



Octubre 2018 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE EXPORTACIÓN DE MORA DE CASTILLA PARA LA ASOCIACIÓN DE “PRODUCTORES DE MORA GUANTUG CRUZ” HACIA EL MERCADO DE BARCELONA – ESPAÑA

Mce. Hector Leonardo Duarte Suarez

hduartes@ulvr.edu.ec / Tutor Profesor En La Carrera: Comercio Exterior / Facultad De Administración / Universidad Laica
Vicente Rocafuerte De Guayaquil

Mgs. Mónica Margot Villamar Mendoza

docente mvillamarm@ulvr.edu.ec Profesor En La Carrera: Comercio Exterior / Facultad De Administración / Universidad
Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil

Valeria Stefania Arcentales González

valeria_arcentales@hotmail.com / Estudiante: Carrera Comercio Exterior Facultad De Administración Universidad Laica
Vicente Rocafuerte De Guayaquil

Korey Katrina Cepeda Mendoza

kory_cm86@hotmail.com / Estudiante: Carrera Comercio Exterior / Facultad De Administración / Universidad Laica Vicente
Rocafuerte De Guayaquil

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Hector Leonardo Duarte Suarez, Mónica Margot Villamar Mendoza, Valeria Stefania Arcentales González y Korey Katrina Cepeda Mendoza (2018): “Plan de exportación de mora de castilla para la asociación de “Productores de mora Guantug Cruz” hacia el mercado de Barcelona – España”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (octubre 2018). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/10/exportacion-mora-castilla.html>

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo principal expandir el producto que cultiva la Asociación de Productores de mora “Guantug Cruz” para aprovechar las oportunidades comerciales que actualmente se realizan con el mercado de la Unión Europea gracias a ello, nuestro país está obteniendo muchas ventajas de negociaciones comerciales en especial el sector

agrícola, beneficiando a grandes y medianos productores, es por lo que se considera estudiar en el tema “Plan de Exportación de mora de castilla para la Asociación de Productores de mora Guantug Cruz hacia el mercado de Barcelona – España”, en la cual se han empleado técnicas de investigación descriptiva/exploratoria, ya que estos métodos han sido los acertados para determinar que los productos agrícolas ecuatorianos tienen gran demanda internacional debido a su preferente gusto por los productos que contribuyan a su salud, también se demuestra que con los procesos de conservación del producto en su estado fresco se puede obtener mayor demanda extranjera, de acuerdo al plan de una vida mejor la base de una igualdad económica es tener las mismas oportunidades comerciales y beneficios se puedan obtener al realizar esta actividad, es por eso que se enfoca la presente investigación en la exportación de la mora de castilla para la Asociación ya mencionada .

Se han estimado los costos de producción y de logística que incurrirían para la Asociación en la internacionalización de este fruto, ya que de esto depende la determinación del precio del producto para el cliente en el extranjero, y al ser una primera exportación se debe realizar con total organización, de esto dependerá que sigan realizando ventas al extranjero.

El precio es muy importante al existir la competencia a nivel mundial de este fruto es por eso que se estudiaron las fortalezas y oportunidades de realizar esta actividad así como también se analizaron las amenazas y las debilidades de la Asociación, descubriendo los potenciales agrícolas que actualmente explota Ecuador.

Se estudió la demanda nacional e internacional para que en el futuro no se vea comprometido el abastecimiento de este fruto con los consumidores locales para satisfacer la demanda internacional, pero al tener mayor producción debido a los capacitados cuidados en los cultivos contribuyendo con el suelo, sacando mayor beneficio en cada planta obteniendo altas temporadas de producción y a la vez aportando positivamente al ecosistema, se ha considerado realizar la presente planificación para expandir la mora de castilla de la Asociación de “Productores de mora Guantug Cruz” hacia nuevos mercados.

Se realizaron proyecciones anuales con un aumento de producción del 8% anual esperando que siga creciendo la demanda de la empresa en el extranjero que mostro interés en realizar importaciones de mora y así mismo por parte de otras empresas que a través de la encuesta realizada dijeron que posiblemente considerarían negociar con la Asociación, así también se considera una tasa de inflación anual de 4% para calcular la proyección de gastos, lo que la rentabilidad neta de la exportación de la mora demuestra que si se realiza el proyecto o no para extender producto hacia nuevos mercados.

PALABRAS CLAVES:

EXPORTACIÓN DE MORA DE CASTILLA – PLAN EXPORTACIÓN – LOGISTICA COMERCIAL
– PROCESO LOGISTICO – ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE MORA

ABSTRACT

The main objective of this research is to expand the product cultivated by the Association of Producers of default "Guantug Cruz" to take advantage of the commercial opportunities that are currently made with the European Union market. As a result, our country is getting many advantages of negotiations commercial especially in the agricultural sector, benefiting large and medium producers, is why it is considered to study in the subject "Export Plan of arrears of Castile for the Association of producers of Mora Guantug Cruz to the market of Barcelona - Spain", in which descriptive / exploratory research techniques have been used, since these methods have been successful in determining that Ecuadorian agricultural products are in high international demand due to their preference for products that contribute to their health, it is also shown that with the processes of conservation of the product in its est If you want to obtain more foreign demand, according to the plan of a better life, the basis of economic equality is to have the same commercial opportunities and benefits that can be obtained when carrying out this activity, which is why this research focuses on the export of the Mora de Castilla for the Association already mentioned.

The costs of production and logistics that would be incurred for the Association in the internationalization of this fruit have been estimated, since this depends on the determination of the price of the product for the customer abroad, and since it is a first export, it must be carried out with total organization, this will depend on continued sales abroad.

The price is very important when there is global competition for this fruit, that is why the strengths and opportunities to carry out this activity were studied, as well as the threats and weaknesses of the Association were analyzed, discovering the agricultural potentials that are currently exploited. Ecuador.

The national and international demand was studied so that in the future the supply of this fruit with the local consumers is not compromised to satisfy the international demand, but having a higher production due to the trained cares in the crops contributing to the soil, taking out greater benefit in each plant obtaining high production seasons and at the same time contributing positively to the ecosystem, it has been considered to carry out the present planning to expand the arrears of Castile of the Association of "Producers of Mora Guantug Cruz" to new markets.

