



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES**

**TEMA:**

**Estudio comercial para la exportación de alimentos  
procesados a Irán**

**AUTORES**

**Chiquito Palomeque Kevin Vicente  
Ramos Batallas Carlos Gabriel**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

**TUTOR:**

**Econ. Guim Bustos Paola Elizabeth**

**Guayaquil, Ecuador**

**9 de Marzo del 2017**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Chiquito Palomeque Kevin Vicente y Ramos Batallas Carlos Gabriel**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

**TUTOR (A)**

---

**Econ. Guím Bustos Paola Elizabeth**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

---

**Ing. Knezevich Pilay Teresa Susana**

**Guayaquil, a los 9 días del mes de Marzo del año 2017**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotros, **Chiquito Palomeque Kevin Vicente y Ramos Batallas Carlos Gabriel**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación, **Estudio comercial para la exportación de alimentos procesados a Irán** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 9 días del mes de Marzo del año 2017**

**AUTORES**

---

**Chiquito Palomeque Kevin Vicente**

---

**Ramos Batallas Carlos Gabriel**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES**

## **AUTORIZACIÓN**

Nosotros, **Chiquito Palomeque Kevin Vicente y Ramos Batallas Carlos Gabriel**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Estudio Comercial para la exportación de alimentos procesados a Irán**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 9 días del mes de Marzo del año 2017**

## **AUTORES**

---

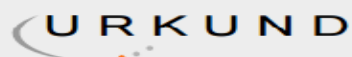
**Chiquito Palomeque Kevin Vicente**

---

**Ramos Batallas Carlos Gabriel**

# REPORTE URKUND

Jrkund%20Report%20-%20Trabajo%20Titulacion.docx%20(D25915033).pdf



## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** Trabajo Titulacion.docx (D25915033)  
**Submitted:** 2017-02-21 00:39:00  
**Submitted By:** cgabrielramosb@gmail.com  
**Significance:** 3 %

### Sources included in the report:

Proyecto Rosas Guerrero Espau00F1a..docx (D13309305)  
<http://www.portalfruticola.com/noticias/2015/07/22/acuerdo-nuclear-un-primer-paso-a-la-estabilidad-del-mercado-fruticola-en-iran/>  
<http://www.asambleanacional.gob.ec/es/blogs/comision-de-soberania-integracion-relaciones-internacionales-y-9>  
<http://www.cancilleria.gob.ec/relaciones-comerciales-y-economicas-entre-ecuador-e-iran-se-fortalecen/>  
<http://www.ups.edu.ec/documents/10184/19367/Ley+Org%C3%A1nica+de+Educaci%C3%B3n+Superior/b691001e-b2fb-47b6-8f54-6e32331a2a5e>  
<http://www.cotecna.com.ec/es-ES/Services/Government-services/Verification-of-Conformity>  
<http://www.definiciones-de.com/Definicion/de/pomaceo.php>  
[http://internacional.elpais.com/internacional/2012/10/03/actualidad/1349280241\\_611805.html](http://internacional.elpais.com/internacional/2012/10/03/actualidad/1349280241_611805.html)  
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/3195>  
<https://www.youtube.com/watch?v=yPqnBJXTESY>  
[http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/06/instructivo\\_para\\_la\\_certificaci%C3%93n\\_de\\_origen\\_no\\_preferencial\\_para\\_el\\_exportador1.pdf](http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/06/instructivo_para_la_certificaci%C3%93n_de_origen_no_preferencial_para_el_exportador1.pdf)  
<http://www.cancilleria.gob.ec/ecuador-e-iran-suscribieron-tres-acuerdos-de-cooperacion-bilateral/>  
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/02/Ficha-Comercial-de-Ir%C3%A1n-Ene-2016.pdf>  
<http://www.proecuador.gob.ec/2016/10/12/pro-ecuador-abre-nueva-oficina-comercial-en-iran/>  
<http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>

### Instances where selected sources appear:

34

## **AGRADECIMIENTO**

Los autores de esta tesis agradecen principalmente a:

Angel Ramos Batallas

Haydee Batallas Guerra

Angel Ramos Coro

Paola Guim Bustos

Josefina Alcívar Avilés

David Coello Cazar

Nery Palomeque Balon

Vicente Chiquito Domínguez

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de titulación se lo dedico a Dios, quien me ha dado las fuerzas necesarias para concluir esta etapa muy importante de mi vida, no rendirme ante cualquier obstáculo que se ha pasado por el camino, estar siempre con la frente en alto y cumplir ésta de muchas metas que me he propuesto al comienzo de esta hermosa etapa universitaria.

A mis padres, Haydee Batallas y Angel Ramos, quienes han sido mi motor, pilar fundamental para esta etapa de mi vida, dándome sabiduría, consejos para llegar a ser mejor persona día a día. Son a ellos a quiénes les agradezco y debo mucho por formar a un hijo que no se rinde nunca y sobretodo estudioso y responsable en cada tarea asignada.

A mi hermano, Manuel Ramos, por ser ejemplo y guía también en este trabajo de titulación, por ser mi confidente y amigo en todas las etapas de mi vida, siempre ha estado pendiente de mí cuando lo he necesitado.

A nuestra tutora, Paola Guim Bustos, por ser nuestra guía en el presente trabajo de titulación, corrigiéndonos el mínimo detalle para lograr la perfección y aconsejándome dándome sugerencias para culminar este gran logro.

A todos, familia, conocidos, compañero de tesis, Kevin Chiquito, persona muy trabajadora, el cual juntos contribuimos para este gran paso en nuestra carrera profesional.

Carlos Gabriel Ramos Batallas

## **DEDICATORIA**

Dios fue el artífice de este trabajo realizado con esfuerzo y dedicación es un orgullo culminar tan arduo camino y lograr una de las metas más soñadas desde la niñez el ser un profesional.

El mayor de los agradecimientos a mi padre Vicente Chiquito y a mi Madre Nery Palomeque quienes me enseñaron que toda meta requiere sacrificios, el orgullo que siento al lograr este objetivo e imitar los pasos de mis padres quienes me han inculcado la importancia de la perseverancia y lo vital de poner todo el amor en las cosas que desarrollamos día a día.

Las gracias a mi primo Jonathan Romero quien me ha acompañado como un hermano en cada una de las etapas de mi vida sirviéndome de ejemplo.

El más grande agradecimiento a nuestra tutora, Paola Guim Bustos, quien nos ha obsequiado su paciencia y conocimientos en cada etapa de este trabajo de titulación, es importante mencionar su profesionalismo y carisma y su liderazgo para liderar este equipo de trabajo que hoy culmina con éxito un objetivo que hoy es una realidad.

Gracias a todos los docentes que formaron parte de mi formación académica y personal, en especial a nuestro maestro Jorge Gallardo quien me inculco los valores de la responsabilidad, respeto, honestidad, un verdadero ejemplo a seguir por todo lo que ha conseguido a base de esfuerzo y de una manera correcta y digna de admirar.

Por ultimo gracias a mi compañero de Tesis Carlos Ramos, persona responsable y perseverante con quien hemos logrado culminar una etapa más de nuestras vidas.

Kevin Vicente Chiquito Palomeque





**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_  
**ECON. GUIM BUSTOS PAOLA ELIZABETH**  
TUTOR

f. \_\_\_\_\_  
**ING. KNEZEVICH PILAY TERESA SUSANA**  
DIRECTORA DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_  
**ECON. COELLO CAZAR DAVID**  
COORDINADOR DEL ÁREA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO FINANZAS  
INTERNACIONALES**

**CALIFICACIÓN**

---

# ÍNDICE GENERAL

<b>RESUMEN</b> .....	<b>XIX</b>
PALABRAS CLAVES .....	XIX
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>XX</b>
KEYWORDS .....	XX
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>2</b>
<b>GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>2</b>
ANTECEDENTES.....	2
LÍMITES DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA: .....	6
JUSTIFICACIÓN: .....	7
OBJETIVO GENERAL:.....	8
OBJETIVOS ESPECÍFICOS: .....	8
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>9</b>
<b>MARCO TEÓRICO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>9</b>
MARCO TEÓRICO:.....	9
<i>Comercio Internacional</i> .....	9
<i>Acuerdo comercial internacional</i> .....	10
<i>Matriz productiva</i> .....	10
<i>Exportaciones</i> .....	10
<i>Importaciones</i> .....	11
<i>Aduana</i> .....	11
<i>Incoterm (International Commercial Terms)</i> .....	12
<i>FOB (Free on board / Franco a bordo)</i> .....	12
<i>Precio Cost Insurance and Freight (CIF)</i> .....	13
<i>Certificado de origen</i> .....	14
<i>Barreras no arancelarias</i> .....	16

<i>Barreras técnicas y sanitarias</i> .....	17
<i>Pro Ecuador</i> .....	18
<i>Análisis de Mercado</i> .....	18
<i>Pasos y requisitos para exportar</i> .....	19
<i>Análisis Prospectivo</i> .....	20
<i>Investigación descriptiva</i> .....	20
<i>Fuentes primarias</i> .....	20
<i>Fuentes secundarias</i> .....	20
<i>Hipótesis</i> .....	21
<i>Diseño Metodológico</i> .....	21
Hipótesis de la investigación.....	21
Matriz de operacionalización de las variables .....	22
Metodología de la investigación .....	24
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>26</b>
<b>ANÁLISIS DEL SECTOR DE ALIMENTOS PROCESADOS</b> .....	<b>26</b>
ASPECTO TÉCNICO DEL PROYECTO.....	26
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	26
PURÉ DE FRUTAS .....	26
VALORES NUTRICIONALES .....	27
<i>Manzanas</i> .....	27
<i>Peras</i> .....	27
<i>Bananas</i> .....	27
NORMAS FÍSICA Y QUÍMICA.....	28
NORMAS MICROBIOLÓGICAS .....	28
RESIDUOS DE PESTICIDAS .....	29
OTROS CONTAMINANTES.....	29
TIPO DE COMPOTAS PRODUCIDAS EN EL ECUADOR .....	29
ASPECTOS LOGÍSTICOS .....	29
<i>Tipo de contenedor</i> .....	29
<i>Contenedor Standard</i> .....	30
<i>Envases</i> .....	30
<i>Almacenamiento</i> .....	31
<i>Transporte</i> .....	31

Medio de Transporte .....	32
<i>Etiquetado del producto</i> .....	32
<i>Etiquetado General</i> .....	33
<i>Etiquetada Nutricional</i> .....	33
<i>Diseño y Presentación</i> .....	33
PRINCIPALES COMPETIDORES.....	34
IMPACTO EN LAS PLAZAS DEL TRABAJO .....	34
PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE PURÉ DE FRUTAS .....	35
PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE PURÉS DE FRUTAS .....	38
ARANCEL COBRADO POR IRÁN PARA PURÉ DE FRUTAS (SUBPARTIDA ARANCELARIA EN ECUADOR Y DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO).....	40
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>41</b>
<b>MERCADO IRANÍ Y REQUISITOS PARA EXPORTAR PURÉ DE FRUTAS HACIA ESE PAÍS.....</b>	<b>41</b>
MERCADO IRANÍ .....	41
<i>Segmento del Mercado</i> .....	42
<i>Localización geográfica de la demanda</i> .....	43
<i>Canales de Comercio</i> .....	44
REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE PURÉ DE FRUTAS A IRÁN .....	52
<i>Acceso al Mercado</i> .....	52
<i>Requisitos generales de acceso al mercado</i> .....	52
<i>Requisitos arancelarios</i> .....	54
<i>Requisitos técnicos</i> .....	54
<i>Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado</i> .....	54
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>55</b>
<b>EXPORTACIONES DE PURÉ DE FRUTAS ECUATORIANO AL MERCADO IRANÍ EN EL PERIODO 2010-2015.....</b>	<b>55</b>
EXPORTACIONES DE PURÉ DE FRUTAS A IRÁN EN EL AÑO 2010 .....	55
EXPORTACIONES DE PURÉ DE FRUTAS A IRÁN EN EL AÑO 2015 .....	58
<b>CAPÍTULO VI .....</b>	<b>61</b>

<b>ACUERDO DE COOPERACIÓN BILATERAL COMERCIAL ECUADOR- IRÁN .....</b>	<b>61</b>
<b>CAPÍTULO VII .....</b>	<b>66</b>
<b>ANÁLISIS FINANCIERO .....</b>	<b>66</b>
INVERSIÓN INICIAL .....	66
<i>Tipo de Inversión .....</i>	<i>67</i>
Fija .....	67
Diferida.....	70
Corriente .....	70
<i>Financiamiento de la Inversión .....</i>	<i>71</i>
Fuentes de financiamiento .....	71
Amortización del préstamo.....	72
REPORTE DE GASTOS .....	73
<i>Rol de empleados.....</i>	<i>73</i>
<i>Depreciación.....</i>	<i>74</i>
<i>Gastos Administrativos .....</i>	<i>75</i>
<i>Gastos de Ventas .....</i>	<i>75</i>
<i>Gastos Operativos.....</i>	<i>77</i>
<i>Costo de Producción Anual .....</i>	<i>77</i>
Composición del producto unitario.....	78
Costo de Producción Anual.....	78
Precio estimado de venta.....	79
Proyección anual en unidades .....	80
<i>Presupuesto de ventas .....</i>	<i>80</i>
ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	81
<i>Estado de Resultados.....</i>	<i>81</i>
<i>Balance General.....</i>	<i>82</i>
<i>Flujo de caja .....</i>	<i>83</i>
Indicadores de Rentabilidad y Costo de Capital .....	85
Razones Financieras .....	87
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>88</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>90</b>

<b>REFERENCIAS</b> .....	<b>91</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>101</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de operacionalización de las variables.....	22
Tabla 2: Metodología de la investigación.....	24
Tabla 3: Normas Físicas y Químicas .....	28
Tabla 4: Normas microbiológicas.....	28
Tabla 5: Exportadores de puré de frutas Ecuador-Irán.....	34
Tabla 6: Indicadores de segmentación .....	43
Tabla 7: Principales ciudades de Irán.....	43
Tabla 8: Aeropuertos y puertos principales.....	44
Tabla 9: PIB 2010-2015 Irán.....	46
Tabla 10: Evolución del comercio por bloque/país (FOB-CIF) hasta diciembre 2015 .....	47
Tabla 11: Principales destinos de las exportaciones no petroleras de Ecuador-Miles USD FOB enero-abril 2015.....	48
Tabla 12: Principales Destinos .....	51
Tabla 13: Inversión Inicial .....	66
Tabla 14: Muebles y enseres.....	68
Tabla 15: Equipos de oficina.....	68
Tabla 16: Terreno .....	68

Tabla 17: Equipos de cómputo .....	69
Tabla 18: Maquinarias y equipos .....	69
Tabla 19: Vehículos .....	70
Tabla 20: Gastos Pre-operacionales .....	70
Tabla 21: Capital de trabajo .....	71
Tabla 22: Fuente de Financiamiento .....	71
Tabla 23: Amortización del préstamo .....	72
Tabla 24: Rol de empleados .....	74
Tabla 25: Depreciación .....	74
Tabla 26: Gastos Administrativos .....	75
Tabla 27: Gastos de Ventas .....	76
Tabla 28: Gastos Operativos .....	77
Tabla 29: Composición del producto unitario.....	78
Tabla 30: Costo de Producción Anual .....	78
Tabla 31: Precio estimado de venta .....	79
Tabla 32: Proyección Anual en Unidades .....	80
Tabla 33: Presupuesto de ventas .....	80
Tabla 34: Estado de Resultados .....	81
Tabla 35: Balance General .....	82
Tabla 36: Flujo de caja .....	83
Tabla 37: Flujos Proyectados .....	85
Tabla 38: TMAR.....	85
Tabla 39: VAN .....	86



Tabla 40: TIR.....	86
Tabla 41: PAYBACK.....	87
Tabla 42: Ratios Financieros .....	87

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.-Registro Ecuapass .....	15
Figura 2.- Declaración Juramentada de Origen .....	16
Figura 3.- Características Contenedor Standard .....	30
Figura 4: Envases.....	30
Figura 5: Container Ship.....	32
Figura 6.- Exportadores de puré de frutas 2015 .....	37
Figura 7: Importadores de puré de frutas .....	39
Figura 8: Arancel cobrado por Irán .....	40
Figura 9.- Tránsito marítimo Ecuador Irán .....	45
Figura 10.- Balanza Comercial Total Ecuador-Irán.....	49
Figura 11.- Balanza Comercial productos no petroleros ecuatorianos ....	50
Figura 12: Exportaciones de puré de frutas a Irán 2010 .....	56
Figura 13: Participación en las importaciones a Irán de puré de frutas 2010 .....	57
Figura 14: Exportaciones de puré de frutas a Irán 2015.....	58
Figura 15: Participación en las importaciones a Irán de puré de frutas 2015 .....	59

Figura 16: Exportaciones de puré de frutas a Irán 2016 .....	60
Figura 17: Documento Acuerdo Comercial Ecuador-Irán .....	62
Figura 18: Documento Acuerdo Comercial Ecuador-Irán Artículo 6 .....	63

## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1 ENTREVISTA #1 .....	101
ANEXO 2 ENTREVISTA #2 .....	103
ANEXO 3 RESPALDO ENTREVISTA INBORJA .....	105
ANEXO 4 RESPALDO ENTREVISTA INBORJA .....	106
ANEXO 5 ENTREVISTA PROECUADOR ING.ERNESTO ROCA .....	107

## RESUMEN

El sector de alimentos procesados es uno de los sectores que mayor interés y potencial tiene el Ecuador, debido a la facilidad para producir variedades de productos, entre ellos el puré de frutas con la mejor calidad del mundo. La República Islámica de Irán a lo largo de los años, se quiere convertir un mercado atractivo para el Ecuador, puesto que representa una demanda importante de consumidores y apertura de nuevos mercados de Asia Central con más de 593 millones de personas, al ser un mercado poco habitable por Ecuador y exigente, requiere las mejores frutas y procesado, las cuales el país es identificado por su calidad en producción. El acto de comercio entre Irán y Ecuador en el mercado de alimentos procesados se ha desarrollado favorablemente luego del acuerdo comercial suscrito entre ambas naciones, lo cual se podrá visualizar en los gráficos del histórico mensual que se realizará a lo largo de este estudio en el periodo 2010 – 2016. El sometimiento a sanciones, embargos, oposición política con otros países, tenencia de tecnología de doble uso en su momento por parte de Irán, hace que la financiación a largo plazo se acorte y por consiguiente los bancos tengan grandes dificultades para realizar pagos y cobros, siendo éstos escenarios no favorables para las exportaciones ecuatorianas a ese país. La metodología utilizada se considera mixta puesto que comprende de realización de entrevistas a un agente aduanero y al Gerente de Industrias Borja, una de las principales exportadoras de puré de frutas con destino a Irán, las cuales demostraron que el mercado iraní es rentable y tiene grandes posibilidades de crecimiento, cuyo enfoque se fortificó con el estudio llevado a cabo por los autores. Además, en este estudio comercial se demuestra a su vez la estructura que cuenta la logística iraní y la factibilidad financiera que se debe tener en cuenta para el envase, empaquetado, logística interna y distribución del puré de frutas a Irán.

**Palabras Claves:** Logística, exportación, importación, compota, mercado, factibilidad.

## **Abstract**

The processed food sector is one of the sectors of greatest interest and potential in Ecuador, due to the ease of producing varieties of products, including the best quality fruit puree in the world. Over the years, the Islamic Republic of Iran has sought to become an attractive market for Ecuador, since it represents a significant consumer demand and opening of new markets in Central Asia with more than 593 million people, being a market that is not habitable by Ecuador and demanding, requires the best fruits and processed, which the country is characterized by producing them. This trade relationship between Iran and Ecuador in the processed food market has developed favorably following the trade agreement signed between both nations, which can be seen in the monthly history charts that will be made throughout this study in the period 2010-2016. The submission to sanctions, trade ban, political opposition with other countries, possession of dual-use technology by Iran, makes the long-term financing shorter and therefore the banks have great difficulty in making payments and collections, these being scenarios not favorable for Ecuadorian exports to that country. The methodology used is considered mixed since it comprises conducting interviews with a customs agent and the Manager of "Industrias Borja", one of the leading exporters of fruit puree to Iran, which demonstrated that the Iranian market is profitable and has great potential for growth, whose focus was strengthened by the study carried out by the authors. In addition, this commercial study also demonstrates the structure of Iranian logistics and the financial feasibility to be taken into account for the packaging, internal logistics and distribution of fruit puree to Iran.

**Keywords:** Logistics, export, import, compote, market, feasibility.

## Introducción

El presente trabajo de titulación, estudia la exportación de alimentos procesados a la República Islámica de Irán, concentrándose en la subpartida arancelaria 2007.99 correspondiente a purés de frutas tradicionales, analizando la evolución comercial entre estos dos países, las ventajas que tiene el Ecuador en cuanto a la firma del Acuerdo Comercial con Irán y la relevancia en la balanza comercial de productos no petroleros.

En el presente estudio comercial, el primer capítulo sintetiza en un breve resumen los antecedentes del sector de alimentos procesados en Ecuador, el problema del estudio comercial, la justificación del mismo, el objetivo general y objetivos específicos que ayudará a las respectivas conclusiones del proyecto. Continuando con el segundo capítulo, se explica el tipo de investigación que se utilizó y el marco teórico que involucra el tema de exportaciones ecuatorianas. El tercer capítulo expondrá acerca de las frutas tradicionales que se cultiva en el Ecuador, información nutricional del puré de frutas, la producción de la misma, plazas de trabajo que crea esta industria, mostrar los principales países exportadores y compradores de puré de frutas en el mundo, su evolución en los últimos años; acotando de igual manera precios de puré de frutas de exportación, porcentajes de aranceles cobrado para esta subpartida comparado con los demás países del mundo, enseñar qué certificados son necesarios a presentar para la exportación de este producto, identificar el tipo de embalaje correspondiente en donde se movilizará el puré de frutas para su conservación, costos logísticos y cómo entrar a mercados vecinos de dicho país. El cuarto capítulo se narrará de manera breve el mercado iraní y los requisitos para poder acceder. El quinto capítulo se concentrará en la evolución a través de los últimos años la exportación en dólares FOB, volúmenes y cuanto representaron esas exportaciones en las importaciones del país asiático. En cuanto al sexto capítulo se analizará la relación bilateral de Irán y Ecuador. En el último capítulo se realizará un análisis financiero para el etiquetado y distribución de las exportaciones de puré de frutas tradicionales a Irán.

