



**Instituto Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial.**

**CARRERA:**

**Tecnología en Comercio Exterior**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

**“Guía de exportación del Casabe de maíz para la empresa “Riqueza Verde”  
a México en el periodo 2020-2021.”**

**AUTOR:**

**Del Castillo Ortega María José**

**TUTOR(A)**

**MSc. Célida Sabina Gómez Sánchez**

**GUAYAQUIL- ECUADOR**

**2019**

**Instituto Tecnológico de Formación Profesional, Administrativa y Comercial.**

**CARRERA:**

**Tecnología en Comercio Exterior**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

**“Guía de exportación del Casabe de maíz para la empresa “Riqueza Verde”  
a México en el periodo 2020-2021”**

**AUTOR:**

**Del Castillo Ortega María José**

**TUTOR(A)**

**MSc. Célida Sabina Gómez Sánchez**

**GUAYAQUIL- ECUADOR**

**2019**



### **Reconocimiento de Responsabilidad**

Yo, Del Castillo Ortega María José, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, titulado: **“Guía de exportación del Casabe de maíz para la empresa “Riqueza Verde a México en el periodo 2020-2021.”**, es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.

---

Del Castillo Ortega María José

C.C.:0917327777

## **Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación**

Msc. Célida Gómez Sánchez, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:

### **CERTIFICA**

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Tecnólogo (a) en Comercio Exterior, cuyo tema es: **“Guía de exportación del Casabe de maíz para la empresa “Riqueza Verde a México en el periodo 2020-2021.”** fue elaborado por la, señora Del Castillo Ortega María José, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.

---

Msc. Célida Gómez Sanchez  
Máster en Negocios Internacionales  
Tutor de Trabajo de Titulación

## Tabla de contenido

INDICE DE FIGURAS .....	5
ÍNDICE DE GRÁFICOS ESTADÍSTICOS .....	6
ÍNDICE DE TABLAS .....	7
ÍNDICE DE IMÁGENES.....	8
INDICE DE ANEXOS.....	9
1. INTRODUCCIÓN.....	11
2. Formulación del problema general .....	13
3. Objetivo general.....	13
Capítulo 1.....	14
4. Fundamentación .....	14
4.1. Marco histórico .....	14
4.1.1. Marco teórico.....	17
4.1.2. Comercio exterior.....	17
4.1.3. Teorías del comercio exterior .....	17
4.1.4. Tipos de Aranceles.....	18
4.1.5. Logística de una exportación .....	18
4.1.6. Canales de Distribución .....	19
4.2. Marco conceptual.....	19
4.2.1. Marco jurídico .....	21
4.2.2. Constitución de la Republica Ecuador “Régimen de Desarrollo” .....	21
4.2.3. Plan Comercial.....	22
4.2.4. Plan Nacional Todo Una vida .....	22
4.2.5. Políticas .....	22
4.2.6. Convenios.....	23
4.2.7. DEL PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCION DEL REGISTRO SANITARIO. ....	23
4.2.8 Inspección Antinarcótica .....	24
Capítulo 2.....	27
5. Metodología.....	27
5.1 METODOLOGIA EMPLEADA.....	27

5.1.2.	Criterios Metodológicos .....	27
6.	Método Teórico:.....	28
7.	Método Empírico:.....	29
7.1.	Entrevistas semiestructuradas: .....	29
7.2.	Herramientas de diagnostico .....	31
7.2.2.	Análisis PEST .....	32
Capítulo III	.....	34
Propuesta	.....	34
8.1.	Título de la propuesta .....	34
8.2.	Justificación de La propuesta .....	34
8.2.2.	Justificación .....	34
8.3.	Descripción de la propuesta .....	34
8.3.1.	Organigrama.....	35
8.3.2.	Misión.....	37
8.3.3.	Visión.....	37
9.	FACTIBILIDADES.....	53
9.1.	Factibilidad Administrativa.-.....	53
9.2.	Factibilidad Técnica.-.....	53
9.3.	Factibilidad Económica.-.....	54
10.	Descripción de la Propuesta .....	55
10.1.	Descripción de la Exportación del Casabe del maíz esmeraldeño a México. ....	55
10.1.2.	Ubicación de México. ....	55
10.1.3.	Economía en México. ....	55
10.1.4.	Clima.....	56
10.1.6.	Principales Importaciones de México.....	58
10.1.7.	Principales socios comerciales de México .....	59
10.1.8.	CUALES SON LOS TRATADOS COMERCIALES DE MEXICO .....	59
11.	Distribuidores en México. ....	60
11.1.	Información del Mercado .....	60
11.1.2.	Tendencia de Consumo: .....	61
11.1.3.	Puertos en México.....	62
11.1.4.	Navieras.....	62
12.	Cubicaje.....	64

