor.



3.2. El Puerto Marítimo de la Ciudad de Esmeraldas

El Puerto de Esmeraldas es una instalación ubicada en la costa del Océano Pacífico destinada a recibir embarcaciones de diverso tamaño, y que cuenta con facilidades requeridas para carga y descarga de mercadería.



De aquí se exporta principalmente madera y astilla entre otros productos agrícolas.

El gobierno está empeñado en mejorar su red vial, desde los principales puertos marítimos en costa del Océano Pacífico (Esmeraldas y Manta) hacia Francisco de Orellana, más conocida como Coca, donde se prevé la construcción de un puerto fluvial de transferencia.

Para ello, el país trabaja en dos ejes. El primero tiene que ver con el comercio internacional que busca dar las facilidades a la hidrobía, barcazas, tecnología, infraestructura, procedimientos y logística para manejar cargas que son transportadas con la tecnología de Manaos. Eso implicará además la instalación de oficinas distritales como aduana, agrocalidad, migración y capitania del puerto.

SERVICIOS QUE OFRECE EL PUERTO

- Dragado para todo tipo de nave
- Uso de muelle
- Uso de remolcadores
- Carga/ Descarga de contenedores: llenos de 40 y 20 pies; vacíos de 20 y 40 pies.
- Reestiba de contenedores vía al muelle
- Reestiba interna de contenedores
- Almacenaje de contenedores
- Varios: Aforo aduanero de contenedores, inspecciones antinarcóticos, consolidación de contenedores, transporte interno de contenedores, cuadrilla de estibadores, monitoreo de contenedores refrigerados.

3.3. Medios de Transportes Internacionales

Operación de tránsito aduanero mediante el cual se efectúa el transporte de mercancías o personas de un país a otro; es decir, el transporte que se efectúa entre varias naciones, y que son sometidos a varias actividades materiales y legales (controles aduaneros).



Todos los medios de transporte presentan ventajas e inconvenientes. El medio seleccionado dependerá en gran medida, de los productos comercializados, de las necesidades y preferencias del exportador y desde luego de las exigencias de sus clientes o de los propios productos.

Los factores a tomar en cuenta para la selección apropiada de transporte, se resumen en:

- a. Precio
- b. Plaza de entrega
- c. Y exigencias especiales del producto.
- d. Los principales medios de transporte son aéreos, marítimos, terrestres y ferroviarios.

Para las exportaciones de efectuarse desde el puerto de Esmeraldas el medio a través del cual irán las referidas es el medio marítimo precisamente porque la ciudad de Esmeraldas tiene un puerto de considerable importancia y logística internacional para este efecto.

A continuación se detallan las características y condiciones de cada uno de los medios de transporte empleados en negociaciones internacionales.

Transporte aéreo



Es un medio muy rápido y seguro que, por lo general, necesita poco embalaje a pesar de todo es el medio de

transporte más costoso. No obstante puede ser muy rentable para transportar mercancía de poco volumen y mucho valor. Durante el período de fin de año, normalmente debido a los altos volúmenes que demandan este tipo de transporte, las líneas aéreas manejan tarifas más altas las cuales se clasifican de la siguiente manera:

- Priorityone para cargas urgentes la tarifa es la más alta
- Prioritytwo para cargas en tiempo promedio, tarifa intermedia.
- Prioritythree para cargas que pueden esperar más tiempo, aplica la tarifa más baja.

Este tipo de transporte es el más adecuado para productos no perecederos, sobre todo si se trata de pocas cantidades.

Cuando se solicita una cotización para un flete vía aérea es importante proporcionar el peso neto (peso del producto más empaque) y medidas de los bultos (si son cajas, por ejemplo; proporcionar alto, ancho y largo en centímetros) y nombre del aeropuerto en destino. También se debe especificar quién hará efectivo el pago del servicio por el flete. No hay ningún inconveniente se paga localmente, si por el contrario será cancelado en destino, se debe extender una carta por parte de la empresa haciéndose responsable que el cliente en destino será quien efectúe el pago.

Transporte marítimo

Su principal inconveniente es la lentitud. Es el medio más económico para artículos de gran valor en relación peso/volumen, por ejemplo vehículos, aparatos electrodomésticos, entre otros.

Transportar una mercancía por este medio puede tomar entre 1 semana a 15 días aproximadamente. La carga que se maneja en contenedores completos se maneja vía marítima. Sin embargo, cuando se van a enviar cajas sueltas (siempre y cuando se trate de productos no perecederos) pueden enviarse también por esta vía. No todas las navieras manejan cajas sueltas pero sí algunas proporcionan este servicio.



Para la exportación de mercancías desde el Puerto de Esmeraldas generalmente se utiliza el transporte marítimo, también se pueden enviar por transporte terrestre, en el caso del transporte aéreo la provincia de Esmeraldas no cuenta con un aeropuerto internacional para realizar exportaciones e importaciones.

Transporte terrestre



Permite el transporte de producto directo, del depósito del vendedor al comprador. Este medio de transporte es el más utilizado desde México hasta Panamá, por lo general es bastante rápido y seguro. Los precios varían mucho dependiendo de la empresa de transporte.

Es importante considerar los tiempos y si es necesario realizar trasiegos (cambio de camión o contenedor), esto desde luego afectará el tiempo y posiblemente costo de cuadrilla para carga y descarga.

Para solicitar cotización de este tipo de servicio, es necesario proporcionar a la empresa de transporte: el peso neto de las mercancías, así como las medidas (alto por ancho por largo en metros o centímetros)

Para productos perecederos es necesario contratar un contenedor refrigerado, indicar claramente la temperatura correcta, así como establecer los horarios para evitar daño al producto. La logística para el manejo de estos productos por esta vía debe ser muy exacta y bien planificada conjuntamente con la empresa de transporte.

Transporte multimodal

Es la combinación de dos o más de los métodos descritos anteriormente. Con este medio de transporte, es conveniente utilizar contenedores.

Para la selección de servicio se debe consultar con:



- Agentes aduaneros
- Bancos
- Empresas transportistas
- Empresas de Mensajería Internacional o Courier

3.4. Contenedores

Los contenedores son recipientes de carga que pueden ser utilizados en el transporte aéreo, marítimo y terrestre, los contenedores poseen dimensiones normalizadas para poder facilitar su manipulación.



Se denomina contenedor a un embalaje grande por tener grandes dimensiones que se utilizan para transportar objetos voluminosos o pesados. Los contenedores o container están fabricados por acero corrugado, también hay de aluminio y algunos otros están hechos de madera contrachapada que están reforzados con fibra de vidrio. En su interior llevan un recubrimiento especial de tipo anti-humedad, para así evitar humedades que se pueden dar durante el viaje.

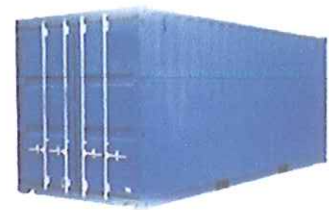
Lo más extendido a nivel internacional son los contenedores de 20 y 40 pies, los cuales poseen un volumen interno de una aproximación de 32,6 metros cúbicos y 66,7 metros cúbicos respectivamente. (RAMÍREZ, 2007)

3.4.1. Tipos de Contenedores para Productos Agrícolas



El tipo de contenedor que se debe utilizar para el envío de la **papaya** es un contenedor refrigerado ya que este producto necesita de una adecuada temperatura de 7 c a 13 c y la humedad relativa de 85% a 90%, ya que es un producto que tiene una alta tasa de pérdida de humedad. El enfriamiento o cuarto frío servirá únicamente para mantener el nivel de temperatura y no para bajar la temperatura alta que pudiera tener la papaya luego de su empaque.

Para el caso del envío del **cacao** generalmente se realiza vía marítima en grandes contenedores secos. Los sacos, cajas o recipientes utilizados para el embalaje podrán ser paletizados en tarimas de madera o plástico. El contenedor mayormente utilizado es de 20 pies.



El **coco** para su exportación requiere de contenedor seco es embalado en sacos o cartón corrugado cuidadosamente.

3.4.2 Distribución de Peso Considerando el tipo de Contenedores

Contenedor seco de 20 Pies

Tara: 2300 kg / 5070 lb Carga. Max: 28180 kg/62130 lb Max. P. B: 30480 kg/67200 lb	Medidas Largo: 5.90 Ancho: 2.35 Altura: 2.39 Capacidad Cub: 33.2m
---	--

POR PESO

Formula

Peso de Contenedor/ Peso del Producto

En el caso de los cocos se utilizara como empaque sacos en cada uno va a contener 20 unidades con un peso por unidad de 2.5kg.

Cálculo

$$2.5\text{kg} \times 20 = 50 \text{ Kg}$$

$$28180 / 50\text{Kg} = 563 \text{ Sacos de coco}$$

$$563 \times 20 = 11260 \text{ cocos}$$

El empaque de cacao también se manejara por sacos cada uno con un peso de 100 lb.

Cálculo

$$100\text{lb} / 2.20\text{kg} = 45.45\text{kg}$$

$$28180 / 45.45\text{kg} = 620 \text{ Sacos de cacao}$$

Contenedor seco de 40 Pies

Tara: 3750kg / 8265 lb Carga Max: 28750kg / 63385 lb Max P. B: 32500kg / 71650lb	Medidas Largo: 12.030 Ancho: 2.390 Altura: 2.35 Capacidad Cub: 67.70
---	---

Por ser un contenedor de mayor dimensión son utilizados para llevar una carga superior a la de los contenedores de 20 pies.

Cálculo para el producto de coco

$$2.5\text{kg} \times 20 = 50 \text{ Kg}$$

$$28750 / 50\text{Kg} = 575 \text{ Sacos de coco}$$

$$575 \times 20 = 11500 \text{ cocos}$$

Cálculo para el producto de cacao

$$100\text{lb} / 2.20\text{kg} = 45.45\text{kg}$$

$$28750 / 45.45\text{kg} = 632 \text{ Sacos de cacao}$$

Contenedor Refrigerado de 20 Pies

Tara: 3080kg / 6790lb Carga Max: 27400kg / 60410 lb Max P.B: 30480 kg/ 67200 lb	Medidas Largo: 5.44 Ancho: 2.27 Altura: 2.27 Capacidad Cub: 28.10 m
--	--

Este tipo de contenedores es utilizado para el envío de papaya el empaque empleado para será cajas de cartón que contienen 12 frutos con un peso de 4.5kg (10lb).

POR PESO

Formula

Peso de Contenedor/ Peso del Producto

Cálculo

$27400\text{kg}/4.5\text{kg}= 6088 \text{ SET}$

$6088 \times 12 = 73057 \text{ papayas}$

Contenedor Refrigerado de 40 Pies

Tara: 4800kg /10580lb Carga Max: 27700 kg /61070 lb Max P. B: 32500kg /71650 lb	Medida Largo: 11.56 Ancho: 2.28 Altura: 2.24 Capacidad Cub: 59.3 m
--	---

Formula

Peso de Contenedor/ Peso del Producto

Cálculo

$27700\text{kg}/4.5\text{kg}= 6155 \text{ SET}$

$6155 \times 12 = 73860 \text{ papayas}$

3.5. Consolidación de Carga



Es agrupar en un solo contenedor diversas mercancías de condiciones adecuadas para tal contenedor por parte de varios proveedores ya sea para un mismo importador o para varios. La intención de este mecanismo es de abaratar los costos de transporte, flete y seguro para cada una de las partes comercializadoras.

La consolidación de carga se determina a través de tres modalidades dependiendo precisamente del puerto de destino y del puerto de partida o viceversa.

De acuerdo a cuánto contenga un contenedor en su interior o a cuánto espacio le quede todavía para llenarse, existen, en la práctica, dos formas de tomar en cuenta el espacio existente; y de las cuáles a sus vez se puede establecer tres combinaciones considerando las condiciones de salida y las condiciones de llegada a sus respectivos puertos de destino.

Dichas formas son: LCL y FCL

Less Container Load (LCL). Significa que el contenedor no está lleno a su máxima capacidad.

Full Container Load (FCL), Significa que el contenedor está lleno a su máxima capacidad

Las combinaciones probables son:

LCL / LCL.

Esta condición significa que el contenedor no sale lleno de su puerto de origen y no llega lleno a su puerto de destino a pesar de que puede hacer escalas en otros puertos intermedios.

LCL / FCL

Esta condición en cambio se da cuando desde su puerto de partida no ha sido completada toda su capacidad pero va haciendo escala en otros puertos receptando más mercancías hasta que llega a su destino final completamente lleno.

FCL / LCL

Es lo contrario de la condición anterior. El contenedor sale completamente lleno y va haciendo escalas entregando mercancías hasta que llega a su destino final bastante descargado.

