



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA  
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**TRABAJO DE TITULACION PREVIO A LA OBTENCION DEL  
TITULO DE INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**TEMA:**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL PROCESAMIENTO Y  
EXPORTACION DE BANANO ORGANICO  
DESHIDRATADO BAJO LA CERTIFICACION HACCP  
DE LA COORPORACION “SAN MIGUEL DE BRASIL”,  
DESDE LA PARROQUIA EL CAMBIO PROVINCIA DE EL  
ORO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.”.**

**AUTORA:**

**MARIA FERNANDA CASTRO ECHEVERRIA**

**TUTOR:**

**ING. LUIS RAMIRO AGUILAR ORDOÑEZ**

**MACHALA – EL ORO - ECUADOR**

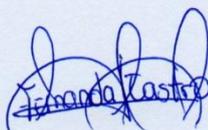
**2014**

## CESION DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, MARIA FERNANDA CASTRO ECHEVERRIA con C.I. 07042983-6, estudiante de la carrera de COMERCIO INTERNACIONAL de la UNIVERSIDAD TECNICA DE MACHALA, en calidad de autora del siguiente trabajo de titulación "PLAN DE NEGOCIOS PARA EL PROCESAMIENTO Y EXPORTACION DE BANANO ORGANICO DESHIDRATADO BAJO LA CERTIFICACION HACCP DE LA COORPORACION "SAN MIGUEL DE BRASIL", DESDE LA PARROQUIA EL CAMBIO PROVINCIA DE EL ORO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS."

- Declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional. En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad del mismo y el cuidado al remitirme a las bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto, asumiendo la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera EXCLUSIVA.
  
- Cedó a la UNIVERSIDAD TECNICA DE MACHALA de forma NO EXCLUSIVA con referencia a la obra en formato digital los derechos de:
  - a) Incorporar la mencionada obra al repositorio digital institucional para su democratización a nivel mundial, respecto lo establecido por la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 internacional (CC BY-NC-SA 4.0), la ley de Propiedad Intelectual del Estado ecuatoriano y el reglamento institucional.
  
  - b) Adecuarla a cualquier formato o tecnología de uso internet, así como incorporar cualquier sistema de seguridad para documentos electrónicos, correspondiéndome como Autor(a) la responsabilidad de velar el contenido o sentido de la misma.

Machala, 20 de enero del 2015



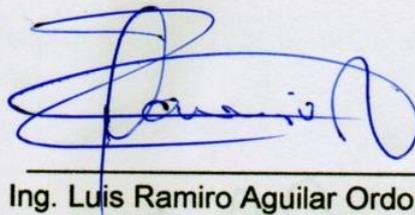
MARIA FERNANDA CASTRO ECHEVERRIA  
C.I. 0704429836

AUTORIA DE TESIS  
**CERTIFICO:**

Que el presente trabajo de titulación denominado **“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL PROCESAMIENTO Y EXPORTACION DE BANANO ORGANICO DESHIDRATADO BAJO LA CERTIFICACION HACCP DE LA COORPORACION “SAN MIGUEL DE BRASIL”, DESDE LA PARROQUIA EL CAMBIO PROVINCIA DE EL ORO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.”**, elaborada por la Estudiante María Fernanda Castro Echeverría fue desarrollada bajo mi supervisión y cumpliendo lo establecido en los reglamentos pertinentes, por lo que autorizo su presentación al Honorable Consejo Directivo, para el tramite pertinente.

Atentamente,

Machala, 20 de enero del 2016



Ing. Luis Ramiro Aguilar Ordoñez, Mgs.  
Tutor

Castro Echeverría María Fernanda Machala, 20 de enero del 2015

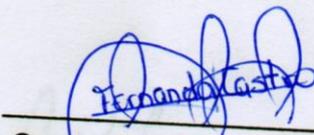
C.I. 070442983-6

AUTORA – EGRESADA DE COMERCIO INTERNACIONAL

## AUTORIA DE TESIS

Las ideas, criterios y comentarios que se han expuesto en el presente trabajo con el tema "PLAN DE NEGOCIOS PARA EL PROCESAMIENTO Y EXPORTACION DE BANANO ORGANICO DESHIDRATADO BAJO LA CERTIFICACION HACCP DE LA CORPORACION "SAN MIGUEL DE BRASIL", DESDE LA PARROQUIA EL CAMBIO PROVINCIA DE EL ORO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.", son responsabilidad de la autora.

Machala, 20 de enero del 2015

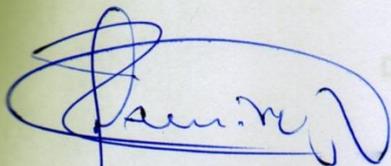


Castro Echeverría María Fernanda

C.I. 070442983-6

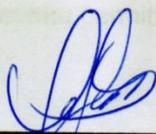
AUTORA - EGRESADA DE COMERCIO INTERNACIONAL

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

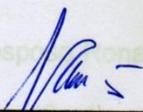


ING. LUIS RAMIRO AGUILAR ORDOÑEZ, Mgs.  
Tutor del trabajo de titulación

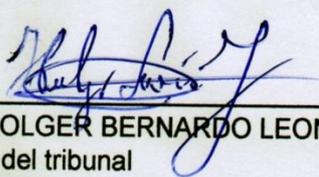
DEDICATORIA



ING. JAIME PORFIRIO GRANDA BOHORQUEZ, Mgs.  
Presidente del tribunal



ING. BERTHA AGRIPINA ELIZALDE RAMOS, Mgs.  
Miembro del tribunal



LCDO. HOLGER BERNARDO LEON GONZALEZ, Mgs.  
Miembro del tribunal

## **DEDICATORIA**

Primeramente a Dios por ser el padre de la sabiduría quien ha guiado mi camino y me ha sabido dar la sabiduría y el valor suficiente de cultivar mi mente y espíritu permitiéndome concluir con éxito este proyecto.

A mis padres la Señora Rosa Bélgica Echeverría García y al Señor David Tomas Castro Cruz por su amor y comprensión en los momentos difíciles, por apoyarme siempre a alcanzar tan importante meta.

A mi familia a mi esposo Ronald Enrique Muñoz Suarez y a mi hija la niña Kenia Romina Muñoz Castro que están presente conmigo en los momentos más importantes de mi vida brindándome su apoyo, comprensión y sobre todo su amor.

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Técnica de Machala quien abrió sus puertas para cumplir otra de mis aspiraciones como ser una profesional en especial a todos los integrantes de la planta docente de la Unidad Académica de Ciencias Empresariales que a lo largo de mi carrera estudiantil estuvieron impartíendome sus valiosos conocimientos.

Además dejo constancia de eterna gratitud a mis padres, esposo e hija y sobre todo a cada docente que a lo largo de mis periodos lectivos me brindaron sus conocimientos.

A todos ustedes mis más sinceros agradecimientos.

## Índice De Contenidos

Caratula.....	i
Aprobación Del Tutor.....	i
Autoría De La Tesis.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Aprobación Del Tribunal De Grado .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Dedicatoria.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Agradecimiento.....	vii
Índice De Contenidos .....	viii
Resumen Ejecutivo .....	xii
Introducción.....	xiii
Capitulo I.....	14
1. Problema De Investigación.....	14
1.1 Tema: .....	14
1.2 Planteamiento Del Problema.....	14
1.2.1 Contextualización.....	14
1.2.2 Análisis Crítico .....	15
Problema Central .....	17
1.2.3. Prognosis.....	18
1.2.4. Formulación Del Problema .....	18
1.2.5 Preguntas Directrices .....	18
1.2.6.- Delimitación Del Objeto De Investigación.....	19
1.3. Justificación.....	19
1.4. Objetivos .....	21
1.4.1 Objetivo General .....	21
1.4.2 Objetivos Específicos .....	21
Capitulo Ii.....	22
2. Marco Teorico .....	22
2.1 Antecedentes Investigativos .....	22
2.3 Categorías Fundamentales.....	24
2.3.1 Elaboración De Derivados De Banano .....	25
2.3.2 Empresas Procesadoras.....	27
2.3.3 Norma De Elaboración Inen .....	27
2.3.4 Requisitos Técnicos.....	27
2.4.1 Corporación San Miguel De Brasil .....	28
2.4.2 El Cambio .....	29

2.4.3 Características Del Mercado De Estados Unidos.....	30
2.3.4. Facilidades De Acceso A Estados Unidos.....	30
2.5 Hipótesis .....	31
Capitulo Iii.....	32
3. Metodologia .....	33
3.1 Enfoque Investigativo.....	33
3.2 Modalidad De Investigación.....	33
3.2.1 Investigación De Campo.....	33
3.2.2 Investigación Bibliográfica – Documental .....	34
3.2.3 Investigación Experimental.....	34
3.3 Tipo De Investigación .....	34
3.3.1 Exploratorio .....	34
3.3.2 Descriptiva.....	34
3.3.3 Explicativo .....	35
3.4 Población Y Muestra.....	35
3.5 Operacionalizaion De Variables.....	36
3.6 Técnicas E Instrumentos Para El Registro De Datos .....	38
3.7 Plan De Recolección De Información .....	38
Capítulo Iv .....	39
4. Análisis E Interpretación De Los Resultados .....	40
4.1. Análisis De Los Resultados De Las Encuestas .....	40
4.2. Interpretación De Los Datos De La Entrevista .....	46
4.3 Verificación De Hipótesis.....	54
4.4 Análisis E Interpretación De La Guía De Observación .....	54
Capitulo V.....	55
5.    Conclusiones Y Recomendaciones .....	56
5.1    Conclusiones.....	56
5.2    Recomendaciones .....	56
Capitulo Vi.....	58
6.    La Propuesta .....	59
6.1    Datos Informativos – Nombre De La Propuesta.....	59
6.2    Antecedentes De La Propuesta .....	59
6.3    Justificación .....	60
6.4    Objetivos .....	61
6.4.1 Objetivo Central:.....	61
6.4.2 Objetivos Específicos: .....	61
6.5 Fundamentación .....	61

6.6 Factibilidad.....	62
6.7 Estudio Técnico .....	62
6.7.1 Ubicación Sectorial Y Física.....	62
6.7.2 Macro Localización Y Micro Localización .....	63
6.7.3 Distribución Física Y Operativa De La Planta .....	63
6.7.4 Distribución Arquitectónica De Las Instalaciones.....	64
6.7.5 Recursos Humanos Bienes Capital, Técnicos .....	65
6.7.6 Estructura Funcional Y Sus Funciones .....	66
6.7.7 Maquinaria Y Equipos A Emplearse .....	67
6.7.8 Descripción De La Propuesta .....	68
6.7.9 Partida Arancelaria .....	69
6.7.10 Principales Países Exportadores .....	69
6.7.11 Principales Países Importadores.....	70
6.7.12 Arancel Del Producto En El Mercado Estadounidense .....	71
6.7.13 Precios Internacionales De Productos Derivados Del Banano En Estados Unidos .....	72
6.7.14 Países Exportadores De Derivados De Banano .....	72
6.8 Mercado De Estados Unidos.....	73
6.8.1 Características Subjetivas (Geográficas).....	74
6.8.2 Características Subjetivas (Demográficas).....	75
6.8.3 Perfil Y Hábitos Del Consumidor .....	75
6.8.5 Mercado De Estados Unidos: Indicadores Económicos – Características- Balanza Comercial Ecuador- Estados Unidos .....	77
6.9 Barreras No Arancelarias.....	77
6.10 Requisitos Técnicos Para Ingresar Derivados Del Banano Al Mercado De Estados Unidos .....	78
6.11 La Marca.....	78
6.11.1 Registro De Marca En Ecuador.....	78
6.11.2 Marca .....	80
6.11.3 Etiqueta.....	80
6.11.4 Empaque .....	80
6.12 Norma Técnica Haccp Para La Elaboración De Banano Deshidratado	81
6.13 Certificación Haccp .....	81
6.13.1 Proceso De Registro De Certificados Y Documentos De Acompañamiento .....	81
6.13.2 Certificados De Acompañamiento.....	82
6.14 Ingeniería Del Proyecto.....	83
6.14.1 Materia Prima: .....	83

6.14.2 Proceso De Elaboración Del Banano Orgánico Deshidratado.....	83
Deshidratación .....	85
Banano Fresco .....	85
6.14.4 Proceso Operativo De Exportación.....	86
6.14.5 Maquinarias .....	87
6.15 Resultados Esperados .....	89
6.16 Estrategias De Implementación De La Propuesta .....	89
6.17 Presupuesto.....	90
6.17.1 Financiamiento .....	90
6.17.2. Inversiones Fijas .....	90
6.18 Estado De Situación Inicial .....	93
<b>6.19 Estado De Situación Final .....</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
6.20 Flujos De Caja .....	95
6.21 Estado De Pérdidas Y Ganancias .....	96
6.22 Numero De Cajas Por Contenedor .....	97
6.23 Costo De Exportación.....	98
6.24 Precio De Venta .....	100
6.25 Icoterms Fob (Free On Board ) - (Libre A Bordo, Puerto De Carga Convenido) .....	100
6.26 Contacto En Estados Unidos .....	102
6.27 Evaluación Económica.....	102
6.27.1 Punto De Equilibrio.....	103
6.27.2 Valor Actual Neto, Tir Inversión.....	104
6.27.3 Relación Beneficio-Costo .....	105
6.13 Evaluación Social.....	105
6.14 Evaluación Ambiental.....	105
Bibliografía .....	108

## **Resumen ejecutivo**

Se presenta un plan de negocios para el procesamiento y elaboración de banano orgánico deshidratado desarrollado con todos los estándares de calidad exigidos para la creación de este producto el mismo que servirá para crear una fuente mas de trabajo disminuyendo así la tasa de desempleo y contribuir al desarrollo socioeconómico de la provincia de El Oro.

Para esto se llevara a cabo el debido aprovechamiento del rechazo existente por parte de la corporación San Miguel de Brasil, con el fin de elaborar un producto terminado de calidad, ofreciéndolo en los mercados internacionales

## **Introducción**

El presente trabajo investigativo previo a la obtención del título de ingeniera en comercio internacional contiene un plan de negocios para el procesamiento y elaboración de banano orgánico deshidratado. Basándose en los estándares de calidad exigidos.

Para llevar a cabo este plan de negocios se aprovechará el rechazo de banano orgánico de la corporación San Miguel de Brasil brindando así un producto de consumo con gran calidad y altamente nutritivo.

Una vez elegida la materia prima adecuada se llevará a cabo el diseño y el proceso de elaboración del producto y se implantaran los métodos necesarios para el control del proceso de elaboración del producto.

# **CAPITULO I**

## **1. Problema de investigación**

### **1.1 Tema:**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL PROCESAMIENTO Y EXPORTACIÓN DE BANANO ORGANICO DESHIDRATADO BAJO LA CERTIFICACION HACCP DE LA CORPORACIÓN SAN MIGUEL DE BRASIL, CANTÓN EL CAMBIO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.”.**

### **1.2 Planteamiento del problema.**

#### **1.2.1 Contextualización**

En los últimos años el consumo del banano deshidratado a tenido un crecimiento notable a nivel global ya que posee valores nutricionales como el Carbohidratos, Fibra Dietética, Azúcar, Proteínas, Vitamina A, Vitamina C, Calcio, Hierro Y Fosforo aportando significativamente valores nutricionales para el desarrollo físico de adultos y niños una gran parte de ellos lo consume antes, durante y/o después de la práctica de deportes, sobre todo, deportes extremos.

Los países con una mayor producción de banano deshidratado son: Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Honduras, Alemania entre otros países que forman parte de este mercado.

Uno de los principales consumidores de este producto es EEUU, Japón, Reino Unido Rusia, Alemania, Bélgica, Italia, Francia, República De Corea, Polonia Suecia Y Ucrania entre otros.

Ecuador es conocido a nivel mundial por la exportación de banano en forma natural, pero debido a las diferencias económicas dentro del país y gracias a precios volátiles a repercutido en un estancamiento del sector tanto social como económicamente, en cuanto al procesamiento de banano deshidratado existen pocas empresas que lo producen, por consiguiente se ha deducido, que no se aprovecha al 100% el rechazo del banano.

La producción bananera de la provincia de El Oro es la más significativa, ya que debido a esto por años ha sido la que ha producido más del 42% de la producción bananera del país. Gracias a sus excelentes condiciones climáticas.

En la actualidad son 57000 hectáreas de banano sembradas y 4300 productores de banano. Banano de los cuales se elaboran alrededor de 1'800.000 semanales del cual se genera rechazo al momento de procesar cada caja de banano debida a la escasa existencia de empresas industrializadas procesadoras de esta materia prima no se ha podido procesar este rechazo es por ello que existe un estancamiento en el sector productivo.

### **1.2.2 Análisis crítico**

Limitado aprovechamiento del rechazo del banano de la Corporación San Miguel de Brasil para el procesamiento y exportación de banano deshidratado con fines de exportación al mercado internacional es causado por:

- ❖ El desconocimiento del proceso de elaboración para darle valor agregado a la materia prima es por eso que la corporación se ha dedicado a la comercialización del producto en estado primario manteniéndola con una rentabilidad minia.

- ❖ También se evidencia su débil conocimiento en el proceso de exportación debido a la poca capacitación por parte de los administradores de la misma.
  
- ❖ Un débil apoyo financiero de instituciones privadas y públicas para proyectos ha ocasionado el poco desarrollo tecnológico de proyectos de industrialización.
  
- ❖ El desconocimiento de la facilidad de accesos a nuevos mercados internacionales ha producido que no incursione en nuevos mercados potenciales.
  
- ❖ El poco interés por parte de los productores para entregar su fruta de rechazo se ocasionado el estancamiento en nuevas líneas de producción.

### Cuadro N° 1 Problema Central

#### EFFECTOS

Comercialización del producto en estado primario.

Débil conocimiento en el proceso de exportación de banano

Poco desarrollo de proyectos de industrialización.

Incursionar en nuevos mercados potenciales.

#### PROBLEMA CENTRAL

Conocer que efectos produce el limitado uso de los excedentes del banano para la elaboración de derivados de la corporación San Miguel de Brasil mediante una investigación para resolver el problema.

#### CAUSAS

El desconocimiento del proceso de elaboración de banano deshidratado

Escasa capacitación por parte de los administradores de la empresa.

Débil apoyo financiero de instituciones públicas y privadas para proyectos.

Desconocimiento de la facilidad de accesos a nuevos mercados internacionales.

### **1.2.3. Prognosis**

En el caso de que la corporación “San Miguel De Brasil” no afronte el problema planteado tendrá un sinnúmero de dificultades como:

En primera instancia su crecimiento empresarial se estancara no tendrá un desenvolvimiento en el mercado local, manteniéndola con una rentabilidad mínima al no generar divisas no podrá crear más fuentes de empleo para lograr el desarrollo de su sector, tanto en el ámbito económico como social, no lograra contribuir al desarrollo socioeconómico del sector, manteniéndola así con una baja competitividad en el mercado local.

### **1.2.4. Formulación del problema**

¿Cuáles son las causas del limitado uso de los excedentes de banano para la elaboración de derivados de la corporación San Miguel De Brasil desde la parroquia El Cambio con fines de exportación?

Variable independiente: Excedentes de banano.

Variable dependiente: Exportación de banano deshidratado.

### **1.2.5 Preguntas directrices**

¿Cuáles son los motivos del desconocimiento sobre el proceso de elaboración de banano deshidratado?

¿A qué factores se debe el débil conocimiento del proceso de exportación del banano deshidratado?

¿Por qué razón se da un débil apoyo financiero de instituciones públicas y privadas para proyectos?

¿Por qué motivos existe el desconocimiento de la facilidad de acceso a nuevos mercados internacionales?

¿Por qué motivo se da el poco interés por parte de los productores para entregar su fruta de rechazo?

### **1.2.6.- delimitación del objeto de investigación**

**Contenido:**

**Campo:** Comercio Internacional.

**Área:** Producción Y Exportación.

#### **Línea de Investigación**

**Línea temática de investigación:** diseños de planes de negocios de exportación para promover la comercialización y posicionar empresas en mercados no tradicionales.

**Aspecto:** Producción Y Exportación De Banano Deshidratado.

**Espacio:** El Cambio

**Tiempo:** Año 2014

### **1.3. Justificación**

La finalidad de este proyecto es ayudar al sector bananero de la provincia de El Oro para la satisfacción en mercados internacionales mediante la producción y la comercialización de un producto como lo es el banano deshidratado caracteriza por su excelente sabor, textura y calidad el cual puede cumplir las exigencias de los compradores internacionales.

La parroquia El Cambio no cuenta con una empresa que sea productora y a su vez comercializadora de banano deshidratado. Debido a la falta visión empresarial que existe localmente, la materia prima se la puede procesar y comercializar con el único fin de tener un desarrollo económico y social de la localidad.

El afán de conocer nuevas formas de producir y a su vez comercializar un producto nuevo a basa del banano es que contiene propiedades nutricionales como los Carbohidratos, fibra dietética, azúcar, proteínas, vitamina a, vitamina c, calcio, hierro y fosforo aportando para el desarrollo de niños y adultos.

En relación a la COORPORACION SAN MIGUEL DE BRASIL se ha evidenciado un Limitado aprovechamiento del rechazo del banano además enfrenta una serie de obstáculos como: el desconocimiento en el proceso de exportación debido a la poca capacitación por parte de los administradores de la misma, débil análisis de inversión para nuevos proyectos, desconocimiento de la facilidad de accesos a nuevos mercados internacionales.

En consecuencia se plantea el siguiente tema: **“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL PROCESAMIENTO Y EXPORTACION DE BANANO ORGNICO DESHIDRATADO BAJO LA CERTIFICACION HACCP DE LA COORPORACION “SAN MIGUEL DE BRASIL”, DESDE LA PARROQUIA EL CAMBIO PROVINCIA DE EL ORO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS .”**. Con la creación de este plan de negocios se mejorara la calidad de vida de las personas del sector, reducirán sus necesidades se mejorara la productividad del sector. Por lo cual se procederá a realizar un estudio de mercado para establecer la aceptación del producto observando así la factibilidad del proyecto.