Annual projections were made with an annual production increase of 8%, hoping that the demand of the company abroad will continue to grow, which showed interest in making imports of arrears and also by other companies that through the found made said that they would probably consider negotiating with the Association, thus an annual inflation rate of 4% is considered to calculate the projection of expenses, what the net profitability of the exportation of the delay shows that if the project is carried out or not to extend the product towards New markets.

KEYS WORDS

EXPORTATION OF MORA DE CASTILLA – EXPORT PLAN – COMMERCIAL LOGISTICS – LOGISTICS PROCESS – MORA PRODUCERS ASSOCIATION.

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente con la diversidad e incremento en la producción agrícola abre posibilidades de competir internacionalmente y aprovechando los beneficios de los acuerdos comerciales que se adquieren a favor de la economía nacional, cumpliendo las exigencias de un comercio globalizado. La mora de castilla, fruto que actualmente es apetecido a nivel nacional y también internacional, es por lo cual se ha establecido este proyecto denominado “PLAN DE EXPORTACIÓN DE MORA DE CASTILLA PARA LA ASOCIACIÓN DE “PRODUCTORES DE MORA GUANTUG CRUZ” HACIA EL MERCADO DE BARCELONA – ESPAÑA” considerando su nivel de producción y las ventajas que se obtendrían al expandir la mora ecuatoriana a nuevos mercados.

Este proyecto se realizó pensando en la tendencia de los mercados nacionales e internacionales, resultados de las transformaciones de los hábitos alimentarios de la población mundial, que cada vez tiene que ser productos más sanos, limpios, libres de residuos de pesticidas y microorganismo patógenos, pero también se hizo pensando que el sector agropecuario de la comunidad de Guantug Cruz necesita de un diseño en todo los aspectos de la producción y la Exportación.

La teoría de (Martinez, 2018) dice: “Cada vez es mayor la liberación de los mercados” así también no dice que “la internacionalización es un gran reto para las empresas que las obligará a adaptarse al ritmo frenético de los intercambios entre países”. En esta teoría se demuestra la complejidad de la internacionalización de un producto sin embargo con organización y una planificación adecuada se podrá cumplir el propósito de una expansión de la mora en su estado fresco hacia nuevos retos comerciales adaptándose a los cambios y exigencias que estos ameriten, para seguir el ritmo de la competencia y sobresalir.

1.1 JUSTIFICACIÓN

Las estadísticas del Banco Central del Ecuador refleja que sigue aumentando la oferta exportable de las frutas poco convencionales, que sin embargo están cumpliendo con las expectativas de consumo de los demandantes extranjeros. En estos estudios se muestra que la Unión Europea participa con un 14,33% hasta noviembre del 2017 en las exportaciones desde Ecuador en los productos no tradicionales, lo que nos lleva a continuar con los procesos investigativos para demostrar las oportunidades de expansión del producto hacia el mercado Europeo. (ECUADOR, 2017).

En la presente investigación se puntualiza el hecho de que la Asociación de productores de mora de Guantug Cruz sostiene un producto con calidad exportable, tienen suficiente producción para satisfacer la demanda local e incluso una demanda extranjera, pero carecen de un plan exportable que permita que su producto cumpla con todos los procesos logísticos y procedimientos de exportación.

En la localidad de Guantug Cruz la Asociación de productores de mora serían los pioneros en su localidad en establecer la expansión de su producto hacia un mercado extranjero, haciendo que la competitividad local sea escasa, sin embargo esto daría pie para que otros agricultores deseen iniciar actividades de exportación de su producto agrícola.

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 Objetivo General

Desarrollar un plan de exportación para la Asociación de productores de mora Guantug Cruz a través de un estudio cuantitativo, para que se internacionalice su producto la mora de castilla hacia el mercado de Barcelona - España.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Analizar los antecedentes de demanda y competitividad de la mora de castilla en el mercado de Barcelona - España.
- Determinar el modelo de plan de exportación basados en las necesidades de la Asociación de productores mora Guantug Cruz.
- Diseñar un plan de exportación para la Asociación de Productores de mora Guantug Cruz con los procesos logísticos y aduaneros que deben realizar para competir con su producto en el mercado de Barcelona - España.

1.3 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

En la comunidad de Guantug Cruz, en el cantón Guaranda, desarrollan actividades de producción y comercio de este producto en la Asociación de productores de mora Guantug Cruz al que se le está realizando el presente proyecto, con la intervención de capacitaciones y tutoriales de parte del Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca que constantemente están trabajando en técnicas favorables para el trabajo de la tierra y el buen trato al medio ambiente. Esto ha logrado que se aproveche la producción máxima de sus cultivos.(TELEGRAFO, 2016)

En la actualidad la producción de mora satisface la demanda nacional sin ningún problema ya que es un producto con una alta demanda y rentabilidad a corto plazo, este llega a las industrializadoras de frutos, mercados de transferencias de víveres y los principales supermercados, esto crea competitividad entre productores causando que muchos no logren vender totalmente su producto este a la vez cierra su ciclo de vida útil obteniendo pérdidas monetarias.

Este proyecto se realizó pensando en la tendencia de los mercados nacionales e internacionales, resultados de las transformaciones de los hábitos alimentarios de la población mundial, que cada vez tiene que ser productos más sanos, limpios, libres de residuos de pesticidas y microorganismo patógenos, pero también se hizo pensando que el sector agropecuario de la comunidad de Guantug Cruz necesita de un diseño en todo los aspectos de la producción y la Exportación.

2. Origen e importancia de la mora de castilla para la Asociación

La mora es originaria de la serranía tropical ecuatoriana, Este cultivo se centra en las provincias de la serranía ecuatoriana como por ejemplo la provincia de Bolívar, Pichincha, Tungurahua, Imbabura y Cotopaxi.