No existen la condición FCL / FCL porque como el contenedor se ha llenado desde su puerto de origen no necesita completarse en otros puertos.

3.6. Unitización de Carga

Unitización de carga no es otra cosa que formar con pequeñas cargas de similares características una unidad comercializable de tal manera que puedan ser embaladas en pequeños bultos con el fin de evitar que las mercancías se destruyan o sean sustraídas con facilidad.



3.7. Costo, distancia y tiempo de transportación y entrega

La tarifa del flete se basa en el peso (tonelada) o en el volumen (cúbico). Para evitar mayores costos, se debe combinar previamente el flete con la agencia marítima del armador o con la Conferencia de Fletes.

En cuanto a los costos portuarios, los países siguen modelos tarifarios propios. Entre los gastos incidentes en el movimiento de las cargas en los puertos, las exportaciones deben pagar una tasa aduanera, cobrada por la utilización de las instalaciones portuarias y la

estiba, tasa debida a la organización de las cargas en el buque con la utilización del equipamiento a bordo.

La exportación desde el puerto comercial de Esmeraldas a Suiza es de 21 días entregan en la ciudad ZURICH.

Para el caso de exportación de coco a EEUU el tiempo es según e puerto de destino: NEWARK 11 días, MIAMI 8 días, HOUSTON 14 días y LOS ANGELES 13 días. Estos puertos son los de mayor demanda tienes de ingreso y salida de mercancía contenedorizada.

Valor del flete:

COTIZACION DE TARIFAS DE FLETE MARITIMO						
Fecha Consulta	:	16-Sep-2011				
Commodity	:	2503 - Miscellaneous manufactured articles, nos				
Modo Transporte	:	CY/CY				
Tiempo Transito	:	11	Dias Aprox:			
Validez de Tarifa	:	30-Sep-2011				
Origen	:	Guayaquil, EC				
Destino	:	Newark, (NJ), US				
Proxima Nave	:	MAERSK WAKAYAMA	1122	ETO:	19-Sep-2011	
Descripcion Tipo Flete	Codigo	20 / DRY Valor	40 / DRY Valor	40 / HDRY Valor	Moneda	Base
Basic Ocean Freight	BAS	200.0	200.0	200.0	USD	Container
Bunker Adjustment Factor	BAF	390.0	780.0	780.0	USD	Container
Handling Charge - Origin	OHC	110.0	110.0	110.0	USD	Container
Panama Transit Fee	PCC	100.0	200.0	200.0	USD	Container
Peak Season Surcharge	PSS	200.0	-	-	USD	Container
Lift On Lift Off	HDL	20.0	30.0	30.0	USD	Container
Carrier Security Charge	SER	9.0	9.0	9.0	USD	Container
Total Flete Estimado		1029.0	1329.0	1329.0	USD	Container
Documentation Fee - Origin	ODF	55.0	55.0	55.0	USD	Bol
Otros Cargos Adicionales						
Handling Charge - Destination	DHC	390.0	390.0	390.0	USD	Container
Port Security Charge - Import	PSI	5.0	5.0	5.0	USD	Container
Submission of Cargo Declaration Data Ft	CDD	25.0	25.0	25.0	USD	Bol
Documentation fee - Destination	DDF	50.0	50.0	50.0	USD	Bol
<ul style="list-style-type: none"> - Tarifa sujeta a Origin/Destination Doc Fee (ODF)/(DDF) en Dolares por BL. - Cotizacion valida por 10 dias para ser confirmada. - Cliente a confirmar oferta por email para ser registrada, de lo contrario se aplicara tarifa publica. - Cargos con moneda distinto a USD (en azul), sujeto a Tipo de Cambio al momento del pago. - Embarque sujeto a costos adicionales locales en origen y en destino. - Todos los Recargos flotantes, por lo que se aplicarán los vigentes al momento del Gate In Full de la unidad (al momento de la entrada del contenedor lleno al puerto). - Embarque sujeto a disponibilidad de equipo y espacio. - Solo para Carga Reefer: Cargo por Genset, solo si se utiliza. - Recargo Bunker es flotante y esta disponible en http://baf.maerskline.com/forside.aspx - Limites de Peso disponibles en www.maerskline.com, Menu Local Offices. - Itinerarios disponibles en www.maerskline.com, Menu Services-Schedules. 						

Fuente: Maersk

COTIZACION DE TARIFAS DE FLETE MARITIMO						
Fecha Consulta	:	16-Sep-2011				
Commodity	:	2503 - Miscellaneous manufactured articles, nos				
Modo Transporte	:	CY/CY				
Tiempo Transito	:	8	Dias Aprox:			
Validez de Tarifa	:	30-Sep-2011				
Origen	:	Guayaquil, EC				
Destino	:	Miami, (FL), US				
Proxima Nave	:	MAERSK WAKAYAMA	1122	ETD:	19-Sep-2011	
Descripcion Tipo Flete	Codigo	20 / DRY Valor	40 / DRY Valor	40 / HDRY Valor	Moneda	Base
Basic Ocean Freight	BAS	200.0	200.0	200.0	USD	Container
Bunker Adjustment Factor	BAF	390.0	780.0	780.0	USD	Container
Handling Charge - Origin	OHC	110.0	110.0	110.0	USD	Container
Panama Transit Fee	PCC	100.0	200.0	200.0	USD	Container
Peak Season Surcharge	PSS	200.0	-	-	USD	Container
Lift On Lift Off	HDL	20.0	30.0	30.0	USD	Container
Carrier Security Charge	SER	9.0	9.0	9.0	USD	Container
Tot al Flete Estimado		1029.0	1329.0	1329.0	USD	Container
Documentation Fee - Origin	ODF	55.0	55.0	55.0	USD	BoL
Otros Cargos Adicionales						
Handling Charge - Destination	DHC	390.0	390.0	390.0	USD	Container
Submission of Cargo Declaration Data Ft	CDD	25.0	25.0	25.0	USD	BoL
Documentation fee - Destination	DDF	50.0	50.0	50.0	USD	BoL
<ul style="list-style-type: none"> - Tarifa sujeta a Origin/Destination Doc Fee (ODF)/(DDF) en Dolares por BL. - Cotizacion valida por 10 dias para ser confirmada. - Cliente a confirmar oferta por email para ser registrada, de lo contrario se aplicara tarifa publica. - Cargos con moneda distinto a USD (en azul), sujeto a Tipo de Cambio al momento del pqso. - Embarque sujeto a costos adicionales locales en origen y en destino. - Todos los Recargos flotantes, por lo que se aplicarán los vigentes al momento del Gate In Full de la unidad (al momento de la entrada del contenedor lleno al puerto). - Embarque sujeto a disponibilidad de equipo y espacio. - Solo para Carqa Reefer: Carqo por Genset, solo si se utiliza. - Recargo Bunker es flotante y esta disponible en http://baf.maerskline.com/forside.aspx - Limites de Peso disponibles en www.maerskline.com, Menu Local Offices. - Itinerarios disponibles en www.maerskline.com, Menu Services-Schedules. 						

Fuente: Maersk

COTIZACION DE TARIFAS DE FLETE MARITIMO						
Fecha Consulta	:	16-Sep-2011				
Commodity	:	2503 - Miscellaneous manufactured articles, nos				
Modo Transporte	:	CY/CY				
Tiempo Transito	:	16	Dias Aprox:			
Validez de Tarifa	:	30-Sep-2011				
Origen	:	Guayaquil, EC				
Destino	:	Houston, (TX), US				
Proxima Nave	:	MAERSK WAKAYAMA	1122	ETD:	19-Sep-2011	
Descripcion Tipo Flete	Codigo	20 / DRY Valor	40 / DRY Valor	40 / HDRY Valor	Moneda	Base
Basic Ocean Freight	BAS	200.0	200.0	200.0	USD	Container
Bunker Adjustment Factor	BAF	390.0	780.0	780.0	USD	Container
Handling Charge - Origin	OHC	110.0	110.0	110.0	USD	Container
Panama Transit Fee	PCC	100.0	200.0	200.0	USD	Container
Peak Season Surcharge	PSS	200.0	-	-	USD	Container
Lift On Lift Off	HDL	20.0	30.0	30.0	USD	Container
Carrier Security Charge	SER	9.0	9.0	9.0	USD	Container
Tot al Flete Estimado		1029.0	1329.0	1329.0	USD	Container
Documentation Fee - Origin	ODF	55.0	55.0	55.0	USD	BoL
Otros Cargos Adicionales						
Handling Charge - Destination	DHC	390.0	390.0	390.0	USD	Container
Port Security Charge - Import	PSI	5.0	5.0	5.0	USD	Container
Submission of Cargo Declaration Data Ft	CDD	25.0	25.0	25.0	USD	BoL
Documentation fee - Destination	DDF	50.0	50.0	50.0	USD	BoL
<ul style="list-style-type: none"> - Tarifa sujeta a Origin/Destination Doc Fee (ODF)/(DDF) en Dolares por BL. - Cotizacion valida por 10 dias para ser confirmada. - Cliente a confirmar oferta por email para ser registrada, de lo contrario se aplicara tarifa publica. - Cargos con moneda distinto a USD (en azul), sujeto a Tipo de Cambio al momento del pqso. - Embarque sujeto a costos adicionales locales en origen y en destino. - Todos los Recargos flotantes, por lo que se aplicarán los vigentes al momento del Gate In Full de la unidad (al momento de la entrada del contenedor lleno al puerto). - Embarque sujeto a disponibilidad de equipo y espacio. - Solo para Carqa Reefer: Carqo por Genset, solo si se utiliza. - Recargo Bunker es flotante y esta disponible en http://baf.maerskline.com/forside.aspx - Limites de Peso disponibles en www.maerskline.com, Menu Local Offices. - Itinerarios disponibles en www.maerskline.com, Menu Services-Schedules. 						

Fuente: Maerks

Desde el puerto de Esmeralda al puerto MONTREAL de Canadá se demora 22 días.

Valor de Flete

COTIZACION DE TARIFAS DE FLETE MARITIMO						
Fecha Consulta	:	16-Sep-2011				
Commodity	:	2503 - Miscellaneous manufactured articles, nos				
Modo Transporte	:	CY/CY				
Tiempo Transito	:	22	Dias Aprox			
Validez de Tarifa	:	30-Sep-2011				
Origen	:	Esmeraldas - Esmeraldas, EC				
Destino	:	Montreal, (QC), CA				
Proxima Nave	:	MAERSK WISMAR 1121	ETD:	23-Sep-2011		
Descripcion Tipo Flete	Codigo	20 / DRY Valor	40 / DRY Valor	40 / HDRY Valor	Moneda	Base
Bunker Adjustment Factor	BAF	390.0	780.0	780.0	USD	Container
Basic Ocean Freight	BAS	1,150.0	1,170.0	1,170.0	USD	Container
Lift On Lift Off	HDL	20.0	30.0	30.0	USD	Container
Handling Charge - Origin	OHC	110.0	110.0	110.0	USD	Container
Panama Transit Fee	PCC	100.0	200.0	200.0	USD	Container
Peak Season Surcharge	PSS	200.0	-	-	USD	Container
Carrier Security Charge	SER	9.0	9.0	9.0	USD	Container
Total Flete Estimado		1,979.0	2,299.0	2,299.0	USD	Container
Documentation Fee - Origin	ODF	55.0	55.0	55.0	USD	BoL
Otros Cargos Adicionales						
Submission of Cargo Declaration Data F	CDD	25.0	25.0	25.0	USD	BoL
Handling Charge - Destination	DHC	412.0	412.0	412.0	USD	Container
<ul style="list-style-type: none"> - Tarifa sujeta a Origin/Destination Doc Fee (ODF)/(DDF) en Dolares por BL. - Cotizacion valida por 10 dias para ser confirmada. - Cliente a confirmar oferta por email para ser registrada, de lo contrario se aplicara tarifa publica. - Cargos con moneda distinto a USD (en azul), sujeto a Tipo de Cambio al momento del pago. - Embarque sujeto a costos adicionales locales en origen y en destino. - Todos los Recargos flotantes, por lo que se aplicarán los vigentes al momento del Gate In Full de la unidad (al momento de la entrada del contenedor lleno al puerto). - Embarque sujeto a disponibilidad de equipo y espacio. - Solo para Carga Reefer: Cargo por Genset, solo si se utiliza. - Recargo Bunker es flotante y esta disponible en http://baf.maerskline.com/forside.aspx - Limites de Peso disponibles en www.maerskline.com, Menu Local Offices. - Itinerarios disponibles en www.maerskline.com, Menu Services-Schedules. 						