12.1.	Precios Logísticos:.....	66
12.1.1.	Tramites de exportación en Ecuador.....	69
12.2.	Acuerdos entre Ecuador y México.....	70
13.	Información del Producto.....	39
13.1.	Diferentes usos del producto: .....	39
13.1.1.	Producto.....	39
14.	Flujo del Producto por etapa.....	40
14.1.	Ingredientes: .....	40
15.	Procedimiento.....	44
14.1.	Preparación: .....	50
14.1.2.	Utensilios utilizados:.....	51
15.	Resultado Esperados en la aplicación de la Propuesta.....	71
16.	Conclusiones .....	72
17.	Anexos.....	73
	Bibliografía .....	80

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura N. 1.....</b>	<b>17</b>
<b>Figura N. 2.....</b>	<b>30</b>
<b>Figura N. 3.....</b>	<b>31</b>
<b>Figura N. 4.....</b>	<b>38,39</b>
<b>Figura N. 5.....</b>	<b>53</b>
<b>Figura N. 6.....</b>	<b>54</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS ESTADÍSTICOS

<b>Gráfico estadístico N.1.....</b>	<b>27</b>
<b>Grafico Estadístico N.2.....</b>	<b>57</b>
<b>Grafico Estadístico N.3.....</b>	<b>59</b>

**ÍNDICE DE TABLAS**

**Tabla N.1.....40**  
**Tabla N. 2.....40**  
**Tabla N. 3.....51**

## ÍNDICE DE IMÁGENES

<b>Imagen N.1.....</b>	<b>41</b>
<b>Imagen N.2.....</b>	<b>41</b>
<b>Imagen N. 3.....</b>	<b>42</b>
<b>Imagen N.4.....</b>	<b>42</b>
<b>Imagen N.5.....</b>	<b>43</b>
<b>Imagen N.6.....</b>	<b>43</b>
<b>Imagen N.7.....</b>	<b>44</b>
<b>Imagen N.8.....</b>	<b>44</b>
<b>Imagen N.9.....</b>	<b>45</b>
<b>Imagen N.10.....</b>	<b>45</b>
<b>Imagen N.11.....</b>	<b>46</b>
<b>Imagen N.12.....</b>	<b>46</b>
<b>Imagen N.13.....</b>	<b>47</b>
<b>Imagen N.14.....</b>	<b>47</b>
<b>Imagen N.15.....</b>	<b>48</b>
<b>Imagen N.16.....</b>	<b>48</b>
<b>Imagen N. 17.....</b>	<b>49</b>
<b>Imagen N. 18.....</b>	<b>49</b>
<b>Imagen N. 19.....</b>	<b>50</b>
<b>Imagen N. 20.....</b>	<b>50</b>

## INDICE DE ANEXOS

<b>ANEXO N.1.....</b>	<b>76,77</b>
<b>ANEXO N.2.....</b>	<b>77,78</b>
<b>ANEXO N.3.....</b>	<b>79,80</b>
<b>ANEXO N.4.....</b>	<b>81</b>
<b>ANEXO N.5.....</b>	<b>81</b>
<b>ANEXO N.6.....</b>	<b>82</b>

## 1. Resumen

Es un proyecto dirigido a una empresa nacional llamada “Riqueza Verde” que se dedica a la preparación de platos tradicionales y lleva en el mercado más de 10 años, dando la satisfacción a sus clientes nos enfocamos en esta entidad para establecer una guía de exportación para que su tradicional CASABE DE MAIZ ESMERALDEÑO sea conocido internacionalmente e introducirlo en el mercado en este caso Mexicano, poniendo a sus conocimientos los pasos y desarrollo de cómo puede exportar su producto tomando en cuenta que generaría una mayor rentabilidad para la empresa, como también a competir en el mercado regional e ingresar divisas al Ecuador.