## **1.4. Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo general**

Conocer que efectos produce el limitado uso de los excedentes del banano para la elaboración de derivados de la corporación San Miguel de Brasil mediante una investigación para resolver el problema.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

Identificar los motivos del desconocimiento del proceso de elaboración del banano deshidratado.

Determinar el débil conocimiento en el proceso de exportación de banano deshidratado.

Establecer el débil apoyo financiero de instituciones públicas y privadas para proyectos.

Determinar los motivos del desconocimiento de la facilidad de accesos a nuevos mercados internacionales.

# **CAPITULO II**

## **2. MARCO TEORICO**

### **2.1 Antecedentes investigativos**

Se presenta la siguiente información:

a) Tema “PROYECTO DE CREACION DE UNA PLANTA DE BANANO DESHIDRATADO PARA SU PRODUCCION Y VENTA”

**AUTOR:** JOSE ALEJANDRO MORENO ORDOÑEZ, CRISTINA ALEXANDRA CORONEL LOPEZ, JAIME ANTONIO SUAREZ CARBO.

**AÑO:** 2010

**UNIVERSIDAD:** ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

En el presente trabajo surge de dar respuesta a la necesidad de poder tener en el mercado un producto que sea alimenticio que contenga altos niveles nutricionales para el ser humano basándose en un proceso innovador que consiste en la deshidratación de las frutas de esta forma surge la oportunidad de crear una planta deshidratadora que permita procesar alimentos y a su vez comercializarlos. (JOSE ALEJANDRO MORENO ORDOÑEZ, 2010).

b) Tema: “ESTUDIO DE LAS FRUTAS DESHIDRATADAS Y SU APLICACIÓN EN LA REPOSTRERIA”

**AUTOR:** CIFUENTES DUQUE, ANA LUCIA

**AÑO:** 2009

**UNIVERSIDAD:** UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL

Con la realización de la presente investigación se demostró el uso que se les podía dar a las diferentes frutas en estado deshidratado ya que no importaría la temporada que sea para poder degustarlas con la realización de la investigación se estableció los diferentes usos que se le podría dar a las diferentes frutas en estado deshidratado ya que no importaría la temporada que sea para poder degustarlas, las frutas en estado de deshidratación ya que poseen la ventaja de que no sufren de una fácil descomposición. (CIFUENTES DUQUE, 2009).

c) Tema: “DISEÑO DE UN PLAN HACCP APLICADO A MATERIAS PRIMAS EN FABRICA DE ELABORACION DE PRODUCTOS DESHIDRATADOS”

**AUTOR:** IVAN JOSE MONTALVO HUACON, JORGE EDUARDO TORO SALINAS.

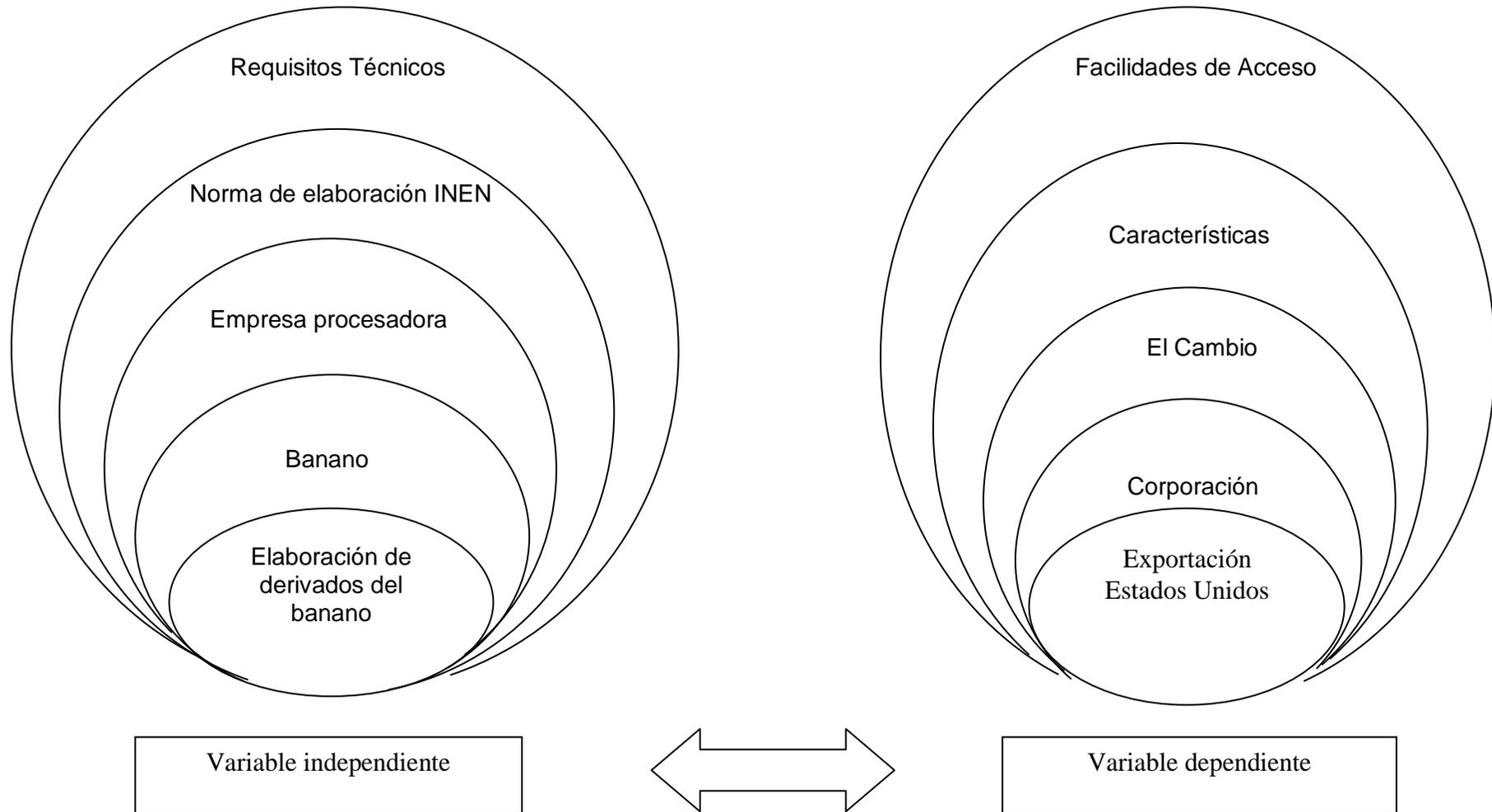
**AÑO:** 2011

**UNIVERSIDAD:** ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Con el presente trabajo realizado se demostró que toda empresa ya sea pequeña, mediana o grande desea llegar a tener una certificación HACCP, es primordial y fundamental en una empresa mantener un estándar de certificaciones que garanticen la elaboración de los productos con optimas normas de calidad para mantener la inocuidad de los alimentos en las bodegas de almacenamiento garantizando así la seguridad alimenticia para el ser humano. (IVAN JOSE MONTALVO HUACON, 2011)

### 2.3 Categorías fundamentales

Grafico N° 1 Categorías Fundamentales



## **2.3.1 Elaboración de derivados de banano**

### **2.3.1.1 Banano definición**

Según (PROECUADOR, 2014) “El banano es un fruto rico en potasio, calcio, magnesio, fósforo, hierro y en vitaminas A, B, C, y E. Es un alimento ideal para los niños y deportistas por su alto valor nutritivo”.

El banano tiene un aporte significativo en la economía del Ecuador, la actividad bananera se la viene realizando hace 70 años ocupando un rol significativo en la economía del país ya que cuenta con el segundo puesto en ingresos para el estado.

Es una fruta muy apetecida en mercados internacionales por su alto valor nutricional conteniendo grandes niveles de potasio, debido a su textura se ha convertido en un alimento ideal para niños y ancianos aportan significativamente al desarrollo del ser humano.

### **2.3.1.2 Zonas de producción en el Oro**

En la provincia de El Oro la producción bananera es la más característica, ya que por algunos años ha generado el 42% de la producción total del país. Los cultivos de banano se han favorecido satisfactoriamente de las condiciones climáticas y ecológicas que posee la provincia.

La provincia de El Oro cuenta con 4300 productores de banano y con una plantación de 57000 hectáreas sembradas de banano.

Sus principales plazas de cultivo se concentran en cantones como: El Guabo, Machala, Arenillas, Pasaje y Santa Rosa.

### **2.3.1.3 Variedades de banano**

Las variedades cultivadas en el país son las siguientes:

### **Musa Cavendish**

El 70% de las plantaciones bananeras son de esta variedad es completamente comestible su fruto a una previa maduración de forma natural o inducida.

### **Musa Paradisiaca**

Esta variedad se produce en un 30%, los frutos que proporciona esta variedad de banano pueden ser comestible si se cuecen o se asan son verdaderos plátanos.

### **Lacatán (Musa acuminata)**

Es muy similar a la variedad Gros Michel que es muy resistente al mal de Panamá, el fruto no está unido a la “mano” y aparece como aplastado por un extremo.

### **Gros Michel**

Es más resistente al transporte y es de color amarillo verdoso.

#### **2.3.1.4 Valor nutricional**

**Cuadro N° 2 Valor Nutricional**

<b>COMPONENTES</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Carbohidratos Totales 13g	5%
Fibra Dietética 1g	8%
Azúcar 1g	0%
Proteínas	0%
Vitamina A	0%
Vitamina C	1%
Calcio	1%
Hierro 2mg	0,5%
Fosforo	8%

**Elaborado Por: Autora**

**Fuente:** (FAO, 1945)

### **2.3.2 Empresas procesadoras**

Empresa procesadora puede ser privada o pública es de tipo industrial que tiene como actividad transformar el estado de las materias primas para convertirlas en productos semielaborados y elaborados ya sean enlatados, empacados o envasados.

### **2.3.3 Norma de elaboración INEN**

Según (MOLINA, 2012) “Es un organismo especializado encargado de formular normas técnicas las cuales van a definir las características de las materias primas, productos intermedios y terminados que se comercializan en Ecuador, una de sus funciones es formular los métodos de ensayos inspección, análisis, medida, clasificación y denominación de aquellos materiales o productos”.

El instituto Ecuatoriano de Normalización es el organismo que se encarga del reglamentación técnico su sede se encuentra en la ciudad de Quito y tiene tres direcciones regionales en Guayaquil, Riobamba y Cuenca.

Las normas INEN son las normas que nos sirven de requisitos y prácticas para elaborar productos, define las características de las materias primas, productos semi procesados o terminados.

### **2.3.4 Requisitos técnicos**

Los requisitos técnicos es una necesidad documentaria sobre la forma o funcionalidad del contenido de un servicio o de un producto. Los requisitos técnicos son prácticamente una serie de colección de requisitos para así poder describir los atributos del producto, se debe lograr su implementación ya que todo debe ser decidido en etapas.

## **2.4 Fundamentación legal**

Según (FIGUEROA, 2008) “La exportación es simplemente la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones”.

El término de exportación se origina en el vocablo latino exportatio y nos indica que es la acción y efecto de exportar cuando básicamente es la salida de cualquier bien o servicio de un territorio nacional hacia otro territorio aduanero con fines comerciales cumpliendo con todos los procedimientos adecuados para serla de forma lícita y con fines de lucro.

### **2.4.1 Corporación San Miguel De Brasil**

En sus inicios empezaron como una organización para el año 2004 toma la decisión de certificarse como San Miguel de Brasil para el año 2006 ya se contaba con la certificación FLO.

Para el mismo año la corporación tuvo un volumen de 1500 cajas orgánicas y se decide certificar a todos los productores con control unión ya que la estrategia era de tener como un mínimo de dos ventas de comercio por el cual se logra comercializar un cupo de 600 cajas de banano convencional Fair Trade.

Para el año 2009 la corporación contaba con 134 socios que están debidamente registrados en el MAGAP y mantenían vigente un proceso de exportación directa a Inglaterra y Alemania.

En la actualidad la corporación cuenta con 84 socios provenientes de las cuatro zonas de la provincia de El Oro exportando semanalmente alrededor de 10000 cajas orgánicas representando un 80% de la producción de los agricultores y

1560 cajas de banano convencional dando el restante del 20% de la producción.

### **2.4.2 El Cambio**

Inició con un grupo de casas compuesta de caña, paja y bijao; hoy El Cambio, ha cambiado gracias a la visión de las personas que poco a poco fueron poblando un pedazo de tierra que pertenece a Machala. Ahora cuenta con edificios, escuelas, un colegio, dos centros de salud, e incluso un canal de televisión.

La denominación de 'El Cambio de El Guabo', se debió a que allí se hacía el cambio de ruta del ferrocarril; con el tiempo su nombre quedó plasmado solo con 'El Cambio', nombre incluso atractivo para algunos turistas que llegan de otras provincias.

La historia de esta parroquia no inició hace 59 años, sino desde muchos antes, pero fue desde entonces, cuando fue reconocida como parroquia y desde allí empezó una nueva etapa.

Cada día El Cambio escribe una historia nueva entre sus habitantes. Continuará progresando y recibiendo con cálido abrazo a cada uno de los que lleguen a disfrutar de la sencilla, pero hermosa parroquia.

### 2.4.3 Características del mercado de Estados Unidos

**Cuadro N° 3 Descripción del mercado de Estados Unidos**

Nombre oficial	Estados Unidos de América
Capital	Washington, D.C.
Superficie	9'371.174 km <sup>2</sup>
Población	316.128.839 habitantes
Moneda	Dólar estadounidense
Idioma	Ingles

Elaborado por: Autora

Fuente: (2015 Infolaso.com)

Los consumidores estadounidenses son muy abiertos a los productos extranjeros los suministros en estados unidos son muy diversos el consumidor estadounidense es rico y diverso en sus intereses y gustos. Valoran la alimentación la comodidad en casa y los autos. Pero sin embargo el cambio en su economía ha modificado el comportamiento de los consumidores que ahora viven sin los productos caros.

### 2.3.4. Facilidades de acceso a Estados Unidos

Según (Abogado. Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales, 2013) “Las facilidades esenciales constituyen en activos de carácter corporal o incorporal (estructuras físicas, redes de transmisión, oleoductos, derechos de propiedad industrial, concesiones, etc.). Que otorgan un beneficio económico a quien los detenta, por sobre sus competidores, y cuya existencia genera por lo mismo un desequilibrio entre ellos. Este efecto, producido naturalmente por el control de dichos activos, se justifica por la importancia o el carácter esencial que detentan estos últimos y el poder que tienen para colocar en una posición superior o dominante a quien los controla”.

Es la identificación de situaciones para controlar un bien para la comercialización de una actividad económica para el ingreso al mercado para

el ingreso de una actividad comercial con fuertes barreras de entrada generadas por circunstancias de no tener acceso a posibles facilidades.

## **2.5 hipótesis**

Un escaso aprovechamiento de la materia prima para la elaboración de banano deshidratado de la corporación san miguel de Brasil provoca un bajo desarrollo industrial que no permite el crecimiento socio económico de la provincia y del país.

# **CAPITULO III**

### **3. METODOLOGIA**

#### **3.1 Enfoque investigativo**

Este trabajo, se caracterizará por la participación del investigador ya que se llegó a buscar el bienestar de los productores pertenecientes a la corporación, para mejorar aspectos del buen vivir, la investigación por parte del investigadora se la considera algo básico para llegar a diferentes diagnósticos lo cual nos permitirá llegar hacer un real diagnóstico y así tener un camino a seguir.

En cuanto a la relación con el paradigma cuantitativo se ha tratado de afirmar mediante de las leyes, reglamentos y debidos procedimientos para así poder llevar a cabo un correcto proceso de exportación lo cual se fundamentará mediante las diferentes fuentes de información de libros, páginas web, y diferentes instituciones públicas como la SENA, PROECUADOR, MIPRO etc.

La información se obtendrá de datos estadísticos e históricos, la cual se la considerará como secundaria, la cual nos permitirá hacer un enfoque real, para llegar a tomar una decisión adecuada y llegar a mejorar la problemática definida y llegar a contribuir al desarrollo socioeconómico del sector involucrado de la provincia y del país.

#### **3.2 Modalidad de Investigación**

##### **3.2.1 Investigación de Campo**

Con la presente investigación se podrá llevar a cabo un diagnóstico de las fortalezas y de las debilidades de la corporación, además con la ayuda de la investigación se podrá aplicar una serie de instrumentos como: entrevistas, encuestas del producto que se va a exportar, lo cual nos permitirá tener una visión real del objeto de estudio lo cual fundamentara el presente trabajo de investigación.

### **3.2.2 Investigación Bibliográfica – Documental**

Con la investigación bibliográfica documental, se podrá tener un fundamento teórico para poder comparar criterios de expertos que tienen una gran experiencia que ayudara a fortalecer mi trabajo.

En primer lugar nos permitirá fundamentar el marco teórico a través de las diferentes definiciones a través de la consulta de textos, internet, entrevistas especializadas a través de las consultas en tesis de grado, lo cual permitirá visualizar el camino más idóneo para el desarrollo de la presente investigación.

### **3.2.3 Investigación Experimental**

El presente trabajo realizado tiene un carácter experimental, ya que se pretende llevar a cabo la ejecución de la elaboración de un producto con valor agregado el cual tendrá como fin ser exportado hacia el mercado internacional y básicamente se fundamentara en el planteamiento de un plan de negocios en la cual se demostrara la viabilidad y a su vez la factibilidad financiera y económica.

## **3.3 Tipo De Investigación**

### **3.3.1 Exploratorio**

El tipo de investigación que se realizara en el desarrollo del presente trabajo será exploratoria ya que se realizara la identificación del problema que tiene la corporación que es objeto de estudio en la cual se adaptara la metodología, a medida en la que se avance en el proceso de investigación.

### **3.3.2 Descriptiva**

El presenta trabajo tiene una investigación descriptiva ya que en esta se presenta el por qué se somete a análisis y evalúa aspectos diversos o

componentes de normativas que estén vigentes del problema que se está investigando.

### **3.3.3 Explicativo**

El tipo de investigación será explicativa ya que se explicara como ocurre la problemática de la corporación y en qué condiciones está ocurriendo esta. También, porque se dan a conocer las diferentes definiciones y conceptos legales como aspectos técnicos referentes al proceso de elaboración y exportación del producto.

Se tabulará la información de la organización, luego se procederá a presentar los resultados a través del análisis correspondiente, el mismo que servirá de sustento para plantear una propuesta que podrá mejorar la situación de la problemática planteada.

### **3.4 Población y Muestra**

Se ha determinado realizar encuestas a los 84 socios de la corporación San Miguel de Brasil así mismo se ha determinado el aplicar entrevistas a 3 gerentes de empresas exportadoras que elaboren banano deshidratado y productos afines así mismo se ha considerado la aplicación de una guía de observación a una empresa que realice la elaboración del banano deshidratado.

### 3.5 Operacionalizaion de variables

**Cuadro N° 4 Operacionalizacion de la variable independiente**

CONCEPTO	DIMENSIONES	SUBDIMENSION	INDICADORES	ITEMS	TECNICAS	UNIDAD DE INVESTIGACION
Derivados de banano Producción	Producción	Zonas De Producción	Ubicación	¿Señale Usted Donde Se Encuentra Ubicada Su Plantación De Banano?	Encuesta	Productores
		Hectáreas Sembradas	Números De Hectáreas	¿Indique usted cuantos números de hectáreas tiene sembrado?	Encuesta	Productores
		Rendimiento	Cantidad En Quito Libras	¿Señale cual es el rendimiento de su producción?	Encuesta	Productores
		Variedad	Números de Hectáreas	¿Qué tipo de variedad de banano tiene en su plantación?	Encuesta	Productores
		Comercialización Interna	Tipos De Comercialización	¿Qué tipo de negociación utiliza usted?	Encuesta	Productores
		Obtenido Crédito	Tipos Crédito	¿Su corporación a utilizado algún tipo de crédito?	Encuesta	Productores
		Servicios Recibidos	Tipos De Servicio	¿Ha hecho uso de algún tipo de servicio para los productores?	Encuesta	Productores

Elaborado Por: Autora

**Cuadro N° 5 Operacionalización de la variable dependiente**

CONCEPTO	DIMENSIONES	SUBDIMENSION	INDICADORES	ITEMS	TECNICAS	UNIDAD DE INVESTIGACION
Exportación	Bélgica	Demanda internacional	Mercados	¿Determine usted a que mercados exporta su producto?	Entrevista	Administradores
		Precios internacionales	Precios referenciales	¿Conoce usted sobre los precios internacionales referente a su producto?	Entrevista	Administradores
		Oferta nacional e internacional	Competencia nacional competencia internacional	¿Qué competencia nacional tiene su producto? ¿Qué competencia internacional tiene su producto?	Entrevista	Administradores
		Capacidad de producción	Volumen de oferta	¿Sabe usted que capacidad de producción tiene?	Entrevista	Administradores
		Requisitos técnicos	Barreras no arancelarias Barreras arancelarias	¿Indique si su producto tiene algún tipo de barreras no arancelarias para ingresar al mercado internacional?	Entrevista	Administradores
		Normas de calidad	Tipo de norma	¿Qué tipo de norma de calidad tiene su producto?	Entrevista	Administradores
		Promoción o publicidad	tipos	¿Señale usted qué tipo de promoción a utilizado? Envío de nuestras Envíos publicitarios Pagina web Catalogo digital	Entrevista	Administradores

**Elaborado Por: Autora**

### **3.6 Técnicas e Instrumentos para el registro de datos**

Se aplicara una encuesta a los productores de la corporación San Miguel de Brasil para identificar la localización de cada productor que proveerá la materia prima para el proceso de la elaboración del producto. Para la realización del presente trabajo se utilizara los instrumentos de recolección y de registro de datos como el cuaderno de notas de las cuales se tomará registro de

Fichas de campo, cámaras fotográficas. Es decir se emplearan diferentes métodos para llegar a la información necesaria para el cumplimiento de la realización del proyecto.