La comunidad Guantug Cruz se ha dedicado a principalmente a la producción de este fruto, para esta y otras comunidades dedicadas a esta actividad se interesan en mantener su calidad y oferta para cubrir las demandas locales y posibles compras internacionales. La mora es importante para la comunidad por que la agricultura es el sustento económico para estas familias, además porque es un producto con mucha rentabilidad ya que lo utilizan como materia prima para realizar productos industrializados como mermeladas, helados, compotas, jarabes , yogurt, etc., lo que lleva a esta comunidad extender su producto hacia nuevos retos comerciales. (FRUTALES, 2016)

2.1 Producción Nacional de mora

Los frutos andinos, como la mora de Castilla, son una alternativa de producción interesante, ya que se verifica a nivel mundial el incremento permanente de la demanda de frutas por los múltiples beneficios a la salud humana por sus aportes de vitaminas, minerales, antioxidantes, entre otros. Además de que es una actividad con rentabilidad viable en el mercado nacional ya que su demanda es intensa debido a la variedad de productos derivados que se obtiene de la mora de castilla.

2.2 Ecuador exportador de productos agrícolas

Ecuador en los últimos años se ha abierto paso a la exportación eso incluye al sector agrícola, aunque aún en ciertas comunidades de cultivo no cuentan con la infraestructura industrializada para dar paso al cambio de la matriz productiva, es precisamente estas comunidades las que abastecen de materia primaria para lograr satisfacer la demanda industrial a nivel nacional e internacional.

2.3 Principales destinos de exportación de la mora de castilla ecuatoriana

A medida como se va mejorando el cultivo y las cosechas de los productos agrícolas se van abriendo oportunidades comerciales hacia el extranjero, esto hace que como agricultores ya sea con grandes o pequeños sembríos de la mora de castilla estos deseen explorar y participar en el comercio globalizado teniendo una buena planificación comercial y logística del producto.

2.4 Consumo de frutas frescas en España

El consumo de frutas y hortalizas frescas en los hogares hasta noviembre de 2017 descendió un 3,4%, con relación al mismo periodo de 2016, situándose en 7.155 millones de kilos, según los datos del Panel de Consumo Alimentario del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. Sin embargo con la creciente demanda de productos orgánicos y saludables se asegura que la demanda de consumo de las frutas y vegetales aumente significativamente.

2.5 Importaciones de frutas frescas en España

La importación de frutas frescas en España en el año 2016 tuvo una creciente tasa de consumo en los últimos años, registrando una fuerte tendencia del 17% en valor y del 12% en volumen, totalizando 2.313 millones de euros y 2,9 millones de toneladas respectivamente. La importación de frutas se situó en 1,6 millones de toneladas (+16%) y 1.576 millones de euros (+18%) y la de hortalizas ascendió a 1,2 millones de toneladas (+7%) por un valor de 737 millones de euros (+16%). (FEPEX, 2017)

3. METODOLOGÍA UTILIZADA PARA LA INVESTIGACIÓN

Para el presente proyecto se ha determinado la investigación descriptiva/ exploratoria ya que al tratarse de una investigación de campo cumple con las características para ser desarrollada con el antes mencionado tipo de investigación.

3.1 Investigación Descriptiva: Este tipo de investigación ayudará a encontrar los aspectos más importantes y relevantes del producto, mercado local e internacional, demanda y oferta y demás información para desarrollar el presente proyecto servirá para el respectivo análisis de la información obtenida o recopilada, para así establecer propuestas a los resultados.

Lo que hemos considerado los siguientes aspectos:

- Recopilación de datos en referencia a la cantidad de oferta y demanda que existe actualmente en el mercado español, frecuencias de importaciones, competencia extranjera, producción nacional.
- Encuesta a los importadores en territorio español para determinar resultados de posibilidades de una exportación de nuestro producto al mercado español, así también.
- Adquisición de información de fuentes y entidades correspondientes al desarrollo del tema en investigación.

3.2 Investigación exploratoria: Se logrará profundizar los aspectos más importantes de la Asociación de productores de Morad de Guantug Cruz y factores que los impulsa a desarrollar un plan de exportación para facilitar la expansión de su producto al mercado Español, demostrando o adaptando su producto para que alcance los altos estándares de los posibles demandantes en el extranjero y ser un país competitivo en los frutos poco tradicionales.

3.3 Enfoque de la investigación

Para el desarrollo del presente proyecto se realizara este enfoque ya que nos permitirá analizar y recopilar características cuantitativas y cualitativas del producto, su mercado nacional e

internacional, las posibilidades de comercialización a nuevos mercados, y los beneficios que obtendrían los productores de mora Guantug Cruz siguiendo las características del producto y sus ventajas así como también los gustos y preferencias de los futuros consumidores.

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 La Observación: Permite darnos cuenta de los fenómenos que ocurren a nuestro alrededor por medio de los sentidos. Este nos permitirá palpar los procesos de cultivo de la mora, para determinar si se cumple los requisitos de calidad y si está la Asociación en capacidad de cubrir una demanda internacional.

3.4.2 Encuesta: Con este instrumento la presente investigación tendrá como objetivo principal recopilar información de interés para el desarrollo de los objetivos de esta investigación, los resultados de las encuestas realizadas a una muestra ya determinada nos permitirá reconocer la acogida de la mora de castilla en ese territorio internacional.

3.4.3 Población

Para el presente proyecto hemos considerado una población de diez empresas dedicadas a la importación y distribución de fruta fresca en el mercado de España en la localidad de la ciudad de Barcelona desde países situados en Sudamérica, los mismos que se encuentran registrados en la Cámara de Comercio Español.

