PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CARDAMOMO DESDE ESMERALDAS HACIA SIRIA"

PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE OBTENER EL TÍTULO

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

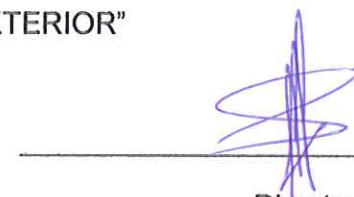
AUTORA:
PEGGY MONTAÑO

ASESOR:
ING. JESÚS GOMEZ, MSc

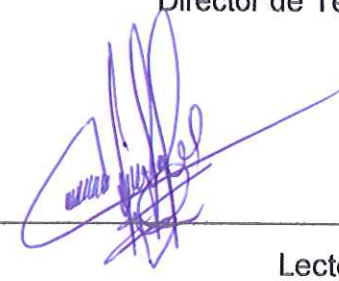
ESMERALDAS, AGOSTO – 2012

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR"



Director de Tesis



Lector 1



Lector 2

Decano de la facultad



Director de Escuela

Esmeraldas, Agosto -2012

AUTORÍA

Yo, **PEGGY GISELLA MONTAÑO AVILA** portadora de la cédula de identidad 080233339-3, declaro, que el presente trabajo de investigación fue realizado con esfuerzo y dedicación, respetando éticamente los procesos de investigación, donde me considero la primera y única autora del Proyecto denominado: "Estudio de factibilidad para la exportación de cardamomo desde esmeraldas hacia Siria"

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la PUCESE.

Esmeraldas, Agosto 2012

SRTA. PEGGY MONTAÑO

CI: 080233339-3

DEDICATORIA

En primer lugar este trabajo de investigación científica elaborado con mucho esfuerzo va dedicado en especial a Dios, que es el creador de nuestras vidas y por habernos concedido el don de la sabiduría y el conocimiento, fortaleciéndonos así espiritualmente para llenarnos cada día mas de fé y gracia santificante.

Considerando el gran significado que conlleva la tesis de grado, en la cual se refleja el esfuerzo, constancia, perseverancia, para alcanzar uno de los grandes objetivos como es un título profesional. Me complace enormemente dedicar esta investigación a quienes siempre y en todo momento están a mi lado, como son:

A mi madre, hermanos y tías que fueron en todo momento un pilar de gran trascendencia, el cual ha servido como apoyo moral, ético y económico que ha permitido concluir una de las etapas de mi vida.

CON MUCHO AFECTO

PEGGY MONTAÑO

AGRADECIMIENTO

Mi profundo agradecimiento es para Dios por darme la inteligencia y fortaleza que me permitieron vencer los obstáculos y poder culminar con satisfacción una etapa más de mi vida.

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, sede Esmeraldas, de manera especial a la Escuela de Comercio Exterior de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, por permitirme culminar la carrera profesional.

A todos los señores Catedráticos de la Escuela de Comercio Exterior, por la semilla que sembraron impartiendo sus sabias enseñanzas.

Agradezco a mi madre por su apoyo incondicional y motivador, lo cual ha sido vital para alcanzar este propósito.

Al Econ. Ivan Dávila Ordinola (+) quien con su inmensurable apoyo moral, y educativo permitió encaminarme a la estructuración de la obra de investigación.

PEGGY MONTAÑO

Autora

ÍNDICE GENERAL DE CONTENDOS

A, PÁGINAS PRELIMINARES	Pág.
Página del título o portada.....	i
Página de aprobación del tribunal.....	Ii
Página de autoría.....	iii
Página de dedicatoria.....	Iv
Página de agradecimiento.....	V
Índice general de contenidos.....	vi
Índice general de contenidos.....	vii
Índice general de contenidos.....	Ix
Índice general de contenidos.....	X
Resumen ejecutivo.....	xiii
They summarize executive.....	xiv

B. TEXTO.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

Introducción..... 1

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema 3

1.2 El problema 5

1.3 Problema general 5

1.3.1Problemas específicos 5

1.4 Delimitación del problema 6

1.4.1 Delimitación espacial 6

1.4.2 Delimitación temporal..... 6

1.5 Objetivos 7

1.5.1 Objetivos general 7

1.5.2 Objetivos específicos 7

1.6 Justificación 7

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 El cardamomo..... 9

2.1.1 Características..... 9

2.1.2 Descripción botánica del cardamomo..... 10

2.1.3 Semillas..... 11

2.1.4 Cardamomo grande 12

2.1.5 Cardamomo para exportación 14

2.1.6 Propiedades 16

2.1.7 Usos 16

2.1.8 Características del sector..... 17

2.1.9 Análisis externo de las exportaciones de cardamomo..... 18

2.1.10 Análisis interno de las exportaciones de cardamomo..... 19

2.1.10 Principales exportadores mundiales..... 19

2.1.12 Relación comercial Ecuador – Siria..... 20

2.1.13 Principales importadores mundiales..... 21

2.2 Puerto comercial de Esmeraldas..... 23

2.2.1 Reseña histórica..... 23

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Métodos de investigación..... 26

3.2 Tipo de investigación aplicada..... 26

3.3 Técnicas de investigación..... 26

3.4 Fuentes de la investigación..... 27

3.5 Normas éticas..... 27

3.6 Aspectos administrativos..... 27

3.7 Cronograma del proceso de investigación..... 29

3.8 Operacionalización de objetivos..... 30

3.9 Recursos económicos..... 31

3.9.1 Financiamiento..... 31

CAPÍTULOIV

DISEÑO DEL PROYECTO

4.1 Características del mercado del proyecto 32

4.1.1 Efectos del plan nacional de desarrollo para el proyecto 32

4.1.2 Relación internacional soberana y activa en el mercado mundial..... 34
4.2 Función de la demanda..... 36
4.2.1 La naturaleza de la demanda del proyecto..... 36
4.2.2 Estructuras preferenciales y gustos de la demanda de consumo..... 36
4.2.3 Nivel de ingresos de la demanda..... 37
4.2.4 Precios de los artículos relacionados 39
4.2.5 Demanda del producto (elástica, inelástica)..... 40
4.2.6 Condiciones del mercado para su comercialización..... 42
4.2.7 Durabilidad del producto..... 43
4.2.8 Condiciones de consumo del producto..... 44
4.3 Oferta del producto..... 45
4.3.1 Incentivos nacionales para la comercialización del producto..... 45
4.3.2 Requerimientos tecnológicos para la producción y comercialización..... 46
4.3.3 Incidencia climática para la producción de cardamomo..... 47
4.4 Estudio de mercado 47
4.4.1 Mercado proveedor..... 47
4.4.1 Calificación de proveedores..... 49
4.4.1.1 Nivel de dependencia de otros productos..... 49
4.4.2 Mercado competidor..... 50
4.4.3 Posición del proyecto frente a la competencia..... 51
4.4.3.1. Segmentación del mercado..... 51
4.4.3.2 Segmentos del mercado..... 52
4.4.4 Investigación del mercado..... 53
4.4.4.1 Investigación primaria..... 53
4.4.4.2 Análisis de precio de la competencia..... 53
4.4.4.3 Precio del producto..... 54
4.4.4.4 Posición del proyecto (empresa) frente a la competencia..... 55

4.4.5 Estrategia comercial..... 56
4.4.5.1 Canales de comercialización... 56
4.4.5.1.1 Mercado distribuidor 58
4.4.5.1.2 Sistema de distribución y comercialización. 58
4.4.5.1.3 Medio de transporte..... 61
4.4.5.1.4 Tiempo de entrega 62
4.4.5.2 Variables externas..... 62
4.4.5.2.1 Política exterior..... 62
4.4.5.2.2 Política de empleo 63
4.4.5.1.2.4.3 Política fiscal..... 64
4.4.5.1.2.4.4 Política económica..... 64
4.4.5.3 Análisis FODA 66
4.4.5.4 Estrategia de ventas, promoción y publicidad..... 67
4.4.5.4.1 Promoción y publicidad..... 67
4.4.6 Proyección de ventas..... 70
4.7 Ingeniería de proyecto..... 72
4.7.1 Características del producto..... 72
4.7.2 Descripción del proceso..... 75
4.7.2.1 Flujo de proceso 79
4.7.3 Sistema de comercialización y ventas..... 79
4.7.4 Tamaño del mercado 81
4.7.5 Disponibilidad de la materia prima..... 81
4.7.6 Disponibilidad de capital..... 82
4.7.7 Programa de producción..... 82
4.8 Localización y tamaño..... 83
4.8.1. Ubicación geográfica..... 83
4.8.2 Determinación del tamaño óptimo del proyecto..... 85

4.8.2.1 Distribución de la planta 85

4.8.2.2 Inversión de equipo y maquinaria..... 88

4.9 Estudio organizacional y legal..... 88

4.9.1 Nombre del negocio..... 88

4.9.2 Logo..... 89

4.9.3 Propuesta de ventas (slogan)..... 90

4.9.4 Características y tipo de organización..... 91

4.10. Misión, visión y objetivos..... 92

4.10.1 Misión..... 92

4.10.2 Visión..... 92

4.11 Objetivos..... 92

4.11.1 Objetivo fundamental..... 92

4.11.2 Objetivos específicos..... 93

4.12 Requerimiento del capital humano para la puesta en marcha..... 93

4.13 Organigrama estructural y funcional de la organización..... 95

4.14 Trámites y permisos para funcionamiento..... 96

4.14.1 Certificaciones y normativas para el proceso de exportación..... 96

4.14.2 Restricciones arancelaria..... 97

4.14.3 Controles fitosanitario..... 98

4.15 Sistema de negociación..... 98

4.15.1 Permisos y procesos de exportación..... 99

4.17 Estudio económico..... 104

CAPÍTULO V

IMPACTOS

5.1 Análisis de impacto..... 123

5.1.1 Impacto social..... 124

5.2 Impacto económico..... 125

5.2 Impacto ambiental..... 127

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones..... 129

6.2 Recomendaciones..... 130

Bibliografía..... 132

Anexo..... 137

ÍNDICE GENERAL DE GRÁFICOS.

A SECUENCIA DE ILUSTRACIONES Pág...

#1	Característica.....	10
#2	Semilla.....	12
#3	Cardamomo grande.....	13
#4	Exportaciones de cardamomo.....	19
#5	Puerto comercial de Esmeraldas.....	24
#6	Puerto de Esmeraldas vista aéreo.....	25
#7	Distribución Física del producto.....	57
#8	Estrategia comercial.....	59
#9	Proceso de comercialización.....	61
#10	Publicidad.....	68
#11	Entorno visual de la pagina Web.....	70
#12	Flujograma de exportación de semilla cardamomo.....	79
#13	Localización geográfica de la empresa.....	84
#14	Infraestructura civil.....	86
#15	Logo de la organización.....	89
#16	Organigrama estructural y funcional de la organización.....	95
#17	Servicio nacional de aduanas del ecuador.....	100

ÍNDICE GENERAL DE TABLAS.

A SECUENCIA DE TABLAS Pág.

#1	Descripción botánica del cardamomo.....	10
#2	Tabla nutricional del cardamomo.....	11
#3	Información especifica.....	11
#4	Producción de cardamomo.....	18
#5	Principales exportadores 2007- 200.....	20
#6	Productos exportados por Ecuador a Siria	21
#7	Principales importadores mundiales 2007-2009.....	21
#8	Importaciones de Siria con Ecuador	22
#9	Precios de artículos relacionados.....	39
#10	Demanda de productos.....	40
#11	Nómina de proveedores.....	48
#12	Calificación de la nómina de proveedores.....	49
#13	Oferta de cardamomo.....	50
#14	Segmento de mercado.....	52
#15	Lista de exportadores de semilla de cardamomo.....	54
#16	Principales países exportadores	55
#17	Análisis FODA.....	66
#18	Inversión de equipos y maquinarias.....	88

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CARDAMOMO DESDE ESMERALDAS HACIA SIRIA

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene el propósito de realizar el estudio de factibilidad de exportar cardamomo hacia SIRIA, para brindarles un producto de calidad a los consumidores mayoristas para luego estos comercialicen en la cadena de valor a los clientes finales en los supermercados, hipermarket, tiendas y franquicias. Es preciso establecer que en la actualidad existe una demanda insatisfecha considerable de empresarios en el país de Siria que dedican este negocio.

En el marco de la investigación se aplicó diversas herramientas metodológicas, mediante las visitas a las instalaciones de las instituciones involucradas en esta línea, lo cuales permitió auscultar los problemas, necesidades y demandas que mantienen la comunidad exportadoras de la semilla de cardamomo.

Desde esta perspectiva comercial, se ha podido descubrir varios hallazgos encontrados en la profundidad de la investigación, ya que en la provincia de Esmeraldas posee un micro climas que favorecen el buen cultivo y cosecha del cardamomo, especificando que el índice de calidad es aceptable para la exportación al país Árabe.

De lo expuesto anteriormente se concluye que la propuesta de implementar la exportación de cardamomo, es factible y recomendable, dado que existen las múltiples demandas para exportar hacia el país de Siria.

STUDY OF FEASIBILITY FOR THE EXPORT OF CARDAMON FROM EMERALDS TOWARD SYRIAN

THEY SUMMARIZE EXECUTIVE

The present project has the purpose of carrying out the study of feasibility of exporting cardamon toward SYRIAN, to offer a product of quality to the consumers wholesalers it stops then these they market in the chain of value to the final clients in the supermarkets, hipermarket, stores and frank. It is necessary to settle down that at the present time a considerable unsatisfied demand of managers exists in the country of Syria that you/they dedicate this business.

In the mark of the investigation it was applied diverse methodological tools, by means of the visits to the facilities of the institutions involved in this line, that which allowed to auscultate the problems, necessities and demands that maintain the community exporters of the cardamon seed.

From this commercial perspective, he/she has been able to discover several discoveries found in the depth of the investigation, since in the county of Emeralds it possesses a micro climates that you/they favor the good cultivation and it harvests of the cardamon, specifying that the index of quality is acceptable for the export to the Arab country.

Of that exposed previously you concludes that the proposal of implementing the cardamon export, is feasible and advisable, since the multiple demands exist to export toward the country of Syria.

INTRODUCCIÓN

Dentro del marco del análisis de factibilidad para la exportación del cardamomo hacia Siria se ha evidenciado una gran oportunidad para comercializar este producto, ya que la demanda existente es muy amplia en el país consumidor, además se constituye en una fortaleza la diversas latitudes Geográficas donde el cardamomo se puede cultivar y cosechar para su previa exportación

Para el estudio de esta investigación se ha requerido un profundo criterio para estructurar el proceso previo para exportación , en el cual se incluye todos los procedimientos legales, aduaneros y portuarios para ejercer este tipo de exportación por el puerto comercial de Esmeraldas; es por esto que el presente proyecto se enmarca en demostrar la factibilidad de exportar la semilla de cardamomo hacia Siria, ofreciendo un producto de alta calidad comprobada, efectuando un proceso eficaz, eficiente y efectivo para entregar el producto al puerto de destino.

El trabajo de investigación que se presenta consta de siete capítulos, a los que se les ha dado una secuencia lógica para explicar el desarrollo de la investigación.

El primer capítulo se desarrolla el Problema y su contextualización, formulación del problema, delimitación de problema, objetivos de la investigación y justificación.

El segundo capítulo destaca todos los referentes teóricos que se constituyen en el soporte científico para fortalecer los enunciados empíricos establecidos en esta investigación.

EL tercer capítulo indica el marco metodológico, la misma que se refiere a los métodos, procedimientos y técnicas que se utilizaron en el desarrollo de la investigación y en la elaboración de la propuesta.

El cuarto capítulo describe el proyecto como tal, en que se basa y cuál es el medio de trabajo del mismo, el estudio de mercado, la forma de negociación, proceso de exportación.

El quinto capítulo expone los impactos que se generan al ejecutar este tipo de proyecto, ya sea de tipo ambiental, social, económico y educativo.

El sexto capitulo se determina las conclusiones a la que se llegó posterior a la investigación y recomendaciones orientadas a los diferentes exportadores y productores del producto de cardamomo.

En la parte final de la obra se expone bibliografía consultada tales como: textos especializados, revistas, diccionarios e Internet y además s refleja el glosario de términos.

Finalmente se encuentra los anexos, modelos de entrevistas, diagramas, fotos.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el marco económico se delinean nuevas formas de superación y con ello enfrentar esta realidad, abriendo nuevas alternativas de producción en el ámbito agrícola y con ello potencializar el aparato productivo. Con este enfoque empresarial, la comunidad de exportadores en la provincia de Esmeraldas se proyecta a comercializar la semilla cardamomo, la cual es muy apetecida por los consumidores de otros países extranjeros, la misma que es utilizada para diferentes fines, tales como: gastronomía, salud entre otros. Sin embargo aun no se explotando en forma masiva para incrementar su producción y en consecuencia ejecutar la exportación a los países demandante de esta semilla.

Desde esta perspectiva, al no existir una oferta permanente de la semilla de cardamomo para exportar por el puerto comercial de Esmeraldas, ha generado un problema de baja producción y comercialización pese a poseer muchas facilidades para hacerlo, sean estas climatológicas, logística, arancelarias, punto geográfico internacional (mas cerca al canal de Panamá).

Los empresarios aun no han planificado una oferta a los potenciales compradores en los países extranjeros, dado que existe mucho retardo o poco interés en ejercer un tipo de negociación con esta semilla, ya que no han generado una gama de alternativas para introducirnos en nuevos mercados internacionales.

Dentro de la problemática investigada, existe una limitada producción de esta semilla en los distintos lugares que la cultivan y la cosechan, se aprecia una oferta moderada; con lo cual se puede considerar la consolidación de la semilla de cardamomo producidas en diferentes lugares del país, para consecuentemente comercializar en el exterior.

De igual manera, la existencia de una limitada capacidad instalada en las empresas exportadoras ha provocado que no se realice las exportaciones en forma consecutivas de la semilla de cardamomo a mercados potenciales extranjeros.

Cabe resaltar que el mercado de ofertantes de la semilla de cardamomo se encuentra en un estado de cultivo moderado, es decir, en Esmeraldas no existe una cultura de proyección visionaria, sin embargo, a pesar de que existen pocas empresas exportadoras que ofertan la semilla, se tiene muchos temores para las negociaciones.

Por ello se ha clasificado algunos factores que inciden para que esta situación se acreciente en los empresarios exportadores.

- Falta de producción masiva de la semilla de cardamomo.
- Demanda insatisfecha.
- Ausencia de liderazgo empresarial para exportar.
- Limitada capacidad instalada.
- Desorganización en el gremio de exportadores de esta semilla.
- Ausencia de gremio de cultivadores de la semilla de cardamomo.
- Falta de seguridad política externa.
- Falta diversificación empresarial en Esmeraldas.
- Poca apoyo crediticio a un producto no tradicional.
- Falta de incentivos empresariales a la comunidad exportadora.
- Empresarios medianamente capacitados.

1.2 PROBLEMA

Los escasos niveles de producción y exportación de la semilla de cardamomo por el puerto comercial de Esmeraldas, no permite el logro de las expectativas de los empresarios exportadores y obliga a unificar cuotas de producción y por ende a la búsqueda de diversas alternativas que permitan la obtención de resultados de rentabilidad mediante un prolijo estudio a la problemática en el entorno de las exportaciones de la semilla hacia mercados extranjeros.

1.2.1 PROBLEMA GENERAL

¿Las diversas dificultades en la masificación de cultivo para consolidar el cupo y exportar la semilla de cardamomo hacia Siria, ha repercutido desfavorablemente con la baja comercialización que se ejecutan por el puerto comercial de Esmeraldas?

1.2.2 PROBLEMAS ESPECIFICOS

P1 ¿El limitado nivel de producción de la semilla de cardamomo afecta significativamente en el retardo de las negociaciones comerciales con el país de Siria?

P2 ¿La insuficiente capacidad instalada dentro de un entorno productivo y comercial, afecta significativamente a la comercialización continua y por ende a su competitividad y expansión a nuevas cuotas de mercados extranjeros?

P3 ¿El moderado nivel de liderazgo y emprendimiento comercial de varios empresarios, para incursionar en la exportación de semilla de cardamomo hacia Siria, incide en forma negativa en el incremento del volumen de ventas?

1.4 DELIMITACION DEL PROBLEMA

1.4.1 Delimitación espacial

La realización de esta investigación titulada, estudio de factibilidad para la exportación de cardamomo desde Esmeraldas hacia Siria, se desarrolló en la provincia de Esmeraldas.

1.4.2 Delimitación temporal

Por las características que presenta esta investigación, tendrá un tiempo estimado de seis meses, el cual será a partir del primero de enero del 2012 al 30 de Agosto del mismo año, tiempo en el cual se determinará la incidencia de las exportaciones de la semilla cardamomo al mercado internacional de SIRIA.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 GENERAL

Determinar la factibilidad comercial, logística y económica de la semilla de cardamomo desde el puerto comercial de Esmeraldas hacia el mercado de SIRIA

1.5.2 ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado para analizar el nivel de aceptación de cardamomo producido en Ecuador hacia Siria.

- Determinar los procesos y canales de producción para la comercialización y exportación de la semilla de cardamomo hacia Siria.

- Elaborar un estudio económico y financiero para determinar la factibilidad de la producción y exportación de cardamomo hacia Siria.

1.6 JUSTIFICACIÓN

Cabe destacar que la presencia de este proyecto se analiza su factibilidad, con el fin de demostrar que comercializar la semilla de cardamomo con valor agregado y diferenciado a los clientes del medio oriente, ya que permitirá solucionar un problema

de insuficiencia en volúmenes de exportaciones hacia nuevos mercados extranjeros; además este proyecto posee el respaldo de una gran demanda existente en los países colaterales de SIRIA, tales como: Líbano, Jordania, Kuwait, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Dubai, Macedonia, Japón, Países bajos, etc., ya que esta semilla se encuentra posicionada a nivel internacional.

De lo expuesto anteriormente, el estudio de factibilidad para la exportación de cardamomo desde Esmeraldas hacia Siria se convierte en una potencial oportunidad para incursionar en este nicho de negocio, lo cual hace interesante la perspectiva comercial de este producto.

Este estudio de factibilidad se fundamenta en que se abre el abanico de productos agrícolas exportables con miras a participar en el mercado de consumidores del cardamomo hacia Siria. Además el Ecuador cuenta con una variedad de suelos fértiles, aptos para todo cultivo, y con microclimas que posibilitan la siembra de una extensa variedad de productos agrícolas no tradicionales.

Con este entorno favorable se considera esta propuesta como factible, ya que se cuenta con el puerto comercial mas cercano al canal de Panamá y se minimizan los costos de transportación al punto de destino; de igual manera existe la logística adecuada en Aduanas brindando agilidad en el despacho de la carga. Existen accesos directos (puentes terrestres) hacia el puerto comercial. De igual forma se enfatiza que no se posee múltiples competidores en el mercado nacional que exporte esta semilla.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 EL CARDAMOMO

Actualmente, en países como la India o Pakistán se ofrece granos de cardamomo a los dioses en las celebraciones religiosas. El Ramadán, es un festival islámico que dura 40 días, importante para el mercado del cardamomo debido a que se registra un aumento en el consumo de bebidas preparadas con el aromático. Es una planta herbácea perenne, originaria de los bosques monzónicos del sur de la India, de la familia del jengibre. El cardamomo sólo se da en climas muy cálidos, propio de selvas húmedas y lluviosas.

2.1.1 CARACTERISTICAS

Se trata de una planta hindú perenne que alcanza gran tamaño, posee rizomas gruesos y carnosos del que surgen 8 a 20 tallos verdes, erectos de hasta 2,7 m. de altura. Sus flores son pequeñas, blancas al violeta pálido y amarillentas. Sus frutos están formados por cápsulas de celdas, de color paja (amarillo verdoso) de 1-2 cm. de largo; y de sabor picante y aromático, que contienen hasta treinta semillas ásperas de sabor dulce parecido al alcanfor. Las hojas son alternas y lanceoladas de 40-60 cm. que envuelven el tallo. Se utiliza especificando los capullos, semillas o molidos.[1]

[1]Jaime Flores Céspedes (1990) Hierbas, Especias y Flores. Programa de Maestría del Instituto de los Andes

GRÁFICO No. 1



Fuente: Enciclopedia de Internet

2.1.2 DESCRIPCIÓN BOTÁNICA DEL CARDAMOMO

TABLA No. 1

DESCRIPCIÓN BOTANICA DEL CARDAMOMO	
DIVISIÓN:	TRACHEOPHYTA
SUB-DIVISIÓN:	MAGNOLEOPHYTA (ANGIOSPERMAS
CLASE:	LILIATES (MONOCOTILEDÓNEA)
SUB-CLASE:	COMMELINIDAE
ORDEN:	ZINGIBERALES
FAMILIA:	ZINGIBERÁCEAS
GENERO:	ELETTARIA
ESPECIE:	CARDAMOMUN

Fuente: Enciclopedia Larousse
Elaborado: Autora

Calidad sensorial: Dulce y aromático, muy agradable.[2] Como otras especias, se atribuye al cardamomo virtudes afrodisíacas, y medicinales.

Constituyentes principales: El contenido de aceite esencial en las semillas es totalmente dependiente de las condiciones de almacenamiento, pero puede llegar a ser hasta un 8%.

[2]Enciclopedia Larousse, ISBN 84-320-7378-4, Planeta, Barcelona, 2002 (tomo 8, pág. 72).

TABLA No. 2

TABLA NUTRICIONAL DEL CARDAMOMO	
Calorías: 311 KCal.	Grasas monoins.: 0,9 gr.
Proteínas: 10,8 gr.	Grasas poliinsat.: 0,4 gr.
Colesterol: 0,0 Mg.	Calcio: 383,2 Mg.
Grasas sats: 0,7 gr.	Magnesio: 228,7 Mg.
Fósforo: 177,6 Mg.	Vitamina C: 21 Mg.
Potasio: 1.118,8 Mg.	Vitamina E: 0,0 Mg.
Sodio: 18,3 Mg.	
Vitamina A: 0,0 IU	

Fuente: Enciclopedia Larousse
Elaborado: Autora

TABLA No. 3

INFORMACIÓN ESPECIFICA	
Humedad	Máx. 12%
Cenizas totales	Máx. 10%
Cenizas insolubles	Máx. 2%
Esencia	Mín. 2%

Nutrición: Por 100 gr. De cardamomo en polvo

2.1.3 SEMILLAS

Las semillas de cardamomo están en racimos de cápsulas fibrosas, que maduran cada una en su momento, así que hay que recolectar las cápsulas a mano, una a una, poco antes de la plena madurez, cuando la cápsula se abre, de la que sólo se utilizan sus semillas.

GRÁFICO 2



Fuente: Enciclopedia de Internet

Sus frutos son pequeñas cápsulas de forma oval, gris verdosos, que contiene semillas marrones muy aromáticas.

Existen dos variedades diferentes de cardamomo: el ***malabar***, de cápsula pequeña y redonda con un alto contenido de delicados compuestos florales, es comercializado por toda Asia y llega a la costa oriental africana y el ***mysore o cardamomo grande*** de cápsula más grande y triangular, con notas de pino, madera y eucalipto, proveniente de Ceilán, que es exportado a Ormuz.[3]

2.1.4 CARDAMOMO GRANDE

También llamado **cardamomo de Nepal o indio grande**, es la semilla de otra planta **Amomumsubulatum**, que crece en los Himalayas orientales del norte de la India, Nepal y Bután (allí también se utilizan otras especies de Amomum y Aframomum).

Las semillas están en una vaina rojiza de 2,5 cm de longitud, rodeadas por una pulpa dulce. El cardamomo grande tiene un sabor fuerte y áspero, por dos razones: gran parte

[3] http://es.wikipedia.org/wiki/Cardamomo

de la cosecha se seca ahumando, y las semillas son ricas en los penetrantes terpenos de cineol y alcanfor.

GRÁFICO 3



Fuente: Enciclopedia de Internet

Muchos creen que es adecuado reemplazar el cardamomo verde con el negro creyendo que es un caso similar al de la pimienta, cuyas variedades verde, blanca y negra corresponden a distintos estados de maduración. El cardamomo negro no es adecuado para reemplazar al verde.

Las vainas de cardamomo verde, al igual que el negro, contienen de diez , quince, hasta treinta semillas de color pardo con un aroma que recuerda al eucalipto aunque más intenso y dulzón, cosa que no es así en el cardamomo negro, pues esta variedad tiene un aroma que recuerda al alcanfor, y es más picante. El Cardamomo blanco no es nada más que la variedad original verde cuyas vainas fueron sometidas a un proceso de blanqueo.

Las semillas se venden dentro de sus cápsulas naturales, que las protegen y hay que extraerlas de ellas antes de utilizarlas. Por lo general, cuanto más claro es el color de las cápsulas, tanto mejor es la calidad de la especia. Las semillas son muy aromáticas y hay que molerlas antes de emplearlas. Debido a que la fragancia se pierde rápidamente, normalmente se venden las frutas (vainas) enteras.

Podemos moler las semillas o tostar las vainas ligeramente y después extraer las semillas, o tostarlas semillas directamente (siempre en seco), así disfrutaremos de todo su aroma y sabor.

2.1.5 CARDAMOMO PARA EXPORTACIÓN

2.1.5.1 PERGAMINO

Pergamino, es el nombre que adquieren las capsulas después de su transformación. Las capsulas en Pergamino en su gran mayoría se encuentran dentro de un rango de color desde verde claro hasta verde amarillo y blanco. Su forma es el de un prisma triangular sin pedúnculo (Raíz pequeña en forma de cola unida exteriormente a la cápsula). Las capsulas deben estar bien formadas con el clásico sonido de semillas en su interior. La mejor calidad en Pergamino son las capsulas de color verde intenso, por lo tanto son las que tienen un mejor precio.

Las exportaciones de Pergamino de primera calidad van dirigidas al Medio Oriente, principalmente los países árabes, donde se vende en forma natural, en tiendas étnicas como complemento alimenticio, ya sea para mezclarlo con café, clavo y azúcar en la preparación de una bebida que denominan Gahwa. Existen semillas de Pergamino de segunda y tercera calidad, estas tienen un precio menor que el de la primera. Típicamente esta cápsula es cerrada y de color verde pálido.

2.1.5.2 ORO

El cardamomo en Oro es la semilla ya limpia de impurezas y de la cápsula. Su sabor y aroma son fuertes. Proviene en su mayor parte de despulpar el Pergamino de tercera.

El mayor importador es Europa, donde lo transforman en aceite para la preparación de perfumes, cosméticos, licores y otras bebidas para aromatizar cigarrillos y la industria farmacéutica lo usan en la fabricación de medicamentos estimulantes de las funciones gastrointestinales.

2.1.5.3 CASCARILLA

Es el bagazo que deja la capsula luego de haber votado la semilla (el Oro). Mayormente es de color café o amarillo pálido. Se exporta en mínima parte a Europa, donde es transformado para utilizarlo en la industria.

El precio internacional de la cascarilla es demasiado bajo, comparado con los costos de empaque y flete que su comercialización involucra. Por lo tanto es considerado como poco rentable; por eso es que se exporta en pocas cantidades.

2.1.5.4 ACEITE ESENCIAL

El aceite esencial de cardamomo se obtiene destilando al vapor los frutos con sus capsulas. Su aspecto es liquido; su color varía desde casi sin color hasta amarillo. Se distingue por su color característico a picante. El contenido de aceite en la semilla del cardamomo es de un 4% aproximadamente.

Se exporta a los países europeos y principalmente, a Estados Unidos, donde se emplea en la industria de la perfumería y para dar aroma en los productos alimenticios (en el café, en el pan y los pasteles).

2.1.8 CARACTERISTICAS DEL SECTOR

2.1.8.1 ANÁLISIS INTERNO DE LA PRODUCCIÓN DE CARDAMOMO

Las zonas más apropiadas para sembrar cardamomo son: Galera, Santo Domingo de los Tsáchilas, Quevedo, El Empalme, Los Ríos, La Concordia, Quinindé, El Carmen, Tena, Coca y Lago Agrio, que reúnen las características climatológicas exigidas, como una temperatura con promedio anual de 22 a 28 grados.

En el sector de San Luís de Pambil, provincia de Bolívar, se pueden notar claramente las bondades de su suelo y clima para desarrollar un cultivo considerado exótico para el sembrío del cardamomo[4].

En ese sector, que está a 450 metros de altura, la luminosidad no es muy fuerte, el manejo es orgánico y el suelo franco-arenoso, permitiendo que las plantas alcancen los cinco metros de altura; mientras que en la India (de donde es originaria), llega a la mitad.

Actualmente en Santo Domingo de los Tsáchilas gracias a la industrialización "sobreviven" solo cerca de 80 hectáreas; de las cuales 50 están cultivadas en ese sector, convirtiéndose en la mayor plantación del país.