Fuente: Maersk

COTIZACION DE TARIFAS DE FLETE MARITIMO						
Fecha Consulta	:	16-Sep-2011				
Commodity	:	2503 - Miscellaneous manufactured articles, nos				
Modo Transporte	:	CY/CY				
Tiempo Transito	:	21	Dias Aprox			
Validez de Tarifa	:	30-Sep-2011				
Origen	:	Esmeraldas - Esmeraldas, EC				
Destino	:	Toronto, (ON), CA				
Proxima Nave	:	MAERSK WISMAR 1121	ETD:	23-Sep-2011		
Descripcion Tipo Flete	Codigo	20 / DRY Valor	40 / DRY Valor	40 / HDRY Valor	Moneda	Base
Bunker Adjustment Factor	BAF	390.0	780.0	780.0	USD	Container
Basic Ocean Freight	BAS	1,150.0	1,170.0	1,170.0	USD	Container
Lift On Lift Off	HDL	20.0	30.0	30.0	USD	Container
Inland Haulage Import	IHI	817.0	1,148.0	1,148.0	USD	Container
Handling Charge - Origin	OHC	110.0	110.0	110.0	USD	Container
Panama Transit Fee	PCC	100.0	200.0	200.0	USD	Container
Peak Season Surcharge	PSS	200.0	-	-	USD	Container
Carrier Security Charge	SER	9.0	9.0	9.0	USD	Container
Total Flete Estimado		2,796.0	3,447.0	3,447.0	USD	Container
Documentation Fee - Origin	ODF	55.0	55.0	55.0	USD	BoL
Otros Cargos Adicionales						
Submission of Cargo Declaration Data F	CDD	25.0	25.0	25.0	USD	BoL
Handling Charge - Destination	DHC	412.0	412.0	412.0	USD	Container
<p>- Tarifa sujeta a Origin/Destination Doc Fee (ODF)/(DDF) en Dolares por BL. - Cotizacion valida por 10 dias para ser confirmada. - Cliente a confirmar oferta por email para ser registrada, de lo contrario se aplicara tarifa publica. - Cargos con moneda distinto a USD (en azul), sujeto a Tipo de Cambio al momento del pago. - Embarque sujeto a costos adicionales locales en origen y en destino. - Todos los Recargos flotantes, por lo que se aplicaran los vigentes al momento del Gate In Full de la unidad (al momento de la entrada del contenedor lleno al puerto). - Embarque sujeto a disponibilidad de equipo y espacio. - Solo para Carga Reefer: Cargo por Genset, solo si se utiliza. - Recargo Bunker es flotante y esta disponible en http://baf.maerskline.com/forside.aspx - Limites de Peso disponibles en www.maerskline.com, Menu Local Offices. - Itinerarios disponibles en www.maerskline.com, Menu Services-Schedules.</p>						

Fuente: Maersk

3.8. Determinación del Costos/ Precio

1. COSTOS DE FABRICACIÓN / ELABORACIÓN

- INSUMOS NACIONALES
- INSUMOS IMPORTADOS
- GASTOS GRALES DE ELAB/FABRICACION
- MANO DE OBRA
- MOVIMIENTO Y ALAMCENAJE DE PRODUCTO
- FINANCIACIONES Y CREDITOS
- OTROS

Sub-TOTAL 1) Costo de fabricación del Producto

COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN

- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
- COMUNICACIONES, PROMOCIONES y VIAJES
- FOLLETERIA, CATALOGOS, etc.
- GASTOS POR PARTIC. FERIAS Y EXPOSICIONES
- COM. DE AGENTES/REPRESENTANTES/BROKERS

2. COSTOS DE EXPORTACIÓN

- ACONDICIONAMIENTO Y EMBALAJES
- GASTOS ADMINISTRATIVOS
- SUELDOS Y CARGAS SOCIALES (Dpto. Exterior)

Sub-TOTAL 2a) Costo de "P" puesto en Fabrica EXW

- MOVIMIENTOS Y FLETES INTERNOS
- SEGUROS NACIONALES
- ALMECENAJES Y CUSTODIAS
- OTROS

Sub-TOTAL 2b) Costo de "P" puesto costado de Buque FAS

3. COSTOS DE EXPORTACION

- GASTOS DE ESTIBAJE Y MOV. EN PUERTO
- HON. DE DESPACHO Y GASTOS DE CONTROL
- GASTOS Y COMISIONES BANCARIAS
- POLIZAS DE SEGURO: Cauciones, Seg Créd. a la Exp.
- ALMACENAJES Y CUSTODIAS
- COSTOS FINANCIEROS
- OTROS

Sub-TOTAL 2c) Costo de "P" en a borda del Buque FOB.

Sección IV

ACUERDOS COMERCIALES

4.1. Arancel Externo Común para la CAN



Comunidad Andina (CAN) es un Organismo Regional constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, además de los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración con el objeto de Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.

El Arancel Externo Común fue adoptado, por medio de la Decisión 370 en 1995 por Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Este AEC tiene una estructura de cuatro niveles (5, 10, 15 y 20), de acuerdo al grado de elaboración de las mercaderías importadas desde terceros países mientras que el impuesto ad valorem entre ellos es del 0% para las mercancías de importación siempre que como requisito fundamental se presente el certificado de origen basado en la Decisión 416 de la Comunidad Andina.

4.2. Libre comercio para la ALADI

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo internacional de ámbito regional. Fue creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo, en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. En 2010 cuenta con 12 estados miembros.

Países de mayor desarrollo: Argentina, Brasil y México. Este grupo tiene el hipocorístico de ABRAMEX. Grupo de mediano desarrollo: Chile, Colombia, Cuba, Perú, Uruguay y Venezuela. Finalmente el grupo de menor desarrollo Bolivia, Ecuador y Paraguay. A este



grupo se le conoce como los PMDER, Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. Los Acuerdos suscritos entre ellos pueden ser de dos tipos: bilaterales o plurilaterales que prevén el establecimiento de zonas de libre comercio entre sus signatarios, abarcan la eliminación total de los gravámenes y otras restricciones para el universo arancelario, en algunos casos con excepciones.

4.3. ATPDEA para los Estados Unidos de Norteamérica



El gobierno de los Estados Unidos para fortalecer las economías de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y apoyarlos en su lucha contra el narcotráfico propuso a los países andinos este tratado ofreciéndoles liberalidad de impuestos en los productos comercializados de manera que se obtengan beneficios mutuos en virtud del principio de la equidad y del comercio ampliado.

Estados Unidos es el principal mercado de Ecuador, cuyas ventas al principio de este siglo, entre enero y mayo de 2001 a ese país llegaron a 3.629,6 millones de dólares y sus compras a 2.220,1 millones, sin embargo el Gobierno de Ecuador cree que el programa de beneficios arancelarios andinos que ha funcionado en EE.UU. durante dos décadas está "condenado a morir" porque Ecuador dice que Estados Unidos toma ventaja en sus beneficios y no le concede beneficios a él. El diálogo entre Estados Unidos y Ecuador sobre la ATPDEA se paralizó con la expulsión de los embajadores respectivos.

4.4 SGP para la Unión Europea



El Sistema Generalizado de Preferencias Andinas (SGP) es el esquema preferencial más amplio del que goza la CAN, otorgado por la Unión Europea (UE) mediante un "Régimen especial de apoyo a la lucha contra la droga" el cual busca mejorar las oportunidades de exportación para los cultivos y productos que sustituyeron a los de productos ilícitos.

Se negocian año a año pero se da la rebaja del 100% del arancel aduanero para cerca de 90% de las importaciones provenientes de los países andinos, excluyendo algunos productos tales como el banano, los cítricos, la leche y la carne bovina, además de los artículos que ya cuentan con arancel cero por el principio de Nación Más Favorecida (NMF).

Para poder disfrutar de las exenciones arancelarias es necesario acreditar el origen del producto.

4.5 Convenios con Mercosur



El MERCOSUR dentro de las formas o niveles de integración es un mercado común que se ha formado conforme a las suscripciones y cumplimientos de acuerdos comerciales entre los países del cono sur del continente: Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay.

Entró en vigencia luego de varias reuniones en la ciudad de Asunción del Paraguay en el año de 1.991 con la firma del Tratado de Asunción. A él se adhirió Venezuela como miembro asociado una vez que se separó de la CAN en el transcurso de la década pasada.

Gracias a la intención integracionista de los gobernantes del resto del Sudamérica, hasta la actualidad se han firmado Tratados de Libre Comercio, y particularmente con la CAN en el año 2004.

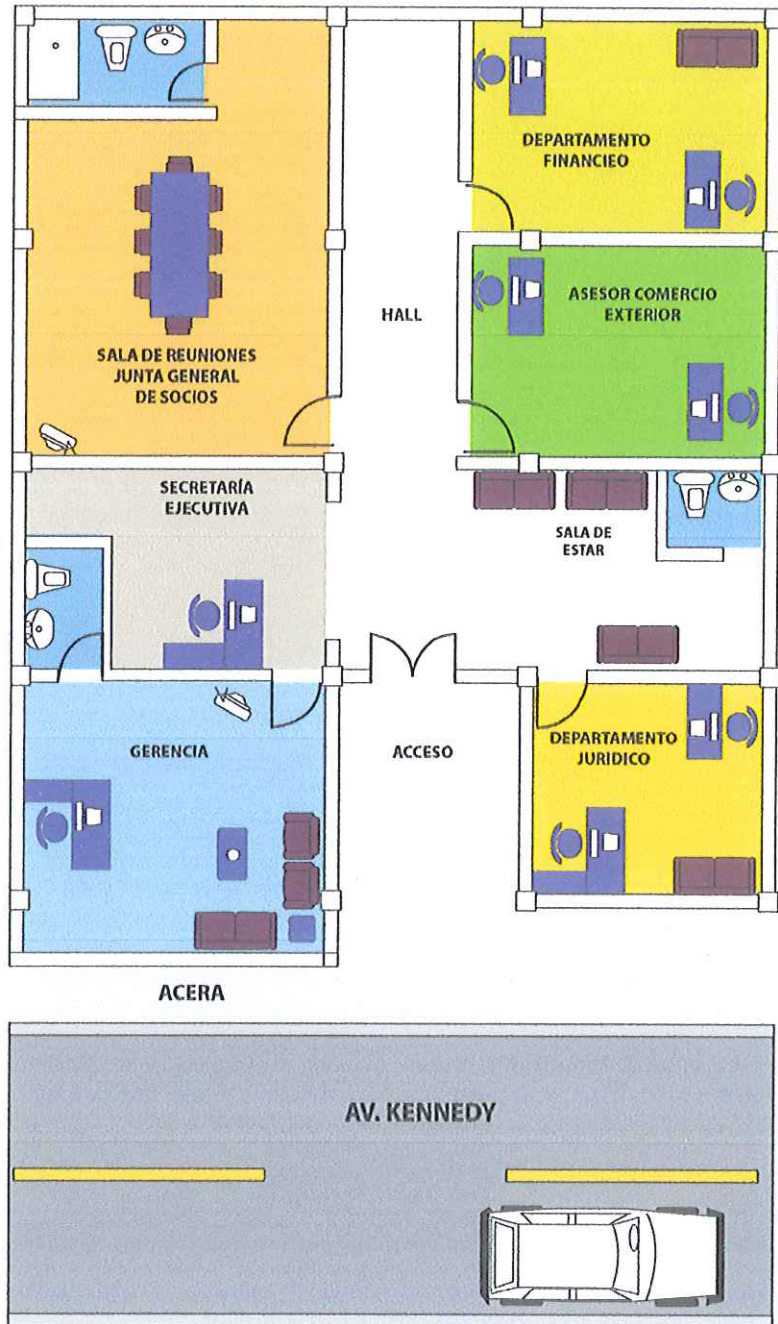
Se establece en él “La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre países, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados partes y la armonización de las legislaciones para lograr el fortalecimiento del proceso de integración”.

**ASPECTOS LEGALES, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS DE
LA EMPRESA**

4.5.1 Localización y Tamaño

La empresa estará ubicada en la zona de las palmas parroquia Bartolomé Ruiz del canto Esmeraldas, en la provincia de Esmeraldas, esta localización nos permite tener acceso más rápido al puerto, contacto con servicios de navieras, agentes afianzados. Este sector cuenta servicios básicos, una vía de primer orden, tiene buenas líneas telefónicas acceso a internet lo que nos permitirá obtener un servicio óptimo y eficiente.







4.5.2 Presupuesto

E presupuesto requerido para el funcionamiento de esta empresa se estima que es el siguiente:

Tabla N° 6

Muebles de Oficina	\$2916,16
Equipos Informáticos	\$3078,45
Suministro de Oficina	\$214,05
Total	\$6208,66

Elaborado: Autora

4.6 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.6.1 Nombre del Negocio

COMEX SOLUTION S.A.