El análisis final de la encuesta realizada a las 10 empresas importadoras y distribuidoras de fruta fresca en el mercado español recolectando la debida información para cumplir los objetivos de la presente investigación:

- Que un adecuado plan de exportación reduciría daños y pérdidas para las partes negociadoras, ya que este incluye el apropiado manejo logístico de la fruta para conservar su calidad.
- Escoger un empaque y embalaje adecuado para la mora de castilla servirá para garantizar la seguridad de la mora ya que al ser un producto perecible necesita los cuidados y recomendaciones que amerite.
- En la encuesta realizada se mostró una empresa interesada en realizar una compra, la misma que se especializa en la importación de productos latinos.
- Como en los resultados de la encuesta muestra que existe preferencia de compra debido a los factores importantes de oferta y demanda que actualmente existe a nivel europeo, lo que se tiene que establecer una negociación de la misma forma mensual.
- Se muestra el apoyo mayoritario al momento de hablar de pequeños o medianos agricultores que desean expandir sus horizontes llevando un producto que se los represente en estos nuevos mercados.
- La aceptación de los productos ecuatorianos se mantiene, creando oportunidades para los agricultores ya que se esmeran por tener un producto de calidad

para ser expandido a diversos mercados, y por qué no empezar por el de Barcelona – España.

4. PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo de la presente investigación se ha tomado como base de estructura para la propuesta de las siguientes herramientas:

- ❖ Guía práctica del plan de exportación de Puerto Rico
- ❖ Plan de exportación guía práctica de la empresas

4.1 Guía práctica para plan de exportación modelo de Puerto Rico

Cuando se quiere extender el mercado de venta a horizontes extranjeros, se deben tomar en cuenta muchos factores importantes para lograr que las exportaciones sean exitosas, para esto se requiere del desarrollo de una guía o de la estructura de un plan de exportación.

Es por este motivo que la Asociación de productores de mora de Guantug Cruz debe contar con esta herramienta, ya que con la misma se logrará identificar oportunidades y establecer nuevas estrategias comerciales para establecer su producto en mercados internacionales e incluso servirá para que se reconozcan posibles amenazas así como también los beneficios que se acogerían en la toma de decisiones al momento de una negociación.

4.2 Resumen ejecutivo

En el desarrollo de este proyecto se ha propuesto el diseño de un plan de exportación en el que se busca internacionalizar la mora de castilla que producen actualmente la Asociación de productores de mora Guantug Cruz, creando oportunidad de empleos, así como también la expansión de su producto hacia un mercado lleno de oportunidades.

Se busca obtener las certificaciones necesarias y un producto aceptable ante una nueva demanda, aprovechando la colaboración de varias instituciones gubernamentales, así como también la disposición de trabajo por parte de los socios miembros de la comunidad Guantug Cruz que juntos conforman un grupo de trabajo agrícola sumamente importante, ya que el desarrollo de su comunidad depende de las actividades agrícolas.

4.3 Introducción de la propuesta

La Asociación de productores de mora de Guantug Cruz desea internacionalizar su producto la mora de castilla, debido a que actualmente tienen un aprovechamiento máximo de sus tierras de cultivo, gracias a la disminución de insumos y fertilizantes químicos nocivos para la producción así como para el ambiente, al utilizar abonos orgánicos y semiorgánicos, hacen que haya mucho más producción, causando exceso de mora la misma que no se vende en su totalidad causando pérdidas económicas a la Asociación, ya que debe ser rematado el producto o en su defecto desperdiciado sin generar ningún tipo de ingreso.

La Asociación tiene una amplia gama de mercados a donde expandir su producto, debido a que este tipo de productos alimenticios no tradicionales está creciendo en demanda intensamente, se

desea ingresar al mercado español debido a la gran cantidad de demanda en ese país al igual que consideramos el consumo de nuestros hermanos ecuatorianos radicados en esa localidad.

Necesita aprovechar el incremento de producción ya que si ya satisface la demanda local en conjunto con los demás productores de las demás provincias dedicadas a esta actividad agrícola, debe expandir su mercado, creando oportunidades comerciales para futuros exportadores.

4.4 Análisis del potencial exportador (Asociación de Productores de mora de Guantug Cruz)

4.4.1 Perfil de la Asociación de Productores de mora de Guantug Cruz

Es una Asociación dedicada a las actividades agrícolas de la comunidad, quien realiza un trabajo responsable especialmente en el cultivo de mora, buscando la satisfacción de sus clientes y sus colaboradores, con puntualidad y calidad en la entrega de sus productos. Con este fin la Asociación, se compromete a:

- Cumplir con la legislación vigente aplicable, así como con los compromisos adquiridos con las partes interesadas.
- Gestionar y prevenir los riesgos, laborales, de salud, ambientales y de calidad que se generan como parte de las actividades del trabajo ejecutado.
- Promover, la creación de una cultura basada en el compromiso con la seguridad, la salud y el ambiente, mediante la continua formación y supervisión de las tareas propias de la ejecución de los trabajadores solicitados.
- Comunicar y promover la adopción de estos compromisos a sus colaboradores.
- Compromiso de optimizar los recursos económicos, técnicos, y humanos.

4.4.2 Proceso Logístico

En el transcurso del desarrollo de la investigación para ingresar a uno de los mercados Europeos como es el de la ciudad de Barcelona en España, se establecen los siguientes requisitos:

- Certificados Sanitarios
- Embalaje de madera (pallets de medidas Europeos)
- Etiquetado

4.4.2.1 Licencias de exportación

Los documentos previos necesarios para la exportación de mora hacia Barcelona España son los siguientes:

- CERTIFICADO FITOSANITARIO (AGROCALIDAD) (Anexo)

Se requiere RUC, Copia de Cédula, Constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica), Croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador – productor). Al momento de la emisión del certificado fitosanitario de exportación, el

operador deberá cancelar la tasa por el servicio dado por **AGROCALIDAD, por cada 100kg se cancelara 0,31 centavos de dólar.**

4.4.2.2 Declaración aduanera de Exportación

La Declaración Aduanera de Exportación es un formulario en el que se registraran las exportaciones que cualquier persona desee realizar, La Exportación se debe presentar en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos de acompañamiento y soporte que sean necesarios para dicha exportación.