En el mercado interno se ha advertido una producción de cardamomo promedio de 18 toneladas por año, que es utilizada fundamentalmente para exportar, con una utilización

[4] http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/cardamomo-su-aceite-se-vende-en-dolares-89912.html

interna mínima para productores de condimentos, procesadores de alimentos, hoteles y restaurantes. El cardamomo es un producto no tradicional de exportación. Las principales provincias productoras para las plantas aromáticas medicinales y semillas son:

TABLA No. 4

PRODUCCIÓN DE CARDAMOMO

PROVINCIAS	PRODUCTORES/PROCESADORES
GALERA	ANTONIO SIERRA
LOJA	ILE
CHIMBORAZO	CEDEIN, ERPE,JAMBI KIWA
BOLIVAR	CASA CAYAMBE
IMBABURA	AGROALEGRE
PICHINCHA	ASOCIACIÓN MUJERES DE OLMEDO
COTOPAXI	AROMAS DEL TUNGURHUA
COSTA	
GUAYAS	PENINSULA DE SANTA ELENA
LOS RIOS	AGROTRADING

Elaborado: Autora

2.1.9 ANÁLISIS EXTERNO DE LAS EXPORTACIONES DE CARDAMOMO

En cuanto al consumo mundial, estadísticas de la Organización Mundial de la Salud (OMS) indican que el 80% de los pobladores del mundo, es decir 4 mil millones de personas recurre a las hierbas medicinales y semillas para su alimentación y para curar sus dolencias sicofísicas. La globalización de la economía ha marcado una tendencia a concentrarse en ciertos productos no tradicionales.

GRÁFICO No. 5

EXPORTACIONES DE CARDAMOMO



Fuente: Enciclopedia de Internet

2.1.10 ANALISIS INTERNO DE LAS EXPORTACIONES

Dentro del enfoque de las exportaciones ecuatorianas al mercado de SIRIA, se establecido de forma favorable, ya que la participación de Ecuador ha sido moderada con un porcentaje del 0.24% con sus diversos productos.

En este contexto la balanza comercial que refleja el nivel de negociación, establece un indicador positivo los últimos 4 años, ya que el país del medio oriente es un importador potencial

2.1.11 PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES

Guatemala, el mayor exportador de cardamomo del mundo exporta a los ricos países de Arabia Saudita, Emiratos Árabes, Jordania, India, Pakistán, Egipto, Suiza, Siria, Francia, Singapur, Estados Unidos, Francia y Alemania.[5]

En el año 2009 se registró un ingreso récord de US$ 172.3 millones por las ventas de la semilla, un crecimiento del 177.6% con respecto a los US $83.3millones vendidos en el

[5] http://antiguo.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo10050DocumentNo7847.pdf

período de 2007, mientras la mayoría de exportadores resienten el impacto de la crisis económica global, las ventas de cardamomo aumentaron según el Banco de Guatemala y se han registrado las mayores ganancias de la historia. Los exportadores van camino a superar el récord de US$ 208 millones vendidos para el 2010.

Le siguen otros países como India con una participación promedio del 53%, Arabia Saudita, país destino del 39, 2% de las exportaciones, Emiratos Árabes con 11,7%, Siria con 8,5%, Kuwait 2%, República Dominicana 0,4%; Costa Rica 0,5%; en total de las exportaciones.

TABLA No. 5

PRINCIPALES EXPORTADORES 2007- 2009

(MILES USD)

PAISES EXPORTADORES	MILES USD 2007	MILES USD 2008	MILES USD 2009
GUATEMALA	83.370.148	137.442.519	172.114.101
INDIA	8.327.406	8.897.742	10.600.497
SINGAPUR	4.744.829	3.626.680	8.968.117
PAISES BAJOS	1.016.079	1.399.620	2.251.435
ALEMANIA	756.000	659.000	1.037.000
REINO UNIDOS	479.262	566.184	813.676
SUECIA	600.606	629.171	801.054
MALASIA	449.102	453.980	688.830
COLOMBIA	976.168	751.989	426.598
BELGICA	89.388	108.318	226.402
SUIZA	41.419	127.892	120.200
FRANCIA	62.211	95.404	116.637

Fuente: WITS -Calculos PROEXPORT
Elaborado: Autora

2.1.12 RELACION COMERCIAL ECUADOR – SIRIA

En las relaciones comerciales de Siria con las exportaciones ecuatorianas, se proyecta con 4 partidas hacia Siria, los productos registrados son: extractos esencias y concentrados, amomos y cardamomos, y rosas. El Ecuador presentan los productos que exporta a Siria considerando las ventas del año 2010. Los productos son:

TABLA No 6

PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR A SIRIA MILES USD

SUBPARTIDAS	DESCRIPCIÓN	FOB-DÓLAR	% FOB DOLAR
0803001200	Banano Tipo Cavadish Valery	2.599.73	78.5
2101110000	Extractos Esencias y concentrados	654.28	19.70
0908300000	Amomos y Cardamomos	52.79	1.6
0603110000	Rosas	0.99	0.20
TOTAL		**3.308**	**100.00**

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Autora

2.1.13 PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES

La Unión Europea (UE) importa cerca de 1.200 toneladas de cardamomo al año. Arabia Saudita, India, Singapur y Paquistán concentraron en 2009 el 73% de las importaciones mundiales de cardamomo. Estos países son los principales compradores mundiales de cardamomo. El cardamomo está libre de arancel en Arabia Saudita y Singapur.

TABLA No. 7

PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES 2007-2009

(MILES USD)

PAISES IMPORTADORES	MILES USD 2007	MILES USD 2008	MILES USD 2009
ARABIA SAUDITA	44.612.671	43.766.429	52.348.786
INDIA	10.216.200	1.587.554	7.997.622
SINGAPUR	4.276.306	3.824.870	7.994.441
PAQUISTAN	6.182.277	7.750.609	7.928.448
REINO UNIDOS	2.685.240	3.050.531	3.657.445
ESTADOS UNIDOS	2.112.825	2.204.568	2.943.554
JORDANIA	2.196.162	2.440.403	2.518.784
ALEMANIA	1.376.000	1.442.000	2.411.000
JAPON	2.073.751	1.646.600	2.268.924
PAISES BAJOS	1.337.649	976.274	2.023.100
MALASIA	1.050.969	1.240.343	1.896.101
EGIPTO	1.240.016	1.674.683	179.023

Fuente: WITS -Cálculos PROEXPORT
Elaborado: Autora

IMPORTACIONES DE SIRIA CON ECUADOR.

Las Importaciones mundiales de Siria de los productos de la oferta ecuatoriana. Para Siria el Ecuador represento en el 2008, el 0.24% de su canasta de importaciones en relación de lo que demanda del Mundo, lo cual puede visualizarse en el siguiente cuadro:

TABLA No. 8

IMPORTACIONES DE SIRIA EN MILES USD

	2004	2005	2006	2007	2008
MUNDO	7.048.83	7.897.930	11.488.279	14.655.030	18.104.748
ECUADOR	20.934	18.148	14.893	49.884	43.772
PARTICIPACIÓN DE ECUADOR	**0.30%**	**0.23%**	**0.13%**	**0.34%**	**0.24%**

Fuente: Trade Map[6]
Elaborado: Autora

Los productos ecuatorianos para profundización del comercio y productos con potencial de exportación. Se han identificado los siguientes productos como potenciales de exportación, de los cuales las exportaciones que Ecuador registró al mundo de estos productos son de USD 2,420'709,000 promedio durante el periodo 2007 – 2009,

En base a la clasificación de la Federación de Exportaciones del Ecuador, FEDEXPOR, estos productos corresponden a la categoría A es decir "productos con alta producción y capacidad de cubrir grandes volúmenes de exportación; productos con buen nivel de calidad y precios competitivos, con estándares internacionales y experiencia exportadora"

[6] http://www.proecuador.gob.ec//wp-content/uploads/downloads/2011/05/PROEC-FC2011-SIRIA.pdf

2.2 PUERTO COMERCIAL DE ESMERALDAS

2.1.1 RESEÑA HISTORICA

Autoridad Portuaria de Esmeraldas, es una entidad estatal, con autonomía de gestión y patrimonio propio, la cual fue fundada con el decreto ejecutivo N° 1043 del 28.12.1970, el cual fue publicado en el Registro Oficial N° 147 del 22.01.1972, la misma que dos años mas tarde estuvo habilitada para aperturar el Comercio Exterior de un modo moderno y asequible a todas las empresas navieras nacionales como internacionales que quieran embarcar y desembarcar sus mercancías por el Puerto Comercial de Esmeraldas, a más de ser la responsable de la administración, mantenimiento, explotación y desarrollo de su Puerto Comercial.

El Puerto Comercial de Esmeraldas es un área marítima llamada dársena, abrigada de la agitación del oleaje por un rompeolas, en la dársena los buques se acoderan a tres muelles para efectuar la carga y descarga de mercaderías. El terreno donde funciona el puerto está conformado con un relleno compactado que en parte es material proveniente del mismo dragado del puerto y en parte material proveniente de canteras.

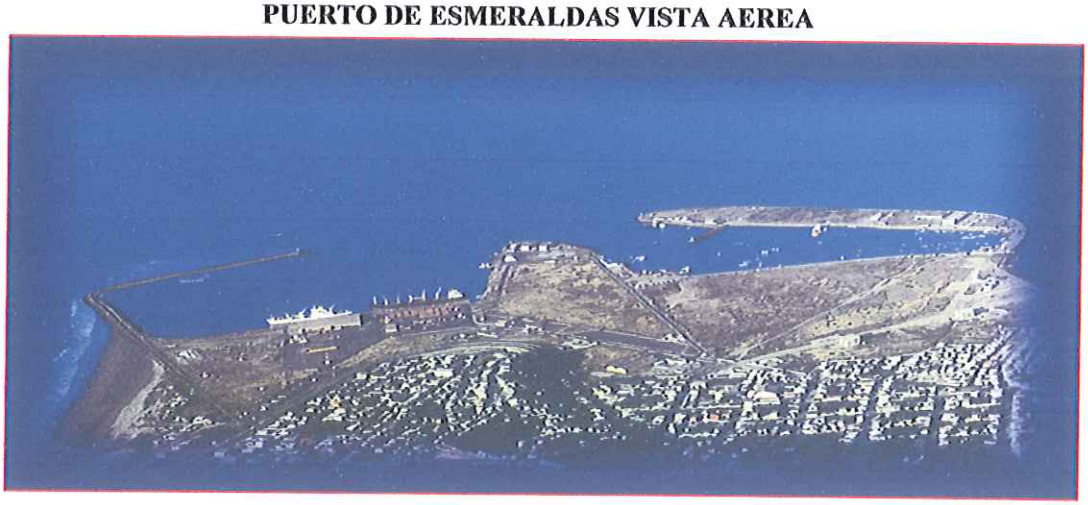
UBICACIÓN GEOGRAFICA.

El Puerto Comercial de Esmeraldas se encuentra ubicado frente al Océano Pacífico, junto a la desembocadura del Río Esmeraldas, sobre el margen noroccidental de la ciudad de Esmeraldas. Este complejo portuario se encuentra en una estratégica posición de 00° 59' 39' de latitud norte y 79° 38' 40' de longitud oeste. La zona es rica en recursos naturales, esto junto a sus atractivos turísticos, le dan a Esmeraldas un gran potencial económico.

El comercio a través del puerto se encuentra en plena expansión dentro del marco del mercado global y al mas bajo costo. Este complejo portuario se asienta sobre una extensión total de 700.000 m2.

GRÁFICO No. 5

PUERTO DE ESMERALDAS VISTA AEREA



Fuente: Autoridad Portuaria

SERVICIOS PORTUARIOS

El Puerto Comercial de Esmeraldas ofrece los siguientes servicios:

- Muelle marginal de 350 metros de largo, 28 metros de ancho y 11 metros de profundidad, está en capacidad de recibir hasta dos buques de 175 metros de eslora cada uno, y su estructura permite la utilización de grúas y todo tipo de equipo rodante, la capacidad es de 2 ton/m2.

- Muelle de servicios de 105 metros de largo, 21 metros de ancho y 6 metros de profundidad, éste se utiliza para operación de buques de menor tamaño.

- Muelle Roll on – Roll of, tiene 20 metros de ancho y una longitud variable de 16 a 14 metros.

- Una Bodega principal, que ha sido construida en estructura metálica, tiene 15 metros de longitud y 60 metros de ancho, de tal manera que se dispone de un área de 7.200 m2.

- El Puerto dispone de un edificio de dos plantas destinadas a las actividades administrativas. Las otras edificaciones están asignadas al área operativa, salas polivalentes, archivo y talleres.

- Las vías de acceso al Puerto internas y externas se encuentran en óptimas condiciones.

Existe una gran expectativa por parte de los directivos la Autoridad Portuaria de Esmeraldas por lo que se pueda alcanzar con esta investigación. Tiene particular importancia esta investigación para Esmeraldas, por ser la primera en su género a realizase en el Puerto Comercial de Esmeraldas.

GRÁFICO No. 6

PUERTO COMERCIAL DE ESMERALDAS



Fuente: Autoridad Portuaria

Muelle No.2 y No.1 (Ro-Ro)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 METODOS DE INVESTIGACIÓN

MÉTODO EXPLORATIVO

El cual permitió conocer el volumen promedio de exportación de cardamomo y determinar los exportadores dedicados a esta actividad, y con ello establecer la incidencia de las exportaciones realizadas por el puerto comercial de Esmeraldas.

MÉTODO DESCRIPTIVO

El mismo que facilitó la descripción de la realidad actual, conociendo los diversos tipos de trámites, procedimientos aduaneros, logística, costos, tipos de negociación y políticas del país de destino; con la finalidad de obtener una mejor perspectiva de análisis de factibilidad del negocio.

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN APLICADA

Se realizó una investigación de campo en los lugares donde se cultiva, cosecha, recolecta y se otorga tratamiento a la semilla para posteriormente a la exportación de la misma.

3.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo de esta investigación, se utilizó la técnica descriptiva, ya que por medio de esta permitió entrevistar a los involucrados en el ámbito de las exportaciones de cardamomo, tales como a los funcionarios de la SENAE, Agentes Afianzados,

agricultores y exportadores; los cuales sirvieron para reflejar un criterio analítico para obtener la información requerida para con ello analizar la factibilidad de la exportación de la semilla cardamomo al mercado objetivo de SIRIA.

3.4 FUENTES DE LA INVESTIGACIÓN.

Primarias:

La investigación se consolidó a través de la aplicación de entrevistas a todos los involucrados en el proceso de exportación de cardamomo como: agricultores, productores, especialistas y exportadores.

Secundarias:

Se realizaron consultas bibliográficas en libros, folletos, Internet y revistas sobre el accionar de las diversas entidades exportadoras en el ámbito de volúmenes de exportación, niveles y demanda de la semilla de cardamomo hacia países extranjeros, a fin de conocer ampliamente su realidad.

3.5 NORMAS ÉTICAS

En este proyecto se respetaron todas las fuentes bibliográficas que se necesito para la información del terna presentado, con la noción de plantear nuevas interrogantes, de igual manera me hago responsable de la veracidad de la información con el objetivo de ejecutar el proyecto de la manera más lógica.

3.6 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

3.6.1 Recursos

Humanos

Entre las personas que se necesitaron pan la realización del terna del proyecto fueron, el asesor, empresarios exportadores, Comunidad productora de cardamomo, funcionarios de la SENAE.

Material

Los suministros que se utilizó para la elaboración del proyecto: tinta resmas de papel, anillado, copias, esfero, Internet y borradores del proyecto.

3.7 CRONOGRAMA DEL PROCESO DE INVESTIGACION

ETAPAS O ACTIVIDADES	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	MAYO
	2012	2012	2012	2012	2012	2012
1. Presentación del Plan de Tesis						
2. Sustentación del Plan de Tesis						
3. Investigación de Mercado						
4. Elaboración del Estudio de Mercado						
5. Elaboración del Estudio Técnico						
6. Realización del Estudio Económico						
7. Evaluación Financiera del proyecto						
8. Analisis de Impactos del Proyecto						
9. Redacción del Informe						
10. Entrega de borradores						
11. Revisión de Borradores						
12. Correcciones al informe final						
13. Entrega del Informe final						
14. Exposición y Defensa						

3.8. OPERACIONALIZACIÓN DE OBEJTIVOS

OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLES	DEFINICIÓN	INDICADORES	TÉCNICA	FUENTE	PREGUNTAS
Realizar un estudio de mercado para analizar el nivel de aceptación de cardamomo producido en Ecuador hacia Siria.	Estudio de mercado	Realizar un conjunto de actividades para conocer el comportamiento de la oferta y la demanda	-Costos -Ingresos -Rentabilidad	Entrevistas	-SENAE -Agentes afianzado -Comunidad exportadora	VER ANEXOS
Determinar los procesos y canales de comercialización y exportación de la semilla de cardamomo hacia Siria.	Procesos y canales de comercialización y exportación	Establecer diferentes medios de distribución del producto cardamomo hacia el mercado objetivo	- Mercado - Canales - Distribuidores -Consumidores	Entrevistas	-Exportadores - SENAE -Agente afianzado	VER ANEXOS
Elaborar un estudio de factibilidad económico y financiero para la exportación de cardamomo.	Estudio de factibilidad económico y financiero	Son los indicadores financieros que permite medir la factibilidad de un	- Investigadora - Exportadores - BNF - CFN	Entrevistas	-exportadores	VER ANEXOS

3.9 RECURSOS ECONÓMICOS

ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL
Investigación de campo			
Movilización	10	10,00	100,00
Viáticos	5	10,00	50,00
Subtotal			150,00
Recursos Materiales			
Resmas de papel	2	4,00	8,00
Cartuchos de color negro	2	22,00	44,00
Cartucho de color	1	25,00	25,00
Anillados	5	2,00	10,00
Empastado	3	15,00	45,00
Subtotal			184,00
Recursos Técnicos			
Computadora	1	400,00	400,00
Proyector	1	100,00	100,00
Flash memory	1	13,00	13,00
Cámara Digital	1	200,00	200,00
Impresora	1	90,00	90,00
Internet	10	22,00	220,00
Subtotal			1.023,00
TOTAL			**1.353,00**

3.9.1 FINANCIAMIENTO

La tesis ha sido financiada por la autora, recurriendo con todos los gastos de viáticos, gastos administrativos e investigativos concernientes al proyecto en mención.

CAPÍTULO IV

DISEÑO DEL PROYECTO

4.1 CARACTERISTICAS DEL MERCADO DEL PROYECTO

4.1.1 EFECTOS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO PARA EL PROYECTO

Para el desarrollo de la producción agrícola, pesquera, cacao, petrolera, y demás productos, el Estado Ecuatoriano ha delineado un eje de incentivos para su exportación a diferentes países de destinos, dado que el Ministerio de coordinador de la producción a través del Ministerio de agricultura, ganadería y pesca promueve el desarrollo manejo y establecimiento de cardamomo, ya que nuestro país poseen un clima favorable acometer la producción de este producto para posteriormente tratarlo y exportarlo hacia mercados exteriores.

El Ministerio de relaciones Exteriores ha estrechado convenios de negocios consistentes y sustenbles con China, Japón, Paises de Europa, Colombia, Perú, Venezuela y Varios paises árabes como Pakistán, Egipto y en especial Siria mediante el acuerdo de libre comercio CE-SIRIA celebrado desde julio de 1977.

Como es obvio destacar el Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013, plantean importantes desafíos técnicos y políticos e innovaciones en el ámbito productivo y comercial. Sin embargo, lo que persigue el Plan está en la ruptura del desarrollo comercial con los diversos paises en el mundo.

En concordancia con las entidades estatales, el Gobierno Nacional esta otorgado para la producción y exportación de cardamomo, apoyo logístico y económico para sustentar una amplia viabilidad para desarrollar este tipo de negocios.

Es muy importante destacar que la Dirección General de Investigación y Gestión del Plan Nacional, incentiva al aparato productor y exportador, por lo tanto desempeña un importante papel en la gestión de los Fondos Estructurales de la Unión Europea, actuando como organismo intermedio en la gestión del FEDER y FSE.

Las actuaciones de la Dirección General de Investigación y Gestión del Plan Nacional se encuentran enmarcadas en el Plan Nacional de I+D+i del Ministerio de Ciencia e Innovación en las Líneas Instrumentales de Actuación de Recursos Humanos, Proyectos de Infraestructuras Científico-Tecnológicas.

Además el MAGAP con sus distintos programas se ha trazado una linea macro de incentivos con la finalidad de inyectar fondos económicos a los empresas que producen productos tradicionales y no tradicionales; dentro de esta planificación se ha determinado un seguro para los cultivos o siembra del producto en caso de heladas, plagas, incendios, vientos huracanados, sequías, granizadas o inundaciones, lo que permite salvar la inversión que se ejecutó para el cultivo determinado; entonces es un incentivo positivo, dado que el productor debe pagar una póliza del 60% y el saldo lo cubre el Estado.

Estos esfuerzos deben, en general, consolidar la práctica política de industrialización sustitutiva, planificada como mecanismo para expandir la demanda de empleo y fortalecer las líneas de exportaciones e importaciones.

4.1.2 RELACIÓN INTERNACIONAL SOBERANA Y ACTIVA EN EL MERCADO MUNDIAL

En el marco de la política comercial se enfoca a un cambio del patrón de especialización productiva y exportadora del país, para diversificar los mercados y la gama de productos exportados. Consecuentemente, al ser el cardamomo un producto agrícola requiere principalmente, un certificado fitosanitario emitido en base a las normas internacionales tipificadas en los textos de la OMC (organización mundial de comercio), la Unión Europea y la CAN han firmado convenios de cooperación comercial, cuya finalidad es diversificar el mercado; denotando que el Ecuador ha realizado una serie de convenios comerciales con países de la UE, especialmente en productos agrícolas como madera, caco, banano, cardamomo, frutas tropicales, exóticas, etc.

Se entiende que la liberalización comercial unilateral no es beneficiosa cuando se comercia principalmente con países que tienen estructuras productivas muy diferentes a la ecuatoriana. La política comercial activa debe aprovechar las posibilidades que actualmente ofrece la normativa internacional de la Organización Mundial de Comercio mediante el uso de subsidios, aranceles selectivos, promoción de exportaciones, etc.

Por lo tanto, el Ecuador ha delineado convenios internacionales con la Unión Europea y Región Asiática, lo que canaliza las oportunidades para el producto cardamomo, ingresarían al mercado de SIRIA sin el pago de Ad valoren, pero para conseguir este beneficio se debe incluir un certificado de origen para acreditar la procedencia del cardamomo.

Para facilitar el sistema de negociación con paises del extranjero, el Ecuador mantienen actualmente un convenio bilateral con la comunidad Europea que cofinancia proyecto agroindustriales y con transferencias de tecnologías; el citado Programa Operativo se concentra en financiar medidas que impulsen comportamientos innovadores en las empresas, que promuevan la incorporación en las zonas menos dinámicas y los grupos

de empresas menos innovadoras (PYME y sectores tradicionales), o que estimulen la articulación del sistema español de Ciencia, Tecnología y Empresa desde una perspectiva supraterritorial para conseguir su encaje en un mundo competitivo y global. Por lo tanto, las actuaciones de este Programa Operativo van encaminadas a apoyar la inversión privada.

La estrategia de incremento de productividad y competitividad comprende:

- Fijar una política de ciencia y tecnológica concertada con los actores productivos dentro de un plan prospectivo que tenga en cuenta los plazos del cambio estructural.

- Mejorar y ampliar la infraestructura de transporte, almacenamiento, puertos y aeropuertos e intervenir en la fijación de tarifas y subsidios cuando sea necesario, para asegurar la equidad o contrarrestar prácticas de monopólicos.

- Establecer un mercado laboral equitativo y solidario, con mano de obra capacitada que se inserte en estructuras de producción socialmente eficientes.

- Instaurar una política comercial definida a partir de las necesidades de desarrollo de lo local, para integrar los circuitos económicos internos, de forma que constituyan el soporte para la inserción del país con los mercados internacionales.

- Crear un gremio de pproductores y exportadores de cardamomo con la finalidad de agrupar el mayor volumen de producción y con ello consolidar nuestro cupo para exportar. Promover que los pequeños productores cultiven en forma masiva en el terreno de mayor extensión de tierra.

4.2 FUNCIÓN DE LA DEMANDA

4.2.1 LA NATURALEZA DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

En el escenario de las negociaciones internacionales, con paises del medio oriente mediante la importación de varios productos que masivamente importan, tales como Siria y Líbano que compran y venden a otros mercados de Asia. Mientras que como Arabia Saudita, Kuwait, Emiratos Árabes, Jordania y Dubai son completamente fieles consumidores de la semilla de cardamomo.[7] El proceso de las exportaciones de productos agrícolas hacia otros paises extranjeros en convenio con acuerdos unilaterales para su comercialización entre las partes, y en especial, la semilla de cardamomo al país de SIRIA específicamente.

Naturalmente como es bien concebido en este país demandante existe un promedio favorable de consumidores cautivos por este producto, ya que su consumo es rutinario, y por otra parte la producción de este producto se la obtiene en moderados volúmenes en distintas regiones del país de Ecuador, estableciendo prioritariamente a cumplir con la demanda insatisfecha a nivel nacional, para posteriormente planificar la estrategia para su exportación a distintos paises y en especialmente a SIRIA. Ofreciendo un valor agregado en su contenido, empaque y embalaje para que exista una diferenciación al exportar.

4.2.2 ESTRUCTURAS PREFERENCIALES Y GUSTOS DE LA DEMANDA DE CONSUMO

Los clientes, se inclinan por gustos enmarcados a la diferenciación y colocación de valor agregado del producto recibido por la competencia, la cual radique un producto correctamente tratado con maquinarias y equipos de ultima tecnología, además con la

[7] http://uim.mineco.gob.gt/documents/10438/17026/F3.pdf

colocación de la semilla con empaque atractivo y vistoso, además con el contraste de embalaje en sacos de yute correctamente etiquetado en los 2 idiomas para interpretar su contenido como exige la normatividad de las leyes; y consecuentemente otorgando una buena atención a los clientes estableciendo eficiencia, eficacia y efectividad en la entrega del producto al punto de destino.

En el entorno de las comercializaciones se ha comprobado las visitas a los diferentes empresarios exportadores, para determinar cuales son los tipos o categorías de cardamomo prefieren comprar en SIRIA, y en un esquema resumido se investigó que mayormente adquieren la semilla tipo ORO y PERGAMINO. Por lo que, para la exportación se necesita de un cupo considerable para cumpla con las expectativas del consumidor final en el mercado extranjero.

No obstante la preferencia o gusto es un requisito indispensable al momento de comprar esta semilla, ya que los habitantes de SIRIA se muestran muy interesado adquirir esta producto vegetal, dado que presta mucho servicio para ellos, y en especial en el ámbito gastronómico, dado que los habitantes consumen café con cardamomo, y en ámbito de la cosmetología, pastelería y la salud, por lo que se orientan a la adquisición de un producto de excelente calidad a un precio razonable y competitivo. Con esta visión empresarial el proyecto se enmarca0rá a brindar un producto de calidad hacia el cliente objetivo.

4.2.3 NIVEL DE INGRESOS DE LA DEMANDA

En relación a la sustentación y sostenibilidad de la vida del presente proyecto, se ha establecido realizar un estudio de mercado minucioso de la población demandante con la finalidad de medir los ingresos; y con esta perspectiva productiva, se logró constatar que en el escenario de la exportación de la semilla de cardamomo mantiene una compra masiva con un precio competitivo, ya que el país de SIRIA la media de los habitantes promedio son consumidores de este producto y posee un ingreso promedio solvente,

dado que es un país petrolero y exporta este producto, lo que posiciona en una economía sustentable a largo plazo; lo que genera una oportunidad para enrumbarnos a la exportación del cardamomo al país de destino que compran esta semilla.

Por consiguiente se debe destacar que los demandantes que utilizan el cardamomo como ingrediente principal para las comidas en los prestigiosos restaurantes, lo que refleja una acogida y mantienen un valor ponderado para su adquisición y no existe discrepancias para pagar por el mismo, siempre que se cumpla con la calidad y pureza de la semilla.

Cabe indicar que la población de SIRIA según datos hasta el 2010 es 21.227.000 de habitantes; sus líneas de producción están concentradas en la Agricultura 17.60%, la industria 26.80%, los Servicios 55.60%. Manteniendo su moneda nacional la libra Siria. Y su cambio está en 46.46 libras por un 1 dólar. Las principales ciudades son Damasco, Latakia entre otras. La inflación que escila es de 14.5%, la inversión es de 22.9%. Su crecimiento poblacional es de 1.95%. Siria mantiene una tasa de desempleo de 8.30%.[8]

EXMOPESA realizará una estrecha relación con la rentabilidad en los ingresos que debe obtener la empresa exportadora de semilla de cardamomo, manteniendo como eje transversal la calidad, eficacia y celeridad en la ejecución de la selección, empacado, embalaje, etiquetado, transportado, estibado, contenedorizado, embarque y despacho hacia SIRIA al puerto marítimo LATAKIA, a cada uno de los consignatarios en forma personalizada y diferenciada.

[8] http://www.ikuska.com/asia/datos/datos/siria.htm

4.2.4 PRECIOS DE LOS ARTÍCULOS RELACIONADOS

TABLA No. 9

PRECIOS DE ARTICULOS RELACIONADOS

Tipo de producto	Imagen	Altura	Precio FOB de exportación	Aplicaciones
Cardamomo		hasta 5 metros	$ 12,0 1kg	En el ámbito medicinal y gastronómico
Café		Hasta 4 metros	Hasta $ 2 kg	En la gastronomía
Pimienta		Hasta 3 metros	Hasta $2,5 kg	La fabricación de dulces, repostería y otros productos alimentarios
Achiote		Hasta 6 metros	Hasta 2,8 kg	Aplicado en la gastronomía

Fuente: Enciclopedia de Internet

4.2.5 DEMANDA DEL PRODUCTO

Para expender el producto hacia el exterior se realizó una prolija investigación de la demanda en el país de destino (SIRIA), de allí que se ha concertado que la misma se sitúa como **elástica.**

TABLA No. 10

DEMANDA DE PRODUCTOS

País	Productos
LIBANO	Es un importante importador de la semilla de cardamomo en sus diversas categorías como: pergamino, oro y cascarilla; ellos compran para uso propio en la población y además para abastecer a otros mercados
SIRIA	Importan el cardamomo en pergamino, oro y cascarilla; ellos compran para uso propio en la población y además para abastecer a otros mercados.
ARABIA SUADITA	Importan el cardamomo en pergamino, oro y cascarilla
EMIRATOS ARABES	Importan el cardamomo en pergamino, oro y cascarilla; ellos compran para uso propio en la población
JORDANIA	Importan el cardamomo en pergamino, oro y cascarilla; ellos compran para uso propio en la población
DUBAY	Importan el cardamomo en pergamino, oro y cascarilla; ellos compran para uso propio en la población

Fuente: Investigación de Mercados

Elaborado: Autora

Por tal motivo es necesario ratificar que la demanda del producto que se ofrecerá a la comunidad de clientes en SIRIA, es eminentemente elástica, ya que la variación del precio en determinado tipos o categorías de la semilla de cardamomo oscilan como punto variante debido a diferentes factores calidad y tipo de tratamientos que haya tenido el producto e inclusive a los cambios estructurales tributarios, arancelarios, impuestos o tasas impuestas por el Estado, elementos propios de las exportación de la semilla de cardamomo por el puerto comercial de Esmeraldas..

Por ello es imperioso fundamentar la incursión como empresarios emprendedores y saber a que tipo de mercado con capacidad adquisitiva se ofertará la semilla de cardamomo, preestableciendo el conjunto de factores que algún momento puede ser susceptible de cambios o variaciones, que afectarán notablemente en el precio final al cliente.

No obstante la elasticidad de la demanda se podrá evidenciar en la medida de la sensibilidad del volumen de ventas, ante un cambio en alguno de los distintos factores que operan; es decir, la variación de la demanda determina una variación en el precio del producto y con ello conocer las características del mercado, prever los precios y los beneficios para el cliente importador.

Motivados por ser objetivos y asertivos, se hizo énfasis en conocer la funcionalidad o comportamiento del mercado objetivo (SIRIA), el empresario emprendedor debe prever los riesgos, visualizarlos y ejecutar el plan de contingencia para minimizarlos. Si la elasticidad de la demanda del producto es menor a la unidad (inelástica), es probable que los empresarios aumenten sus beneficios si elevan sus precios, por otro lado el encarecimiento del producto vegetal cuya demanda sea inelástica aumentará el gasto total de los consumidores que deseen continuar adquiriendo la semilla de cardamomo.