## CAPÍTULO I

### GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

#### Antecedentes

Según Mario Tamayo y Tamayo (2004) afirma que “los antecedentes tratan de hacer una síntesis conceptual de las investigaciones, con el fin de determinar el enfoque metodológico de la misma”. (Tamayo y Tamayo, 2004, pág. 146)

Los alimentos procesados presentan una larga historia. El Centro de Seguridad de Alimentos y Nutrición Aplicada menciona que “nuestros antepasados empleaban sal para conservar la carne y el pescado, añadían hierbas y especias para mejorar el sabor de los alimentos, conservaban frutas en azúcar y elaboraban encurtidos con hortalizas introduciéndolas en una mezcla a base de vinagre”. (Chandler & Allan, 2002, págs. 2-3)

Hoy en día, los consumidores exigen y disfrutan de alimentos nutritivos, seguros, adecuados y variados. Los métodos de procesamiento de alimentos (tales como los aditivos y los avances tecnológicos) contribuyen a hacer esto posible. Los aditivos alimentarios se añaden para fines particulares, ya sea para garantizar la seguridad de los alimentos, como para aumentar su valor nutricional o para mejorar su calidad. Desempeñan un importante papel en la conservación de la frescura, seguridad, sabor, aspecto y textura de los alimentos. Así, por ejemplo, los antioxidantes evitan que las grasas y los aceites se vuelvan rancios, mientras que los emulsionantes impiden que la manteca de maní se separe en componentes líquidos y sólidos. Los aditivos alimentarios mantienen el pan sin hongos durante más tiempo y gelifican las mermeladas de fruta para que puedan extenderse sobre el pan. (EUFIC, 2010, párr.4)

Los seres humanos han procesado los alimentos durante siglos. Entre las técnicas tradicionales más antiguas se incluían el secado al sol, la conservación en sal de la carne y el pescado, o la conservación en azúcar de la fruta (lo que llamamos hoy en día confitar). Todos estos métodos funcionan en base a la premisa de que la reducción de la cantidad de agua en el producto aumenta su vida media. Más recientemente, los avances tecnológicos en el procesamiento de alimentos han transformado nuestros alimentos dando lugar a la rica variedad que hoy en día se encuentra disponible en los supermercados. Además, el procesamiento de alimentos permite a los fabricantes realizar productos nutricionalmente mejorados con ingredientes añadidos que proporcionan ventajas específicas para la salud más allá de la nutrición básica. (EUFIC, 2010, párr.5)

El procesamiento de alimentos se ha venido empleando durante siglos para conservar alimentos o, simplemente, para hacerlos comestibles. De hecho, el tratamiento se extiende a lo largo de toda la cadena alimentaria desde la cosecha en el campo hasta las diferentes formas de preparación culinaria en el hogar, y facilita en gran medida el suministro de alimentos seguros a las poblaciones en todo el mundo. (EUFIC, 2010, párr.2)

En cuanto a la cosecha en el campo, las tierras del Ecuador gracias a su posición geográfica y clima privilegiado son consideradas aptas para el sembrío y producción de frutas tradicionales que posteriormente son apetecidas al consumo internacional, por lo que al querer ingresar la marca Ecuador al mercado internacional, deben de someterse a lineamientos y altos parámetros de calidad y consigo también que cumplan con las normas de protección ambiental, entre esas frutas tenemos (banano, granada, manzana, piña, mango, kiwi, etc.).

Las frutas tradicionales del Ecuador cuentan con una aceptación en el consumo interno e internacional, compitiendo con países exportadores que buscan satisfacer la demanda comercial alrededor del mundo, Ecuador busca mejorar su matriz productiva de estos productos, trabajando con el excedente

de las mismas para la elaboración de alimentos industrializados de beneficio para el ser humano como puré, frutas deshidratadas, mermeladas orgánicas, etc.

Con este cambio de visión de la matriz productiva, la Agroindustria ecuatoriana se concentra en darle valor agregado a todos sus productos, más no solo vender frutas frescas y de buena calidad.

Para este estudio comercial se ha escogido a Irán como destino final para el análisis de las exportaciones de alimentos procesados – puré de frutas tradicionales, considerando las relaciones y acuerdos bilaterales que cuentan estas dos naciones, ya que existe un gran potencial para incrementar las exportaciones, con la ventaja de que, en Irán, el consumidor final tiene un alto interés en la calidad más que el precio de los alimentos que consume y también que Irán pueda ser la puerta de entrada para los productos ecuatorianos hacia sus países vecinos de Asia central, ya que según datos de la Cancillería del Ecuador (2016), Asia Central es un potencial mercado de 593 millones de personas. (Cancillería del Ecuador, 2016)

Irán y Ecuador cuentan con una balanza comercial conservadora y próspera, ya que Ecuador exporta al país persa banano, rosas, maderas, y también existen productos potenciales como el cacao, café, aceites comestibles, atún, entre otros (El Economista, 2016, párr.15).



## **Límites de la Investigación**

Este proyecto analizará las exportaciones del sector de alimentos procesados a Irán enfocándose en la subpartida arancelaria 207.99 correspondiente a purés de frutas tradicionales, en dólares FOB y volúmenes, requisitos y restricciones que tiene el mercado iraní, determinar la oferta exportable que ha tenido el Ecuador y cuántas han sido destinadas a Irán, beneficios y la factibilidad de continuar con el acuerdo bilateral comercial.

### **Delimitación del problema**

**Campo:** Comercio y Finanzas

**Aspecto:** Exportaciones de purés de frutas a Irán

**Tema:** Estudio comercial para la exportación de alimentos procesados a Irán

**Delimitación espacial:** Irán-Ecuador

**Delimitación temporal:** 2010-2015

**Planteamiento del problema:**

El origen del problema radica en el sector industrial ecuatoriano, puesto que en la actualidad se enfrenta ante el reto de lograr la apertura de mercados internacionales, de una manera competitiva exigiendo al medio, competitividad para poder suplir la demanda de estos mercados y cubrir sus exigencias, es por eso que la producción de productos no tradicionales en el Ecuador buscan ser reconocidos internacionalmente para lograr una más fácil expansión, conociendo que el 24% de población de Irán son niños. (Banco Mundial, 2015)

En base a lo expuesto y en vista de las metas que se plantea la industrialización en nuestro país a más de cumplir la demanda interna, se busca el reconocimiento de nuestros productos por su calidad y procesos de producción.

Por ello es vital elaborar un plan de exportación que nos permita determinar la viabilidad de la exportación de puré de frutas a Irán mediante una estrategia clara y una planificación premeditada y con estas medidas lograr la expansión de mercados deseada.

Buscando mejorar las estrategias actuales creando competitividad en la industria ecuatoriana.

## **Justificación:**

Según el Banco Central del Ecuador (BCE), en la revista (Ekos, 2015) menciona que, la elaboración de alimentos y agroindustria se establece como el segundo sector con mayor número de empresas, aproximadamente 143 compañías pertenecen a este sector que posee una participación de 15,69% respecto al total de ingresos, sumando en total las exportaciones de alimentos en USD 3.706,09 millones, ya que formará parte del estudio de esta investigación.

La intención de esta investigación es de mostrar un estudio comercial, con el fin de ilustrar y comunicar al lector, el progreso al pasar de los años en la producción, el aforo a lo referente en exportación de alimentos procesados concretamente del puré de frutas, oportunidades que cuenta el comprador iraní al igual que el exportador ecuatoriano y la factibilidad de continuar con una relación comercial duradera, por el abastecimiento de productos que cuenta el Ecuador.

Este estudio comercial preside en el Artículo 8 de la Ley Orgánica de Educación Superior (LOES), el cual hace referencia sobre el propósito de la educación superior; este estudio comercial va a acogerse de acuerdo al literal e, con el fin de cumplir con los objetivos del régimen de desarrollo previsto en la constitución y en el Plan Nacional de Desarrollo (CEAACES, 2010, pág. 6).

Acorde a los parámetros del Plan Nacional para el Buen Vivir, este estudio comercial se basa específicamente en el objetivo 10, el cual trata del cambio de la matriz productiva, por ende, con este estudio comercial se informará cuan factible es desarrollar y promover la agroindustria, con la producción de nuevos productos, por ende generar un valor agregado; generando empleo y aumentar la riqueza del país, impulsando la productividad y producción de forma sustentable y sostenible (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo).

**Objetivo General:**

- Diseñar un estudio comercial para la exportación y comercialización de puré de frutas para el mercado iraní.

**Objetivos Específicos:**

- Diagnosticar la situación del mercado del país en la producción de productos procesados (puré de frutas)
- Identificar en el mercado meta: comportamiento del consumidor, restricciones legales, precio idóneo para exportación, plaza, promociones y presentaciones adecuadas para el producto.
- Establecer un análisis de factibilidad financiera que permita la exportación del puré de frutas.
- Establecer procesos logísticos que faciliten la exportación del producto.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

#### **Marco Teórico:**

##### **Comercio Internacional**

Para comprender en profundidad la aplicación del comercio internacional, es necesario mencionar teorías clásicas y relevantes que se han desarrollado a lo largo del tiempo y ha evolucionado a través del mismo.

De acuerdo a Alfonso Ballesteros Román (2001) afirma que, “el comercio exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales”. (Alfonso Ballesteros Román, 2001, pág. 11)

La teoría de la ventaja absoluta explicada por Adam Smith, menciona que, son dos los países que comercializan, el único factor determinante del comercio es el trabajo que tiene movilidad interna en los países, pero carece de movilidad externa, ignora los costos de transporte y no considera el dinero; por ende, el comercio internacional es el resultado de la ventaja absoluta que un país tiene frente a otro en la producción de un bien. (Adam Smith, 1776)

La teoría de Singer-Prebisch planteada por los mencionados economistas, avanzaron su análisis en el comercio de mercancías entre países desarrollados y en vías de desarrollo, denotando así que ese intercambio comercial es desigual puesto que, perjudica a los países en vías de desarrollo. Singer y Prebisch (1949) recomiendan que éstos sigan una política de industrialización mediante la sustitución de importaciones, es decir satisfacer

la demanda interna de bienes manufacturados con productos nacionales. (Mayorquín, 2005)

### **Acuerdo comercial internacional**

Según Krugman, Olney, & Wells (2008), aseguran que “los acuerdos comerciales internacionales son tratados por lo que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país”. (Krugman, Olney, & Wells, 2008, pág. 347)

### **Matriz productiva**

La economía ecuatoriana ha crecido a lo largo de los años debido a la exportación de petróleo y a la venta de productos primarios como el banano, cacao, rosas, entre otros; sin embargo, el Gobierno Ecuatoriano busca obtener más riqueza, lograr un desarrollo sostenible e impulsar actividades ligadas al talento, tecnología y conocimiento a través del cambio de la matriz productiva. Es la forma como una sociedad se organiza para producir determinado bien o servicio

### **Exportaciones**

Exportación es la venta bienes y servicios nacionales para uso o consumo en un país extranjero y optar por un mercado atractivo en el que se exportará el producto. Asimismo, contar con información suficiente el cual permitirá al exportador tener una visión sobre la oferta y demanda en el mercado seleccionado, con el objetivo de conocer qué y a donde exportar, conocer la cantidad requerida a exportar, examinar la competencia, que productos sustitutos están a disposición, barreras arancelarias y demás (Comercio y Aduanas, s.f.).

## **Importaciones**

Importación es la compra de un bien o servicio producido por una empresa extranjera, recibido dentro de las fronteras de un Estado con propósitos comerciales; también menciona que los productos importados, suelen ser productos que en el país no se producen, que pueden tener precios bajos y con mayor calidad (Guerrero & España, 2015, pág. 28).

Además, hace mención que la demanda de los consumidores por nuevos productos, brinda oportunidades de negocios a las empresas que están dispuestas a importar, y que la decisión de importar suele surgir por dos motivos: la escasez del producto en el mercado interno y el bajo costo económico de importar que se genera ante la posible costosa producción de dicho producto o comercialización en el país (Guerrero & España, 2015).

## **Aduana**

Son oficinas gubernamentales que se encuentran en puntos estratégicos de cada país donde se regula la entrada y salida de mercancías, objeto del comercio internacional; así mismo son las responsables del cumplimiento de la legislación aduanera de cada nación, tienen la responsabilidad de llevar registros de todas las operaciones aduaneras realizadas, preservar la soberanía de la nación, conservar el medio ambiente, aportar datos para estadísticas de comercio exterior, controlar la calidad de las mercancías, verificar y aprobar que la clasificación arancelaria y valoración de las mercancías tomadas en cuenta para el cálculo de la base imponible de los impuestos sea la correcta, aplicar preferencias arancelarias a las mercancías que gozan las mismas, verificar permisos y documentación exigida para las operaciones aduaneras, aplicar sanciones y multas, controlar y reprimir el tráfico de drogas y estupefacientes.

## **Incoterm (International Commercial Terms)**

Es un término universal que define una transacción entre el exportador y el importador con el fin de que entienda las obligaciones, riesgos, responsabilidades, costos, logística, desde el envío del producto, la salida del mismo hasta la recepción del país importador.

### **FOB (*Free on board / Franco a bordo*)**

La abreviatura es un término de importación y exportación en el que la responsabilidad de bienes pasa del vendedor al exportador, al comprador o importador. FOB originalmente significaba que, el vendedor es responsable de los bienes y de todos los gastos de transporte, seguros, etc., incluyendo la mercancía que se carga en el puerto; lógicamente FOB también significó y aun significa que, el vendedor es responsable de cualquier pérdida o daño hasta el punto de que las mercancías sean cargadas en el buque, en el puerto FOB, y que a partir de entonces el comprador asume la responsabilidad de los bienes y costos de transporte. Desde el punto de vista del vendedor ver un precio FOB, por lo tanto, debe incluir sus costos de transporte desde la fábrica o almacén, seguros de carga ya que el vendedor no puede cobrar dichos gastos como extras una vez que el precio FOB se ha indicado.

La expresión FOB se origina en particular de la lo que significa que el comprador está libre de responsabilidad y costos de transporte hasta el punto de que las mercancías sean cargadas a bordo del buque. El precio FOB no se corresponde con las condiciones de pago puesto que es una condición separada para negociación. FOB es un mecanismo para acordar el precio del transporte y responsabilidad, más no acordar condiciones de pago.

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma (ProEcuador, s.f.).

El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte, pero a riesgos y expensas del comprador. Se



considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado (ProEcuador, s.f.).

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo, si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo (ProEcuador, s.f.).

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa (ProEcuador, s.f.).

El comprador deberá asumir los costos en el caso de que el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, siempre y cuando la mercancía se haya declarado como mercancía objeto del contrato. El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado (ProEcuador, s.f.).

### **Precio Cost Insurance and Freight (CIF)**

Es un Incoterm que se utiliza principalmente para transporte por mar o por vías navegables interiores, al momento de negociar el término CIF es obligación del vendedor de asumir todos los costos que conlleven acondicionar la mercancía para la exportación y suministra al vendedor la factura comercial de conformidad con el contrato de compraventa; el vendedor también tiene la obligación de asumir con todos los costos de cargar la mercadería al medio de transporte de origen y el pago de flete secundario

hasta llegar a la terminal portuaria, adjudicándose con todos los costos que se puedan incurrir dentro de la misma. A partir que la mercancía entra a la terminal portuaria, el exportador tiene la responsabilidad de entregar todos los documentos relativos a este, el vendedor debe tener de su propio riesgo cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y llevar a cabo todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía. Los gastos de transporte están asegurados por una póliza de seguro contratada por el exportador al menos con el correctivo mínimo del precio después que lo contrata más un 10%, esto hace referencia a un 110%; es decir que, con la llegada del buque al puerto de destino, el exportador tiene la obligación de entregar la mercancía aborde del buque. De esta manera el comprador corre con todos los costos y riesgo de pérdida o daño causados a la mercancía después de proceder a la recepción de la misma y debe pagar el precio de la mercancía según el contrato de compraventa y es así que el comprador puede continuar sin ningún inconveniente con todo el proceso de importación en el país de destino (ProEcuador, s.f.).

### **Certificado de origen**

Es un documento que permite a un importador o exportador manifestar el país o región donde se considera originaria la mercancía, ya sea porque ésta haya sido obtenida en su totalidad o que haya sido suficientemente transformada integrándola a través de procesos productivos el suficiente valor agregado para considerarlo como totalmente elaborado de dicho país o región y se regulariza acorde a las Normas de Origen determinadas y al mismo tiempo establece la cuota que tiene cada mercancía. Para la obtención de este certificado se deben seguir básicamente tres pasos:

- Registro en el Ecuapass. El primer paso que debe realizar el exportador para obtener el certificado de origen es registrarse en el Ecuapass, a través del sitio web [portal.aduana.gob.ec](http://portal.aduana.gob.ec), en la opción “Solicitud de uso”, o registrarse en los sitios web de Fedexpor o en las Cámaras autorizadas por el Mipro para la emisión del documento (ProEcuador, 2013).

**Solicitud del uso(Empleado)** ◀ ▶

**Información de empresa**

\* RUC empresa: 1792292425001 Consultar

Razon Social: GLOBALCOSMETICS S.A.

Direccion de empresa: \_\_\_\_\_

Telefono empresa: \_\_\_\_\_

No	Código de OCEs	En el informe se clasifican	Solicitar nuevo codigo	Fecha de inicio	Fecha de fin
1	16901111	IMP/EXPORTADOR	EMISION	27/04/2011	31/12/9999

**Información de empleado**

\* ID.usuario: \_\_\_\_\_ Comprobar disponibilidad

\* Doc. Identificacion: CEDULA DE IDENTIDAD Comprobar disponibilidad

\* Nombre Usuario: \_\_\_\_\_

\* Contraseña: \_\_\_\_\_ \* Confirmación de Contraseña

\* Preguntas de Clave1: ¿MES QUE TE CASASTE? \* Respuesta de Clave1

\* Preguntas de Clave2: ¿IGLESIA DONDE SE CASO? \* Respuesta de Clave2

\* Preguntas de Clave3: ¿NOMBRE DE SU CIUDAD PREFERIDA? \* Respuesta de Clave3

\* Provincia: --Selección-- \* Ciudad: --Selección--

\* Direccion: \_\_\_\_\_

\* Telefono1: \_\_\_\_\_ Telefono2: \_\_\_\_\_

Celular: CLARO Fax: \_\_\_\_\_

\* Correo Electronico: \_\_\_\_\_

\* Confirmacion de correo electronico: \_\_\_\_\_ Comprobar disponibilidad

\* Posicion: AUXILIAR SENAE Correo Electronico: \_\_\_\_\_

Recibir mensaje SMS: EMPLEADO

AUXILIAR

\* Identificacion unica de certificado digital: \_\_\_\_\_ Q

Figura 1.-Registro Ecuapass

Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador)

- Generación de la declaración juramentada de origen (DJO). En el Ecuapass, en el menú “Ventanilla única”, opción “Elaboración de DJO”, el exportador debe generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, requisito mínimo para la obtención de todo certificado de origen. La DJO tiene como objetivo determinar si el producto cumplió con los requisitos para gozar de origen ecuatoriano. (ProEcuador, 2013)



Figura 2.- Declaración Juramentada de Origen

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior)

- Generación de certificado de origen. En el Ecuapass, menú “Ventanilla única”, opción “Elaboración de CO”, el exportador debe llenar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el Mipro, a menos que lo haya hecho a través de Fedexpor o alguna Cámara. (ProEcuador, 2013)

### Barreras no arancelarias

Son leyes, regulaciones o políticas de un país que no están en la forma habitual de un arancel, tiene un impacto proteccionista y por ello evita o restringe el ingreso de un producto o la presentación de un servicio a un determinado mercado. Los gobiernos utilizan este tipo de medidas no arancelarias con el hecho de salvaguardar sus territorios, la preservación del medio ambiente y garantizar la salud de la población. (Jiménez, 2013, pág. 15)

Se menciona dos tipos de barreras no arancelarias, las barreras técnicas y las barreras no técnicas. Las barreras no técnicas que se puede señalar son las sanitarias, las mismas que proponen evitar el ingreso de mercancías que puedan perjudicar la salud de las personas ante una posible ingesta de elementos nocivos, ya sean éstos de efecto físico, biológico o químico. Por otra parte, se consideran barreras técnicas a aquellos requisitos que debe tener la mercancía en cuanto a su estructura en general y componentes para que ésta pueda ingresar al determinado país (ProEcuador, s.f.).

Es importante mencionar las barreras no arancelarias más importantes, entre ellas están: la determinación de precios, medida que establece precios mínimos y máximos que suelen exigirse para el ingreso de la mercancía, la misma que busca proteger la empresa nacional. El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industrias y Acuicultura y Pesca, es el organismo principal que fija los precios que constan en los contratos de exportación. La siguiente barrera no arancelaria son las medidas compensatorias, que se utilizan para contrarrestar algún impuesto concedido directa o indirectamente a la fabricación, exportación o producción de un producto. Por otro lado, también existe mercaderías prohibidas de importación, limitaciones voluntarias de exportación; y para conceder dicha exportación existen licencias que elimina las restricciones voluntarias siempre y cuando el producto posea un determinado porcentaje de insumos nacionales. Por último, también se hace uso de licencias automáticas que permite la aprobación sin reservas de las solicitudes de importaciones, medidas financieras, medidas cambiarias, medidas antidumping, entre otras (ProEcuador, s.f.).

### **Barreras técnicas y sanitarias**

Son un conjunto de normas que se encargan de garantizar estándares de calidad en los productos de comercio exterior y de asegurarse que cumplan las condiciones sanitarias o características técnicas necesarias. Estas medidas se consideran infranqueables, cuya finalidad es el de salvaguardar a las personas, pero en muchos casos reflejan auténticos deseos de restringir

las importaciones. Dentro de estas medidas, se encuentran normas fitosanitarias y veterinarias cuyo objetivo es de transformarse en barreras proteccionistas para la aceptación de la entrada a consumo de productos agroalimentarios. (Ballesteros, 2005, pág. 52)

También existe dentro de estas barreras normas técnicas para la fabricación de productos; estándares técnicos que obligan a los exportadores adaptar sus productos a las normas técnicas del país destino con el fin de obtener el permiso, por ende, al ser este proceso largo y costoso, requiere de tiempo y presupuesto dado que se debe realizar innovación en los procesos de nuevos productos. Por último, otra clasificación de este tipo de barrera se denomina exigencias en materia de etiquetado, envase y el proceso de embalaje, las cuales son utilizadas con mayor frecuencia en los sectores alimenticios y químicos, tema del cual se ve involucrado el estudio comercial de alimentos procesados-puré de frutas correspondiente al argumento de tesis. Es indispensable normas que protejan al medio ambiente que reduzcan desechos o residuos que puedan afectar al consumidor. (Ballesteros, 2005, págs. 52-53)

### **Pro Ecuador**

Es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional (ProEcuador, s.f.).

### **Análisis de Mercado**

Es el reconocimiento, compilación y estudio de la información tanto técnica y objetiva, cuyo fin es de tomar mejores decisiones en relación con la identificación y solución de problemas (Naresh, 1997).