### **3.7 Plan de recolección de información**

La información recolectada nos ayudará a cumplir con los objetivos planteados en la investigación, para esto se aplicará diferentes instrumentos y técnicas de investigación a personas relacionadas con la temática del presente trabajo como lo serán gerentes de empresas procesadoras de derivados de banano, productores del sector bananero de la parroquia El Cambio , sobre aspectos tales como la ubicación de sus zonas de producción, números de hectáreas de banano sembradas, tipos de productos, entre otros. Toda la información obtenida será tabulada y luego se elaborarán los respectivos cuadros estadísticos y gráficos posterior a esto se procederá al respectivo análisis de la información lo cual nos favorecerá al fundamento de la hipótesis de la investigación y por u puesto en la presentación de los respectivos resultados.

# **CAPÍTULO IV**

#### 4. Análisis e interpretación de los resultados

##### 4.1. Análisis de los resultados de las encuestas

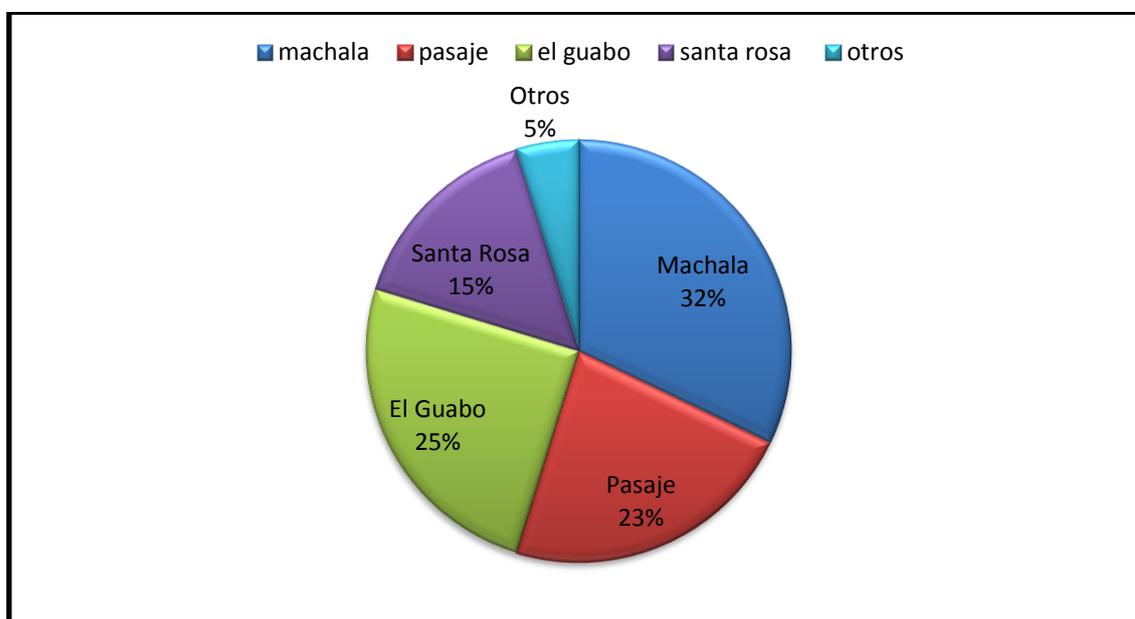
1. ¿Señale Ud. donde se encuentra ubicada su plantación de banano orgánico?

**Cuadro N° 6 Plantaciones de Banano**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Machala	27	32%
Pasaje	19	23%
El guabo	21	25%
Santa Rosa	13	15%
Otros	4	5%
<b>total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

**Gráfico N° 2 Plantaciones de banano**



Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

Al realizar la encuesta a los productores de banano orgánico acerca de donde se encuentra ubicada su plantación de banano, 27 de ellos que corresponden al 32% respondieron en Machala, 19 de ellos que corresponden al 23% manifestaron en Pasaje, 21 de ellos que corresponden al 25% indicaron en El Guabo, 13 de ellos que representan el 15% respondieron Santa Rosa mientras que 4 de ellos que responden al 5% indicaron que sus plantaciones de banano orgánico tienen otra ubicación.

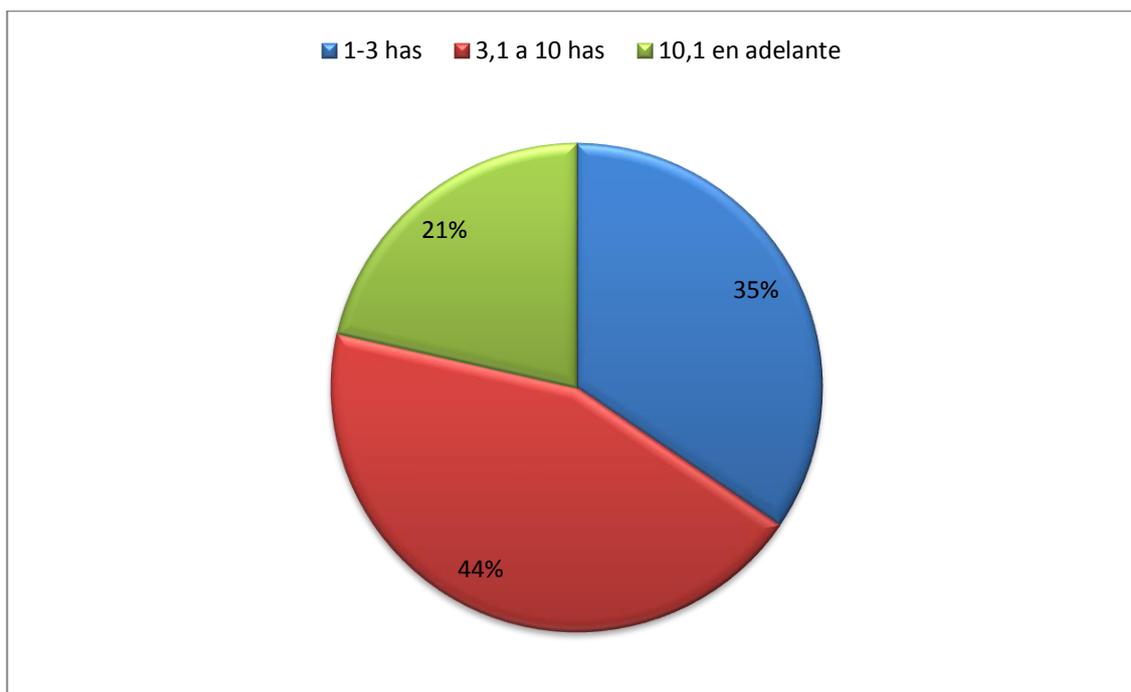
## 2. ¿Especifique cuantas hectáreas tiene sembradas de banano orgánico?

**Cuadro N° 7 Hectáreas sembradas de banano**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
1-3 has	29	35%
3,1 a 10 has	37	44%
10,1 has en adelante	18	21%
<b>total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 3 Hectáreas sembradas de banano**



Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

Al encuestar a los productores bananeros orgánicos sobre cuantas hectáreas tiene sembradas de banano orgánico, 29 de ellos que corresponden al 35% respondieron de 1 a 3 has, 37 de ellos que corresponden al 44% respondieron 3,1 a 10 has, mientras que 18 de ellos que corresponden al 21% respondieron que poseen 10.1 has en adelante sembradas de banano orgánico.

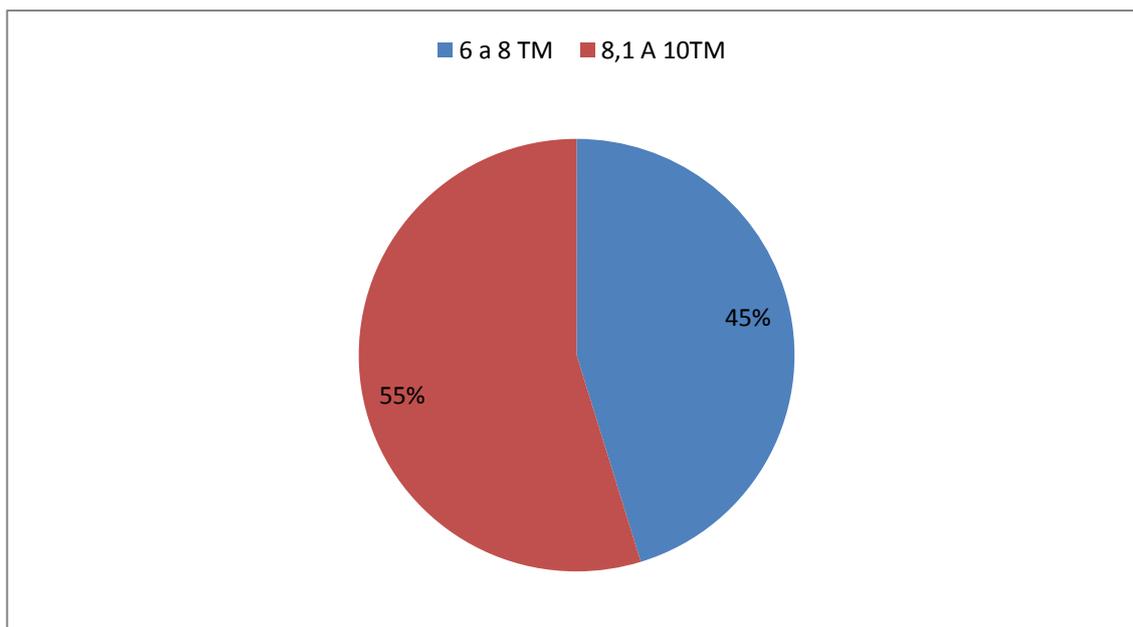
3. ¿Sírvese indicar el rendimiento promedio en tm de banano orgánico de su plantación?

**Cuadro N° 8 Rendimiento promedio en TM**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
6 a 8 tm	38	45%
8,1 a 10 tm	46	55%
<b>total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 4 Rendimiento promedio en TM**



Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

Al encuestar a los productores bananeros orgánicos sobre cuál es el rendimiento promedio en tm de banano orgánico de su plantación, 38 de ellos que corresponden al 45% respondieron que entre 6 a 8 tm, 46 de ellos que corresponden al 55% respondieron que su rendimiento promedio se encuentra entre 8,1 a 10 tm.

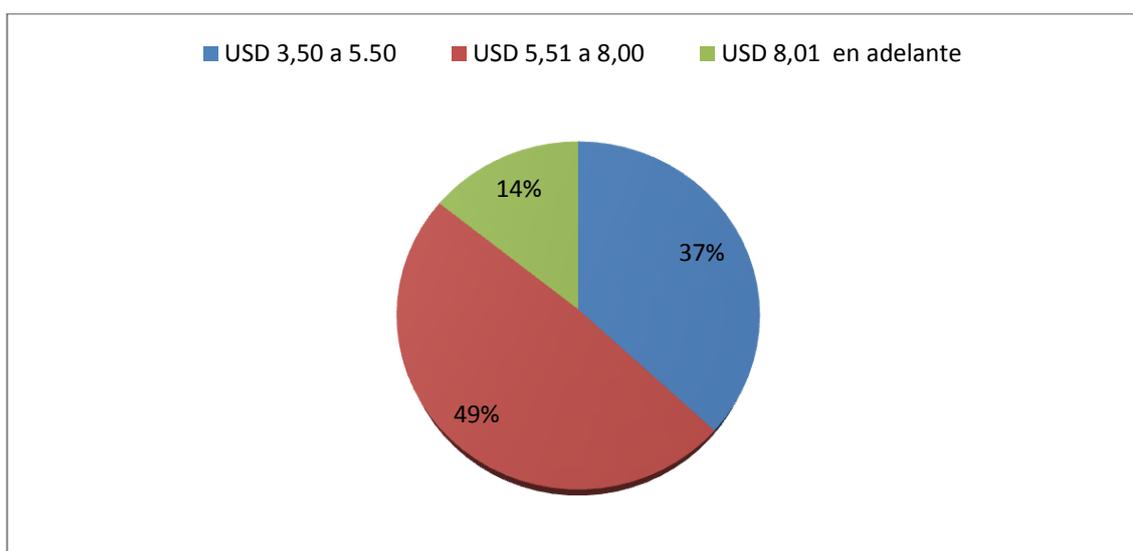
#### 4. ¿Señale el precio promedio de comercialización de la caja de banano Orgánico?

**Cuadro N° 9 Precio promedio de la caja de banano**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
USD 3,50 a 5.50	31	37%
USD 5,51 a 8,00	41	49%
USD 8,01 en adelante	12	14%
<b>total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 5 Precio promedio de la caja de banano**



Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

Al encuestar a los productores bananeros orgánicos sobre precio promedio de comercialización de la caja de banano orgánico, 31 de ellos que corresponden al 37% respondieron que USD 3,50 a 5.50, 41 de ellos que corresponden al 49% manifestaron USD 5,51 a 8,00, mientras que 12 de ellos que corresponden al 14% manifestaron comercializar la caja de banano orgánico de USD 8,01 en adelante.

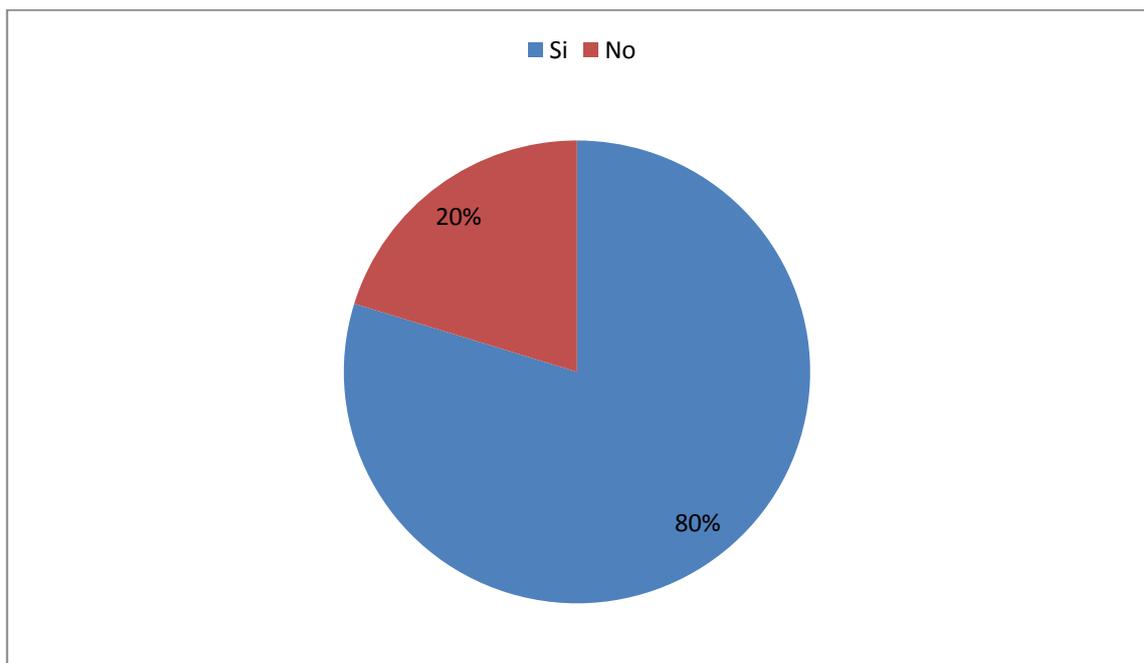
**5. ¿Indique si ha realizado la petición de créditos en instituciones financieras privadas o públicas?**

**Cuadro N° 10 Créditos en instituciones públicas o privadas**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Si	67	80%
No	17	20%
<b>total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 6 Créditos en instituciones públicas o privadas**



Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

Al encuestar a los productores bananeros orgánicos sobre la petición de créditos en instituciones financieras públicas o privadas, 67 de ellos que corresponden al 80% respondieron que si, mientras que 17 de ellos que representan el 20% indicaron que no han realizado la petición de créditos en instituciones financieras.

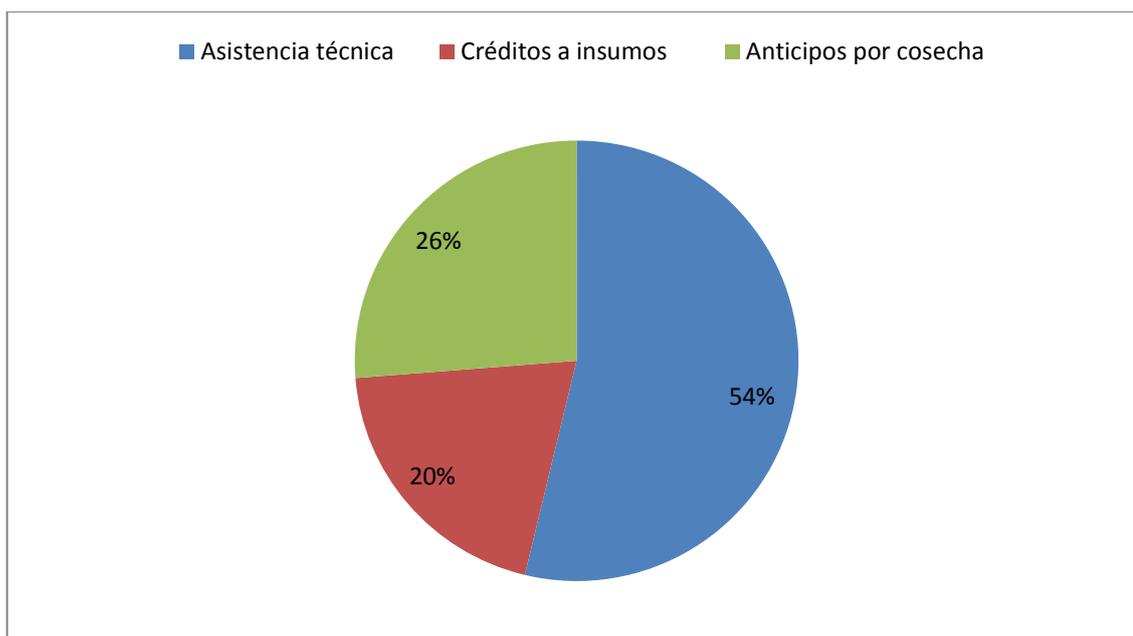
**6. ¿Sírvese indicar si usted desea que una nueva empresa le brinde servicios cómo?**

**Cuadro N° 11 Nuevos servicios**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Asistencia técnica	43	54%
Créditos a insumos	16	20%
Anticipos por cosecha	21	26%
<b>total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 7 Nuevos servicios**



Fuente: Productores bananeros de la Corporación San Miguel de Brasil  
Elaborado por: La autora

Al encuestar a los productores bananeros orgánicos sobre una nueva empresa que les brinde servicios en asistencia técnica, créditos e insumos o anticipos de cosecha, 43 de ellos que corresponden al 54% indicaron asistencia técnica, 16 de ellos que corresponden al 20% respondieron créditos e insumos, mientras que 21 de ellos que corresponden al 26% de ellos indicaron anticipos por cosecha.

#### 4.2. Interpretación de los datos de la entrevista.

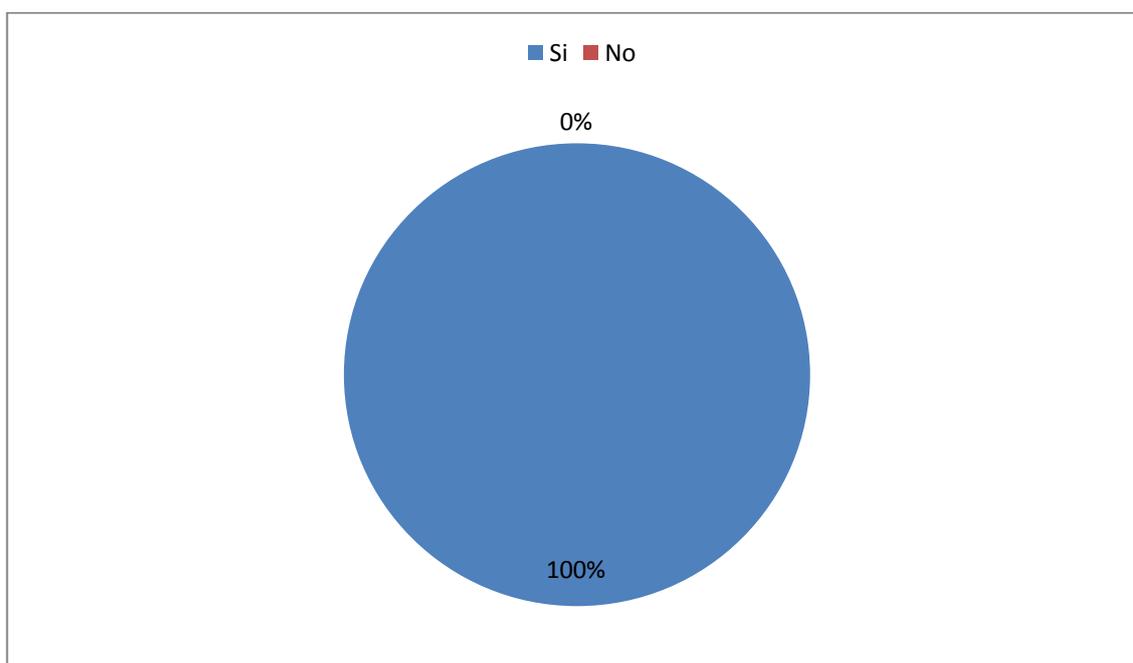
1. ¿Especifique usted si el producto que exporta tiene facilidades de acceso al mercado de un país desarrollado?

**Cuadro N° 11 Facilidades de acceso**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Si	3	100%
No	0	0
<b>total</b>	3	100%

Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 8 Facilidades de acceso**



Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado

Elaborado por: La autora

Al entrevistar a los gerentes de las distintas empresas indicando si el producto que exporta tiene facilidades de acceso al mercado de un país desarrollado, de ellos que representan el 100% manifestaron que sí.