4.2.5 CONDICIONES DEL MERCADO

En el escenario de investigación de mercado se debe recalcar que el mercado objetivo en el país de SIRIA, actualmente se inclina una **competencia perfecta**, ya que por medio de esta condición se ejecuta las diversas exportaciones de las semillas de cardamomo, para con ello brindar soluciones a las múltiples demandas de los consumidores finales en el país de destino.

Siria mantiene una balanza comercial favorable para su frecuencia de negociación con los demás países extranjeros para ejecutarla pese al conflicto armado que existe actualmente. En el periodo 2001-2010 las importaciones crecieron a una Tasa de Crecimiento Promedio Anual de 12.90% y las exportaciones crecieron a una Tasa de crecimiento promedio anual de 10.93%. Realidad que confirma un buen escenario para comercializar la semilla de cardamomo hacia SIRIA.

La proyección investigativa permitió destacar que dado a la limitada oferta de semillas de cardamomo hacia diferentes lugares del extranjero, eventualmente emerge un fenómeno de monopolio nacional que acaparan o centralizan la mayor cantidad de consignatarios, y por ende su cuota de mercado se acrecenta progresivamente para posteriores exportaciones secuenciales con el mismo cliente, uno nuevo o de referencia. Para la inmersión de la semilla de cardamomo en el mercado de SIRIA, se encamina a conseguir clientes o consignatarios que estén insatisfecho, renuentes por la calidad otorgada por la competencia o por su elevado precio o su retardo en la entrega a tiempo del producto a su lugar de destino; con este enfoque se expenderá un producto vegetal diferenciado y con valor agregado, preestableciendo la calidad total.

Con enfoque analítico se confirma que en la actualidad no existe Oligopolio, "ya que sin duda no existe capacidad asociativa armónica entre los escasos exportadores de la semilla de cardamomo hacia el país asiático; además por no contar con una capacidad instalada solvente y consistente a largo plazo en diferentes ámbitos tales como: Económico, Talento Humano, Logística, Tecnológico y suficiente experiencia" [9].

[9] Quiere decir por los medios electrónicos existentes y ya conocidos, pero que sin duda es pertinente mencionarlos más adelante en el desarrollo de este estudio.

Existe un escenario favorable para el ingreso a un mercado muy competitivo en las exportaciones de la semilla de cardamomo. Específicamente el entorno analizado se determina que existe un mayor porcentaje de **competencia perfecta** y es este el escenario donde se desenvolverá la empresa exportadora de semilla de cardamomo, con toda la logística, que desde ya se enrumba a implementar, para ofertar el mejor producto con calidad y con un precio competitivo.

4.2.7 DURABILIDAD DEL PRODUCTO

En el marco de la calidad en lo referente a las exportaciones de la semilla de cardamomo otorgado por la comunidad exportadora, se debe destacar la consistente durabilidad y/o garantía en el estado integral de su contenido manteniendo todas sus propiedades nutritivas propias del producto, ya que el mismo posee un fenómeno particular, dado que este no es un producto perecible. Por consiguiente este producto no se llega a dañar y no necesita químicos o preservantes para mantener en buen estado el contenido y sus propiedades del producto; tampoco necesita refrigeración alguna y las altas temperatura y el frío no inciden en la calidad del mismo.

Como es natural, este producto guarda en su interior una aceptación o rechazo de tipo cualitativo; la cual se mide con la calidad del producto a través de varios factores relacionado con el mismo, tales como: el peso, frescura, textura, sabor, tamaño, color, olor. Todo ello con la finalidad de obtener un producto de alta calidad.

El ciclo de producción y de comercialización estará vinculado a satisfacer a los clientes o consignatarios en el mercado objetivo, colocando una sólida estructura administrativa y operativa, donde se adopten una adecuada planificación, organización, administración, control y evaluación de cada una de las exportaciones de la semilla de cardamomo hacia

SIRIA que se ejecutan por el puerto comercial de Esmeraldas en beneficio de los consignatarios.

4.2.8 CONDICIONES DE CONSUMO DEL PRODUCTO

En el ámbito del consumo, es necesario priorizar y diferenciar el presente proyecto, determinando que no se enfoca a comercializar servicio alguno, por el contrario, la empresa **EXMOPESA** esta orientada a exportar la semilla de cardamomo hacia el mercado de SIRIA; con esta deducción, se determina de manera enfática que el producto expendido se establece como **INDEPENDIENTE**, dado que el mismo es uno sólo, y no se agrupa en ninguna de las 2 categorías existentes en el mercado de consumo, sean estas sustitutos y/o complementarios respectivamente.

Como es notorio, la producción escasa de esta semilla en el territorio ecuatoriano, ya sean en Galera, La concordia, Pambil, Santo Domingo, Pichincha, Riobamba no ha sido suficiente para alcanzar el respectivo cupo para conformar un volumen requerido por un cliente especifico en el exterior. Por lo expuesto se ha comprobado que existe una cadena logística, administrativa y operativa, transformándose en forma indirecta en un producto complementario, ya que es utilizado como ingrediente principal en las comidas de medio oriente.

Para acometer en el comercio exterior, se debe deducir que las condiciones de consumo de la semilla de cardamomo que ofertará **EXMOPESA** estarán ligadas a un producto independiente e integral que solucione y satisfaga las expectativas de cada uno de los consignatarios localizados en el país de SIRIA.

Durante el estudio del mercado es necesario focalizar ciertos riesgos que la actividad de exportación de esta semilla que incurren o trae consigo, ya que en el entorno productivo de las exportaciones, si existen otros productos de similares o parecidas características que se comercializan desde Ecuador hacia Siria, denominándolos como **SUSTITUTOS,**

tales como el café, pimienta, achiote; con la finalidad de ahorrarles ciertos rubros a los consignatarios en SIRIA. Estos productos serian un potencial competidor a escala nacional, sin embargo no merece ninguna preocupación en negociación internacional, dado que no se ejerce una continua frecuencia de exportación.

4.3 OFERTA DEL PRODUCTO

4.3.1 INCENTIVO NACIONAL PARA COMERCIALIZACIÓN

Cabe resaltar que uno de los incentivos es que el Ecuador es un país productor que se está abriendo hacia mercados internacionales entonces muchos empresarios exportadores que realizan el expendio de la semilla de cardamomo y estos necesitan mantener un escenario libre de obstáculo para ejercer el libre comercio con las distintas negociaciones con el país de SIRIA.

Fortaleciendo esta actividad comercial, El gobierno provee un incentivo a través de la Corporación Financiera Nacional y el Banco Nacional de Fomento, cuales son los encargados de entregar los diferentes créditos y microcréditos a pequeños y medianos productores y exportadores de cardamomo en todo el Ecuador con el único requisito es el de presentar el título de propiedad de la tierra, dicha información se la pudo constatar a través del estudio preliminar en las oficinas de las mismas.

Por ello se ha confirmado que en la actualidad el Estado incentivará a los micros empresarios dándoles programas de capacitación y esto ayudará a que algunos exportadores de la semilla de cardamomo se animen a consolidar un mayor volumen, agrupando la producción de diversos cultivadores; generando empleo tanto para la exportadores como para sus colaboradores y de igual forma como para el usuario.

Otro incentivo será la que establezca el MICIP para ejecutar las respectivas exportaciones de los productos competitivos en los diversos mercados extranjeros y consecuentemente habrá más movimiento del aparato productivo; estos incentivos se darán para que los empresarios busquen mejorar la productividad, así como la calidad de la semilla de cardamomo para competir en los mercados internacionales.

4.3.2 REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Dentro de la organización empresarial y emprendimiento se debe aclarar que el presente proyecto, es de gran relevancia la adquisición de varios componentes tecnológicos que coadyuven a la optimización de cada una de las etapas de la producción y exportaciones de la semilla de cardamomo hacia el mercado internacional objetivo. Con estos requerimientos preestablecidos, citamos los más preponderantes:

- SISTEMA DE COMUNICACIÓN DE RADIO
- GUILLOTINA
- VASCULA ELECTRONICA
- MAQUINA DE SELLAR AL CALOR
- PARQUE INFORMÁTICO
- PORTAL WEB

4.3.2 INCIDENCIA CLIMÁTICA PARA LA PRODUCCIÓN DE CARDAMOMO

El cardamomo es una planta originaria de la India y Sri-Lanka,[10] cuyos frutos se comercializan desde antes de la era cristiana. La planta es tipo arbustiva, con rizomas tuberosos y fuerte. A pesar de las condiciones climáticas favorables para el cardamomo en Ecuador, no se lo esta cultivando a mayor escala, principalmente por falta de conocimiento sobre este cultivo.

La particularidad del clima de regiones subtropicales como las del Ecuador y en particular la provincia de Esmeraldas, tiene como resultado la calidad y desarrollo de diversos tipos de cardamomo, por lo que la incidencia climática es directa en la producción del producto vegetal en el país. El cardamomo constituye un cultivo permanente no tradicional, sin embargo la tecnificación ha sido limitada.

4.4 ESTUDIO DE MERCADO

4.4.1 MERCADO PROVEEDOR

En el marco de la selección de los diversos proveedores que la empresa **EXMOPESA**, se ha clasificado en varias categorías y perfiles los cuales con la calificación y acreditación que poseen, permitan brindar un servicio de calidad y eficiente a la empresa exportadora.

Previa a la planeación del respectivo proyecto se ha contemplado varios grupos de proveedores que con la calidad que cuenta, facilitarán el despliegue de los servicios aduaneros. Para mayor detalle se enuncia los mismos.

[10] http://www.mag.go.cr/bibioteca_virtual_ciencia/tec-cardamomo.pdf

TABLA No. 11

NOMINA DE PROVEEDORES

SERVICIO DE INTERNET			
COD	**PROVEEDOR**	**DIRECCIÓN**	**LOCALIDAD**
1	TELECOMVAS	Bolívar y Piedrahita	Esmeraldas
2	ECUANET	Guayaquil	Guayaquil
3	ANDINANET	Av. Libertad	Esmeraldas
ENTREGA DE VALIJAS			
COD	**PROVEEDOR**	**DIRECCIÓN**	**LOCALIDAD**
1	Tramaco	Juan Montalvo	Esmeraldas
2	Trans Esmeraldas	Urb. Codesa	Esmeraldas
3	TAME	Bolívar y 9 de octubre	Esmeraldas
4	El Esmeraldeñito	Malecón e Imbabura	Esmeraldas
5	Serví entrega	Rocafuerte y Olmedo	Esmeraldas
MATERIALES DE OFICINA Y ACCESORIOS COMPUTACIÓN			
COD	**PROVEEDOR**	**DIRECCION**	**LOCALIDAD**
1	LIBRERÍA SANCHEZ	Sucre y Piedrahita	Esmeraldas
2	COPIADORA ABC	Olmedo y Mejia	Esmeraldas
3	TECNOHOME	Olmedo y Mejia	Esmeraldas
4	VASSYSTEM	Av. Libertad	Esmeraldas
5	MARIOS COLOR LAB	Sucre y Piedrahita	Esmeraldas
6	PACO	C.C Multiplaza	Esmeraldas
OTROS SERVICIOS			
COD	**PROVEEDOR**	**DIRECCIÓN**	**LOCALIDAD**
1	EMELESA	Urb. Santa Vainas	Esmeraldas
2	EMAPA	Salinas y Bolívar	Esmeraldas
3	CNT	Av. Libertad	Esmeraldas

Fuente: Investigación de Mercados

4.4.1.1 CALIFICACIÓN DE PROVEEDORES

En el escenario administrativo – operativo se hace imperativo para la exportación de la semilla de cardamomo hacia el mercado de SIRIA desde la ciudad de Esmeraldas, considerar que el servicio de transporte es el más importante ya que de ellos depende de que la mercancía llegue al lugar de destino, pero de igual forma se priorizará la entrega de valija, materiales de oficina y computacionales, servicios de Internet y servicios básicos ya que de ellos también dependerá el funcionamiento de la empresa exportadora de la semilla de cardamomo. Se ha diseñado un cuadro de proveedores con su calificación respectiva de cada uno de los proveedores preestablecidos, a continuación se detalla los mismos.

TABLA No. 12

CALIFICACIÓN DE LA NÓMINA DE PROVEEDORES

COD	PROVEEDOR	LOCALIDAD
1	ENTREGA DE VALIJAS	Esmeraldas
2	MATERIALES DE OFICINA Y COMPUTACION	Esmeraldas
3	OTROS SERVICIOS	Esmeraldas
4	TRANSPORTISTA	Esmeraldas

Fuente: Investigación de Mercados

4.4.1.1.1 NIVEL DE DEPENDENCIA DE OTROS PRODUCTOS

Para trabajar frente a la competencia, ha sido necesario comercializar un buen producto que sostenga una calidad total en su integridad, el cual se oferta desde la ciudad de Esmeraldas, y hace énfasis que depende de algunos proveedores de servicios pero no es de manera absoluta porque nosotros como clientes también podemos escoger un mejor servicio que en el mercado se nos presente muchas alternativas, dando prioridad a los que mejor nos atiendan.

4.4.2 MERCADO COMPETIDOR

Para fortalecer este criterio, se debe enfatizar que en la actualidad existen por lo menos 7 compañías multinacionales en SIRIA, sin ningún tipo de alianza con ninguna empresa local y éstas se han implantado a través de una filial. En el caso de empresas más pequeñas, éstas optan el representante (franquicias, grandes cadenas, centros comerciales, tiendas, hipermercados, etc). En los siguientes cuadros están detalladas la oferta, competencia y la demanda de cardamomo, con la que se cuenta la provincia de Esmeraldas:

OFERTA

Se cuenta con los datos de los productores la ubicación de los cultivos ubicados alrededor de la provincia:

TABLA No. 13

OFERTA DE CARDAMOMO

Nombre	Dirección	Característica	Dirección Web
Global café	Recinto portuario de Esmeraldas	productor-exportador	www.globaalcafeholding.com
Kuen SA	Provincia de pichincha	productor - exportador	http://ecuador.acambiode.com/empresa/kuen-sa_143068
Agrotrading	Departamento de Cauca-Colombia	exportador	http://trade.nosis.com/de/AGROTRADING-CIA-LTDA/

Fuente: Investigación de Mercados

4.4.3 POSICIÓN DEL PROYECTO FRENTE A LA COMPETENCIA

La principal ventaja con la que cuenta el proyecto es que su principal mercado proveedor está ubicado en el Santo Domingo, donde se encuentra la hacienda de 200 hectáreas físicas de las 50 de ellas, ya están con plantaciones de cardamomo para su exportación, controlada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP); la distancia del centro de producción y de acopio, reduciría los costos de transportación interna hasta el centro de almacenamiento en el sector de San Mateo para su posterior exportación por el puerto comercial de Esmeraldas.

Además se tiene el conocimiento de todos los requerimientos portuarios y legales para la exportación de este tipo de productos y se tiene una base de datos de los potenciales compradores de cardamomo en Siria como en otros países del medio oriente. Dado que nuestro competidor mas cercano es Colombia, el cual posee una cuota favorable de exportaciones, aunque en los últimos años han venido de menos en su participación debido a factores externos que han decrementado su exportación hacia el mercado Sirio.

4.4.3.1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Para entablar las negociaciones de la semilla de cardamomo en el mercado internacional, específicamente con el país de SIRIA, se ha canalizado una segmentación del mismo, y se ha priorizado comercializar con los distribuidores, cadena comerciales dentro de la población de SIRIA.

4.4.3.2 SEGMENTOS DEL MERCADO.

TABLA No. 14

SEGMENTO DE MERCADO

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	**SEGMENTOS TÍPICOS DEL MERCADO**
GEOGRÁFICOS:	
PAIS:	SIRIA
Área:	Urbana
Zonas Urbanas:	Damasco, Latakia, Alepo
DEMOGRÁFICOS:	
Género:	Ambos sexos
Actividad Económica:	Exportación de semilla cardamomo
Clase Social:	Media, Media Alta

Fuente: Investigación de Mercados

4.4.3.2.1 CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DE MERCADO

- Los empresarios exportadores poseen residencia permanente
- Personas que tengan la frecuencia de gestionar negocios y comprar la semilla de cardamomo periódicamente.
- Personas que buscan designar y confiar sus pedidos a empresas exportadoras con tenga seriedad, responsabilidad y experiencia; que le brinden soporte permanente, por lo menos 3 veces al mes.

4.4.4 INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

4.4.4.1 INVESTIGACIÓN PRIMARIA

PRODUCTO: Semilla de cardamomo a exportar.

CARACTERÍSTICA: Es una planta hindú que alcanza gran tamaño, posee rizomas gruesos y carnosos del que surgen 8 a 20 tallos verdes, erectos de hasta 2,7 mts. de altura. Sus flores son pequeñas blancas al violeta pálido y amarillentas. Sus frutos están formados por capsulas de celdas, de color paja (amarillo verdoso) de 1-2cm de largo; de sabor picante y aromático, que contiene hasta 30 semillas ásperas de sabor dulce parecido al alcanfor. Las hojas son alternas y lanceoladas de 40-60cm que envuelven el tallo. Se utiliza especificando los capullos, semillas o molidos.

El producto que se entrega al país de destino cuenta con una característica especifica que mide su calidad total, deduciendo de esta manera: Humedad 12%, Cenizas totales 10%, Cenizas insolubles 2% y esencia 2%; conservando al máximo sus propiedades nutricionales del vegetal; anteponiendo varios componentes primordiales como: recurso humano, logístico, financiero, tecnológico y demás controles que debe llevarse a cabo las negociaciones de la semilla de cardamomo al lugar de destino SIRIA.

4.4.4.2 ANÁLISIS DE PRECIO DE LA COMPETENCIA

Mediante la inmersión exhaustiva en el estudio de campo realizado, a través de las encuestas y entrevistas aplicadas a la comunidad de exportadores de la semilla de cardamomo, SENAE, APE, SVA y agentes aduaneros, se pudo constatar que la competencia es flexible, ya que cada uno posee un espacio o cuota de mercado ganado,

otorgando un producto de calidad para ser despachado con agilidad y responsabilidad por la exportadora de la semilla en mención.

TABLA No. 15

LISTA DE EXPORTADORES DE SEMILLA DE CARDAMOMO

EMPRESA	CANTIDAD	PRECIO
Global café	1 KG	$ 8,0
INACAUCA	1 KG	$ 9,0
AGROTRADING	1 KG	$ 10,0
Kuen SA	1 KG	$ 10,0

Fuente: Investigación de Mercados

4.4.4.3 PRECIO DEL PRODUCTO

En el marco de las negociaciones internacionales es de crucial importancia la determinación del precio FOB, en el cual engloba todos los gastos que incurren en la exportación hacia el punto de destino. Pese a ello se debe considerar algunos factores:

- El precio de la competencia en el país de destino
- La estructura de costos de la empresa (fijos y variables)
- Los términos de negociación, donde definen el punto de entrega de la mercancía y las responsabilidades, costos y gastos de exportación que cada una de las partes cubre.

Es necesario aplicar ciertas políticas y estrategias de descuentos cuando exista un pago adelantado al acordado, por volúmenes de adquisición, así entre otras estrategias promociónales que permitirán ingresar a nuevos mercados internacionales el producto cardamomo.

Desde una perspectiva analítica, se ha incursionado a la ponderación del precio promedio existente, por ello se recurrió a la aplicación de varias encuestas a diversos empresarios exportadores de la semilla de cardamomo y algunos agentes aduaneros para con ello certificar y comprobar que esta realidad sea certificada; allí que el valor para ejercer una exportación es de $14 el Kg de cardamomo deshidratado y por 1 TM al país de SIRIA oscila en $ 133.000, considerando que es una semilla de cardamomo de alta calidad que sirve para diversos usos y aplicaciones en las áreas de la gastronomía y para crear medicamentos para curar varias enfermedades.

No obstante estos precios pueden variar de acuerdo al cliente, el volumen y tipo de la semilla que se exporta.

4.4.4.4 POSICIÓN DEL PROYECTO FRENTE A LA COMPETENCIA

Para llevar a cabo el emprendimiento de este proyecto se denota el enfoque de la diferenciación tanto en el producto (semilla de cardamomo) y en la infraestructura de la empresa, y en ella se mantendrá un equipo humano, logística - administrativa y operativa, adicionando un valor agregado en todas las gestiones de exportación por cada cliente comprometido y atendido. La posición que se anhela escalar es una de las 3 primeras dentro del listado de los proveedores.

TABLA No. 16

PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES

No.	PAIS	%
1	INDIA	53
2	GUATEMALA	59
3	KUWAIT	2

4	SRI LANKA	1.5
5	REPUBLICA DOMINACA	0.4
6	NUEVA GUINEA	0.8
7	COSTA RICA	0.5
8	BOLIVIA	0.1

Las condiciones para enviar o traer la mercancía, es igual que los demás, ya que la aduana decreta una ley para todos. Los plazos fijados de pagos puede ser según el cliente ya que hay clientes fijos donde ya existe confianza proveedor-cliente pero cuando son nuevos lo máximo que le dan son ocho días y muchas veces solo hasta el arribo de la mercancía.

4.4.5 ESTRATEGIA COMERCIAL

4.4.5.1. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Para establecer la importancia en cuanto a la comercialización de la línea de producto vegetal, específicamente la semilla de cardamomo, a cada uno de los empresarios importadores de SIRIA que se ejercen en forma periódica las negociaciones internacionales en el Ecuador, por el recinto portuario de Esmeraldas, es necesario determinar que esta vía es la que posee una ventaja competitiva sobre la competencia que la realicen por otros puertos comerciales del país, dado que nuestro puerto se encuentra mas cerca al canal de panamá y por ende al continente asiático.

En este sentido, la comercialización de los distintos tipos de semillas de cardamomo hacia el mercado objetivo, consiste en llevar adelante una sistemática distribución al mayoreo y consecuentemente el distribuidor expenda o comercialice a los minoristas

como: Tiendas en cadena, Franquicias y minoristas de líneas especiales; cabe resaltar que se ha tomado en cuenta todos los factores internos y externos para diseñar este canal, y además se ha seleccionado la calidad del intermediario y que sean leales al momento de negociar con el cliente.

ORGANIZACIÓN DE LA CADENA DE DISTRIBUCIÓN

Para distribuir la semilla de cardamomo mediante el canal indirecto se utilizará una forma metódica para organizar la cadena de distribución y dentro de la misma se ejecutará el nivel de flexibilidad para la realización de la venta al consumidor; especificando que existirá para la distribución física del producto mediante una **cadena distribución intensiva,** la cual favorecerá para hacer llegar de mejor manera y lo más rápido posible la semilla de cardamomo a manos del mayorista. Sólo se utilizará un Intermediario (broker) que trabaje para **EXMOPESA**. Como es obvio, la distribución física de la semilla de cardamomo desde el puerto comercial de Esmeraldas hacia Siria, comprende en establecer una cadena de distribución corta, de tal forma que el cliente (importador) no tenga que pasar por muchos intermediarios.

GRÁFICO No. 7

DISTRIBUCIÓN FISICA DEL PRODUCTO



La atención al cliente será personalizada, para entablar las negociaciones comerciales de la semilla de cardamomo hacia Siria y posteriormente la entrega sea inmediata y directa al lugar de requerimiento, con la finalidad de brindarle valor agregado y satisfacer al cliente.

4.4.5.1.2 MERCADO DISTRIBUIDOR

4.4.5.1.2.1 SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.

El propósito de toda empresa es satisfacer las necesidades de los clientes, es decir, servir de manera eficiente, eficaz y efectiva en cada una de las exportaciones de la semilla de cardamomo hacia el mercado objetivo. Para profundizar la estrategia de distribución comercialización, a continuación se expone varios acápites alusivos a este ámbito.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para alinearnos al negocio de la exportación de la semilla de cardamomo, es de gran importancia la selección del canal de distribución, y con ello afiancen la actividad exportadora y con el tiempo sea sustentable. En los mercados internacionales existen diversos canales de distribución, ya que este negocio involucra una metodología especial de aplicar el precio, no todos se encuentran en capacidad de otorgar un precio competitivo y por ende en ubicarse como competidor potencial.

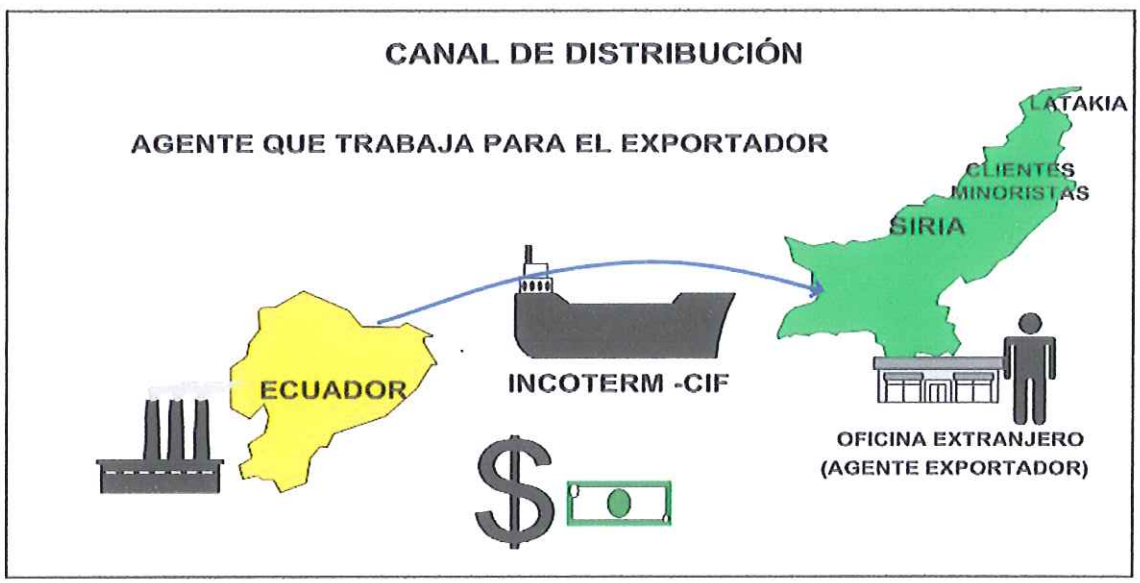
Hoy en día se manejan muchas formas para comercializar el producto al exterior, de ahí la necesidad que la empresa propietaria del producto, se encargue en planificar, seleccionar y decidir por que canal vincula la salida del mismo al mercado objetivo, es decir a Siria al puerto de LATAKIA el cual es el más cercano. Uno de ellos es la contratación de agentes o representantes en el exterior, ya que poseen la ventaja de conocer a fondo el mercado local y además son capaces de brindar una completa información sobre el producto y la forma de negociación, de pago, etc.

ESTRATEGIA COMERCIAL CONVENCIONAL

El canal estratégico que adoptará la empresa **EXMOPESA** será la de **agente que trabaja para el exportador.** Es decir se convendrá para la comercialización de este

producto no tradicional mediante un BROKER o intermediario, y se cumplirá con el pago de comisión por ventas ejecutadas; con esta modalidad se robustecerá el ámbito de las negociaciones y se ahorrará con ello la manutención de oficinas en el exterior, personal, logística de publicidad, impuestos, etc. Su objetivo de trabajo es ubicar a cuantos clientes potenciales existentes y por adquirir en el mercado de SIRIA. Se negociará con empresas distribuidoras. Preestableciendo una licencia para negociar con Siria, y anteponiendo una carta de negociación donde certifica EXMOPESA no mantiene relación comercial alguna con Israel.

GRÁFICO No. 8



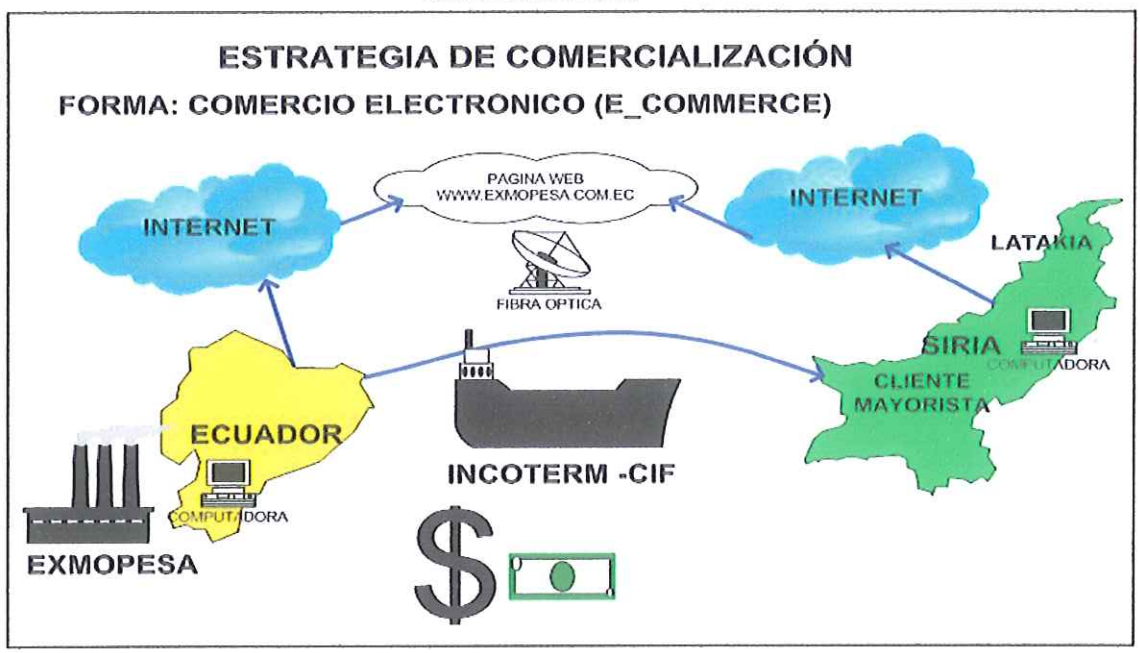
Fuente: Investigación de Mercados

ESTRATEGIA COMERCIAL ELECTRONICA (E-COMMERCE)

Otra de las herramientas que se aplicara será la vertiginosa y agresiva campaña de publicidad por el entorno de la Web, mediante la página Web vinculada con la de Autoridad Portuaria. Además la inclusión en revistas, prensa escrita y TV; con lo cual fomente en la memoria la información integra del producto y permita al consumidor desarrollar un habito de consumo de buena calidad.

Desde ya se hará un enfoque publicitario corporativo, donde el usuario preestablezca un pre contrato para una futura compra del producto. El Web site dispondrá de una base de datos que almacene las visitas y las pre- transacciones.

GRÁFICO No. 10



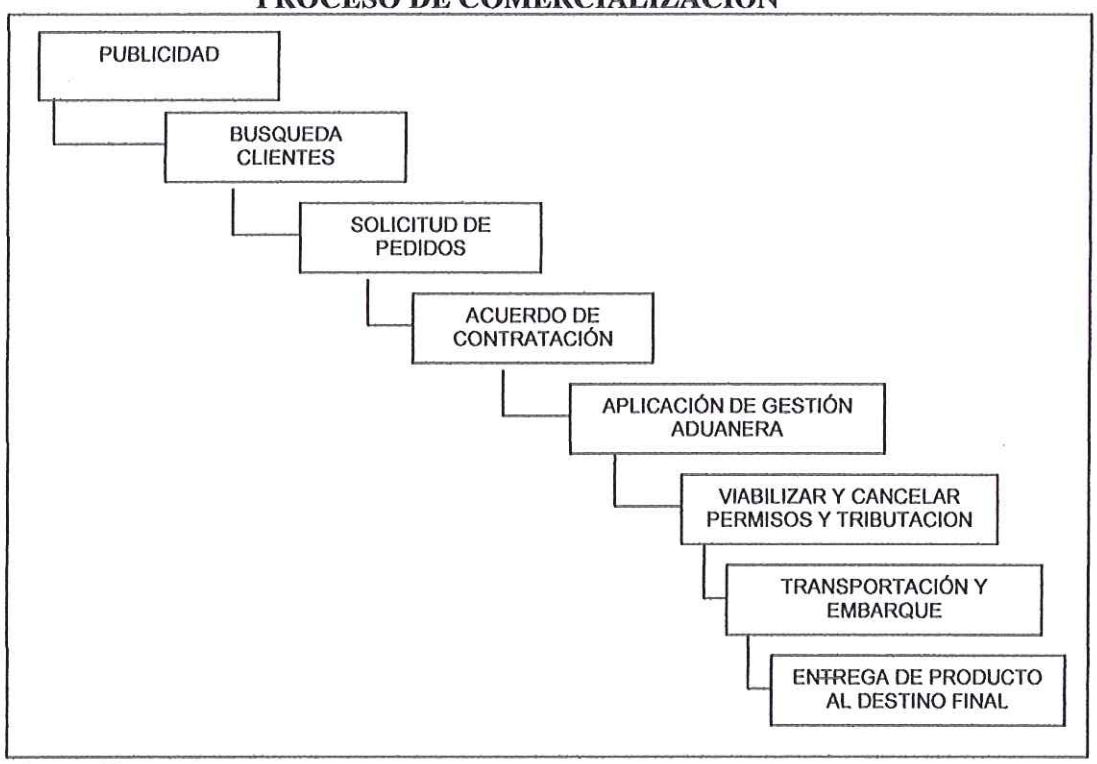
Fuente: Investigación de Mercados

Por lo tanto, es el mercado el que sostiene a la empresa, en este sentido la orientación comercial se convierte en una acción fundamental dentro de la exportadora; en este contexto, se delinean los elementos básicos de la mercadotecnia los cuales se manifiestan de la siguiente manera: Demanda del mercado, Oferta del producto, Canales de Distribución y la propia Comercialización.