Dentro del contenido del proyecto ponemos a disposición de quien nos dirigimos todo el procedimiento que se debe realizar en el momento de exportar como lo son las leyes, negociaciones extranjeras, reglamentos, etc. Debemos considerar que invertir en esta guía de exportación podremos lograr entrar en el mercado Mexicano.

## 2. INTRODUCCIÓN

A través de la historia Esmeraldas es caracterizada por poseer el enriquecimiento cultural en cuanto a tradiciones y sabores. El presente proyecto ha sido desarrollado para verificar la factibilidad de comercializar el CASABE dando realce a las costumbres y así darle la importancia a la historia de nuestro país.

El maíz siendo la materia prima, es un producto beneficioso en el ámbito local, basado en que es un producto natural.

Y así poder conseguir la participación en el ámbito empresarial y social, así como a nivel cultural, al comercializar el producto fabricado en nuestro país este sería notable a nivel internacional.

La aceptación del producto ha obtenido buenos resultados lo que lleva a la empresa “Riqueza Verde” a emprender internacionalmente porque es un producto que sus ingredientes son conocidos en el comercio mundial esto es que están al alcance de todos los sectores de importación gracias a la tecnología y a la forma de transporte para el proceso del producto. En el desarrollo de este tema de investigación damos a conocer el trámite logístico al exportar y tener presente que es un producto terminado, este proceso abarca desde el punto de partida en origen hasta su punto de destino final.

Poner de manifiesto a los clientes de “Riqueza Verde” que este producto posee propiedades, hierro, calcio, bajo en sodio y libre de grasas trans. El CASABE tiene un tiempo de vida de 8 meses y es un producto inocuo pero su principal valor es que es un producto ancestral y tradicional, el consumidor que desee deleitarse con este dulce bocado sentirá la satisfacción y a su vez una sana nutrición.

El CASABE va dirigido a niños, jóvenes y adultos, sin parámetros de edad, El objetivo principal de exportar este dulce bocado es llegar a negociar con el Mercado de Centro América “México DF”, por lo que se ha analiza, y estudia a bases de encuestas y entrevistas la potencial aceptación del producto que con el análisis de los resultados obtenidos nos dio una idea de la posible aceptación y demanda del producto, que unido con el cumplimiento de

las normas de calidad tiene unas buenas perspectivas para el ingreso al mercado de México DF.

El estudio de campo del proceso para la exportación fue efectuado con la recopilación de toda la información necesaria y que se da en cada etapa de la cadena logística, lo que, unido con las estrategias de la comercialización en México, normativas de calidad y de tratados comerciales aplicables, nos proporcionaron el conocimiento adecuado para el ingreso de nuestro producto al mercado mexicano.

Pondremos especial énfasis en el aprovechamiento de las ventajas comerciales que dentro del marco de los acuerdos comerciales que promueven el libre comercio están vigentes y que facilitan la exportación siguiendo los reglamentos y normas aduaneras y respetando todo lo requerido.

El producto debe cumplir con las órdenes complementarias y así abastecernos para tener el resultado deseado y abrir más campo al comercio. Los beneficios del producto están en el orden del área nutricional y sus bondades ayudan al ser humano, por lo que mantener la calidad, y un precio aceptable que nos dio el análisis de la demanda del producto, va a abrir las perspectivas que el CASABE tendrá en el mercado internacional. Aplicar siempre normativas porque se obtiene la oportunidad de la negociación que nos permiten entregar un producto de calidad, respetando sus normas, y sus códigos.

El CASABE es un producto que nace desde tiempos remotos con raíces ancestrales que acepten el sentimiento humano frente a Ecuador con nuestros hermanos afro para encantar a toda Latinoamérica y centro américa en este caso México que es el punto de destino. Es un producto innovador el cual hace aceptable en la ampliación del mercado, el desarrollo de la industria de la exportación a México buscando tener ingreso de divisas. El CASABE más que un postre es un alimento que ofrece un aporte nutricional, nos basaremos a las normas sanitarias que debe de tener para cumplir con el CODEX “CODIGO ALIMENTARIO” bajo un aspecto de control y vigilancia para el consumo humano utilizando los requisitos que se necesita para exportar al destino de comercialización o libre venta. Aunque es un producto natural con ingredientes que se obtienen fácilmente en todo el mercado, su ciclo de vida es amplio se debe saber que para los agentes aduaneros el producto debe pasar su respectiva revisión.