## **Pasos y requisitos para exportar**

Pueden exportar personas naturales, jurídicas ecuatorianas y o extranjeras residentes en el país. Para exportar la persona o compañía debe de contar con el único registro del contribuyente RUC, además obtener firma digital o TOKEN y registrarse como exportador en el sistema de ECUAPASS. (ProEcuador, 2013)

Documentos de exportación:

Los documentos que se deben de tener previo al embarque son los siguientes:

- Factura Comercial
- DAE
- Lista de empaque
- Autorizaciones previas
- Certificado de origen
- Documento de transporte multimodal
- Contar con el único registro del contribuyente, RUC

Finalmente, para el cierre de la exportación ante la SENAE (Servicios Nacional de Aduanas del Ecuador) y la obtención de la DAE se requiere de los siguientes requisitos:

- Copia de la factura comercial
- Copia de la lista de embarque
- Copia de certificado de origen
- Copias no negociables de documento de transporte

## **Análisis Prospectivo**

Es una disciplina contemporánea y no se relaciona con el ejercicios tradicionales de proyección, donde se caracteriza en recolectar datos del pasado, cuantificarlo, medir su evolución y sobre esa base proyectar comportamientos venideros; la propuesta de la prospectiva parte de una premisa que es leer el futuro para actuar en el presente, este análisis utiliza la técnica de crear vaticinios a corto y medio plazo, a partir de la lectura de las variables o procesos que, por sus características y dinámica, impulsan los cambios que se presentarán en los próximos años. (Rocher, 1995)

## **Investigación descriptiva**

Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente. La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta. (Tamayo y Tamayo, 2004, pág. 46)

## **Fuentes primarias**

Informaciones recolectadas por el investigador para conducir la investigación y cumplir con el propósito específico. (Kotler & Armstrong, 2007, pág. 102)

## **Fuentes secundarias**

Son cifras, datos, documentos que alguien ha compilado para diversos fines y reseñan la información publicada en las fuentes primarias, las cuales pueden ser datos de la misma organización o externos a esta. (Dvoskin, 2004, pág. 142)



## **Hipótesis**

Es la propuesta, solución provisional a un problema generado en una investigación. Son afirmaciones conjeturales sobre la relación entre dos o más variables o conceptos, tentativas que deben ser formuladas a manera de proposiciones, las cuales se someten a escrutinio empírico que se contrastan con datos para ver si el análisis lo apoyan o no. (Sampieri, Collado, & Lucio, 2006)

Para poder realizar el estudio comercial, es necesario estipular la recopilación de datos secundarios, datos primarios o ambos.

## **Diseño Metodológico**

### **Hipótesis de la investigación**

La tendencia de devaluación del rial iraní frente al dólar tiene incidencia negativa en la exportación de alimentos procesados-puré de frutas.

#### Variable dependiente:

Como variable dependiente, se considera la variable la situación del mercado del país en la producción de productos procesados (puré de frutas).

#### Variable independiente:

Como variables independientes, la tasa de cambio del rial iraní frente al dólar estadounidense.

## Matriz de Operacionalización de las variables

Tabla 1:

*Matriz de Operacionalización de las variables*

---

<b>Variab</b>	<b>Definición</b>	<b>Conceptualización Real</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Dimensiones</b>
Nivel de exportación de puré de frutas hacia Irán.	Exportación es la venta de bienes y servicios nacionales para uso o consumo en un país extranjero y optar por un mercado atractivo en el que se exportará el producto (Comercio y Aduanas, s.f.).	El puré de frutas es considerado uno de los productos no tradicionales representativos dentro de la categoría de alimentos procesados exportados por Ecuador, sus principales mercados potenciales son Alemania, Reino Unido y Rusia.	Oferta exportable de puré de frutas ecuatoriano	Tm. Anuales Precio FOB anual

---

---

<p>La tendencia de devaluación del rial iraní frente al dólar tiene incidencia negativa en la exportación de alimentos procesados- puré de frutas.</p>	<p>Hossein Alavi afirma que esta subida del precio del dólar hace que los bienes importados sean más caros. En Irán, el impacto psicológico del aumento del precio del dólar también lleva a que suban los precios de las materias primas (Alavi, 2016).</p>	<p>Se analizará el efecto e influencia de la devaluación del rial iraní frente al dólar sobre los exportadores de alimentos procesados hacia Irán.</p>	<p>Volumen de exportaciones  Relaciones Comerciales</p>	<p>Toneladas Productos Dólares</p>
--	--	--	---	--

---

## Metodología de la investigación

Tabla 2:

### *Metodología de la investigación*

<b>Objetivos</b>	<b>Método</b>	<b>Enfoque</b>	<b>Fuente</b>	<b>Fuente Primaria</b>	<b>Fuente secundaria</b>
Diagnosticar la situación del mercado del país en la producción de productos procesados (puré de frutas).	Análisis descriptivo	Mixto	Secundaria		Estadísticas Docs. Oficiales
Establecer un análisis de factibilidad financiera que permita la exportación del puré de frutas.	Análisis prospectivo	Mixto	Secundaria	Análisis bibliográfico	
	Análisis descriptivo	Mixto	Secundaria		Análisis bibliográfico

Establecer procesos logísticos que faciliten la exportación del producto. Identificar en el mercado meta: comportamiento del consumidor, restricciones legales, precio idóneo para exportación, plaza, promociones y presentaciones adecuadas para el producto.

Estudio de mercado

Mixto

Secundaria

Análisis bibliográfico

---

En el presente trabajo de titulación, la metodología empleada es de carácter analítica-descriptiva, el cual permite la aplicación de instrumentos de investigación con enfoque mixto cuyas fuentes serán entrevistas a expertos, análisis de documentos y referenciales. Además, está orientada a desarrollar y describir todo el proceso de producción y comercialización de puré de frutas con el fin de cumplir con los objetivos planteados.

## **CAPÍTULO III**

### **ANÁLISIS DEL SECTOR DE ALIMENTOS PROCESADOS**

#### **Aspecto técnico del proyecto**

Este capítulo tiene como fin mostrar la descripción técnica de este trabajo de titulación, en esta etapa se analizará los aspectos técnicos que son vitales para la elaboración del producto, tomando en cuenta factores primordiales como la materia prima, manufacturación del producto.

#### **Descripción del producto**

El producto que se busca elaborar es el puré de fruta el mismo que se elaborara con el uso de frutas tradicionales como lo son la manzana, la pera y el banano el mismo que será promocionado y comercializado en el mercado iraní principalmente en la ciudad de Teherán, para la elaboración se recurrirá a procesos tecnológicos y se contara con personal altamente capacitado para la elaboración del mismo.

#### **Puré de Frutas**

Este es un producto esencial para la vida de un bebe ya que a partir de los seis meses los niños requieren de la implementación de frutas en su dieta, el puré de es la mezcla de una o más frutas los cuales industrialmente son considerados como cremogenados, este producto es importante en la vida de un niño porque aportara proteínas, grasas saludables, hidratos de carbono, fibra los cuales ayudaran al mismo con su digestión y crecimiento. (OMS, 2015)

## **Valores nutricionales**

### **Manzanas**

La manzana es uno de los productos que brindan mayores beneficios al cuerpo su alto valor nutricional permite a esta fruta destacar como una de las más consumidas por su sabor y benéficos entre los cuales se encuentran la estimulación al hígado, riñones, limpieza de toxinas, reducción de colesterol, las manzanas poseen un 85% de agua aporta vitamina C, aporta minerales como el potasio además de que su contenido de calorías es relativamente bajo aportando 50 calorías en cada 100 gramos (OMS, 2015).

### **Peras**

La pera es uno de los productos más consumidos en todo el mundo se puede encontrar variedades de esta fruta como la conferencia, ercolina, blanquilla o de agua, esta fruta aporta con nutrientes como hidratos de carbono, proteína vegetal, esta fruta no posee grasa además de que aporta un alto valor de fibra los minerales destacados de la fruta son el potasio, fosforo, calcio, magnesio, sodio, hierro, yodo, aportan sustancias de alta importancia como antioxidantes o los taninos (OMS, 2015)

### **Bananas**

Es una fruta tropical que es una muy buena combinación de minerales, energía y vitaminas lo que la convierten en un alimento vital en la dieta alimenticia, una porción de banana aporta 110 calorías, carbohidratos, fibra, proteínas, vitaminas A, C, E, K, B6 potasio, ácido fólico (OMS, 2015).

### Normas Física y Química:

Tabla 3:

*Normas Físicas y Químicas*

---

<b>Elemento</b>	<b>Medida</b>
<b>Solidos totales</b>	23-27%
<b>Acidez total</b>	8.11%
<b>PH</b>	4.6-5.1 %
<b>Ácido cítrico a PH</b>	0.2-0.4 %

---

### Normas microbiológicas:

Tabla 4:

*Normas microbiológicas*

---

<b>Elemento</b>	<b>Medida</b>
<b>Recuento de mesó filos aerobios</b>	CFU/G <1
<b>Germen anaerobios</b>	UFC/G Ausencia
<b>Moldes y levadura</b>	CFU/G <1
<b>Salmonella</b>	UFC/G Ausencia

---



## **Residuos de pesticidas**

El puré de frutas se prepara con especial cuidado bajo buenas prácticas de fabricación, de modo que los residuos de esos plaguicidas que pueden estar en la materia prima no permanecen o se reducen al máximo posible (Inborja, 2010).

## **Otros Contaminantes**

El puré de frutas está libre de residuos de hormonas, antibióticos y otros contaminantes (Inborja, 2010).

## **Tipo de compotas producidas en el Ecuador**

Las compotas son productos diseñados para los más pequeños del hogar las cuales están diseñadas para la alimentación complementaria de los niños a partir de los seis meses, estas son elaboradas con pulpa de fruta principalmente, la variedad de sabores que en Ecuador se elabora y las más populares son las compotas de durazno, manzana, pera, banana, mango, ciruela y guayaba las mismas que son endulzadas con sacarosa y envasadas en vidrio, este es un producto que no necesita refrigeración y es producido para abastecer la demanda nacional e internacional (ProEcuador, 2015).

## **Aspectos logísticos**

### **Tipo de contenedor**

Para el transporte de mercancías existen un sin número de variedades de contenedores que permiten mantener las mercancías en condiciones ópticas. El puré de frutas es un producto que no requiere de la refrigeración para mantener su frescura y su sabor por lo el contenedor idóneo para la exportación del mismo sería un contenedor seco de 20 pies, el producto será empaquetado en cajas de cartón que contendrán 24 unidades del producto las mismas que después deberán ser paletizadas, lo cual asegura el correcto transporte del producto.

## Contenedor Standard

Contenedores disponibles y preparados para cualquier carga seca normal, como pallets, bolsas, cajas, etc. (Surtax, s.f.).

<b>Tara:</b>	2,300 kg.		
<b>Peso bruto máximo de carga</b>	28,180 kg.		
<b>Peso bruto máximo total:</b>	30,480 kg.		
<b>Capacidad:</b>	33.2 m <sup>3</sup>		
<b>Medidas</b>	<b>Largo</b>	<b>Ancho</b>	<b>Altura</b>
<b>Dimensiones</b>	5,898 mm.	2,352 mm.	2,393 mm.
<b>Apertura Puerta</b>	-	2,340 mm.	2,280 mm.
<b>Apertura Techo</b>	-	-	-

Figura 3.- Características Contenedor Standard

Fuente: (Surtax, s.f.)

## Envases

Bolsa metalizada aséptica en caja de cartón de 21 Kg, 275 Kg, 1000 Kg, 1100 Kg (Inborja, 2010).



Figura 4: Envases

Fuente: (Inborja, 2010)

### **Almacenamiento**

- Temperatura ambiente, 22 ° C.
- No congelar si el paquete original no se ha abierto.
- Mantenga el producto alejado del calor, del sol directo, de los artículos venenosos o malolientes (Inborja, 2010).

### **Transporte**

Plataformas en contenedor seco estándar de 20 pies de capacidad que contiene:

- 1056 cartones de cada 21 kg neto
- 80 cónico y cilíndrico tambores de cada 230 kg neto
- 80 cartones de cada 275 kg neto
- 20 cartones contenedores de cada 1000 kg neto
- 20 cartones contenedores de cada 1100 kg neto

No es necesario el transporte frío, pero se recomienda mantener el producto lejos del calor directo (Inborja, 2010).

## Medio de Transporte

Usualmente este tipo de productos son enviados en buques llamados container ship los cuales son buques portacontenedores que poseen un calado corriente de 11.8 m y en dimensiones su tamaño aproximadamente es de 249 x 32 m con un tonelaje bruto de 39941 y un peso muerto de 49836.



*Figura 5: Container Ship*

Fuente: (Vessel Finder, s.f.)

## Etiquetado del producto

Cada gobierno exige la colocación de etiqueta en los productos importados esto con el fin de obtener un detalle completo del producto a ser consumido, se requiere de información clara precisa y comprensible para el consumidor, para la exportación del producto se debe cumplir con el correcto etiquetado o el producto no podrá ser habilitado para la comercialización.

## **Etiquetado General**

El etiquetado debe ser presentado en inglés siguiendo el sistema de medición inglés (libras, onzas). Es importante seguir las siguientes características:

- Nombre del producto
- Marca o logo
- Contenido exacto (peso, volumen)
- Dirección del fabricante.
- País de origen
- Si el producto posee dos o más ingredientes se debe detallar cada uno de ellos enumerados.

## **Etiquetada Nutricional**

Este etiquetado debe contener la siguiente información:

- Calorías totales
- Grasas totales
- Potasio
- Carbohidratos totales
- Niveles de azúcar
- Cantidad de vitaminas

## **Diseño y Presentación**

La exportación será realizada en envases de vidrio, se debe de destacar la calidad y creatividad con la que contará el etiquetado. El producto será envasado en contenedores de 450gr. La etiqueta del producto detallará la información requerida por el consumidor. En la presentación del producto se deben resaltar estos atributos:

- Envase de vidrio
- Durabilidad

- Etiquetado
- Hermeticidad
- Calidad

### Principales Competidores

Las empresas que hoy en día exportan puré de frutas hacia el país de Irán son:

**Tabla 5:**

*Exportadores de puré de frutas Ecuador-Irán*

<b>Empresa</b>	<b>Dirección</b>
<b>Industrias Borja INBORJA S.A.</b>	Juan Montalvo 2224, Machala
<b>Compañía Agrícola e Industrial Ecuaplantation S.A.</b>	KM 4,5 Vía Durán Tambo
<b>Banana Light Banalight C.A.</b>	Km 4,5 Vía Duran Tambo Fincas Agrícolas Vacacionales
<b>FRUTACORP S.A.</b>	Calle Vía Daule km 1 1/2 nro. 100

### Impacto en las plazas del trabajo

El comercio representó el 16.5% de empleos totales en el año 2016 lo cual representa 1.231.490 del total de personas con empleos en el Ecuador; el comercio es una rama que mantiene una constancia en promoción de plazas de trabajos mostrando una variación del 19.4% en el año 2007 a un 16.5% en 2016 (INEC, 2016).

## **Principales Países exportadores de Puré de frutas**

Los países con mayor número de exportaciones de la partida 2007.99 la cual corresponde a jaleas, mermeladas y puré son los mostrados a continuación en la **Figura 6**, cabe destacar que Ecuador se encuentra dentro de los principales 16 países que exportan bajo esta partida arancelaria con un total de 51.287 miles de dólares hacia el mundo, según informe de Pro Ecuador sobre Irán, identifica a los productos de la subpartida 2007.99.9200 dentro de los principales productos importados, lo cual indica que la oferta de puré de frutas se muestra atractivo en el mercado iraní. Según información de INBORJA S.A las empresas ecuatorianas exportan hacia Irán un aproximado de 1000 TM al año cada uno, cabe destacar que las únicas en exportar estos productos son un número limitado de cuatro empresas, el Ecuador posee una participación en el mercado mundial de 1.7% con una tasa de crecimiento anual en valor desde el 2011-2015 del 6% y una tasa de crecimiento en cantidades del 4%.

Entre los principales países que exportan puré de frutas figuran países como Turquía quienes en el año 2015 exportaron hacia el mundo un total de 391.692 miles de USD de productos de la P.A 2007.99 hacia el mundo con un total de 58.671 toneladas con un precio unitario aproximado de 6.67 USD, la tasa de crecimiento anual en valor del país entre el 2011-2015 ha sido del 16% mientras que su tasa de crecimiento anual en cantidades en este mismo periodo fue del 6% los turcos poseen el 12.7% de participación mundial en el mercado.

Francia aportó al mercado mundial un total de 338.141 miles de USD en el año 2015 con un total de 93.894 toneladas, uno de los aspectos interesante de las transacciones de Francia a diferencia de Turquía el precio del producto se reduce a un valor de 3.6 USD a pesar de su costo el país solo experimento un crecimiento en valor del 1% y en cantidad del 2% los franceses poseen 10.9% de participación del mercado.

Italia fue la encargada de colocar 131.625 toneladas de productos en el mercado con un total de 232.632 miles de USD derivando en un crecimiento anual de valor y cantidad del 11% y 10% respectivamente, los italianos son dueños del 7.5% del mercado además de que presenta el valor unitario más bajo entre los principales participantes del mercado mundial.

Alemania exportó en el año 2015 un total de 84.666 toneladas que representa 204.184 miles de USD con un valor unitario de \$2.42 los alemanes poseen el 6.6% de participación en el mercado, es importante destacar que el país no presento crecimiento de valor y tan solo fue capaz de incrementar en cantidad un 4%.



List of exporters for the selected product in 2015  
 Product : 2007 Jams, fruit jellies, marmalades, fruit or nut purée and fruit or nut pastes, obtained by cooking, whether or not containing added sugar or other sweetening matter

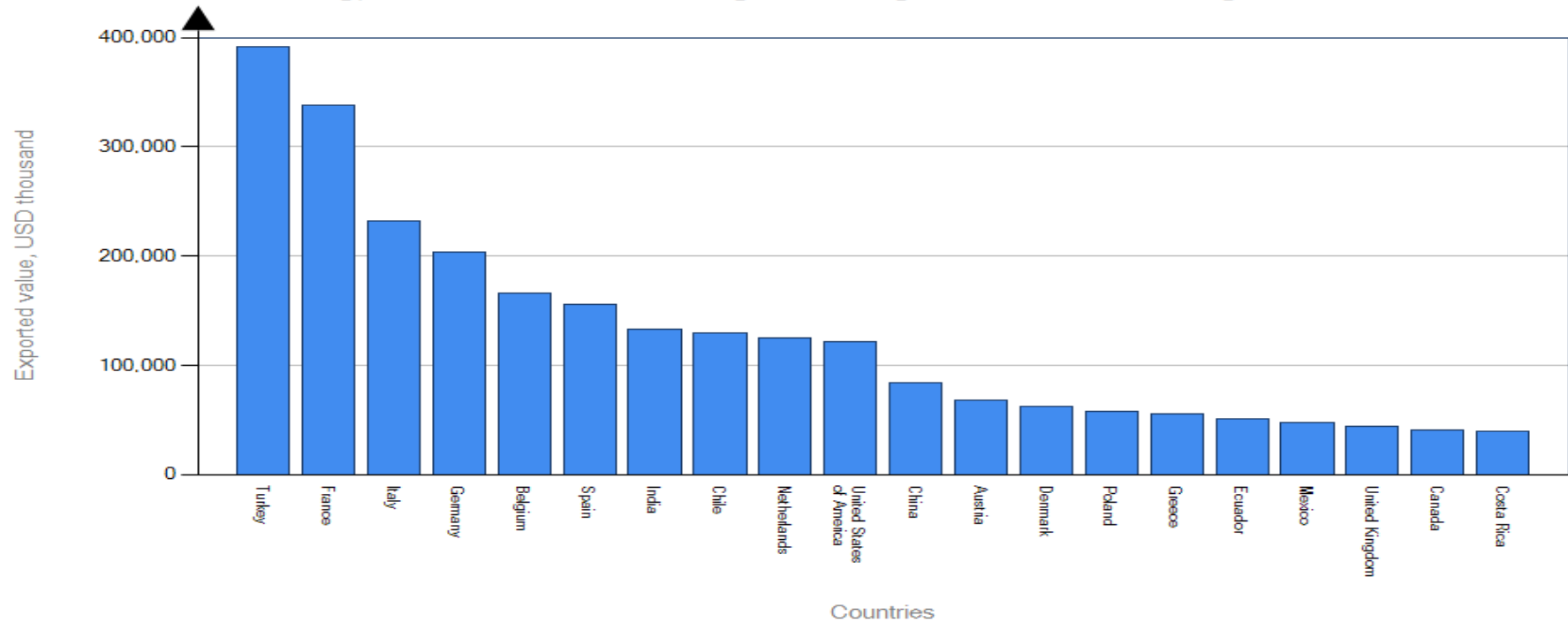


Figura 6.- Exportadores de puré de frutas 2015

Fuente: (Trademap, 2015)

## **Principales países importadores de purés de frutas**

Según datos de Trade Map los principales importadores de purés de frutas, jaleas de frutas y otros productos de esta índole son Alemania, Estados Unidos, Francia y Reino Unido, ranking en el cual la república islámica de Irán se encuentra en la posición 29 con 17.187 miles de USD en el año 2015 con un total de 13.251 toneladas importadas con un crecimiento en periodo entre 2011-2015 en valor y cantidad del 7% y 10% respectivamente, Irán posee el 0.7% del total de las importaciones mundiales además de que grava la importación de este con un 40% de Ad valorem.

Este insumo es un producto atractivo para el mundo y el Ecuador cuenta con la ventaja competitiva de ser un país en el cual las materias primas de este producto se obtienen de manera fácil y constante atreves de todas las estaciones del año, cabe destacar que los principales consumidores mundiales de este tipo de mercaderías mantienen acuerdos comerciales con el Ecuador lo que demuestra que Ecuador posee experiencia en la fabricación y comercialización de los mismos

Alemania importa desde el país un total de 388 miles USD de un total de las importaciones totales del año 2015 que fueron de 258.696 miles de USD el país mostró un crecimiento anual del 6% en valor y cantidad es importante mencionar que sus importaciones totales en toneladas fueron de 111.473 que representan el 9.9% del total de compras mundiales el país grava estos productos con un 9.2% de Ad valorem.

Estados Unidos un total de 1025 miles USD, y Reino Unido 402 miles USD, estos países importaron un total de 148.657 y 67.527 toneladas poseen un total del 9.8% y 6.9% del total de las importaciones mundiales aplicándoles un Ad valorem del 4% y 9.2% respectivamente.