En este sentido, la comercialización de la semilla de cardamomo se la hará desde el cantón Esmeraldas y esta será distribuida hacia varias empresas potenciales, compañías, franquicias que coadyuvaran a fortalecer su actividad productiva y comercial en el expendio de esta línea de producto en el mercado objetivo. El proceso de comercialización se lo realizará de acuerdo al siguiente gráfico.

GRÁFICO Nº 11

PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN



Elaboración: La Autora

4.4.5.1.2.2 MEDIO DE TRANSPORTE

El escenario de las múltiples negociaciones comerciales internacionales **EXMOPESA** se comprometerá con el despacho de semilla de cardamomo por el puerto comercial de Esmeraldas vía marítima, determinando el tipo **FOB** para entregar el producto a las puertas del cliente en el puerto marítimo de LATAKIA en Siria, asegurando que los costos y gastos inmersos a la transportación sea plenamente adjudicados al exportador; este es acordado en la negociación con el importador declarando todos los aspectos inherentes a la misma.

Cabe indicar que el presente proyecto se diseñará e implementará una página Web www.exmopesa.com.ec donde la información acerca de la transportación, se la dará a

conocer vía electrónica mediante el correo electrónico **cardamomo@exmopesa.com,** gracias a este recurso tecnológico.

4.4.5.1.2.3 TIEMPO DE ENTREGA

En lo que respecta a la entrega del producto vegetal en el lugar de destino, está especificado que para cumplir el rango de tiempo estimado, se debe planificar los procesos de almacenamiento, empaque, embalaje, transportación y despacho para su posterior aforo documental y físico. Todo va depender de la efectividad de movilización, gestión, monitoreo de los eventos de aforos, inspección, transportación, estibación y embarcación para calcular el tiempo exacto para su llegada al país de SIRIA. Por lo regular la exportaciones que se han realizado vía marítima hacia Siria demora de 8-10 días aproximadamente.

4.4.6 VARIABLES EXTERNAS

4.4.6.1 POLÍTICA EXTERIOR

Las actividades que ejecutan en el comercio exterior serán reguladas por el MIC y demás entidades gubernamentales para que a través de la nueva ley implementada por la Asamblea Constituyente en lo referente a las exportaciones que se realicen por los diferentes medios de transportes hacia el extranjero.

En la franja comercial internacional, el Ecuador se mantiene en uno de los puestos de privilegio en las actividades de exportaciones. Las organizaciones enmarcadas al incentivo de las exportaciones han propiciado numerosos programas de capacitación, facilidades de obtención de tecnología, transmisión de tecnología a los productores y exportadores ecuatorianos. En esta línea de avance e integración, se ha apuntalado varios esquemas prioritarios: Sustentación de la explotación petrolera, banano, arroz, cacao, cardamomo y de atún.

En cada sesión anual se organiza un intercambio de especialista en el campo de agrícola, petrolera, atunera, camaronera, maderera y ganadera. Es de relevancia vital destacar que la Embajada de Ecuador en Siria determina que la presencia de las organizaciones negociadoras han permitido que varios de los productos ingresen al mercado objetivo de este país y empiecen a diseñar un marco de alianzas estrategias con diversas compañías para exportar diversos productos tradicionales y no tradicionales, dado que en otros canales comerciales ha habido una temporal abstinencia comerciales debido a las precarias relaciones gubernamentales entre EE.UU desde que suspendió el ATPDEA.

Las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales en el Ecuador están teniendo una buena acogida en los diferentes países donde se comercializan a pesar de que falta más apoyo por parte del estado para aquellos empresarios.

4.4.6.2 POLÍTICA DE EMPLEO

Desde marco de la productividad y competitividad el proyecto se encaminará desde su inicios a fomentar y crear plazas de empleo dentro de la empresa exportadora **EXMOPESA.** De igual manera se debe considerar que el Estado ha aperturado una campaña agresiva **Ecuador CREA** y está capacitando y financiando a un número de personas para que abran microempresas o PYMES en distintas líneas de producción y comercialización, con la finalidad de que se expanda dentro y fuera del país, aportando a la comunidad desempleada y brinde nuevas oportunidades de vida; pese a ello la mano de obra del país se ve obligada a salir de nuestro país y muchas veces hasta del continente, este fenómeno acarrea una pérdida económica para el Estado.

4.4.6.3 POLÍTICA FISCAL

En la perspectiva comercial internacional se ha tenido en cuenta la política fiscal que mantiene el Estado para fortalecer la inversión nacional y extranjera., y con esto enlazar

el logro de la estabilidad macroeconómica. Una gestión de la caída de las finanzas del Estado puede comprometer el logro de resultados positivos en materia de inflación, tasas de interés y tipo de cambio, lo cual incidiría fuertemente en el desempeño económico.

El gobierno gasta grandes cantidades de dinero a través de la inversión pública y privada y obtiene ingresos a través de los impuestos sobre las actividades de producción y de circulación de mercaderías, sobre los ingresos y ganancias de cualquier otra naturaleza, los mismos que muchas veces son bajos y no hay en nuestro medio grandes productores es por esto que en el Ecuador las importaciones son muchos más altas que las exportaciones, ya que el apoyo para el micro empresario es poca, muchas veces nada y no hay como dar empleo

4.4.6.4 POLÍTICA ECONÓMICA

En lo concerniente a la política económica en el Ecuador tiene fines como el cumplimiento del Plan Nacional de Desarrollo, y sobre todo de mantener la estabilidad económica en el país, y cualquier decisión que tome el Estado va a afectar de manera directa a los microempresarios.

Todas aquellas variables citadas anteriormente generan una política económica no satisfactoria para la economía nacional debido a que son pocos los capitales de inversión, que a mas de ser pobres son muy pocos los que entran del exterior. Unos de estos capitales de inversión es eminente del Estado al instaurarla en obras sociales como puerto artesanal, puentes de integración intercantonal, de electrificación, agua potable y de telefonía; y poca es la inversión privada generadas en el país o provincia de Esmeralda o que se extraen del Exterior.

Prosiguiendo con este análisis, la crisis económica mundial, en especial en el continente Europeo, además el precio del petróleo disminuyó drásticamente al igual que las

remesas provenientes de los emigrantes ecuatorianos. Esto sumado a la falta de un verdadero programa de competitividad influye directamente en la economía ecuatoriana.

Frente a ello, el gobierno ecuatoriano está tomando medidas urgentes para protegernos de la crisis internacional, con la aplicación de políticas fiscales, financieras, monetarias y arancelarias que busca proteger la economía y desarrollar a la industria nacional para que haga frente a la competencia internacional, especialmente de Colombia, Perú y Estados Unidos y demás países van incursionando sus líneas de productos a mercados extranjeros.

4.4.7 ANÁLISIS FODA

TABLA No. 17

OPORTUNIDADES	FORTALEZAS
O1.- Globalización- alianzas	F1.- Diversidad del producto
O2.- Modernización	F2.- Calidad sostenible
O3.- Control de Ley Orgánica de Aduanas	F3.- Publicidad y promoción e Internet
O4.- Facilidades de la CAN	F4.- Automatización en sistemas
O5.- Apoyo empresarial MIPRO	F5.- Puerto Comercial Esmeraldas
O6.- Asistencia crediticia CFN y BNF	F6.- Moderna vía transportación
O7.- Presencia demanda insatisfecha	F7.- Buena mística de trabajo
O8.- Libre Comercio	F8.- Moderada credibilidad empresarial
O9.- Limitado cuota de competidores x Internet	F9.- Disponibilidad de inventario tecnológico
O10.- Desarrollo tecnológico	F10.- Ventaja competitiva convencional
AMENAZAS	**DEBILIDADES**
A1.- Sistema político externo	D1.- Poca decisión para competir
A2.- Impuestos arancelarios	D2.- Escasa capacitación del personal
A3.- Injerencia política en aduanas	D3.- Insuficientes recursos económicos
A4.- Centralización	D4.- Poca información de la competencia
A5.- Corrupción	D5.- Esquema poco llamativo en páginas Web
A6.- Inflación	D6.- No existe bases de datos en Website
A7.- Bajo poder adquisitivo	D7.- Web site sin posicionamiento
A8.- Cambios tecnológico acelerado	D8.- Producción limitada de semilla de cardamomo
A9.- Falta capacitación tecnológica aduanera	D9.- Escasa planeación y administración de ventas por Internet
A10.- Incremento Competencia en Internet	

4.4.8 ESTRATEGIA DE VENTAS, PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

4.4.8.1 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

En el ámbito de la promoción y publicidad dentro de lo pertinente a la actividad empresarial, es necesario considerar su importancia y efecto en la comunidad exportadora e importadora de la provincia de Esmeraldas, es así que para que el cliente quiera adquirir la semilla de cardamomo de EXMOPESA, hay que dárselos a conocer, en este sentido, se llama promoción y publicidad al "conjunto de actividades que contribuyen a despertar el entusiasmo de consumidores, vendedores, intermediarios, por un producto determinado, mediante diferentes recursos e instrumentos que la misma empresa controla"[11], en este aspecto, la promoción y publicidad despiertan la atención de todos los involucrados en el plan de la comercialización.

Para promover las ventas de la semilla de cardamomo a los mayoristas, es necesario determinar de manera específica, los medios que la empresa ha de utilizar para promocionar el producto vegetal, este medio de promoción se lo conoce como la publicidad, el cual se ha convertido en uno de los más importantes mecanismos para promocionar la semilla de cardamomo al mercado extranjero, en este sentido es necesario establecer que la utilización de la publicidad consiste en:

- Saber elegir los medios, gracias a los cuales una empresa transmitirá su mensaje a los usuarios finales.
- Comprar espacios a tiempo en los medios de comunicación masiva.
- Presentar adecuadamente el mensaje de modo que despierten el deseo de adquirir la semilla de cardamomo que se está promocionando.
- Es así que, para promocionar la semilla de cardamomo a la comunidad e importadora de SIRIA desde la provincia de Esmeraldas, la oficina de la

[11] BELL i. Martín. "Marketing: Conceptos y estrategias" Edit. LIMUSA. Edic. 1ra. Colombia. Año. 1999

exportadora **EXMOPESA** potenciará de manera eficiente la presentación del producto vegetal y el lanzamiento de éste en el mercado SIRIO, en este sentido la presentación estará determinada por su propia publicidad de la semillas de cardamomo, pergamino, la cual lleva el nombre de una marca "**EXMOPESA**" de manera que su presentación será como lo demuestra el siguiente gráfico.

GRÁFICO Nº 10

PUBLICIDAD Y PRESENTACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

EXPORTADORA "EXMOPESA"



EXPORTAMOS CON SERIEDAD, RESPONSABILIDAD Y CUMPLIMIENTO

Elaboración: La Autora

PLANTA DE DISTRIBUCION:
UBICACIÓN: SECTOR TACHINA

Mediante la estructura de la presentación del producto vegetal, es necesario determinar la importancia que cumple esta acción dentro del funcionamiento de la empresa, por lo que se puede considerar que la publicidad es la parte prioritaria en los procesos de ventas, desde esta razón se establece que la publicidad es una actividad de alta especialización en cuanto se requiere de técnicas adecuadas y precisas para llegar al cliente, es decir se debe determinar su mensaje, su tamaño, su frecuencia en el mercado y su posición. Por lo tanto, para ingresar al mercado SIRIO con el producto vegetal en su distinta variedad de la semilla de cardamomo.

EXMOPESA en su integridad del proceso de comercialización es necesario que los usuarios finales conozcan las bondades del producto para afinidad y apego para preferir comprar por el puerto comercial de Esmeraldas, con términos aduaneros de INCOTERM FOB; los mismos que para poder difundir su utilización mediante técnicas de marketing y publicidad, además se hará la respectiva propaganda en los diferentes medios de comunicación asentada en el cantón Esmeraldas en las que se explicará las bondades del producto de la semilla de cardamomo, esto se hará a través de mensajes, reuniones, hojas volantes, espacios radiales, spot televisivos, etc.

También se diseñara e implementará un Web site, donde los posibles clientes visiten a menudo y puedan conocer la infraestructura, calidad, seriedad y eficiencia con se gestiona los diferentes tramites vinculados a la exportación de la semilla de cardamomo. Además el Portal Web, mantendrá una interactividad con el usuario donde desde pueda comprometerse a contratar la venta de la semilla de cardamomo mediante la organización exportadora EXMOPESA, contando con una base de datos, la cual permita registrar cada uno los futuros clientes, ofreciendo todos los elementos inherentes a la comercialización del semilla de cardamomo que se otorga, su forma de pago, rigiendo con un modelo INCOTERM estándar donde se asegure de la respectiva contratación del producto publicitado.

GRÁFICO Nº 11

ENTORNO VISUAL DE LA PAGINA WEB



Elaborado: La autora

4.4.8.2 PROYECCIÓN DE VENTAS

Exportaciones de cardamomo tonelada métrica

Cálculos:

Formulas:

$$b = \frac{\sum \frac{(xy) - (\sum x)(\sum y)}{N}}{\sum \frac{(x2) - (\sum x)2}{N}}$$

$$b = \frac{\frac{117}{4} - (0)(241)}{\frac{20}{4} - 0}$$

$$b = 5.85$$

$$a = \frac{\sum y - b2\sum x}{N}$$

$$a = \frac{241 - (5.85)(0)}{4}$$

$$a = 60.25$$

$$y = a + b.(x)$$

$$y = a + b.(5) \qquad y = 60.25 + 5.85(5) \qquad y = 427.51$$

PROYECCIONES DE VENTA A 5 AÑOS

años	Toneladas métricas
2013	89
2014	94
2015	100
2016	106
2017	112

En el cuadro anterior esta detallada la proyección de las ventas por exportaciones de semilla de cardamomo en toneladas métricas, partiendo de la información tomada de la pagina del Banco Central del Ecuador en el periodo 2005- 2008, y aplicando la formula estadística indica que la variación de este producto en 5 años estaría estimado el incremento cada año en 6 toneladas como mínimo. Teniendo en cuenta esta variación, y analizando que la empresa exportadora de semilla de cardamomo pretende exportar un

alrededor de 89 toneladas métricas anuales, se estaría en condiciones de cubrir de un el 6% de dicho incremento estimado de las exportaciones en el Ecuador

4.9 INGENIERIA DE PROYECTO

4.9.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

La planta de cardamomo consta de bulbos carnosos, de donde se desprenden las raíces, que pueden llegar a medir de 1 a 1.50 metros de largo por 0.5 centímetros de diámetro; estas raíces se ramifican y le sirven de sostén a la planta, los cuales son absorbidos por raíces secundarias de 1 centímetro de largo.

En la parte superior de los bulbos, tallos vegetativos que, según la variedad, llegan a medir de 4 a 5 metros de largo; su color es verde, tomando en la base un color más claro, en unos casos más blancos. El diámetro en la base es de 3 a 5 centímetros.

Las hojas tienen forma de lanza y van colocadas alternadamente, alcanzan un largo de 70 a 80 centímetros y un ancho de 15 a 18 centímetros. Son de color verde oscuro en la parte superior y verde claro, según la variedad. Los tallos florales tienden a crecer en forma horizontal, estas espigas llegan a medir de 90 a 150 centímetros según la variedad, y tiene un diámetro en la base de aproximadamente 1 centímetro, mientras que los tallos vegetativos crecen verticalmente.

El fruto es de color verde, son cápsulas redondas terminadas en punta, tienen un color amarillo o verde claro, pueden ser de diferente tamaño de acuerdo con la variedad a la cual pertenezcan, cada cápsula contiene de 15 a 20 semillas de color pardo rojizo que se recogen antes de que maduren.

PROCESO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Una plantación de cardamomo inicia su producción a los 3 años de edad, la maduración del fruto inicia aproximadamente, a los 5 meses después de la floración y una vez entra la plantación en producción, la recolección de los frutos maduros es continua durante casi todo el año. Los rendimientos de una plantación varían considerablemente según las regiones, la variedad usada y los cuidados del cultivo, pero pueden establecerse rendimientos entre 3 y 50 quintales de cardamomo pergamino por área.

El cardamomo se consume principalmente en el exterior del país, especialmente en los países árabes, en éstos se lo utiliza como una bebida tradicional que simboliza hospitalidad árabe; y se le ofrece a todo visitante, por tal razón, los árabes son los que compran las mejores calidades.

Otros países consumidores de cardamomo son el norte de Europa, como Suecia, donde hacen unas galletas que llevan como único condimento cardamomo; éstas las llevan los marineros en sus viajes; Finlandia, Noruega, Dinamarca, Alemania, Inglaterra entre otros, quienes lo utilizan para condimentar carnes y también en la repostería, en pastas, galletas y otros.

La producción en el año 2010 alcanzó las 40 toneladas. De esa cifra solo 5 por ciento se obtuvo de aceite esencial de exportación. Un litro de ese producto se cotiza entre los 30 *y* 60 dólares.

San Luís de Pambil es un lugar privilegiado a que en esa zona confluyen tres provincias: los Ríos, Bolívar y Cotopaxi. Eso permite que haya un clima que ha influido en que las plantas alcancen los cinco metros de altura: mientras que en la India (de donde es originaria), llega a la mitad. En ese sector que esta a 450 metros de altura, la luminosidad no es muy fuerte, el manejo es orgánico *y* el suelo franco arenoso.

Luego de que de que se recolectan los frutos éstos reciben un complejo proceso de deshidratación. Están durante 48 horas a una temperatura de aproximadamente 50°C. Luego de eso el producto es clasificado. Para ello hay 13 diferentes categorías: por tamaños, colores tipo de cápsula. Produce a partir de los *3* años de cultivada. La mayor plantación está en Bolívar: 50 has

En el sector de San Luís de Pambil, provincia de Bolívar, se pueden notar claramente las bondades de su suelo y clima para desarrollar un cultivo considerado exótico: el cardamomo.

PLANIFICACIÓN DE LA ENTRADA EN EL MERCADO DE SIRIA

- Planificación de la estrategia de entrada al mercado de SIRIA.
- Cumplimiento de los requisitos y normas necesarias para obtener licencias y certificados del producto cardamomo
- Documentación necesaria para obtener patentes, marcas registradas y protección de propiedad intelectual
- Determinación de los impuestos, aranceles, tasas, contingentes y demás barreras no arancelarias.
- Negociación de los instrumentos financieros con el cliente potencial en SIRIA
- Obtención de una cobertura de seguros
- Cumplimiento de los trámites burocráticos
- Embalaje y etiquetado del producto cardamomo
- Envío del producto al destino final SIRIA

4.9.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

En el ámbito de las negociaciones y acuerdos establecidos entre las partes, la solicitud del pedido previo a lo oferta del mismo con la base de datos de los potenciales compradores de producto en el exterior,. Empezada la post-cosecha, una vez ubicada el volumen de cardamomo en el centro de acopio ubicado en el Sector de Santo Domingo se realiza el siguiente proceso:

- **Podamiento**

Primeramente a la limpieza del área de producción de cardamomo para sacar los desechos y malezas que la planta posee a su alrededor. Se debe mantener limpio alrededor de la cepa, combatir la maleza.



Fuente: Hacienda "Chila"

- **Cosecha**

Se realiza la extracción de la fruta cardamomo en forma unipersonal de manera entera, escogiendo los maduros, grandes y sanos.



Fuente: Hacienda "Chila"

➢ **Lavado**

Una vez tomado los frutos a mano se procede a lavar el cardamomo pergamino para quitarle todas impurezas que estén adheridas al cardamomo, se lo realizar con agua pura sobre recipientes grandes.



Fuente: Hacienda "Chila"

➢ **Secado**

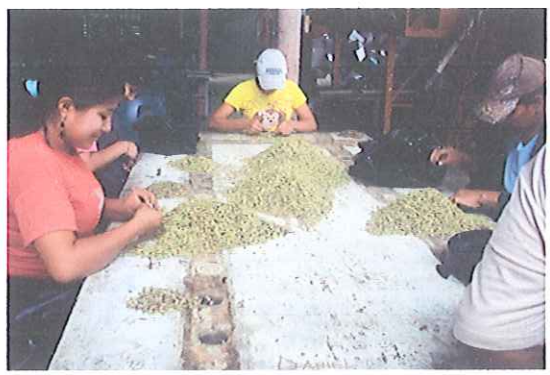
El secado de las capsulas debe realizarse el mismo día de la cosecha o lo mas tarde el día siguiente. Puede hacerse a sol con secadoras diseñadas para ese fin, aunque el secado al sol no buena calidad. En el secado artificial la temperatura debe regularse a no más de 55°C ya que el objetivo es obtener de color verde uniforme sana y de buen tamaño.



Fuente: Hacienda "Chila"

- **Selección**

Una vez terminado el proceso del secado por medio de hornos, se realiza la selección de los frutos de mejor de calidad, estableciendo su color verde, buen tamaño y sano.



Fuente: Hacienda "Chila"

- **Desmembración.**

La siguiente etapa consiste en la extracción de la semilla del cardamomo al aire libre en zona de trabajo amplia.



Fuente: Hacienda "Chila"

➢ **Almacenamiento previo.**

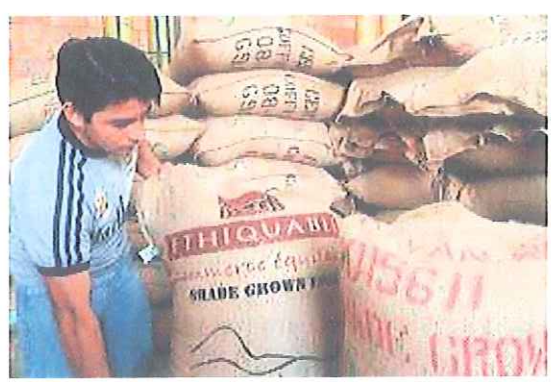
En esta etapa se realiza el almacenamiento en recipientes de plástico grandes (tanques 20 galones) y tapados con la finalidad de que se preserve la integridad de propiedades del producto.



Fuente: Hacienda "Chila"

➢ **Embalado**

Para finalizar este proceso, se coloca la semilla de cardamomo en fundas de plástico negra virgen de alto gramaje no reprocesados y sellados al calor; luego de ello, se coloca en saco de polipropileno de 30kg, los mismos que deben ir etiquetados en 2 idiomas, determinando por un lado el idioma del exportador y en el posterior el idioma del importador con las especificaciones exigidas por la norma de exportación en el país de destino.



Fuente: Exportadora Global Cafe

4.9.2.1 FLUJO DE PROCESO

GRÁFICO 12

FLUJOGRAMA DE EXPORTACIÓN DE SEMILLA CARDAMOMO



4.9.3 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

Para establecer las reglas de la comercialización con las que se negocian en este tipo de productos ecuatorianos y hacia este tipo de mercado de Siria, por lo general se lo realiza con carta de crédito emitida por un banco corresponsal, este documento que respalda al exportador en este tipo de negociaciones, previamente habiendo cumplido con las obligaciones estimadas y colocando la semilla de cardamomo en el puerto de embarque. Se la realizara mediante un bróker en el país de destino para que se ejerza una mayor facilidad, agilidad y confianza. De igual manera se va considerar otras opciones de pagos, y se realzará el pago por el adelantado de la semilla de cardamomo; especificando cuando ya sea nuestro cliente y exista la confianza entre el EXMOPESA

y el importador, este procede a realizar el giro directo desde el exterior antes de tener la mercancía en sus bodegas, este método agilita la exportación del cardamomo. Las ventas están orientadas a cubrir en primera instancia con una parte de la demanda del mercado de Siria que es uno de los principales demandantes de la semilla de cardamomo.

Carta de crédito.

También utilizará este instrumento de pago, el cual es independiente del contrato que dio origen a la relación entre las partes negociadoras, es decir, el comúnmente llamado *contrato de compra-venta internacional*. El mismo que posee un fundamento legal en las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios - UCP 600 de la ICC (International Chamber of Commerce), que en la industria son popularmente conocidas en conjunto como "la brochure 600".

Banco emisor: es la entidad financiera sobre el que recae la obligación principal para con el beneficiario, y el que deberá abrir el crédito documentario a favor de éste. Se la ejecuta a pedido particular y bajo las especificaciones del ordenante.

Ordenante: Se denomina así al importador o comprador del producto, y es entonces quien solicita la apertura del crédito documentario e indica al banco emisor sobre las condiciones para llevarlo a cabo. Es aquella persona que debe pagar, y deberá rembolsar al banco emisor cuantas cantidades o gastos anticipe éste.

Beneficiario: Se llama así al exportador o vendedor del producto, y posee el derecho de cobro en función del cumplimiento de las condiciones impuestas en el crédito. Es el receptor del documento que fundamenta el crédito, y el que recibirá una garantía de pago siempre que esté en posición de presentar la documentación requerida en los plazos correspondientes.

Banco corresponsal: También conocido como banco pagador, debe entregarle dinero a la vista al beneficiario contra el cumplimiento de sus obligaciones (pago a la vista), banco negociador si estuviera encargado de descontar letra/s al beneficiario contra el cumplimiento de sus obligaciones (pago diferido), banco aceptador si acepta la/s letra/s

del beneficiario para pagárselas al vencimiento o banco avisador si solo actúa notificando al beneficiario de la apertura del crédito a su favor. Los usos y costumbres hacen que el banco corresponsal pueda investir la figura de más de un sujeto, por tener varias responsabilidades diferentes (ejem: puede ser banco avisador y banco negociador a la vez).

Revocables o irrevocables

Por defecto, la carta de crédito se considera irrevocable, es decir, el compromiso emitido y aceptado por las partes no puede ser modificado sin el consentimiento de todas las partes involucradas (ordenante, bancos, beneficiario). Por expresa indicación puede emitirse un crédito documentario nominado *revocable*, en cuyo caso podrá modificarse siempre que no haya sido utilizado, y quedarán firmes las obligaciones adquiridas, o en curso de ejecución.

4.9.4 TAMAÑO DEL MERCADO

Se ha estimado que la demanda de cardamomo a países del medio oriente y uno de los potenciales compradores se encuentran en eL país de Siria, el cual es de los principales importadores de este producto no tradicional, pero cabe destacar que dadas las condiciones del proyecto posee la capacidad del mercado que se estaría en condiciones de cubrir seria relativamente mediano, para exportar la semilla de cardamomo con una periocidad trimestral de 1 a 2 embarques.

4.9.5 DISPONIBILIDAD DE LA MATERIA PRIMA

Para la marcha del proyecto, se debe enfatizar que el cardamomo, el mismo que si requiere de un cuidado minucioso para su producción y esta es abundante en muchas regiones del Ecuador, cabe indicar también que el estado promueve el desarrollo y producción de este tipo de producto por lo que la producción, sin embargo la

producción limitada en varias regiones del país; en este ámbito Ministerio de la producción y competitividad ha reflejado 35 TM de cardamomo pergamino al mercado exterior de Siria, finalizando la exposición de este criterio y garantiza la disponibilidad de este producto para su comercialización.

4.9.6 DISPONIBILIDAD DE CAPITAL

Es necesario para la aplicación de este proyecto es la creación de las oficinas de EXMOPESA y dentro de las instalaciones se avizora construir un galpón que haga las veces de bodega de almacenamiento previo a exportación del producto de cardamomo, y estará definido por el 30% de capital propio, partiendo con que se cuenta con la finca (terreno) que es el punto de partida para la ejecución de dicho proyecto y el 70% restante estaría avalado por un préstamo a la banca en primera instancias pública mediante el Banco Nacional del Fomento, mismo que está promoviendo el desarrollo de las pequeñas empresas, principalmente con empresas vinculadas con el sector agro industrial.

4.9.7 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

El volumen de producción del cardamomo, se cultiva en pocas cantidades en diversas regiones del Generalmente la plantación de cardamomo inicia su producción a los 3 años de su establecimiento, sin embargo las primeras producciones son bajas, pero se incrementan conforme el tiempo en función de su manejo agronómico.

La producción se mantiene en mayor o menor grado durante casi todo el año. La cosecha inicia entre los meses de Junio y Julio y finaliza entre marzo y abril. La forma de cosecha es escalonada debido a que el desarrollo de las flores ubicadas alternamente en el tallo floral es heterogéneo, primero desarrollan las flores de la base y gradualmente van desarrollando las otras hasta llegar al ápice del tallo floral.

San Luís de Pambil es un lugar privilegiado a que en esa zona confluyen tres provincias: los Ríos, Bolívar y Cotopaxi. Eso permite que haya un clima que ha influido en que las plantas alcancen los cinco metros de altura: mientras que en la India (de donde es originaria), llega a la mitad. En ese sector que esta a 450 metros de altura, la luminosidad no es muy fuerte, el manejo es orgánico *y* el suelo franco arenoso

Enfatizando que los productores localizados en Santo Domingo estarían en condiciones de abastecer al centro de acopio grupal, se compraría el cardamomo pergamino a los mismos, se recepta dicha materia prima, con un mínimo de 19000 kg, estimando que se pretende exportar un intervalo 90 días, por lo que según los requerimientos se va acumulando la materia prima desde los distintos centros de acopio ya contactados para posteriormente deshidratarlo y por ultimo embalarlo para su almacenamiento previo a su exportación

4.10 LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO

4.10.1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA.

El presente proyecto tiene como localización física en el cantón Esmeraldas, en la parroquia TACHINA, posee una extensión de éste cuenta con una población de 5.792, habitantes, el 7% corresponden a la población económicamente activa que constituye el cantón.

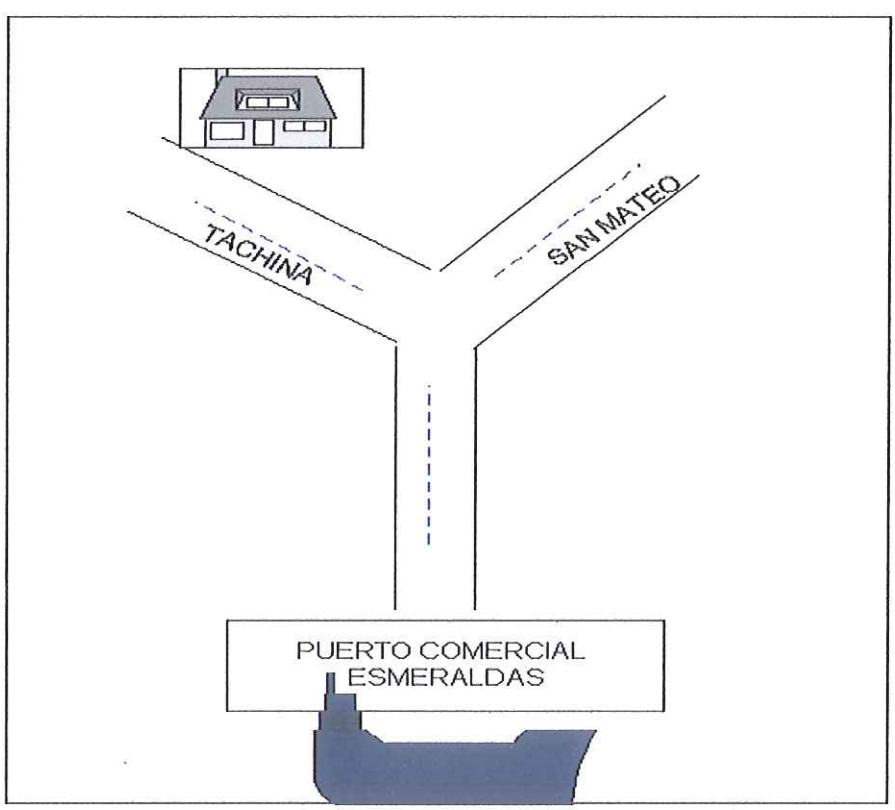
La ciudad de Esmeraldas posee 95.124 habitantes cuya tasa de crecimiento anual representa (0.32%). Revisadas y analizadas las estadísticas, dentro de la población económicamente activa, Existen empresarios que se dedican a producir y a comercializar productos tradicionales y no tradicionales, en los diversos sectores pecuario, maderera, agroindustrial y comercial que conlleve a la aplicación de las múltiples negociaciones internacionales; lo cual genere un incremento de divisas para el

sector productivo, y con ello permita abrir nuevo canales y oportunidades de exportar hacia diferentes destinos, aprovechando los convenios internacionales con la CAN, ALADI y demás acuerdos entre las regiones y demás paises asiáticos como china, Japón, Siria, Rusia, Pakistan, entre otros.