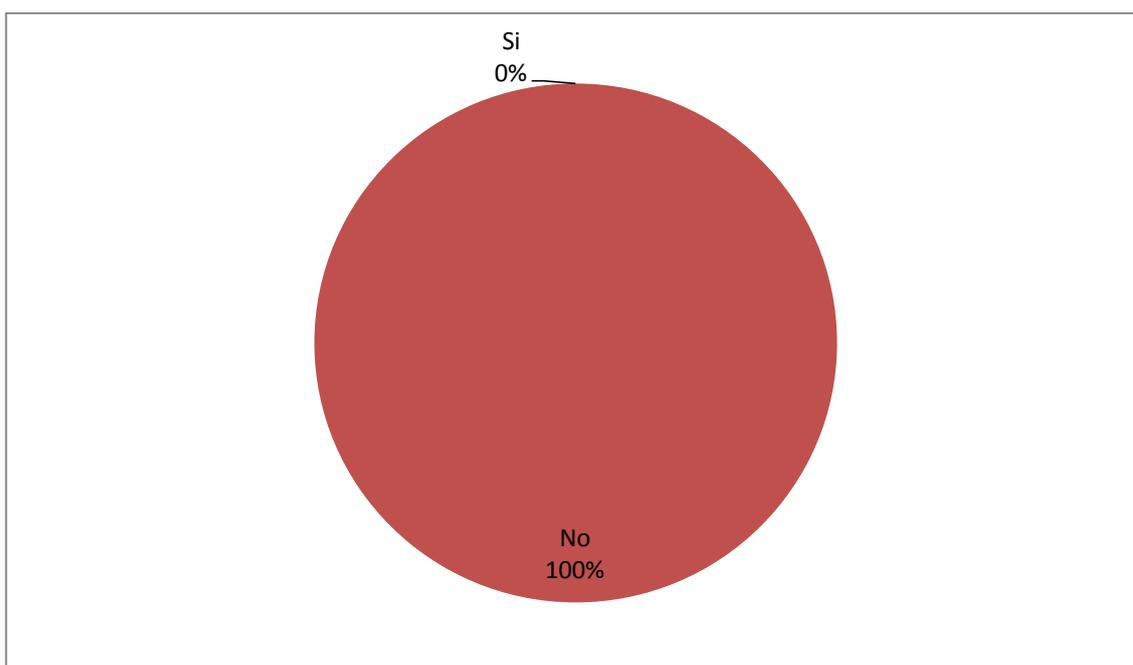
**2. ¿Señale usted si el banano orgánico deshidratado que comercializa al mercado internacional se acogen a algún tipo de Sistema Generalizado de Preferencias?**

**Cuadro N° 12 Sistemas de preferencias**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Si	0	0%
No	3	100%
<b>total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 9 Sistemas de preferencias**



Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

Al entrevistar a los gerentes de las distintas empresas indicando si el banano orgánico deshidratado que comercializa al mercado internacional se acogen a algún tipo de Sistema Generalizado de Preferencias, 3 de ellos que corresponden al 100% manifestaron que No.

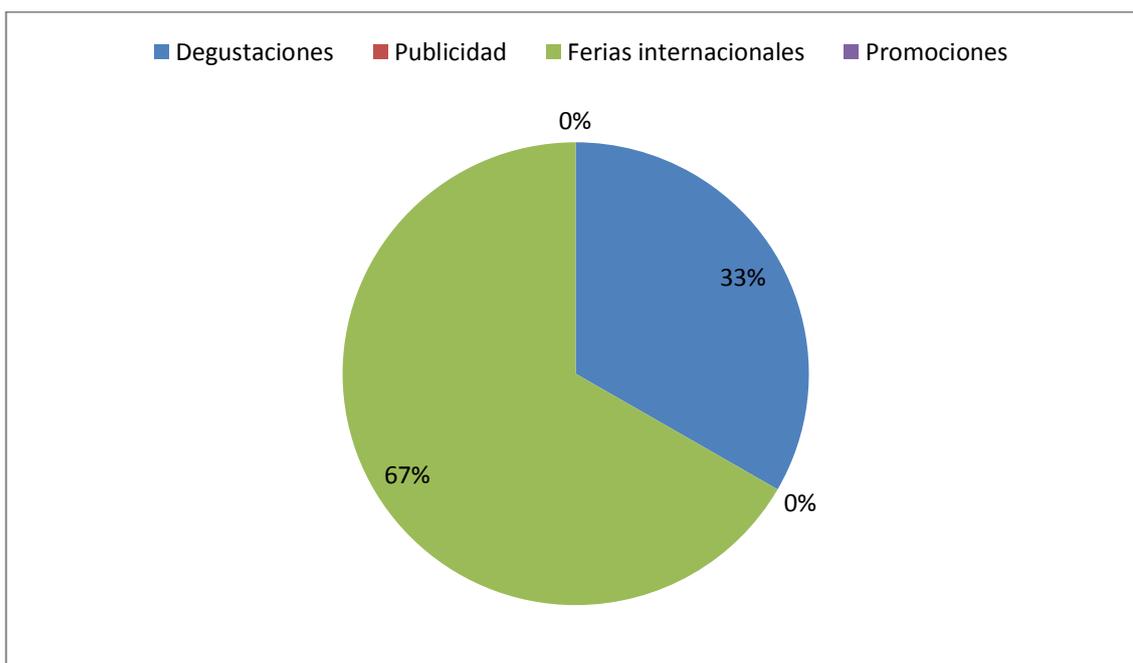
**3. ¿Señale usted qué medio de lanzamiento realiza para que futuros países consumidores reconozcan su producto?**

**Cuadro N° 13 Medios de lanzamiento del producto**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Degustaciones	1	33%
Publicidad	0	0%
Ferias internacionales	2	67%
Promociones	0	0%
<b>total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 10 Medios de lanzamiento del producto**



Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

Al entrevistar a los gerentes de las distintas empresas indicando qué medio de lanzamiento realiza para que futuros países consumidores reconozcan su producto, 2 de ellos que corresponden al 67% respondieron la participación en ferias internacionales, 1 de ellos que corresponde al 33% indicó que realiza degustaciones del producto.

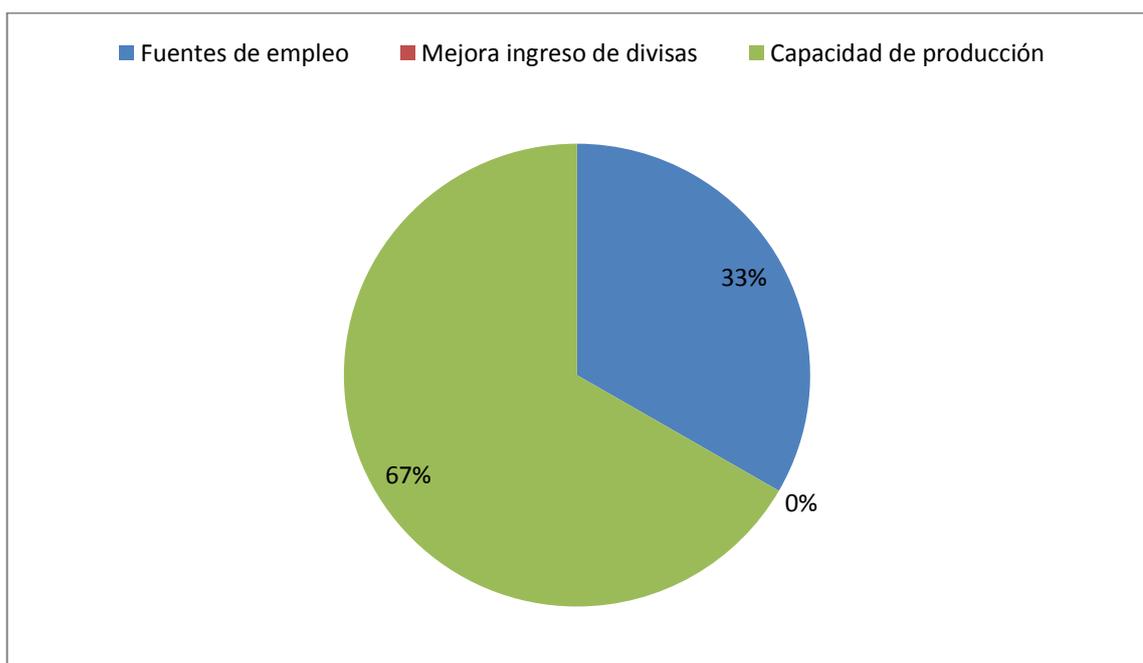
**4. ¿Indique usted si la exportación de banano orgánico deshidratado han mejorado en cuanto a:**

**Cuadro N° 14 Productos exportados**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Fuentes de empleo	1	33%
Mejora ingreso de divisas	0	67%
Capacidad de producción	2	0%
<b>total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

**Gráfico N° 11 Productos exportados**



Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

Al entrevistar a los gerentes de las distintas empresas indicando si la exportación de banano orgánico deshidratado han mejorado en cuanto a: Fuentes de empleo, Mejora ingreso de divisas o Capacidad de producción, 2 de ellos que corresponden al 67% respondieron que ha mejorado en cuanto a la capacidad de producción, 1 de ellos que corresponde al 33% manifestó que ha mejorado en cuanto a fuentes de empleo se refiere.

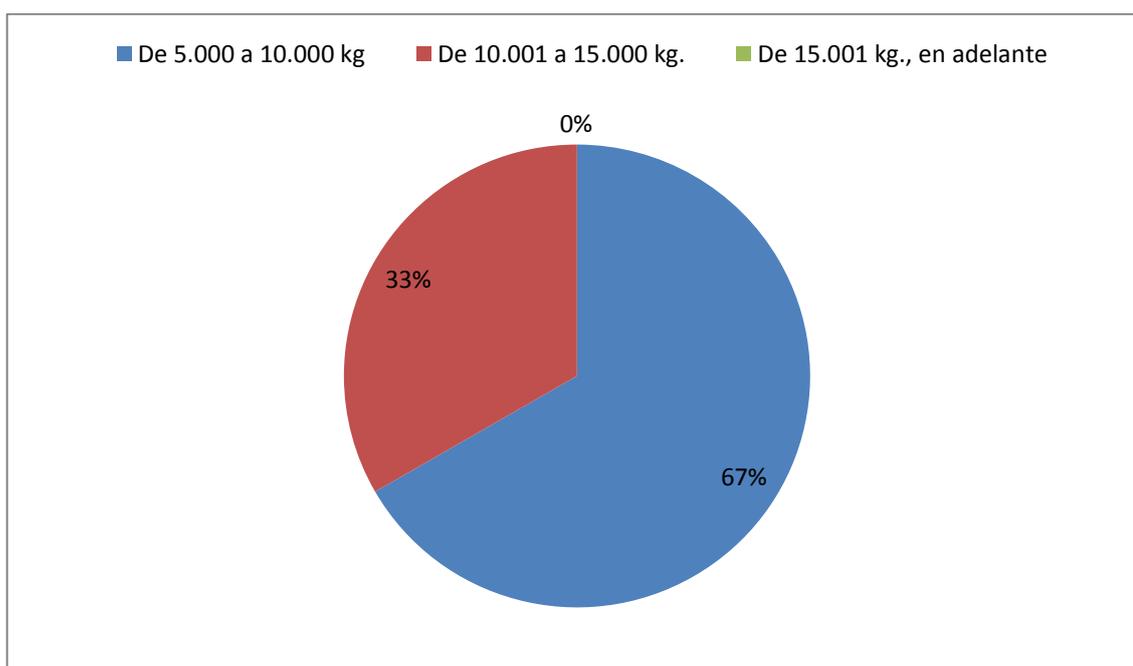
**5. ¿Señale usted cuál es su volumen promedio de exportación mensual de banano orgánico deshidratado?**

**Cuadro N° 15 Volumen de exportación**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
De 5.000 a 10.000 kg	2	
De 10.001 a 15.000 kg.	1	
De 15.001 kg., en adelante	0	
<b>total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 12 Volumen de exportación**



Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

Al entrevistar a los gerentes de las distintas empresas indicando cuál es su volumen promedio de exportación mensual de banano orgánico deshidratado, 2 de ellos que corresponden al 67% respondieron que su volumen promedio de exportación está entre 5.000 a 10.000 kg, 1 de ellos que representa el 33% indico que su volumen promedio esta 10.001 a 15.000 kg. de exportación mensual de banano orgánico deshidratado.

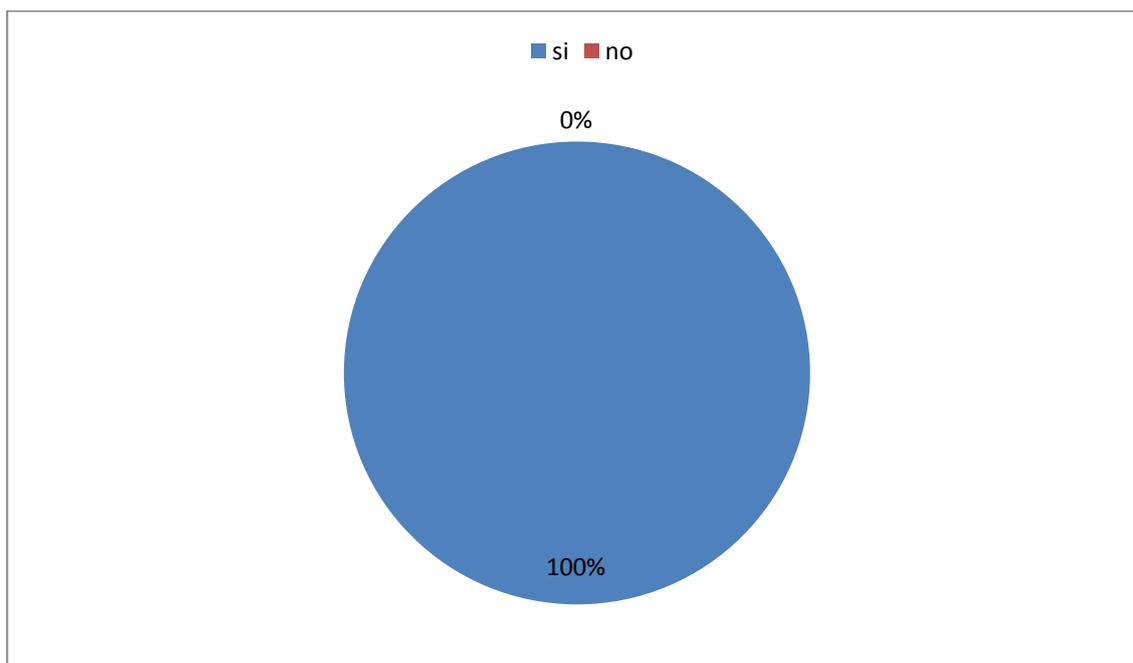
**6. ¿Señale usted si al país donde exporta su producto realiza inspecciones del mismo?**

**Cuadro N° 16 Inspecciones del producto**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Si	3	100%
No	0	0%
<b>total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 13 Inspecciones del producto**



Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

Al entrevistar a los gerentes de las distintas empresas indicando al país donde exporta su producto realiza inspecciones del mismo, 3 de ellos que corresponden al 100% de ellos indicaron que Si se realizan inspecciones para el producto en el lugar de destino.

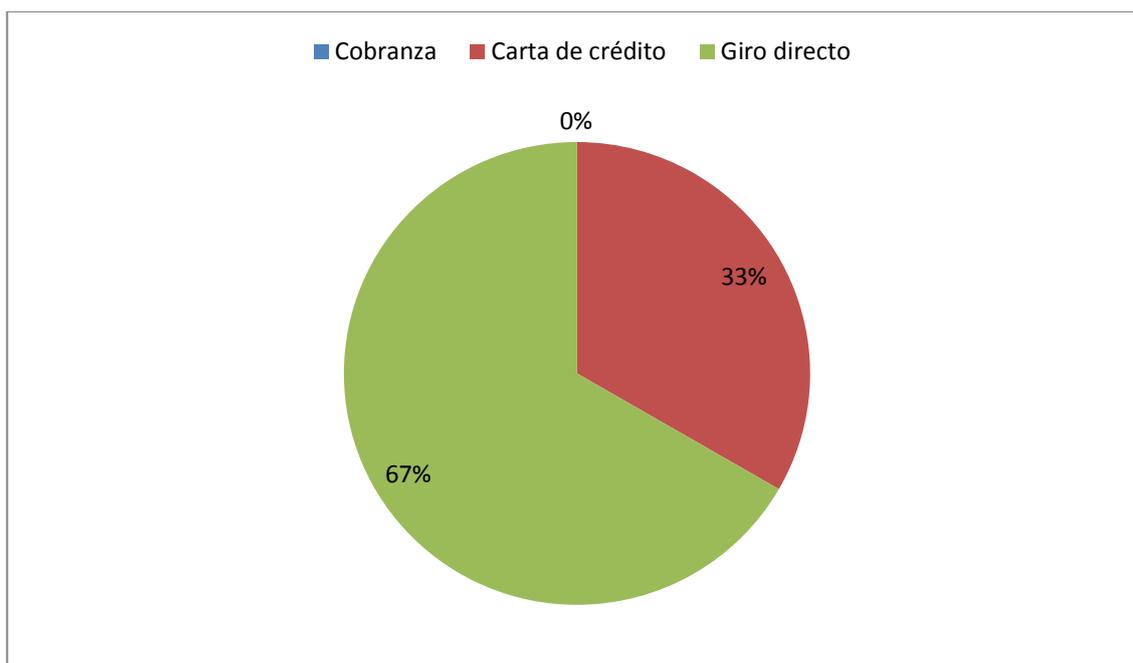
**7. ¿Identifique usted con qué forma de pago negocia su producto de exportación?**

**Cuadro N° 17 Formas de pago**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Cobranza	0	0%
Carta de crédito	1	33%
Giro directo	2	67%
<b>total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 14 Formas de pago**



Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

Al entrevistar a los gerentes de las distintas empresas indicando con qué forma de pago negocia su producto de exportación, 2 de ellos que corresponden al 67% respondieron con giro directo, 1 de ellos que representa al 33% indico que utiliza la carta de crédito.

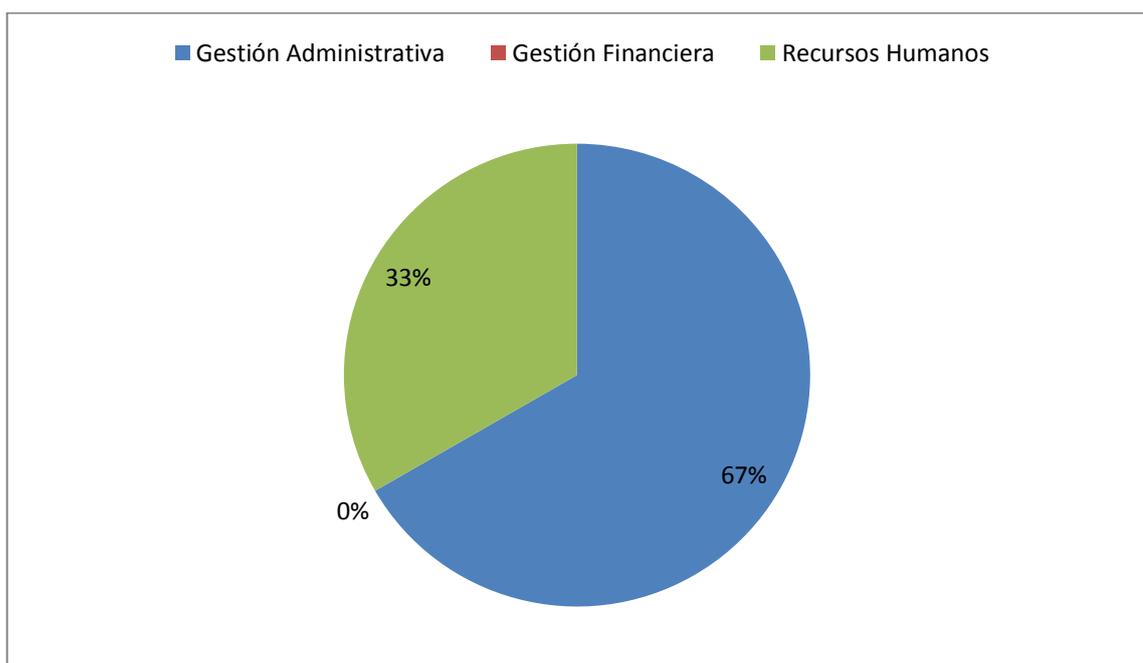
**18. ¿Señale usted cuáles son las áreas que se deben capacitar en forma constante para que la empresa sea eficiente?**

**Cuadro N° 18 Áreas de capacitación**

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJES
Gestión Administrativa	2	67%
Gestión Financiera	0	0%
Recursos Humanos	1	33%
<b>total</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

**Grafico N° 15 Áreas de capacitación**



Fuente: Gerentes de las empresas procesadoras de banano deshidratado  
Elaborado por: La autora

Al entrevistar a los gerentes de las distintas empresas indicando cuáles son las áreas que se deben capacitar en forma constante para que la empresa sea eficiente, 2 de ellos que corresponden al 67% respondieron que se capacita constantemente al personal de gestión administrativa, 1 de ellos que corresponde al 33% indicó que la capacitación constante es en el área de recursos humanos.

### **4.3 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS**

Las encuestas a los proveedores de banano de la Corporación San Miguel de Brasil, las entrevistas realizadas a los gerentes de empresas procesadoras de banano sobre el volumen de exportación hacia el mercado Estadounidense y ejecutada la guía de observación, han permitido determinar que la elaboración, exportación del banano deshidratado hacia el mercado de Estados Unidos es viable ya que generará el ingreso de divisas que aportaran a la balanza comercial y facilitando el desarrollo del país brindando nuevas alternativas de producción.

### **4.4 Análisis e interpretación de la guía de observación**

“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL PROCESAMIENTO Y EXPORTACION DE BANANO ORGANICO DESHIDRATADO BAJO LA CERTIFICACION HACCP DE LA COORPORACION “SAN MIGUEL DE BRASIL”, DESDE LA PARROQUIA EL CAMBIO PROVINCIA DE EL ORO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.”.