List of importers for the selected product in 2015

Product : 2007 Jams, fruit jellies, marmalades, fruit or nut purée and fruit or nut pastes, obtained by cooking, whether or not containing added sugar or other sweetening matter

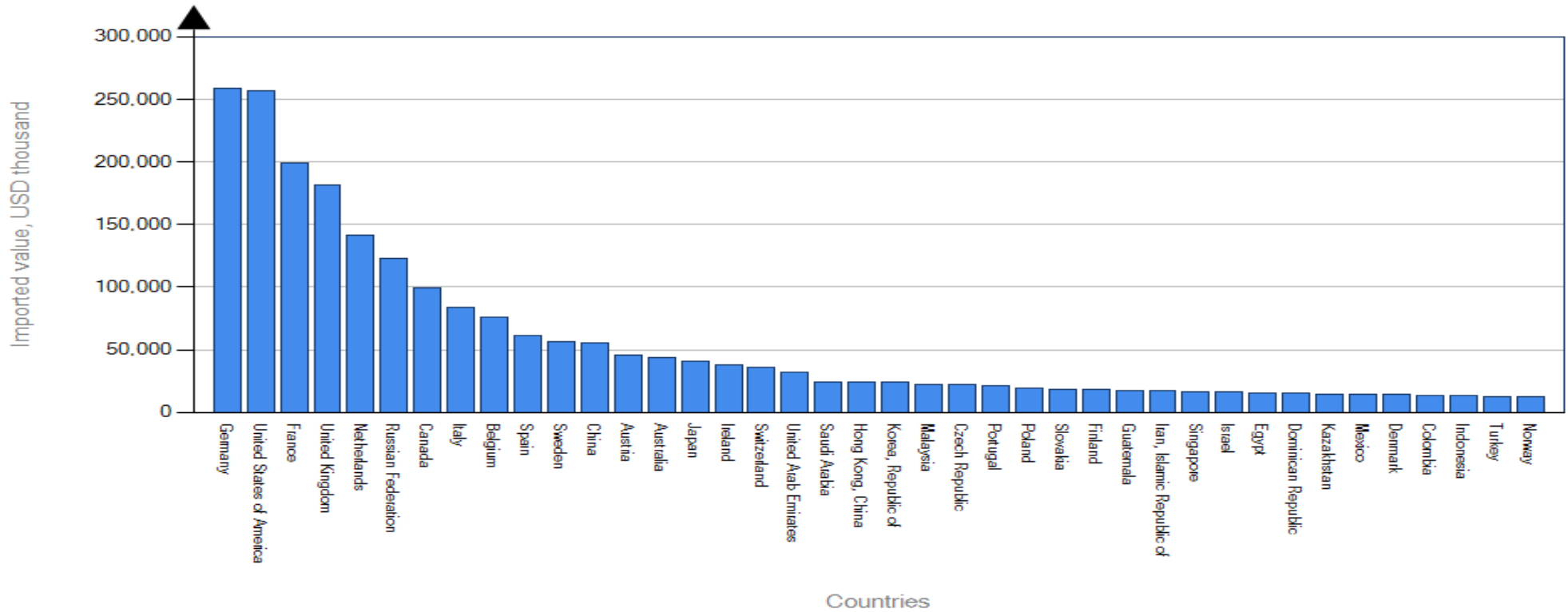


Figura 7: Importadores de puré de frutas

Fuente: (Trademap, 2015)

**Arancel cobrado por Irán para puré de frutas (Subpartida arancelaria en Ecuador y descripción del producto).**

La estructura arancelaria utilizada para la clasificación del puré de frutas lleva los parámetros indicados por el sistema armonizado, el cual indica la codificación y designación de las partidas arancelarias de las mercaderías, que se compone de la siguiente manera: en la partida “2007” se encuentran confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas, y en la partida utilizada para la identificación del producto recomendada por ProEcuador es la 2007.99.92.00 que grava un arancel del 40%.

ARANCEL COBRADO POR IRÁN A LOS PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR		
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	ARANCEL
2007.99.92.00	LOS DEMÁS PURÉS Y PASTAS DE LAS DEMÁS FRUTAS U OTROS FRUTOS	40.00%

*Figura 8:* Arancel cobrado por Irán

Fuente: (ProEcuador, 2016)

## **CAPÍTULO IV**

### **MERCADO IRANÍ Y REQUISITOS PARA EXPORTAR PURÉ DE FRUTAS HACIA ESE PAÍS**

#### **MERCADO IRANÍ**

Según datos recolectados de la Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España menciona que, Irán es considerado un país dedicado al sector agrícola representado en un 9,3% del Producto Interno Bruto (PIB) (Oficina de Información Diplomática, 2016), en donde los cereales (trigo, arroz) son el principal sustento y de mayor consumo, seguido de las frutas, hortalizas, productos lácteos y caviar (FAO, s.f.).

Cabe destacar que las estaciones climatológicas tienden a ser cambiantes durante todo el año, lo que facilita prácticas de acuicultura, siendo el cultivo de camarón uno de los principales intereses para la inversión gubernamental en la región del Golfo, aportando que esta industria se haya desarrollado rápidamente los últimos años.

En el mercado iraní, los purés de frutas se han transformado en alimentos que se consumen siempre en la vida diaria de los consumidores, puesto que la gente ha ido descubriendo cada vez más los beneficios y propiedades que éstos aportan a la salud de las personas; llegando a tener una de las fábricas más grandes del país, localizada en Urmia<sup>1</sup>, cuyos campos frutales abarcan aproximadamente 105 mil hectáreas donde se elaboran jugos y concentrados

---

<sup>1</sup> Urmia: Ciudad localizada en el noreste de Irán, capital de la provincia de Azerbaiyán Occidental. (EcuRed, s.f.)

de frutas, siendo de preferencia las manzanas y uvas produciendo unas 77 mil toneladas al año (HispanTV, 2012).

Las tierras del Ecuador gracias a su posición geográfica y clima privilegiado son consideradas aptas para el sembrío y producción de frutas tradicionales, adicional cuentan con una aceptación en el consumo interno e internacional, compitiendo con países exportadores alrededor del mundo, esto hace que la marca País en la elaboración de puré de frutas prevalezca en relación a las demás por la calidad y textura del producto, y lleguen a ser una de las principales preferencias por consumidores iraníes a través del tiempo. Se hace énfasis, en que la República Islámica de Irán basa sus exportaciones en productos de gas, petróleo, productos de goma y plásticos, productos químicos orgánicos, hierro fundido, hierro, acero y sus derivados (Oficina de Información Diplomática, 2016).

### **Segmento del Mercado**

La República Islámica de Irán, es considerada como la segunda economía más significativa de la región del Oriente Medio y Norte de África. Según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), su PIB es de 416.500 millones de dólares, con una población de 80 millones (Emprededor Global, 2016). La segmentación de personas que tienen un gran poder adquisitivo, están entre 30 a 50 años de edad, estos consumidores cuentan con un ingreso anual promedio de 17.800 dólares (Ana Briongos, s.f.). Posee una política de inclusión económica y social y tecnología de vanguardia en sectores petrolíferos y mineros.

Según las estadísticas del Censo de la República Islámica de Irán su segmento es de (ProEcuador, 2016)

**Tabla 6:***Indicadores de segmentación*

<b>Población</b>	79,109,272 (Población estimada a Julio del 2015)
<b>Superficie</b>	1.648 millones de km <sup>2</sup>
<b>Población Masculina</b>	39,835,202
<b>Población Femenina</b>	39,274,070
<b>Distribución por edad 0-14 años</b>	9,834,866 hombres
	9,350,017 mujeres
<b>Edad media de población</b>	38 años

**Localización geográfica de la demanda****Tabla 7:***Principales ciudades de Irán*

<b>Ubicación</b>	<b>Ciudad</b>	<b>Habitantes (estimación)</b>
<b>1</b>	Teherán	8,154 millones
<b>2</b>	Mashhad	2,766 millones
<b>3</b>	Isfahán	1,756 millones
<b>4</b>	Tabriz	1,495 millones
<b>5</b>	Karaj	1,448 millones
<b>6</b>	Shiraz	1, 214 millones

## Canales de Comercio

La incertidumbre de la moneda de la República Islámica de Irán que es el Rial iraní, tiene un papel determinante en el incremento como en la disminución de precios, logística y la deliberación de dónde y en qué canal se llegará a Irán, puesto que éste cuenta con más de 12 puertos marítimos, con un área navegable de 850 km aproximadamente y una línea costera de 2,440 km (ProEcuador, 2016).

A continuación, en la **Tabla 8**, se hace mención de los aeropuertos iraníes internacionales de carga y de sus principales puertos y en la **Figura 9** el recorrido marítimo de Ecuador hacia la República Islámica de Irán.

**Tabla 8:**

*Aeropuertos y puertos principales*

Canal	Nombre	Características
Aeropuertos	Aeropuerto Internacional de Teherán Imam Khomeini.	Es el más importante de Irán, concentrando la mayoría de vuelos internacionales, con destinos al Medio y Lejano Oriente, los principales puntos de Europa y algunos puntos de África, entre otros.
Puertos	Shahid Rajaei.	Se sitúa en la ciudad de Bandar Abbas, siendo la principal terminal de contenedores en Irán. <ul style="list-style-type: none"><li>• Cuenta con un área de 2,400 hectáreas,</li><li>• 193,095 m<sup>2</sup> de bodegas</li><li>• Rendimiento de 3 millones de TEUs.</li></ul>



- Rendimiento de 70 millones de toneladas de carga
- Cuenta con 23 muelles

Líneas Navieras CMA-CGM, Wan hai, Hamburg Süd, Hapag Lloyd

David Pearce, Director de G.F. Marketing, expedidora de frutas



Figura 9.- Tránsito marítimo Ecuador Irán

Fuente: (ProEcuador, 2016)

sudafricanas y chilenas al Medio Oriente expresa que, Irán está siempre dispuesto a tomar fruta de mayor tamaño y calidad en sus procesos sin importar mucho la variedad en sus precios; detalla también que dicha expedidora de frutas suele enviar manzanas, peras, naranjas, limones, mandarinas, uvas, cerezas y ciruelas al país persa (Portal Frutícola, 2015).

Según estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (FAO) señala que, Irán importa al resto del mundo alrededor de 400 millones de dólares en bananas, 150 millones de dólares en frutos cítricos, y 35 millones de dólares en pomáceas<sup>2</sup>. Y además que, alrededor de un tercio de sus importaciones llega a otros países como Emiratos Árabes Unidos como reexportaciones. Es importante mencionar que, Irán es líder en la producción mundial de pistachos y azafrán, de igual manera

<sup>2</sup> Pomáceas: Planta rosácea, de fruto en pomo, como el peral y el manzano (Definiciones-de.com, s.f.).

en dátiles, damascos, sandías, nueces ocupando el segundo lugar; cerezas, melones y pasas ocupando el tercer lugar en producción (Portal Frutícola, 2015).

La República Islámica de Irán es un mercado potencial para la exportación de puré de frutas, debido al mercado de 80 millones de consumidores y ser puerta de entrada para alcanzar mercados de Asia Central con 593 millones de personas. Otro punto a favor es el poder adquisitivo como se ilustra en la **Tabla 9**, con datos hasta finales del 2015 ubicado en el lugar 29 de 196 países según (DatosMacro, 2015).

**Tabla 9:**

*PIB 2010-2015 Irán*

Año	PIB Per Cápita	Tasa de crecimiento
2015	\$4.930,00	-1,12%
2014	\$5.309,00	1,15%
2013	\$4.918,00	-0,24%
2012	\$4.999,00	-7,54%
2011	\$7.558,00	3,92%
2010	\$6.227,00	2,45%

Según cifras de la Federación Ecuatoriana de Exportadores menciona que, las exportaciones no petroleras que más crecieron en el año 2015 estuvo el Medio Oriente con un 52%, seguido de Asia y China con un 24% respectivamente (FEDEXPOR, 2016); lo cual implica la diversificación que el Ecuador tiene en cuanto a la apertura de nuevos mercados, cifras que pueden verse reflejadas en la **Tabla 10** y **Tabla 11**, en donde se observa los

principales destinos de productos no petroleros al mes de Abril del 2015, el cual lidera como principal destino Estados Unidos con un 28,20% de participación y Vietnam en el segundo con una participación del 7,40% y tercero Colombia con 7,05% (Banco Central del Ecuador, 2015).

**Tabla 10:**

*Evolución del comercio por bloque/país (FOB-CIF) hasta diciembre 2015*

Bloque País	No petrolero (\$ millones)					Versión acumulada 2014-2015		
	Export	%	Import	%	Balanza	Export	Import	
Asia	1.292	11%	1.939	11%	-647	24% ↑	-20% ↓	
CAN	1.067	9%	2.636	15%	-1.569	-15% ↓	-17% ↓	
China	583	5%	3.492	20%	-2.910	24% ↑	-8% ↓	
EEUU	3.039	26%	3.328	19%	-289	-12% ↓	-26% ↓	
MCCA	116	1%	97	1%	19	-7,7% ↓	-7% ↓	
Medio Oriente	156	1,3%	99	0,6%	57	52% ↑	-13% ↓	
MERCOSUR	348	3%	1.066	6%	-718	-1,6% ↓	-26% ↓	
Resto ALADI	468	4%	1.613	9%	-1.145	-11% ↓	-22% ↓	
Resto de Europa	344	3%	188	1%	157	-10% ↓	-25% ↓	
Resto del mundo	441	4%	376	2%	65	12% ↑	-17% ↓	
Rusia	716	6%	165	1,0%	550	-10% ↓	48% ↑	
UE (28)	2.773	24%	2.178	13%	596	-6% ↓	-9% ↓	
Venezuela	326	3%	10	0%	316	-42% ↓	-21% ↓	
<b>Total General</b>	<b>11.669</b>	<b>100%</b>	<b>17.186</b>	<b>100%</b>	<b>-5.517</b>	<b>-6,1% ↓</b>	<b>-17,5% ↓</b>	

**Tabla 11:**

*Principales destinos de las exportaciones no petroleras de Ecuador-Miles USD FOB enero-abril 2015*

---

<b>País</b>	<b>Monto</b>	<b>Participación %</b>
Estados Unidos	1,147,905	28,20%
Vietnam	301,066	7,40%
Colombia	286,809	7,05%
Rusia	258,835	6,36%
Alemania	197,216	4,84%
China	163,181	4,01%
España	150,146	3,69%
Países Bajos	149,652	3,68%
Italia	115,952	2,85%
Venezuela	103,331	2,54%
Perú	84,928	2,09%
Bélgica	82,555	2,03%
Francia	80,576	1,98%
Chile	78,608	1,93%
Turquía	78,421	1,93%
Argentina	66,857	1,64%
Reino Unido	66,388	1,63%
Japón	57,618	1,42%

---

México	46,302	1,14%
Brasil	42,632	1,05%
Demás Países	511,832	12,57%
<b>Total</b>	<b>4,070,810</b>	<b>100,00%</b>

Según cifras de (ProEcuador, 2016), Ecuador mantiene un saldo comercial negativo en productos no tradicionales con la República Islámica de Irán como se puede observar en la **Figura 10**, de 156 miles de dólares, en donde se ha exportado 139 miles de dólares e importado 295 miles de dólares, según la última actualización del 2015, el cual en la **Tabla 12** se detalla los principales productos no petroleros que se exporta de Ecuador hacia Irán, en donde destaca la partida arancelaria 2007.99 correspondiente puré de frutas; mientras que mantiene con Vietnam y Rusia mantiene un saldo comercial superavitario de 202,95 y 162,97 millones de dólares respectivamente, seguido de Estados Unidos con 110,21 millones de dólares, ver **Figura 11**.

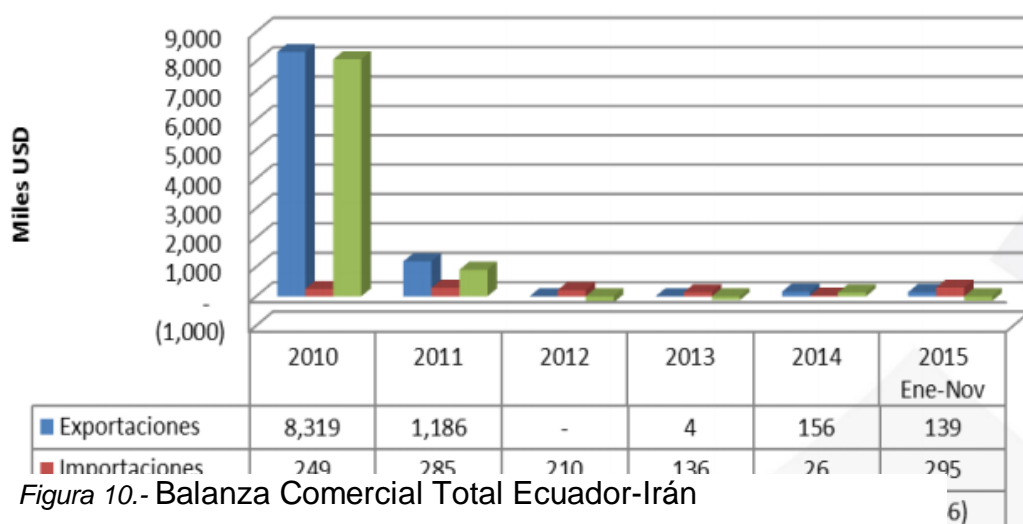


Figura 10.- Balanza Comercial Total Ecuador-Irán

Fuente: (ProEcuador, 2016)

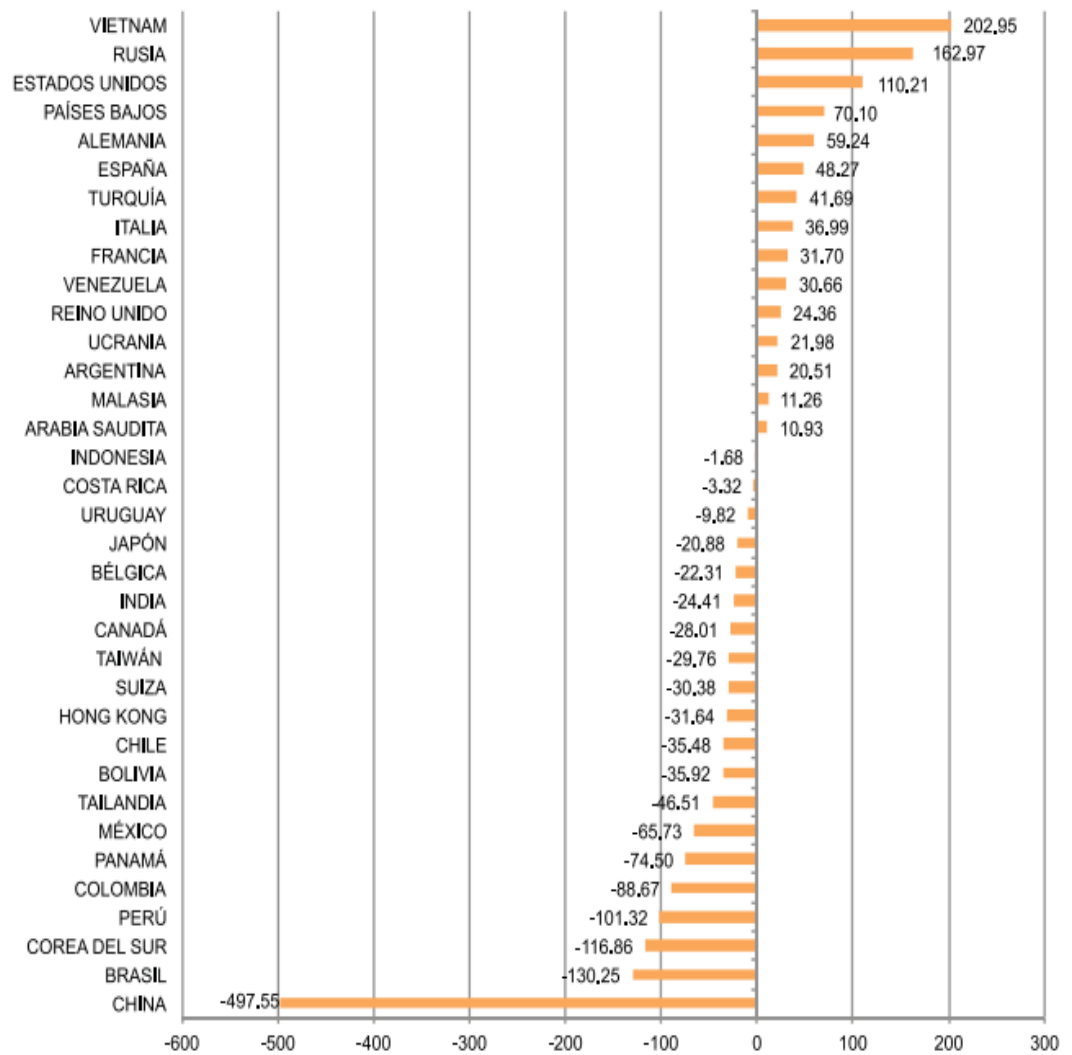


Figura 11.- Balanza Comercial productos no petroleros ecuatorianos

Fuente: (ProEcuador, 2016)

**Tabla 12:**

*Principales Destinos*

---

**Principales productos exportados por Ecuador hacia Irán**

**Miles USD FOB**

<b>Subpartida</b>	<b>Descripción</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
2101.11.00.00	Extractos, esencias y concentrados de café		38			144	
0803.90.11.00	Bananas frescas tipo «cavendish valery»	8,049	1,078			9	
0603.11.00.00	Rosas frescas cortadas	2	1			1	4
2008.99.90.00	Las demás frutas o frutos preparados o conservados de otro modo, incluidas las mezclas ncop	18					
4408.90.00.00	Las demás hojas para chapado de madera		30				
0602.40.00.00	Las demás plantas vivas -  rosales, incluso injertados		39				
2007.99.92.00	Los demás purés y pastas de las demás frutas u otros frutos	164					85

---

4407.22.00.00	Maderas aserradas o desbastadas de tropicales virolas, imbuia y balsa	85			50
	Demás Productos		4	2	
<b>Total</b>		<b>8,319</b>	<b>1,186</b>	<b>4</b>	<b>156 139</b>

## Requisitos para la exportación de puré de frutas a Irán

### Acceso al Mercado

#### Requisitos generales de acceso al mercado

Los documentos necesarios y requeridos por aduana para la importación a Irán son (ProEcuador, 2016) y (Guerrero & España, 2015):

- Conocimiento de embarque
- Orden de liberación de carga
- Certificado de origen
- Factura comercial
- Declaración aduanera de importación
- Reporte de inspección
- Permiso para importar
- Lista de empaque
- Certificado de seguro
- Certificado de norma técnica
- Recibo de almacén



Los documentos requeridos para exportar en Irán son (ProEcuador, 2016):

- Conocimiento de embarque
- Certificado de origen
- Factura comercial
- Declaración aduanera de exportación
- Lista de empaque
- Licencia de exportación
- Recibo de depósito aduanero
- Reporte de inspección
- Certificado de seguro

Requerimientos específicos para producto ecuatoriano con potencial (puré de frutas) (ProEcuador, 2016):

Para el exportador:

- Registro sanitario (concedido por Arcsa)
- Certificado de Origen
- Lista de empaque (Packing List)
- Reporte de carga (BL)

Para el importador:

- Certificado de exportación (expedido por SENAE)
- Contrato de compra-venta
- Factura comercial

## **Requisitos arancelarios**

### Requisitos sanitarios/fitosanitarios

- Productos de alimentación
  - Dispositivos médicos
  - Productos farmacéuticos
  - Tabaco y Alcohol
- 
- Certificado de seguridad o de compatibilidad
  - Certificado Sanitario
  - Certificado Veterinario
  - Certificado Fitosanitario

### **Requisitos técnicos**

- Verificación de Conformidad<sup>3</sup> (VOC) emitida por una Compañía de Inspección habilitada por ISIRI<sup>4</sup> (ProEcuador, 2016).
- Documentación de certificación higiénica

### **Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado**

- Características básicas del producto (persevantes, peso, volumen, calorías, lista de ingredientes perjudiciales para la salud)
- Las estampillas de impuestos en importaciones de alcohol y tabaco.
- Los sellos deben señalar el nombre y el tipo del producto, domicilio legal del productor, marca si es posible, peso, país de origen etc. (ProEcuador, 2015).