### **3. Formulación del problema general**

**¿Cómo contribuir a que la Microempresa “Riqueza Verde” exporte el postre CASABE de maíz a México DF en el periodo 2020 – 2021?**

Debemos indicar que la falta de conocimiento en el área de Comercio Exterior, en técnicas de estudio de mercado, hace necesario que se desarrolle un plan de exportación que incluya los requisitos para exportar a México DF, sino que cumpla con las normativas internacionales de inocuidad establecida para este producto de consumo humano.

Uno de los efectos de la globalización es la integración de los mercados internacionales a través de los acuerdos comerciales que se caracterizan por la facilitación al comercio por desgravaciones arancelarias y la flexibilización de las normas sanitarias, en este marco queremos aprovechar las alianzas comerciales y acuerdos que nuestro país tenga con México y de esta manera ingresar con el CASABE a precios competitivos del desarrollo. El desarrollo de este plan de exportación nos va a dar los lineamientos y las consideraciones que hay que tener en cuenta para establecer los procesos óptimos en la exportación que permitan que el producto salga bajo todas las normas establecidas y con precios competitivos.

El casabe Ecuatoriano se proyecta como producto para exportación en el mercado mundial, porque se sabe que es netamente agrícola sobre todo encontrándose en pequeños lugares de mercado en el gusto de los turistas extranjeros, el plan de exportación del CASABE, este producto brindara un aporte a la economía del país, el CASABE, puede introducirse en los mercados internacionales debido a su alta calidad nutricional y económica.

### **4. Objetivo general**

Desarrollar un plan de exportación para la empresa “Riqueza Verde” situada en Guayaquil del producto manjar del olvido “CASABE”, a la ciudad de México DF durante el periodo 2020-2021.

## Capítulo 1

### 5. Fundamentación

#### a. Marco histórico

El maíz es una planta originaria de América e introducida a Europa en el siglo XVI. En la mayor parte de los países de este continente constituye la base histórica de la alimentación regional y uno de los elementos centrales de la cultura mesoamericana, esta planta conocida científicamente con el nombre de ZEA Mays del latín comúnmente derivado de Taina Machis como llamaban los indígenas del caribe. Hay gran variedad de población del producto, el maíz es un alimento muy consumido mundialmente, existe gran variedad.

El grano color crema sirve para las tortillas, grano blanco para las humitas, morado o azul para los antojos como dulces, cremas, jugos, licores, grano amarillo, granos rojos para los pinoles, machica, colada morada, chicha. El maíz es una planta monoica, sus influencias se encuentran en la misma planta porque posee femenino y masculinas

Sus características son híbridas, tradicional y criollo. Sus grandes bondades como alimento se lo pueden servir, cocinado, asado, guisado, tostado, molido. Se lo utiliza como remedio carburante, existen más de 3500 productos derivados del maíz. El maíz supera a nivel mundial al trigo y al arroz. Tiene un símbolo mítico con el signo de la creencia digno de la raza, al cual define la unidad étnica y el universo cultural.

El producto posee alto contenido de hidratos de carbono de fácil digestión, lo convierte en un alimento ideal para los niños y los deportistas. Aconsejable a personas con deficiencia de magnesio, posee diferentes propiedades de diuréticos, muy recomendadas para los problemas de cálculos renales, arenilla renal. Puesto que entre sus beneficios se encuentra el actuar como sedante urinario. Hay que desatacar que el maíz contiene un nivel alto de calorías considerado uno de los más altos cereales.

Rico en vitamina B2 – B6, familia de las Poaceas.

Este alimento está constituido como uno de los principales en el mundo. El consumo del maíz y sus derivados ayuda al crecimiento de los niños, formación de los huesos y la

sangre, limpieza de los riñones, desinflama vejiga, problemas de la gota y algunas enfermedades de albuminas.