Además de esta relación, es necesario analizar la infraestructura con la que cuenta el cantón Esmeraldas con un desarrollo comercial e industrial, dado que posee varias ventajas para comercializar desde el puerto comercial de Esmeraldas, dado el cantón cuenta con el puerto comercial de Esmeraldas, 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.

GRÁFICO No. 13

LOCALIZACIÓN GEOGRAFICA DE LA EMPRESA



La empresa estará localizada en la parroquia de TACHINA cerca del aeropuerto de RIVADENEIRA con un terreno amplio con una infraestructura moderna y funcional para atender a los clientes potenciales de cardamomo. Esta ubicación sostiene una ventaja competitiva en referencia al fácil y cercano acceso con el puerto comercial de Esmeraldas, para con ello proceder a la exportación correspondiente.

4.10.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO.

Como se puede observar, el incremento en la demanda potencial es muy pronunciado. El futuro inversionista debe considerar varias cuestiones, primero que es más fácil para los exportadores del cardamomo hacia diferentes mercados extranjeros ejercerlo con más rapidez que a diferencia del que penetrará recién en el mercado; la estrategia del nuevo competidor es detectar las debilidades o problemas que padece la competencia actual, para no cometer los mismos errores y entrar al mercado insatisfecho; otro factor que se analizó es el precio de venta por tonelada métrica de la semilla de cardamomo hacia el mercado objetivo de Siria.

La mayoría de los demandantes de acuerdo al estudio de mercado realizado preferían inclinarse por una semilla de pergamino de alta calidad que satisfaga en peso y en precio justo, ya que se ha comprobado que Ecuador si produce el cardamomo con excelente textura y sabor de la semilla en mención;

4.10.3 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.

- Escritorios Ejecutivos
- Sillón Ejecutivo
- Aire Acondicionado
- Copiadora de mesa
- Computadores

- Impresoras
- Telefax
- UPS
- Red de datos
- Software Aduanero Especializado
- Sistema contabilidad
- Vehiculo

GRÁFICO No 14

INFRAESTRUCTURA CIVIL

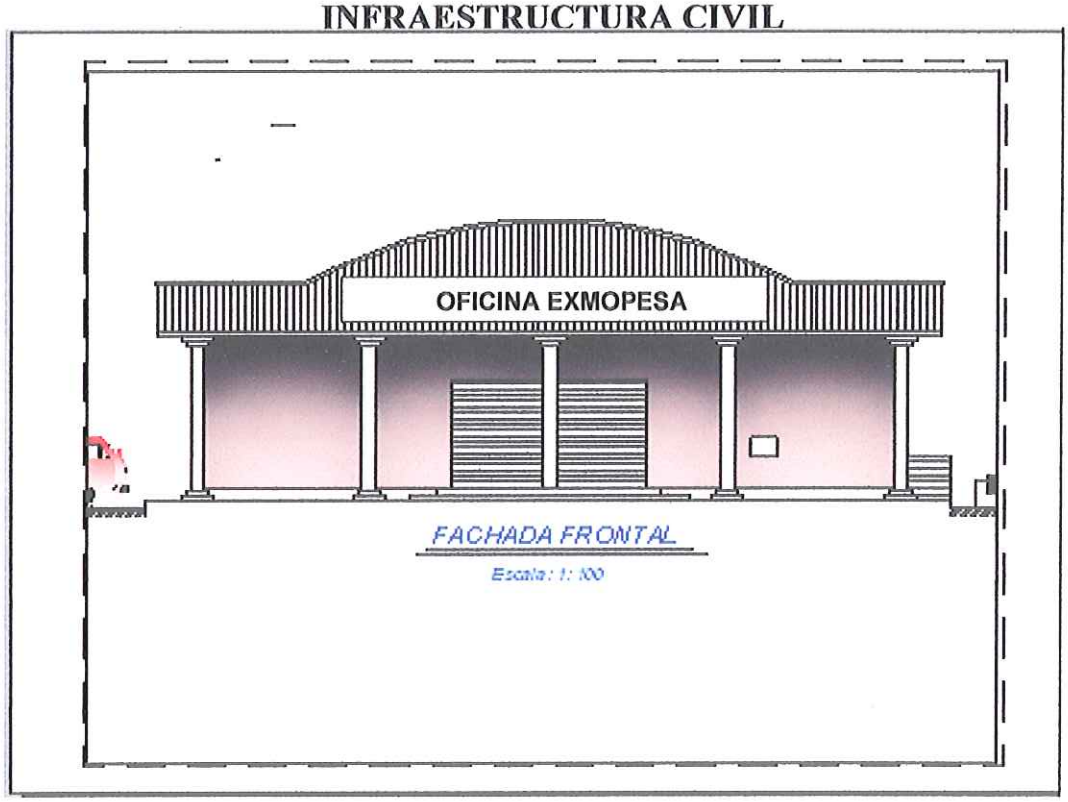
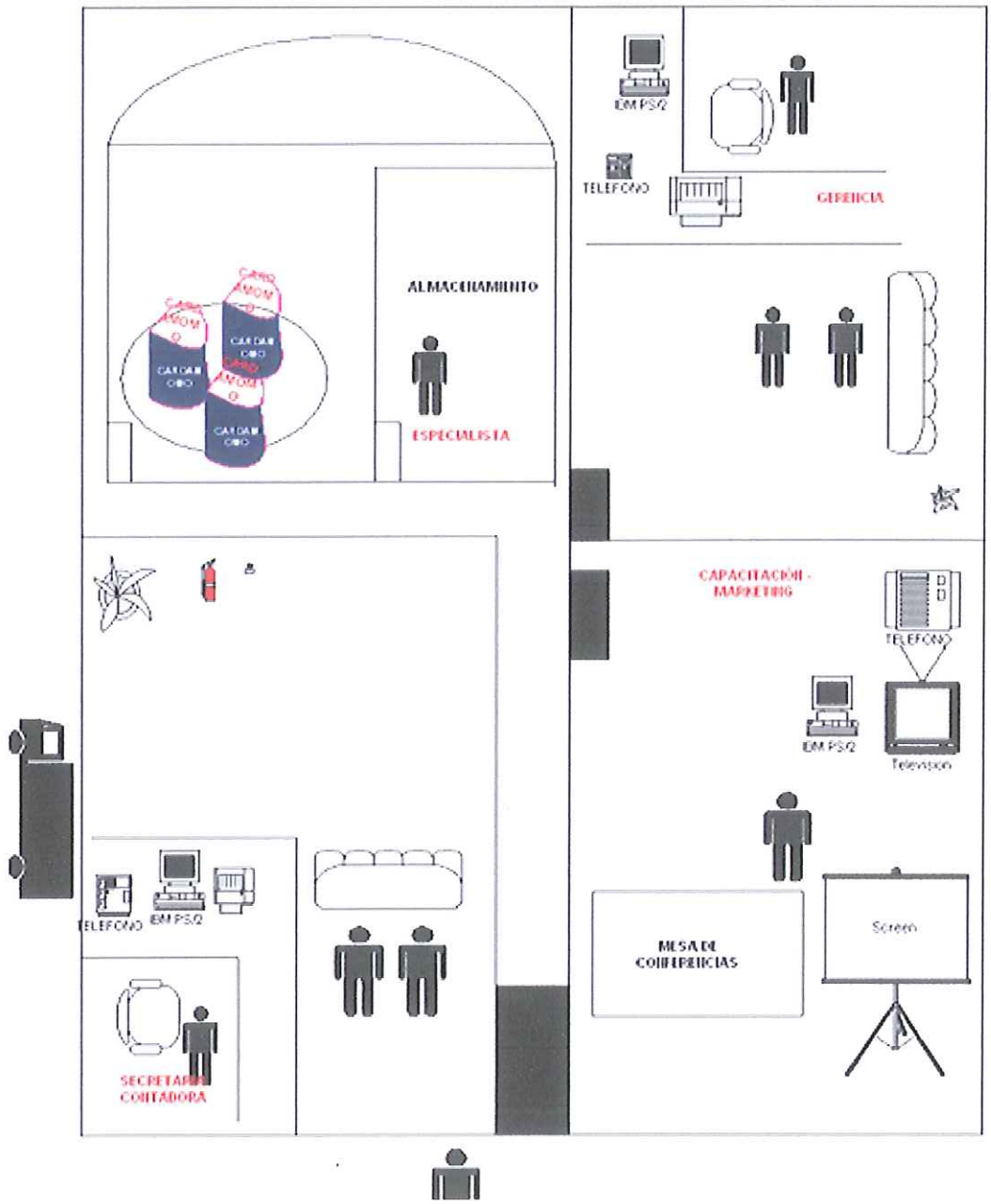


GRÁFICO No 17

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



4.10.4 INVERSIÓN DE EQUIPOS Y MAQUINARIAS

TABLA No. 18

INVERSIÓN DE EQUIPOS Y MAQUINARIAS

DESCRIPCION	CANTIDAD	C/U	C/T
COMPUTADORES	2	1,000.00	2,000.00
IMPRESORAS	2	120.00	240.00
MUEBLES DE OFICINAS	3	350.00	1,050.00
ARCHIVADORES	2	250.00	500.00
ENSERES DE OFICINA	2	30.00	60.00
VEHICULO	1	15,620.00	15,620.00
TOTAL			19,470.00

Fuente: **Información directa**
Elaborado: Autora

4.11 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.11.1 NOMBRE DEL NEGOCIO

Para la constitución del proyecto en mención se ha considerado asignar un nombre que identifique al negocio, el cual está basado en siglas que representan la esencia del accionar de la empresa exportadora en el entorno del comercio exterior, pre estableciendo evitar los riesgos de conflictos por plagios, usurpaciones o apropiaciones indebidas de marcas o patentes ya conocidas. El nombre que se ha establecido es EXMOPESA., (Exportadora Montaño Peggy Sociedad Anónima).

De tal manera que la conformación autentica de la empresa sea participe de todas formalidades lo cual permita el arranque o iniciación a servir como ente exportador a mercados extranjeros; la razón social se la registrará en la respectivas Cámaras y

entidades afines que validen, certifique y autoricen su funcionamiento para ejercer las labores una exportadora certificada y calificada; entre ellas están: Cámara de Comercio, Cámara de Pequeña y mediana Industria, Registro Mercantil, SRI, Municipio, Ministerio de salud y Cuerpo de Bomberos.

4.11.2 LOGO

En el entorno de la estructura organizativa y administrativa, se ha implantado una planificación para el diseño de un logotipo que identifique y represente las características del negocio en mención, tomando en cuenta que la organización posee diferentes enfoques de comercialización del producto cardamomo ofertado a la comunidad importadora de SIRIA. Para clarificar la idea, es menester indicar a partir de la instauración del **logotipo,** se utilizará en todos los soportes y/o documentos que certifiquen el origen de **EXMOPESA** y por consiguiente se pueda membretar la hojas, folletos, trípticos, avisos publicitarios y portal Web.

GRÁFICO Nº 15

LOGO DE LA ORGANIZACIÓN



Elaboración: La Autora

4.11.3 PROPUESTA DE VENTAS (SLOGAN)

En la ejecución del emprendimiento empresarial **EXMOPESA** implementará un slogan claro, sencillo y practico que agrupe y socialice la imagen que se desea reflejar en el posible cliente mayorista en el mercado SIRIA, que en resumida cuenta refiere: "Exportamos con seriedad, responsabilidad y cumplimiento". Con este elemento de vital importancia, se ha diseñado en forma metódica y analítica, y con ello se ha elaborado un plan de negocios, donde está implícito la presencia programa de promoción en la oferta de la semilla de cardamomo con su diversa variedad, que mediante diferentes medios de publicidad y herramientas de marketing, se ha considerado captar los posibles y futuros clientes distribuidores en el mercado segmentado de SIRIA.

Puntualizando que este programa se utilizará sólo a la apertura de la oficina, y se lo aplicará en forma directa o indirecta, enfocando varios soportes del marketing: Avisos, Tríptico, Web Site y demás afines. No obstante podrá beneficiarse con un mayor margen si encadena a múltiples clientes mayoristas. Para avanzar con el proyecto, se establecerán alianzas estratégicas para obtener apoyo técnico, financiero y capacitación.

Frente a los competidores de la semilla de cardamomo existente en la provincia de Esmeraldas y en general los que comercializan en todo el país, es necesario usar como estrategia el marketing, aprovechando la tendencia del e_commerce (comercio electrónico), mediante la Internet para que la comunidad importadora de cardamomo a SIRIA y puedan acceder a solicitar el producto que se oferta por el puerto comercial de Esmeraldas.

4.11.4 CARACTERISTICAS Y TIPO DE ORGANIZACIÓN

En lo concerniente a la modalidad en que se desenvolverá **EXMOPESA**, será de tipo privado, con soporte y financiamiento particular, y no estará asociada con otras entidades sean éstas públicas o privadas; de acuerdo al funcionamiento de toda organización se priorizará y mantendrá su elementos, estará en funcionamiento como sociedad anónima y en el entorno empresarial se ejecutará las líneas administrativas para su crecimiento corporativo, tales como: la planificación, dirección, organización, control, evaluación constante.

Para la consecución de buenos resultados se hace evidente la dirección, se vinculará con unas buenas relaciones humanas con el talento humano, fortaleciendo su accionar con motivaciones, estímulos y reconocimientos por las metas y objetivos alcanzados. Delineado plan de contingencias y de retroalimentación, en caso de debilidades en el logro de los propósitos de la empresa, proyectando nuevos objetivos a corto y mediano plazo sin incurrir en riesgos o errores cometidos anteriormente.

Se ha determinado en forma acertada, que el tipo de organización que se implementará estará basada en la **FORMAL** y en su estructura se vinculará la **LINEAL**, estableciendo los elementos de la dirección, administración, control y evaluación antes y después de la ejecución de cada una de las exportaciones del cardamomo realizadas por **EXMOPESA**; también se hace énfasis, que a pesar de ser una organización de dimensión pequeña, se aplicará una estructura organizativa, la cual implique líneas de autoridad bien definidas, canales de comunicación y la asignación de explicitas responsabilidades a cada uno de los colaboradores. Como en toda empresa, se ha planificado y diseñado un manual de funciones y de procedimientos como soportes cotidiano.

4.11.5. MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS

4.11.5.1 MISIÓN

La misión de EXMOPESA es exportar la semilla de cardamomo con calidad, celeridad, y responsabilidad, a la comunidad mayorista del segmento meta de la población de SIRIA, preservando el principio de elevar la producción, productividad y competitividad con un enfoque de diferenciado en la atención al cliente complementada con un valor agregado sobre el producto ofertado.

4.11.5.2 VISIÓN

Ser una institución líder en el campo de la exportación de la semilla de cardamomo al mercado de SIRIA, posicionándonos con la marca de mayor de opción de compra en los empresarios potenciales de SIRIA, ofreciendo una moderada oferta al mercado objetivo, robusteciendo y mejorando la calidad del proceso de producción y tratamiento de la semilla en mención previo a su exportación.

4.11.5.3 OBJETIVOS

4.11.5.4 OBJETIVO FUNDAMENTAL

El objetivo fundamental de EXMOPESA es brindar un producto vegetal basados en la calidad en el peso, sabor, textura, tamaño, su forma empaque, etiquetación y embalaje cumpliendo con las normas internacionales de estandarización; todo ello encaminado a satisfacer al sector demandante de la semilla de cardamomo, estructurando servicios

agregados o complementarios de calidad, que permitan la satisfacción de la demanda insatisfecha en los empresarios mayorista sirios.

4.11.5.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1) Ejecutar una campaña agresiva de publicidad con miras introducirnos al mercado Sirio, priorizando la diversidad de la semilla de cardamomo.

2) Planificar el desarrollo de una consistente, efectiva y rentable distribución del producto vegetal hacia el mercado objetivo potencial de la población de Siria.

3) Definir un cuadro de necesidades, requerimientos e insatisfacciones de los clientes mayorista sirios, estratificando los diferentes segmentos que se atenderá.

4) Innovar constantemente la presentación de la infraestructura del negocio, servicio y atención al cliente con enfoque de calidad total para el desarrollo empresarial.

5) Ampliar y mejorar las instalaciones de EXMOPESA y consecuentemente aperturar varias sucursales en diversas zonas segmentadas y potenciales que involucren la participación a empresarios extranjeros con poder económico.

4.11.5.6 REQUERIMIENTO DEL CAPITAL HUMANO PARA LA PUESTA EN MARCHA

Para la implementación de este proyecto productivo, se tendrá en cuenta la selección del talento humano que se encuentre preparado y capacitado en la línea de exportación y negocios internacionales y actividades afines, y con ello refuerce la nomina que laborará en EXMOPESA, se cumplirá bajo un estricto proceso de selección, aplicando todas las

normas estándares para la consecución de este objetivo: reclutamiento, selección, integración; preservando la calidad profesional, la ética profesional, el espíritu de trabajo, liderazgo, iniciativa, creatividad y demás elementos que fortalezcan y robustezcan su accionar dentro de la organización.

En el campo laboral es necesario aplicar filtros que denoten un marco selectivo especial, y sólo aquellos profesionales en el ámbito del comercio exterior, con lo cual podrá enrolarse a las filas de la empresa exportadora.

Se ha cuidado que el futuro personal debe contener titulo académico registrado y certificado por SENECID, con ello se sustenta la aplicación de las políticas propias de la empresa para el cumplimiento de sus metas y objetivos.

Se debe destacar que la directiva de EXMOPESA se regirá en la búsqueda de un personal idóneo, capacitado y especializado con cualidades, conocimientos, experiencias, motivaciones, intereses vocacionales, aptitudes, actitudes, habilidades, potencialidades y destrezas que permitan a la empresa desarrollarse y desenvolverse eficientemente con calidad y con un alto espíritu de trabajo, y por ende facilite un crecimiento de la imagen institucional y genere un prestigio sostenido para el futuro.

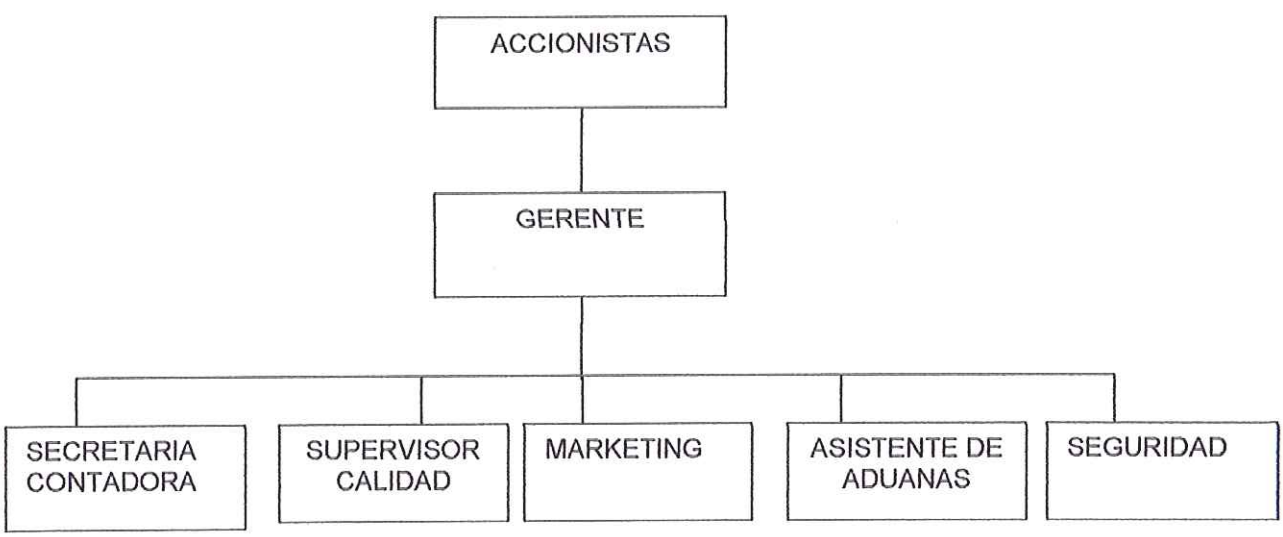
Se aplicara la administración del talento humano y dentro de ella se llevará a cabo diversas políticas que beneficien al individuo una vez contratado, otorgándole un adiestramiento, entrenamiento y preparación de las funciones y responsabilidades que debe cumplir a presión en la jornada laboral. De igual forma la organización establecerá desde el inicio el seguro para los contratados, pago de sueldos y salarios contemplados en la Ley Vigente de la Constitución así como también todos los beneficios.

Se conformará una Sociedad Anónima la que será la encargada de la administración del proyecto, en donde en la parte administrativa se encuentra integrada por el Gerente

General y una secretaria, en la parte Operativa, se encuentra un Especialista Agrónomo, cuenta con un Ing. en Mercadotecnia, además integran la parte del recurso humano de la oficina un guardián, siento en total 5 personas que se encuentran laborando en la organización exportadora.

GRÁFICO No 16

4.12. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN



FUNCIONAL:

Para la ejecución del proyecto se necesitará del siguiente personal:

- Un Gerente: Será el encargado del manejo gerencial del Proyecto.
- Una Secretaria Contadora: Será la encargada del manejo contable y de archivo del Proyecto.
- Un Especialista agrónomo : Será el encargado de la supervisión de la semilla de cardamomo previo a la exportación.

- Un Guardián: Será el encargado de la guardianía de la empresa y las instalaciones.

4.13 TRÁMITES Y PERMISOS PARA FUNCIONAMIENTO

La organización exportadora contemplará y cumplirá a cabalidad lo que exige la norma para que un exportador pueda ejercer su actividad en el territorio ecuatoriano, para ello se obtendrá los requisitos para levantar la vida jurídica de la organización, desplegando todos sus ámbitos de comercialización. Para que sea reconocido como exportador de semilla de cardamomo se procederá a la consecución de los siguientes documentos habiltantes:

- Permiso municipal
- Permiso del cuerpo de bomberos
- Permiso de salud
- Registro de la marca en el IEPE
- Inscripción de la empresa en la superintendencia de compañías
- Obtener el RUC como persona jurídica, con la razón social de la empresa
- Obtener el permiso de funcionamiento para la compañía en el municipio de la localidad

4.14.1 CERTIFICACIONES Y NORMATIVAS PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN EN EL PAÍS DE DESTINO

La organización en el marco del cumplimiento del MIC, se regirá con lo establece para proceder al desarrollo de las actividades concernientes a las exportaciones de la semilla

de cardamomo; con ello se acatará el fiel cumplimiento de los diversos tipos certificaciones existentes en materia del comercio exterior, tales como:

- Certificado de Origen
- Certificado Sanitario
- Certificado de Calidad
- Certificado de Inspección
- Certificado de Valor
- Original de la factura comercial
- Presentación de la declaración en la aduana de SIRIA
- Original del certificado de la policía antinarcóticos del Ecuador
- Original del conocimiento de embarque
- Original del certificado de Inspección de una verificadora en el Ecuador
- Original del Certificado fitosanitario emitido antes del embarque emitido por AGROCALIDAD

4.14.2 RESTRICCIONES ARANCELARIAS

Mediante la estructuración de la empresa exportadora se aplicará lo que contempla la Ley Orgánica de Aduanas y en su enfoque comercial, se convergerá con los tratados internacionales que rigen actualmente el comercio exterior y en su entorno se establecerá un sistema de beneficio con la presencia de diversas organizaciones, en función a la comercialización de la semilla de cardamomo hacia el estrato demandante de este producto vegetal. Debido a los acuerdos comerciales entre Ecuador y los paises del medio oriente, particularmente con SIRIA, actualmente la semilla de cardamomo ecuatoriana esta libre de aranceles y no tiene restricciones arancelarias este producto.

4.14.3 CONTROLES FITOSANITARIOS

En transcurso del proyecto se obtendrá el certificado fitosanitario que es emitido para exportar desde Ecuador toda clase de productos agrícolas y en cualquiera de sus formas y se extiende a través de AGROCALIDAD, el cual de gran importancia para la exportación de productos agrícolas como la semilla de cardamomo; y mediante éste confirma la calidad que presenta el producto y las condiciones en que el cardamomo está siendo exportado

4.15 SISTEMA DE NEGOCIACIÓN

El proyecto utilizará como herramienta fundamental el comercio electrónico **cardamomo@exmopesa.com**, que es usado por millones de usuarios en beneficios de los clientes de EXMOPESA, la misma que nos permitirá:

En el entorno de la negociación para la exportación de la semilla de cardamomo hacia SIRIA, se ejecutará mediante un bróker en forma convencional o virtual, las empresas distribuidoras o mayoristas que se encuentran en la localidad de Siria; el termino de negociación a utilizar será FOB, EXMOPESA se responsabilizará en colocar el producto a disposición del comprador en el muelle del puerto, incurriendo por supuesto con todos los gastos hasta llegar a este punto; de allí en adelante la mercancía queda a responsabilidad del importador el cual debe incurrir con los gastos hasta llegar al destino final.

• Es la oportunidad para utilizar socios comerciales externos sin una ubicación física, pues se establece una relación basada en transacciones electrónicas.

• Se podrá acceder al mercado global. Tradicionalmente estos mercados que tan sólo han estado abiertos para las multinacionales.

• El crecimiento de las compras desde el hogar y de la venta directa por parte de los fabricantes, provocará una disminución en los precios, y en consecuencia, una ventaja para los clientes que obtendrán un ahorro en la adquisición del producto.

4.16. PERMISOS Y PROCESO DE EXPORTACIÓN

En la etapa inicial del proyecto se gestionará la obtención de los diferentes permisos que otorgan las diferentes autoridades estatales y privadas que provee a una persona natural o jurídica que se incline a exportar semilla de cardamomo, entre ellos, se obtendrá del Banco Central del Ecuador, MIC, COMEXI y demás afines, que certifique la legalidad de la operaciones aduaneras que EXMOPESA ejecute en beneficio de los diferentes usuarios de la comunidad importadora.

Para llevar adelante el proyecto, se implementará una gestión administrativa lo cual involucre una correcta administración de los procesos de exportación, ya que con esta disciplina de trabajo se procederá a gestionar los múltiples pedidos evitando al máximo todo tipo de riesgo.

4.16.1 PROCESO DE EXPORTACIÓN

Habiendo obtenido el RUC como personería jurídica, se procede a inscribirse como exportador en la Corporación Aduanera Ecuatoriana, exactamente en el sitio web www.adauana.gov.ec sección OCES en registro de datos, seleccionar exportador

GRÁFICO No. 17

SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR



- **Obtener permiso FITOSANITARIO:** Es el documento principal para iniciar el proceso previo a la exportación del cardamomo hacia SIRIA, dado que sin este permiso la policía forestal puede incautar o decomisar el producto que se está transportando; este permiso lo entrega el MAGAP – AGROCALIDAD, siempre que se cumpla con las normativas que rigen para este tipo de producto, no obstante se destacar una particularidad especial, y se determina que no existan ningún elemento radioactivo y sin ningún microorganismo.

- **Generar factura proforma:** Con este documento se inicia con una conversación entre las partes, llegando a un acuerdo mutuo de la mercancía que se comprometen a cancelar y a enviar, se debe anteponer el margen de 10% (+) (-), en el caso que si exista 10% por debajo del peso acordado o por el contrario haya un 10% superior del peso convenido. En este documento se debe ser prolijo y cuidadoso, se deben determinar todas las cláusulas o términos legales claros y concisos. En este documento de intención se especifica el nombre del consignatario, la exportadora, el país, ciudad, cuenta corriente, banco, tipo de embalaje, cantidad de cardamomo, la forma de pago (CIF o FOB).

- **Emisión de factura comercial:** Una vez culminada la negociación previa a la exportación, el empresario exportador debe elaborar la factura comercial y en la cual se establecerá todas los términos acordados de antemano en la factura pro forma. Con este documento se debe aclarar la cantidad de cardamomo, el precio, la forma de pago (CIF o FOB); que tipo de producto va recibir el importador en SIRIA, semilla verde, producto deshidratado, seco, oro, etc. Debe ser muy claro y objetivo.

- **Clasificación arancelaria en la siguiente dirección:** Una vez terminada la negociación con el importador vía SKYPE, teléfono, email, etc, se procede especificar en la tabla de partidas presupuestaria que rige con el numero 0908300000 para adjudicar la misma al producto cardamomo que va a exportar a SIRIA, todo ello se realiza entrando al sitio Web correspondiente.[12]

- **Emitir una carta crédito:** Posterior a la asignación de la clasificación de la partida presupuestaria, se debe asegurar el cobro de la mercancía a exportar y esto se lo hace mediante una carta de crédito, y en ella se especifica todo lo acordado en la factura – pro forma acordado con antelación con el importador. Se debe tener mucho cuidado con los términos que se aplique en la misma. Este es un documento irrevocable, confirmado y pagadero a la vista de los documentos en la ventanilla del banco del exportador. No hay ser ingenuo, puede caer en la trampa de una estafa. Al terminar el proceso y presentar los documentos requeridos y el banco no paga en el acto, entonces el exportador puede exigir y/o demandar al banco.

- **Gestionar reserva de espacio en el buque (obtener booking):** Es una gestión importante para obtener un documento donde se refleje la asignación del numero del espacio en el buque, para ello se debe contratar una naviera la MAERK, la cual en Esmeraldas es un monopolio, y cobran como a bien tuviera, exagerado.

[12] http://sice1.aduana.gov.ec/ied/arancel/index.jsp

Para ello se debe acordar los precios, el destino, el tipo de contenedor que a contratar, la forma de pago, es decir en efectivo local o al llegar la mercancía. Previo a ello se debe presentar la información especifica del producto que va exportar, nombre del consignatario, destinatario, vendedor, datos de identificación.

- **Obtención del b/L original:** Este certificado avaliza desplazar el contenedor vacío del puerto comercial de Esmeraldas al lugar de acopio donde el producto cardamomo y cargarlo, estibarlo y sellarlo para su posterior exportación.

- **Generar orden de embarque (contratación de agente de aduanas):** Para la obtención del permiso de embarque se debe contratar un agente afianzado de aduanas para agilite este tramite, para ello debe presentar varios documento. Previo a ello y luego de emitir la faculta comercial se debe pesar saco por saco y con ello establecer en mi registro empresarial cuantos sacos y con cantidad en kg lleva cada uno. Posterior a ello se dirige a conseguir la lista de contenido o PACKING LIST. Este documento legaliza la cantidad exacta del cardamomo que se va exportar a Siria, y debe coincidir al mínimo, por cuanto se podría calificar como delito de evasión de tributos al fisco.

- **Regularización de orden de embarque en el distrito de Esmeraldas, ventanilla de exportaciones:** Es la autorización de la naviera MAERK donde corrobora con el sistema del Servicio de Aduanas del Ecuador, estableciendo la salida, con la fecha, hora.

- **Coordinación del embarque:** Es la coordinación entre la naviera MAERK, Autoridad Portuaria, Servicio de Aduanas del Ecuador para que determine la ubicación y carga de la mercancía al buque que llevara al punto de destino (SIRIA).

- **Coordinación para la inspección anti narcóticos:** Es un proceso técnico donde intervienen un equipo de expertos de varias entidades estatales: Policía Antinarcóticos, Agroindustrial, Inspectores del Servicio de Aduanas, para constatar que no exista ninguna sustancia psicotrópicas o drogas dentro del producto a exportarse.

- **Dentro de los 30 días hábiles realizar régimen 40:** Una vez embarcado la mercancía y emprendido el viaje a SIRIA se tiene 30 días hábiles para hacer el cierre aduanero mediante la aplicación del régimen 40.