Para realizar la Declaración Aduanera de Exportación se debe realizar lo siguiente:

- 1) Ingresar al Portal de la Aduana ECUAPASS con el ID y la contraseña del Usuario.
- 2) En la Opción Tramites Operativos Seleccionamos Documentos Electrónicos
- 3) Seleccionamos Declaración de Exportación
- 4) Se nos desplegara el Formulario en el cual deberemos colocar información requerida para la DAE.
 - ✓ Información General (Código del Declarante, Código de distrito, Código de Régimen y Tipo de despacho)
 - ✓ Información de Exportador (Ruc, Nombre, Dirección y CIU del Exportador)
 - ✓ Información Agente (Ruc, Nombre, Dirección del Declarante)
 - ✓ Información del Consignatario (Nombre, Dirección, país de destino del consignatario)
 - ✓ Información de los Ítems (Cantidad, Peso, Partida Arancelaria, Valor FOB)
 - ✓ Información de Documentos (Documentos de Soporte y Acompañamiento)
- 5) Para Finalizar se procede al envío por el portal con el Firmado Digital (TOKEN)

4.4.4.3 Inspección aduanera

Este proceso se da si el sistema de la SENA E refleja inspección física de la carga, si el agente aduanero emite el aprobado inmediatamente se da el paso al embarque de la mercancía.

También se da en inspección documentaria y en modalidad automático lo que hace que el proceso de exportación sea más rápido. Este proceso dependerá de la SENA E.

4.4.4.4 Embarque del producto

En esta etapa una vez cumpliendo los pasos anteriores con total normalidad y sin imprevistos, los operadores de carga en la línea aérea contratada proceden a embarcar la mercancía bajo las condiciones especificadas en el warehouse.

Ya en este paso se ha logrado llevar a cabo en su totalidad en trámite de exportación hasta donde abarcan las responsabilidades del exportador – vendedor ya que la mercancía se encuentra en el transporte principal, este tiempo de transito total será de 2 – 3 días lo que si se mantiene las condiciones indicadas en el presente plan de exportación el producto la mora de castilla llegara en condiciones óptimas para comercializarlas en el extranjero.

Para tener una logística de exportación se debe tener en claro la cantidad de producto la clase del mismo así como los cuidados cosecha y pos cosecha.

La proforma en términos generales es un documento sin validez fiscal o contable, en el área comercial extranjera es el inicio de una posible venta internacional, ya que este documento expresa las características del producto como los detalles, precios, peso del producto etc., que se desea vender al extranjero.

Se realiza este documento con el fin de ofertar una propuesta comercial atractiva al comprador, es por eso que el desarrollo de la propuesta el primer paso para la comercialización de un producto en este caso la mora de castilla como fruto fresco se envía la factura Proforma.

4.4.4.5 Preparación del producto

Para realizar una exportación de un producto en estado fresco se necesita seguir una serie de recomendaciones en el proceso de preparación producto:

En este proceso los agricultores deben seleccionar el producto que se va a exportar ya que este debe cumplir las características propias de un producto con excelente apariencia, textura y sabor. Este se lo realiza en el transcurso de dos días.

- Normalmente desarrollados alcanzando un peso de 2 gramos y 1.7 a 2.2 cm diámetro
- Evitar que el producto tenga materiales extraños (hojas, palos, etc.)
- La fruta debe estar limpia y fresca para ser envasada.
- La mora no debe tener indicios de fermentación
- El producto que presente malformaciones se utiliza para elaborar sus derivados (mermeladas, pulpa, etc.)

4.4.4.6 Empaque del producto

En la exportación de un fruto fresco es importante tener un desempeño logístico adecuado con el fin de que el producto mantenga su calidad y considerando aspectos externos e internos que pueden influir para que la fruta se mantenga con altos estándares de calidad y sabor hasta que llegue a su consumidor final.

- Envase de bandejas plásticas de 250 gramos.
- Evitar juntar la fruta sana con la dañada.
- Evitar humedad dentro del empaque.
- No empacar más fruta de la que cabe cómodamente.
- Es necesario que no vaya fruta madura como base en el empaque.
- La precisión en el peso de las bandejas de plástico es un paso importante en el proceso de control de calidad.

- Siempre hay que mantener la fruta bajo sombra y protegida para evitar la deshidratación por el viento después de la cosecha.
- Un sistema eficiente debe ser desarrollado para permitir el movimiento frecuente de las cajas de exportación del sitio techado en el campo hacia el enfriador de aire forzado frecuentemente.

4.4.4.7 Embalaje del producto

Para la exportación de mora en su estado fresco se lo realizará en cajas de cartón corrugado de medidas 40 x 60 x 15 mm (ancho, largo y alto) dando un total de 1000 cartones.

En este embalaje serán ubicadas 16 bandejas plásticas 250 gramos haciendo un total de 4 kilogramos por caja, dando un total 4000.

La caja en el interior se debe recubrir con materiales resistentes al agua para conferir resistencia a la temperatura y humedad requerida por el producto.

Todas las perforaciones deben estar diseñadas y colocadas de tal manera que la caja no se debilite, por lo que no deben ubicarse cerca de los rincones y limitarse al 5% y 7% del área lateral.

Por facilitar el proceso de reciclaje la caja de cartón no deben llevar grapas, ganchos ni clavos.

Unitarización: Se empleara pallets conforme a la norma Europea 120cm x 80cm x 15cm (largo, ancho, alto) se ubicará de la siguiente manera:

120cm x 80cm x 15cm

60cm x 40cm x 12cm

Se acomoda 4 cajas en la base del pallet, con apilamientos de 10 cajas haciendo un total de:

40 cajas por pallets x 4 kilos = 160 kilos por pallet

$4000/160 = 25$ pallets para el producto.

Peso Neto: 4000 kg

Peso Bruto: 4992 kg (Peso del pallet 800kg+ peso del cartón 0.160kg+ bandejas 0,02kg)

Nota: Se requiere utilizar gel pack para mantener en óptimas condiciones el producto para su conservación máxima de 30 días

4.4.4.8 Almacenamiento del producto

Para conservar mayor tiempo la vida útil de mora de castilla se deben tener en cuenta las siguientes condiciones de almacenamiento del producto.