Este análisis se fundamenta con un producto que tiene historia lo que lo hace salir a ser presentado como un alimento de tiempos muy remotos. El CASABE no tiene aspectos bibliográficos y lo que se puede detallar es que es un manjar que se mantiene en el olvido no por no conocerse si no por su complejidad del proceso de obtención. Este producto como su nombre lo indica CASABE que en idioma Taino significa Raíces ha sido consumido desde hace mucho tiempo aproximadamente 500 años, por los hombres que llegaron a las costas Ecuatorianas en donde encontraron piedras verdes y decidieron llamarlas Esmeralda, al llegar a este lugar se dieron cuenta que existían gran variedad de sembríos de maíz, hiervas silvestres y las especies que traían la tripulación española, de las cuales deciden realizar este maravilloso manjar por equivocación y la necesidad de servirse y alimentarse, ellos decidieron ponerle como nombre CASABE porque todo complementaba que eran basados en raíces, y los que se alimentaban eran hombres y mujeres fuertes que trabajaban la tierra sin temor a producir sus alimentos, esto sucede en los años de 1740 hasta 1770.

El CASABE significaba guardar recursos porque tenía un ciclo de vida prolongado, este era a base de maíz fermentado que tenían dos formas de consumo, el CASABE tradicional de maíz y el CHAMPU, este alimento era ceremonial de unión, guardar tradición y sin querer existía la cosmovisión basado en los astros como la luna y los demás planetas, lo que era la guía de nuestra etnia, cultura y lo ancestral, lo que se destacaba en el territorio. Este manjar se lo realizaba en momentos de andereles (nacimiento de un niño), ceremonias y arrullos.

No existe redacciones ni análisis bibliográficos, no hay libros, quizás se encuentren documentales por algún diario, pero este análisis es realizado en base a los vestigios que se encuentran en cada persona que alguna vez realizo, o sus antepasados le brindaron, porque según nuestros ancestros era un dulce ceremonial en fiestas tradicionales, según el significado del CASABE era servido en la Décima que es una celebración que se realiza al son de los bombos y marimba, en las cuales se cuentan historias del pasado, comentarios de los hechos del momento, relatos imaginarios, las Decimas instruyen, moralizan, entretienen a los

presentes y de allí nace entonces un motivo para deleitarse en unión los placeres gastronómicos entre ellos el CASABE.

El Ecuador ha llevado una secuencia de renovaciones, principalmente es la modernización, esto da valor a la parte legal en conjunto con la administración y el fin de difundir la economía hacia el mercado internacional para incrementar las actividades productivas utilizando toda la eficiencia del sistema financiero, el ordenamiento del estado y la capacidad económica, gracias al punto principal como es la reactivación productiva, con fines de lograr el desarrollo, la estabilidad económica y fortalecer los inicios de nuevos mercados internacionales.

Por medio de estas medidas que se adoptan se para lograr resultados positivos dando al Ecuador bases suficiente para un crecimiento sostenido

La Empresa Riqueza Verde fue creada el 17 de Mayo del 2011, esta es la que me va a dar el producto terminado CASABE para yo hacer el plan de exportación y así darle ganancias a su empresa.

Está ubicada en la ciudad de Guayaquil en el sector sur su propietaria la señora Pilar Ortega logra la creación de su negocio con fines de venta de bebidas y comidas a los comedores populares con el fin de posesionarse en la mente de consumidor y ser reconocida por la calidad de sus productos y servicios, con el logro de aumentar la producción y obteniendo rentabilidad.

Esta micro empresa tiene la finalidad de realizar un producto que es el CASABE que no es muy conocido a nivel nacional pero teniendo un análisis que la materia prima es muy consumido en la ciudad de México decidieron hacer este producto y exportar para tener crecimiento y ser reconocido a nivel internacional.

**i. Marco teórico**

**ii. Comercio exterior**

"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'. (Roman, 2020)

**iii. Teorías del comercio exterior**

**1) Teorías tradicionales del comercio internacional.** - El comercio Exterior está basado por las diferencias que existen entre países, Entre ellas se encuentran las siguientes teorías.

**Figura N. 1**

Teorías tradicionales del Comercio Exterior

Modelo de la Ventaja Comparativa de David Ricardo	Los costes son relativos. El intercambio es posible y mutuamente beneficioso. Se trata de especialización en ventaja comparativa.
Modelo de la Ventaja Absoluta de Adam Smith ("La mano invisible")	Se caracteriza por la poca regulación del comercio. Aporta como ventaja que cada país puede especializarse en la producción de bienes en los que tiene una ventaja absoluta.
Modelo Heckscher-Ohlin.	Los países se especializan en la exportación de los bienes cuya producción es intensiva en el factor en el que el país es abundante.
Teoría del Coste de Oportunidad, de G. Haberler.	El trabajo no es el único recurso ni es homogéneo. Se basa en el coste de oportunidad de un bien.