**OBJETIVO:** Determinar el proceso de elaboración del banano orgánico deshidratado para mantenerlo en el mercado internacional.

Elaboración del banano deshidratado:

1. Debemos realizar la recepción de la materia prima y clasificarla para tener la materia prima en óptimas condiciones.
2. Selección de la materia prima, para obtener un producto de gran calidad ajustado a nuestros estándares de calidad.
3. Lavado para cuidar de la higiene del producto.
4. Pelado listo para la colocación en el horno deshidratador.
5. Deshidratación, se conoce al termino como la acción de extraer grados de humedad del fruto.
6. El enfriamiento: es el reposo para proseguir con el proceso de elaboración.

7. El empaquetado indica que el producto está listo para la comercialización.
8. El almacenamiento se guarda el producto elaborado para llegar a su destino final.

# **CAPITULO V**

## **5. Conclusiones y Recomendaciones**

### **5.1 Conclusiones**

- El producto elaborado de banano orgánico deshidratado, cumple con todos los objetivos propuestos: es un producto innovador, con valor agregado, de gran calidad y competitivo, que permite el debido aprovechamiento del rechazo de banano de la corporación San Miguel de Brasil.
- La mayor parte de productores bananeros indicó que el grado de aprovechamiento de la materia prima (Rechazo de banano orgánico) para elaborar derivados se encuentra entre un 0 – 70%.
- Según lo indicó el 80% de productores encuestados se financian mediante créditos bancarios para el cumplimiento de sus actividades dentro de la Corporación.

### **5.2 Recomendaciones**

- Luego de analizar la problemática, se realiza las siguientes recomendaciones con la finalidad de dar una solución a cierta parte de los problemas, por lo que se debe:

- Capacitar a los productores bananeros acerca de la diversidad de productos que pueden fabricar a base del rechazo de banano permitiendo que se abran nuevas alternativas en el mercado nacional e internacional.
- Estimular a los productores bananeros para que busquen nuevas alternativas para la industrialización de sus productos en una fábrica en la cual se aproveche el 100% de la materia prima que existe en la localidad.
- Presentar proyectos de inversión para acceder a un crédito en instituciones bancarias tanto del sector privado como público.

# **CAPITULO VI**

## **6. La Propuesta**

### **6.1 Nombre de la propuesta**

“PLAN DE NEGOCIOS PARA EL PROCESAMIENTO Y EXPORTACION DE BANANO ORGÁNICO DESHIDRATADO BAJO LA CERTIFICACIÓN HACCP A BASE DEL RECHAZO DE LA CORPORACIÓN SAN MIGUEL DE BRASIL DESDE LA PARROQUIA EL CAMBIO PROVINCIA DE EL ORO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.”.

De acuerdo a la investigación realizada se identificó el mercado objetivo consumidor del banano orgánico deshidratado, se observó la necesidad de elaborar el tema anteriormente planteado el cual cumplirá con los objetivos planteados.

### **6.2 Antecedentes De La Propuesta**

La parroquia El Cambio desde sus inicios ha sido una parroquia agrícola que a lo largo del tiempo se ha venido desarrollándose aumentando su nivel poblacional y expandiendo el área urbana del mismo de una forma rápida,

La producción tradicional de la parroquia El Cambio es el banano que se produce en la zona es la principal fuente de ingreso económico para el sector y es de excelente calidad.

El poco interés por parte de las autoridades locales e inclusive de los mismos productores se ha visto reflejado en la pequeña producción que ofertan al mercado local ocasionando un grave problema para el desarrollo socioeconómico del sector.

Con una finalidad de servir como enlace para así fortalecer vínculos entre los productores y empresas procesadoras de materias primas se ha considerado de gran importancia la propuesta planteada para el desarrollo socioeconómico del sector contribuyendo así al crecimiento y desarrollo de la provincia y al país.

### **6.3 Justificación**

Hoy en día a nivel mundial los gustos y preferencias de las personas han sufrido grandes transformaciones es por ello que el consumo de banano orgánico deshidratado ha crecido en gran escala a nivel global.

En la provincia de El Oro la mayor producción es de banano ya que la población hasta el día de hoy no se arriesga a producir nuevas variedades de productor ni de abrir nuevas fuentes de empleo.

En la parroquia El Cambio existe un grupo de productores que aprovecha el rechazo de banano orgánico y es la Corporación San Miguel de Brazil utilizando como materia prima el rechazo del banano. La mayoría de sus integrantes son pequeños productores provenientes de la misma parroquia, Machala, Santa Rosa, El Guabo, Pasaje entre otros.

Esta propuesta tiene como finalidad aprovechar al máximo el rechazo de banano que los productores bananeros realizan de sus embarques, los trabajadores realizan la labor de la elaboración de una caja de banano y luego el rechazo del mismo se descompone en los suelos de la bananera pero sin darle ninguna utilización, se pretende dar la utilización correcta a lo que se considera un desperdicio no solo realizando productos procesados, con fines de exportación hacia países que demandan este producto en gran cantidad, por lo cual se mejorara la situación económica de los bananeros, de las poblaciones aledañas al abrirse nuevas fuentes de trabajo y del país por el ingreso de divisas.

## **6.4 Objetivos**

### **6.4.1 Objetivo central:**

Determinar el procesamiento y la exportación de los excedentes de banano orgánico para la elaboración de productos derivados de la corporación San Miguel De Brasil desde la parroquia El Cambio con fines de exportación.

### **6.4.2 Objetivos específicos:**

- Desarrollar proyectos que permitan aprovechar del excedente de banano como materia prima para obtener Banano deshidratado para su exportación.
- Incitar la ejecución de proyectos de inversión en el sector agroindustrial.
- Definir el tamaño y la capacidad del proyecto.
- Realizar un estudio de mercado para determinar los trámites necesarios para la exportación de banano orgánico deshidratado.
- Determinar el nivel de ingresos que se obtendrán al comercializar el producto en el mercado de Estados Unidos.

## **6.5 Fundamentación**

El desarrollo obtenido por los bananeros al exportar el banano como materia prima, han sido muy atractivos y reconocidos en la aportación de la economía del sector, pero es así como también se ha reconocido la transformación de las materias primas en variedad de productos elaborados, o al menos semi-elaborados.

“Se ha establecido el 80.08% de las importaciones mundiales en el sector bananero en los últimos 5 años, llegando a un total de 12,779,608 millones de dólares, determinando como el principal importador a nivel mundial a Estados Unidos, con una tasa de crecimiento anual del 9.6% y una participación en el mercado de las importaciones de un 19.05%. Otros mercados donde el crecimiento de importaciones comprenden el Federación Rusa 8.3%, Japón 1.8%, Canadá 5.7% y Ucrania 19.6%.” (PROECUADOR, 2014)

## 6.6 Factibilidad

El proyecto es factible ya que la provincia de El Oro cuenta con la materia prima suficiente para procesarla a banano deshidratado, además se cuenta con la maquinaria y los conocimientos necesarios para realizar el proceso de producción y exportación existe el talento humano que se necesita para poner en práctica en este proyecto.

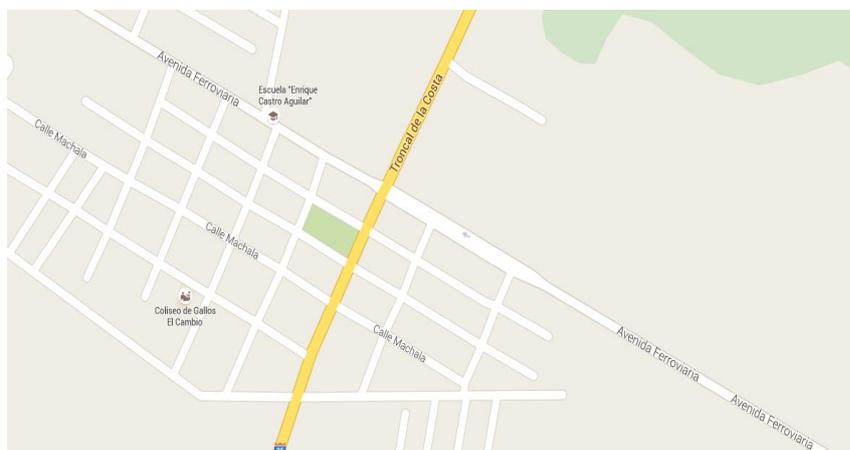
Luego de haber realizado los estudios necesarios para ver la factibilidad del mismo que a llegado al resultado de la rentabilidad del proyecto lo determinamos con la utilidad líquida del ejercicio y las ventas recuperando la inversión en menos de 2 años.

## 6.7 Estudio técnico

### 6.7.1 Ubicación sectorial y física

La corporación san miguel de Brasil se encuentra ubicada en la parroquia el cambio en la lotización 2 Marías, en la cual se propone hacer la ampliación de las instalaciones para la recepción de la materia prima y proceder al proceso de la elaboración del producto.

**Gráfico N° 16 Ubicación Sectorial y física**



### **6.7.2 Macro localización y micro localización**

La parroquia el cambio fue fundada en 1950 se inició con un grupo de casas compuesta de caña, paja y bijao; hoy El Cambio, ha cambiado gracias a la visión de las personas que poco a poco fueron poblando un pedazo de tierra que pertenece a Machala. Ahora cuenta con edificios, escuelas, un colegio, dos centros de salud, e incluso un canal de televisión, en sus inicios donde hoy es el centro de la parroquia era un caserío que rodeaba propiedades privadas

La denominación de 'El Cambio de El Guabo', se debió a que allí se hacía el cambio de ruta del ferrocarril y se establecían los cambios de ruta del tren a lo largo del tiempo, su nombre quedó plasmado solo con 'El Cambio', nombre incluso atractivo para algunos turistas que llegan de otras provincias.

Cada día El Cambio escribe una historia nueva entre sus habitantes. Continuará progresando y recibiendo con cálido abrazo a cada uno de los que lleguen a disfrutar de la sencilla, pero hermosa parroquia.

### **6.7.3 Distribución física y operativa de la planta**

**Grafico N° 17 Distribución física y operativa de la planta**

6. SALA DE LOS HORNOS DESHIDRATADORES	7. SALA DE ENFRIAMIENTO	8. AREA DE CONTROL DE CALIDAD	9. AREA DE EMPAQUETADO
5. AREA DE LAVADO, PELADO Y CORTADO.	12. VESTIDORES	13. BAÑOS	
4. SELECCIÓN DE LA MATERIA PRIMA	14. ESTACIONAMIENTOS Y AREA DE CARGA		10. AREA DE ALMACENAMIENTO (BODEGA)
			11. SALA DE DESPACHO DE LOS CAMIONES CON EL PRODUCTO ELABORADO
3. OFICINAS PRINCIPALES	2. REGISTRO DE INGRESO DE LOS CAMIONES	1. ENTRADA A LA CORPORACIÓN SAN MIGUEL DE BRASIL	

**Fuente:** Corporación san miguel de Brasil

**Elaborado:** Auto

#### 6.7.4 Distribución arquitectónica de las instalaciones

La empresa requiere una ampliación en la infraestructura aproximada de 916 m<sup>2</sup>, área que será distribuida según se demuestra a continuación.

**CUADRO N° 19 Distribución arquitectónica de las instalaciones**

AREA	CONCEPTO	M2
1. ENTRADA A LA CORPORACIÓN SAN MIGUEL DE BRASIL	Es el área en el cual ingresan todos a sus respectivas aéreas de trabajo.	50
2. REGISTRO DE INGRESO DE LOS CAMIONES	Se detalla la materia prima que contiene cada camión.	20
3. OFICINAS	Se organiza toda la parte administrativa de la corporación.	60

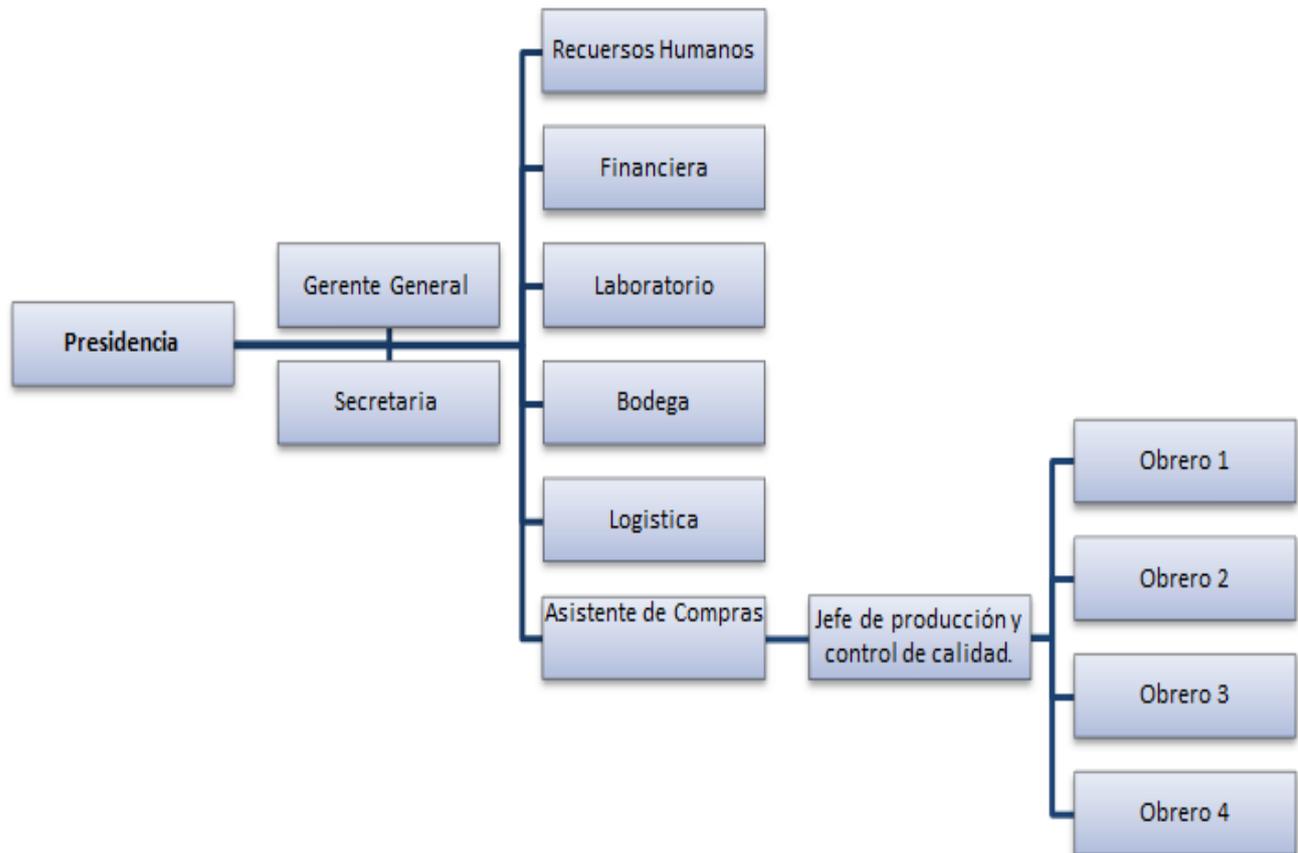
4. SELECCIÓN DE LA MATERIA PRIMA	Se selecciona la materia prima para dar paso a la siguiente área.	102
5. AREA DE LAVADO, PELADO Y CORTADO.	Aquí se mantiene la higiene de la materia prima.	100
6. SALA DE LOS HORNOS DESHIDRATADORES	Se empieza con la fase de prepara la materia prima a un producto elaborado.	90
7. SALA DE ENFRIAMIENTO	Se dejara reposar al banano ya deshidratado hasta que se encuentre a temperatura ambiente.	90
9. AREA DE EMPAQUETADO	Se pesara el banano deshidratado y se colocara en su empaque de comercialización.	98
10. AREA DE ALMACENAMIENTO (BODEGA)	Reposara el producto hasta el traslado al punto de venta.	180
11. SALA DE DESPACHO DE LOS CAMIONES CON EL PRODUCTO ELABORADO	Los camiones serán despachados a sus respectivas rutas para la entrega del producto.	66
12. VESTIDORES	Uso exclusivo del personal para su cambio de uniformes.	40
13. BAÑOS	Área que será usada por todo el personal de trabajo de la corporación.	20
	<b>TOTAL M2</b>	916

**Fuente:** Corporación san miguel de Brasil

**Elaborado:** Autora

### 6.7.5 Recursos humanos bienes capital, técnicos

#### Grafico N° 18 Organigrama



**Fuente:** Corporación san miguel de Brasil  
**Elaborado:** Autora

### 6.7.6 Estructura funcional y sus funciones

**CUADRO N° 20 Estructura funcional y sus funciones**

<b>CARGO</b>	<b>FUNCION</b>
<b>Gerente General</b>	Ordena y designa toda función gerencial, realiza revisiones periódicas del correcto funcionamiento de la empresa en las diferentes áreas como administrativas, productivas, financieras y comerciales etc.
<b>Presidente</b>	Es la persona encargada de ejecutar las decisiones ya sea en el área administrativa contable o formulación de políticas institucionales, presupuestos financieros, programas a largo y mediano tiempo.
<b>Secretaria</b>	Es la encargada de tener archivos clasificados y ordenados redacta oficios recibe correspondencia de sus superiores.
<b>Recursos Humanos</b>	Se encargan de elegir y contratar a personal seleccionado para la empresa.
<b>Logística</b>	La parte logística de la empresa es indispensable ya que es el mecanismo por el cual se lleva a cabo cualquier tarea de forma organizada para un correcto funcionamiento.
<b>Financiero</b>	Lleva acabo todos los procesos financieros y contables de la empresa.
<b>Jefe de producción y control de calidad</b>	Es el responsable de llevar un control del proceso de elaboración del producto.
<b>Obreros</b>	Son las personas encargadas de llevar a cabo el proceso de la producción del producto.

**Fuente:** Corporación san miguel de Brasil

**Elaborado:** Autora

### 6.7.7 Maquinaria y equipos a emplearse

Los equipos, maquinarias a utilizarse no son muy costosas. Las mismas que se resumen en:

## MAQUINARIAS Y EQUIPOS

**CUADRO N° 21 Maquinarias y equipos**

CANTIDAD	MAQUINARIAS
1	Maquina lavadora de fruta
1	Máquina de cinta trasportadora
1	Máquina de cortado de la fruta
3	Horno deshidratador

**Elaborado:** Autora

### 6.7.8 Descripción de la propuesta

En la descripción de la propuesta se aplicará la estrategia para aumentar el desarrollo del comercio internacional basándonos en el estudio de mercado el cual nos permitirá dirigirnos al objetivo establecido que nos ayudará a comercializar el producto.

Contando con los conocimientos de compañeros egresados de la carrera de comercio internacional, además teniendo la colaboración y la experiencia de especialistas en el tema del comercio internacional.

Esta propuesta se ha realizado para determinar la viabilidad económica de un plan de negocios para el procesamiento de banano orgánico deshidratado para la exportación al mercado de Estados Unidos para lo cual se ha llevado a cabo la investigación requerida para identificar el consumo del producto en mercado internacional se ha establecido el proceso de producción, la maquinaria necesaria para este proceso, con lo que se ha realizado un estudio financiero para determinar factores importantes al momento de llevar a cabo esta propuesta.

### 6.7.9 Partida arancelaria

Para poder establecer los requisitos de acceso del producto al mercado internacional es de gran importancia establecer la partida arancelaria clasificarla de forma correcta.

#### PARTIDA ARANCELARIA

#### CUADRO N° 21 Partida Arancelaria

0803 BANANAS, ICLUIDOS LOS PLATANOS (PLATAINS), FRESCOS O SECOS
0803.10 Plátanos (plantains)
0803.10.10 frescos
0803.10.20 Secos
0803.90 los demás:
frescos
0803.90.11 Tipo (Cavendish valery)
0803.90.12 Bocadillo (manzanito, orito)(musa acuminata)
0803.90.19 Los demás
0803.90.20 Secos

**Fuente:** Pro ecuador

**Elaborado:** Autora

### 6.7.10 Principales países exportadores

CUADRO N° 20 PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE BANANO



<b>PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES MUNDIALES DEL BANANO EN EL MUNDO</b>							
<b>FOB Valor miles USD</b>							
<b>Exportadores:</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>TCPA 2008 - 2012</b>	<b>% Participación 2012</b>
<b>Importadores</b>							
<b>ECUADOR</b>	1640865	1995950	2033794	2246350	2047520	5.69%	21.95%
<b>BELGICA</b>	1540799	1389031	1279331	1329264	1284123	4.45%	13.76%
<b>COLOMBIA</b>	654354	837042	748100	815318	822010	5.87%	8.81%
<b>COSTA RICA</b>	711664	448150	702009	722129	788324	2.59%	8.45%
<b>FILIPINAS</b>	405673	360289	319296	471152	647880	12.49%	6.94%
<b>GUATEMALA</b>	343876	441768	385396	476321	618314	15.80%	6.63%
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	344114	376322	400040	437017	436456	6.12%	4.68%
<b>HODURAS</b>	170733	180353	190776	193955	342148	18.98%	3.67%
<b>ALEMANIA</b>	531223	440711	381160	395790	275411	-15.15%	2.95%
<b>CAMERUN</b>	81397	71351	82138	88700	260462	33.75%	2.79%
<b>OTROS PAISES</b>	1516083	1604478	1807554	1989668	1806308	4.48%	19.36%
<b>MUNDO</b>	7940781	8145445	8329594	9165664	9328956	4.11%	100.00%

FUENTE: Centro de comercio internacional TRADEMAP, CCI

ELABORADO POR: Autora

### 6.7.11 Principales países importadores

Volumen de exportación del banano deshidratado dirigido al mercado de Estados Unidos.