4.6.2 Logo



4.6.3 Propuesta de venta (slogan)

- *UN NUEVO AMANECER PARA EL EXPORTADOR*

4.6.4 Característica y tipo de Organización

La empresa de asesoría será constituida como Compañía de Sociedad Anónima, debido que para su funcionamiento contará con tres socios y su capital está formado por las aportaciones de los socios desde 800 dólares como estipula la ley de compañías, el nombre es “COMEX SOLUTION S. A” que será aprobado por la Superintendencia de Compañía, se abrirá una cuenta de integración de capital en cualquier banco de la ciudad con el nombre de la compañía, luego se elevara a escritura pública la minuta de constitución de la empresa.

4.6.5 Misión, Visión y Objetivos

Misión:

COMEX SOLUTION S.A ofrecer servicio de excelente calidad en asesoría de exportación para productos agrícolas y logística garantizando la satisfacción de los clientes.

Visión:

Consolidarnos en el 2020 como una empresa líder que brinde servicios integrales de comercio exterior de forma eficiente, eficaz y con responsabilidad social.

Objetivos:

- Brindar un servicio de calidad a los exportadores agrícolas de la Provincia de Esmeraldas.
- Posicionarnos en los mercados Esmeraldeño como líderes en servicio de comercio exterior.

4.6.6 Requerimiento del Capital Humano para la puesta en marcha

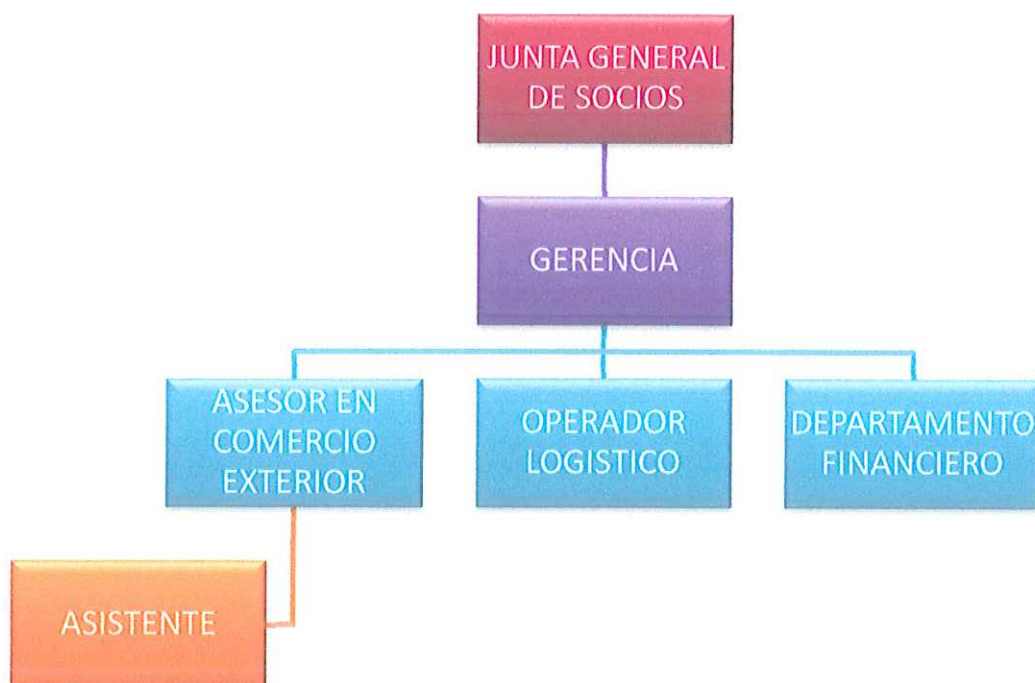
La empresa de asesoría para su funcionamiento debe de contar con un recurso humano profesional en la materia de comercio exterior para garantizar la calidad del servicio ofrecido, para ello se va a necesitar del siguiente personal:

Tabla N° 7

N°	Requerimiento Humano
1	Administrador - Gerente
1	Asesor en Comercio Exterior
1	Operador Logístico
1	Financiero
1	Asistente

Elaborado: Autora

4.6.7 Estructura Organizacional



CARGO: GERENTE

PERFIL:

- Título de tercer o cuarto nivel en Comercio Exterior o Administración
- Experiencia laboral mínimo 3 años
- Conocimiento en comercio exterior, administración, computación, Marketing
- Poseer valores, deseos y dedicación a la carrea gerencial
- Poseer habilidades y destrezas analíticas
- Haber realizado cursos de Relaciones Humanas
- Hablar y escribir inglés

FUNCIÓN:

- Realizar planificación y estrategias para un buen funcionamiento de la empresa
- Dirigir y controlar las actividades de la empresa
- Realizar estudio de investigación comercial y valoración de la empresa desde el punto de vista económico.
- Mantener un ambiente de integración entre los funcionarios y los clientes
- Manejo de liderazgo en la empresa
- Rendir informe económica sobre la empresa
- Realizar propuestas creativas para atraer a más clientes
- Fomentar el trabajo en equipo
- Controlar y evaluar a los empleados de la empresa
- Organizar tareas y actividades para el personal
- Mantener una actitud proactiva

CARGO: ASESOR EN COMERCIO EXTERIOR

PERFIL:

- Título de tercer nivel o egresado en Comercio Exterior
- Experiencia mínimo 3 años en el campo de comercio exterior

- Conocimiento de trámites aduaneros, negocios internacionales, computación, asesoría, acuerdos internacionales.
- Capacidad de iniciativa
- Hablar y escribir inglés.

FUNCIÓN:

- Orientar al cliente
- Realizar análisis de los mercados internacionales
- Proporciona la información suficiente desde el principio para que el cliente se familiarice con los elementos que debe conocer para realizar una negociación satisfactoria.
- Es preciso que el asesor acompañe a su cliente en todo el proceso, pero con una disposición que permita estar cuando él así lo requiera, dominando los tiempos de la asesoría para óptimos resultados
- Antes de la exportación en favor de su cliente: Mide la factibilidad de la comercialización, organiza el tiempo, intentar descubrir nuevos sectores, establece contactos previos con los potenciales importadores, preparar las rutas, prepara la negociación.
- Durante la negociación. Efectúa visitas o contactos virtuales, presentación de la oferta disponible, tratamiento de objeciones hasta determinar por mutuo acuerdo las condiciones y los términos de la negociación y finalmente el cierre de la venta
- Después de la importación, hace un seguimiento del comportamiento del importador y su respectiva clientela. Analiza si se han cumplido los objetivos planteados y mide a través de una encuesta la satisfacción de sus clientes y los compromete para nuevas oportunidades comerciales con su asistencia técnica y profesional

CARGO: OPERADOR LOGÍSTICO

PERFIL:

- Egresado en comercio exterior
- Conocimientos portuarios

FUNCIÓN:

- Llevar un mayor control de los costes, plazos, y calidades del producto, entre otros.
- Reducción del "time to market". Esto quiere decir el tiempo que tarda un producto en llegar al consumidor final desde un punto anterior determinado, ya sea desde fábrica o desde cualquier punto de venta.
- Eliminación de los costos por distribución. Son aquellos que se generan por llevar el producto o servicio hasta el consumidor final.
- Mejorar la rentabilidad de los activos. Esto se refiere a que la empresa busca tener unas mayores ganancias.

CARGO: JEFE FINANCIERO

PERFIL:

- Título de tercer nivel de administración
- Conocimientos en contabilidad
- Conocimientos en finanzas

FUNCIÓN:

- Negociar con los proveedores
- Manejo y supervisión de la contabilidad y responsabilidades tributarias
- Asegura la existencia de información financiera
- Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc
- Manejar la relación directa con Bancos
- Elaboración de reportes financieros
- Determinar el monto apropiado de fondos que debe manejar la organización
- Definir el destino de los fondos hacia activos específicos de manera eficiente.

CARGO: ASISTENTE

PERFIL:

- Cursando séptimo semestre en adelante en Comercio Exterior o Administración
- Experiencia mínimo 1 años
- Conocimiento de inglés intermedio
- Gestión de Soporte De Operaciones Despachos, consolidación de Información entre otros.
- Dinámica, comprometida, responsable, eficiente, ordenada.

FUNCIÓN:

- Preparación y emisión de factura
- Redacción de oficio
- Contratación de servicios
- Manejo de carpeta de los clientes
- Coordinación de reuniones
- Atención al cliente
- Recepción de documentos
- Realizar una base datos de los bróker

4.6.8 Trámites y permiso para el funcionamiento

- Inscripción de la empresa en la Superintendencia de Compañías
- Sacar el RUC en el SRI, con la razón social de empresa
- Debe obtener la patente municipal.
- Documento del Registro Mercantil y \$169dólares.
- Documento de la Notaria y \$10 dólares.
- Aprobación de la Constitución.

Permiso de Cuerpo de Bombero

- Copia del RUC

- Copia del papel de votación del representante legal
- Copia de la cedula de identidad de representante legal
- \$10 dólares este pago se realizado una sola vez al año (este pago dependerá de a naturaleza de la empresa que va desde 10 a 500 dólares)

Permiso de funcionamiento Municipal

- Copia del permiso del cuerpo de bombero
- Copia de la cedula de identidad del representante legal
- Solicitud dirigida al intendente
- \$15 dólares.

4.7 ESTUDIO FINANCIERO

4.7.1 Inversión Inicial

EQUIPOS INFORMATICOS			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
5	COMPUTADORAS INTEL/ CELERON 2,66 HZ	663,08	3.315,40
5	FLASH MEMORY	10,71	53,55
	TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS		3.368,95

Fuente: Tecnohome Computer

Elaborado: Autora

EQUIPOS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
2	AIRE ACONDICIONADO	651,18	1.302,36
1	SUMADORA	53,57	53,57
4	TELÉFONO FAX	129,46	517,84
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		1.873,77

Fuente: Almacenes la GANGA

Elaborado: Autora

MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
5	SILLON PRESIDENCIAL	152,14	760,70
1	SILLON PARA SECRETARIA	101,43	101,43
5	SILLAS DE ESPERA	42,14	210,70
5	ARCHIVADOR AEREO	100,71	503,55
5	ESCRITORIO EJECUTIVO	235,67	1.178,35
1	ESCRITORIO PARA SECRETRIA	161,43	161,43
	TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES		2.916,16

Fuente: Moblicentro "INDUMASTER"

Elaborado: Autora

SUMINISTROS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	TOTAL
5	RESMAS DE PAPEL BOND	4,00	20,00
5	PERFORADORA GRANDE	7,00	35,00
5	GRAPADORA GRANDE	7,50	37,50
3	CAJAS DE ESFERO PUNTA FINA	7,50	22,50
5	CARRECTOR BIC	1,80	9,00
2	SACAPUNTA DE ESCRITORIO	10,00	20,00
1	JUEGO DE REGLAS	18,00	18,00
5	ARCHIVADORES	3,00	15,00
2	CAJAS DE LAPIZ	2,90	5,80
5	RESALTADORES	1,00	5,00
5	BORRADORES DE QUESO	0,20	1,00
5	GOMA EN BARRA GRANDE	3,75	18,75
5	CAJAS DE GRAPA	1,30	6,50
	TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		214,05

Fuente: Papelería "Burbujitas"

Elaborado: Autora

SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	TOTAL
1	ESCOBAS	5,72	5,72
1	TRAPEADOR	3,55	3,55
6	TACHOS DE BASURA	2,94	17,64

3	FUNDAS DE BASURA GRANDES 10 *1	2,35	7,05
2	AMBIENTAL	20,55	41,10
2	DESINFECTANTE	19,87	39,74
4	TIPS AMBIENTAL	4,92	19,68
2	COLORO	1,69	3,38
1	ABRILLANTADOR	8,36	8,36
1	GUANTES	8,45	8,45
	TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA		154,67

Fuente: Comercial KYWI

Elaborado: Autora

GASTO DE CONSTITUCIÓN	
Honorarios de abogado	180,00
Registro de la Escritura de Constitución en la Notaria Pública	15,00
Otros Gastos (MOBILIZACIÓN)	30,00
Inscripción en el Registro Mercantil	169,00
Permiso de Funcionamiento del Municipio de Esmeraldas	41,90
Permiso del Cuerpo de Bomberos	20,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	455,90

TOTAL DE INVERSIÓN	8.983,50
---------------------------	-----------------

4.7.2 Resumen de Inversión

DESCRIPCION				TOTAL
Recursos materiales y equipos			8.527,60	8.527,60
Recurso Humano	3,00	2.333,13		6.999,38
Gastos de Constitución				455,90
Capital de Trabajo	3,00	220,00		660,00
Materia Prima				-
TOTAL INVERSION INICIAL				16.642,88

Nota: El capital de trabajo está presupuestado para tres meses.