Elaborado por: la autora

#### **iv. Tipos de Aranceles**

Los tipos de aranceles hacen referencia a las operaciones que tienen lugar dentro del comercio internacional.

- **Ad Valorem:** en este caso se aplica un porcentaje sobre el valor total de la carga.
- **Específicos:** en este caso el montante se encuentra preestablecido en función de la cantidad o número de unidades.
- **Mixto:** en este caso se establece un arancel mixto donde se aplica parte del ad valorem y del específico de forma combinada.

#### **v. Logística de una exportación**

Para poder ahondar más en el tema de logística inversa, primero habrá que definir que es la logística, a continuación, se mencionan algunos significados:

- “Proceso de proyectar, implementar y controlar el flujo de la materia prima, el inventario en proceso, productos terminados y la información relacionada desde el punto de origen hasta el de consumo de una forma eficiente y económica posible con el único propósito de cumplir con los requerimientos del cliente final”.

- “La logística empresarial es todo movimiento y almacenamiento que facilite el flujo de los productos desde el punto de compra de los materiales hasta el punto de consumo, así como flujos de información que se ponen en marcha, con el fin de dar al consumidor un nivel de servicio adecuado a un costo razonable”. (Ballou R. , 2014)

También (Ronald H. Ballou) dice que la logística nos proporciona porcentajes de los costos del producto, costos y estrategias de transportes, alcanzar precios internacionales, almacenamientos.

## vi. Canales de Distribución

Es el conjunto de organizaciones independientes que participan el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor final o de un usuario industrial.

Una serie de organizaciones independientes que facilitan la transferencia de la propiedad sobre los productos conforme esto se mueve del fabricante hasta el usuario de negocio o del consumidor. Pueden ser considerados como conjunto de organizaciones independientes que intervienen en el proceso por lo cual el producto o servicio está disponible para el consumo. (Utecno, 2020)

Para esta teoría buscamos obtener información mediante estrategias inteligentes o investigación de mercado para planear el intercambio de nuestro producto.

También se busca promoción en el CASABE, como oferta del producto, podemos buscar compradores, es muy importante negociar para lograr acuerdos con el precio y volumen de ventas. No podemos dejar atrás la distribución es uno de los más importantes ya que aquí podemos transportar y almacenar nuestro producto.

### b. Marco conceptual

**Certificado de Origen:** Es un documento que permite a un importado o exportador justificar el país de donde es la mercancía y nos sirve para las preferencias arancelarias.

**Productividad:** Grado de producción por unidad de trabajo, superficie de tierra Cultivada, equipo industrial.

**HACCP:** Análisis de Riesgo y puntos críticos de control.

**Ancestral:** Tiene un origen muy antiguo”.

**Divisas:** Dinero extranjeros manejado internacionalmente.

**CODEX:** Es la compilación de todas las normas, comportamientos, directrices, recomendaciones para proteger la salud de los consumidores y asegurar practicas leales en el comercio de alimentos.

**Agentes Aduaneros:** Es el que facilita las importaciones y exportaciones de mercancías, que estén sujetos a la inspección de aduanas y restricciones.

**Símbolo Mítico:** Tiene relación con un mito

**Inversión:** Acción de invertir ya sea en cantidad de dinero, tiempo o esfuerzo en una cosa.

**Andareles:** Nacimiento de un niño.

### **i. Marco jurídico**

#### **ii. Constitución de la Republica Ecuador “Régimen de Desarrollo”**

Art. 275.- El régimen de desarrollo es el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socio-culturales y ambientales, que garantizan la realización del buen vivir, del sumak kawsay. El Estado planificará el desarrollo del país para garantizar el ejercicio de los derechos, la consecución de los objetivos del régimen de desarrollo y los principios consagrados en la Constitución. La planificación propiciará la equidad social y territorial, promoverá la concertación, y será participativa, descentralizada, desconcentrada y transparente. El buen vivir requerirá que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades gocen efectivamente de sus derechos, y ejerzan responsabilidades en el marco de la interculturalidad, del respeto a sus diversidades, y de la convivencia armónica con la naturaleza. (Ecuador, 2020)

Art. 339.- El Estado promoverá las inversiones nacionales y extranjeras, y establecerá regulaciones específicas de acuerdo a sus tipos, otorgando prioridad a la inversión nacional. Las inversiones se orientarán con criterios de diversificación productiva, innovación tecnológica, y generación de equilibrios regionales y sectoriales.