---

<sup>3</sup> VOC: La Verificación de Conformidad consiste en inspeccionar la mercancía antes de su expedición para comprobar que cumpla con las normas de calidad y seguridad respectivas del país de destino (COTECNA, s.f.).

<sup>4</sup> ISIRI: El Instituto de Normas e Investigación Industrial de Irán, es la única organización en el país que puede desarrollar y designar legalmente normas oficiales para los productos. También es el organismo responsable de llevarlas a cabo mediante la aprobación del Consejo de Normas Obligatorias (ISIRI, s.f.)

## **CAPÍTULO V**

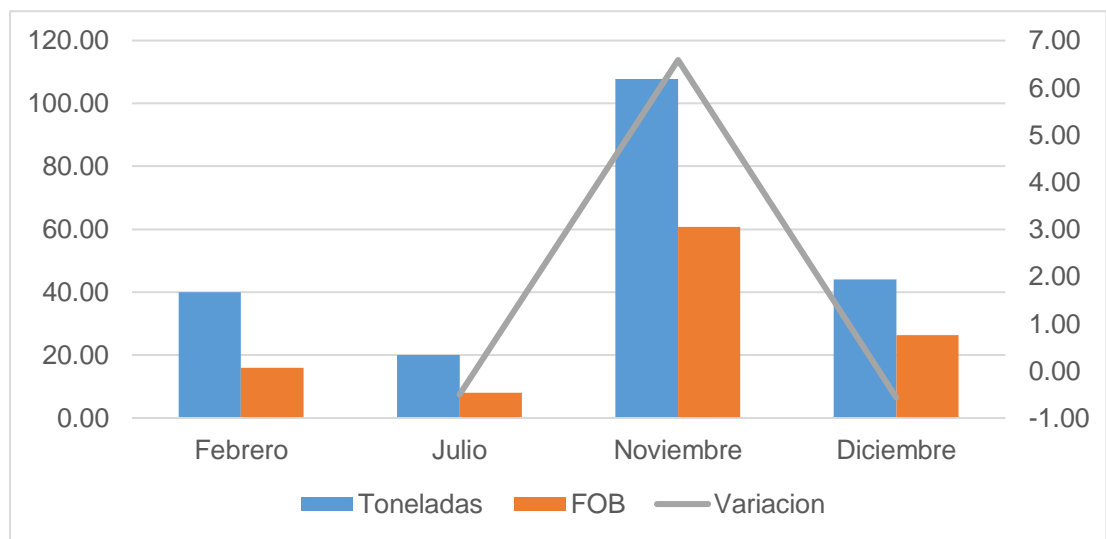
### **EXPORTACIONES DE PURÉ DE FRUTAS ECUATORIANO AL MERCADO IRANÍ EN EL PERIODO 2010-2015**

Por consiguiente, en las *Figura 12* y *Figura 13* se puede apreciar la cantidad de exportación de puré de frutas a la República Islámica de Irán en los años 2010 a Noviembre de 2015 en miles de dólares FOB y toneladas.

#### **Exportaciones de puré de frutas a Irán en el año 2010**

En el año 2010 las exportaciones de puré de frutas ecuatoriano a Irán tuvieron variaciones de porcentaje entre un mes al siguiente, a raíz del repunte del precio de petróleo en 35,83%.

En los meses de Abril, Mayo, Junio, Julio, Septiembre, Octubre, Noviembre, Diciembre, se puede observar que no hubo exportaciones de puré de frutas a Irán, mientras que en los meses de Febrero a Marzo se evidenció un decrecimiento en exportaciones FOB en relación a los meses de Enero y Agosto con 62 y 78 miles de dólares FOB.



	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Toneladas	128,89	18,41	18,41	0,00	0,00	0,00	0,00	184,11	0,00	0,00	0,00	0,00
FOB	62,86	11,41	11,41	0,00	0,00	0,00	0,00	78,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Variación		-81,8%	0,0%	-100,0%					-100%			

Figura 12: Exportaciones de puré de frutas a Irán 2010

Fuente: (Banco Central del Ecuador)

Del total de las importaciones de puré de frutas hacia Irán, que fueron de 11.352 miles de dólares FOB, el 56,28% les correspondió a importaciones proveniente de India, seguido del 17,20% de Grecia, 14,39% de España, 7,13% Tailandia, 1,47% de Italia, 1,17% de Suiza, 0,99% de China y 0,67% provenientes de Ecuador y lo demás del resto del mundo.

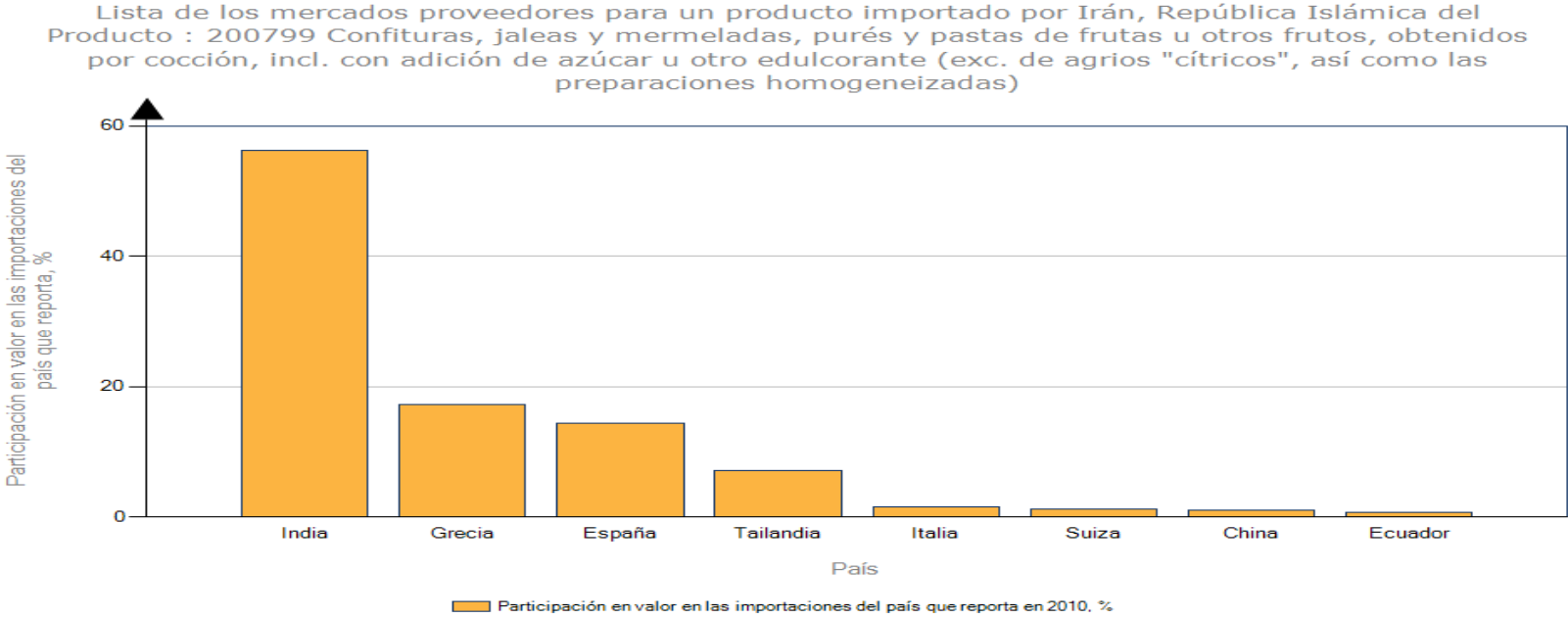


Figura 13: Participación en las importaciones a Irán de puré de frutas 2010

Fuente: (Trademap)

## Exportaciones de puré de frutas a Irán en el año 2015

Cabe destacar que en los años 2011 al 2014, Ecuador no exportó puré de frutas debido a las sanciones comerciales y financieras que tuvo Irán con otros países establecidas por el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas y otras instancias internacionales por su empeño en proseguir un programa nuclear; según el Diario (El País, 2012) menciona que, esta disminución de ingresos provocó la caída del precio del rial con respecto a las divisas internacionales (El País, 2012).

El Ecuador tuvo un buen comienzo, ya que como se puede observar en la **Figura 14** se exportó en el mes de Febrero, 16 miles de dólares FOB; en el mes de Julio las exportaciones FOB y en toneladas disminuyeron al doble con 8 miles de dólares y 20 miles toneladas respectivamente, en el mes de Noviembre se presentó un incremento considerable de exportación de puré de frutas en 60,7 miles de dólares y 107,80 miles de toneladas y empezando el año 2016 con 26,4 miles de dólares exportando 44 miles de toneladas de puré de frutas.

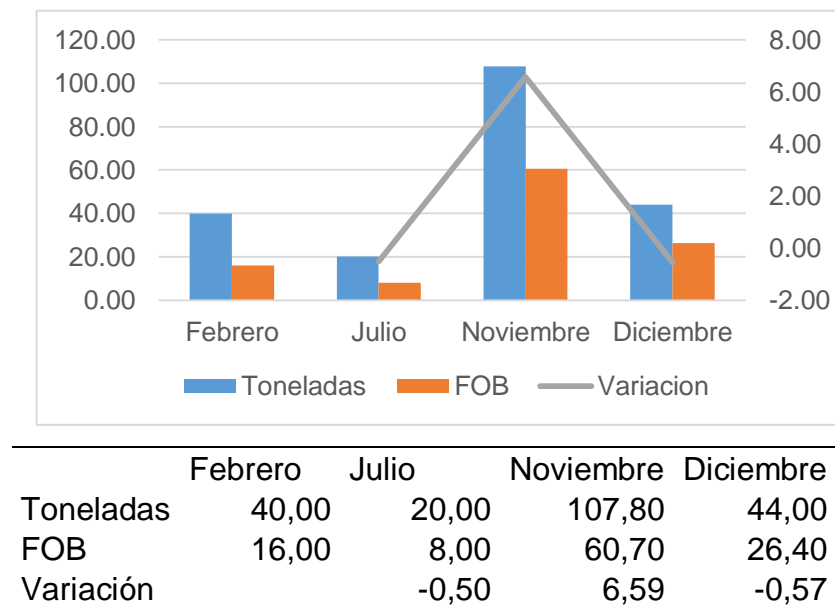


Figura 14: Exportaciones de puré de frutas a Irán 2015

Fuente: (Banco Central del Ecuador)

Del total de las importaciones de puré de frutas hacia Irán, que fueron de 16.666 miles de dólares FOB, el 90,63% les correspondió a importaciones proveniente de India, seguido del 3,22% de Grecia, 2,35% de España, 1,92% Turquía, 0,62% de Italia y 0,51% provenientes de Ecuador y lo demás del resto del mundo.

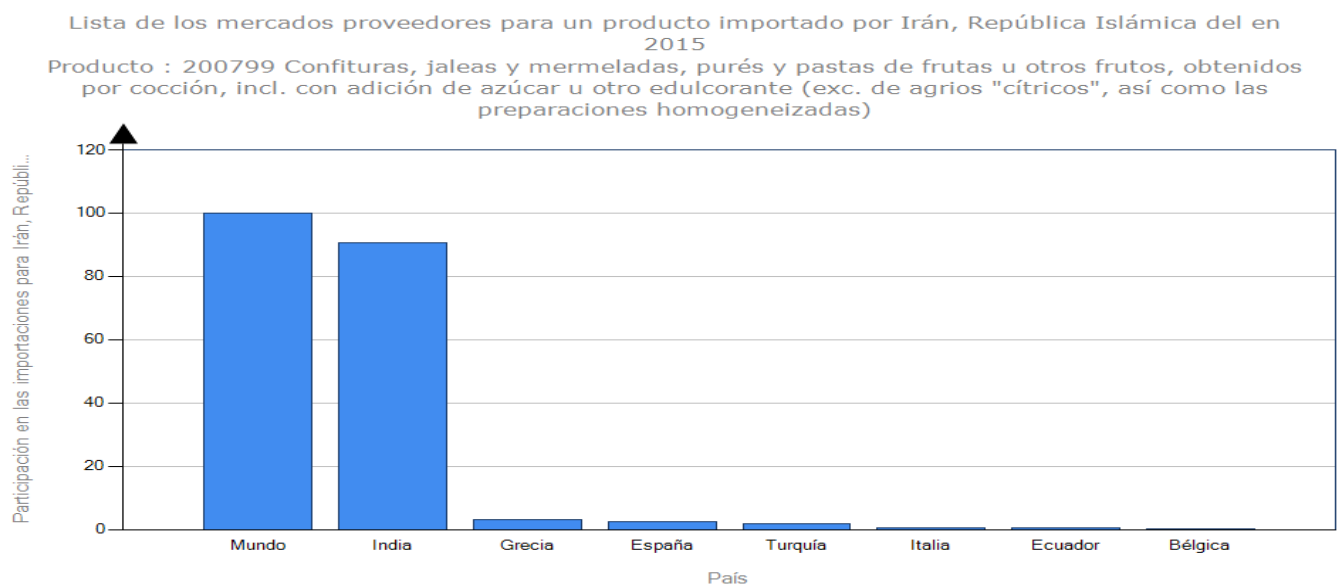
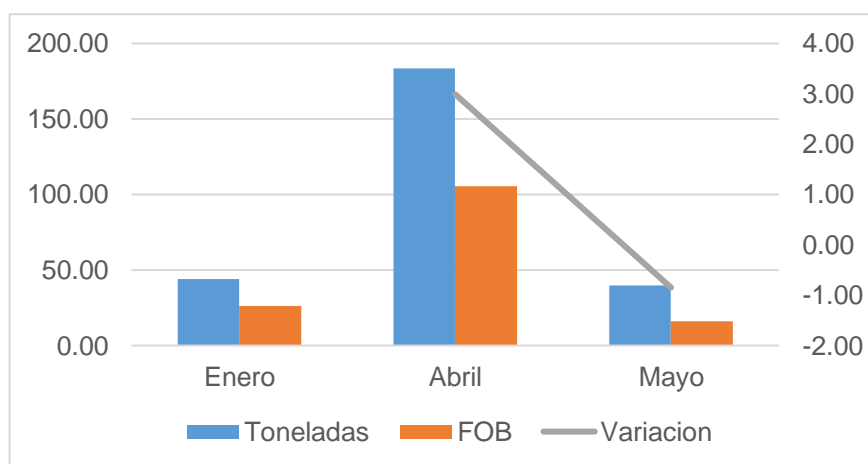


Figura 15: Participación en las importaciones a Irán de puré de frutas 2015

Fuente: (Trademap, 2015)

El Ecuador como se puede observar en la **Figura 16**, en el 2016 exportó en el mes de Enero 26,4 miles de dólares FOB y 44 miles de toneladas de puré de frutas; en el mes de Abril las exportaciones FOB y en toneladas incrementaron considerablemente en 105,4 miles de dólares y 183,6 miles toneladas, en el mes de Mayo se presentó una disminución en 16 miles de dólares y 40 miles de toneladas de exportación en puré de frutas.



	Enero	Abril	Mayo
Toneladas	44,00	183,60	40,00
FOB	26,40	105,40	16,00
Variación		2,99	-0,85

*Figura 16: Exportaciones de puré de frutas a Irán 2016*

Fuente: (Banco Central del Ecuador)



## CAPÍTULO VI

### ACUERDO DE COOPERACIÓN BILATERAL COMERCIAL ECUADOR-IRÁN

Con 98 votos a favor de 119 asambleístas, se aprobó el Acuerdo Comercial entre el Ecuador y la República Islámica de Irán en el mes de Mayo del 2016, luego de 4 años para que Irán cumpla con todos los requisitos legales para que entre en vigencia. Según el informe aprobado, este Acuerdo de Cooperación Bilateral Comercial se convierte en un instrumento internacional y abre la posibilidad a que el Ecuador se establezca nuevas rutas de comercio y llegar a 593 millones de habitantes de Asia Central conectados desde Irán, el cual Ecuador se acoge al Artículo 6 del documento suscrito que se puede observar en la **Figura 17** y **Figura 18**, en donde se menciona la re-exportación a terceros países. Cabe destacar que el trámite y ratificación del Acuerdo Comercial inició en el año 2011 desde Ejecutivo para que luego sea aprobado por la Corte Constitucional del Ecuador y terminar en el pleno legislativo de la Asamblea Nacional (HispanTV, 2016).

Una de las razones por la que se estableció la firma de este Acuerdo Comercial es porque la República Islámica de Irán es una de las economías más grandes del continente asiático, ocupando como la segunda economía más fuerte del Oriente medio y Norte de África, y un actor importante en la comunidad internacional, principalmente en la exportación de petróleo, el cual posee la tercera mayor reserva petrolera a nivel mundial. Cabe destacar que la Asamblea Consultiva de Irán aprobó el Acuerdo el 18 de abril del 2012 (Asamblea Nacional del Ecuador, 2016).

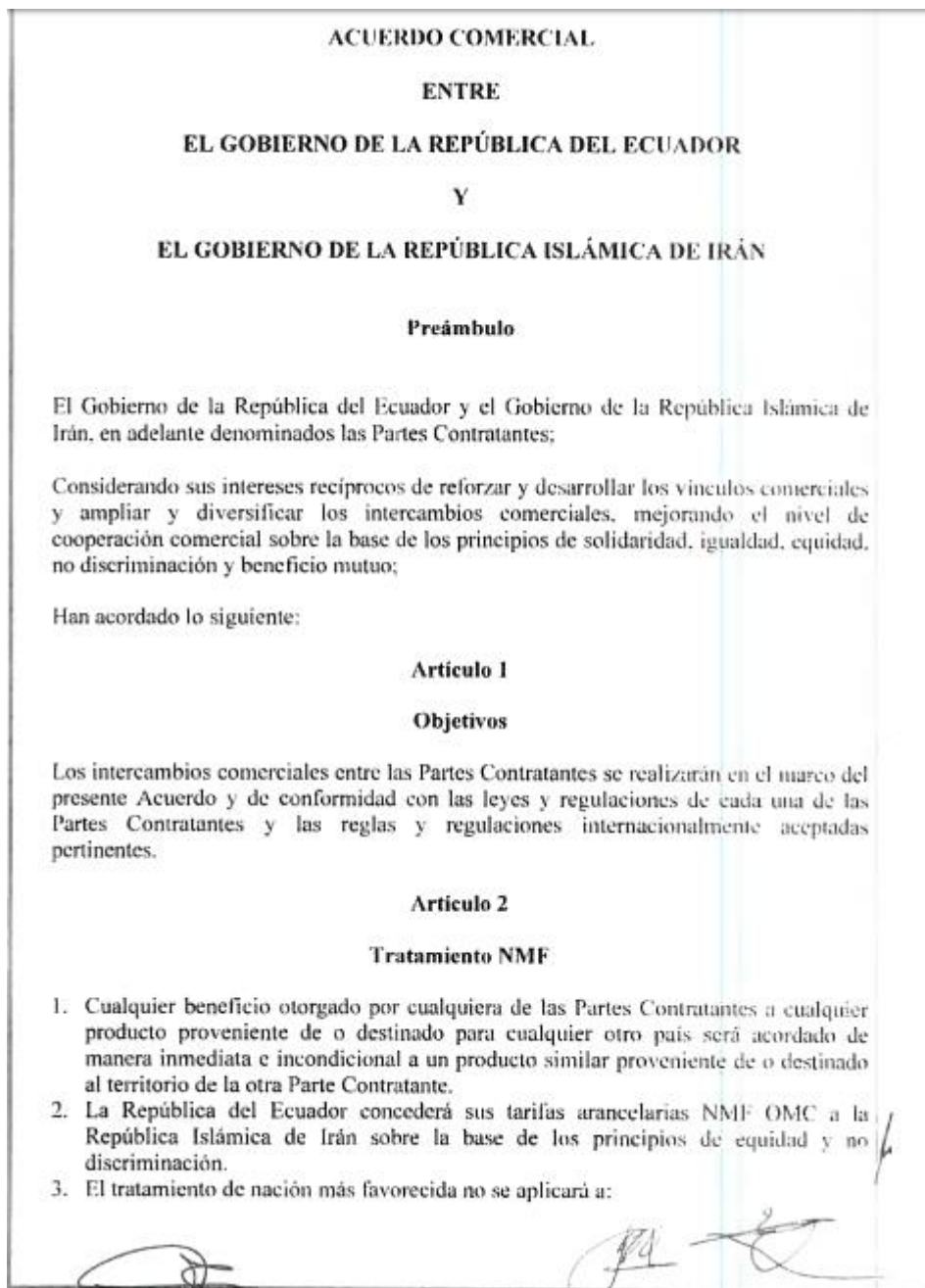


Figura 17: Documento Acuerdo Comercial Ecuador-Irán

Fuente: (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2013)

dos países. Se prestará especial atención al objetivo compartido de garantizar una creciente participación de productores pequeños y medianos en los flujos comerciales bilaterales.

#### **Artículo 5**

##### **Comercio Justo y Sostenible**

Las Partes Contratantes desarrollarán iniciativas conjuntas para fortalecer sus capacidades nacionales para la promoción del comercio justo, especialmente para garantizar la sostenibilidad de las capacidades comerciales de pequeños y medianos productores en los sectores agrícola y de artesanías, y para promover el desarrollo y/o la adquisición de métodos de producción sostenible.

#### **Artículo 6**

##### **Re-exportación a Terceros Países**

Los productos básicos/bienes intercambiados en virtud del presente Acuerdo entre las Partes Contratantes pueden ser reexportados a terceros países de conformidad con la legislación de cada una de las partes.

#### **Artículo 7**

##### **Emisión del Certificado de Origen**

Cada una de las Partes Contratantes adoptará, de conformidad con sus leyes y regulaciones, las medidas adecuadas para la emisión de certificados de origen para productos básicos/bienes exportados a la otra Parte Contratante.

#### **Artículo 8**

##### **Normas Técnicas y Medidas Fitosanitarias**

Las Partes Contratantes celebrarán un acuerdo sobre normas y regulaciones técnicas y un acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias con el fin de facilitar el comercio de productos básicos/bienes.

#### **Artículo 9**

##### **Derechos y Cargos Aduaneros**

Los derechos aduaneros, impuestos de beneficio aduanero y otros impuestos gravados por cualquiera de las Partes Contratantes sobre los productos de exportación de la otra Parte Contratante no excederán de los montos aplicados a productos análogos de terceros países.

*Figura 18: Documento Acuerdo Comercial Ecuador-Irán Artículo 6*

Fuente: (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2013)

Con Irán, Ecuador mantiene una modesta balanza comercial favorable. Puesto que a partir de esta resolución se abre el camino para alcanzar nuevos beneficios para los productos ecuatorianos. Es importante destacar que en el mes de agosto del 2016, el Canciller del Ecuador, Guillaume Long y actual Ministro de Asuntos Exteriores de la República Islámica de Irán, Mohammad Javad Zarif, firmaron tres documentos oficiales, las cuales permiten afianzar las relaciones comerciales, líneas de crédito y cooperación en ciencia y tecnología.