Lo que requiere la empresa para su funcionamiento, está distribuido así:

1.	Activos Fijos	8.527,60
2.	Recursos Humanos	6.999,38
3.	Gastos de Constitución	455,90
4.	Capital de Trabajo	660,00
	Total de Inversión	16.642,88

4.7.3 Capital de Trabajo

CUADRO DE CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		455,90
SUELDOS Y REMUNERACIONES		2.333,13
Sueldos y salarios del personal fijo	2.333,13	
Sueldos y salarios del personal eventual		
SERVICIOS BÁSICOS		70,00
Energía Eléctrica	35,00	
Agua	10,00	
Telecomunicación	25,00	
SUMINISTROS DE OFICINA		10,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA		10,00
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		100,00
SUMINISTROS DE SEGURIDAD Y MANTENIMIENTO		30,00
SUBTOTAL		3.009,03
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO		3.009,03
<i>Nota: El capital de trabajo ha sido provisionado para tres meses</i>		

4.7.4 Recurso Humano

Nómina del primer año

NÓMINA LABORAL												
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION ANOS DE	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS	TOTAL REMUNERACION	
1	GERENTE	500,00		500,00	41,67	20,00			20,83	82,50	582,50	
1	ASESOR EN COMERCIO EXTERIOR	400,00		400,00	33,33	20,00			16,67	70,00	470,00	
1	OPERADOR LOGISTICO	400,00		400,00	33,33	20,00			16,67	70,00	470,00	
1	FINANCIERO	400,00		400,00	33,33	20,00			16,67	70,00	470,00	
1	ASISTENTE	285,00		285,00	23,75	20,00			11,88	55,63	340,63	
5	TOTAL	1985,00	0,00	1985,00	165,42	100,00	0,00	0,00	82,71	348,13	2333,13	
		MENSUAL	ANUAL									
	TOTAL IESS PATRONAL	241,18	2894,13								30891,63	

Fuente: Tabla sectorial por actividad.

Elaborado: Autora

Nómina a partir del segundo año

NÓMINA LABORAL												
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERA C UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACIO N ANOS DE	VACACIONE S	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERA CIO	
1	GERENTE	500,00		500,00	41,67	20,00	41,67	10,42	20,83	134,58	634,58	
1	ASESOR EN COMERCIO EXTERIOR	400,00		400,00	33,33	20,00	33,33	8,33	16,67	111,67	511,67	
1	OPERADOR LOGISTICO	400,00		400,00	33,33	20,00	33,33	8,33	16,67	111,67	511,67	
1	FINANCIERO	400,00		400,00	33,33	20,00	33,33	8,33	16,67	111,67	511,67	
1	ASISTENTE	285,00		285,00	23,75	20,00	23,75	5,94	11,88	85,31	370,31	
5	TOTAL	1985,00	0,00	1985,00	165,42	100,00	165,42	41,35	82,71	554,90	2539,90	
		MENSUAL	ANUAL									
	TOTAL IESS PATRONAL	241,18	2894,13								33372,88	

Fuente: Tabla sectorial por actividad.

Elaborado: Autora

4.7.5 Tablas de Depreciación Activos Fijos

TABLA DE DEPRECIACION ANNUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE COMPUTACION	
COSTO		3.368,95	
VIDA UTIL		3	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	336,90
DEPRECIACION ANUAL			1.010,69
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			3.368,95
1	1.010,69	1.010,69	2.358,27
2	1.010,69	2.021,37	1.347,58
3	1.010,69	3.032,06	336,90
	3.032,06		

TABLA DE DEPRECIACION ANNUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		1.873,77	
VIDA UTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	187,38
DEPRECIACION ANUAL			168,64
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1.873,77
1	168,64	168,64	1.705,13
2	168,64	337,28	1.536,49
3	168,64	505,92	1.367,85
4	168,64	674,56	1.199,21
5	168,64	843,20	1.030,57

6	168,64	1.011,84	861,93
7	168,64	1.180,48	693,29
8	168,64	1.349,11	524,66
9	168,64	1.517,75	356,02
10	168,64	1.686,39	187,38
	1.686,39		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES Y ENSERES	
COSTO		2.916,16	
VIDA UTIL		10	AÑOS
VALOR RESIDUAL		10%	291,62
DEPRECIACION ANUAL			262,45
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			2.916,16
1	262,45	262,45	2.653,71
2	262,45	524,91	2.391,25
3	262,45	787,36	2.128,80
4	262,45	1.049,82	1.866,34
5	262,45	1.312,27	1.603,89
6	262,45	1.574,73	1.341,43
7	262,45	1.837,18	1.078,98
8	262,45	2.099,64	816,52
9	262,45	2.362,09	554,07
10	262,45	2.624,54	291,62
	2.624,54		

RESUMEN DE DEPRECIACIONES					
NOMBRE DEL ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR DE RESCATE
MUEBLES Y ENSERES	10	2.916,16	21,87	262,45	291,62
EQUIPOS DE OFICINA	10	1.873,77	14,05	168,64	187,38
EQUIPOS DE COMPUTACION	3	3.368,95	84,22	1.010,69	336,90
TOTAL		8.158,88	120,15	1.441,78	815,89

4.7.6 Proyecciones de Ventas

PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS

				INCREM. COSTOS Y GASTOS	3,30%
VENTAS MENSUALES PROMEDIO		2.747,71	INCREMENTO DE LAS VENTAS		5,00%
AÑOS	VENTAS VALOR	COSTOS VALOR	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL
1	32.972,50	-	32.972,50	30.915,46	2.057,04
2	34.621,13	-	34.621,13	31.935,67	2.685,46
3	36.352,18	-	36.352,18	32.989,55	3.362,64
4	38.169,79	-	38.169,79	34.078,20	4.091,59
5	40.078,28	-	40.078,28	35.202,78	4.875,50
6	42.082,19	-	42.082,19	36.364,47	5.717,72
7	44.186,30	-	44.186,30	37.564,50	6.621,80
8	46.395,62	-	46.395,62	38.804,13	7.591,49
9	48.715,40	-	48.715,40	40.084,67	8.630,73
10	51.151,17	-	51.151,17	41.407,46	9.743,71
TOTAL	414.724,56	-	414.724,56	-414.724,56	55.377,68

AÑOS	PROYECCION DE EXPORTACIONES POR E PUERTO DE ESMERALDAS	PARTICIPACIÓN	DEMANDA	PRECIO	
2011	109,00	55%	59,95	550	32972,5
2012	115,00				
2013	121,00				
2014	126,00				
2015	132,00				
2016	138,00				
2017	144,00				
2018	150,00				
2019	155,00				
2020	161,00				

4.7.7 Resumen de Costos y Gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS	
DESCRIPCION	VALOR
Sueldos	1.585,00
Luz	35,00
Agua	10,00
Teléfono	25,00
Publicidad	100,00
ARRIENDO	200,00
Útiles de Aseo y Limpieza	10,00
Útiles de Oficina	10,00
Mantén. De Maquinarias y equipos	30,00
Mantén. De Instalaciones	-
Depreciación de Activos Fijos	120,15
Servicios Bancarios	-
Décimo Tercer Sueldo	132,08
Décimo Cuarto Sueldo	80,00
Provisión Años de Servicio y Vacac.	66,04
Fondo de Reserva	165,42

Gastos de Constitución	7,60
Otros Gastos	-
TOTAL GASTOS MENSUALES	2.576,29
TOTAL GASTOS ANUALES	30.915,46

4.7.8 Punto de Equilibrio

CUADRO DE RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldos	1.585,00		1.585,00	19.020,00		19.020,00
Luz	35,00		35,00	420,00		420,00
Agua	10,00		10,00	120,00		120,00
Teléfono	25,00		25,00	300,00		300,00
Publicidad	100,00		100,00	1.200,00		1.200,00
ARRIENDO	200,00		200,00	2.400,00		2.400,00
Utiles de Aseo y Limpieza	10,00		10,00	120,00		120,00
Utiles de Oficina	10,00		10,00	120,00		120,00
Manten. De Maquinarias y equipos	30,00		30,00	360,00		360,00
Manten. De Instalaciones	-		-	-		-
Depreciación de Activos Fijos	120,15		120,15	1.441,78		1.441,78
Servicios Bancarios	-		-	-		-
Décimo Tercer Sueldo	132,08		132,08	1.585,00		1.585,00
Décimo Cuarto Sueldo	80,00		80,00	960,00		960,00
Provisión Años de Servicio y Vacac.	66,04		66,04	792,50		792,50
Fondo de Reserva	165,42		165,42	1.985,00		1.985,00
Gastos de Constitución	7,60		7,60	91,18		91,18
Otros Gastos	-		-	-		-
MATERIA PRIMA		-	-		-	-
TOTAL	2.576,29	-	2.576,29	30.915,46	-	30.915,46

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO		
	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	2.576,29	32.972,50
COSTOS FIJOS TOTALES	2.576,29	30.915,46
COSTOS VARIABLES	-	-
TOTALES		
PUNTO DE EQUILIBRIO	2.576,29	30.915,46

4.7.9 Flujo de Caja

INGRESOS	AÑO 0	VIDA UTIL DEL PROYECTO										TOTAL
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	
Ventas	2747.7083	32.972.50	34.621.13	36.352.18	38.169.79	40.078.28	42.082.19	44.186.30	46.395.62	48.715.40	51.151.17	414.724.56
Recursos materiales y equipos	8.527.60											
Recurso Humano	6.999.38											
Gastos de Constitución	455.90											
Capital de Trabajo	660.00											
Materia Prima												
TOTAL INGRESOS		32.972.50	34.621.13	36.352.18	38.169.79	40.078.28	42.082.19	44.186.30	46.395.62	48.715.40	51.151.17	414.724.56
COSTO DE VENTA												
Costo de producción												
TOTAL COSTO DE VENTA												
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		32.972.50	33.796.81	34.641.73	35.507.78	36.395.47	37.305.36	38.237.99	39.193.94	40.173.79	41.178.13	369.403.51
GASTOS OPERACIONALES												
Gastos de Administración												
Sueldos	1.585.00	19.020.00	19.495.50	19.982.89	20.482.16	20.994.52	21.519.38	22.057.37	22.608.80	23.174.02	20.994.52	210.329.47
Luz	35.00	420.00	430.50	441.26	452.28	463.60	475.19	487.07	499.25	511.73	463.60	4.644.50
Agua	10.00	120.00	123.00	126.08	129.23	132.46	135.77	139.16	142.64	146.21	132.46	1.327.00
Teléfono	25.00	300.00	307.50	315.19	323.07	331.14	339.42	347.91	356.61	365.52	331.14	3.317.50
Publicidad	100.00	1.200.00	1.230.00	1.260.75	1.292.27	1.324.58	1.357.69	1.391.63	1.426.42	1.462.08	1.324.58	13.270.00
ARRIENDO	200.00											
Utiles de Aseo y Limpieza	10.00	120.00	123.00	126.08	129.23	132.46	135.77	139.16	142.64	146.21	132.46	1.327.00
Utiles de Oficina	10.00	120.00	123.00	126.08	129.23	132.46	135.77	139.16	142.64	146.21	132.46	1.327.00
Manten. De Maquinarias y equipos	30.00	360.00	369.00	378.23	387.68	397.37	407.31	417.49	427.93	438.63	397.37	3.981.00
Manten. De Instalaciones												
Depreciación de Activos Fijos	120.15	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	14.417.79
Servicios Bancarios												
Décimo Tercer Sueldo	132.08	1.585.00	1.624.63	1.665.24	1.706.87	1.749.54	1.793.28	1.838.11	1.884.07	1.931.17	1.749.54	17.527.46
Décimo Cuarto Sueldo	80.00	960.00	964.00	1.006.60	1.033.82	1.059.66	1.086.15	1.113.31	1.141.14	1.169.67	1.059.66	10.616.00
Provisión Años de Servicio y Vacac.	66.04	792.50	812.31	832.82	853.44	874.77	896.64	919.06	942.03	965.58	874.77	8.763.73
Fondo de Reserva	165.42											
Gastos de Constitución		91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	455.90
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		26.530.46	27.155.40	27.795.96	28.452.53	29.125.52	29.724.16	30.431.21	31.155.95	31.898.81	29.034.34	281.304.33
Gastos Financieros												
Intereses Bancarios												
TOTAL GASTOS FINANCIEROS												
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		26.530.46	27.155.40	27.795.96	28.452.53	29.125.52	29.724.16	30.431.21	31.155.95	31.898.81	29.034.34	281.304.33
UTILIDAD OPERACIONAL		6.442.04	6.603.09	6.768.17	6.937.37	7.110.81	7.288.58	7.470.79	7.657.56	7.849.00	7.110.81	71.238.23
15% Participación trabajadores	15%	956.31	990.46	1.015.23	1.040.61	1.066.62	1.093.29	1.120.62	1.148.63	1.177.35	1.066.62	10.685.73
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		5.475.74	5.612.63	5.752.94	5.896.77	6.044.19	6.185.29	6.350.17	6.508.93	6.671.65	6.044.19	60.552.50
25% Impuesto a la Renta	25%	1.368.93	1.403.16	1.438.24	1.474.19	1.511.05	1.548.82	1.587.54	1.627.23	1.667.91	1.511.05	15.138.12
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		4.106.80	4.209.47	4.314.71	4.422.58	4.533.14	4.646.47	4.762.63	4.881.70	5.003.74	4.533.14	45.414.37
Pago de cuota bancaria												
Depreciación de Activos fijos		1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	1.441.78	14.417.79
Gastos de Constitución		91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	91.18	455.90
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS		5.639.76	5.742.43	5.847.87	5.955.53	6.066.10	6.088.25	6.204.41	6.323.47	6.445.52	5.974.92	60.288.06
VALOR DE RESCATE												
FLUJO NETO		5.639.76	5.742.43	5.847.87	5.955.53	6.066.10	6.088.25	6.204.41	6.323.47	6.445.52	6.790.81	61.103.95
RENTABILIDAD =		32.972.50	5.639.76	17.10%	1ER. AÑO							