La inversión extranjera directa será complementaria a la nacional, estará sujeta a un estricto respeto del marco jurídico y de las regulaciones nacionales, a la aplicación de los derechos y se orientará según las necesidades y prioridades definidas en el Plan Nacional de Desarrollo, así como en los diversos planes de desarrollo de los gobiernos autónomos descentralizados

La inversión pública se dirigirá a cumplir los objetivos del régimen de desarrollo que la Constitución consagra, y se enmarcará en los planes de desarrollo nacional y locales, y en los correspondientes planes de inversión. (Ecuador, 2020)

### **iii. Plan Comercial**

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza. (Ecuador, 2020)

### **iv. Plan Nacional Toda Una vida**

**Objetivo 5:** Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria. La generación de trabajo y empleo es una preocupación permanente en los diálogos. En ellos se propone la dinamización del mercado laboral a través de tipologías de contratos para sectores que tienen una demanda y dinámica específica. Así mismo, se propone incentivos para la producción que van desde el crédito para la generación de nuevos emprendimientos; el posicionamiento de sectores como el gastronómico y el turístico con un especial énfasis de la certificación de pequeños actores comunitarios. Hasta la promoción de mecanismos de comercialización a escala nacional e internacional.

La ciudadanía destaca que, para lograr los objetivos de incrementar la productividad, agregar valor, innovar y ser más competitivo, se requiere investigación e innovación para la producción, transferencia tecnológica. (plan nacional de desarrollo, 2017)

### **v. Políticas**

Promover la productividad, competitividad y calidad de los productos nacionales, como también la disponibilidad de servicios conexos y otros insumos, para generar valor agregado y procesos de industrialización en los sectores productivos con enfoque a satisfacer la demanda nacional y de exportación. (plan nacional de desarrollo, 2017)

5.5 Diversificar la producción nacional con pertinencia territorial, aprovechando las ventajas competitivas, comparativas y las oportunidades identificadas en el mercado interno y externo, para lograr un crecimiento económico sostenible y sustentable. (plan nacional de desarrollo, 2017)

5.6 Promover la investigación, la formación, la capacitación, el desarrollo y la transferencia tecnológica, la innovación y el emprendimiento, la protección de la propiedad intelectual, para impulsar el cambio de la matriz productiva mediante la vinculación entre el sector público, productivo y las universidades. (plan nacional de desarrollo, 2017)

#### **vi. Convenios**

En el palacio de Carondelet, los presidentes de las Repúblicas de Ecuador, Rafael Correa, y de México, Enrique Peña Nieto, firmaron varios convenios para fortalecer las relaciones bilaterales en ámbitos como educación, cultura, ambiente, así como desarrollo de ciencia y tecnología. (SICE, 2020)

6. Convenio de Cooperación entre el Ministerio de Cultura y Patrimonio del Ecuador y el Fondo de Cultura Económica de México Este convenio permitirá la implementación de un centro cultural, librería y editorial de este fondo en la ciudad de Quito, que funcionará en la actual sede de la UNASUR, ubicada en el centro histórico de Quito. Fue suscrito por el Ministro de Cultura, Francisco Velasco, y por el Director del Fondo de Cultura de México, José Carreño. (SICE, 2020)

#### **4.2.7. DEL PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCION DEL REGISTRO**

##### **SANITARIO.**

Art. 14.- Para otorgar el Registro Sanitario se seguirá el siguiente procedimiento:

1. El usuario ingresará vía electrónica al sistema de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA, o quien ejerza sus competencias, Ventanilla Única Ecuatoriana - VUE, establecido para otorgar el Certificado de Registro Sanitario previa

obtención de su clave de acceso, e ingresará la información solicitada de acuerdo al formulario de solicitud de inscripción de Registro Sanitario. (Agencia Nacional de Regulacion, 2020)

2. El usuario escaneará e ingresará en el sistema todos los documentos adjuntos que constan en el **NORMATIVA SANITARIA PARA LA OBTENCION DEL REGISTRO SANITARIO** - Página 12 eSilec Profesional - [www.lexis.com.ec](http://www.lexis.com.ec) Art. 10 y adicionalmente los que constan en los Art. 11 para productos importados. En el caso que el sistema informático no permita adjuntar algún documento por la capacidad del mismo, dicha información deberá ser entregada mediante oficio y en medio magnético (CD) en las Coordinaciones Zonales o Planta Central de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria -ARCSA. (Agencia Nacional de Regulacion, 2020)