Los dos primeros documentos fue un memorando de entendimiento y un acuerdo de Pago Bancario entre el Banco Central del Ecuador y el Bank Merkazi Jomhourī Islami Iran, el cual facilita el comercio entre ambos países consintiendo el pago entre importadores y exportadores. El tercer documento es un acuerdo de entendimiento entre la Organización para la Protección Fitosanitario de la República Islámica de Irán y la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro de la República del Ecuador (AGROCALIDAD), el cual facilita el comercio de productos agrícolas a través de controles fitosanitarios en productos de exportación e importación de ambos países. Es importante mantener relaciones comerciales con el país persa, según señala el canciller Long, que debido a que Ecuador es un gran productor de alimentos y con este suscrito se espera colocar una cantidad importante de productos agrícolas y procesados en varios países del medio oriente y poder exportar en mejores cantidades a Irán, y avanzar en temas de cooperación, ingreso de productos ecuatorianos, inversiones en minas y transferencia de tecnología (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2016).

Ecuador gracias al acuerdo y relación comercial con Irán, PRO ECUADOR cuenta con una oficina comercial en la capital de Irán, Teherán, lugar donde se concentra el mayor número de habitantes, con el fin de incrementar el potencial de exportar productos a este mercado y dar atención especializada a empresarios iraníes que estén interesados en el ambiente de las inversiones que puede conseguir en el Ecuador; esta nueva sede suma 31 oficinas

comerciales ubicadas en 26 países alrededor del mundo, con el fin de investigar, negociar y abrir nuevos mercados que beneficien al Ecuador (ProEcuador, 2016)

Según Guido Zambrano, jefe comercial de PRO ECUADOR, señala que la expectativa para los próximos años es de aumentar las exportaciones de banano ecuatoriano y de productos potenciales como puré de frutas, cacao y derivados de café (ProEcuador, 2016).

## CAPÍTULO VII

### ANÁLISIS FINANCIERO

En este capítulo, se procede a realizar un análisis económico – financiero del proyecto “Estudio comercial para la exportación de alimentos procesados a Irán”, con el objetivo de analizar y sustentar la viabilidad del presente estudio, tomando en consideración que la empresa sólo se dedicará al etiquetado y distribución del puré de fruta a la República Islámica de Irán con datos reales brindados por Fabián Jácome, Gerente Financiero de Industrias Inborja.

#### Inversión Inicial

Para el comienzo de las actividades, esta microempresa, tendrá una inversión inicial de \$ 132.785,01 dólares, pudiendo ser sujeto a crédito. A continuación se detalla lo siguiente:

Tabla 13:

#### *Inversión Inicial*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VALOR TOTAL
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
<b><u>Capital de Trabajo</u></b>				<b>\$ 9.847,01</b>
Caja – Bancos	1	\$ 800,00	\$ 800,00	
Sueldos y Salarios	3	\$ 2.415,00	\$ 7.245,00	
Servicios Básicos	3	\$ 600,67	\$ 1.802,01	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>				
<b><u>Terrenos y Obras Civiles</u></b>	1	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	<b>\$ 8.000,00</b>
<b><u>Maquinarias y Equipos</u></b>				<b>\$ 48.600,00</b>
Caldera generadora de vapor	1	\$ 15000,00	\$ 15000,00	
Máquina etiquetadora de botellas	4	\$ 8.400,00	\$33.600,00	
<b><u>Vehículos</u></b>				<b>\$ 62.000,00</b>
Camión	2	\$31.000,00	\$62.000,00	

<b><u>Muebles y Enseres</u></b>				<b>\$ 628,00</b>
Escritorios de oficina	2	\$ 150,00	\$ 300,00	
Sillas de Escritorio	2	\$ 39,00	\$ 78,00	
Mesas corporativas	1	\$ 150,00	\$ 150,00	
Archivadores	2	\$ 50,00	\$ 100,00	
Lector de barra	2	\$ 35,00	\$ 70,00	
<b><u>Equipos de Oficina</u></b>				<b>\$ 480,00</b>
Teléfonos	2	\$ 40,00	\$ 80,00	
Purificador de aire	2	\$ 200,00	\$ 400,00	
<b><u>Equipos de Computación</u></b>				<b>\$ 1.830,00</b>
Computadores Portátiles	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00	
Disco Duro Portátil	2	\$ 60,00	\$ 120,00	
Impresoras	2	\$ 80,00	\$ 160,00	
Copiadora	1	\$ 500,00	\$ 500,00	
Router	1	\$ 50,00	\$ 50,00	
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>				
<b><u>Gastos Pre-operacionales</u></b>				<b>\$ 1.400,00</b>
Constitución Compañía	1	\$ 400,00	\$ 400,00	
Publicidad (Página Web, Base de datos-Mailing )	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 132.785,01</b>

## Tipo de Inversión

### Fija

Los activos fijos para el inicio de actividades de la empresa serán conseguidos en la etapa pre-operativa, donde se detallan: muebles y enseres, equipos de oficina, terreno, equipos de cómputo, maquinarias y equipos, vehículos, detallados en un total de \$ 121.538,00.

### Muebles y enseres

En lo que se refiere a muebles y enseres, la inversión requerida es de \$ 628,00 dólares.

**Tabla 14:**

*Muebles y enseres*

<b><u>Muebles y Enseres</u></b>					<b>\$ 628,00</b>
Escritorios de oficina	2	\$ 150,00	\$ 300,00		
Sillas de Escritorio	2	\$ 39,00	\$ 78,00		
Mesas corporativas	1	\$ 150,00	\$ 150,00		
Archivadores	2	\$ 50,00	\$ 100,00		
Lector de barra	2	\$ 35,00	\$ 70,00		

**Equipos de oficina**

Con el objetivo que el talento administrativo pueda desempeñarse de manera óptima dentro de la empresa, se invertirá alrededor de \$ 480,00 dólares en equipos de oficina.

**Tabla 15:**

*Equipos de oficina*

<b><u>Equipos de Oficina</u></b>					<b>\$ 480,00</b>
Teléfonos	2	\$ 40,00	\$ 80,00		
Purificador de aire	2	\$ 200,00	\$ 400,00		

**Terreno**

El terreno se encuentra situado en la ciudad de Guayaquil, y cuenta con una un área de 100 metros cuadrados. En este lugar, se desarrollará el proceso de etiquetado y distribución de la empresa, para el envío de puré de frutas a Irán. La inversión asciende a \$ 8.000,00 dólares.

**Tabla 16:**

*Terreno*

<b><u>Terrenos y Obras Civiles</u></b>	1	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	<b>\$ 8.000,00</b>
--	---	-------------	-------------	--------------------



## Equipos de computación

Con la finalidad de asistir y favorecer al desarrollo organizacional en el uso óptimo de tareas administrativas, se pretende invertir \$ 1.830,00 dólares en equipos de cómputo.

**Tabla 17:**

### *Equipos de cómputo*

<b><u>Equipos de Computación</u></b>				<b>\$ 1.830,00</b>
Computadores Portátiles	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00	
Disco Duro Portátil	2	\$ 60,00	\$ 120,00	
Impresoras	2	\$ 80,00	\$ 160,00	
Copiadora	1	\$ 500,00	\$ 500,00	
Router	1	\$ 50,00	\$ 50,00	

## Maquinarias y equipos

En lo que se refiere a las maquinarias y equipos para el proceso de etiquetado y distribución de puré de frutas, se estima una inversión de \$ 48.600,00 dólares.

**Tabla 18:**

### *Maquinarias y equipos*

<b><u>Maquinarias y Equipos</u></b>				<b>\$ 48.600,00</b>
Caldera generadora de vapor	1	\$ 15000,00	\$ 15000,00	
Máquina etiquetadora de botellas	4	\$ 8.400,00	\$ 33.600,00	

## Vehículos

Para el desarrollo de la empresa, se adquirirá un camión destinado al traslado de la materia prima desde el proveedor a la empresa como también del producto final hasta el embarco de la mercadería. La inversión es de \$ 62.000,00 dólares.

**Tabla 19:**

*Vehículos*

<u>Vehículos</u>				<b>\$ 62.000,00</b>
Camión	2	\$ 31.000,00	\$ 62.000,00	

### **Diferida**

En cuanto a activos diferidos, que está conformado por trámites como: constitución de la compañía y publicidad (online y física), entre otros.

### **Gastos pre-operacionales**

El presupuesto determinado para gastos pre-operacionales, se estima en \$ 1.400,00 dólares

**Tabla 20:**

*Gastos Pre-operacionales*

<b>ACTIVO DIFERIDO</b>				
<u>Gastos Pre-operacionales</u>				<b>\$ 1.400,00</b>
Constitución Compañía	1	\$ 400,00	\$ 400,00	
Publicidad (Página Web, Base de datos-Mailing )	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	

### **Corriente**

Finalmente, el activo corriente estará conformado por el capital de trabajo que ayudará al funcionamiento de la empresa durante los tres primeros meses hasta que tenga suficiente liquidez y sea capaz de solventarse en las distintas operaciones a futuro.

### **Capital de trabajo**

El capital de trabajo comprende los tres primeros meses de salarios y servicios básicos, además de \$ 800,00 en efectivo para imprevistos. Lo que implica una inversión de \$9.847,01 dólares.

**Tabla 21:**

*Capital de trabajo*

<b>Capital de Trabajo</b>				<b>\$ 9.847,01</b>
Caja – Bancos	1	\$ 800,00	\$ 800,00	
Sueldos y Salarios	3	\$ 2.415,00	\$ 7.245,00	
Servicios Básicos	3	\$ 600,67	\$ 1.802,01	

**Financiamiento de la Inversión**

**Fuentes de financiamiento**

La inversión constituida para el inicio de operaciones de la empresa, es de \$ 132.785,01 USD, la misma que será financiada de la siguiente manera:

**Fuentes Internas:**

Capital de inversión propio por parte de los socios (Chiquito Kevin – Ramos Carlos) corresponde al = 30% (\$ 132.785,01 USD) = \$ 39.835,50 USD.

**Fuentes externas:**

Préstamo a la Corporación Financiera Nacional (CFN) = 70% (\$ 132.785,01 USD) = \$ 92.949,51 USD, a un plazo de 5 años, y a una tasa efectiva de interés del 5.91% anual.

**Tabla 22:**

*Fuente de Financiamiento*

<b>Inversión Total</b>	<b>Costo</b>	<b>Porcentaje</b>
Financiamiento CFN	\$ 92.949,51	70%
Capital Propio	\$ 39,835,50	30%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 132.785,01</b>	<b>100%</b>

## Amortización del préstamo

La siguiente **Tabla 23** de amortización del préstamo que se puede observar, detalla que la empresa pagaría \$ 13.015,47 dólares en intereses, teniendo un pago total de capital más intereses equivalentes a \$ 95.674,98 al cabo de los cinco años.

**Tabla 23:**

### *Amortización del préstamo*

PRÉSTAMO					
	MONTO		\$ 92.949,51	CFN	
	Tasa		5,91%		
	Plazo		5	Años	
	Frecuencia pago		12		
	Cuota mensual				
	Período de Gracia		1	Años	
PERÍODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACIÓN	
0				\$	92.949,51
1	\$ 1.335,31	\$ 457,78	\$ 1.793,09	\$	91.614,20
2	\$ 1.341,89	\$ 451,20	\$ 1.793,09	\$	90.272,31
3	\$ 1.348,50	\$ 444,59	\$ 1.793,09	\$	88.923,81
4	\$ 1.355,14	\$ 437,95	\$ 1.793,09	\$	87.568,68
5	\$ 1.361,81	\$ 431,28	\$ 1.793,09	\$	86.206,86
6	\$ 1.368,52	\$ 424,57	\$ 1.793,09	\$	84.838,35
7	\$ 1.375,26	\$ 417,83	\$ 1.793,09	\$	83.463,09
8	\$ 1.382,03	\$ 411,06	\$ 1.793,09	\$	82.081,06
9	\$ 1.388,84	\$ 404,25	\$ 1.793,09	\$	80.692,22
10	\$ 1.395,68	\$ 397,41	\$ 1.793,09	\$	79.296,54
11	\$ 1.402,55	\$ 390,54	\$ 1.793,09	\$	77.893,99
12	\$ 1.409,46	\$ 383,63	\$ 1.793,09	\$	76.484,53
13	\$ 1.416,40	\$ 376,69	\$ 1.793,09	\$	75.068,13
14	\$ 1.423,38	\$ 369,71	\$ 1.793,09	\$	73.644,75
15	\$ 1.430,39	\$ 362,70	\$ 1.793,09	\$	72.214,37
16	\$ 1.437,43	\$ 355,66	\$ 1.793,09	\$	70.776,93
17	\$ 1.444,51	\$ 348,58	\$ 1.793,09	\$	69.332,42
18	\$ 1.451,62	\$ 341,46	\$ 1.793,09	\$	67.880,80
19	\$ 1.458,77	\$ 334,31	\$ 1.793,09	\$	66.422,02
20	\$ 1.465,96	\$ 327,13	\$ 1.793,09	\$	64.956,07
21	\$ 1.473,18	\$ 319,91	\$ 1.793,09	\$	63.482,89
22	\$ 1.480,43	\$ 312,65	\$ 1.793,09	\$	62.002,45
23	\$ 1.487,73	\$ 305,36	\$ 1.793,09	\$	60.514,73
24	\$ 1.495,05	\$ 298,04	\$ 1.793,09	\$	59.019,68
25	\$ 1.502,42	\$ 290,67	\$ 1.793,09	\$	57.517,26
26	\$ 1.509,81	\$ 283,27	\$ 1.793,09	\$	56.007,45
27	\$ 1.517,25	\$ 275,84	\$ 1.793,09	\$	54.490,20
28	\$ 1.524,72	\$ 268,36	\$ 1.793,09	\$	52.965,47
29	\$ 1.532,23	\$ 260,85	\$ 1.793,09	\$	51.433,24

30	\$	1.539,78	\$	253,31	\$	1.793,09	\$	49.893,46
31	\$	1.547,36	\$	245,73	\$	1.793,09	\$	48.346,10
32	\$	1.554,98	\$	238,10	\$	1.793,09	\$	46.791,12
33	\$	1.562,64	\$	230,45	\$	1.793,09	\$	45.228,48
34	\$	1.570,34	\$	222,75	\$	1.793,09	\$	43.658,14
35	\$	1.578,07	\$	215,02	\$	1.793,09	\$	42.080,07
36	\$	1.585,84	\$	207,24	\$	1.793,09	\$	40.494,23
37	\$	1.593,65	\$	199,43	\$	1.793,09	\$	38.900,57
38	\$	1.601,50	\$	191,59	\$	1.793,09	\$	37.299,07
39	\$	1.609,39	\$	183,70	\$	1.793,09	\$	35.689,68
40	\$	1.617,32	\$	175,77	\$	1.793,09	\$	34.072,37
41	\$	1.625,28	\$	167,81	\$	1.793,09	\$	32.447,09
42	\$	1.633,29	\$	159,80	\$	1.793,09	\$	30.813,80
43	\$	1.641,33	\$	151,76	\$	1.793,09	\$	29.172,47
44	\$	1.649,41	\$	143,67	\$	1.793,09	\$	27.523,06
45	\$	1.657,54	\$	135,55	\$	1.793,09	\$	25.865,52
46	\$	1.665,70	\$	127,39	\$	1.793,09	\$	24.199,82
47	\$	1.673,90	\$	119,18	\$	1.793,09	\$	22.525,92
48	\$	1.682,15	\$	110,94	\$	1.793,09	\$	20.843,77
49	\$	1.690,43	\$	102,66	\$	1.793,09	\$	19.153,34
50	\$	1.698,76	\$	94,33	\$	1.793,09	\$	17.454,59
51	\$	1.707,12	\$	85,96	\$	1.793,09	\$	15.747,46
52	\$	1.715,53	\$	77,56	\$	1.793,09	\$	14.031,93
53	\$	1.723,98	\$	69,11	\$	1.793,09	\$	12.307,95
54	\$	1.732,47	\$	60,62	\$	1.793,09	\$	10.575,48
55	\$	1.741,00	\$	52,08	\$	1.793,09	\$	8.834,48
56	\$	1.749,58	\$	43,51	\$	1.793,09	\$	7.084,90
57	\$	1.758,19	\$	34,89	\$	1.793,09	\$	5.326,71
58	\$	1.766,85	\$	26,23	\$	1.793,09	\$	3.559,85
59	\$	1.775,55	\$	17,53	\$	1.793,09	\$	1.784,30
60	\$	1.784,30	\$	8,79	\$	1.793,09	\$	0,00
		<b>\$ 92.949,51</b>	<b>\$ 14.635,72</b>	<b>\$ 107.585,23</b>				

## Reporte de Gastos

### Rol de empleados

A continuación, se hace referencia al rol de empleados para el inicio de las operaciones de la empresa.

**Tabla 24:**

*Rol de empleados*

Cargo	Sueldo	13ro	14to	F.		Ap.	Total Mes	Total Año
				Reserva	Vacaciones	Patronal		
Gerente General	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 31,25	\$ -	\$ 25,00	\$ 72,90	\$ 779,15	\$ 7.012,35
Asistente de Operaciones 1	\$ 420,00	\$ 35,00	\$ 31,25	\$ -	\$ 17,50	\$ 51,03	\$ 554,78	\$ 6.657,36
Asistente de Operaciones 2	\$ 420,00	\$ 35,00	\$ 31,25	\$ -	\$ 17,50	\$ 51,03	\$ 554,78	\$ 6.657,36
Chofer 1	\$ 375,00	\$ 31,25	\$ 31,25	\$ -	\$ 15,63	\$ 45,56	\$ 498,69	\$ 4.488,19
Jefe Comercial – Ventas	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 31,25	\$ -	\$ 25,00	\$ 72,90	\$ 779,15	\$ 9.349,80
	<b>\$ 2.415,00</b>					<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.166,55</b>	<b>\$ 34.165,06</b>

**Depreciación**

En la siguiente **Tabla 25** se muestran los valores anuales de la depreciación de los activos fijos en función de la empresa.

**Tabla 25:**

*Depreciación*

DESCRIPCIÓN	V. UTIL	% DEP.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maquinarias y Equipos	10	10%	\$ 3.051,00	\$ 2.745,90	\$ 2.471,31	\$ 2.224,18	\$ 2.001,76
Vehículos	5	20%	\$ 9.920,00	\$ 7.936,00	\$ 6.348,80	\$ 5.079,04	\$ 4.063,23
Muebles y Enseres	10	10%	\$ 56,52	\$ 50,87	\$ 45,78	\$ 41,20	\$ 37,08
Equipos de Oficina	10	10%	\$ 43,20	\$ 38,88	\$ 34,99	\$ 31,49	\$ 28,34
Equipos de Computación	3	33%	\$ 406,63	\$ 271,09	\$ 180,73	\$ 120,48	\$ 80,32
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 13.477,35</b>	<b>\$ 11.042,73</b>	<b>\$ 9.081,61</b>	<b>\$ 7.496,40</b>	<b>\$ 6.210,74</b>

## Gastos Administrativos

Los gastos administrativos que la empresa tendrá son los siguientes: Servicios Básicos, Internet con la operadora CNT, sueldos de empleados y suministros de oficina. De igual manera, se ha considerado un incremento porcentual anual del 2%.

**Tabla 26:**

### *Gastos Administrativos*

DETALLE	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios Básicos	\$ 570,00	\$ 6.840,00	\$ 6.976,80	\$ 7.116,34	\$ 7.258,66	\$ 7.403,84
Internet (CNT)	\$ 30,67	\$ 368,04	\$ 375,40	\$ 382,91	\$ 390,57	\$ 398,38
Sueldos Empleados		\$ 20.850,34	\$ 28.772,24	\$ 31.536,96	\$ 34.578,15	\$ 37.923,47
Gastos Sum Oficina	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.672,00	\$ 3.745,44	\$ 3.820,35	\$ 3.896,76
<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>\$ 2.918,66</b>	<b>\$ 3.755,21</b>	<b>\$ 4.047,87</b>	<b>\$ 4.368,31</b>	<b>\$ 4.719,31</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$ 34.296,58</b>	<b>\$ 43.112,81</b>	<b>\$ 46.346,78</b>	<b>\$ 49.885,04</b>	<b>\$ 53.757,64</b>

## Gastos de Ventas

Los gastos de ventas comprenden: Gastos por concepto de publicidad, pallets, factura comercial, transporte local e internacional, entre otros que se detalla en la siguiente **Tabla 27**.

**Tabla 27:**  
*Gastos de Ventas*

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Publicidad	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.020,00	\$ 1.040,40	\$ 1.061,21	\$ 1.082,43
Pallets	\$ 3.488,00	\$ 3.488,00	\$ 3.557,76	\$ 3.628,92	\$ 3.701,49	\$ 3.775,52
Factura comercial	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,41	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,43
Lista de empaque	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,41	\$ 0,42	\$ 0,42	\$ 0,43
Certificado de origen	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 51,00	\$ 52,02	\$ 53,06	\$ 54,12
Registro sanitario	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,80	\$ 41,62	\$ 42,45	\$ 43,30
Certificado Sanitizado pallets	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,10	\$ 5,20	\$ 5,31	\$ 5,41
Transporte internacional (marítimo)	\$ 4.166,13	\$ 20.830,65	\$ 21.247,26	\$ 21.672,21	\$ 22.105,65	\$ 22.547,77
Transporte local	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.448,00	\$ 2.496,96	\$ 2.546,90	\$ 2.597,84
Seguro interno	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 550,80	\$ 561,82	\$ 573,05	\$ 584,51
Documento de transporte	\$ 275,00	\$ 275,00	\$ 280,50	\$ 286,11	\$ 291,83	\$ 297,67
Servicio de almacenaje	\$ 75,00	\$ 900,00	\$ 918,00	\$ 936,36	\$ 955,09	\$ 974,19
Movimiento del contenedor	\$ 767,15	\$ 767,15	\$ 782,49	\$ 798,14	\$ 814,11	\$ 830,39
Handling out	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 127,50	\$ 130,05	\$ 132,65	\$ 135,30
Seguro internacional	\$ 8.172,15	\$ 8.172,15	\$ 8.335,59	\$ 8.502,30	\$ 8.672,35	\$ 8.845,80
Carta de crédito	\$ 2.127,93	\$ 2.127,93	\$ 2.170,49	\$ 2.213,90	\$ 2.258,18	\$ 2.303,34
<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>\$ 3.324,72</b>	<b>\$ 3.391,22</b>	<b>\$ 3.459,04</b>	<b>\$ 3.528,22</b>	<b>\$ 3.598,79</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$ 39.896,68</b>	<b>\$ 40.694,61</b>	<b>\$ 41.508,51</b>	<b>\$ 42.338,68</b>	<b>\$ 43.185,45</b>



## Gastos Operativos

Se requerirán servicios de seguridad para la empresa y limpieza para los equipos y demás.

Tabla 28:

### *Gastos Operativos*

DETALLE	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicio de Seguridad	\$ 375,00	\$ 4.500,00	\$ 4.950,00	\$ 5.445,00	\$ 5.989,50	\$ 6.588,45
Servicio de Limpieza	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 5.280,00	\$ 5.808,00	\$ 6.388,80	\$ 7.027,68
<b>TOTAL MENSUAL</b>		\$ 775,00	\$ 852,50	\$ 937,75	\$ 1.031,53	\$ 585,64
<b>TOTAL ANUAL</b>		\$ 9.300,00	\$ 10.230,00	\$ 11.253,00	\$ 12.378,30	\$ 7.027,68

## Costo de Producción Anual

Como se puede observar en la **Tabla 29**, se detalla la materia prima requerida para el proceso del etiquetado y distribución del puré de fruta, tales como pallets, etiquetas, zunchos, cartón corrugado y envase de vidrio; la misma resume el Costo de producción anual.