4.7.10 Estado de Situación Inicial

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO CORRIENTE	
ACTIVOS CORRIENTES	675,90	PASIVO CORRIENTE	-
SUMINISTROS DE OFICINA	214,05	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	-
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	154,67	PASIVOS NO CORRIENTES	
		PASIVO NO CORRIENTE	-
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1.044,62	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	-
ACTIVOS NO CORRIENTES(FIJOS)		TOTAL PASIVOS	-
MUEBLES Y ENSERES	2.916,16	PATRIMONIO	
EQUIPO DE OFICINA	1.873,77	PATRIMONIO	9.659,40
EQUIPOS INFORMATICOS	3.368,95		
TOTAL ACTIVOS NO	8.158,88	TOTAL PATRIMONIO	9.659,40
CORRIENTES			
OTROS ACTIVOS			
GASTOS DE CONSTITUCION	455,90	PASIVO MAS PATRIMONIO	
TOTAL OTROS ACTIVOS	455,90		
TOTAL ACTIVO	9.659,40		9.659,40

4.7.11 Financiamiento

FUENTE DE FINANCIAMIENTO

INVERSION INICIAL	16.642,88	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO	
TOTAL APORTE	16.642,88	1,0000003	TASA PASIVA	5

APORTE DE LOS SOCIOS

<i>SOCIO 1</i>	6.642,88
<i>SOCIO 2</i>	5.000,00
<i>SOCIO 3</i>	5000,00
Total	16.642,88

4.7.12 Indicadores Financieros del Proyecto

INVERSION INICIAL		16,642.88	TASA MENOR DEL	TASA MAYOR DE	
TASA PASIVA REFERENCIAL		5.00%	PROYECTO	INCERTIDUMBRE	
TASA ACTIVA REFERENCIAL		0.00%	0.0533	0.1533	
VIDA UTIL PROYECTO		10 AÑOS		0.1	
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO	FACTOR TASA DE INCERTIDUMBRE	FLUJO PRESENTE NETO
0	-16,642.88		-16,642.88		
1	5,639.76	0.0532800	5,354.47	0.8671	4,890.19
2	5,742.43	0.0532800	5,176.16	0.7518	4,317.44
3	5,847.67	0.0532800	5,004.39	0.6519	3,812.22
4	5,955.53	0.0532800	4,838.89	0.5653	3,366.52
5	6,066.10	0.0532800	4,679.40	0.4901	2,973.28
6	6,088.25	0.0532800	4,458.92	0.4250	2,587.52
7	6,204.41	0.0532800	4,314.13	0.3685	2,286.43
8	6,323.47	0.0532800	4,174.51	0.3195	2,020.59
9	6,445.52	0.0532800	4,039.83	0.2771	1,785.85
10	6,790.81	0.0532800	4,040.95	0.2402	1,631.45
	44,461.07				
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO			46,081.65		29,671.49
INVERSION INICIAL			16,642.88		16,642.88
VAN			29,438.77		13,028.62
PRC			3.7432		
TIR			23.27%		
R.C.B.			2.67		
RENTABILIDAD SIMPLE			26.71		
TASA DE DESCUENTO DEL FLUJO 5%					

ANÁLISIS DEL ESTUDIO FINANCIERO

Es elemental analizar la rentabilidad del proyecto y ver su viabilidad por lo que se examinaron los siguientes indicadores financieros: VAN, TIR, PRC y R.C. B

El valor actual neto (VAN) Es el valor actual de los ingresos generados por el proyecto menos la inversión. El T.I.R es la tasa de descuento requerida para que el valor actual neto sea igual a cero. De acuerdo a los resultados obtenidos, el presente proyecto es viable, ya que obtuvimos un VAN de **29,438.77**; y una tasa de retorno del **23,27%**, con lo que reafirma la factibilidad de la empresa COMEX. SOLUTION. El PRC periodo de recuperación del capital invertido de este proyecto se obtendrá utilidad a partir del tercer año. El costo beneficio significa que por cada dólar invertido vamos a ganar \$1.67.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

1. La labor de asesoría en comercio exterior no consiste únicamente en proporcionar consejos tiene la obligación de utilizar todas las herramientas de marketing internacional y servicios operacionales que van desde la investigación de las mejores oportunidades del mercado hasta el desarrollo de una estrategia de comercialización por lo que se debe dedicar estrictamente a buscar agentes y distribuidores, controlar los gastos, establecer un sistema de logística y establecer una financiación internacional segura, dar al cliente soluciones comerciales rentables para su ulterior y confiable exportación a través del puerto de Esmeraldas.
2. Un manual didáctico, técnico y por supuesto muy profesional ilustra la manera cómo los servicios especializados de consultoría deben estar destinados a evitarle en lo mayormente posible a los potenciales exportadores, ciertas incómodas contingencias legales a través de la explicación efectiva y clara de una logística que resulta exitosa cuando se compromete a colocar los productos adecuados en el lugar conveniente, en el momento preciso y en las condiciones deseadas controlando de forma conjunta todos los procesos que intervienen en el servicio; de modo que las empresas puedan disponer del producto o servicio más acorde a sus necesidades y a una máxima rentabilidad.
3. Es estricto el correcto conocimiento y aplicabilidad de los los reglamentos internacionales con las respectivas bases jurídicas de los tratados internacionales entre países que ofrecen tarifas más reducidas de tal manera que permita la liberalización y amplitud del comercio buscando reducir los costos de impuestos indirectos (arancel e IVA) generados en la comercialización de materias primas que ulteriormente servirán para darle un toque de valor agregado a los productos agrícolas que se originan en la provincia de Esmeraldas;, cómo se aplican y por lo tanto los riesgos que puede correr así como también, de qué manera se solucionan eventuales controversias suscitadas.

GLOSARIO

Acuerdos Comerciales: Son entendimientos bilaterales o multilaterales entre estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de los nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales.

Asesoramiento Internacional: Es un servicio brindado a través de un departamento ubicado en lo local físico en el cual se instala una oficina para ejercer esta actividad.

El objetivo de este departamento es facilitar la toma de decisiones y actuaciones de las empresas a nivel internacional a través del acceso a una información de calidad bien gestionada, la adquisición de nuevos conocimientos, la utilización de una red contactos internacionales y el conocimiento de las pautas a seguir para afrontar un proyecto de internacionalización.

Comercialización Internacional: Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países previos los cumplimientos de los requisitos respectivos para las formalidades aduaneras en cada país.

Contrato de Compraventa: El **contrato de compraventa** es aquel contrato bilateral en el que una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega de un producto, ya sea un bien o un servicio, y la otra (compradora) a pagar por ella un cierto precio, en dinero o signo que lo represente.

Contenedor de carga: Un **contenedor** o *container* es un recipiente de carga para el transporte aéreo, marítimo o fluvial, transporte terrestre y transporte multimodal. Las dimensiones del contenedor se encuentran normalizadas para facilitar su manipulación.

Empresa Asesora para Comercio Internacional: Las empresas asesoras llamadas también de consultoría **son empresas** de servicios profesionales con experiencia o conocimiento específico en un área, que asesoran a empresas, grupos de empresas, países u organizaciones en general.

Envases y Embalajes: El **embalaje o empaque** es un recipiente o envoltura que contiene productos de manera temporal principalmente para agrupar unidades de un producto pensando en su manipulación, transporte y almacenaje.

Otras funciones del embalaje son: proteger el contenido, facilitar la manipulación, informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc. Dentro del establecimiento comercial, el embalaje puede ayudar a vender la mercancía mediante su diseño gráfico y estructural.

Se establece la diferencia entre:

- **Envase:** es el lugar donde se conserva la mercancía; está en contacto directo con el producto.
- **Embalaje secundario:** suelen ser cajas de diversos materiales envasa cajas de cartón ondulado de diversos modelos y muy resistentes.
- **Embalaje terciario** es el que está destinado a soportar grandes cantidades de embalajes secundarios, a fin de que estos no se dañen o deterioren en el proceso de transporte y almacenamiento entre la fabrica y el consumidor final

Incoterms: Los *incoterms* (acrónimo del inglés *internacional commercial terms*, ‘términos internacionales de comercio’) son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

Logística Internacional: La función logística gestiona directamente los flujos físicos e indirectamente los flujos financieros y de información asociados. Los flujos físicos son generalmente divididos entre los “de compra” (entre un proveedor y su cliente), “de distribución” (entre un proveedor y el cliente final),

Mercados Internacionales: Es la realización de las actividades de negocios diseñadas para planear, cotizar, promover y dirigir el flujo de bienes y servicios de una compañía hacia los consumidores o usuarios de más de una nación para obtener un beneficio.

Preferencias arancelarias: Son beneficios que se conceden entre países en materia de comercio exterior de mercancías y servicios cuya política consiste en ayudar a los países beneficiarios a integrarse mejor en el comercio mundial y contribuir de este modo a su desarrollo económico, respetando los derechos humanos y los principios de desarrollo sostenible.

Productos Agroindustriales: Son productos de la agricultura, ganadería, riqueza forestal y pesca, que han sufrido un proceso de transformación con valor añadido con fines comercializables, aptos para el consumo humano.

Restricciones Impuestas al comercio exterior: Son barreras que se establecen para el acceso a mercados internacionales y comprenden temas del tipo arancelario y no arancelario. Al respecto, destacan, entre otros: los aranceles, cuotas de importación, permisos de importación, normas técnicas, exceso de reglamentaciones, depósitos monetarios para importar, sistemas cambiarios múltiples, subsidios locales del gobierno, embargos, favorecer compras locales, monedas no convertibles, elevados costos financieros de importación, falta de transparencia en la mecánica de importación, legislación sanitaria y fitosanitaria, regulaciones ambientales, sistemas de defensa al consumidor, requisitos de empaque y etiquetado, regulaciones de toxicidad, leyes e impuestos antidumping (impuestos compensatorios) y establecimiento de precios oficiales.

Transportes internacionales de carga: El transporte de carga es la disciplina que estudia la mejor forma de llevar de un lugar a otros bienes. Asociado al transporte de carga se tiene la Logística que consiste en colocar los productos de importancia en el momento preciso y en el destino deseado.