4.17 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

4.17.1 INVERSION FIJA

EQUIPOS INFORMATICOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2	computadoras Core 2 duo	1,000.00	**2,000.00**
1	Proyector Marca Samsung S10	800.00	**800.00**
1	Camara digital SONY	450.00	**450.00**
1	Impresora multifuncion CANON	120.00	**120.00**
			-
	TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS		**3,370.00**

EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Telefax Marca Brother	180.00	180.00
1	aire acondicionado	680.00	680.00
2	Sumadoras	150.00	300.00
1	Televisor 21"	680.00	680.00
2	Ventiladores	65.00	130.00
1	Dispensador de agua	140.00	140.00
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		**2,110.00**

MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Escritorio ejecutivo grande, 5 gavetas	250.00	250.00
1	Sillon ejecutivo neumatico hidraulico	210.00	210.00
1	Archivador 4 Gavetas	208.93	208.93
3	Silla de secretaria	110.00	330.00
16	Sillas prefabricadas	35.00	560.00
1	Escritorio profesional 3 gavetas- 1 archi	250.00	250.00
1	Mesa de reuniones	300.00	300.00
1	Pizarra de Tiza Liquida	85.00	85.00
2	Papeleras 3 niveles	15.00	30.00
	TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES		**2,223.93**

VEHICULOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Camioneta Chevrolet	15,620.00	15,620.00
	TOTAL VEHICULOS		**15,620.00**

	EDIFICIO		
CANTIDAD	**DESCRIPCION**	**P.U.**	**TOTAL**
1	Edificación de oficina	27531	27531
			0
	TOTAL EDIFICIO		27531
	TERRENO		
CANTIDAD	**DESCRIPCION**	**P.U.**	**TOTAL**
1200	Terreno de 30x40 (1200 m2)	20.15	24180
	TOTAL TERRENO		24180
	EQUIPOS Y MAQUINARIAS		
CANTIDAD	**DESCRIPCION**	**P.U.**	**TOTAL**
1	Balanza Industrial	1,500.00	1,500.00
1	Guillotina a calor	100.00	100.00
1	Maquina de coser	80.00	80.00
1	Planta SUBARU PM 12500 W	1,000.00	1,000.00
	TOTAL MAQUINARIAS		**2,680.00**
	OTROS ACTIVOS		
CANTIDAD	**DESCRIPCION**	**P.U.**	**TOTAL**
1	Gasto de preoperación y capacitación	1,000.00	1,000.00
1000	Sacos-etiqueta pre-impresa	0.60	600.00
1	Portal Web de la empresa	800.00	800.00
	TOTAL OTROS ACTIVOS		**2,400.00**

SUMINISTROS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
	NO FUNGIBLES		
2	Porta cinta	5.00	10.00
2	Perforadora	10.00	20.00
2	Grapadora	8.00	16.00
			-
	TOTAL NO FUNGIBLES		**46.00**
	FUNGIBLES		
5	Clips	0.60	3.00
2	Grapas	1.60	3.20
5	Hojas A4	4.00	20.00
24	Esferos	0.25	6.00
10	Macadores de tiza liquida	0.60	6.00
2	Cinta de Embalaje	1.25	2.50
2	Cinta scotch	1.40	2.80
10	Carpetas Folder para archivo	4.30	43.00
2	Unidades de Toner	95.00	190.00
5	Rexma papel	5.00	25.00
	TOTAL FUNGIBLES		**301.50**
	TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		**347.50**

SUMINISTROS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
	NO FUNGIBLES		-
3	Escobas	2.00	6.00
2	Trapeador	3.50	7.00
2	Pala recogedor de basura	2.50	5.00
4	Basureros inoxidables para oficina	15.00	60.00
	TOTAL NO FUNGIBLES		**78.00**
	FUNGIBLES		
3	Fundas de basura grandes 10*1	0.90	2.70
2	Fundas de basura pequeña 10*1	0.70	1.40
10	Unidades Papel Higienico	0.30	3.00
3	Pinoclin	8.70	26.10
3	Galones de cloro	2.50	7.50
	TOTAL FUNGIBLES		40.70
	TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA		**118.70**

TOTAL DE INVERSION		81,346.13

GASTO DE CONSTITUCION

Permiso Cuerpo de Bomberos	65.00
Permiso Municipal	160.00
Gasto de publicidad	150.00
Afiliación a la Cámara de Comercio	120.00
Inscripción al registro Mercantil	70.00
Honorarios de Abogados	200.00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	**765.00**

RESUMEN DE INVERSION

DESCRIPCION				TOTAL
Recursos materiales y equipos			81,346.13	81,346.13
Recurso Humano	3.00	4,163.96		12,491.88
Gastos de Constitución				765.00
Capital de Trabajo	3.00	120.00		360.00
Materia Prima				2,916.60
TOTAL INVERSION INICIAL				97,879.61

EL CAPITAL DE TRABAJO ESTA PRESUPUESTADO PARA 3 MESES
SE ESTABLECE EL VALOR DE MATERIA PRIMA QUE SE REQUIERE PARA INICIAR EL NEGOCIO
EL CUAL ESTA DETALLADO EN FUNCION DE LAS EXPORTACIONES QUE SE VAYAN A REALIZAR Y ASI

QUE REQUIERE EL NEGOCIO PARA INICIAR SU FUNCIONAMIENTO Y ESTA DISTRIBUIDO ASI:

1.- Activos Fijos	81,346.13
2.- Materia Prima	2,916.60
3.- Recursos Humanos	12,491.88
4.- Gastos de Constitución	765.00
5.- Capital de Trabajo	360.00
TOTAL DE INVERSION $	97,879.61

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
* Cardamomo verde	19000	5.00	95,000.00

CUADRO DE CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		765.00
SUELDOS Y REMUNERACIONES		4,163.96
Sueldos y salarios del personal fijo	4,163.96	
Sueldos y salarios del personal eventual		
SERVICIOS BÁSICOS		92.96
Energía Eléctrica	62.36	
Agua	12.60	
Telecomunicación	18.00	
SUMINISTROS DE OFICINA		25.00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA		25.00
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		150.00
SUMINISTROS DE SEGURIDAD Y MANTENIMIENTO		30.00
SERVICIO BANCARIO		5.00
OTROS		0.00
SUBTOTAL		**5,256.92**
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO		**5,256.92**
Nota: El capital de trabajo ha sido aprovisionado para tres meses		

* El rubro para la materia prima se cubrirá con el capital de los socios de la empresa

RECURSOS HUMANOS

NOMINA LABORAL											
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10º TERCERO	10º CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIO
1	Administrador- Gerente	1100.00		1100.00	91.67	20.00	91.67	22.92	45.83	272.08	1372.08
1	Secretaria contadora	420.00		420.00	35.00	20.00	35.00	8.75	17.50	116.25	536.25
1	Asistentes de aduanas	500.00		500.00	41.67	20.00	41.67	10.42	20.83	134.58	634.58
1	Asesor de ventas	450.00		450.00	37.50	20.00	37.50	9.38	18.75	123.13	573.13
1	Especialista agronómo	500.00		500.00	41.67	20.00	41.67	10.42	20.83	134.58	634.58
1	Guardia	320.00		320.00	26.67	20.00	26.67	6.67	13.33	93.33	413.33
5	TOTAL	3290.00	0.00	3290.00	274.17	120.00	274.17	68.54	137.08	873.96	4163.96

		MENSUAL	ANUAL								
TOTAL IESS PATRONAL		399.74	4796.82								54764.32

Nómina a partir del segundo año

TABLA DE ACTIVOS FIJOS Y AMORTIZACIÓN

TABLA DE DEPRECIACION ANNUAL

NOMBRE DEL ACTIVO	VEHICULO		
COSTO	15,620.00		
VIDA UTIL	5 AÑOS		
VALOR RESIDUAL	10%	1,562.00	
DEPRECIACION ANUAL		2,811.60	

V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			**15,620.00**
1	2,811.60	2,811.60	12,808.40
2	2,811.60	5,623.20	9,996.80
3	2,811.60	8,434.80	7,185.20
4	2,811.60	11,246.40	4,373.60
5	2,811.60	14,058.00	1,562.00
	14,058.00		

TABLA DE DEPRECIACION ANNUAL

NOMBRE DEL ACTIVO	EQUIPOS DE COMPUTACION		
COSTO	3,370.00		
VIDA UTIL	3 AÑOS		
VALOR RESIDUAL	10%	337.00	
DEPRECIACION ANUAL		1,011.00	

V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			**3,370.00**
1	1,011.00	1,011.00	2,359.00
2	1,011.00	2,022.00	1,348.00
3	1,011.00	3,033.00	337.00
	3,033.00		

TABLA DE DEPRECIACION ANNUAL

NOMBRE DEL ACTIVO	MUEBLES Y ENSERES		
COSTO	2,223.93		
VIDA UTIL	10 AÑOS		
VALOR RESIDUAL	10%	222.39	
DEPRECIACION ANUAL		200.15	

V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			**2,223.93**
1	200.15	200.15	2,023.78
2	200.15	400.31	1,823.62
3	200.15	600.46	1,623.47
4	200.15	800.61	1,423.32
5	200.15	1,000.77	1,223.16
6	200.15	1,200.92	1,023.01
7	200.15	1,401.08	822.85
8	200.15	1,601.23	622.70
9	200.15	1,801.38	422.55
10	200.15	2,001.54	222.39
	2,001.54		

TABLA DE DEPRECIACION ANNUAL

NOMBRE DEL ACTIVO	EQUIPOS DE OFICINA		
COSTO	2,110.00		
VIDA UTIL	10 AÑOS		
VALOR RESIDUAL	10%	211.00	
DEPRECIACION ANUAL		189.90	

V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			**2,110.00**
1	189.90	189.90	1,920.10
2	189.90	379.80	1,730.20
3	189.90	569.70	1,540.30
4	189.90	759.60	1,350.40
5	189.90	949.50	1,160.50
6	189.90	1,139.40	970.60
7	189.90	1,329.30	780.70
8	189.90	1,519.20	590.80
9	189.90	1,709.10	400.90
10	189.90	1,899.00	211.00
	1,899.00		

TABLA DE DEPRECIACION ANNUAL

NOMBRE DEL ACTIVO	EDIFICIO		
COSTO	27,531.00		
VIDA UTIL	20 AÑOS		
VALOR RESIDUAL	10%	2,753.10	
DEPRECIACION ANUAL		1,238.90	

V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			27,531.00
1	1,238.90	1,238.90	26,292.11
2	1,238.90	2,477.79	25,053.21
3	1,238.90	3,716.69	23,814.32
4	1,238.90	4,955.58	22,575.42
5	1,238.90	6,194.48	21,336.53
6	1,238.90	7,433.37	20,097.63
7	1,238.90	8,672.27	18,858.74
8	1,238.90	9,911.16	17,619.84
9	1,238.90	11,150.06	16,380.95
10	1,238.90	12,388.95	15,142.05
11	1,238.90	13,627.85	13,903.16
12	1,238.90	14,866.74	12,664.26
13	1,238.90	16,105.64	11,425.37
14	1,238.90	17,344.53	10,186.47
15	1,238.90	18,583.43	8,947.57
16	1,238.90	19,822.32	7,708.68
17	1,238.90	21,061.22	6,469.78
18	1,238.90	22,300.11	5,230.89
19	1,238.90	23,539.01	3,991.99
20	1,238.90	24,777.90	2,753.10
	24,777.90		

RESUMEN DE DEPRECIACIONES

NOMBE DEL ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACIÒN ANNUAL
MUEBLES Y ENSERES	10	2,223.93	16.68	200.15
EDIFICIO	20	27,531.00	103.24	1,238.90
VEHICULO	5	15,620.00	234.30	2,811.60
EQUIPOS DE OFICINA	10	2,110.00	15.83	189.90
EQUIPOS DE COMPUTACION	3	3,370.00	84.25	1,011.00
		-	-	-
TOTAL		50,854.93	454.30	5,451.55

TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL

CRÉDITO BANCARIO

METODO		CUOTA FIJA		12
CAPITAL	97,879.61	PAGO CADA	1	MESES
TASA DE INTERES ANUAL		10.35%	PERIODOS	60
PLAZO		5	AÑOS	
PAGOS ANUALES		12		
INTERES	0.86%	PAGO PERIODICO		2,096.55

PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				97,879.61
1	2,096.55	844.21	1,252.34	96,627.27
2	2,096.55	833.41	1,263.14	95,364.13
3	2,096.55	822.52	1,274.03	94,090.10
4	2,096.55	811.53	1,285.02	92,805.08
5	2,096.55	800.44	1,296.10	91,508.97
6	2,096.55	789.26	1,307.28	90,201.69
7	2,096.55	777.99	1,318.56	88,883.13
8	2,096.55	766.62	1,329.93	87,553.20
9	2,096.55	755.15	1,341.40	86,211.80
10	2,096.55	743.58	1,352.97	84,858.83
11	2,096.55	731.91	1,364.64	83,494.18
12	2,096.55	720.14	1,376.41	82,117.77
TOTAL	25,158.59	9,396.75	15,761.84	
13	2,096.55	708.27	1,388.28	80,729.49
14	2,096.55	696.29	1,400.26	79,329.23
15	2,096.55	684.21	1,412.33	77,916.90
16	2,096.55	672.03	1,424.52	76,492.38
17	2,096.55	659.75	1,436.80	75,055.58
18	2,096.55	647.35	1,449.19	73,606.39
19	2,096.55	634.86	1,461.69	72,144.69
20	2,096.55	622.25	1,474.30	70,670.39
21	2,096.55	609.53	1,487.02	69,183.38
22	2,096.55	596.71	1,499.84	67,683.53
23	2,096.55	583.77	1,512.78	66,170.75
24	2,096.55	570.72	1,525.83	64,644.93
TOTAL	25,158.59	7,685.74	17,472.84	

25	2,09655	557.56	1,538.99	63,105.94
26	2,096.55	544.29	1,552.26	61,553.68
27	2,096.55	530.90	1,565.65	59,988.03
28	2,096.55	517.40	1,579.15	58,408.88
29	2,096.55	503.78	1,592.77	56,816.11
30	2,096.55	490.04	1,606.51	55,209.60
31	2,096.55	476.18	1,620.37	53,589.23
32	2,096.55	462.21	1,634.34	51,954.89
33	2,096.55	448.11	1,648.44	50,306.45
34	2,096.55	433.89	1,662.66	48,643.80
35	2,096.55	419.55	1,677.00	46,966.80
36	2,096.55	405.09	1,691.46	45,275.34
TOTAL	25,158.59	5,789.00	19,369.59	
37	2,096.55	390.50	1,706.05	43,569.29
38	2,096.55	375.79	1,720.76	41,848.53
39	2,096.55	360.94	1,735.61	40,112.92
40	2,096.55	345.97	1,750.57	38,362.35
41	2,096.55	330.88	1,765.67	36,596.68
42	2,096.55	315.65	1,780.90	34,815.77
43	2,096.55	300.29	1,796.26	33,019.51
44	2,096.55	284.79	1,811.76	31,207.76
45	2,096.55	269.17	1,827.38	29,380.37
46	2,096.55	253.41	1,843.14	27,537.23
47	2,096.55	237.51	1,859.04	25,678.19
48	2,096.55	221.47	1,875.07	23,803.12
TOTAL	25,158.59	3,686.36	21,472.23	
49	2,096.55	205.30	1,891.25	21,911.87
50	2,096.55	188.99	1,907.56	20,004.31
51	2,096.55	172.54	1,924.01	18,080.30
52	2,096.55	155.94	1,940.61	16,139.69
53	2,096.55	139.20	1,957.34	14,182.35
54	2,096.55	122.32	1,974.23	12,208.12
55	2,096.55	105.30	1,991.25	10,216.87
56	2,096.55	88.12	2,008.43	8,208.44
57	2,096.55	70.80	2,025.75	6,182.69
58	2,096.55	53.33	2,043.22	4,139.47
59	2,096.55	35.70	2,060.85	2,078.62
60	2,096.55	17.93	2,078.62	0.00
TOTAL	25,158.59	1,355.47	23,803.12	

PROYECCION DE VENTAS

PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS					
			INCREM. COSTOS Y GASTOS		3.30%
VENTAS MENSUALES PROMEDIO		22,166.67	INCREMENTO DE LAS VENTAS		6.14%
	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD BRUTA	GASTOS	UTILIDAD NETA
AÑOS	VALOR	VALOR	EN VENTAS	OPERACIONALES	OPERACIONAL
1	266,000.00	95,000.00	171,000.00	79,512.35	91,487.65
2	282,332.40	98,135.00	184,197.40	82,136.26	102,061.14
3	299,667.61	101,373.46	198,294.15	84,846.75	113,447.40
4	318,067.20	104,718.78	213,348.42	87,646.70	125,701.73
5	337,596.53	108,174.50	229,422.03	90,539.04	138,882.99
TOTAL	1,503,663.74	507,401.73	996,262.00	-488,860.27	571,580.91

PRESUPUESTO DE COSTOS	
DESCRIPCION	VALOR
Materia Prima	95,000.00
Mano de Obra Directa	7,614.00
TOTAL COSTOS	102,614.00

RESUMEN DE GASTOS MENSUALES Y ANUALES

PRESUPUESTO DE GASTOS	
DESCRIPCION	**VALOR**
Sueldos	4,163.96
Luz	62.36
Agua	12.60
Teléfono	18.00
Publicidad	150.00
Pago de intereses crédito	783.06
Utiles de Aseo y Limpieza	25.00
Utiles de Oficina	25.00
Manten. De Maquinarias y equipos	30.00
Manten. De Instalaciones	
Depreciación de Activos Fijos	454.30
Servicios Bancarios	5.00
Décimo Tercer Sueldo	274.17
Décimo Cuarto Sueldo	120.00
Provisión Años de Servicio y Vacac.	137.08
Fondo de Reserva	274.17
Gastos de Constitución	11.33
Otros Gastos	
TOTAL GASTOS MENSUALES	**6,546.03**
TOTAL GASTOS ANUALES	78,552.39

PUNTO DE EQUILIBRIO

DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldos	4.163,96		4.163,96	49.967,52		49.967,52
Luz	62,36		62,36	748,32		748,32
Agua	12,60		12,60	151,20		151,20
Teléfono	18,00		18,00	216,00		216,00
Publicidad	150,00		150,00	1.800,00		1.800,00
Pago de intereses crédito	783,06		783,06	9.396,75		9.396,75
Utiles de Aseo y Limpieza	25,00		25,00	300,00		300,00
Utiles de Oficina	25,00		25,00	300,00		300,00
Manten. De Maquinarias y equipos	30,00		30,00	360,00		360,00
Manten. De Instalaciones	-		-	-		-
Depreciación de Activos Fijos	454,30		454,30	5.451,60		5.451,60
Servicios Bancarios	5,00		5,00	60,00		60,00
Décimo Tercer Sueldo	274,17		274,17	3.290,04		3.290,04
Décimo Cuarto Sueldo	120,00		120,00	1.440,00		1.440,00
Provisión Años de Servicio y Vacac.	137,08		137,08	1.644,96		1.644,96
Fondo de Reserva	274,17		274,17	3.290,04		3.290,04
Gastos de Constitución	11,33		11,33	135,96		135,96
Otros Gastos	-		-	-		-
MATERIA PRIMA		95.000,00	95.000,00		1.140.000,00	1.140.000,00
TOTAL	**6.546,03**	**95.000,00**	**101.546,03**	**78.552,39**	**1.140.000,00**	**1.218.552,39**

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	266.000,00	1.466.884,67
COSTOS FIJOS TOTALES	6.546,03	78.552,39
COSTOS VARIABLES TOTALES	95.000,00	1.140.000,00
PUNTO DE EQUILIBRIO	10.182,72	352.501,37

SIGNIFICA QUE EL VALOR DE 10.182.72 MENSUALMENTE ES LO QUE MINIMO QUE DEBO VENDER PARA NO PERDER NI GANAR

Punto de Equilibrio = Costos Fijos / 1 - (Costos Variables / Ventas)

FLUJO DE CAJA

INGRESOS	AÑO 0		VIDA UTIL DEL PROYECTO					
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Ventas		22,166.67	266,000.00	282,332.40	299,667.61	318,067.20	337,596.53	1,503,663.74
Recursos materiales y equipos	81,346.13							
Recurso Humano	12,491.88							
Gastos de Constitución	765.00							
Capital de Trabajo	360.00							
Materia Prima	2,916.60							
TOTAL INGRESOS			266,000.00	282,332.40	299,667.61	318,067.20	337,596.53	1,503,663.74
COSTO DE VENTA								
Costo de producción		7,916.67	95,000.00	98,135.00	101,373.46	104,718.78	108,174.50	507,401.73
TOTAL COSTO DE VENTA			95,000.00	97,375.00	99,809.38	102,304.61	104,862.22	499,351.21
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			171,000.00	175,275.00	179,656.88	184,148.30	188,752.00	898,832.18
GASTOS OPERACIONALES								
Gastos de Administración								
Sueldos		4,163.96	49,967.52	51,216.71	52,497.13	53,809.55	55,154.79	262,645.70
Luz		62.36	748.32	767.03	786.20	805.86	826.01	3,933.42
Agua		12.60	151.20	154.98	158.85	162.83	166.90	794.76
Teléfono		18.00	216.00	221.40	226.94	232.61	238.42	1,135.37
Publicidad		150.00	1,800.00	1,845.00	1,891.13	1,938.40	1,986.86	9,461.39
Pago de intereses crédito		783.06						-
Utiles de Aseo y Limpieza		25.00	300.00	307.50	315.19	323.07	331.14	1,576.90
Utiles de Oficina		25.00	300.00	307.50	315.19	323.07	331.14	1,576.90
Manten. De Maquinarias y equipos		30.00	360.00	369.00	378.23	387.68	397.37	1,892.28
Depreciación de Activos Fijos		454.30	5,451.60	5,451.60	5,451.60	5,451.60	5,451.60	27,258.00
Servicios Bancarios		5.00	60.00	61.50	63.04	64.61	66.23	315.38
Décimo Tercer Sueldo		274.17	3,290.04	3,372.29	3,456.60	3,543.01	3,631.59	17,293.53
Décimo Cuarto Sueldo		120.00	1,440.00	1,476.00	1,512.90	1,550.72	1,589.49	7,569.11
Provisión Años de Servicio y Vacac.		137.08	1,644.96	1,686.08	1,728.24	1,771.44	1,815.73	8,646.45
Fondo de Reserva		274.17		-	-	-	-	-
Gastos de Constitución			135.96	-	-	-	-	135.96
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION			65,865.60	67,236.59	68,781.22	70,364.46	71,987.28	344,235.14
Gastos Financieros								
Intereses Bancarios			9,396.75	7,685.74	5,789.00	3,686.36	1,355.47	27,913.32
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			9,396.75	7,685.74	5,789.00	3,686.36	1,355.47	27,913.32
TOTAL GASTOS OPERACIONALES			75,262.35	74,922.33	74,570.22	74,050.82	73,342.75	372,148.46
UTILIDAD OPERACIONAL			95,737.65	98,131.09	100,584.37	103,098.98	105,676.45	503,228.55
15% Participación trabajadores		15%	14,360.65	14,719.66	15,087.66	15,464.85	15,851.47	75,484.28
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			81,377.00	83,411.43	85,496.72	87,634.13	89,824.99	427,744.27
25% Impuesto a la Renta		25%	20,344.25	20,852.86	21,374.18	21,908.53	22,456.25	106,936.07
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS			61,032.75	62,558.57	64,122.54	65,725.60	67,368.74	320,808.20
Pago de cuóta bancaria			15,761.84	17,472.84	19,369.59	21,472.23	23,803.12	97,879.61
Depreciación de Activos fijos			5,451.60	5,451.60	5,451.60	5,451.60	5,451.60	27,258.00
Gastos de Constitución			135.96	-	-	-	-	135.96
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS			50,858.48	50,537.33	50,204.55	49,704.97	49,017.22	250,322.55
VALOR DE RESCATE								-
FLUJO NETO			50,858.48	50,537.33	50,204.55	49,704.97	49,017.22	250,322.55

RENTABILIDAD =	266.000,00	50.858,48	19,12%	1ER. AÑO

En la construcción del Flujo anual se ha coniserado el gasto mensual y este se lo multiplica por doce, el cual construye este flujo.
Se ha considerado para el flujo, la inversión de inventarios y de recurso humano, como todos los ingresos, costos y gastos operacionales que genera el proyecto.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

COSTO DE CAPITAL

		MESES				
INVERSION INICIAL	97,879.61	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
TOTAL APORTE	5,000.00	0.05108316	Tasa Pasiva	3.85	0.0385	0.00197
CREDITO BANCARIO	92,879.61	0.94891684	TASA ACTIVA	9.24	0.0924	0.08768
		0	Tasa Activa		0	0.00000
TOTAL INVERSION	97,879.61	1.00000000	TASA DE RENTABILIDAD			0.089647
						8.96%

INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO

INVERSION INICIAL			97,879.61	TASA MENOR DEL	TASA MAYOR DE
TASA PASIVA REFERENCIAL			3.85%	PROYECTO	INCERTIDUMBRE
TASA ACTIVA REFERENCIAL			9.24%	0.0533	0.1533
VIDA UTIL PROYECTO		5 AÑOS			0.1
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO		FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO 7,59	FACTOR TASA DE INCERTIDUMBE
0	-97,879.61			-97,879.61	
1	50,858.48	0.0532800	0.9494152	48,285.81	0.8671
2	50,537.33	0.0532800	0.9013891	45,553.80	0.7518
3	50,204.55	0.0532800	0.8557925	42,964.68	0.6519
4	49,704.97	0.0532800	0.8125024	40,385.41	0.5653
5	49,017.22	0.0532800	0.7714021	37,811.99	0.4901
	152,442.94				
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO				215,001.68	
INVERSION INICIAL				97,879.61	
VAN				117,122.07	
PRC				3.2104	
TIR				29.70%	
R.C.B.				1.56	
RENTABILIDAD SIMPLE				31.15	

EXPLICACION DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS

			TRAIDO EL DINERO I AÑOS A LA ACTUALI
VAN	VALOR ACTUAL NETO	117,122.07	GANARÍA EL VALOR
PRC	RECUPERACION DE CAPITAL		
TIR	TASA INTERNA DE RETORNO		
RCB	RECUPERACION COSTO BENEFICIO		
RENTAB.	INDICE DEL MERCADO		

Al analizar los índices financieros, se puede establecer que el Proyecto es viable y factible, por tanto, c socios que puedan llevar adelante este proyecto financiero.

SENSIBILIDAD DE PRECIOS (variación + / - 10%)			
ESCENARIO	**INGRESOS**	**TIR**	**VAN**
OPTIMISTA	57,166.22	32.67%	128,834.28
REAL	51,969.65	29.70%	117,122.07
PESIMISTA	46,772.69	26.73%	105,409.86

SENSIBILIDAD DE LOS COSTOS (variación + / - 10%)			
ESCENARIO	**COSTOS**	**TIR**	**VAN**
OPTIMISTA	91,391.00	30.51%	126,491.84
REAL	101,546.03	29.70%	117,122.07
PESIMISTA	111,701.00	25.04%	100,724.98

SENSIBILIDAD DE TASA DE INTERES			
ESCENARIO	**% INTERES**	**TIR**	**VAN**
OPTIMISTA	9,35%	33.16%	127,663.06
REAL	10,35 %	29.70%	117,122.07
PESIMISTA	15,60%	27,65%	102,716.06

ANALISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

- **VALOR ACTUAL NETO (V.A.N.).-** Representa los valores que gana el proyecto en los cinco años que se realiza el flujo, es decir que traído a la fecha o actualidad, los valores de los 5 años ganaríamos $ 117.122.07, lo que representaría una buena rentabilidad para la exportadora **EXMOPESA**, además hemos calculado un VAN de incertidumbre en caso de un desastre financiero al cual le hemos aumentado 10 punto a la tasa del proyecto, el cual nos arroja un valor actual de % 69.067.95 esto nos demuestra que la inversión es buena.

- **PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL (P.R.C.).-** La proyección se ha realizado a cinco años, y se establece que el capital se recupera en un tiempo de 3 año y 2 meses, lo que es bueno, debido a que el producto que se ofrece a Siria, tiene buena demanda, y se podría decir que es de contado, esto nos permite poder capitalizarnos en corto tiempo.

- **TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R.).-** La tasa interna de retorno es aquella que nos permite ver si la inversión va a tener una buen rentabilidad y si el proyecto es viable, debemos indicar que esta tasa se la construye en base a la tasa pasiva (3,85%) que es la corresponde a nuestro dinero, y la tasa activa (9,24%), que es la nosotros préstamos al banco, de ésta obtenemos la tasa del proyecto que es la que interviene para los cálculos del TIR (8,99%), al realizar los cálculos nos da un valor de 29.70%, es decir que nuestra tasa retorna a un valor más elevado de lo que nosotros calculamos, lo que demuestra que la inversión es buena y dependerá de quienes vayan a realizar el proyecto de hacer o no la inversión.

- **RECUPERACION COSTO BENEFICIO (R.C.B.).-** Esto nos indica que por cada dólar que hemos invertido, ganamos $ 1,56

CAPÍTULO V

IMPACTOS

5.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS

Una vez finalizado las fases iníciales del proyecto, el paso siguiente es realizar el análisis para expresar un criterio más preciso de cómo ésta investigación va a afectar en el entorno, es por ello que a continuación se analizará el proyecto en base a diferentes enfoques.

Para analizar la interpretación de los impactos, se ha diseñado una metodología sencilla de acuerdo a los instrumentos bibliográficos aportados por la comunidad de exportadores; y, como se detalló en un inicio, para determinar los niveles de impactos se ha utilizado la información recopilada.

NIVEL DE IMPACTO	INTERPRETACIÓN
-3	ALTO NEGATIVO
-2	MEDIO NEGATIVO
-1	BAJO NEGATIVO
0	NO HAY IMPACTO
1	BAJO POSITIVO
2	MEDIO POSITIVO
3	ALTO POSITIVO

Para determinar el impacto se desarrolló una fórmula matemática en la que se divide la sumatoria de los niveles de impactos de cada indicador para el número de indicadores.
En cada matriz se realiza un breve análisis; indicador en el que se fundamenta los motivos o las razones por los que valoro determinado nivel de impacto de cada indicador.

5.1.1 IMPACTO SOCIAL

Con este nivel pretende medir la calidad del producto cardamomo al mercado extranjero de Siria, brindándoles una diferenciación y valor agregado mediante la atención y servicio personalizado adicionando el marketing vía Internet que permitirá captar nuevos prospectos o clientes que se interesen por los diversos servicios que se ofertan de manera on line. También mejora de los precios por adicionales toneladas métricas que se exportan a este mercado extranjero, donde el uno invierte, para otorgar un buen producto deshidratado de exportación.

- La factibilidad del proyecto permitirá ejecutarlo y por ende captar un moderada cuota de mercado de importadores sirios, y con ello se proceda a desarrollar nuevas e innovadoras estrategias y con ello brindar un excelente producto vegetal que permita competir con los proveedores nacionales y extranjeros; destacando rapidez, eficacia y honestidad en cada una de los pedidos realizados.

- Posicionarse como empresa competitiva con los demás existentes en el mercado Ecuatoriano.

- Seleccionar un equipo humano y profesional debidamente preparado y acreditados para afrontar negocios internacionales y en especial la semilla de cardamomo y además generar un valor agregado en la entrega del producto cardamomo al destino final.

- Permite el aumento de la competitividad y productividad para la comunidad cultivadoras, productoras, procesadoras de las semilla antes mencionada y formas paralela, brindara beneficios a entidades como: las cultivadores,

productores, aseguradoras, verificadoras, empacadoras, transportadoras, estibadores y demás instancias propias en las actividades de exportación.

NIVELES DE IMPACTOS INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	□
Semilla de cardamomo de alta calidad y diferenciado							x	3
Precio justo						x		3
Negociación via Internet							x	2
TOTAL						**2**	**6**	**8**

NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = $\frac{\text{Sumatoria } (\square}{\text{Números de indicadores}}$

NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = $\frac{8}{3}$

NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = 2.66 **Alto Positivo**

5.1.2 IMPACTO ECONOMICO

Los participantes directos de este proyecto serán beneficiados económicamente, dado que el producto deducen una alta demanda insatisfecha por parte del país de Siria, con el cual EXMOPESA podrá atribuirse aceptables ganancias por concepto de la comercialización de la semilla de cardamomo; de igual forma la gerencia se vinculará con otros socios estratégicos para incrementar el cupo de exportación a nuevos clientes del mercado exterior. Esta realidad favorable permitirá recursos económicos continuos que permitan crecer como empresa emprendedora en el ámbito de las exportaciones, como también la venta del producto vegetal se beneficiará con una gama de fuente de trabajo a varias personas, y con ello mejoren su calidad de vida en su entorno familiar.

- Proporcionar varias fuentes de empleo a nivel de cultivadores, productores, exportadores, transportistas y estibadores en forma indirecta y empleados para la oficina que se va implantar en forma directa.

- Consolidando los ingresos generados por la actividad de exportación de cardamomo, se involucrará pagos a diferentes entidades del Estado como SRI, IESS, COMEXI, Cámara de Comercio, Cámara de la pequeña industria, etc.