- Las moras son altamente perecederas y necesitan ser enfriadas con aire forzado frío bajo humedad relativa alta (90-95% HR), dentro de las 2 horas siguientes a la cosecha, para baja la temperatura interna en la pulpa entre 0-1°C.
- Un retraso de más de 1 hora en el enfriamiento después de la cosecha, o hacerlo en forma inadecuada, resultará en ablandamiento, pérdida de dulzura, una reducción en el brillo de la fruta y un mayor grado de descomposición.

- No es simplemente colocar las moras empacadas dentro de un cuarto frío sin circulación de aire y dejarlas enfriar gradualmente. El proceso de enfriamiento tardaría demasiado tiempo y el centro de la fruta no alcanzaría enfriarse adecuadamente en el tiempo oportuno.
- La mora debe ser almacenada entre 0 y 1°C; no debe permanecer almacenada por más de 1 día si son frutas para exportación.

NOTA: Se somete a la fruta a un enfriamiento para disminuir la temperatura de campo y alargar su vida útil.

4.4.4.9 Coordinar con la línea aérea

Para coordinar con la línea aérea se deberá consultar el termino de negociación con el que se realizará la transacción comercial internacional ya que este determinara las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor entre esas obligaciones la contratación del transporte internacional. Tiempo de tránsito aéreo es de 2 a tres días

Para la exportación de mora de castilla en el desarrollo de esta investigación se recomienda utilizar el Incoterms FOB.

En la línea aérea que el vendedor contrate que realizara la respectiva coordinación como espacio en el avión para nuestro producto así como también los trámites documentarios y de embarque que este necesite.

Se debe establecer con la compañía aérea las condiciones climáticas de almacenamiento que necesita el producto ya que de esto depende que se alargue el tiempo de vida útil que está establecido de 25 a 30 días para que se comercialice en el destino de exportación con total normalidad.

4.4.4.10 Coordinar transporte interno.- La Asociación de Productores de mora Guantug Cruz al ser un productores ya constituido en la comercialización de la mora de castilla a nivel nacional a diferentes puntos de las principales ciudades, este ya cuenta con transporte propio para el traslado de este producto que es de vida útil de corto periodo. El reto principal de muchas empresas es que sus productos lleguen en tiempo y forma, sin embargo, no siempre es una tarea fácil. Para mover toneladas de mercancía s debe tener el equipo adecuado, en el caso de perecederos se deben de transportar en temperaturas óptimas.

- Un camión refrigerado trabaja con un sistema integrado por tres partes: condensador, compresor y evaporador. Estas partes están generalmente ubicada en el remolque del vehículo o sobre la parte superior de la cabina. La forma en la que refrigera el camión es un proceso circular, es decir, se repita una y otra vez hasta que la temperatura baje gradualmente.
- Dentro del transporte interno se contratara un seguro que abarque la seguridad del producto desde que sale del centro de acopio hasta el embarque del mismo en el transporte internacional. Se debe llevar la carga paletizada o a su vez los cartones

conteniendo las bandejas plásticas junto con los pallets para realizar el respectiva estiva de la mercancía perecedera.

4.4.4.11 Procedimiento para la carga aérea:

- ✓ Definir el embarque(cantidad de cajas, dimensiones, peso, detalles de la carga)
- ✓ Definir el aeropuerto en destino (solicitar código IATA del aeropuerto)
- ✓ Definir la fecha de reserva (mínimo dos días antes de la fecha de salida)
- ✓ Tener los documento listos para la exportación aérea
- ✓ Solicitar la reserva correspondiente
- ✓ Ingresar la carga al almacén
- ✓ Recibir el Warehouse
- ✓ Numerar la DAE correspondiente
- ✓ Dejar todos los documentos con el agente de carga o aerolínea

4.4.4.12 Documentos para la recepción de la carga:

Pre Guía Aérea

Documento que es entregado por el agente de carga o aerolínea con el cual se autoriza el ingreso de la mercancía a los almacenes correspondientes, se deberá verificar:

- ✓ Datos del exportador
- ✓ Datos del importador
- ✓ Aeropuerto de salida
- ✓ Aeropuerto de llegada
- ✓ Cantidad de cajas
- ✓ Descripción del producto
- ✓ Peso aproximado
- ✓ Tarifa aérea a aplicar

Instrucciones del Embarque

Documento mediante el cual se detalla la información del despacho para la exportación en transporte aérea:

- ✓ Datos del exportador
- ✓ Datos del importador
- ✓ Detalles del embarque
- ✓ Cantidad de cajas
- ✓ Descripción de producto (partida arancelaria)
- ✓ Cantidad de cajas, dimensiones y peso aproximado
- ✓ Aeropuerto de salida

- ✓ Aeropuerto de llegada
- ✓ Fecha de entrada del embarque
- ✓ Fecha estimada de llegada(requerida por el importador)
- ✓ Valor de la carga
- ✓ Seguro de la carga
- ✓ Aerolínea a utilizar

Factura Comercial

Documento mediante el cual se declara el producto o exportar, teniendo en cuenta:

- ✓ Datos del exportador
- ✓ Datos completos del importador(dirección, teléfono)
- ✓ Descripción del producto (en el idioma que corresponda y en castellano para la aduana ecuatoriana)
- ✓ Incoterms de negociación
- ✓ Valor unitario y total en dólares americanos
- ✓ Cantidad del producto
- ✓ Partida arancelaria
- ✓ Forma de pago

Packing List (Lista de Empaque)

Documento mediante el cual se detalla la descripción del embarque aéreo.

- ✓ Descripción del producto
- ✓ Características
- ✓ Cantidad de piezas por caja
- ✓ Cantidad de cajas
- ✓ Dimensiones
- ✓ Peso aproximado

Guía de Remisión

Documento que se emplea en el comercio para enviar mercaderías solicitadas por el cliente según su lista de pedido y este se encuentra impreso y membretado, según la necesidad de la empresa. Sirve para que el comerciante tenga testimonio del producto que ha entregado en las condiciones solicitadas.