BIBIOGRAFÍA Y ANEXOS

Libros:

- Nutrición "EBM", E. D. (2009). EN BUENAS MANOS .
- AGRICULTORA, A. (2001). MERCADO DE FRUTAS FRESCAS EN CANADÁ.
- Caceres, C. (2008-2011). PLAN NACIONAL DE REACTIVACION AGROPECUARIA. Quito
- Marchán, L. (2009). *EXPORTACIÓN DE CACAO ORGANICO A SUIZA*. Esmeraldas
- Paredes, E. (2009). ESTUDIOS DE CULTIVOS AGRICOLAS NO TRADICIONALES DE EXPORTACION DEL ECUADOR.
- NAR, L. F. (2009). DIAGNOSTICO DE LA PAPAYA.
- Navarrete. (2005). EL PROTECCIONISMO EN ESTADO UNIDOS .
- Paez, C. (2008). ESTUDIO DE COMERCIALIZACIÓN DE COCO ESTADOS UNIDOS (MIAMI).
- Chabert, J. (2006). MANUAL DE COMERCIO EXTERIOR (BARCELONA)

Recursos del Internet Analizados

- Anónimo. (nd). *puerto de esmeraldas*. Obtenida el 20 de noviembre de 2010, de www.puertoesmeraldas.gov.ec
- Archuby, M. (nd). Logística. Obtenida el 20 de noviembre de 2010, de www.degerencia.com
- Anónimo. (nd). Tramitación aduanera. Obtenida el 20 de noviembre de 2010, de www.mindefensa.gov.ve/CURSOS/MATERIAS/5TRAMITACION%20ADUANERA.htm
- PERSIC IVANDI, C. (07 de Septiembre de 2010). *LA TECNOLOGIA*. Obtenido el 10 de diciembre de 2010, de www.diariooyme.com/2010/09/la-tecnologia-piedra-angular-de-la-logistica/

- SENPLADES. (2009). Plan de Buen vivir. Obtenida el 20 de marzo de 2011, <http://www.senplades.gob.ec/web/senpladesportal/inicio;jsessionid=BF52D50209A685A9489B0A578A7F0AD9>
- MAGAP. (ND). Obtenido de 13 de mayo de 2011, de www.magap.gov.ec.
- FRUTAS, P. N. (03 de 2006).Empaque de Frutas. Obtenido el 25 de junio de 2011. www.frutal-es.com/docs/centro/Boletín%20de%20Mercado%20Coco.pdf.
- Gómez, M. (2006). Coco. Obtenida el 28 de junio de 2011, de <http://www.dietametabolica.es/coco.htm>.
- Anónimo. (29 de Agosto de 2006). Consumo de frutas en Canadá. Obtenido el 5 de julio de 2011, de http://www.adexdatatrade.com/docinterno/Canada_Requisitos.pdf.
- Europa, C. (2010). Requisitos para exportar a Europa. Obtenida el 10 de julio de 2011, de http://campusvirtual.unia.es/cites/file.php/1/files/ed_ES_008958_E2.pdf.
- Anónimo. (nd). Fases de pre-embarque. Obtenido el 10 de julio de 2011, de <http://www.aduana.gov.ec/>
- Ecuador, Banco Central. (2010). Exportaciones del Ecuador. Obtenido el 20 de Agosto de 2011, de www.bancocentraldeecuador.gov.ec
- Altamirano, R. (18 de Mayo de 2010). *CORPEI*. Obtenido el 20 de agosto de 2011, de www.freshplaza.es
- Mercado de Frutas Frescas en Ccanadá. (03 de Noviembre de 2001). Obtenido el 21 de agosto de 2011, de <http://www.angelfire.com/ia2/ingenieriaagricola/mercado>.
- Basaure, P. (10 de Abril de 2008). Manual de Lumbricultura. Obtenido el 21 de Agosto de 2011, <http://www.manualdelombricultura.com/foro/mensajes/15659.html>
- Cépedes, J. A. (30 de Julio de 2008). Consumo Mundial de Chocolate . Obtenido el 21 de agosto de 2011, <http://www.historiadela gastronomia.com/articulos/139/1/CONSUMO-MUNDIAL-DE-CHOCOLATE/Page1.html>

- INTERNACIONAL, C. D. (2010). *Camara de Comercio Internacional*. Obtenido el 21 junio de 2011
- Ecuador Exporta. (2009). Ecuador exportar. Obtedido el 22 de agosto de 2011. www.ecuadorexportar.com.
- Larrea, F. (2008). *VISITA ECUADOR*. Obtenido el 22 de agosto de 2011, de www.visitaecuador.com
- Ramírez, José (2007). Obtenido el 25 de agosto de 2011.

ANEXOS

Ejemplo práctico de Exportación de Cacao

GASTOS EN COSECHA	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	CANT	VALOR TOTAL
COSECHA DE CACAO	JORNAL	10,00	3	30,00
LABOR POSTCOSECHA	JORNAL	10,00	2	20,00
SUBTOTAL				50,00
GASTOS POS-COSECHA	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	CANT	VALOR TOTAL
SECADO	QUINTAL	10,00	20	200,00
RECOLECCION DE FRUTO SECO	QUINTAL	0,40	20	8,00
LLENADO EN SACOS DE YUTE		0,25	20	5,00
SUBTOTAL GASTOS POS – COSECHA				213,00
TOTAL EX WORK - COSTOS DE UNA HECTAREA				263,00
ANECACAO - CERTIFICADO				230,00
COSTOS POR AUTORIZACIONES PREVIAS - SESA				38,00
COSTOS POR AUTORIZACIONES PREVIAS - CORPEI				150,00
FLETE DESDE LA ZONA NORTE HASTA EL PUERTO MARITIMO INTERNACIONAL DE ESMERALDAS				210,00
SEGURO DE TRANSPORTE DESDE LA ZONA NORTE HASTA EL PUERTO MARITIMO INTERNACIONAL DE ESMERALDAS				540,00
SUBTOTAL ANTES DE ADUANA				1857,00
GASTOS DE ADUANA	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	CANT	VALOR TOTAL
PREPARACION DE CONTENEDORES (BAJAR LA HUMEDAD DE DESDE 10-8 A 7 GRADOS)		896,00	1	896,00
BODEGAJE (0,01 cvx qq y al día) (SON CUATRO DIAS DE BODEGAJE) (LA CAPACIDAD DE UN CONTENEDOR DE 40' ES DE 560 qq)	QUINTAL	0,01	560	22,40
PREPARACION PARA EXPORTAR UN CONTENEDOR DE 40'				320,00
RETIRO DE B/L			1	80,00
HONORARIOS AGENTE ADUANAL				240,00
SUBTOTAL DESPUES DE ADUANA				1558,40
PRECIO DE ASESORIA				300,00
TOTAL				3765,40



Anexo N° 1 Entrevista1

Nombre del Entrevistado: Mario Panchi Moya; Marcos Galazar Carvache; Marcos Coronel; Valero & Valero; Grupo Coronel.

Institución: Agencia de Trámites aduaneros

Cargo: Agente Afianzado de Aduana

Preguntas:

1. ¿Con que frecuencias realiza trámite de exportación de productos agrícolas?

La exportación de productos agrícolas en Esmeraldas han aumentado ya que tiene mucha demanda en el mercados internacionales el aceite de palma africana y cacao, la fertilidad de las tierras esmeraldeñas ofrecen productos muy apetecidos por los territorios extranjeros.

2. ¿A qué tipo de productos agrícolas realiza declaraciones?

Realizan exportación de productos agrícolas como: madera, cacao, teca, aceite de palma africana, aceite de palmiste y fibra de abacá.

3. ¿Qué requisitos se necesitan para exportar los productos agrícolas?

El único requisito que se necesita es que todos los productos agrícolas requieren del certificado fitosanitario en el caso de la madera guía forestal.

4. ¿Las declaraciones realizadas que destino tienen mayoritariamente?

Los países de destino de los mencionados productos son: España, Filipinas, China, Taiwán, Venezuela, Alemania, Inglaterra, México.

5. ¿Ha presentado alguna dificultad al momento de exportar productos agrícolas?

No se ha presentado ningún tipo de dificultad para la exportación de productos agrícolas.

6. ¿Qué servicios ofrece a los exportadores?

El servicio que ofrecen es la realización de trámites aduaneros.

7. ¿Cuál es el precio del servicio?

El precio que está en el mercado de este servicio es de 200-250 dólares.

Anexo N° 2 Entrevista 2



Nombre del entrevistado: Cristhian Mora; Aníbal Zambrano

Institución: Autoridad Portuaria de Esmeraldas, Agrocalidad

Preguntas:

- 1. ¿Cuál es el tipo de carga con mayor movimiento en el Puerto de Importación o de Exportación?**

Las cargas que más se movilizan son vehículos, tuberías, cemento, aceite de palma africana, material petrolero, papas y madera.

- 2. ¿En su opinión porque cree usted que no se generen mas exportaciones agrícolas por este Puerto?**

Por desconocimiento por parte de las personas que tienen los productos (exportadores).

- 3. ¿Cuáles son los servicios que presta el Puerto?**

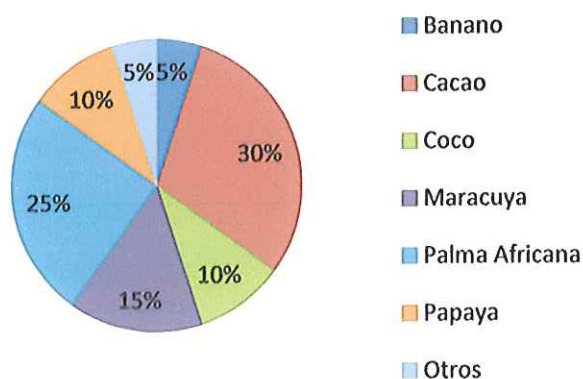
Servicio de carga y descarga, servicio de transferencia, servicio de almacenamiento, servicio de despacho de mercancía, servicio de consolidación y des consolidación de mercancía, prestación de cuadrilla y equipo de carga y descarga.

- 4. ¿Considera usted que con la creación de esta empresa se podría conseguir una mayor exportación de productos agrícolas por el Puerto de Esmeraldas?**

Sí, pero no solo de la creación sino dependerá mucho del incentivo que la empresa proporcione a los agricultores de la provincia para que se anime a exportar su productos.

ANEXO N°. 3 ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

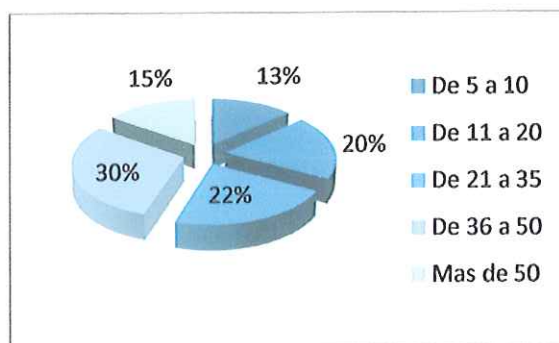
1. ¿Cuál es el producto que usted cultiva, siembra y cosecha en mayor porcentaje?



*Fuente: Encuestas
Elaborado: Autora*

✚ Con la realización de las encuestas, hemos podido comprobar que el 30% de los productos que se cultiva en la Provincia de Esmeraldas es el cacao, 25% Palma Africana, 15% Maracuyá, 10% Coco, 10% Papaya, 5% Banano y el 5% Otros.

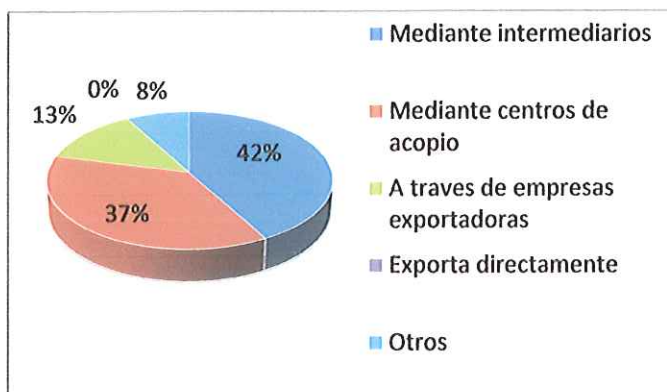
2. ¿Cuántas hectáreas de su producto seleccionado anteriormente tiene usted cultivado?



*Fuente: Encuestas
Elaborado: Autora*

- Los productores agrícolas de Esmeraldas cuentan con las siguientes cantidades de hectáreas de 36 a 50 el 30%, de 21 Ha a 35 Ha el 22%, 11 Ha a 20 Ha el 20%, de 5 Ha a 10 Ha el 13% y más de 50 Ha el 15%.

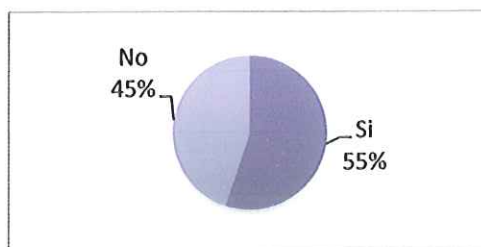
3. ¿De qué manera comercializa usted su producción?



Fuente: Encuestas
Elaborado: Autora

- Los productores agrícolas comercializan su producto: mediante intermediarios el 42%, mediante centros de acopio el 37%, a través de empresas exportadoras el 13%, exporta directamente ninguno, otros el 8%.

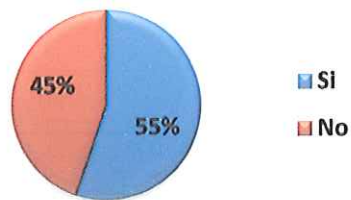
4. ¿Estaría dispuesto a exportar su producto?