NIVELES DE IMPACTOS / INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	□
Plazas de trabajo							X	3
Exportación segmentada de cardamomo							X	3
Aumento de volumen de exportación						X		2
TOTAL								**8**

NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO = $\frac{\text{Sumatoria (} \square}{\text{Números de indicadores}}$

NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO = $\frac{8}{3}$

NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO = 2.66 **Alto Positivo**

5.1.3 IMPACTO AMBIENTAL

En cuanto a la medición del impacto del medio ambiente se ha considerado diversos criterios con la finalidad de cumplir las normas exigidas en la protección del ambiente a través del Ministerio del Ambiente, con la ejecución de este tipo proyecto y se determinó que no provoca daños a la atmósfera, ni la flora ni a la fauna. Por lo tanto el impacto ambiental es mínimo. Agregando a esta deducción se debe destacar que:

- La planta de cardamomo prospera bajo sombra forestal natural o establecida, constituyendo un sistema agroforestal simultáneo.

- Es importante considerar que el suelo cultivado con cardamomo, mejora sus características mediante el aporte permanente de material orgánico.

- Proveniente de las podas de ramas de árboles de sombra y de las hojas caídas de éstos, así como por el aporte de tallos y hojas de las plantas de cardamomo.

Con esta perspectiva de cuidado del entorno natural se ha enfocado que el cultivo de esta planta dura entre 25-30 años con miras a mantener unas consecutivas producciones de semilla de cardamomo para posteriormente exportar.

NIVELES DE IMPACTOS INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	□
Mejoramiento del ambiente natural						x		2
Contaminación de la fauna				x				0
Degradación de los rios								1
TOTAL				**0**	**1**	**2**	**0**	**3**

NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL = $\frac{\text{Sumatoria (} \square}{\text{Números de indicadores}}$

NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL = $\frac{3}{3}$

NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL = 1 **Medio Positivo**

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- Con el estudio de mercado realizado mediante los criterios de los exportadores de cardamomo se pudo considerar que existe una demanda insatisfecha en Siria, los cuales se encaminan a su compra previo a varios factores que reflejen ventaja competitiva sobre otros proveedores como: excelente precio, calidad certificada del producto, rapidez en despacho de la carga, seguridad política, seriedad y cumplimiento por parte de los proveedores.

- El presente proyecto de inversión para la propuesta de exportación por el puerto comercial de Esmeraldas, se ha delineado procesos de comercialización que faciliten su adquisición, ya sea a nivel convencional y comercio electrónico; y consecuentemente los canales distribución se lo ha establecido como mayorista a minorista utilizando el indirecto o un broker en el punto de destino para que existe una fluidez en las negociaciones internacionales.

- Una vez realizado el FODA en el entorno de las exportaciones de cardamomo, se concluyó que existe un elevado nivel de oportunidad y fortalezas que permiten positivamente proyectarse a exportar este producto vegetal a SIRIA y a su vez se pudo comprobar que existe una moderada falta emprendimiento, liderazgo y tintes de temores por conocer en forma amplia su contexto en las negociaciones con este país árabe.

- Con el análisis técnico se evidenció el estudio financiero el cual refleja indicadores favorables para el proyecto y establece una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 29.70% un Valor Actual Neto (VAN) de $ 117.122.07 lo cual nos indica que desde el punto de vista financiero el proyecto es factible, rentable y atractivo para expandirse a nuevos mercados objetivos internacionales.

6.2 RECOMENDACIONES.

- Se invierta en tipo de proyecto, ya que contribuyen al desarrollo y al mejoramiento de la calidad, precio y logística inmersa en el producto cardamomo a toda la comunidad exportadora que ejecutan sus actividades por el recinto portuario de Esmeraldas.

- Se viabilice una alianza estratégica entre las empresas exportadoras involucradas para que consoliden los procesos de producción, transformación y llenen el cupo de exportación de la semilla de cardamomo y pueda viabilizarse su negociación internacional a mercados del exterior.

- Se precisa ejecutar sistema de seguimiento y evaluación al proyecto a fin de ir valorando la inversión realizada y si se están cumpliendo los objetivos del mismo.

- Mediante esta inversión de recursos financieros permitirá crear muchas fuentes de trabajo con mano de obra local, por lo tanto es necesario determinar que la existencia de esta exportadora inducirá al desarrollo social y económico en la provincia y el país.

- Se oriente a la comunidad productora y exportadora planificar y ejecutar seminarios de capacitación en los procesos de producción y exportación del cardamomo para afianzar su volumen y esto permita aumentar el nivel de exportaciones hacia mercados como SIRIA.

BIBLIOGRAFIA

- FRANKLIN F., Enrique. (2009) **Organización de empresas: análisis, diseño y estructura,** Editorial: McGraw-Hill, México D.F., México.

- GALVAN ESCOBEDO, José (2009). **Fundamentos de la Administración.** Costa Rica.

- POSSO, Miguel (2004): **Metodología para el trabajo de grado, tesis y proyectos,** Editorial: MINA comunicaciones, Quito, Ecuador.

- Ministerio de Comercio Exterior (MICIP):"**Agenda Nacional de Competitividad**" Ecuador, 2001
- Patricio Estrada, Ecuador: (2004): "**Comercialización Internacional**"
- Patricio Estrada. Ecuador, (2004): "**Como Exportar e Importar**"
- Mac Grahill, España, 2005: **"Estrategias internacionales de comercialización"**
- REVISTA EKOS: **Economía y Finanzas**, Editora Ediecuatorial, Ecuador, 2005.
- PUJOL B., Bruno: **Diccionario de Comercio Exterior,** Imprime Brosmac, España, 2000.
- REDONDO, A. (2004). **Curso práctico de contabilidad general y superior.** Tomo I. Tercera edición. Corporación Marca. Venezuela.

- Díaz Fraile, Juan María, (1998). **"Estudio de la regulación de la firma electrónica"**, La ley.
- Díaz, Vicente: (1999) **Comercio electrónico y sus efectos en las relaciones tributarias internacionales** " Ediciones Macchi.

- Jaime Ariansen Céspedes: **Programa de Maestría del Instituto de los Andes Hierbas, Especias y Flores**

- WERTHER, W., DAVIS, K. (1995): **Administración de personal y recursos humanos.** Editorial: McGraw-Hill/Interamericana S.A. México D.F., México.

- Flores p. (1995): **Etiología e importancia del agente causal de la pudrición del rizoma de cardamomo,** en aldeas Santa María Tzeja, Kaibal Balan y Santiago. Guatemala.

- Banco de Guatemala (1993): **Departamento de investigaciones Agropecuarias e Industriales,** Boletín estadístico.

- Lang, F. (1982) **La flor, polinización y polinizadores del cardamomo,** Coban, Alta Verapaz

- Luttman, N 1985): **El cardamomo y su cultivo.** Guatemala

- Ruano. R. (1995): **Recomendaciones técnicas agropecuarias.** Guatemala

- Jaime Flores Céspedes (1990) Hierbas, Especias y Flores. Programa de Maestría del Instituto de los Andes

Direcciones Electrónicas

- http://saludnatural.biomanantial.com/cardamomo-propiedades-y-beneficios/
- http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/cardamomo-su-aceite-se-vende-en-dolares-89912.html
- http://es.wikipedia.org/wiki/Cardamomo

- http://antiguo.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo10050DocumentNo7847.pdf
- http://www.proecuador.gob.ec//wp-content/uploads/downloads/2011/05/PROEC-FC2011-SIRIA.pdf
- http://uim.mineco.gob.gt/documents/10438/17026/F3.pdf
- http://www.ikuska.com/asia/datos/datos/siria.htm
- http://www.mag.go.cr/bibioteca_virtual_ciencia/tec-cardamomo.pdf
- http://sice1.aduana.gov.ec/ied/arancel/index.jsp
- www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/comercio/consultaTotXNandinaConGrafico.js
- http://www.geogra.uah.es/~emilio/pdf/globalizacion%20no/judith2.pdf
- www.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/Manual.5.htm
- http://ecuador.acambiode.com/empresas?find=condimentos
- http://www.bizearch.com/company/Kuen_SA_312465.htm
- http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/download
- http://www.PROEC-FC2011-SIRIA.
- http://wwwaduana.gov.ec//contenido/plan=piloto=asp?
- http://www.aduana.gov.ec//boletin&1istado?deexitos?
- El comercio.dehttp:/Jwww.elcomercio.com.ec/index=article&id=5201:riesgos-aduaneros

ANEXOS

ANEXOS: 1

INSTITUCION: GLOBAL CAFÉ
NOMBRE DEL ENTREVISTADO: ING. Nabil Nashed
CARGO: Gerente
TIEMPO DE ENTEVISTA: 2 horas
PREGUNTAS:

1.- ¿Para usted cuál es el proceso para exportar el cardamomo?

Dentro del marco de las exportaciones de la semilla de cardamomo, se debe contemplar primeramente la cantidad que se va exportar y luego buscar el cliente en forma directa en SIRIA, y luego de ello comenzará la negociación a través de Internet con Skype, posterior se emite una factura-proforma donde indica la cantidad del producto y en el precio fijado en común acuerdo. En necesario recalcar que en el proceso de la exportación se debe realizar una carta de crédito donde se incluya todos los términos legales que determina la negociación. También seguido a ello se podrá generar la factura comercial. Hay que recordar que al hacer los tramites con el servicio aduanero se debe contratar un agente afianzado de aduanas, para sacar el booking, el B/L original, orden de embarque, regular la orden de embarque por el distrito Esmeraldas, ventanilla exportaciones, la inspección de antinarcóticos, el control fitosanitario.

2.- ¿Indique cuál es procedimiento aduanero para exportación de cardamomo?

Se debe aclarar que en los negocios se puntualizar todo, en este ámbito no hay amigos y simplemente actuar firme. Como es evidente, una vez conseguido todos los permisos correspondientes como es el fitosanitario, este permiso le permite movilizar el cardamomo desde el centro acopio de cardamomo hacia el puerto, con este documento la semilla de cardamomo puede ser traslada legalmente, caso contrario si no posee este documento la policía forestal te pueden incautar tu cargamento; consecuentemente se realizar los tramite en la naviera, para obtener el buking, el cual consiste en reservar un espacio en el buque, primero se debe reservar el espacio en el buque para que tu mercadería pueda ser acogida, como se hace lo del buking para esto tienes que ir a la

naviera , acordar los costos del transporte decir el destino y el tipo de contenedor que tu quieres para la embarcación, en base a eso y al los acuerdos de cómo vas a pagar si lo vas hacer en el extranjero, en base a eso ellos te hacen una proforma, tienes con consignar una información de lo que vas a exportar, además el nombre del consignatario, nombre del destinatario, nombre del vendedor etc; datos de identificación ahí pueden darte el booking que es tu numero de reserva en el BL posterior que ellos te van a dar, con este booking y los pagos locales, ellos te dan el contenedor para que tu lo saques del puerto y lo lleves al centro de acopio donde tiene la semilla de cardamomo, ya con esta documentación y la factura de pago lo obtienes y ya puedes movilizar tu madera la puerto, para esto debes contratar los servicios de un agente de aduana, este va proceder a realizar una documentación aduanera exigida. Para que la mercancía entre al puerto , pero el primer paso para que el agente te cree el régimen 15 tu como exportador debe entregarle la factura proforma, por que la ley dice que para elaborar un régimen 15 que es una orden de embarque, tiene que ser primero con una factura proforma, se la tramites por cualquier medio electrónico o físico en base eso se procede a hacer la clasificación arancelaria, que de ante mano debe hacer el exportador, con esta clasificación se ve los requerimientos para exportar la semilla de cardamomo, posterior a ello se ejecuta la transmisión al servicio de aduanas.

3.- ¿Qué pasaría con exportación con la guerra en SIRIA?

Bueno, es cierto que en el medio oriente existe guerra, sin embargo a estos sucesos SIRIA es un potencial importador de cardamomo; esto significa que es buen mercado, ya que todo los productos es escasean y necesitan abastecerse del producto, para los empresarios compran por medio de otros puertos alternativos como Jordania y/o Líbano.

4.- ¿Para UD como exportador potencial de cardamomo, explíquenos los 3 escenarios que podría tener su comercialización?

Como es evidente la gestión de comercialización se mostrará positiva, ya en el escenario PESIMISTA (GUERRA) donde todo se vuelve cerrado, sin embargo se puede comercializar con los importadores SIRIOS y pueden llevar hacia puerto seguro que no esté en conflicto, ya sea Jordania o Líbano, se debe comprar abastecerse de lo poco que

va quedando de las remesas anteriores y su precio sube y más rentable; mientras que en el escenario NORMAL, en estado se negocia en forma favorable, ya que este producto es muy rentable, se hace en cantidades modestas. Finalmente en el ámbito OPTMISITA (POST GUERRA) se exportará en mayor cantidad moderada dado que no existen grandes cantidades a exportarse.

5.- ¿Con qué frecuencia y en que cantidad se exporta el cardamomo por el puerto comercial de Esmeraldas?

Generalmente los exportadores de Esmeraldas realiza 1 embarques por mes, y exporta entre 7500 kg hasta 19000 kg, es decir 2 TM.

INSTITUCION: ACOPIO CAFE
NOMBRE DEL ENTREVISTADO: LIC. Antonio Sierra
CARGO: Gerente-Propietario
TIEMPO DE ENTEVISTA: 45 min.
PREGUNTAS:

1.- ¿De acuerdo a su percepción, cuál es ciclo de producción de cardamomo?

Para tener una planta de cardamomo lista para cosechar, es alrededor de 3 años donde ella esta madura, aunque se conoce en ciertos suelos mas fértiles, alcanzan un periodo de 2 años y 4 meses, es una gran ventaja que posee este cultivo.

2.- Indique cual es el periodo oportuno para cosechar el cardamomo?

Una vez estimado los año y medio ya se puede recoger el fruto cardamomo verde para colocarlo en canastas o sacos, no se corta la planta, ésta permite generar frutos hasta los 22 años de vida.

3.- ¿Describa, cual es el tiempo para que se pueda empezar hacer el tratamiento?

Como ya indicado, previo al proceso de deshidratación el cardamomo debe máximo 72 horas para pueda ser deshidratado y con ello mantener la frescura, el sabor, sus propiedades naturales.

4.- ¿Con que frecuencia se exporta el cardamomo por el puerto comercial de Esmeraldas?

Las exportaciones de la semilla de cardamomo, se énfasis en la forma semestral, ya que previo a ello se dedica acopiar el producto hasta haya cantidad necesaria para exportar.

5.- Cual es el costo estimado de exportación FOB del cardamomo hacia SIRIA?

En lo particular al caso del cardamomo, el embarque al país asiático de SIRIA está con valor fluctuante de $ 4000 al país asiático de **SIRIA** con lo que respecta al flete y además todos los tramites de Ley y el valor total de la mercadería para exportación es de $ 49.000 es el precio FOB en 1 TM de cardamomo.

INSTITUCION: RUBERT TOBAR CIA LTDA.
NOMBRE DEL ENTREVISTADO: AGRON. RUBERT TOBAR

CARGO: Especialista en cultivo de cardamomo
TIEMPO DE ENTEVISTA: 40 min.
PREGUNTAS:

1.- ¿Cuál es el precio estimado para acopiar el cardamomo para su previa exposición?

En este aspecto la empresa ha determinado la construcción de un galpón propio de 8X15 metros para almacenar la semilla de cardamomo en tanques de plástico, para que así mantenga seguro, seco y adecuado para su exportación. Su precio de alquiler para este cometido es alrededor de $700 mensuales.

2.- ¿Dentro de su expectativa, cuál es lugar es adecuado para acopiar este tipo de producto antes de exportar?

Para almacenar en forma segura el producto es necesario mantener un galpón de hormigón y con estructura metálica en la parte superior con ZINC para que el espacio se encuentre ventilado y con extractadores de humedad para que el producto se mantenga en optimo estado para exportar.

3.- ¿Desde su analice cuantos embarques se ejecutan anualmente?

Para realizar las exportaciones mediante los embarques, se debe tener en cuenta la cantidad acopiada de cardamomo y luego de ello se estima lo requerido por el cliente, si lo solicitado no alcanza a cubrir, entonces se envía lo que existe en stock, por lo general se hacen 2 envíos pequeños al año.

4.- ¿Cuál es costo de inversión aproximado por hectárea sembrada de cardamomo?

Para calcular el costo total de cultivo se realiza por hectárea, para ello se utiliza entre 8000 a 9000 semillas, lo cual se mide en Kg 0.50 centavos de dólar por cada semilla certificada.

5.- ¿Qué tiempo se deja secar después del proceso de deshidratación del cardamomo para que pase a la siguiente etapa?

Generalmente se debe dejar secar 24 horas como mínimo para avanzar con la otra etapa, previo a ello debe cuidar del tratamiento que se brinde a las semillas para escoger los mejores frutos

INSTITUCION: AGENTE AFIAZADO DE ADUANAS "MARCOS GALARZA"
NOMBRE DEL ENTREVISTADO: ING. MARCOS GALARZA
CARGO: Gerente -Propietario
TIEMPO DE ENTEVISTA: 30 min.
PREGUNTAS:

1.- ¿En el marco de las exportaciones cuáles son los documentos específicos para exportar el cardamomo a SIRIA?

Como es evidente para ejecutar este tipo de exportaciones al mercado SIRIO, es necesario lo estipula la ley orgánica de aduanas, entre ellos constan: Factura comercial, B/L ORIGINAL, Reserva de espacio (booking), permiso fitosanitario, clasificación arancelaria del producto, certificado de antinarcóticos, Carta de crédito, certificado de pagos arancelarios de aduanas.

2.- ¿De acuerdo a su experiencia con que frecuencia se exporta cardamomo por el puerto comercial de Esmeraldas?

Generalmente los exportadores realizan 2 embarques al año, ya que el centro de acopio en función a la producción no abastece con la demanda de los clientes.

3.- ¿Cuántos días toma la llegada de la mercancía de cardamomo a SIRIA?

Es necesario especificar que para cada país de destino tiene su tiempo de duración y además un costo, normalmente oscila entre 3 -4 días, dependiendo al puerto donde vaya ir la mercancía, sea éste en LATAKIA o en Turquia.

4.- ¿Conoce usted otra empresas a nivel de Ecuador que exporte cardamomo por el puerto comercial de Esmeraldas?

Se que existen otras empresas que se dedican a esta actividad, pero no he tenido la oportunidad de gestionar los tramites para que se realice las exportaciones de cardamomo, el origen de los empresarios es de la ciudad de QUITO, su volumen de exportación es normal.

ANEXO 2:



Plantaciones de cardamomo



Planta de cardamomo en proceso de madurez



Limpieza de malezas



Estructura de plantación de cardamomo



Almacenamiento masivo de cardamomo



El cardamomo en tanques plásticos



Proceso de deshidratación del cardamomo



Proceso de extracción de impurezas



Selección de la semilla de cardamomo

ADUANA DEL ECUADOR

REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA UNICA

17040450

A. ADUANA / BANCO

01 Nº ORDEN	AÑO	02 ADUANA	CÓDIGO	03 RÉGIMEN	CÓDIGO	04 FECHA/HORA TX.
000480	2010	Esmeraldas	046	Tránsito aduanero	80	10/28/2010 22:32

05 # VTO. BNO.	06 BANCO	CIUDAD	OFICINA	07 FECHA EMISION	08 TIPO DE DESPACHO
					5 NA

B. REFRENDO

09 NÚMERO 046-10-80-000005-0-01
FECHA RECEP 28/10/2010
HORA 22:32
AFORO FISICO: ADUANA

C. CONTRIBUYENTE / AGENTE

10 IMPORTADOR / EXPORTADOR	11 TIPO y Nº DOC ID	12 CIUDAD
GLOBALCAFE S.A. EXPLOTACION Y EXPORTACION	1 0891727534001	

13 DIRECCION	14 TELEFONO	15 NIVEL COMERCIAL
ZONA FRANCA DE ESMERALDAS, LOTE 14	06-2715271	DISTRIBUIDOR /

16 DECLARANTE / AGENTE	CÓDIGO	17 SECTOR	18 CIIU	19 T.DECLARADO USD (IMP+CIF;E
GALARZA CARVACHE MARCOS	1892	21	0113	316

D. REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO

20 REGIMEN PRECEDENTE AÑO	21 SERIES	22 ADUANA RÉGIMEN	23 FECHA ACEPT.	24 FECHA VENCIM.	25 DEPÓSITO	CÓDIGO	26 Nº DE
					ZONA FRANCA	5024	

E. CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN

27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO	28 DIRECCION	29 BENEFICIARIO DEL GIRO	30 PAIS PROCED/DE
MOHAMED NOUR EDDINE TATARI	ALSHAAR STREET, ALEP	MOHAMED NOUR EDDINE	

31 NATURALEZA TRANSACCION	32 FORMA DE PAGO	33 EX.CIE	34 C.ORG.	35 OT.EX.	36 MT.VL.	37 ALMACÉN
11	01 Giro Directo				0	

38 TIPO DE TRATAMIENTO	39 CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO	40 CÓD.DE PROD.ACOG.DESP.URGENTE	41 CÓDIGO DE ENDOSO
NORMAL			79

F. TRANSPORTE

42 VIA DE TRANSPORTE	CÓDIGO	43 FECHA EMBARQU	44 FECHA LLEGADA	45 CARGA	CÓD	46 BANDERA	CÓD	47 LÍNEA TRANSPORTE
Carretera	7	29/10/2010	30/10/2010	General	1	Ecuador	EC	OTROS

48 COD. MANIFIESTO	AÑO	TIPO MANIF.	# MANIFIESTO	49 AG.CARGA / TRANSP.	CÓD.	50 NAVE /L AÉRA/MAT.VEH	51 #CONOC./G. AÉREA/C
046	2010	01	000000	OTROS	9993	GLOBALCAFE S.A.	0000004

52 NOM. NAVE/MATRIC.VEH	53 ADUANA SALIDA	54 VÍA SALIDA	55 ADUANA DESTINO	56 TIPO DESTINO	57 PAIS DESTINO	58
GLOBALCAFE S.A.		7 Carretera	019	En el país		

G. DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE

	CONCEPTO	MONEDA	T.CAMB.USD	TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN	TOTAL EN DÓLARES USD	TOTAL EN MONEDA NACI
59	FOB	USD	1.000000	2793.00		27
60	FLETE	USD	1.000000	350.00		3
61	SEGURO	USD	1.000000	17.99		
62	VALOR ADUANA					31

63 TOTAL SERIES PARTIDAS	64 PESO NETO (kilos)	65 PESO BRUTO(kilos)	66 TOTAL BULTOS	67 TOTAL CONTENEDORES	68 TOTAL U. FISICAS	69 TOTAL
2	1122.00	1122.00	32	0	1122.000	1

H. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

	CLASE	NÚMERO	TIPO	EMISIÓN EMISOR	EMISIÓN PAÍS	EMISIÓN FECHA	VIGENCIA DESDE	VIGENCIA HASTA	# SR.	PARTIDA NANDINA	MONEDA	M
70		0000004	11	GLOBALCAFE S.A.	EC	27/10/2010			1		USD	
71		0000004	10	GLOBALCAFE S.A.	EC	27/10/2010			1		USD	
72		10-000147	12	BANGO GENERAL RUMIÑAHUI	EC	28/10/2010	28/10/2010	09/12/2010	1		USD	
73		GDE-DDZE-REGE-PV-0733	09	CAE	EC	28/10/2010			1			
74		046860	15	CAE	EC	28/10/2010			1			
75		EEX-008-2010	23	ZONA FRANCA DE	EC	27/10/2010			1			
76		468294/512	03	GENERALI ECUADOR	EC	27/10/2010			1		USD	
77												
78												
79												

I. DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA

80	Nº SERIE	TIPO SUFIJO	SUBPARTIDA NACIONAL	BREVE DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	S T	BULTOS CL.	BULTOS CANT	U. FÍSICAS TP.	U. FÍSICAS CANT	U. COM. TP.	U. COM. CANT	PESO (Kgs.) NETO	PESO (Kgs.) BRUTO	MARCAS Y NÚMEROS
	1	0000	0908300000-9	CARDAMOMO EN SEMILLA	1	SA	32.00	31	732.00	KG	732.00	732.00	732.00	GLOBALCAFE S

TPCI	TPNG	TPNE	PAÍS DE ORIGEN	CÓDIGO	FOB USD	FLETE USD	SEGURO USD	CIF USD
000	000		Colombia	CO	2013.00	228.34	12.97	

J. OBSERVACIONES

81 SECUENCIA	82 TIPO OBS.	83 CONTENIDO OBS.

K. FIRMAS Y SELLOS

Marcos Gilberto Galarza C.
Agente Afianzado de Aduana

ADUANA DEL ECUADOR

REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA UNICA

17040450

A. ADUANA / BANCO

01	Nº ORDEN	AÑO	02	ADUANA	CÓDIGO	03	RÉGIMEN	CÓDIGO	04	FECHA/HORA TX.
	000480	2010		Esmeraldas	046		Tránsito aduanero	80		10/28/2010 22:32

05	# VTO. BNO.	06	BANCO	CIUDAD	OFICINA	07	FECHA EMISION	08	TIPO DE DESPACHO
									5 NA

B. REFRENDO

09 NÚMERO 046-10-80-00000**5**-0-01
FECHA RECEP 28/10/2010
HORA 22:32
AFORO FISICO: ADUANA

C. CONTRIBUYENTE / AGENTE

10	IMPORTADOR / EXPORTADOR	11	TIPO y Nº DOC ID	12	CIUDAD
	GLOBALCAFE S.A. EXPLOTACION Y EXPORTACION		I 0891727534001		

13	DIRECCION	14	TELEFONO	15	NIVEL COMERCIAL
	ZONA FRANCA DE ESMERALDAS, LOTE 14		06-2715271		DISTRIBUIDOR /

16	DECLARANTE / AGENTE	CÓDIGO	17	SECTOR	18	CIIU	19	T.DECLARADO USD (IMPxCIF;EX
	GALARZA CARVACHE MARCOS	1892		21		0113		316

I. DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA

20	Nº SERIE	TIPO SUFIJO	SUBPARTIDA NACIONAL	BREVE DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	S T	BULTOS CL.	BULTOS CANT	U. FÍSICAS TP.	U. FÍSICAS CANT	U. COM. TP.	U. COM. CANT	PESO (Kgs.) NETO	PESO (Kgs.) BRUTO	MARCAS Y NÚMEROS
	2	0001	0908300000-9	CARDAMOMO EN CAPSULA	1	SA		31	390.00	KG	390.00	390.00	390.00	GLOBALCAFE

SERIE	TPCI	TPNG	TPNE	PAÍS DE ORIGEN	CÓDIGO	FOB USD	FLETE USD	SEGURO USD	CIF USD
2	000	000		Colombia	CO	780.00	121.66	5.02	

J. OBSERVACIONES

81	SECUENCIA	82	TIPO OBS.	83	CONTENIDO OBS.

K. FIRMAS Y SELLOS

Marcos Gilberto Galarza C.

ADUANA DEL ECUADOR	REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA	17040450	C

A ADUANA

	N°Orden	Año		Aduana	Codigo		Régimen	Codigo		Fecha/Hora TX
01	000480		02	ESMERALDAS	046	03	TRANSITO ADUANERO	80	04	28/10/2010-22:32:16

B REFRENDO

05

Número 046-2010-80-000005-0
Fecha Recep 28/10/2010
Hora 22:32:16
Aforo F

C CONTRIBUYENTE / AGENTE

06	Importador / Exportador	07	Tipo y N° Doc ID		08	Ciudad
	GLOBALCAFE S.A. EXPLOTACION Y		1	0891727534001		
09	Dirección		10	Teléfono	11	Nivel Comercial
	ZONA FRANCA DE ESMERALDAS, LOTE 14					
12	Declarante / Agente	Código	13	Almacen / Depósito		Código
	1892	1892				null

D VALORES EN ADUANA

14	Fob USD	15	Flete USD	16	Seguro USD	17	Ajuste USD	18	CIF USD	19	Valor Aduana USD
	2793		350		17.99		0		3160.99		3160.99

E AUTOLIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS

20	CONCEPTO	LIQUIDACIÓN $(1)	LIBERACIÓN	CANTIDAD A PAGAR $ (1-2)
	AD / VALOREM			0
21	DER. ESPECÍFICO			0
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL			0
23	IMP. VALOR AGREGADO			0
24	DERECHO ANTIDUMPING			0
25	DERECHOS CONSULARES			0
26	SOBRETIEMPO PETROLERO			0
27	ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO			0
28	TASA MODERNIZACIÓN			0
29	TASA DE CONTROL			40
30	TASA ALMACENAJE			0
31	MULTAS (ART 89 Y 91)			0
32	INTERESES			0
33	IMP. A LA SALIDA DE DIVISAS			0
34	FODINFA			0
35	CORPEI			0
36	OTROS			0
37	SALVAGUARDA			0
38			**TOTAL AUTOLIQUIDACIÓN**	40.0

F BANCO Y ADUANA

BANCO DEL PACIFICO RECAUDACION BAE-IMPORTACION AUTORIZACION: ERROR Num. Documento: 0000000000000000 Num. Formulario: 001-001-0000000 AUTO-PUERTO ESMERA 2010/10/28 Caja: 7911 Hora: 16:43:48 REF: 6117110 USD 40.00 EFECTIVO CHEQUES RECAUDACION APLICACION DEBITO TOTAL 40.00

LIQUIDACION DE DAU ELECTRONICO

Nro DAU	046-2010-80-000005-0-01	Fec Liquidación	9/10
Declarante	GLOBALCAFE S.A. EXPLOTACION Y	Fec Ultimo Dia de Pago	05/11/2010
Id Autorizador		Fec Cancelación	
Nro Secuencial	17040450	PAGO AUTORIZADO	

CONCEPTO DEL TRIBUTO	AUTOLIQ($)	LIQUIDACION($)	LIBERACION/SUSPENSION ($)	CANTIDAD A PAGAR($)
AD VALOREM	0	0	0	0
DERECHO ESPECIFICO		0	0	0
IMPUESTO A CONSUMOS ESPECIALES	0	0	0	0
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	0	0	0	0
DERECHO ANTIDUMPING	0	0	0	0
MULTAS	0	0	0	0
TASA DE MODERNIZACION	0	0	0	0
TASA DE CONTROL	40	40	0	40
TASA DE ALMACENAJE	0	0		0
FODIN	0	0	0	0
SALVAGUARDA	0	0	0	0
INTERES		0	0	0
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	0	0	0	0
TOTAL	40.0	40.0	.0	40.0

CORPEI :		0
Agente: 1892-GALARZA CARVACHE MARCOS GILBERTO	Imprimir	BajarArchivo

ADUANA DEL ECUADOR

REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA

17045277 C

A ADUANA

01 N°Orden	Año	02 Aduana	Codigo	03 Régimen	Codigo	04 Fecha/Hora TX	05
		ESMERALDAS	046			29/10/2010 17:11:24	

B REFRENDO

Número
046-2010-54-000680-1-07
Fecha Recep
29/10/2010
Hora
17:11:24
Aforo

C CONTRIBUYENTE / AGENTE

06 Importador / Exportador	07 Tipo y N° Doc ID		08 Ciudad
GLOBALCAFE S.A. EXPLOTACION Y EXPORTACION	1	0891727534001	
09 Dirección	10 Teléfono	11 Nivel Comercial	
ZONA FRANCA DE ESMERALDAS, LOTE 14			
12 Declarante / Agente / Código	13 Almacén / Depósito	Código	