CUADRO N° 18 PRINCIPALES IMPORTADORES DEL SECTOR BANANERO SECOS

<b>PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES DEL SECTOR BANANO O PLATANO SECOS O FRESCOS (PARTIDA 0803)</b>							
<b>Valor miles USD</b>							
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>TCPA 2008 - 2012</b>	<b>% Participación 2012</b>
Estados Unidos	1685384	1898516	2126108	2326687	2434814	9.6%	19.05%
Bélgica	1946318	1623742	1576365	1623211	1429261	-7.4%	11.18%
Alemania	1095048	1024541	875799	987105	923920	-4.2%	7.23%
Japón	825843	1012704	844749	905705	886204	1.8%	6.93%
Federación de Rusia	670499	630447	704414	949499	921326	8.3%	7.21%
Reino Unido	724967	743032	757529	825748	810106	2.8%	6.34%
Italia	568440	561073	498309	551439	484812	-3.9%	3.79%
Francia	494914	452042	427873	458676	466786	-1.5%	3.65%
Canadá	313918	335558	354619	388633	391513	5.7%	3.06%
China	138549	179016	246819	401728	365729	27.5%	2.86%
República de Corea	154033	163725	210355	245522	249758	12.8%	1.95%
Países bajos (Holanda)	180722	165100	186693	244057	236662	7.0%	1.85%
Polonia	231882	191356	202588	181396	168016	-7.7%	1.31%
Suecia	206024	192089	180013	168866	180708	-3.2%	1.41%
Ucrania	139259	135169	154980	152617	284923	19.6	2.23%
Demás países	2894786	2668237	2963983	3155321	2545070	-3.2%	19.92%
Mundo	12270586	11967347	12311196	1356621	12779608	1.0%	100.00%

FUENTE: Centro de comercio internacional TRADEMAP, CCI

ELABORADO POR: Autora

## 6.7.12 Arancel del producto en el mercado Estadounidense

### ARANCEL

### Subpartida arancelaria EEUU descripción arancel (EEUU)

SUBPARTIDA ARANCELARIA DE EEUU	DESCRIPCION ARANCEL (EEUU)	TRADUCCION AL ESPAÑOL	ARANCEL NMF APLICADO
08030020	Bananas, <u>fresh or</u> <u>dried</u>	Bananas, frescas o secas	0.00%

Elaborado por: autora

Fuente: market Access map/ centro de comercio internacional, United States international trade omission

#### 6.7.13 Precios internacionales de productos derivados del banano en Estados Unidos

El precio está basado el volumen de las compras a detalle o al por mayor, a pesar de que las empresas ofrecen sus descuentos por las compras de los productos en gran volumen y se trate del mismo producto los precios varían de una a otra empresa dependiendo así del origen el empaque y sobre todo de la calidad.

#### COMPARACION DE PRECIOS

EMPRESA	BANANO CHIPS	BANANA DULCE	EN CUBITOS	BANANO SECO	BANANO PASAS
WWW.BULKFOODS.COM	2.32	2.20	3.06	4.71	2.57
NUTS ONLINE	5.49	2.29	3.49	4.49	2.99
RED FLOWER		1.80	2.69		2.79
METRO CANDY & NUT		1.84	2.43	4.99	1.99
NEWURBANFARMS	3.69	2.49	3.19		2.55
NUTSTOP.COM		1.20	2.69	3.99	1.99

ELABORADO POR: AUTORA

FUENTE:[http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROECU\\_PPM2011\\_FRUTOS-SECOS\\_ESTADOS-UNIDOS.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROECU_PPM2011_FRUTOS-SECOS_ESTADOS-UNIDOS.pdf)

#### 6.7.14 Países exportadores de derivados de banano

Las importaciones de fruta secas al mercado Estadounidense provienen de diferentes países pero básicamente los países líderes en las exportaciones de frutas frescas hacia el mercado de Estados Unidos también son líderes en las exportaciones de frutas secas dependiendo de la fruta a la que se haga la referencia, Ecuador es el segundo país más importante en cuanto a la exportación de banano y plátanos secos se refiere.

### **PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE FRUTAS SECAS HACIA ESTADOS UNIDOS**

PAIS	FRUTAS TRADICIONALES	BANANO Y PLATANOS	UVAS	PIÑAS
ECUADOR	0.00%	26.09%	MENOR DE 0.01%	1.5%
TURQUIA	39.38%	0.00%	0.65%	0.00%
CHINA	14.35%	7.17%	4.16%	5.90%
CHILE	10.54%	0.29%	38.06%	0.19%
TAILANDIA	11.05%	5.74%	0.00%	0.00%
FELIPINAS	0.00%	51.18%	0.00%	0.00%
SUDAFRICA	0.69%	0.00%	34.97%	0.00%
MEXICO	4.33%	1.69%	15.78%	9.48%

Elaborado por: autora

Fuente: piers.com

## **6.8 Mercado de estados unidos**

## 6.8.1 Características subjetivas (geográficas)



**Fuente:** (unidos, 2014)

La población estadounidense es de 318.414.504 millones de personas aproximadamente, según datos estadísticos del censo norteamericano del 10 de julio del 2014.

## 6.8.2 Características subjetivas (Demográficas)

POBLACION DE ESTADOS UNIDOS POR EDADES	
Menores de 5 años	19868,088
5 a 13 años	37,073596
14 a 17 años	16,644,188
18 a 24 años	31,457,653
25 a 44 años	83,291,277
45 a 64 años	83,083,963
Mayores de 65 años	44,704,074
Algunos grupos demográficos de interés para el análisis del mercado	
Mayores de 16 años	250,892,271
Mayores de 18	242,542,967
Mayores de 85 años	6,040,789
<b>Baby boomers (nacidos entre 1945 y 1960)</b>	<b>75,8 millones</b>

Fuente: datos del censo norteamericano 2013. Us census bureau junio 2014

## 6.8.3 Perfil y hábitos del consumidor

En la actualidad los adultos mayores y las madres de familia se preocupan por la salud y buscan alternativas de alimentos saludables como snacks o frutas secas. Se ha constatado que la población hispana es la que más consume frutas secas a la hora del entretenimiento.

Datos importantes del mercado al hacer una división de géneros y al comparar las cantidades consumidas de hombres como mujeres al constatar las cantidades que se consume por genero nos dimos cuenta que las mujeres consumen menos frutas que los hombres, en los hogares los niños consumen más snacks ya que los mezclan con frutas secas, se continua con un incremento continuo y anual de alrededor del 6% en el consumo de las frutas secas y un 10% para incremento de fruta seca mezclada con otros tipos de semillas secas.

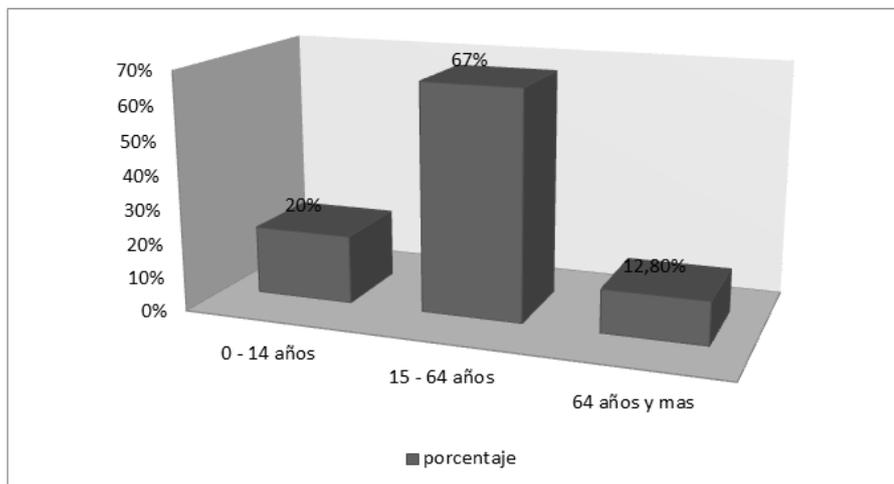
Los consumidores Estadounidense consume cada vez más frutas secas debido a las propiedades que tienen para combatir la obesidad de las personas, estos frutos secos también atraen al consumidor por su sabor natural.

#### 6.8.4 Mercado objetivo

El mercado estadounidense haciendo a un total de 308,745,538 habitantes con una tasa de crecimiento anual del 0,977% según los datos del censo del 2010. El 156,842,733 personas que representa el 50.8% de la población Norteamericana son mujeres y 151,902,805 que representan el 49.2% son hombres.

Las 62,366,599 personas que representa el 20.2% de la población están ubicadas en un rango de edad de 0 años a 14 años, mientras que 206,859,510 que representan el 67% de la población que esta ubicada e un rango de 15 años a 64 años, y el restante que son 39,519,429 se ubican en un rango de 65 años en adelante.

#### **DISTRIBUCIO DEMOGAFICA DE LA POBLACION DE ESTADOS UNIDOS – 2010 (NUMERO DE HABITANTES)**



**Elaborado por:** autora

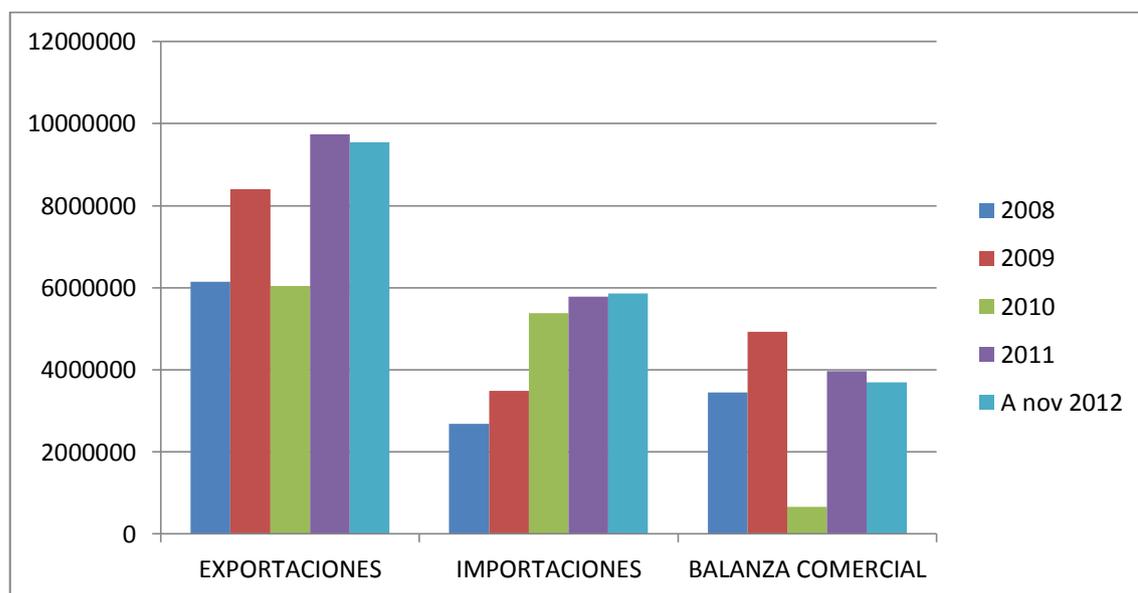
**Fuente:** (burcau, 2011)

### 6.8.5 Mercado de Estados Unidos: indicadores económicos – características- balanza comercial Ecuador- ESTADOS UNIDOS

Datos estadísticos de estados unidos:

## BALANZA COMERCIAL

Grafico N° 15 Balanza comercial



**Fuente:** (Factbook, 2014)

**Elaboración:** Autora

### 6.9 Barreras no arancelarias

Los procesos varían según cada país aunque existen procesos muy comunes en diversos países. Una vez que se han recibido la solicitud oficial, APHIS se colabora con Agro Calidad para poder completar una evaluación de Riesgo de Plagas o Pest Risk Assesment PARA.

Si se da el caso o la posibilidad de poder mitigar el riesgo APHIS elaborara un plan de gestión de riesgos paso posterior dicho plan de riesgo es presentado y discutido con los funcionarios de AGROCALIDAD.

Luego de las negociaciones, APHIS y los funcionarios de AGROCALIDAD determinaran si el plan de la gestión de riesgo es viable o no.

Si AGROCALIDAD está de acuerdo con el plan de reducción del riesgo de plagas propuesto, APHIS inicia el proceso de elaboración de las normas. international plant protection convention, [www.ippc.int](http://www.ippc.int) y y customs and border protection, [www.cbp.gov](http://www.cbp.gov) . La norma propuesta se publica en un registro federal. Agrocalidad, tiene de 30 a 60 días para formular comentarios y las observaciones al borrador de la norma propuesta.

## **6.10 Requisitos técnicos para ingresar derivados del banano al mercado de Estados Unidos**

Para poder conocer si un producto es admisible en el mercado de Estados Unidos debemos consultar en (Fresh fruit and vegetables import manual), y (fruit and vegetables import requirements(FAVIR)). Donde encontraremos al resultado de nuestra búsqueda que el banano organico y sus derivados es un producto admisible en el mercado Estadounidense. La (United states department of agricultura) relativas a una cuarentena para las plantas que puede ser de dos tipos: las prohibidas y restrictivas.

Las prohibidas son aquellas que no permiten la entrada de los productos que pueden estar sujetos a ataques por plagas para las que no haya tratamiento disponible que pueda garantizar la eliminación total de la plaga.

Las órdenes restrictivas permiten la entrada de productos que estén en tratamiento o con requisitos de inspección.

## **COMERCIALIZACION**

Envase: En el caso de las bananas deshidratadas serán según los requerimientos de cliente pero por lo general se las exporta en fundas de polietilenos debidamente selladas para asegurar la conservación de las propiedades del producto.

### **6.11 La marca**

#### **6.11.1 Registro de marca en Ecuador**

Para el registro de la marca en Ecuador se llevara a cabo una serie de pasos:

#### 1° presentación de la solicitud de la marca

Este paso se lo realizara en la dirección nacional de propiedad industrial, la cual certificara la fecha y la hora de presentación junto con e comprobante de pago de las tasas correspondientes en el caso de que llegara a faltar el pago del comprobante la solicitud no será aceptada.

#### 2° Examen formal

Lo realizara en la oficina en el transcurso de quince días transcurriendo apartar de l fecha de entrega de la solicitud, en caso de que presente algún error u omisiones, el solicitante tendrá el plazo de treinta días par corregir dicho error en el caso de que se cumpla el plazo y el solicitante con haya realizado los cambios pertinentes la solicitud de la marca se entenderá que esta en estado de abandono.

En el debido caso que se llegue a cumplir con todos los requisitos se procederá a la publicación de la misma.

#### 3° Publicación

Se efectuara por una sola vez en la gaceta de la propiedad intelectual.

#### 4° oposiciones

En esta fase podrá presentarlas cualquier tercero que tenga un legitimo interés durante los treinta días posterior a su publicación.

#### 5° Resolución

Una vez vencido el plazo para la presentación de las oposiciones la dirección procederá a realizar el respectivo examen a la solicitud, en la cual se decidirá si se acepta o se rechaza la solicitud del registro de l marca respectiva.

#### 6° Duración del registro

El registro de la marca tiene una duración de diez años apartar de la fecha que es concedido y podrá ser renovados por periodos iguales.

Para la renovación de la marca se debe realizar seis meses antes de que se cumplan los diez años de vigencia, solo el titular de la marca es quien tendrá la facultad de renovarla durante el periodo de gracia que se da y es de seis meses posteriores a la fecha de expiración.

### 6.11.2 Marca



### 6.11.3 Etiqueta



### 6.11.4 Empaque

EMPAQUE: Bolsas plásticas 350grs

PESO DE CADA CAJA: 25KG.

EMPAQUE PRIMARIO: Empacado en bolsas plásticas de polietileno

EMPAQUE SECUNDARIO: Empacado en cajas de cartón

METODO DE TRANSPORTE: En contenedores secos

FORMA DE TRANSPORTE: Por barco

VIDA UTIL: 12 Meses

### **6.12 Norma técnica HACCP para la elaboración de banano deshidratado**

La norma haccp que se utilizara para el proceso de elaboración y exportación del banano orgánico deshidratado y comercializado en el mercado de Estados Unidos ya que pone como objetivos establecer los requisitos para el procesamiento y su comercialización.

Este es un método aceptado internacionalmente y reconocido ya que ayuda a las organizaciones a evaluar, identificar y así poder controlar todo peligro que pueden afectar a la higiene y seguridad del producto implementando mecanismos para el control establecidos para el proceso de producción de los productos.

### **6.13 Certificación HACCP**

Una certificación HACCP es un sistema de gestión de la seguridad alimentaria que permite la preservación y reducción máxima del riesgo.

La seguridad alimenticia para los consumidores de productos elaborados es de gran interés internacional desde los años 50, en aquel tiempo la organización mundial de la sanidad de las naciones unidas y la FAO (organización de las naciones unidas para la agricultura y alimentos) crearon la codex alimentarius commission.

La certificación HACCP juega un papel de gran importancia fundamental en la unión europea, Estados Unidos y Canadá entre otras naciones que la certificación HACCP es obligatoria.

#### **6.13.1 Proceso de registro de certificados y documentos de acompañamiento**

##### **Registro sanitario**

Es una autorización sanitaria que debe cumplir el exportador con el objetivo de comprobar la seguridad y eficiencia con ambientales aceptables

### **Certificado de calidad**

Es uno de los certificados más importantes, ya que determina la calidad del producto el mismo que deberá basarse en la RTE INEN 221 “FRUTOS SECOS” para solicitarlo se requiere de lo siguiente:

- ❖ Solicitud de inspección
- ❖ Comprobante del pago
- ❖ Tiempo estimado de duración del trámite 48 hrs.

### **Certificado de origen**

Este documento se otorga luego de la verificación del proceso productivo del producto a exportar en la que es obligación del productor/exportador, dar la información que se necesite de la empresa, origen de la materia prima.

#### **6.13.2 Certificados de acompañamiento**

Documentos:

- I. La declaración de exportación
- II. El certificado de origen
- III. Licencia sanitaria
- IV. Registro sanitaria

Requisitos de acceso al mercado estadounidense:

- V. Factura comercial
- VI. Documento de transporte
- VII. Lista de carga (packing list)
- VIII. Seguro de transporte
- IX. Documento único aduanero(DUA)

Requisitos para el ingreso del banano deshidratado al mercado de Estados Unidos

- I. Ley contra el bioterrorismo
- II. Tener una certificación HACCP
- III. Requisitos del envase, empaque y el embalaje
- IV. Marcado de origen

## **6.14 Ingeniería del proyecto**

### **6.14.1 Materia prima:**

#### **Banano**

El banano es un fruto rico en potasio, calcio, magnesio, fosforo, hierro y en vitaminas A, B, C, y E. Es un alimento ideal para los niños y deportistas por su alto valor nutritivo.

El banano tiene un aporte significativo en la economía del Ecuador, la actividad bananera se la viene realizando hace 70 años ocupando un rol significativo en la economía del país ya que cuenta con el segundo puesto en ingresos para el estado.

Es una fruta muy apetecida en mercados internacionales por su alto valor nutricional conteniendo grandes niveles de potasio, debido a su textura se ha convertido en un alimento ideal para niños y ancianos aportan significativamente al desarrollo del ser humano.

### **6.14.2 Proceso de elaboración del banano orgánico deshidratado**

El banano deshidratado es sin duda el subproducto de banano más antiguo. Originalmente eran deshidratados en el sol, pero en la actualidad, la tecnología ha remplazado este método, aunque no por completo.

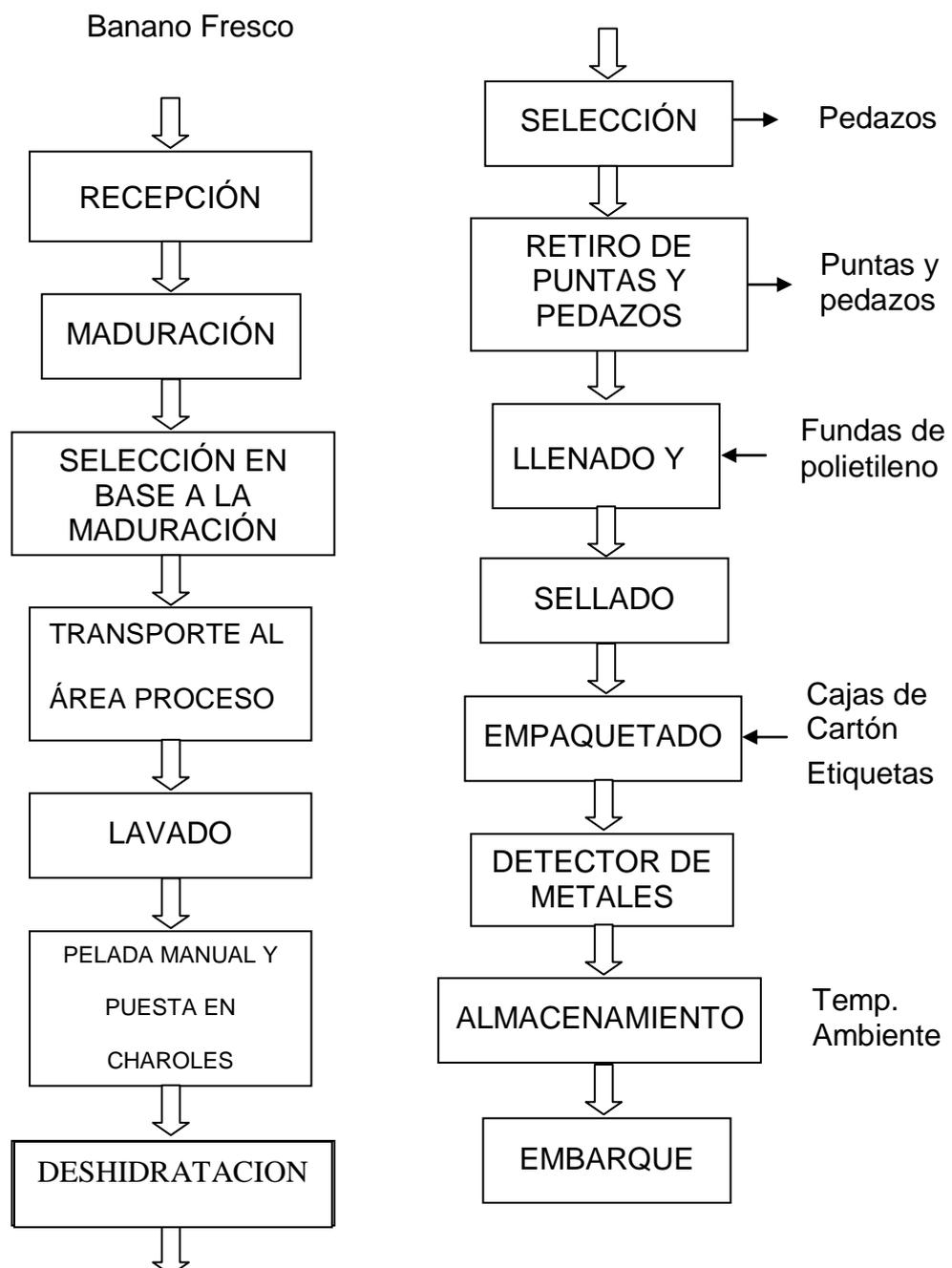
A continuación detallo una breve descripción del proceso de elaboración del banano deshidratado.