- ✓ Membrete o razón social del exportador
- ✓ Numeración correlativa
- ✓ Lugar y fecha
- ✓ Nombre y razón social del importador
- ✓ Dirección del cliente

- ✓ Detalle del producto
- ✓ Cantidad
- ✓ Precio
- ✓ Firma de vendedor
- ✓ Firma del cliente o la persona que recibe el producto

Con este documento se ingresa la carga al almacén de la aerolínea para acreditar, la procedencia está de acuerdo a toda la documentación adjunta este servirá para la regularización ante la aduana aérea.

4.4.4.13 Partida arancelaria de la mora

Sección II: Producto del Reino Vegetal

Capítulo 8: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.

Notas.

1. Este Capítulo no comprende los frutos no comestibles.
2. Las frutas y otros frutos refrigerados se clasificarán en las mismas partidas que las frutas y frutos frescos correspondientes.
3. Las frutas y otros frutos secos de este Capítulo pueden estar parcialmente rehidratados o tratados para los fines siguientes:
 - a) mejorar su conservación o estabilidad (por ejemplo: mediante tratamiento térmico moderado, sulfurado, adición de ácido sórbico o de sorbato de potasio);
 - b) mejorar o mantener su aspecto (por ejemplo: por adición de aceite vegetal o pequeñas cantidades de jarabe de glucosa), siempre que conserven el carácter de frutas o frutos secos.

0810.20.00.00 Frambuesas, zarzamoras, moras y moras – frambuesa

4.4.4.14 INCOTERMS DE NEGOCIACIÓN FOB

Por **FOB (“Free On Board” o “Franco a Bordo”)** encontramos un incoterms mediante el que vendedor hace la entrega de la mercancía despachada de exportación **a bordo que en este caso es a bordo del transporte aéreo**, que estará en pista en el aeropuerto de embarque convenido.

Nota: el comprador soporta todos los costes y riesgos de daño o pérdida desde ese lugar.

Obligaciones del vendedor

- Suministrar mercancía y factura según contrato.
- Despachar las mercancías de exportación, solicitando y obteniendo los permisos correspondientes, y pagando los impuestos y derechos exigibles.
- Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el comprador en el puerto convenido.

- Responsabilizarse **de** riesgos y costes relacionados con la mercancía hasta la entrega en el buque.
- Prestar ayuda al comprador a expensas de éste para obtener documentos necesarios para la importación o contratar un seguro.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio según detalle el contrato de compraventa.
- Despachar de importación la mercancía, y obtener las autorizaciones y licencias pertinentes, al tiempo que paga los derechos e impuestos necesarios.
- Aceptar la entrega de la mercancía si se realiza según lo convenido.
- Soportar el riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde que ésta se encuentre a bordo del buque o desde expiración de la fecha acordada con el vendedor por causas ajenas a éste último (que el buque seleccionado por el comprador no atraque a tiempo, por ejemplo).
- Pagar los gastos desde la entrega a bordo del buque.

a) MEDIO DE PAGO

Se utilizará el medio de pago más confiable y utilizado cuando se tratan de negociaciones internacionales la Carta de Crédito, esta es la realizara por medio de un banco local país exportador hacia un banco corresponsal en el país importador.

Cartas de crédito de exportación

- Compromiso de pago irrevocable que asume por cuenta del Banco Emisor a favor de un tercero (Beneficiario / Exportador), siempre y cuando cumpla con los términos y condiciones del crédito.
- Este puede ser su Banco avisador y confirmador en Ecuador.

Beneficios

- Facilita y respalda la gestión de una compra venta internacional, brindando la posibilidad de gestionar mejor los riesgos implícitos
- Garantiza el pago oportuno, luego del cumplimiento de los términos y condiciones
- Posibilita financiamientos, obteniendo plazos de pago al importar o adelanto de fondos de una exportación
- Es una potente herramienta para mitigar los riesgos comerciales

4.5 ESTRATEGIAS PARA LA PROPUESTA

4.5.1 Estrategia de la Asociación

- ✓ Tener una estructura organizacional que defina las responsabilidades de cada funcionario / trabajador en la Asociación.
- ✓ Seguir capacitándose en los procesos de cultivo y logísticos que necesita la fruta para mejorar continuamente la calidad de la misma.

- ✓ Obtener las certificaciones necesarias para la internacionalización de su fruto en estado fresco.
- ✓ Desarrollar un plan de exportación de la mora de castilla dirigida a la demanda internacional de Barcelona España, conociendo sus gustos y preferencias para lograr la aceptación del producto.
- ✓ Ofrecer un producto de calidad exportable con textura y sabor únicos que caracterice la producción Ecuatoriana ante la competencia.

4.5.2 Estrategia de promoción

- ✓ Ofrecer un empaque y embalaje adecuado para el tiempo de tránsito y de comercialización del producto en el mercado escogido.
- ✓ Preparar muestras del producto para enviar como demostración de la calidad del mismo y así generar confianza en las posibles compras.
- ✓ Participación en ferias internacionales.
- ✓ Descuento % de acuerdo a la cantidad de mora que los clientes/compradores deseen importar.

4.6 Financiamiento

4.6.1 Inversión Inicial

Para el desarrollo del presente proyecto con fines de extender el producto la mora de castilla que produce la Asociación de productores de mora de Guantug Cruz, necesitaran de una inversión inicial que les permitirá realizar la actividad de exportación.

Se le considerara como costo de inversión inicial **\$5215.80** para poner en marcha un plan de exportación, también se han considerado \$1,000.00 como gastos varios de imprevistos.

4.6.2 Proyección de ventas

En esta proyección estimamos un 8% de un aumento de ventas anuales considerando la amplia demanda de este fruto en este mercado Barcelona - España, considerando la alta preferencia al consumo de los inmigrantes de productos latinos.

Esta proyección se la ha estimado a 5 años para tener un mejor enfoque de lo que serían sus ventas y margen de utilidad si se consideran todos los costos y gastos con una inflación de 4% para el cumplimiento de esta actividad exportable.

4.6.3 Flujo de caja

En el presente proyecto se ha realizado un flujo de caja para la Asociación indicando que tendrían un incremento de ventas del 8% anual, así como también un incremento del 6% de inflación considerando un promedio en relación a los 5 últimos años en la economía del país.