## Composición del producto unitario

Tabla 29:

### Composición del producto unitario

MATERIA PRIMA	Grade Material	Presentación	Precio	COSTO UNITARIO	VALOR UNIARIO	Cant. Por unidad	Costo MP x Unidad
Pallets		40	\$ 582,40	\$ 14,56	\$ 14,56	2	\$ 29,12
Etiquetas(unidades)		300	\$ 270,00	\$ 0,90	\$ 0,90	6	\$ 5,40
Zunchos		150	\$ 105,00	\$ 0,70	\$ 0,70	4	\$ 2,80
Cartón corrugado de 60x40x12		2000	\$ 4.620,00	\$ 2,31	\$ 2,31	5	\$ 11,55
Envase vidrio		300	\$ 1.500,00	\$ 5,00	\$ 5,00	6	\$ 30,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 7.077,40</b>	<b>\$ 23,47</b>	<b>\$ 23,47</b>		<b>\$ 78,87</b>

## Costo de Producción Anual

Tabla 30:

### Costo de Producción Anual

DETALLE	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>\$ 712.334</b>	<b>\$ 726.581</b>	<b>\$ 741.113</b>	<b>\$ 755.935</b>	<b>\$ 771.054</b>
Pallets	\$ 125.798	\$ 128.314	\$ 130.881	\$ 133.498	\$ 136.168
Etiquetas(unidades)	\$ 466.560	\$ 475.891	\$ 485.409	\$ 495.117	\$ 505.020
Zunchos	\$ 26.880	\$ 27.418	\$ 27.966	\$ 28.525	\$ 29.096
Cartón corrugado de 60x40x12	\$ 49.896	\$ 50.894	\$ 51.912	\$ 52.950	\$ 54.009

Envase	\$	43.200	\$	44.064	\$	44.945	\$	45.844	\$	46.761
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>\$</b>	<b>13.684,28</b>	<b>\$</b>	<b>15.862,46</b>	<b>\$</b>	<b>24.614,59</b>	<b>\$</b>	<b>26.954,18</b>	<b>\$</b>	<b>29.527,72</b>
Sueldo	\$	13.314,72	\$	15.495,19	\$	24.047,07	\$	26.339,28	\$	28.860,71
13ro	\$	70,00	\$	77,00	\$	119,70	\$	131,67	\$	144,84
14to	\$	66,25	\$	62,50	\$	93,75	\$	93,75	\$	93,75
F. Reserva	\$	81,25	\$	77,00	\$	119,70	\$	131,67	\$	144,84
Vacaciones	\$	50,00	\$	38,50	\$	59,85	\$	65,84	\$	72,42
Ap. Patronal	\$	102,06	\$	112,27	\$	174,52	\$	191,97	\$	211,17
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>\$</b>	<b>4.020,00</b>	<b>\$</b>	<b>4.221,00</b>	<b>\$</b>	<b>4.432,05</b>	<b>\$</b>	<b>4.653,65</b>	<b>\$</b>	<b>4.886,34</b>
Combustible (\$10 diario)	\$	4.020,00	\$	4.221,00	\$	4.432,05	\$	4.653,65	\$	4.886,34
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$</b>	<b>730.039</b>	<b>\$</b>	<b>746.665</b>	<b>\$</b>	<b>770.159</b>	<b>\$</b>	<b>787.543</b>	<b>\$</b>	<b>805.468</b>

## Precio estimado de venta

Tabla 31:

### *Precio estimado de venta*

PRECIOS POR TONELADA	
DESCRIPCIÓN	PRECIOS
Envase vidrio * tonelada	\$ 600,00

## Proyección anual en unidades

Tabla 32:

### Proyección Anual en Unidades

% Incremento Anual	2%				
PROYECCIÓN ANUAL EN UNIDADES (TONELADAS)					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pallets	4320	4.406	4.495	4.584	4.676
Etiquetas(unidades)	86400	88.128	89.891	91.688	93.522
Zunchos	9600	9.792	9.988	10.188	10.391
Cartón corrugado de 60x40x12	4320	4.406	4.495	4.584	4.676
Envase	1440	1.469	1.498	1.528	1.559
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>106.080</b>	<b>108.202</b>	<b>110.366</b>	<b>112.573</b>	<b>114.824</b>

## Presupuesto de ventas

Tabla 33:

### Presupuesto de ventas

% Incremento Anual	3%				
PROYECCIÓN DE VENTAS ANUAL					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Envase vidrio * tonelada	\$ 864.000,00	\$ 889.920,00	\$ 916.617,60	\$ 944.116,13	\$ 972.439,61
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$ 864.000,00</b>	<b>\$ 889.920,00</b>	<b>\$ 916.617,60</b>	<b>\$ 944.116,13</b>	<b>\$ 972.439,61</b>

## Estados Financieros Proyectados

### Estado de Resultados

Tabla 34:

*Estado de Resultados*

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		\$ 864.000,00	\$ 889.920,00	\$ 916.617,60	\$ 944.116,13	\$ 972.439,61
<b>Total Ingresos</b>		<b>\$ 864.000,00</b>	<b>\$ 889.920,00</b>	<b>\$ 916.617,60</b>	<b>\$ 944.116,13</b>	<b>\$ 972.439,61</b>
(-) Costos de Producción		\$(730.038,68)	\$(746.664,55)	\$(770.159,35)	\$(787.542,79)	\$(805.467,72)
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>		<b>\$ 133.961,32</b>	<b>\$ 143.255,45</b>	<b>\$ 146.458,25</b>	<b>\$ 156.573,33</b>	<b>\$ 166.971,89</b>
<b>GASTOS</b>						
(-) G. Administrativos		\$ (34.296,58)	\$ (43.112,81)	\$ (46.346,78)	\$ (49.885,04)	\$ (53.757,64)
(-) G. de Ventas		\$ (39.896,68)	\$ (40.694,61)	\$ (41.508,51)	\$ (42.338,68)	\$ (43.185,45)
(-) G. Operativos		\$ (9.300,00)	\$ (10.230,00)	\$ (11.253,00)	\$ (12.378,30)	\$ (7.027,68)
(-) G. Depreciación		\$ (14.800,35)	\$ (12.233,43)	\$ (10.153,24)	\$ (8.460,87)	\$ (7.078,76)
(-) G. Amortización		\$ (280,00)	\$ 280,00)	\$ (280,00)	\$ (280,00)	\$ (280,00)
<b>Total Gastos</b>		<b>\$ (98.573,60)</b>	<b>\$(106.550,85)</b>	<b>\$(109.541,52)</b>	<b>\$(113.342,89)</b>	<b>\$(111.329,54)</b>
<b>UTILIDAD</b>						
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>\$ 35.387,72</b>	<b>\$ 36.704,60</b>	<b>\$ 36.916,72</b>	<b>\$ 43.230,45</b>	<b>\$ 55.642,36</b>
(-) Gastos Financieros		\$ (5.052,07)	\$ (4.052,19)	\$ (2.991,60)	\$ (1.866,59)	\$ (673,27)
<b>UART</b>		<b>\$ 30.335,65</b>	<b>\$ 40.756,79</b>	<b>\$ 39.908,32</b>	<b>\$ 45.097,04</b>	<b>\$ 56.315,63</b>
(-) Rep. Trabajadores		\$ (4.550,35)	\$ (6.113,52)	\$ (5.986,25)	\$ (6.764,56)	\$ (8.447,34)

<b>UAI</b>	<b>\$ 25.785,30</b>	<b>\$ 34.643,27</b>	<b>\$ 33.922,07</b>	<b>\$ 38.332,48</b>	<b>\$ 47.868,28</b>
(-) Imp. Renta	\$ (5.157,06)	\$ (6.928,65)	\$ (6.784,41)	\$ (7.666,50)	\$ (9.573,66)
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 20.628,24</b>	<b>\$ 27.714,62</b>	<b>\$ 27.137,66</b>	<b>\$ 30.665,99</b>	<b>\$ 38.294,63</b>

## Balance General

Tabla 35:

### Balance General

	ACTIVOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Caja – Bancos	\$ 29.090,62	\$ 51.853,82	\$ 70.899,27	\$ 90.655,67	\$ 125.312,29
Terrenos y Obras Civiles	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Maquinarias y Equipos	\$ 48.600,00	\$ 48.600,00	\$ 48.600,00	\$ 48.600,00	\$ 48.600,00
Vehículos	\$ 62.000,00	\$ 62.000,00	\$ 62.000,00	\$ 62.000,00	\$ 62.000,00
Muebles y Enseres	\$ 628,00	\$ 628,00	\$ 628,00	\$ 628,00	\$ 628,00
Equipos de Oficina	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00
Equipos de Computación	\$ 1.830,00	\$ 1.830,00	\$ 1.830,00	\$ 1.830,00	\$ 1.830,00
Activos Diferidos	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
Depreciación Acumulada	\$ (14.800,35)	\$ (27.033,78)	\$ (37.187,02)	\$ (45.647,89)	\$ (52.726,65)
Amortización Acumulada	\$ (280,00)	\$ (560,00)	\$ (840,00)	\$ (1.120,00)	\$ (1.400,00)
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 136.948,27</b>	<b>\$ 147.198,04</b>	<b>\$ 155.810,25</b>	<b>\$ 166.825,78</b>	<b>\$ 194.123,64</b>

	PASIVOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Préstamo (inversionista)	\$ 76.484,53	\$ 59.019,68	\$ 40.494,23	\$ 20.843,77	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 76.484,53</b>	<b>\$ 59.019,68</b>	<b>\$ 40.494,23</b>	<b>\$ 20.843,77</b>	<b>\$ -</b>

	PATRIMONIO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital propio	\$ 39.835,50	\$ 39.835,50	\$ 39.835,50	\$ 39.835,50	\$ 39.835,50
Utilidad Neta	\$ 20.628,24	\$ 27.714,62	\$ 27.137,66	\$ 30.665,99	\$ 48.141,64
Utilidad Retenida	\$ -	\$ 20.628,24	\$ 48.342,86	\$ 75.480,52	\$ 106.146,50
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 60.463,74</b>	<b>\$ 88.178,36</b>	<b>\$ 115.316,02</b>	<b>\$ 145.982,01</b>	<b>\$ 194.123,64</b>

## Flujo de caja

El Flujo de Caja, refleja el movimiento del dinero en relación a la inversión, y al igual que en el Estado de Pérdidas y Ganancias, la empresa tiene flujos positivos durante los cinco periodos futuros.

Tabla 36:

### Flujo de caja

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		\$ 864.000,00	\$ 889.920,00	\$ 916.617,60	\$ 944.116,13	\$ 972.439,61
<b>Total Ingresos</b>		<b>\$ 864.000,00</b>	<b>\$ 889.920,00</b>	<b>\$ 916.617,60</b>	<b>\$ 944.116,13</b>	<b>\$ 972.439,61</b>

(-) Costos de Producción	\$(730.038,68)	\$(746.664,55)	\$(770.159,35)	\$(787.542,79)	\$(805.467,72)
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 133.961,32</b>	<b>\$ 143.255,45</b>	<b>\$ 146.458,25</b>	<b>\$ 156.573,33</b>	<b>\$ 166.971,89</b>
<b>GASTOS</b>					
(-) G. Administrativos	\$ (34.296,58)	\$ (43.112,81)	\$ (46.346,78)	\$ (49.885,04)	\$ (53.757,64)
(-) G. de Ventas	\$ (39.896,68)	\$ (40.694,61)	\$ (41.508,51)	\$ (42.338,68)	\$ (43.185,45)
(-) G. Operativos	\$ (9.300,00)	\$ (10.230,00)	\$ (11.253,00)	\$ (12.378,30)	\$ (7.027,68)
(-) G. Depreciación	\$ (14.800,35)	\$ (12.233,43)	\$ (10.153,24)	\$ (8.460,87)	\$ (7.078,76)
(-) G. Amortización	\$ (280,00)	\$ (280,00)	\$ (280,00)	\$ (280,00)	\$ (280,00)
<b>Total Gastos</b>	<b>\$ (98.573,60)</b>	<b>\$(106.550,85)</b>	<b>\$(109.541,52)</b>	<b>\$(113.342,89)</b>	<b>\$(111.329,54)</b>
<b>UTILIDAD</b>					
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$ 35.387,72</b>	<b>\$ 36.704,60</b>	<b>\$ 36.916,72</b>	<b>\$ 43.230,45</b>	<b>\$ 55.642,36</b>
(-) Gastos Financieros	\$ (5.052,07)	\$ (4.052,19)	\$ (2.991,60)	\$ (1.866,59)	\$ (673,27)
<b>UART</b>	<b>\$ 30.335,65</b>	<b>\$ 40.756,79</b>	<b>\$ 39.908,32</b>	<b>\$ 45.097,04</b>	<b>\$ 56.315,63</b>
(-) Rep. Trabajadores	\$ (4.550,35)	\$ (6.113,52)	\$ (5.986,25)	\$ (6.764,56)	\$ (8.447,34)
<b>UAI</b>	<b>\$ 25.785,30</b>	<b>\$ 34.643,27</b>	<b>\$ 33.922,07</b>	<b>\$ 38.332,48</b>	<b>\$ 47.868,28</b>
(-) Imp. Renta	\$ (5.157,06)	\$ (6.928,65)	\$ (6.784,41)	\$ (7.666,50)	\$ (9.573,66)
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 20.628,24</b>	<b>\$ 27.714,62</b>	<b>\$ 27.137,66</b>	<b>\$ 30.665,99</b>	<b>\$ 38.294,63</b>
(+) Depreciaciones	\$ 14.800,35	\$ 12.233,43	\$ 10.153,24	\$ 8.460,87	\$ 7.078,76
(+) Amortizaciones	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
(-) Pago de K	\$ (16.464,98)	\$ (17.464,85)	\$ (18.525,45)	\$ (19.650,45)	\$ (20.843,77)
Recup. Capital Trabajo					\$ 9.847,01
<b>FLUJO NOMINAL</b>	<b>\$ (39.835,50)</b>	<b>\$ 19.243,61</b>	<b>\$ 22.763,20</b>	<b>\$ 19.045,45</b>	<b>\$ 34.656,63</b>



**Tabla 37:**

*Flujos Projectados*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujos	\$ 19.243,61	\$ 22.763,20	\$ 19.045,45	\$ 19.756,40	\$ 34.656,63

**Indicadores de Rentabilidad y Costo de Capital**

**TMAR**

Para la obtención de la Tasa Mínima Atractiva de Retorno del proyecto (7,03%), se consideró: la tasa de inflación 1,12% (31-12-2016) y la tasa pasiva o que genera en la industria del 5.91%.

**Tabla 38:**

*TMAR*

<b>TMAR</b>	7,03%
-------------	-------

**VAN**

Según el análisis y cálculos realizados, se puede señalar que el proyecto es rentable puesto que el VAN es de \$ 68.045,72 de utilidad adicional, cuya expectativa ha sido superada a una tasa del 7,03% (TMAR).

Tabla 39:

VAN

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujos	\$ 19.243,61	\$ 22.763,20	\$ 19.045,45	\$ 19.756,40	\$ 34.656,63
Valores Actuales	\$ 17.979,64	\$ 21.268,05	\$ 17.794,49	\$ 18.458,75	\$ 32.380,29
Sum V. Actuales	\$ 107.881,23				
<b>VAN</b>	<b>\$ 68.045,72</b>				

## TIR

La TIR, tasa real de la inversión y como se puede apreciar en la siguiente **Tabla 40**, es un negocio rentable ya que la rentabilidad mínima requerida ha sido superada.

Tabla 40:

TIR

<b>TIR</b>	45,57%
------------	--------

## PAYBACK

El Payback de la inversión es 1 año y 2 meses, el cual demuestra la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

**Tabla 41:**

*PAYBACK*

PAYBACK		
	\$ 19.243,61	
	\$ 3.500,57	
	\$ 20.591,89	0,17
<b>INVERSIÓN</b>	<b>\$ 39.835,50</b>	<b>1,2</b>
<b>1 año, 2 meses</b>		

**Razones Financieras**

**Tabla 42:**

*Ratios Financieros*

RATIOS FINANCIEROS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO5
<b>Razón Circulante</b>	Activo Circulante / Pasivo Circulante	1,11	1,70	2,27	2,66	3,22
<b>Cobertura de Gastos Fijos</b>	Utilidad Bruta / Gastos Fijos	0,48	0,44	0,42	0,47	0,57
<b>Endeudamiento</b>	Total Pasivo / Total Activo	55,85%	40,10%	25,99%	12,49%	0,00%
<b>ROE</b>	Utilidad Neta / Patrimonio	0,34	0,31	0,24	0,21	0,20
<b>ROA</b>	Utilidad Neta / Total Activos	0,15	0,19	0,17	0,18	0,20
<b>Utilidad Operativa</b>	Utilidad Operativa / Ventas	0,04	0,04	0,04	0,05	0,06
<b>Margen Bruto</b>	Utilidad Bruta / Ventas	0,16	0,16	0,16	0,17	0,17
<b>Margen Neto</b>	Utilidad Neta / Ventas	0,02	0,03	0,03	0,03	0,04

## CONCLUSIONES

Los procesos que conllevan a una investigación científica deben exponer su síntesis que no es otra cosa que la interpretación final del estudio en el cual se presenta el epílogo del proyecto, palabras tomadas de (Sabino, 2014), sintetizar se toma como la acción de agrupar los análisis parciales en una sola idea concreta y coherente. Tomando en consideración lo expuesto, los autores presentan la síntesis de este trabajo de titulación con las siguientes conclusiones en término de los objetivos cumplidos.

1. Una vez realizado el estudio sobre la situación del mercado de puré de frutas en el país, se estableció que el mercado se encuentra en un estado de baja oferta por lo cual es factible ingresar al mismo además de ser un producto procesado de un alto potencial para la exportación lo que nos da un panorama agradable de cara a la comercialización del producto.
2. Luego de realizar la investigación pertinente del mercado iraní se pudo determinar que el consumidor meta prefiere la calidad sobre el precio, es una cultura de altos valores sociales y morales los cuales poseen un alto grado de apertura en el proceso de negocios, en cuestiones legales el país no posee dificultades de alta consideración por lo que se muestra como un objetivo atractivo, es importante destacar que la presentación de un producto con especificaciones claras y simplificadas garantizan un porcentaje de aceptación.
3. El análisis de las políticas crediticias de las distintas entidades del sistema financiero, se determina que existe una amplia gama actualmente para acceder a un financiamiento, puesto que existen

distintas campañas que promueven la exportación de productos no tradicionales y que posean de un alto potencial para mercados internacionales.

4. Después de la investigación realizada y de entrevistar a peritos en la exportación de purés de frutas, se pudo determinar el tipo de envases, transporte y prácticas idóneas para la comercialización de este producto respetando las mejores prácticas logísticas.

## RECOMENDACIONES

Habiendo expuesto las conclusiones de este estudio, los autores de este trabajo exponen con el mayor de los respetos las siguientes recomendaciones:

1. Establecer un medio de comunicación entre los representantes de la Facultad de Especialidades Empresariales y entidades como Pro Ecuador y Cámaras de Comercio.
2. Presentar esta investigación como una alternativa y una herramienta para los interesados a incursionar en el mercado iraní con el producto puré de frutas.
3. Establecer aplicaciones prácticas de este estudio para optimizar tiempo y delimitar parámetros.

## REFERENCIAS

- Adam Smith. (1776). *La Riqueza de las Naciones* (Vol. I). Londres, Inglaterra: W. Strahan & T. Cadell. Recuperado el 20 de Noviembre de 2016, de [https://books.google.com.ec/books?id=V4NxAwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=V4NxAwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- Alavi, H. (28 de Diciembre de 2016). El rial iraní en su punto mas bajo. *euronews.*, pág. 1. Recuperado el 28 de Diciembre de 2016, de <http://es.euronews.com/2016/12/28/el-rial-irani-en-su-punto-mas-bajo>
- Alfonso Ballesteros Román. (2001). *Comercio Exterior: Teoría y Práctica* (Segunda ed.). Murcia, España: Universidad de Murcia. Recuperado el 20 de Noviembre de 2016, de <https://books.google.com.ec/books?id=bq4eT49QyHwC&pg=PA11&dq=comercio+internacional+definicion&hl=es&sa=X&sqi=2&ved=0ahUKEWjhtN7e37fQAhXFSCYKHaG7CPMQ6AEIjAA#v=onepage&q=comercio%20internacional%20definicion&f=false>
- Ana Briongos. (s.f.). Recuperado el 22 de Enero de 2017, de <http://www.ana-briongos.net/irsispol.htm>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (10 de Mayo de 2016). *Asamblea Nacional del Ecuador*. Recuperado el 2 de Febrero de 2017, de <http://www.asambleanacional.gob.ec/es/blogs/comision-de-soberania-integracion-relaciones-internacionales-y-9>
- Ballesteros, A. (2005). *Comercio Exterior: teoría y práctica* (Segunda ed.). Murcia: EDITUM. Recuperado el 28 de Diciembre de 2016, de <https://books.google.com.ec/books?id=bq4eT49QyHwC&pg=PA52&dq=barreras+sanitarias+ballesteros&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEWingfm>

V\_5TRAhWIdSYKHVheC0kQ6AEIGDAA#v=onepage&q=barreras%20 sanitarias%20ballesteros&f=false

Banco Central del Ecuador. (2015). *Boletín Mensual de Comercio Exterior*. Boletín de Comercio Exterior. Recuperado el 24 de Enero de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/07/JULfinal.pdf>

Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Comercio Exterior*. Recuperado el 1 de Febrero de 2017, de <https://www.bce.fin.ec/comercioExterior/comercio/consultaTotXNandin aPaisConGrafico.jsp>

Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Estadísticas de Comercio Exterior*. Recuperado el 1 de Febrero de 2017, de <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bce qsappbo01:6400@929246JSQDm3KbuLUNFeCuPFUMgle929244JEXW34v33MyKpo9L69J3yXG>

Banco Mundial. (s.f de s.f de 2015). *Banco Mundial*. Recuperado el 1 de Diciembre de 2016, de Grupo Banco Mundial: <http://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.0014.TO.ZS?end=2015&locations=IR&start=2015&view=bar>

C. G., & A. G. (2002). *Controversies in Food and Nutrition*. (G. P. Group, Ed.) Westport, New York, United States: Greenwood Press. Recuperado el 7 de Noviembre de 2016, de [https://books.google.com.ec/books?id=JKMw\\\_fn0Gk8C](https://books.google.com.ec/books?id=JKMw\_fn0Gk8C)

Cancillería del Ecuador. (23 de Agosto de 2016). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana*. Recuperado el 7 de Noviembre de 2016, de <http://www.cancilleria.gob.ec/relaciones-comerciales-y-economicas-entre-ecuador-e-iran-se-fortalecen/>



CEAACES. (12 de Octubre de 2010). *Consejo de evaluación, acreditación y aseguramiento de la calidad de la educación superior*. Recuperado el 7 de Noviembre de 2016, de <http://www.ups.edu.ec/documents/10184/19367/Ley+Org%C3%A1nica+de+Educaci%C3%B3n+Superior/b691001e-b2fb-47b6-8f54-6e32331a2a5e>

Comercio y Aduanas. (s.f.). Recuperado el 20 de Noviembre de 2016, de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/exportarproductos/114-que-es-exportar-productos>

COTECNA. (s.f.). *COTECNA.EC Tried and Trusted*. Recuperado el 28 de Enero de 2017, de <http://www.cotecna.com.ec/es-ES/Services/Government-services/Verification-of-Conformity>

D. R. (2004). *Fundamentos de marketing*. Buenos Aires, Argentina: Granica S.A. Recuperado el 8 de Diciembre de 2016

DatosMacro. (2015). *DatosMacro*. Recuperado el 24 de Enero de 2017, de <http://www.datosmacro.com/pib/iran>

Definiciones-de.com. (s.f.). *Definiciones-de.com*. Recuperado el 24 de Enero de 2017, de <http://www.definiciones-de.com/Definicion/de/pomaceo.php>

dfdddfd. (s.f.). Obtenido de [www.facebook.com](http://www.facebook.com)

EcuRed. (s.f.). *EcuRed*. Recuperado el 22 de Enero de 2017, de [https://www.ecured.cu/Lago\\_Urm%C3%ADa](https://www.ecured.cu/Lago_Urm%C3%ADa)

EFE. (25 de Agosto de 2016). *El Economista*. Recuperado el 7 de Noviembre de 2016, de <http://www.eleconomista.net/2016/08/25/ecuador-e-iran-afianzan-su-relacion-comercial-y-su-posicion-comun-en-la-opec>

Ekos. (31 de Julio de 2015). *Sectores destacados-Ranking 2015*. Recuperado el 7 de Noviembre de 2016, de

<http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6264>

El País. (3 de Octubre de 2012). *Diario El País*. Recuperado el 1 de Febrero de 2017, de [http://internacional.elpais.com/internacional/2012/10/03/actualidad/1349280241\\_611805.html](http://internacional.elpais.com/internacional/2012/10/03/actualidad/1349280241_611805.html)

Emprededor Global. (10 de Noviembre de 2016). *Emprededor Global.info*. Recuperado el 22 de Enero de 2017, de <http://emprededorglobal.info/mercado-iran-tras-levantamiento-sanciones/>

EUFIC. (Junio de 2010). *European Food Information Council*. Recuperado el 7 de Noviembre de 2016, de <http://www.eufic.org/article/es/expid/ventajas-alimentos-procesados/>

FAO. (s.f.). *Departamento de Agricultura y Protección del Consumidor*. Recuperado el 22 de Enero de 2017, de [http://www.fao.org/ag/agn/nutrition/irn\\_es.stm](http://www.fao.org/ag/agn/nutrition/irn_es.stm)

FEDEXPOR. (2016). *Federación Ecuatoriana de Exportadores*. Internacionalízate. Recuperado el 24 de Enero de 2017, de [http://www.fedexpor.com/prensa/boletines/doc\\_download/160-boletin-enero-febrero-2016-intensa-agenda-comercial-en-2016](http://www.fedexpor.com/prensa/boletines/doc_download/160-boletin-enero-febrero-2016-intensa-agenda-comercial-en-2016).