- **Recepción:** La materia prima es recibida en camiones..
- **Maduración:** Se ubica la fruta en galpones, donde se deja madurar de forma natural.
- **Selección en Base a Maduración:** La fruta es seleccionada de acuerdo al grado de maduración, para luego ser transportada al área de proceso por medio de gavetas metálicas.
- **Lavado:** El lavado de la fruta se realiza con agua natural.
- **Pelado Manual y Puesta en Charoles:** La fruta es despojada de su cáscara y ubicada en charoles. Los charoles son ubicados en los

carriles, que a su vez se ubican en las líneas transportadoras del túnel de deshidratación.

- Deshidratación: La fruta permanece en el túnel de deshidratación hasta alcanzar una humedad del 18%.
- Selección: Al salir del deshidratador, se retiran los bananos deshidratados de los charoles y se los clasifica de acuerdo a su presentación (deshidratados, blancos, negros, crudos, etc).
- Retiro de Puntas y Pedazos: Se cortan las puntas según la longitud necesaria, se retiran las partes duras.
- Llenado y Pesado: Se llenan las fundas de polietileno y se las pesan.
- Sellado: Las fundas son termoselladas y luego empacadas en cajas de cartón corrugado impreso, cerradas con cinta engomada.
- Detector de Metales: Las cajas son pasadas por el detector de metales.
- Almacenamiento: Se almacena las cajas en la bodega de producto terminado a temperatura ambiente, hasta el momento del embarque.

### 6.14.3 Diagrama de Flujo del proceso de producción



#### 6.14.4 Proceso operativo de exportación

- ❖ Tramitar para la obtención del RUC en el servicio de rentas internas.
- ❖ Una vez obtenido el RUC, registro de exportador.
  - I. Obtener el certificado digital para tener la firma electrónica.
    - ❖ [www.eci.bce.ec/web/guest/](http://www.eci.bce.ec/web/guest/).
    - ❖ [www.securitydata.net.ec/](http://www.securitydata.net.ec/).
  - II. Crear usuario, contraseña y aceptar las políticas de uso y registrar la firma electrónica en el ECUAPASS([www.ecuapass.aduana.gob.ec](http://www.ecuapass.aduana.gob.ec))

Para el proceso de exportación el paso principal es la transmisión electrónica de la DAE mediante el sistema ECUAPASS que será acompañado con una factura o proforma y todo documento previo al embarque. La DAE es un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el servicio nacional de aduana del Ecuador.

La DAE contendrá los siguientes datos:

- ❖ Del declarante o exportador
- ❖ La descripción de la mercadería por ítem de factura
- ❖ Datos del consignante
- ❖ Destino de la carga
- ❖ Pesos, cantidades y demás datos relativos a la mercadería.

Documentos que acompañan a la DAE digitalmente a través del ECUAPASS son:

- ❖ La factura comercial original
- ❖ La autorización previa (solo cuando el caso lo amerite)
- ❖ Certificado de origen electrónico (solo cuando el caso lo amerita )

Documento de transporte: además se debe incluir:

- ❖ B/L
- ❖ Guía aérea
- ❖ Carta porte

### 6.14.5 Maquinarias

- Máquina de lavado de la fruta:

La combinación de una corriente de agua con un sistema de paletas hace la lavadora apta tanto para productos que flotan como para los que se hunden. Un sistema de agitación por aire intensifica el resultado de lavado.



Fuente: Internet

- Cinta transportadora :

Hay disponibles cintas transportadoras en distintas formas y con numerosas opciones tales como sistemas de liberación rápida, motores de tambor, cintas de PVC abiertas o cerradas o cintas modulares. Estas y otras opciones se diseñan en función de los requisitos individuales de los clientes.



Fuente: Internet

- Máquina de cortar la fruta :

Maquina cortadora de la fruta fabricada en acero inoxidable ideal para el cortado del banano en rebanas de espesor uniforme la distancia entra cada cuchilla es de 4mm listas para la siguiente fase del proceso de producción.



Fuente: Internet

- Horno deshidratador:

Horno fabricado en acero inoxidable, diseñado para la deshidratación de desecación de frutas y hortalizas en bandejas perforadas consta de 6 compartimientos que permitirá variar la altura en la ubicación de la bandeja permitiendo así hacerlo más eficiente para poder deshidratar cantidades considerables de materia prima (ya sea fruta u hortalizas).



Fuente: Internet

### **6.15 Resultados esperados**

Al desarrollo del plan de negocios, de la CORPORACION SAN MIGUEL DE BRASIL se cuenta con la colaboración de los dirigentes de la asociación y así mismo de todos los productores de la corporación brindando información y aportado el cumplimiento para el cumplimiento de los objetivos planteados.

El mayor logro es brindar al mercado nacional e internacional productos con un valor agregado aportando satisfactoriamente el crecimiento y a su vez al desarrollo del país y como a la corporación también, agradando el paladar de clientes en mercados internacionales.

También se espera generar un desarrollo sostenible para el sector con el cual se está trabajando en el proyecto, por lo tanto se pretende incentivar el cultivo del banano orgánico con implementación de proyectos de esta naturaleza (innovadores).

### **6.16 Estrategias de implementación de la propuesta**

Con la implementación de una certificación Haccp que se le otorgará al producto, el cliente tendrá una seguridad alimentaria, además de la protección al consumidor al fortalecer su confianza, fomentando la cooperación entre las industrias y los gobiernos obteniendo así mejoras para el rendimiento de los costos a lo largo de la cadena de suministros alimentaria.

Además con la creación de una página web para nuestro producto los clientes podrán apreciar nuestros productos disponibles, estimamos participar en las ferias internacionales dando a conocer nuestro producto y creando nuevas inversiones para el sector.

## 6.17 Presupuesto

### 6.17.1 Financiamiento

#### CUADRO N° 22 Inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL EN DÓLARES		
1	INVERSIÓN FIJA	
	Descripción	VALOR UNITARIO
	Terrenos	\$26.100,00
	Construcciones	\$43.200,00
	Maquinaria y Equipos	\$8.800,00
	<b>OTRO ACTIVOS</b>	\$63.753,00
	Total de Muebles y Enseres	\$1.085,00
	Total de Equipos de Oficina	\$2.068,00
	Total de Equipos de Computo	\$2.450,00
	Total de Laboratorios	\$5.000,00
	Total vehículo	\$30.000,00
2	INVERSION DIFERIDA	
	Total de diferidos	\$23.150,00
	SUBTOTAL	\$141.853,00
	Eventualidades (2%)	\$2.837,06
	<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA Y DIFERIDOS</b>	<b>\$144.690,06</b>
3	CAPITAL OPERATIVO	
	<b>TOTAL DE INVERSIONES</b>	<b>\$231.251,69</b>

Elaborado: Autora

### 6.17.2. Inversiones fijas

#### 6.17.2.1 Terreno y construcción

#### CUADRO N° 23 Terreno y construcción

TERRENO		
Área total	900	metros 2
Valor por metro	29,00	dólares
<b>Valor total</b>	<b>26100</b>	<b>dólares</b>

Elaborado: Autora

### 6.17.2.2 Áreas de construcción

**CUADRO N° 24 Aéreas de construcción**

<b>CONSTRUCCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>METROS</b>	<b>V/METRO</b>	<b>TOTAL</b>
ENTRADA A LA CORPORACION SAN MIGUEL DE BRASIL	40	m2	48,00	\$ 1.920,00
REGISTRO DE INGRESO DE LOS CAMIONES	20	m2	48,00	\$ 960,00
OFICINAS PRINCIPALES	60	m2	48,00	\$ 2.880,00
SELECCION DE LA MATERIA PRIMA	100	m2	48,00	\$ 4.800,00
AREA DE LAVADO, PELADO Y CORTADO.	115	m2	48,00	\$ 5.520,00
SALA DE LOS HORNOS DESHIDRATADORES	100	m2	48,00	\$ 4.800,00
SALA DE ENFRIAMIENTO	100	m2	48,00	\$ 4.800,00
AREA DE EMPAQUETADO	98	m2	48,00	\$ 4.704,00
AREA DE ALMACENAMIENTO (BODEGA)	141	m2	48,00	\$ 6.768,00
SALA DE DESPACHO DE LOS CAMIONES CON EL PRODUCTO ELABORADO	66	m2	48,00	\$ 3.168,00
VESTIDORES	40	m2	48,00	\$ 1.920,00
BAÑOS	20	m2	48,00	\$ 960,00
<b>TOTAL</b>	900			<b>\$ 43.200,00</b>

**Elaborado:** Autora

### 6.17.2.3 Capital de trabajo

RUBRO		T. EN MESES	VALOR
Mano de obra directa	\$ 60.616,80	2	\$ 10.102,80
Materia prima	\$ 306.015,63	2	\$ 51.002,60
Costos Indirectos de producción	\$ 51.153,97	2	\$ 8.525,66
Gastos de administración	\$ 51.116,75	2	\$ 8.519,46
Gastos de venta	\$ 3.472,23	2	\$ 578,71
Gastos financieros	\$ 15.000,00	2	\$ 2.500,00
Gastos de exportación	\$ 31.994,40	2	\$ 5.332,40
<b>TOTAL CAPITAL DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 519.369,78</b>		<b>\$ 86.561,63</b>

Elaborado: Autora

### 6.17.2.4 Muebles y enseres, equipo de oficina

OTROS ACTIVOS			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V/UNITARIO	V/TOTAL
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DPTO. DE ADMINISTRACIÓN</b>			
1	Escritorio Gerente	\$320,00	\$320,00
1	Sillón Gerente	\$50,00	\$50,00
2	Archivadores	\$85,00	\$170,00
3	Portapapeles	\$11,00	\$33,00
1	Tachos de basura	\$9,00	\$9,00
<b>SUBTOTAL DPTO. ADMINISTRACIÓN</b>			<b>\$582,00</b>
<b>DPTO. VENTAS</b>			
1	Escritorio para Secretaria	\$320,00	\$320,00
1	Sillas Unipersonales	\$50,00	\$50,00
1	Archivador grande	\$85,00	\$85,00
1	Tachos de basura	\$9,00	\$9,00
<b>SUBTOTAL DPTO. DE VENTAS</b>			<b>\$464,00</b>
<b>DPTO. DE PRODUCCIÓN</b>			
8	Sillas	\$1,00	\$8,00
1	pizarra acrílica	\$22,00	\$22,00
1	Tachos de basura	\$9,00	\$9,00
<b>SUBTOTAL DPTO. DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$39,00</b>

Elaborado: Autora

## 6.18 Estado de situación inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVO		PASIVO	
Caja	\$89.398,69	Préstamo B.C.E	\$161.876,18
Terreno	\$26.100,00		
Edificio	\$43.200,00	<b>TOTAL PASIVO</b>	\$161.876,18
Maquinaria y equipos	\$8.800,00		
Muebles y enseres	\$1.085,00	<b>PATRIMONIO</b>	
Equipo de oficina	\$2.068,00	Capital social	\$69.375,51
Equipo de computo	\$2.450,00	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$69.375,51
Laboratorio	\$5.000,00		
Vehículo	\$30.000,00		
Diferidos	\$23.150,00	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$231.251,69</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$231.251,69</b>		

**Elaborado:** Autora

<b>ACTIVOS</b>			
caja	\$271.391,80		
<b>Terreno</b>	\$26.100,00	<b>PASIVO</b>	
<b>Edificio</b>	\$43.200,00	Préstamo a la B.C.E	\$161.876,18
- depreciación de edificios	-\$2.160,00	<b>TOTAL PASIVO</b>	\$161.876,18
<b>Maquinaria y equipos</b>	\$8.800,00	<b>PATRIMONIO</b>	
- depreciación de maquinaria	-\$880,00	Capital social	\$69.375,51
<b>Muebles y enseres</b>	\$1.085,00	utilidad líquida	\$171.116,31
- depreciación de muebles y enseres	-\$108,50	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$240.491,82
<b>Equipo de oficina</b>	\$2.068,00	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$402.368,00</b>
- depreciación de equ. Oficina	-\$206,80		
<b>Equipo de computo</b>	\$2.450,00		
- depreciación de equ. Computo	-\$808,50		
<b>Laboratorio</b>	\$5.000,00		
- depreciación de laboratorios	-\$250,00		
<b>Vehículo</b>	\$30.000,00		
(-)depreciación de vehículo	-\$6.000,00		
<b>Diferidos</b>	\$23.150,00		
- Amortizaciones de diferidos	-\$463,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$402.368,00</b>		

Compras + imprevistos	Depreciaciones	Amortizaciones	Utilidad	TOTAL
\$89.398,69	\$10.413,80	\$463,00	\$171.116,31	\$271.391,80

Elaborado: Autora

## 6.20 Flujos de caja

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
ventas	\$467.971,91	\$468.439,88	\$473.124,28	\$477.855,52	\$482.634,07	\$487.460,42	\$492.335,02	\$497.258,37	\$502.230,95	\$507.253,26	\$557.978,59
costo de producción	\$112.970,77	\$113.588,94	\$114.213,29	\$114.843,89	\$115.480,78	\$116.124,05	\$116.773,75	\$117.429,95	\$118.092,71	\$118.762,10	\$119.438,18
materia prima directa	\$1.200,00	\$1.212,00	\$1.224,12	\$1.236,36	\$1.248,72	\$1.261,21	\$1.273,82	\$1.286,56	\$1.299,43	\$1.312,42	\$1.325,55
mano de obra direct	\$60.616,80	\$61.222,97	\$61.835,20	\$62.453,55	\$63.078,09	\$63.708,87	\$64.345,95	\$64.989,41	\$65.639,31	\$66.295,70	\$66.958,66
costos indirectos de producción	\$51.153,97	\$51.153,97	\$51.153,97	\$51.153,97	\$51.153,97	\$51.153,97	\$51.153,97	\$51.153,97	\$51.153,97	\$51.153,97	\$51.153,97
utilidad bruta	\$355.001,13	\$354.850,94	\$358.910,98	\$363.011,63	\$367.153,29	\$371.336,36	\$375.561,27	\$379.828,42	\$384.138,24	\$388.491,17	\$438.540,41
gastos operacionales	\$105.657,56	\$106.523,39	\$107.397,88	\$108.281,12	\$109.173,19	\$110.074,18	\$110.984,18	\$111.903,28	\$112.831,57	\$113.769,14	\$114.716,09
gastos administrativo	\$51.116,75	\$51.627,92	\$52.144,20	\$52.665,64	\$53.192,30	\$53.724,22	\$54.261,46	\$54.804,08	\$55.352,12	\$55.905,64	\$56.464,70
gastos de venta	\$3.472,23	\$3.506,95	\$3.542,02	\$3.577,44	\$3.613,22	\$3.649,35	\$3.685,84	\$3.722,70	\$3.759,93	\$3.797,53	\$3.835,50
gastos de exportación	\$31.994,40	\$32.314,34	\$32.637,49	\$32.963,86	\$33.293,50	\$33.626,44	\$33.962,70	\$34.302,33	\$34.645,35	\$34.991,80	\$35.341,72
intereses B.C.f	\$19.074,17	\$19.074,17	\$19.074,17	\$19.074,17	\$19.074,17	\$19.074,17	\$19.074,17	\$19.074,17	\$19.074,17	\$19.074,17	\$19.074,17
UTILIDAD A.P TRABAJADORES	\$249.343,58	\$248.327,55	\$251.513,10	\$254.730,51	\$257.980,10	\$261.262,18	\$264.577,09	\$267.925,14	\$271.306,67	\$274.722,02	\$323.824,32
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$40.262,66	\$37.249,13	\$37.726,97	\$38.209,58	\$38.697,02	\$39.189,33	\$39.686,56	\$40.188,77	\$40.696,00	\$41.208,30	\$48.573,65
UTILIDAD A.I.R	\$209.080,91	\$211.078,41	\$213.786,14	\$216.520,94	\$219.283,09	\$222.072,86	\$224.890,52	\$227.736,37	\$230.610,67	\$233.513,72	\$275.250,67
IMPUESTO A LA RENTA 25%	\$52.270,23	\$52.769,60	\$53.446,53	\$54.130,23	\$54.820,77	\$55.518,21	\$56.222,63	\$56.934,09	\$57.652,67	\$58.378,43	\$68.812,67
UTILIDAD NETA	\$156.810,68	\$158.308,81	\$160.339,60	\$162.390,70	\$164.462,31	\$166.554,64	\$168.667,89	\$170.802,28	\$172.958,00	\$175.135,29	\$206.438,00

Elaborado: Autora

## 6.21 Estado de pérdidas y ganancias

<b>ESTADO DE RESULTADO</b>		
<b>VENTA</b>		<b>\$467.971,91</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>		<b>\$112.970,77</b>
Materia prima Directa	\$1.200,00	
Mano de obra Directa	\$60.616,80	
Costos indirectos de Producción	\$51.153,97	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$355.001,13</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$86.583,39</b>
Gastos Administrativos	\$51.116,75	
Gastos de venta	\$3.472,23	
Gastos de exportación	\$31.994,40	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		
Intereses B.C.F	\$19.074,17	
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION TRABAJADORES</b>		<b>\$268.417,75</b>
(-)15% Participación de Trabajadores	\$40.262,66	
<b>UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA</b>		<b>\$228.155,08</b>
(-) 25% Impuesto a la renta	\$57.038,77	
<b>UTILIDAD LIQUIDA DEL EJERCICIO</b>		<b>\$171.116,31</b>

Elaborado: Autora

## 6.22 Numero de cajas por contenedor

DISPONIBILIDAD DE ESPACIO PARA CAJAS - CONTENEDOR		
CONTENEDOR DE 40 PIES		
ancho	228	cm
largo	1156,1	cm
altura	224,9	cm
las cajas tienen un:		
CAJAS		
ancho	30	cm
largo	40	cm
altura	30	cm
CÁLCULO		
ANCHO:	8	cm
LARGO	29	cm
ALTURA	7	cm
CAJAS	1646,7	

Elaborado: Autora

### 6.23 Costo de exportación

<b>PALETIZADO</b>		\$ 3.000,00
Certificado de Origen		\$ 50,00
Alquiler contenedor		\$ 5.500,00
Certificado sanitario		\$ 500,00
Seguro Interno		\$ 23.000,00
Certificación internacional		\$ 4.000,00
Miraje		\$ 50,40
Manipulación		\$ 54,00
Envío de documentos		\$ 50,00
Certificado Ictiosanitario		\$ 10,00
Transporte interno		\$ 450,00
Certificado de Calidad INEN		\$ 50,00
Agente Aduanero		\$ 230,00
Gastos administrativos 1% del Fob total		\$ 4.679,72
Gastos de Venta 1% del Fob total		\$ 4.679,72
Operador inspeccion de mercadería		\$ 80,00
<b>COSTO TOTAL DE EXPORTACIÓN</b>		<b>\$ 46.383,84</b>
<b>COSTO UNITARIO DE EXPORTACIÓN</b>		<b>\$ 0,74</b>

<b>FOB UNITARIO</b>			<b>\$ 7,49</b>
<b>COSTO UNITARIO</b>			<b>\$ 0,74</b>
<b>U.I.T</b>			<b>\$ 6,75</b>
<b>15% P.T</b>			<b>\$ 1,01</b>
<b>U.A.I.R</b>			<b>\$ 5,73</b>
<b>35% DEL I.R</b>			<b>\$ 2,01</b>
<b>UTILIDAD REAL POR CAJA</b>			<b>\$ 3,73</b>

**Elaborado:** Autora

## 6.24 Precio de venta

FOB UNITARIO	\$ 7,49	100
C. U. DE EXP.	\$ 0,74	X
VALOR TOTAL C/C		\$ 9,91

**Elaborado:** Autora

## 6.25 Incoterms FOB (free on board ) - (libre a bordo, puerto de carga convenido)

Definición: Este término es utilizado cuando el transporte de la mercadería se la realiza por un barco es decir por medio del mar o vías fluviales de navegación interior.

### Obligaciones del comprador:

- Pagar lo dispuesto en el contrato de Compra-venta, llevar a cabo las formalidades aduaneras para la importación de la mercadería.
- Se encargara del transporte de la mercancía desde el puerto del embarque designado y recibir la entrega del mismo.
- Asumirá los riesgos de posibles pérdidas o daños sufridas en las mercancías así mismo todo gasto desde el momento en que sobrepase la borda del buque en el puerto de embarque.
- Pagará todo gasto de derechos, impuestos y otras posibles cargas oficiales.
- Cancelara los costes posteriores a la entrega de la mercancía como el flete, descarga en el puerto de destino y tramites de aduana de importación.
- Tendrá que dar aviso del nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega requerida, aceptara la prueba de la entrega y pagara los gastos de la inspección ordenada por autoridades del país exportador.
- Posibilidad de contratar seguro para cubrir el riesgo durante el transporte en barco.