D VALORES EN ADUANA

14 Fob USD	15 Flete USD	16 Seguro USD	17 Ajuste USD	18 CIF USD	19 Valor Aduana USD
0.0	0.0	0.0		0.0	

E DETALLE DE LIQUIDACIÓN

20	CONCEPTO	LIQUIDACION $(1)	LIBERACION	CANTIDAD A PAGAR $ (1-2)
21	AD / VALOREM	0.0	0.0	0.0
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL	0.0	0.0	0.0
23	IMP. VALOR AGREGADO	0.0	0.0	0.0
24	DERECHO ANTIDUMPING	0.0	0.0	0.0
25	DERECHOS CONSULARES	0.0	0.0	0.0
26	SOBRETIEMPO PETROLERO	0.0	0.0	0.0
27	BARRIL CRUDO EXPORTADO	0.0	0.0	0.0
28	TASA MODERNIZACION	0.0	0.0	0.0
29	TASA DE CONTROL	0.0	0.0	0.0
30	INTERES MORATORIO	0.0	0.0	0.0
31	FODINFA	0.0	0.0	0.0
32	MULTA POR DELITO	0.0	0.0	0.0
33	MULTA POR CONTRAVENCION	0.0	0.0	0.0
34	MULTA POR FALTA REGLAMENTARIA	0.0	0.0	0.0
35	SALVAGUARDA	0.0	0.0	0.0
36	LICENCIA DE SALIDA	0.0	0.0	0.0
37	COSTAS PROCESALES	0.0	0.0	0.0
38	VALOR REMATE	0.0	0.0	0.0
39	VALOR RECTIFICACION / TITULO	0.0	0.0	0.0
40	INTERESES	0.0	0.0	0.0
41	TASA CORRECCION	0.0	0.0	0.0
42	TASA ANALISIS DE LABORATORIO	0.0	0.0	0.0
43	TASA INSPECCION	0.0	0.0	0.0
44	TASA VIGILANCIA ADUANERA	25.0	0.0	25.0
45	VALOR GARANTIA	0.0	0.0	0.0
46	TASAS REGALIAS PERMISIONARIAS - ALMAC. TEMP.	0.0	0.0	0.0
47	GASTOS REMATE Y VENTA DIRECTA	0.0	0.0	0.0
48	TASA DE INSPECCIÓN PARA EMPRESAS AUDITORAS Y AUDITORES INDEPENDIENTES	0.0	0.0	0.0
49	TASA DE INSPECCIÓN DE ESTABLECIMIENTO AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0
50	TASA DE RENOVACIÓN COURIER	0.0	0.0	0.0
51	TASA DE RENOVACIÓN AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0
52	TASA DE POSTULACIÓN AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0
53	TASA DE POSTULACIÓN COURIER	0.0	0.0	0.0
54	TASA DE OTORGAMIENTO DE CREDENCIAL PARA EMPLEADOS DE EMPRESAS COURIERS	0.0	0.0	0.0
55	TASA DE REGISTRO DE AUXILIARES DE AGENTES DE ADUANA	0.0	0.0	0.0
56	TASA DE REPOSICIÓN DE CREDENCIAL AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0
57	TASA DE REPOSICIÓN DE CREDENCIAL COURIER	0.0	0.0	0.0
58	IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	0.0	0.0	0.0
56	EXCEDENTE DE GARANTIA	0.0	0.0	0.0
57	TASA EXTRAORDINARIA DE INSCRIPCIÓN	0.0	0.0	0.0
58	TASA PUBLICIDAD	0.0	0.0	0.0
59	TASA ALMACENAJE	0.0	0.0	0.0
			TOTAL LIQUIDACION	25.0

F BANCO Y ADUANA

BANCO DEL PACIFICO EN LINEA
29 OCT 2010
CAJA No. 2

Nro DAU	046-2010-54-000680-1-07	Fec Liquidación	29/10/2010
Declarante	GLOBALCAFE S.A. EXPLOTACION Y EXPORTACION	Ultimo Dia Pago	05/11/2010
Id Autorización	-	Fec Cancelación	
Nro Secuencial	17045277	PAGO AUTORIZADO	

Datos Adicionales de la Liquidación

Doc. Asociado :	046-10-60-000005
Observaciones	SOLICITUD EMITIDA MEDIANTE H.T. 10-046-SEGS-03218. PROVIDENCIA NO. GDE-DDZE-REGE-PV-0733

Imprimir

BANCO DEL PACIFICO
REFRENDACION CAE-1 EXPORTACION
AUTORIZACION: 15669 APROBADO Liq:07
PER.VIAJE: 0 FORMA PAGO: EFECTIVO
QUITO-PUERTO ESMERA 2010-10-29 Caja: 7011
EFECTIVO
FORMA PAGO
TOTAL
Hora:17:23:20 REF:4366510 Usr:LSE
25.00
25.00

ADUANA DEL ECUADOR

REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA UNICA

17040450

A. ADUANA / BANCO

01 Nº ORDEN	AÑO	02 ADUANA	CÓDIGO	03 RÉGIMEN	CÓDIGO	04 FECHA/HORA TX.	05 B. REFRENDO
000480	2010	Esmeraldas	046	Tránsito aduanero	80	10/28/2010 22:32	NÚMERO 046-10-80-000005-0-01

C. CONTRIBUYENTE / AGENTE

06 IMPORTADOR / EXPORTADOR	07 TIPO y Nº DOC ID	08 CIUDAD	FECHA RECEP 28/10/2010
GLOBALCAFE S.A. EXPLOTACION Y EXPORTACION	0891727534001		
09 DIRECCION	**10 TELEFONO**	**11 NIVEL COMERCIAL**	HORA 22:32
ZONA FRANCA DE ESMERALDAS, LOTE 14	06-2715271	DISTRIBUIDOR /	
12 DECLARANTE / AGENTE	**CÓDIGO**	**13 ALMACEN / DEPOSITO**	**CODIGO**
GALARZA CARVACHE MARCOS	1892		AFORO FISICO: ADUANA

D. VALORES EN ADUANA

14 FOB USD	15 FLETE USD	16 SEGURO USD	17 AJUSTE USD	18 CIF USD	19 VALOR ADUANA USD
2,793.00	350.00	17.99		3,160.99	3,160.99

E. AUTOLIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS

	CONCEPTO	LIQUIDACIÓN $ (1)	LIBERACIÓN $ (2)	CANTIDAD A PAGAR $ (1-2)
20	AD / VALOREM	316.10	316.10	
21	DERECHO ESPECÍFICO			
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL			
23	IMP. VALOR AGREGADO	419.14	419.14	
24	DERECHO ANTIDUMPING			
25	DERECHOS CONSULARES			
26	SOBRETIEMPO PETROLERO			
27	ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO			
28	TASA MODERNIZACIÓN			
29	TASA DE CONTROL	40.00		40.00
30	TASA ALMACENAJE			
31	MULTAS (ART. 89 Y 91)			
32	INTERESES			
33	IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS			
34	FODINFA	15.80	15.80	
35	CORPEI			
36	OTROS			
37	SALVAGUARDIA			
38				

F. BANCO Y ADUANA

TOTAL AUTOLIQUIDACIÓN 40.00

G. DECLARANTE	FECHA
1892 GALARZA CARVACHE	28/10/2010

Lcdo. Gilberto Galarza C.
Agente Afianzado de Aduana
FIRMA DEL DECLARANTE

ADUANA DEL ECUADOR	REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA	17045277 C

A ADUANA

01 N°Orden	Año	02 Aduana	Codigo	03 Régimen	Codigo	04 Fecha/Hora TX
		ESMERALDAS	046			29/10/2010 17:11:24

B REFRENDO

05 Número . 046-2010-54-000680-1-07
Fecha Recep 29/10/2010
Hora 17:11:24
Aforo

C CONTRIBUYENTE / AGENTE

06 Importador / Exportador	07 Tipo y N° Doc ID		08 Ciudad
GLOBALCAFE S.A. EXPLOTACION Y EXPORTACION	1	0891727534001	
09 Dirección	**10 Teléfono**	**11 Nivel Comercial**	
ZONA FRANCA DE ESMERALDAS, LOTE 14			

12 Declarante / Agente	Código	13 Almacén / Depósito	Código

D VALORES EN ADUANA

14 Fob USD	15 Flete USD	16 Seguro USD	17 Ajuste USD	18 CIF USD	19 Valor Aduana USD
0.0	0.0	0.0		0.0	

E DETALLE DE LIQUIDACIÓN

20	CONCEPTO	LIQUIDACION $(1)	LIBERACION	CANTIDAD A PAGAR $ (1-2)
21	AD / VALOREM	0.0	0.0	0.0
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL	0.0	0.0	0.0
23	IMP. VALOR AGREGADO	0.0	0.0	0.0
24	DERECHO ANTIDUMPING	0.0	0.0	0.0
25	DERECHOS CONSULARES	0.0	0.0	0.0
26	SOBRETIEMPO PETROLERO	0.0	0.0	0.0
27	BARRIL CRUDO EXPORTADO	0.0	0.0	0.0
28	TASA MODERNIZACION	0.0	0.0	0.0
29	TASA DE CONTROL	0.0	0.0	0.0
30	INTERES MORATORIO	0.0	0.0	0.0
31	FODINFA	0.0	0.0	0.0
32	MULTA POR DELITO	0.0	0.0	0.0
33	MULTA POR CONTRAVENCION	0.0	0.0	0.0
34	MULTA POR FALTA REGLAMENTARIA	0.0	0.0	0.0
35	SALVAGUARDA	0.0	0.0	0.0
36	LICENCIA DE SALIDA	0.0	0.0	0.0
37	COSTAS PROCESALES	0.0	0.0	0.0
38	VALOR REMATE	0.0	0.0	0.0
39	VALOR RECTIFICACION / TITULO	0.0	0.0	0.0
40	INTERESES	0.0	0.0	0.0
41	TASA CORRECCION	0.0	0.0	0.0
42	TASA ANALISIS DE LABORATORIO	0.0	0.0	0.0
43	TASA INSPECCION	0.0	0.0	0.0
44	TASA VIGILANCIA ADUANERA	25.0	0.0	25.0
45	VALOR GARANTIA	0.0	0.0	0.0
46	TASAS REGALIAS PERMISIONARIAS - ALMAC. TEMP.	0.0	0.0	0.0
47	GASTOS REMATE Y VENTA DIRECTA	0.0	0.0	0.0
48	TASA DE INSPECCIÓN PARA EMPRESAS AUDITORAS Y AUDITORES INDEPENDIENTES	0.0	0.0	0.0
49	TASA DE INSPECCIÓN DE ESTABLECIMIENTO AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0
50	TASA DE RENOVACIÓN COURIER	0.0	0.0	0.0
51	TASA DE RENOVACIÓN AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0
52	TASA DE POSTULACIÓN AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0
53	TASA DE POSTULACIÓN COURIER	0.0	0.0	0.0
54	TASA DE OTORGAMIENTO DE CREDENCIAL PARA EMPLEADOS DE EMPRESAS COURIERS	0.0	0.0	0.0
55	TASA DE REGISTRO DE AUXILIARES DE AGENTES DE ADUANA	0.0	0.0	0.0
56	TASA DE REPOSICIÓN DE CREDENCIAL AGENTE DE ADUANA	0.0	0.0	0.0
57	TASA DE REPOSICIÓN DE CREDENCIAL COURIER	0.0	0.0	0.0
58	IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	0.0	0.0	0.0
56	EXCEDENTE DE GARANTIA	0.0	0.0	0.0
57	TASA EXTRAORDINARIA DE INSCRIPCIÓN	0.0	0.0	0.0
58	TASA PUBLICIDAD	0.0	0.0	0.0
59	TASA ALMACENAJE	0.0	0.0	0.0
			TOTAL LIQUIDACION	25.0

F BANCO Y ADUANA

Nro DAU	046-2010-54-000680-1-07	Fec Liquidación	29/10/2010
Declarante	GLOBALCAFE S.A. EXPLOTACION Y EXPORTACION	Ultimo Dia Pago	05/11/2010
Id Autorización	-	Fec Cancelación	
Nro Secuencial	17045277	PAGO AUTORIZADO	

Datos Adicionales de la Liquidación	
Doc. Asociado :	046-10-80-000005
Observaciones	SOLICITUD EMITIDA MEDIANTE H.T. 10-046-SEGS-03218. PROVIDENCIA NO. GDE-DDZE-REGE-PV-0733

Imprimir

BANCO DEL PACIFICO
RECAUDACION CAE-IMPORTACION
Autorización: 156639 TIPO Liq:07
REF: [illegible]
PUERTO-PUERTO ESMERA 2010-10-29 Caja:7911
EFECTIVO
CHEQUES
N/D A CTA
FINANCIAMIENTO
N/CREDITO
TOTAL
HORA:17:23:20 REF:6356310 Usr:LREASCOS
25.00
25.00

BANCO DEL PACIFICO C.M. ESMERALDAS
29 OCT 2010
CAJA No.

ADUANA DEL ECUADOR

0733

No. GDE-DDZE-REGE-PV-

GERENCIA DISTRITAL DE ADUANAS DE ESMERALDAS.- VISTOS: La solicitud presentada por el señor Marcos Galarza, Agente Nacional de Aduanas, en calidad de responsable solidario de **GLOBAL CAFÉ S.A. EXPLOTACIÓN Y EXPORTACIÓN,** ingresada al Distrito mediante hoja de trámite No. 10-046-SEGS-03218 del 28 de octubre de 2010, en la cual solicita autorización para acogerse al régimen especial de Tránsito Aduanero (80) de la mercancía consistente en: 1122 KG. DE CARDAMOMO, detallados en la Factura Comercial No. 002-001-0000004, trámite derivado con CDA No. 046-2010-43-046860-7, **CONSIDERANDO:** Que han presentado el Cheque No. 0000081737, como Garantía Aduanera, por el monto de USD 1.000,00, emitido por Banco General Rumiñahui, a favor de la CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA, con vigencia desde el 28/10/2010 hasta el 09/12/2010, comprobándose que la misma sí cubre el 120% del valor de los tributos suspendidos, de conformidad con lo establecido en la Guía de Trabajo No. 14 (Procedimiento para Tránsito Aduanero), y fundamentado en lo dispuesto en los Arts. 57 y 113 literal k) de la Ley Orgánica de Aduanas y 70, 71 y 72 del Reglamento General a la LOA; y en virtud de lo establecido en el **Art. 13 de la Resolución No. 0080** de fecha 05 de febrero de 2010, suscrita por el Econ. Mario Pinto Salazar - Gerente General de la CAE, esta Gerencia Distrital **RESUELVE.- Primero:** Autorizar el TRÁNSITO ADUANERO (80) por vía terrestre desde la Zona Franca de Esmeraldas hasta el Almacén Temporal "CARGO SERVICE", ubicado en la Ciudad de Guayaquil, mercancía consistente en: **1122 KG. DE CARDAMOMO**, detallados en la Factura Comercial No. 002-001-0000004, para lo cual la Dirección de Despacho y Control de Zona Primaria del Distrito de Esmeraldas deberá aprobar en el SICE el CDA No. **046-10-43-046860-7**. El Tránsito se efectuará dentro del plazo de **TRES** días por la ruta ESMERALDAS - GUAYAQUIL; **Segundo:** El Jefe del Servicio de Vigilancia Aduanera de Esmeraldas designará un custodio, quien cumplirá con lo estipulado en el Art. 74 del Reglamento General a la LOA, informando a este Distrito; **Tercero:** En caso de que el sistema designe la declaración de tránsito aduanero para aforo documental, un funcionario de Control de Zona Primaria del Distrito Esmeraldas previo el despacho de las mercancías autorizadas a Tránsito Aduanero deberá efectuar una inspección física de conformidad a lo establecido en el Art. 72 del Reglamento General a la LOA; **Cuarto:** Ordenar la inscripción, registro y custodia del Cheque No. 0000081737, por el monto de USD 1.000,00, que cubre el 120% del valor de los tributos suspendidos, para lo cual la Unidad de Regímenes Especiales y Garantías del Distrito deberá aceptar en el SICE el CDA No. **046-10-42-000147**; y, **Quinto:** Córrase traslado con la presente providencia al señor Marcos Galarza - Agente Nacional de Aduanas, Departamento de Control de Zona Primaria y Servicio de Vigilancia Aduanera de Esmeraldas. Pase el expediente a la Dirección de Despacho y Control de Zona Primaria y a su Unidad de Regímenes Especiales y Garantías.- **NOTIFÍQUESE.- Esmeraldas,** 28 OCT 2010

046-10-80-000005-0-01 28/10/2010 28/10/2010 AFORO FISICO ADUANA No. FORMULARIO 17040450

Econ. Alex Rodríguez Ochoa
GERENTE DISTRITAL (e) CAE ESMERALDAS

CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA
GERENCIA DEL III DISTRITO DE ADUANAS
ADUANA DEL ECUADOR

Elaborado por: J. Menéndez
Revisado y Aprobado por: F. Alcivar
Fecha de elaboración: 28/10/2010
Hoja de Trámite No. 10-046-SEGS-03218

JESSICA MENENDEZ PALMA
TECNICO OPERADOR
CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA

Marcos Gilberto Galarza C.
Agente Autorizado de Aduana
M. E. Esmeraldas - Ecuador

"En mi calidad de Agente de Aduana, certifico bajo mi responsabilidad legal, que el presente documento, entregado por el importador como parte integral del proceso de importación amparado bajo la DAU No. ..."

GALARZA CARVACHO

ADUANA DEL ECUADOR

REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA UNICA

17040450 C

A. ADUANA / BANCO

01	Nº ORDEN	AÑO	02 ADUANA	CÓDIGO	03 RÉGIMEN	CÓDIGO	04 FECHA/HORA TX.
	000480	2010	Esmeraldas	046	Tránsito aduanero	80	10/28/2010 22:32

B. REFRENDO

05 NÚMERO 046-10-80-000005-0-01
FECHA RECEP 28/10/2010
HORA 22:32
AFORO FISICO: ADUANA

C. CONTRIBUYENTE / AGENTE

06	IMPORTADOR / EXPORTADOR: GLOBALCAFE S.A. EXPLOTACION Y EXPORTACION	07	TIPO y Nº DOC ID: 1 / 0891727534001	08	CIUDAD
09	DIRECCION: ZONA FRANCA DE ESMERALDAS, LOTE 14	10	TELEFONO: 06-2715271	11	NIVEL COMERCIAL: DISTRIBUIDOR /
12	DECLARANTE / AGENTE: GALARZA CARVACHE MARCOS — CÓDIGO: 1892	13	ALMACEN / DEPOSITO		CODIGO

D. VALORES EN ADUANA

14 FOB USD	15 FLETE USD	16 SEGURO USD	17 AJUSTE USD	18 CIF USD	19 VALOR ADUANA USD
2,793.00	350.00	17.99		3,160.99	3,160.99

E. AUTOLIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS

	CONCEPTO	LIQUIDACIÓN $ (1)	LIBERACIÓN $ (2)	CANTIDAD A PAGAR $ (1-2)
20	AD / VALOREM	316.10	316.10	
21	DERECHO ESPECÍFICO			
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL			
23	IMP. VALOR AGREGADO	419.14	419.14	
24	DERECHO ANTIDUMPING			
25	DERECHOS CONSULARES			
26	SOBRETIEMPO PETROLERO			
27	ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO			
28	TASA MODERNIZACIÓN			
29	TASA DE CONTROL	40.00		40.00
J	TASA ALMACENAJE			
31	MULTAS (ART. 89 Y 91)			
32	INTERESES			
33	IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS			
34	FODINFA	15.80	15.80	
35	CORPEI			
36	OTROS			
37	SALVAGUARDIA			
38			TOTAL AUTOLIQUIDACIÓN	40.00

F. BANCO Y ADUANA

G.	DECLARANTE	FECHA
	1892 GALARZA CARVACHE	28/10/2010

Marcos Gilberto Galarz
Agente Afianzado de Adu
FIRMA DEL DECLARANTE Ecu

GLOBALCAFE S.A.
EXPLOTACION Y EXPORTACION

Dirección: LAS PALMAS AV. KENNEDY
1105 Y SIMON PLATA TORRES
Teléfono: (06)2 728-946
ESMERALDAS - ECUADOR

GUIAS DE REMISION
001-001
00 000004

R.U.C. 0891727534001
Aut. SRI # 1108792148

Fecha de Iniciación del Traslado:
Comprobante de Venta: 000004
Fecha de Terminación del Traslado:
Fecha de Emisión: 27 de Octubre 2010

MOTIVO DEL TRASLADO

- ☐ Venta
- ☐ Consignación
- ☐ Importación
- ☐ Compra
- ☐ Traslado
- ☒ Exportación
- ☐ Transformación
- ☐ Devolución
- ☐ Otros

046-10-80-000005-0 28/10/2010
28/10/2010
AFORO FISICO ADUANA

Fecha de Emisión: 27 de Octubre 2010
Punto de Partida: Zona Franca de Esmeraldas, Lote 14

DESTINATARIO

No. FORMULARIO 17040450

Nombre o Razón Social: Almacen Temporal Cargo Service
RUC/C.I.: 0991330887001 Punto de Llegada:

IDENTIFICACION DE LA PERSONA ENCARGADA DEL TRANSPORTE

Nombre o Razón Social: Ricardo Franco

RUC o C.I.: 0804[illegible]3594

Cantidad	Unidad	DESCRIPCION
1122		1122 Kgs de Cardamomo
		32 Bultos
		Peso neto: 1122 Kgs.
		Valor flete: $ 350,00

En mi calidad de Agente de Aduana responsable, entregado del proceso aduanero, certifico bajo mi responsabilidad que he presentado oportunamente el documento de transporte y la información integral del DUI No. [illegible] y cumplido las normas de control establecidas en la Ley Orgánica de Aduanas y demás disposiciones legales vigentes.

Marcos Gilberto Galarza C.
Agente Aliancado de Aduana
R.U.D. Esmeraldas

Vallejo Franco Ruth Elizabeth / Talleres Quivall / Aut. 1722 / Telefax: 723-170
RUC. 0800670853001 / F. Impres. 11/10/2010 / V. Hasta 11/10/2011/ del 1 al 100

Original Adquiriente
Copia Emisor
Copia SRI

ADUANA DEL ECUADOR

DESPACHO - WORKFLOW

Inbox | Registro de Trámite Documentario | Ingreso de Garantía | Salir

Documento : TRAMITE DOCUMENTARIO

Estado de Tarea : (Todos los Estados)

Número de Documento : 046 - 10 - 43 - 046860

Estado del Mensaje : (Todos los Estados)

Fecha :

Consultar

Inbox - 0006 - Agentes - GALARZA CARVACHE MARCOS GILBERTO

	Status Tarea	Fecha y Hora de Derivación	Prioridad	Número Documento	Origen	Area Responsable	Responsable	Estado	Aforo	Referencia	Estado Liquidación
1	Derivado	2010-10-28 13:14:59.0	Normal	046-2010-43-046860-7	Galarza Carvache Marcos Gilberto	Agentes	Galarza Carvache Marcos Gilberto	Leído	Sin Certificado	Tramite Documentario	NO LIQUIDACIÓN
2	Recibido	2010-10-28 13:16:49.0	Alta	046-2010-43-046860-7	Galarza Carvache Marcos Gilberto	Director de Despacho y Control de Zona Primaria (ESMM)	Alcivar Zavala Wilson Fabricio	No Leído	Sin Certificado	Factura: 0000004 Guia De Remision: 0000004 Cheque Garantía: 000000137 Aut. Zona Franca: Exx-000-2010	NO LIQUIDACIÓN

Imprimir | Observaciones

"En mi calidad de agente de aduana y fedatario aduanero, certifico bajo mi responsabilidad legal que el presente documento, es fiel copia del original que reposa en mi archivo. Firma para integral cumplimiento del DUT No. ____ Entregado por la empresa importadora"

MARCOS G. GALARZA C.
C.C. 0 [illegible] 7 8 9 2

Marcos Gilberto Galarza Carvache
Agente Afianzado de Aduana
Ecuador

046-10-80-000005-0-01
28/10/2010
28/10/2010
AFORO FISICO
ADUANA
FORMULARIO 17040450

ADUANA DEL ECUADOR

DESPACHO - WORKFLOW

Inbox | Registro de Trámite Documentario | Ingreso de Garantía | Salir

Documento : GARANTIA

Número de Documento : 046 - 10 - 42 - 000147 Fecha :

Inbox - 0006 - Agentes - GALARZA CARVACHE MARCOS GILBERTO

Estado de Tarea : (Todos los Estados)

Estado del Mensaje : (Todos los Estados)

Consultar

	Status Tarea	Fecha y Hora de Derivación	Prioridad	Número Documento	Origen	Area Responsable	Responsable	Estado	Aforo	Referencia	Estado Liquidación
1	Derivado	2010-10-28 13:20:52.0	Normal	046-2010-42-000147-9	Galarza Carvache Marcos Gilberto	Agentes	Galarza Carvache Marcos Gilberto	Leido	Garantia Especifica	Sin Referencia	NO LIQUIDACIÓN
2	Recibido	2010-10-28 13:23:11.0	Alta	046-2010-42-000147-9	Galarza Carvache Marcos Gilberto	ADUANA Ecuador	Administrador Workflow (Esmeraldas)	No Leido	Garantia Especifica	Cheque De Garantia:0000081737 Factura:0000004 Guia De Remision:0000004 Aut. Zona Franca:Eex-008-2010	NO LIQUIDACIÓN

Imprimir Observaciones

Yo, [illegible] Calidad de Agente de Aduana y Fedatario, Certifico bajo mi responsabilidad Legal [illegible] presente documento, [illegible] entregado por [illegible] Fedatario, Firma para interés del proceso [illegible] MARCOS GALARZA CARVACHE

No. FORMULARIO 17040450

ADUANA

AFORO FISICO

28/10/2010

046-10-80-000005-0-01

BANCO GENERAL RUMIÑAHUI

42-025
560

Cuenta No. 0002501

Cheque No. 0000081737 Pin No. 2316

PAGUESE A LA ORDEN DE: CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA US.$ 1,000.00

LA SUMA DE: UN MIL DOLARES 00/100 **********

CH. GERENCIA $21 / AG. ESMERALDAS
ESMERALDAS , 28 de Octubre de 2010

1682 1680

FIRMA
NO INVADIR LA ZONA INFERIOR CON RASGOS CALIGRAFICOS NI SELLOS

046-10-80-000005-0-01
28/10/2010
28/10/2010
AFORO FISICO
ADUANA
No. FORMULARIO 17040450

...nueva de Agente de Aduana y Fedatario
...ero, Certifico bajo mi responsabilidad Legal,
... presente documento, Entregado por e
... portador, Forma parte integral del proceso de
... importación registrado bajo el No. .....

CALDERON, CARVACHE

Datos de GARANTIA

CDA	:	046-10-42-000147	Régimen	:	80-TRANSITO ADUANERO
Id Garantia	:	0000081737	Observaciones	:	GDE-DD2E-REGE-PV-0733
Estado	:	APROBADA	Nro. Refrendo	:	046-10-80-
Tipo Garantia	:	ESPECIFICA	Garante	:	BANCO GENERAL RUMIÑAHUI
Valor Garantía	:	1,000.00	Fecha de Ingreso	:	28/10/2010
Porcentaje Cálculo	:	120% de los derechos y tributos	Fecha de Vencimiento	:	09/12/2010
Motivo de Garantía	:	Transito Aduanero	Plazo Garante :	:	30 DIAS
Depósito/Importador	:	0891727534001-GLOBALCAFE S.A. EXPLOTACION Y EXPORTACION			

046-10-80-000005-0-01
28/10/2010
28/10/2010
AFORO FISICO
ADUANA
No. FORMULARIO 17040450



ZOFREE
ZONA FRANCA DE ESMERALDAS - ECUADOR

EXPORTACIÓN HACIA EL EXTERIOR

Esmeraldas, 27 de Octubre del 2010.
Trámite No. EEX – 008 – 2010

Señor
Nabil Nached
GERENTE DE GLOBALCAFE S.A.
USUARIO DE ZOFREE
Ciudad.-

De mis consideraciones:

En relación al oficio con fecha 27 de Octubre del 2010 enviado por ustedes en el que solicitan autorización para exportar al extranjero lo detallado a continuación:

Detalle: Cardamomo
Cantidad: 1122 Kgs. (32 bultos)
Factura: 002-001-004
Fecha: A partir del 29 de Octubre 2010, aproximadamente
Destino: Damasco-Syria

Zona Franca de Esmeraldas autoriza a GLOBALCAFE S.A., la exportación al extranjero, exportación amparada en la Ley de Zonas Francas del Ecuador.

Particular que he comunicado a la CAE-ESMERALDAS para los controles correspondientes.

046-10-80-000005-0-01
28/10/2010
28/10/2010
AFORO FISICO
ADUANA
No. FORMULARIO 17040450

Atentamente,

Ing. Fernando Moncayo C.
GERENTE DE ZOFREE

FMC/imr
c.c.

...idad de Agente de Aduana y Fedatario ...nombre, Certifico bajo mi responsabilidad Legal, ... presente documento, Entregado por e... portador, Forma parte integral del proceso d... importación amparado bajo el ... No. ...
GALARZA CARVACHE
... 1 8 8 2

Vía al Puerto Telfs.: (593) 6 2728500 - 2728501 Fax (593) 6 2728504
P. O. Box 08 01 607 E-mail: info@zofree.com
Esmeraldas - Ecuador

ción de Protección Fitosanitaria de Ecuador teccion organization of Ecuador	A: Organización (es) de Protección Fitosanitaria de TO: Plant Proteccion Organization (s) of SYRIA

I. Descripción del Envío / Description of Consignment

e y dirección del exportador *d address of exporter* CAFÉ S.A. EDY NO 11-05, LAS PALMAS, ESMERALDAS.)62715271.	2. Nombre y dirección declarados del destinatario *Declared name and address of consignee* MOHAMED NOUR EDDINE TATARI AL SHAAR STREET, ALEPPO (SYRIA) PHONE: (00963) 933802333
de origen / *Place of origin* ESMERALDAS - ECUADOR	4. Medios de transporte declarados / *Declared means of conveyance* MARITIMO - MAERSK WESTPORT 1014
de entrada declarado / Declared point of entry LATAKIA PORT, SYRIA INT TRANSIT.	6. Marcas distintivas / *Distinguishing marks* S/N
ro y descripción de los bultos *umber and description of packages* : OF (THIRD CHOICE) 30 KGS. CH OF ECUATORIAN CARDAMON.	8. Cantidad declarada y nombre del producto *Name of produce and quantity declared* 7.850,00 KGS NET WEIGHT OF ECUATORIAN CARDAMON.

bre botánico de las plantas
al name of plants

Elettaria cardamomum

presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratne importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.

to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropiate official procedure. re considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.

II. Declaración Adicional / *Additional Declaration*

ARDAMOM IS FREE OF LIVE INSECTS (COLEOPYERA, LEPIDOCTERA) OR FUNGI, AND DON'T HAVE ANY RADIOACTIVE CONTAMINATION. S(RODUCT DON'T CONTAIN ANY PHYTOSANITARY OR RADIOACTIVITY RISKS.

III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / *Desinfestation and/or Desinfection Treatment*

ha / *Date*	11. Tratamiento / *Treatment*	
XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	
ducto químico (ingrediente activo) *cal (active ingredient)*	13. Duración y temperatura *Duration and temperature*	14. Concentración *Concentration*
XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX

ormación adicional / *Additional information* NINGUNA	Nombre y Funcionario Autorizado/*Name of authorized officer*
de expedición *of issue*	ING. ANÍBAL ZAMBRANO MOREIRA
Fecha / *Date* 24 DE FEBRERO DEL 2010.	Firma / *Signature*

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA

AGROCALIDAD
AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO

AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD

CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN
PHYTOSANITARY CERTIFICATE FOR EXPORT

Nº 0039750

Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador
Plant Protection organization of Ecuador

A: Organización (es) de Protección Fitosanitaria de
TO: Plant Protection Organization (s) of
SYRIA

I. Descripción del Envío / Description of Consignment

1. Nombre y dirección del exportador
Name and address of exporter

GLOBAL CAFE S.A.
AV. KENEDY NO 11-25. LAS PALMAS. ESMERALDAS
PHONE. 062715271

2. Nombre y dirección declarados del destinatario
Declared name and address of consignee

MOHAMED NOUR EDDINE TATARI
AL SHAAR STREET ALEPPO (SYR.A)
PHONE (00963) 933602333

3. Lugar de origen / *Place of origin*

ESMERALDAS - ECUADOR

4. Medios de transporte declarados / *Declared means of conveyance*

MARITIMO - MAERSK WESTPORT 1014

5. Punto de entrada declarado / Declared point of entry

LATAKIA PORT SYRIA INT TRANSIT

6. Marcas distintivas / *Distinguishing marks*

S/N

7. Número y descripción de los bultos
Number and description of packages

255 SAC OF (THIRD CHOICE) 30 KGS
20.00 MS NET EACH OF ECUATORIAN CARDAMON.

8. Cantidad declarada y nombre del producto
Name of produce and quantity declared

7.650 00 KGS NET WEIGHT OF ECUATORIAN CARDAMON.

9. Nombre botánico de las plantas
Botanical name of plants

Elettaria cardamomum

Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.

This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedure and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.

II. Declaración Adicional / *Additional Declaration*

THIS CARDAMOM IS FREE OF LIVE INSECTS (COLEOPYERA, LEPIDOCTERA) OF FUNGI AND DON'T HAVE ANY RADIOACTIVE CONTAMINATION SI
THIS PRODUCT DON'T CONTAIN ANY PHYTOSANITARY OR RADIOACTIVITY RISKS

III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / *Desinfestation and/or Desinfection Treatment*

10. Fecha / *Date*

XXXXXXXXX

11. Tratamiento *(Treatment*

XXXXXXXXXX

12. Producto químico (ingrediente activo)
Chemical (active ingredient)

XXXXXXXXXX

13. Duración y temperatura
Duration and temperature

XXXXXXXXX

14. Concentración
Concentration

XXXXXXXXX

15. Información adicional *(Additional Information*

NINGUNA

Nombre y Funcionario Autorizado/*Name of authorized officer*

Lugar de expedición
Place of issue

Fecha / *Date* 24 DE FEBRERO DEL 2010.

ING. ANIBAL ZAMBRANO MOREIRA
Firma / *Signature*