Guerrero, J., & España, D. (2015). *Análisis de las exportaciones de rosas a Rusia en el periodo 2009-2015*. Tesis, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, Guayaquil. Recuperado el 11 de Noviembre de 2016, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/3195>

HispanTV (Dirección). (2012). *Irán - fábrica de concentrados de frutas* [Película]. Irán. Recuperado el 22 de Enero de 2017, de <https://www.youtube.com/watch?v=yPqnBJXTESY>

HispanTV (Productor), & HispanTV (Dirección). (2016). *Parlamento de Ecuador aprueba acuerdo comercial con Irán* [Película]. Ecuador. Recuperado el 2 de Febrero de 2017, de <https://www.youtube.com/watch?v=76mbV7iM1ic>

Inborja. (2010). *Inborja*. Obtenido de <http://www.inborja.com.ec/Products.html>

INEC. (Diciembre de 2016). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Recuperado el 26 de Enero de 2017, de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Diciembre-2016/122016\\_Presentacion\\_Laboral.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Diciembre-2016/122016_Presentacion_Laboral.pdf)

ISIRI. (s.f.). *The Institute of Standards & Industrial Research of Iran*. Recuperado el 28 de Enero de 2017, de <http://www.isiri.com/about.htm>

Jiménez, A. (2013). *Universidad Andina Simón Bolívar*. Recuperado el 27 de Diciembre de 2016, de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3729/1/T1283-MRI-Jimenez-Obstaculos.pdf>

Kotler, & Armstrong. (2007). *Fundamentos de marketing*. Mexico D.F.: Pearson. Recuperado el 12 de Diciembre de 2016

Krugman, Olney, & Wells. (2008). *Fundamentos de economía*. (G. P. Apilanez, Trad.) Barcelona: Reverté. Recuperado el 20 de Noviembre de 2016, de <https://books.google.com.ec/books?id=MF8sETKkD7EC&pg=PA347&dq=acuerdo+comercial+entre+países&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiqtYT6r7jQAhWD5iYKHTgUB00Q6AEIKzAC#v=onepage&q=acuerdo%20comercial%20entre%20países&f=false>

Mayorquín, C. (2005). Raúl Prebisch y el deterioro de la tesis de los términos de intercambio. *Revista mexicana de sociología*, 379-426. doi:0188-2503

Ministerio de Comercio Exterior. (s.f.). *Instructivo para la certificación de origen no preferencial para el exportador*. Recuperado el 27 de Diciembre de 2016, de [http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/06/instructivo\\_para\\_la\\_certificaci%C3%93n\\_de\\_origen\\_no\\_preferencial\\_para\\_el\\_exportador1.pdf](http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/06/instructivo_para_la_certificaci%C3%93n_de_origen_no_preferencial_para_el_exportador1.pdf)

Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2013). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana*. Recuperado el 2 de Febrero de 2017, de <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/Acuerdo-Comercial-IRAN.pdf>

Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (24 de Agosto de 2016). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana*. Recuperado el 2 de Febrero de 2017, de <http://www.cancilleria.gob.ec/ecuador-e-iran-suscribieron-tres-acuerdos-de-cooperacion-bilateral/>

N. M. (1997). *Investigación de mercados: un enfoque practico* (Segunda ed.). (P. Hall, Ed.) New Jersey: Pearson. Recuperado el 3 de Diciembre de 2016, de <https://books.google.com.ec/books?id=SLmEblVK2OQC&pg=RA1-PA34&dq=Marketing+Research+naresh+1997&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwic4NCz2NnQAhUFQiYKHdzcBCQQ6AEIJTAA#v=onepage&q=Marketing%20Research%20naresh%201997&f=false>

Oficina de Información Diplomática. (Noviembre de 2016). *Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación de España*. Recuperado el 22 de Enero de 2017, de [http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/IRAN\\_FICHA%20PAIS.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/IRAN_FICHA%20PAIS.pdf)

OMS. (Septiembre de 2015). *Organización Mundial de la Salud*. Recuperado el 26 de Enero de 2017, de <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs394/es/>

Portal Frutícola. (22 de Julio de 2015). *PortalFrutícola.com*. Recuperado el 24 de Enero de 2017, de <http://www.portalfruticola.com/noticias/2015/07/22/acuerdo-nuclear-un-primer-paso-a-la-estabilidad-del-mercado-fruticola-en-iran/>

ProEcuador. (2013). *Guía del Exportador*. Quito. Recuperado el 12 de Diciembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2012/11/PPTFI1-GUIA-DEL-EXPORTADOR-JULIO-4-2013.pdf>

ProEcuador. (24 de Octubre de 2013). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 27 de Diciembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-obtener-certificados-de-origen/>

ProEcuador. (2015). *Guía Logística Internacional*. Guía Logística. Recuperado el 28 de Enero de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/11/Guia-Logistica-Internacional-2015.compressed.pdf>

ProEcuador. (2015). *Pulpa de frutas y concentrados en países bajos*.

ProEcuador. (2016). *Balanza de Comercio Exterior*. Boletín Comercio Exterior. Recuperado el 25 de Enero de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/06/Bolet%C3%ADn-de-Comercio-Exterior-Mayo-Junio-2016.pdf>

ProEcuador. (2016). *Ficha comercial de la Republica islamica de Iran*.

ProEcuador. (2016). *Ficha Comercial Ecuador Irán 2016*. Ficha Comercial. Recuperado el 28 de Enero de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/02/Ficha-Comercial-de-Ir%C3%A1n-Ene-2016.pdf>

ProEcuador. (Enero de 2016). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. (D. d. Inversiones, Editor) Recuperado el 22 de Enero de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/02/Ficha-Comercial-de-Ir%C3%A1n-Ene-2016.pdf>

ProEcuador. (12 de Octubre de 2016). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 2 de Febrero de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/2016/10/12/pro-ecuador-abre-nueva-oficina-comercial-en-iran/>

ProEcuador. (2016). *Perfil Logístico Ecuador Irán*. Perfil Logístico. Recuperado el 28 de Enero de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/PERFIL-LOG%C3%8DSTICO-IRAN-Febrero-2016.pdf>

ProEcuador. (s.f.). *Instituto de promoción de exportaciones e inversiones*. Recuperado el 1 de Diciembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>

ProEcuador. (s.f.). *Instituto de promoción de exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 1 de Diciembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/fob-franco-a-bordo/>

ProEcuador. (s.f.). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 27 de Diciembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>

ProEcuador. (s.f.). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Recuperado el 27 de Diciembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/cif-costo-seguro-y-flete/>

Rocher. (1995). *Le modele de la traduction generalisee dans les interactions sociales*. Paris: CSI-95. Recuperado el 3 de Diciembre de 2016

Sabino, C. (2014). *El proceso de la Investigación*. (E. Episteme, Ed.) Episteme. Recuperado el 10 de Febrero de 2017, de <https://books.google.com.ec/books?id=jwejBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=SABINO,+Carlos:+EI+Proceso+de+Investigaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwji6vvhhIbSAhVDySYKHS6hDy4Q6AEIJjAB#v=onepage&q=SABINO%2C%20Carlos%3A%20EI%20Proceso%20de%20Investigaci%C3%B3n&f>

Sampieri, Collado, & Lucio. (2006). *Metodología de la investigación* (Cuarta ed.). Mexico D.F.: McGraw-Hill Interamericana. Recuperado el 8 de Diciembre de 2016

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (s.f.). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Recuperado el 7 de Noviembre de 2016, de <http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2013). *Consideraciones para el registro de auxiliares de agente aduana en el ECUAPASS*. Recuperado el 27 de Diciembre de 2016, de [https://www.aduana.gob.ec/contents/nov/news\\_letters\\_view.jsp?anio=2013&codigo=311](https://www.aduana.gob.ec/contents/nov/news_letters_view.jsp?anio=2013&codigo=311)

Surtax. (s.f.). *Surtax*. Recuperado el 26 de Enero de 2017, de <http://www.surtax.com.ec/es/servicios/contenedores#estandar>

Tamayo y Tamayo. (2004). *El proceso de la investigación científica* (Cuarta ed.). (G. Noriega, Ed.) Mexico D.F., Mexico: Limusa. Recuperado el 7 de Noviembre de 2016, de [www.noriega.com.mx](http://www.noriega.com.mx)

Trademap. (2015). *Trademap*. Recuperado el 26 de Enero de 2017, de [http://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_Graph.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProduct_Graph.aspx)

Trademap. (2015). *Trademap*. Obtenido de [http://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_Graph.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProduct_Graph.aspx)

Trademap. (s.f.). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Recuperado el 1 de Febrero de 2017, de [http://trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS\\_Graph.aspx](http://trademap.org/Country_SelProductCountry_TS_Graph.aspx)

Vessel Finder. (s.f.). *Vessel Finder*. Recuperado el 5 de Enero de 2017, de <https://www.vesselfinder.com/vessels/BODO-SCHULTE-IMO-9461623-MMSI-636092158>



## ANEXOS

### ANEXO 1 ENTREVISTA #1

**Fecha:** Lunes 28 de noviembre del 2016

**Hora:** 11:00 am

**Medio:** Personal

**Entrevistado:** Ernesto Roca

**Cargo:** Coordinador del Sector Plástico y Farmacéutico y sustituto a Coordinadora del Sector de Alimentos Procesados por permiso de maternidad en Pro Ecuador.

1. ¿Qué tipo de contenedor se requiere para transportar la carga?

Respuesta: Contenedor 20 pies seco.

2. Tiempo de tránsito Ecuador – Irán, ¿qué tiempo demora?

Respuesta: Aproximadamente 50 a 60 días.

3. ¿Existen acuerdos de preferencias arancelarias?

Respuesta: Actualmente se está intentando reducir la tasa arancelaria, el cual está en 40% para la subpartida de puré de frutas.

4. ¿Cuáles son los documentos que se requieren para exportar?

Respuesta: Los documentos a exportar necesarios se encuentran:

- Registro sanitario (concedido por Arcsa)
- Certificado de Origen
- Lista de empaque (Packing List)
- Reporte de carga (BL)

5. ¿Cuál es el embalaje idóneo para el producto que se quiere exportar?

Respuesta: En cajas no refrigeradas.

6. ¿Cuáles son los factores que usualmente los compradores extranjeros toman en consideración?

Respuesta: El registro sanitario y calidad del producto.

7. ¿Cuáles son los gustos y costumbres del pueblo iraní?

Respuesta: El pueblo iraní gusta consumir productos por su calidad más no su precio, por lo general los alimentos procesados lo consumen al instante, las perchas se cambian continuamente de los supermercados.

8. ¿Cuál es la provincia que más solicita este producto?

Respuesta: La capital Teherán.

9. ¿Desde el año 2010 a la actualidad, como ha evolucionado la comercialización del puré de frutas en Irán?

Respuesta: Es un producto potencial, por lo general tienden a incrementarse al pasar de los años, pero la balanza actualmente es mínimamente favorable para Ecuador.

## ANEXO 2 ENTREVISTA #2

**Fecha:** Viernes 27 de enero del 2017

**Hora:** 17:00 pm

**Medio:** Correos electrónicos

**Entrevistado:** Fabián Jácome

**Cargo:** Gerente Financiero de Industrias Borja “INBORJA”, una de las principales exportadoras de procesados de frutas, entregando productos a EEUU, Francia, Reino Unido, Alemania, Italia, Holanda, España, Polonia, Grecia, Israel, Japón, Arabia Saudita, Emiratos Árabes, Libia, Sudáfrica, Chile, Argentina, Colombia y Nueva Zelanda, Australia, entre otros países.

1. ¿En qué tipo de contenedor ustedes envían el puré de frutas (compota) P.A 2007.99.92.10?

Respuesta: Contenedores secos de 20’.

2. ¿Qué dimensiones tiene la caja en que se distribuye los purés de frutas?

Respuesta: Cajas de cartón de 275 kilos de capacidad de puré de banano convencional.

3. ¿Qué restricciones tiene Irán para poder exportar el puré de frutas?

Respuesta: Ninguna. Se legaliza el Certificado de salud y factura en la Embajada de Irán.

4. ¿Cuál es el PVP del producto?

Respuesta: En términos CFR varía de acuerdo a la cantidad del pedido y al flete contratado. Entre \$ 600 a \$ 650 por TM aproximadamente.

5. ¿En qué puerto hacen los transbordos y qué tiempo se demoran aproximadamente? (ya que tenemos conocimiento que el tiempo máximo es de 51 días)

Respuesta: Aproximadamente 50 días. Son como 3 transbordos.  
Destino final: Puerto de Bandar Abbas.

6. ¿Con qué frecuencia piden puré de frutas Irán? (tiempo)

Respuesta: Desde este año un contrato anual de 1.000 TM que puede aumentar en el transcurso del año.

7. ¿En cada contenedor cuántas cajas aproximadamente quepan? y ¿En cada caja cuántos frascos aproximadamente quepan de puré de fruta?

Respuesta: Si son de 5 galones: 960 cajas de 21 kg c/u; de 55 galones: 80 tanques o cajas de 230 kg o 275 kg c/u; de 220 galones: 20 cajas de 1000 kilos o 1.100 kilos c/u.

## ANEXO 3 RESPALDO ENTREVISTA INBORJA

← [+] [!] [🗑️] [📁] [🏷️] Más ▾

Fabian Jacome 27 ene. (hace 10 días) ☆ ↶ ▾

para mí ▾

Buenas  
Las resp  
Saludos,  
Fabian  
oooooooo

De: Carl  
Enviado  
Para: Fa  
Asunto:  
Agrade:

de: **Fabian Jacome** <fabjac@inborja.com.ec>  
para: Carlos Gabriel Ramos Batallas  
<cgabrielramosb@gmail.com>  
fecha: 27 de enero de 2017, 16:38  
asunto: RE: Tesis UCSG  
enviado por: inborja.com.ec  
cifrado: Estándar (TLS) [Más información](#)  
📌: Mensaje importante porque se te ha enviado directamente

Nuestras dudas es acerca de:

¿En qué tipo de contenedor ustedes envían el puré de frutas (compota) P.A 2007.99.92.10 - Contenedores secos de 20' .

¿Que dimensiones tiene la caja en que se distribuye los puré de frutas? **Cajas de cartón de 275 kilos de capacidad de puré de banano convencional . Ver página web de Inborja. Son envases industriales.**

¿Qué restricciones tiene Irán para poder exportar el puré de frutas? **Ninguna. Se legaliza el Certificado de salud y factura en la Embajada de Irán.**

¿Cuál es el PVP del producto? **En términos CFR varía de acuerdo a la cantidad del pedido y al flete contratado. Entre \$ 600 a \$ 650 por TM aproximadamente.**

¿En qué puerto hacen los transbordo y qué tiempo se demoran aproximadamente? (ya que tenemos conocimiento que el tiempo máximo es de 51 días) **Aproximadamente 50 días. Son como 3 transbordos. Destino final : Puerto de Bandar Abbas.**

¿Con qué frecuencia piden puré de frutas Irán ?(tiempo) **Desde este año un contrato anual de 1.000 TM que puede aumentar en el transcurso del año.**


Saludos Cordiales

Activa  
Ve a Cor

## ANEXO 4 RESPALDO ENTREVISTA INBORJA

← + ! 🗑️ 📁 📧 Más ▾

Que nosotros cotizamos flete Irán de 3500 a 4000 de un contenedor seco de 20 ...


 **Carlos Gabriel Ramos Batallas** <cgabrielramosb@gmail.com> 31 ene. (hace 6 días) ☆ ↶ ▾  
para Fabian ▾

Estimado Economista buen día,

Disculpe, una última consulta, ¿en cada contenedor cuántas cajas aproximadamente quepan? y en cada caja cuántos frascos aproximadamente quepan de puré de fruta?

...

---

 **Fabian Jacome** 31 ene. (hace 6 días) ☆ ↶ ▾  
para mí ▾

Buenos días Carlos:  
Depende del envase utilizado.

- Si son de 5 galones : 960 cajas de 21 kg c/u,
- de 55 galones: 80 tanques o cajas de 230 kg o 275 kg c/u
- de 220 galones: 20 cajas de 1000 kilos o 1.100 kilos c/u

Saludos,  
Fabian  
oooooooooooo

De: Carlos Gabriel Ramos Batallas [mailto:cgabrielramosb@gmail.com]  
Enviado el: martes, 31 de enero de 2017 9:18

...

Activar V

## ANEXO 5 ENTREVISTA PROECUADOR ING.ERNESTO ROCA



## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Chiquito Palomeque Kevin Vicente**, con C.C: # **0926411125** y **Ramos Batallas Carlos Gabriel**, con C.C: # **0922219530** autores del trabajo de titulación: **Estudio comercial para la exportación de alimentos procesados a Irán** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **9 de Marzo de 2017**

f. \_\_\_\_\_

**Chiquito Palomeque Kevin Vicente**  
C.C: **0926411125**

f. \_\_\_\_\_

**Ramos Batallas Carlos Gabriel**  
C.C: **0922219530**





<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>			
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN</b>			
<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	Estudio comercial para la exportación de alimentos procesados a Irán		
<b>AUTOR(ES)</b>	Chiquito Palomeque, Kevin Vicente Ramos Batallas Carlos Gabriel		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Guim Bustos, Paola Elizabeth		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Especialidades Empresariales		
<b>CARRERA:</b>	Comercio y Finanzas Internacionales		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	9 de Marzo de 2017	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	107
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Estudio comercial, Factibilidad de proyectos		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Logística, exportación, importación, compota, mercado, factibilidad.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):</b>			
<p>El sector de alimentos procesados es uno de los sectores que mayor interés y potencial tiene el Ecuador, debido a la facilidad para producir variedades de productos, entre ellos el puré de frutas con la mejor calidad del mundo. La República Islámica de Irán a lo largo de los años, se quiere convertir un mercado atractivo para el Ecuador, puesto que representa una demanda importante de consumidores y apertura de nuevos mercados de Asia Central con más de 593 millones de personas, al ser un mercado poco habitable por Ecuador y exigente, requiere las mejores frutas y procesado, las cuales el país es identificado por su calidad en producción. El acto de comercio entre Irán y Ecuador en el mercado de alimentos procesados se ha desarrollado favorablemente luego del acuerdo comercial suscrito entre ambas naciones, lo cual se podrá visualizar en los gráficos del histórico mensual que se realizará a lo largo de este estudio en el periodo 2010 – 2016. El sometimiento a sanciones, embargos, oposición política con otros países, tenencia de tecnología de doble uso en su momento por parte de Irán, hace que la financiación a largo plazo se acorte y por consiguiente los bancos tengan grandes dificultades para realizar pagos y cobros, siendo éstos escenarios no favorables para las exportaciones ecuatorianas a ese país. La metodología utilizada se considera mixta puesto que comprende de realización de entrevistas a un agente aduanero y al Gerente de Industrias Borja, una de las principales exportadoras de puré de frutas con destino a Irán, las cuales demostraron que el mercado iraní es rentable y tiene grandes posibilidades de crecimiento, cuyo enfoque se fortificó con el estudio llevado a cabo por los autores. Además, en este estudio comercial se demuestra a su vez la estructura que cuenta la logística iraní y la factibilidad financiera que se debe tener en cuenta para el envase, empaquetado, logística interna y distribución del puré de frutas a Irán.</p>			
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Cel:</b> +593-988627227 +593-968600712	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:cgabrielramosb@gmail.com">cgabrielramosb@gmail.com</a> <a href="mailto:kevinvchpi@hotmail.com">kevinvchpi@hotmail.com</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):</b>	<b>Nombre:</b> Coello Cazar David <b>Teléfono:</b> +593-4-2209207 <b>E-mail:</b> <a href="mailto:david.coello@cu.ucsg.edu.ec">david.coello@cu.ucsg.edu.ec</a>		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			