4.7 Conclusiones

Una vez estudiado y analizado la problemática del presente proyecto se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- En el desarrollo de la investigación se refleja el constante apoyo por parte de las instituciones estatales para recibir la constante capacitación para lograr que los cultivos de los pequeños, medianos y pequeños agricultores obtengan mayor producción en sus cosechas y con estándares exportables.
- Se logró determinar que Ecuador tiene muchas oportunidades de ingreso a otros mercados con sus productos agrícolas si estos satisfacen los gustos y preferencias de la demanda Internacional.
- Se determinó que este fruto fresco si demuestra demanda en el mercado Europeo específicamente a Barcelona – España y que la Asociación de productores de mora Guantug Cruz tendrían oportunidad de expandir su producto e incluso satisfacer futuras demandas en otras partes del país destino donde se quiere internacionalizar.
- El presente proyecto refleja las ventajas comerciales que obtendrían los agricultores de este fruto si se lleva un correcto manejo del producto ya que esto ayudaría a conservar más tiempo el fruto y sus niveles de calidad hasta que llegue a sus consumidores finales.
- Mediante la encuesta que se realizó se demostró la insatisfacción de un cierto porcentaje de empresas con respecto a la logística del producto para ser exportado causando pérdidas económicas, lo que nos lleva a realizar un plan de exportación con procesos logísticos que se aplican para tratar y transportar este producto perecible.
- Se identificó los pasos y procesos necesarios para que los productores de la Asociación Guantug Cruz puedan realizar actividades de exportación sin afectar su rendimiento o abastecimiento del producto a nivel nacional.
- Se elaboró un manual como herramienta básica logística de la mora de castilla para lograr optimizar costos y tiempo pero garantizando la conservación del producto hasta ser comercializado ya sea nacional o internacionalmente.
- Se realizaron exportaciones de la mora de castilla cultivada por la Asociación Guantug Cruz pertenecientes a la Asociación de Productores de mora se comercializaran aproximadamente 4000 kilos mensuales a la Empresa Latino Andino Distribuidora , lo que es un gran comienzo para los productores de “Guantug Cruz” si se emprende un riesgo empresarial a gran escala.
- Analizando la inversión financiera se concluye que la Asociación esta económicamente y logísticamente preparada para iniciar procesos de comercialización del producto para el mercado internacional ya que cuenta con el producto de calidad para lograrlo.

- Si la Asociación Guantug Cruz elabora un plan de exportación para internacionalizar su producto esto impulsara a los demás miembros de la asociación de productores de mora y así cubrir mayor demanda internacional sin tener que perjudicar al mercado local.

4.8 Recomendaciones

- Que los productores agrícolas sigan aumentando esfuerzos por conseguir una cosecha con calidad exportable para ofrecer al mercado nacional y que nosotros como consumidores locales apreciemos esos productos y valorar el arduo trabajo del agricultor.
- Que los agricultores de esta fruta estén continuamente capacitándose y mejorando el proceso de cultivo de la mora de castilla, para así continuar aprovechando al máximo la producción.
- Impulsar a los demás miembros de la Asociación de productores de mora Guantug Cruz a que sean partícipes de este emprendimiento por y para ellos con el fin de expandir mercados y no solo dirigir un producto a un solo mercado.
- La Asociación de productores de mora Guantug Cruz empiece un organizado plan de industrializado para elaborar productos elaborados de la mora, para así no depender solo de las exportaciones del fruto fresco, sino también emprender exportaciones de estos elaborados.
- Que el sector exportador abra paso a más pequeños y medianos Pymes para facilitar el proceso exportable, con la finalidad de dar reconocimiento a los productos con calidad exportable que también puede ofrecer nuestro diversificado país.
- Continuar manteniendo buenas referencias del producto que ofrecen al nuevo mercado, ya que esa es la garantía de que se interesen n volver adquirir el producto.
- Optimizar costos en los recursos que lo ameriten para el tratamiento cosecha post cosecha recolección, pero que eso no afecte el óptimo empaque, embalaje y almacenamiento del producto.
- Que den pasó a continuar comercializando frutos frescos no tradicionales para que todos tengan oportunidades extender su mercado a otros países y que se conozca la calidad de nuestros productos.
- Deben incrementar su producción para satisfacer futuras demandas del producto según lo reflejaron los resultados de las encuestas, ya que se determinó que existe la posibilidad de compra por parte de las demás empresas encuestadas.

BIBLIOGRAFÍA

Bernal, C. A. (2010). Metodología de la investigacion. En C. A. Bernal. PEARSON EDUCACION.

ECUADOR, B. C. (NOVIEMBRE de 2017). Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

EMPRESITE. (2017). Obtenido de <http://empresite.eleconomista.es/Actividad/IMPORTADORES-FRUTAS-EXOTICAS-ESPANA>

freshplaza. (20 de enero de 2015). *www.freshplaza.es*. Obtenido de www.freshplaza.es/article/87222/La-mora-española-va-abriendose-cada-vez-mas-paso-en-los-mercados-europeos

FRUTALES, M. (2016). *BLOG MORA FRUTALES_GUANTUGCRUZ*. Obtenido de <http://producciondemora.blogspot.com/>

ICEX. (2017). Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html?idPais=EC>

MERCABANA. (2017). Obtenido de www.mercabarna.es

PROECUADOR. (2015). Recuperado el 03 de 01 de 2018, de <https://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms>.

PROECUADOR. (2017). Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

Sampieri. (2014). Metodología de la Investigación. Mexico: Mc Graw Hill Education.

TELEGRAFO, E. (31 de ENERO de 2016). *eltelegrafo*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/Econom%C3%ADa/8/bolivar-incursiona-en-la-produccion-de-mora-y-naranja-de-calidad>

TRADEMAP. (2017). Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>

UNIVERSO, E. (01 de 01 de 2018). *www.eluniverso.com*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/01/01/nota/6546247/acuerdo-favorecio-aumento-exportaciones-ue>