Fuente: Encuestas
Elaborado: Autora

- ✚ De los diferentes encuestados el 55% estarían dispuestos a exportar su producto y el 45% no se atrevería por diferentes obstáculos.

5. ¿Para exportar su producto requiere de asesoría?

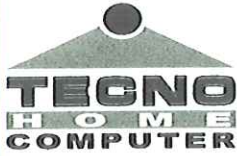


*Fuente: Encuestas
Elaborado: Autora*

- ✚ E 55% de las personas que están dispuestos a exportar requieren de asesoría.

ANEXO NO 4 TARIFARIO

Naves Portacontenedores				
No.	ITEM	Tarifa en US\$	Unidad de	OBSERVACIONES
1	TASA DE DRAGADO			
	Para todo tipo de nave	\$ 0,12	Por TRB	
2	USO DE MUELLE			
	A la Nave	\$ 0,45	M/eslora/hora	
	Abarloado a otra nave	\$ 0,40	M/eslora/hora	
3	TARIFAS ESPECIFICAS			
	Uso de Practicaje	\$ 150	Por maniobra	Facturado al Operador Portuario de Practicaje.
	Uso de Remolcadores	\$ 90	Por maniobra	Facturado al Operador Portuario de Remolcadores
4	CARGA / DESCARGA DE CONTENEDORES			
	Llenos de 40ft	\$ 100	Box	
	Llenos de 20ft	\$ 70	Box	
	Vacios 20ft o 40ft	\$ 40	Box	
	REESTIBA DE CONTENEDORES VIA MUELLE			
	Contenedores llenos	\$ 60	Box	
	Contenedores vacíos	\$ 42	Box	
	REESTIBA INTERNA DE CONTENEDORES			
	Llenos o vacíos	\$ 7	Box	
5	SERVICIOS VARIOS A CONTENEDORES			
	Despacho/Recepción Llenos	\$ 35	Box	
	Despacho/Recepción Vacíos	\$ 15	Box	
	Despachos de 2 x 20ft en 1 sola plataforma	\$ 140	Por camión	Incluye los manipuleos y el pesaje de ambos contenedores.
	Despacho/Recepción de Gensets	\$ 4	Por unidad	Unidad
	Aforo aduanero de Contenedores	\$ 100	Box	Incluye manipuleos y transporte.
	Inspecciones antinarcóticos	\$ 100	Box	Incluye manipuleos y transporte.
	Desconsolidación/Consolidación de contenedores	\$ 100	Box	Incluye manipuleos y transporte.
	Transporte Interno de Contenedores	\$ 15	Box	Por cada movimiento interno del contenedor
	Aligeramiento de carga contenerizada	\$ 95	Box	Incluye manipuleos y transporte.
	Pesaje de Contenedores	\$ 30	Box	No incluye manipuleos ni transporte.
	Uso instalaciones para Descontenerización	\$ 60	Box	
	Cuadrilla de estibadores	\$ 35	Por hora	
	Monitoreo Contenedores Refrigerados	\$ 7	Día/ fracción	
	Conexión eléctrica	\$ 3	Hora/ fracción	
	Sello de Seguridad	\$ 4	Por unidad	A solicitud del cliente
6	ALMACENAJE DE CONTENEDORES			
	Contenedores llenos	\$ 2	TEU	De 1 a 10 días
		\$ 4	TEU	De 11 a 19 días
		\$ 7	TEU	De 20 días en adelante
	Contenedores vacíos	\$ 1	TEU	De 1 a 10 días
		\$ 2	TEU	De 11 a 19 días
		\$ 4	TEU	De 20 días en adelante
	Almacenaje de Generadores eléctricos	\$ 1	Por equipo	Unidad / día
7	CARGA PELIGROSA	30%		Recargo en todos los servicios



Tecnohome

PROFORMA

Date	Estimate #
24/08/2011	22636

Name / Address
THALIA MARCHAN 0802657544 CHIMBORAZO ENTRE E.ALFARO

Mejia # 418 y Olmedo
Esmeraldas,
RUC:0891709528001
Fono:062724035

Project

Description	Qty	Rate	Total
COMPUTADOR PROCESADOR INTEL I3; MAIN BOARD BIO STAR ORIGINAL; MEMORIA RAM 2048 MB; DISCO DURO 1024 GB; MONITOR LG/SAMSUNG 18.5"; DVD WRITER (QUEMADOR) CD/DVD; LECTOR DE TARJETA (CARD READER) 3.5"; TECLADO MULTIMEDIA; PARLANTE ESTEREO; MOUSE 3 BOTONES.	2	616.08	1,232.16T
CANON MP250 IMPRESORA MULTIFUNCION	2	47.00	94.00T
PANASONIC KXFT 981-IDENTIFICADO DE LLAMADAS-ALINEADOR AUTOMATICO DE DOCUMENTOS-PAPEL TERMICO	1	129.46	129.46T
SUMADORA CASIO DR120TM DE 12 DIGITOS	1	53.57	53.57T
MEMORY FLASH 4GB KINTONG DT 112; PEN DRIVE USB	1	10.71	10.71T

Subtotal	\$1,519.90
Sales Tax (12.0%)	\$182.39
Total	\$1,702.29

RUC: 0901498816001



ALMACENES LA GANGA R.C.A. CIA. LTDA

ROCAFUERTE# 118 - 120 Y BOLIVAR
TELEFONOS : 052725736

RPT_COTIZACION.RPT
USUARIO: YCRUZ
FECHA EMISION : 01/06/2011
HORA: 11:33:36

COTIZACION # 12534

PAGINA 1 de 1

CLIENTE : 0902057844 MARCHAN GRUEZO THALIA	CODIGO INTERNO : 020441700C (Cotizador)
DIRECCION : CHIMBORAZO 107 ENTRE ELOY ALFARO Y 6 DE DICIEMBRE	
SUCURSAL : 044 ESMERALDAS 1	TIPO DE CLIENTE : CONTADO
VENDEDOR : MAYTHE EVELI BAUTISTA VALENCIA	TIPO DE CLIENTE : DETALLISTA
CIUDAD :	
VIGENCIA : Desde: 01/06/2011 A: 01/06/2011	NOTA: Precios sujetos a cambios sin previo aviso

ARTICULO	CANTIDAD	P.UNITARIO	SUB TOTALES
0410001003 SPLIT ASI 12 LP 12000BTU 220V INDURAMA	1.00	651.18	651.18
0410001003 SPLIT ASI 12 LP 12000BTU 220V INDURAMA	1.00	651.18	651.18
1099100135 CANASTA RODANTE PARA ROPA POR LAVAR II	1.00	0.00	0.00
1099100150 MESA LATERAL PARA CAMA INDUGLOBAL *	1.00	0.00	0.00
SUB TOTAL			1.302.36
(-)DESCUENTO			411.68
I.V.A. 12%			106.88
FINANCIAMIENTO			0.00
TOTAL APAGAR			997.56



EMPRESA DE AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO SAN MATEO NOTIFICACIÓN DE PAGO



CUENTA: 0118002110
NOMBRE: GRUESO CHILA ARMANDO
CICLO: 04
MEDIDOR: 904622

MES CONSUMO: Jun-2011
LECT. ANTERIOR: 3882

CLAVE CAT: 0118-006-0950-02310-00-001
DIRECCION: CAÑAR S/N
MESES DEUDA: 1
LECT. ACTUAL: 3899

PAGAR HASTA: 29-Ago-2011
CONSUMO: 17 (Real)

SR. CLIENTE RECUERDE

- Pague puntualmente su planilla en cualquier Agencia del BANCO DE GUAYAQUIL o en el BANCO DEL BARRIO más cercano a su casa y evite la suspensión del servicio por falta de pago

DETALLES VALORES	
AGUA	6.12
ALCANTARILLADO	0.92
ANTICIPOS/TERCERA EDAD	-3.06
TOTAL A PAGAR	3.98

SEÑOR USUARIO PARA CUALQUIER INQUIETUD USTED PUEDE COMUNICARSE A LAS OFICINAS DE EAPA-SAN MATEO
A LOS TELEFONOS: 2456-281, 2452-811, 2455-001
LA PRESIDENCIA EJECUTIVA



20-30 Mayo/2011

Factura No. 031-003-000378087
Autorización SRI: 1108547020
Fecha de autorización: 05/08/2010
Válida hasta: 05/08/2011



No. de Control: 4129104-4K
Valor a pagar: 55.58

Fecha de emisión

Fecha de vencimiento

20/04/2011

INMEDIATO

INFORMACION DEL CONSUMIDOR:

SUMINISTRO: 41291 - 0 GRUEZO RENTERIA GLORIA I 20/04/2011
Cédula / R.U.C.: 9999999999999
Dirección servicio: CALLE D E ALFARO
Dirección notificación: Domicilio
Plan/Geocódigo: 4 01-16-277-0465
Parroquia - Cantón: 5 DE AGOSTO ESMERALDAS
Tarifa: Residencial (Baja Tension)

OTROS VALORES A PAGAR:

CONCEPTO	SUSTENTO LEGAL	VALOR
ALUMBRADO PUBLICO	Ordenanza Municipal y Resolución CONELEC	2.00
IMPUESTO BOMBEROS	Ley de Defensa Contra Incendios	1.32
TASA RECOLECCION BAS	Ordenanza Municipal	1.82
SALDO ANTERIOR (1)		30.41
VALORES PENDIENTES DE PAGO POR SERVICIO ELECTRICO:		
TOTAL OTROS VALORES A PAGAR (2):		35.55

25 ABR 2011

TOTAL A PAGAR	
Valor servicio eléctrico (1):	20.03
Otros valores a pagar (2):	35.55
TOTAL (1) + (2):	55.58

(*) BASE PARA RETENCION 1% 22.03

Pagar hasta: INMEDIATO

SIN SELLO DE CANCELADO, NO TIENE VALOR

ORIGINAL - USU... ORIGINAL - USU... ORIGINAL - USU...

ANEXO N° 6 DECRETO DE SUELDOS

ACUERDO No. 00255

Richard Espinosa Guzmán, B.A.
MINISTRO DE RELACIONES LABORALES

CONSIDERANDO

- Que, el Gobierno Nacional está impulsando el equilibrio en la relación capital – trabajo como mecanismo de justicia social, laboral y salarial, siendo la fijación de los salarios mínimos sectoriales una de las medidas articuladas para tal efecto;
- Que, el artículo 328 de la Constitución del Ecuador determina que: *"La remuneración será justa, con un salario digno que cubra al menos las necesidades básicas de la persona trabajadora, así como la de su familia..."*;
- Que, el artículo 117 del Código del Trabajo dispone que la fijación de sueldos y salarios que realice el Consejo Nacional de Salarios – CONADES -, así como las revisiones de los salarios o sueldos por sectores o ramas de trabajo que propongan las Comisiones Sectoriales, se referirán exclusivamente a los sueldos o salarios de los trabajadores sujetos al Código del Trabajo del sector privado;
- Que, el Plan Nacional del Buen Vivir, en su objetivo 6, política 6.4 plantea promover el pago de remuneraciones justas sin discriminación alguna;
- Que, históricamente nunca lograron reunirse el 100% de las comisiones sectoriales.
- Que, mediante Acuerdo Ministerial No. 00117 publicado en el Registro Oficial No. 241 del 22 de julio del 2010, se efectuó la agrupación de ramas de actividad en veinte y dos comisiones sectoriales para la fijación de remuneraciones sectoriales, así como la revisión de las estructuras ocupacionales;
- Que, mediante Acuerdo Ministerial No. 00181 del 1 de octubre del 2010, publicado en el Registro Oficial No. 302, del 18 de octubre del 2010, se constituyeron las Comisiones Sectoriales, nominando a los delegados principales y suplentes por parte de trabajadores y empleadores, así como los delegados ministeriales, tanto Presidente como Secretario de las comisiones;
- Que, mediante acta de sesión del 6 de octubre del 2010, el Consejo Nacional de Salarios – CONADES- aprobó el inicio de las actividades de las comisiones sectoriales según lo establecido en el Art. 123 del Código del Trabajo;
- Que, las comisiones sectoriales iniciaron el análisis técnico de los salarios y/o tarifas mínimas el 11 de octubre de 2010 y luego de 74 reuniones llevadas a cabo entre las 22 comisiones, culminaron dicho análisis el 30 de noviembre de 2010, luego de lo cual se remitieron los respectivos expedientes al Departamento de Salarios conforme a lo establecido en el Art. 49 del REGLAMENTO PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL CONSEJO NACIONAL DE SALARIOS "CONADES" Y DE LAS COMISIONES SECTORIALES, mediante los oficios que se describen a continuación:



RP

(1)