### Obligaciones del vendedor:

- Suministrar la mercancía, la factura comercial conforme este en el contrato de compra venta, obtener cualquier licencia de exportación y cualquier autorización oficial que sea necesaria así mismo llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías.
- Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador.
- Asumir los riesgos de posibles perdidas o daño de las mercancías, así mismo los gastos hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en

el puerto de embarque ya fijado y dara al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada a bordo y proporcionara al comprador el documento usual de prueba de la entrega a demás cancelara los gastos de las operaciones de verificación necesarias para entregar l mercancía y proporcionara a sus expensas el embalaje requerido para el transporte de la mercadería.

- Asumir los costos aduaneros necesarios para el proceso de exportación.
- Otras de las obligaciones que el vendedor tiene que asumir es la de presentar al comprador, a petición suya, la ayuda necesaria para la obtención de cualquier documento emitido dentro del país de embarque y que en lo posterior pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía y para su paso en tránsito por otro país, así mismo la información necesaria para conseguir el seguro.

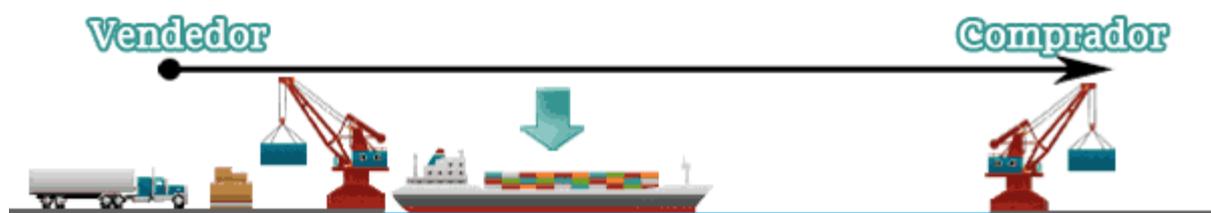
### **Documentación minina a aportar por el vendedor:**

- Factura comercial
- Lista de contenido (en el supuesto de que la expedición este compuesta por más de un bulto).
- Otros documento dependiendo de las características del producto:
  - Certificado sanitario
  - Certificado de pesos
  - Certificados de metrología
  - Certificado de CITES.
  - Otras certificaciones relativas al producto a tramitar.
- En función del régimen comercial de exportación, el vendedor podrá precisar para el despacho aduanero de exportación algunos de los siguientes documentos:
  - Licencia de exportación
  - Autorización administrativa de exportación
  - Documento de vigilancia comunitaria
  - Notificación previa de exportación

### **Medios de pago habituales:**

- Transferencia
- Remesa simple
- Remesa documentaria
- Crédito documentario

### **Descripción grafica**



fuente: (López, 2015)

La flecha verde indicando hacia abajo ( ↓ ) nos indica el momento exacto de la entrega por parte del vendedor lo que nos indica el final de sus responsabilidades para con la mercadería. En este caso el vendedor ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

## 6.26 Contacto en Estados Unidos

Cadena de supermercados WALMART



Fuente: (walmart, 2015)

Fue fundada en Rogers Arkansas, Estados Unidos en 1962, Walmart tiene 8.500 tiendas en 15 países diferentes. La empresa opera con la marca de Walmart dentro de los Estados Unidos, incluyendo los 50 estados y Puerto Rico.

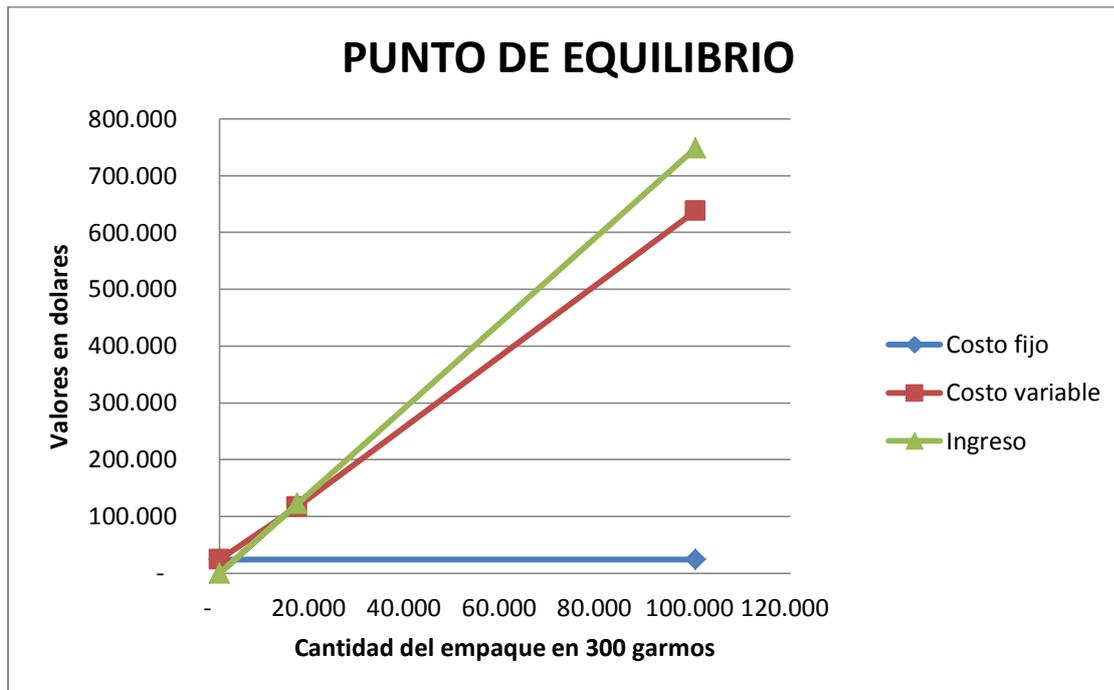
Contacto para la comercialización:

Sucursal: Bayone Walmart Supercenter  
Dirección: 500 bayonne crossing way bayonne, Nj 07002  
Teléfono: (201) 620-6511  
Administradora: Janine Wistisen

## 6.27 Evaluación económica

En este punto se detallaran todos los factores económicos financieros para lograr obtener los indicadores tales como la TIR y la VAN y de esta manera hacer un análisis para establecer los puntos críticos del proyecto que tiene por objetivo la producción y exportación de un producto con valor agregado, garantizando que la inversión dada será recuperada a corto plazo, y de esta manera demostrar la viabilidad técnica y económica del mismo que garantizara ganancias. Además que proporcionara un crecimiento a nivel empresarial.

### 6.27.1 Punto de equilibrio



**Elaborado:** Autora

$$\frac{\text{Costo fijo anual}}{\text{Precio por unidad} - \text{precio variable por unidad}}$$

$$\frac{24.431}{5.99 - 7.49}$$

$$24431$$

$$-1.5$$

R= 16314 Unidades

Es decir la empresa lograra el equilibrio entre ingresos totales y costos totales al punto de 16.314 unidades (unidades de equilibrio).

Es decir la empresa lograra el equilibrio entre ingresos totales y costos totales al punto de 150.000 unidades.

El importe de estas unidades de equilibrio es  $(p \cdot q) = 150.000 \cdot 20 = \$3.000.000$

### 6.27.2 Valor actual neto, tir inversión

INVERSIÓN	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
-5231.251,69	\$158.308,81	\$160.339,60	\$162.390,70	\$164.462,31	\$166.554,64	\$168.667,89	\$170.802,28	\$172.958,00	\$175.135,29	\$206.438,00

**Elaborado:** Autora

VAN	\$714.722,62
TIR	69%
TMAR	12%
C/B	1,06
Ingresos	4946570,362
Egresos	4674040,36

**Elaborado:** Autora

### **6.27.3 Relación beneficio-costo**

Atraves del análisis financiero descrito en el proyecto la relación beneficio costo permitirá evaluar la rentabilidad en el crecimiento de la corporación con la elaboración de un producto con valor agregado contando también con las adquisiciones de las maquinarias y demás instrumentos.

El índice neto de la rentabilidad o costo – beneficio nos indica que es rentable cuando su valor es mayor o igual al 1, es decir este proyecto es rentable ya que mediante los cálculos financieros se ha determinado un valor costo o beneficio de 1.15 es decir nos indica que el proyecto es factible.

### **6.13 Evaluación social**

Con la evaluación social a este proyecto nos enfocamos en el aporte hacia el cambio de la matriz productiva, con la implementación de este proyecto e

Este proyecto está enfocado en aportar al cambio de la matriz productivo que se imparte en la actualidad para el desarrollo socio –económico del país, generando fuentes de empleo.

### **6.14 Evaluación ambiental**

Durante el proceso de la selección de la materia prima para elaboración del banano deshidratado el rechazo tiene a descomponerse más rápidamente por lo que la fruta está madura y puede causar la proliferación de mosquitos y malos olores.

Para evitar estos incidentes es necesario tener en cuenta los siguientes puntos:

- ❖ Evitar la acumulación de la materia prima rechazada.
- ❖ Retirar la materia prima rechazada a lugares apartados de las instalaciones.
- ❖ Colocar las cascaras de los banano en recipientes plásticos debidamente sellados.
- ❖ Mantener el área de recepción de la materia prima siempre limpio.

Para contribuir con el medio ambiente podemos tener en cuenta que las cascarras y tallos del banano lo podemos utilizar como abono orgánico para las plantaciones de sitios aledaños.

ANEXO

Inskickad av iraguliar@utmachala.edu.ec  
 Mottagare iraguliar.2.uttmac@analysis.urkund.com  
 Meddelande Tesis Maria Fernanda [Visa hela meddelandet](#)

4% av det här ca 30 sidor stora dokumentet består av text som också förekommer i 4 st källor.

<http://www.un.org/en/ecosoc/julyhis/pdf>

142371157\_877\_Escuela%25Superior  
 TABULACION-DE-ENCUESTA-AL-CLIENTE-  
 ENCUESTAS.docx

0 Varningar Återställ Exportera Skicka

94%  Aktiv  IDAD TÉCNICA DE MACHALA / tesis Mar... 94%

**Caratula**

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL TRABAJO DE TITULACION PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

**TEMA:**

"PLAN DE NEGOCIOS PARA EL PROCESAMIENTO Y EXPORTACION DE BANANO ORGANICO DESHIDRATADO BAJO LA CERTIFICACION HACCP DE LA COORPORACION "SAN MIGUEL DE BRASIL", DESDE LA PARROQUIA EL CAMBIO PROVINCIA DE EL ORO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS."

**AUTORA:**

MARIA FERNANDA CASTRO ECHEVERRIA

**Caratula**

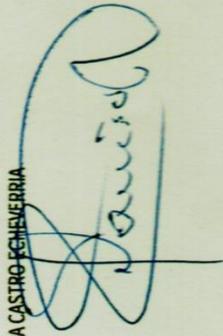
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL TRABAJO DE TITULACION PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

**TEMA:**

"PLAN DE NEGOCIOS PARA EL PROCESAMIENTO Y EXPORTACION DE BANANO ORGANICO DESHIDRATADO BAJO LA CERTIFICACION HACCP DE LA COORPORACION "SAN MIGUEL DE BRASIL", DESDE LA PARROQUIA EL CAMBIO PROVINCIA DE EL ORO HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS."

**AUTORA:**

MARIA FERNANDA CASTRO ECHEVERRIA



## Bibliografía

[En línea] [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action).

**2009.** [En línea] 9 de marzo de 2009. [Citado el: 29 de Junio de 2014.]

<http://manjarblancodelvalle.blogspot.com/2009/03/requisitos-para-exportar-alemania.html>.

**2011.** [En línea] 2011. [Citado el: 5 de Julio de 2014.] <http://www.ireks-iberica.com/concepto-haccp.htm>.

**2005.** [En línea] 1 de Septiembre de 2005. [Citado el: 05 de JULIO de 2014.] [http://es.wikipedia.org/wiki/ISO\\_22000](http://es.wikipedia.org/wiki/ISO_22000).

**2014.** [En línea] 2014. [Citado el: 8 de Julio de 2014.]

[http://es.wikipedia.org/wiki/Instituto\\_Ecuatoriano\\_de\\_Normalizaci%C3%B3n](http://es.wikipedia.org/wiki/Instituto_Ecuatoriano_de_Normalizaci%C3%B3n).

**2013.** [En línea] 22 de Noviembre de 2013. [Citado el: 8 de Julio de 2014.]

<http://voices.yahoo.com/cules-son-los-documentos-que-se-requieren-para-la-561108.html>.

**2013.** [En línea] 2013. [Citado el: 28 de JUNIO de 2014.]

**2010.** [En línea] JULIO de 2010. [Citado el: 8 de JULIO de 2014.]

<http://www.mineducacion.gov.co/1621/w3-article-235036.html>.

**2011.** [En línea] 2011. [Citado el: 08 de Julio de 2014.]

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Plantas-Procesadoras/2290563.html>.

**22000, Iso. 2010.** certificados. [En línea] 2010. <http://www.lrqa.es/certificaciones/iso-22000-norma-seguridad-alimentaria/http://www.lrqa.es/certificaciones/iso-22000-norma-seguridad-alimentaria/>.

**Abogado. Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. 2013.** SciELO. *SciELO*. [En línea] 2013. [Citado el: 12 de julio de 2014.]

[http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-97532013000200009&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-97532013000200009&script=sci_arttext).

**Alimentaria, Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía. 2010.** [En línea] 2010. [Citado el: 8 de Julio de 2014.]

**BOADA VALDIVIESO, JOSE ENRIQUE. 2012.** [En línea] 2012. [Citado el: 25 de JUNIO de 2014.]

**CHABERT, JOAN. 2009.** *MANUAL DE COMERCIO INTERNACIONAL*. BARCELO ESPAÑA : GESTION 2000,S.A, 2009. 1.

**Colex-Data, Códigos profesionales. 2005.** *Transportes terrestres*. españa : COLEX-DATA, 2005, 2005. 1211.

**comercio, Camara de.** Consejo Superior de camaras. [En línea] [Citado el: 08 de Julio de 2014.] [http://www.camaras.org/publicado/ata/node\\_10031.html](http://www.camaras.org/publicado/ata/node_10031.html).

**DUQUE, ANA LUCIA CIFUENTES. 2009.** REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE. [En línea] 2009. [Citado el: LUNES 24 DE JUNIO DEL 2014 de JUNIO de 2014.]

**ENRIQUE, LERMA ALEJANDRO Y MARQUEZ. 2010.** [En línea] 2010. [Citado el: SABADO 16 de AGOSTO de 2014.]

[http://books.google.com.ec/books?id=Jz1MsQrwd\\_IC&pg=PR17&dq=definicion+requisitos+tecnicos+para+exportacion+segun+autores&hl=es&sa=X&ei=eQrwU42NKdHIsATUsoEI&ved=0CB8Q6AEwAQ#v=onepage&q=definicion%20requisitos%20tecnicos%20para%20exportacion%20segun%20auto](http://books.google.com.ec/books?id=Jz1MsQrwd_IC&pg=PR17&dq=definicion+requisitos+tecnicos+para+exportacion+segun+autores&hl=es&sa=X&ei=eQrwU42NKdHIsATUsoEI&ved=0CB8Q6AEwAQ#v=onepage&q=definicion%20requisitos%20tecnicos%20para%20exportacion%20segun%20auto).

**ESPINOZA, JOSE ANDRÉS RAMOS. 2013.** [En línea] 2013. [Citado el: 25 de JUNIO de 2014.]

**Exportador, Servicios al.** 2013. PDF. [En línea] 2013. [Citado el: 22 de 08 de 2014.] <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/324449829rad0E8ED.pdf>.

**Factbook, World.** 2014. World Factbook. [En línea] Junio de 2014. [Citado el: 21 de Abril de 2015.] <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gm.html>.

**FIGUEROA, CASTRO ANDRES MAURICIO.** 2008. *Manual de exportaciones: la exportación en Colombia*. Colombia : Universidad del Rosario, 2008, 2008. 343 páginas.

**2010.** <http://empacadoradufer.com/es/productos.html>.  
<http://empacadoradufer.com/es/productos.html>. [En línea] 2010. [Citado el: 28 de JUNIO de 2014.]

[http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9513/1/33485\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9513/1/33485_1.pdf). [En línea]

**HUNTER JESSE, HELGUERO MANUEL.** 2011. [En línea] 2011. [Citado el: 25 de JUNIO de 2014.]

**INEN.** 2013. [En línea] 2013. [Citado el: 30 de JUNIO de 2014.]  
<http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/numerico2013.pdf>.

—. 2012. Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN. [En línea] 2012.

**José Luis Sesmero Carrasco, María Povea García.** 2013. *Aprovisionamiento y montaje para servicios de catering. HOTR0308*. s.l. : IC Editorial, 2013, 2013. 370.

**Kirchner, Alejandro E. Lerma.** 2010. Cuarta edición de comercio internacional y marketing. *Cuarta edición de comercio internacional y marketing*. s.l. : Cengage Learning Editores, 2010, 2010.

**Lerma, Alejandro.** 2010. *Comercio y Marketing Internacional*. Mexico : s.n., 2010. cuarta edición.

**2014.** Ley de Compañías. [En línea] 2014. [Citado el: 29 de Junio de 2014.]  
<http://www.bolsadequito.info/normativa/normativa-relacionada/ley-de-companias/>.

**López, Manuel Vera.** 2015. *Los Incoterms 2010: Guía paso a paso: Guía Práctica para el Manejo Comercial ...* 2015.

**Manual del exportador.** [En línea] [Citado el: 8 de Julio de 2014.]  
[http://www.calidadsj.com.ar/v3/images/doc/Manual\\_del\\_Exportador.pdf](http://www.calidadsj.com.ar/v3/images/doc/Manual_del_Exportador.pdf).

**Martínez, Luis Molina.** 2001. *El crédito documentario y sus .* s.l. : FC Editorial, 2001, 2001. 440 páginas.

**MAURICIO, SEGUNDO.** PESCADERIASCOMUNESAS. [En línea]  
<http://www.pescaderiascorunesas.es/productos/ficha/?id=18>.

**MERCADO, SALVADOR.** 2008. *MERCADOTENA INTERNACIONAL: IMPORTACION-EXPORTACION*. MEXICO : LIMUSA S.A, 2008. 1.

**Miguel Cabello Pérez, José Miguel Cabello González.** 2013. *Procedimientos aduaneros I: Conceptos básicos*. s.l. : Taric, SA, 2013, 2013. 264 .

**Ministerio de Bienestar Social, Ecuador, Manuel Vieira.** 2003. Control social de servicios. *Control social de servicios*. s.l. : Editorial Abya Yala, 2003.

**MOLINA, MARIA KARINA GAVILANES.** 2012. *HACCP PARA LA PLANTA DE DESAMARGADO DE CHOCHO (LUPINUS MUTABILIS SWEET) Y ESPECIFICACIONES DE CALIDAD DEL GRANO: HUSL-57N-5Z3L*. s.l. : INIAP Archivo Historico, 2012. 206 páginas.

**MONTALVO, HUACON IVAN JOSE.** 2011. REPOSITORIO ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL. [En línea] 2011. [Citado el: LUNES 24 DE JUNIO DEL 2014 de JUNIO de 2014.]

**ORDOÑEZ, JOSE ALEJANDRO MORENO.** 2010. repositorio de la universidad de Loja . [En línea] universidad tal tal, enero de 2010. [Citado el: LUNES 24 DE JUNIO DEL 2014 de junio de 2014.] [www.utmchala.edu.ec](http://www.utmchala.edu.ec).

—. 2010. repositorio de la universidad tal tal. [En línea] universidad tal tal, enero de 2010. [Citado el: LUNES 24 DE JUNIO DEL 2014 de junio de 2014.] [www.utmchala.edu.ec](http://www.utmchala.edu.ec).

**Pardo, Nelson. 2007.** [En línea] 2007. [Citado el: 12 de julio de 2014.] [http://es.wikipedia.org/wiki/Ingenier%C3%ADa\\_de\\_requisitos](http://es.wikipedia.org/wiki/Ingenier%C3%ADa_de_requisitos).

**Pastor, Francisco Carmona. 2010.** *Manual del transportista* . s.l. : Ediciones Díaz de Santos, 2010. 512.

**PDF.** [En línea] [Citado el: 8 de Julio de 2014.]

**Pérez, Miguel Cabello. 2000.** *Las aduanas y el comercio internacional*. s.l. : ESIC Editorial, 2000, 2000. 281.

**PRODUCCION, CODIGO DE. 2010.** [En línea] 29 de 12 de 2010. [Citado el: 30 de JUNIO de 2014.] <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/codigoproduccion.pdf>.

**PROECUADOR.** [En línea] [Citado el: 28 de JUNIO de 2014.] <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-de-certificaciones-internacionales/>.

—. **2014.** PRO ECUADOR. [En línea] 2014. [Citado el: 28 de junio de 2014.]

**Trabajo, Código de. 2013.** [En línea] Mayo de 2013. [Citado el: 30 de JUNIO de 2014.] [http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal\\_a/normasderegulacion/codigo\\_trabajo.pdf](http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal_a/normasderegulacion/codigo_trabajo.pdf).

**unidos, ficha del país de estados. 2014.** ficha del país de estados unidos . [http://www.extenda.es/web/opencms/archivos/red-exterior/ficha\\_eeuu.pdf](http://www.extenda.es/web/opencms/archivos/red-exterior/ficha_eeuu.pdf). [En línea] diciembre de 2014. [Citado el: 19 de junio de 2015.]

**Universidad del Pacífico, Centro de Investigación (CIUP), 1999. 1999.** *Punto de equilibrio, Volume 8, Issues 60-62*. s.l. : Universidad del Pacífico, Centro de Investigación (CIUP), 1999, 1999. Volume 8, Issues 60-62.

**walmart. 2015.** [www.walmart.com](http://www.walmart.com). [En línea] 13 de julio de 2015.

**2004.** Wikipedia. [En línea] 2004. [Citado el: 8 de Julio de 2014.] <http://es.wikipedia.org/wiki/Exportaci%C3%B3n>.

(Universidad del Pacífico, 1999)