3. Una vez que el usuario ingrese el formulario de solicitud y los documentos adjuntos establecidos, la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA, o quien ejerza sus competencias, realizará el análisis técnico -documental en el término máximo de 30 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, verificando que la documentación se encuentre completa y que la información ingresada en la solicitud sea correcta. (Agencia Nacional de Regulacion, 2020)

4. Si la documentación no está completa y correcta, vía electrónica se devolverá el trámite al usuario, indicando los inconvenientes encontrados en su solicitud. El usuario tiene un término de 30 días para productos nacionales y 60 días para productos extranjeros, para corregir la solicitud ingresada, de acuerdo a las observaciones recibidas (...) (Agencia Nacional de Regulacion, 2020)

#### **4.2.8 Inspección Antinarcoótico**

La Policía Nacional a través de la dirección de control antinarcoóticos realiza el control, inspección y detección de sustancia psicotrópicas que realicen daños a las exportaciones para mantener así la seguridad de la ciudadanía, por lo cual este proceso de control se lo realiza

conjuntamente con el Servicio Nacional de Aduanas, dicho control empieza en el proceso de pre-embarque previamente planificadas por ambas entidades.

En una inspección de antinarcóticos la mercancía es trasladada desde la bodega del exportador hacia un almacén temporal el cual puede ser de la empresa Contecon o cualquier otro autorizado con la SENA, el almacén coordinara la operación en presencia de un representante de la empresa exportadora. (EXTERIOR, 2020)

## PROCESO DE LA INSPECCION

Se bloquea las unidades a control de inspección.

Se notifica mediante correo electrónico el bloqueo de las unidades a:

- Almacén
- Aduana
- Naviera
- Exportador
- Pago de valores de dicha inspección.
- Se solicita documentos de embarque.
- Se revisa los documentos de transporte.
- Se solicita la presencia del Agente de aduana o representante de la empresa exportadora.
- Se inspecciona el 70% de la carga.
- Se revisa piso, paredes o sistema de refrigeración.
- Interviene el CAN (olfatea).
- Vuelve la mercancía al contenedor.
- Se coloca sellos de seguridad tanto de la policía como de la naviera.
- Se embarca la mercancía.

## REQUISITOS DE LA INSPECCION

- ✓ Declaración aduanera de exportación.
- ✓ Carta de autorización.
- ✓ Factura comercial.
- ✓ Copia de cedula del exportador y representante. (EXTERIOR, 2020)

## Capítulo 2

### 5. Metodología

#### 5.1 METODOLOGIA EMPLEADA

##### 5.1.2. Criterios Metodológicos

El tipo de investigación es mixto ya que incluye las siguientes investigaciones:

**Explicativa:** Se establecieron causas de los acontecimientos, sucesos o fenómenos que se estudiaron en esta tesina.

**Descriptiva:** Para efectuar la explicación de las situaciones y las informaciones sobre los procedimientos que se utilizan y el impacto de las exportaciones del tema a tratar.

**De Campo:** El sitio donde se desarrolló sirvió para efectuar un análisis de campo en conjunto realizada directamente en los lugares en donde se efectúa el proceso de la producción del CASABE para su respectiva exportación en condiciones higiénicas, con un estándar adecuado.

**Investigación Cualitativa** Mediante esta investigación se pudo obtener los aspectos relativos a la calidad del producto, presentaciones, aspectos, contextura y sabor que el mercado escogido espera del mismo, que dieron los parámetros para adaptar el producto a los potenciales consumidores.

##### **Investigación Cuantitativa:**

Buscar mayor rentabilidad en el mercado internacional y mantener la existencia de la empresa a largo plazo con el fin de vender mayor volumen del producto y utilizar la capacidad productiva para lograr la economía de escala.

Dando valor al abastecimiento del producto o de la materia prima en este caso sería el precio, volumen, calidad del producto y la disponibilidad del mismo.

Se debe destacar para su comercialización los aranceles, permisos de exportación, normas técnicas, reglamentaciones, legalización sanitaria y fitosanitaria, regulaciones ambientales, empaque y etiqueta.

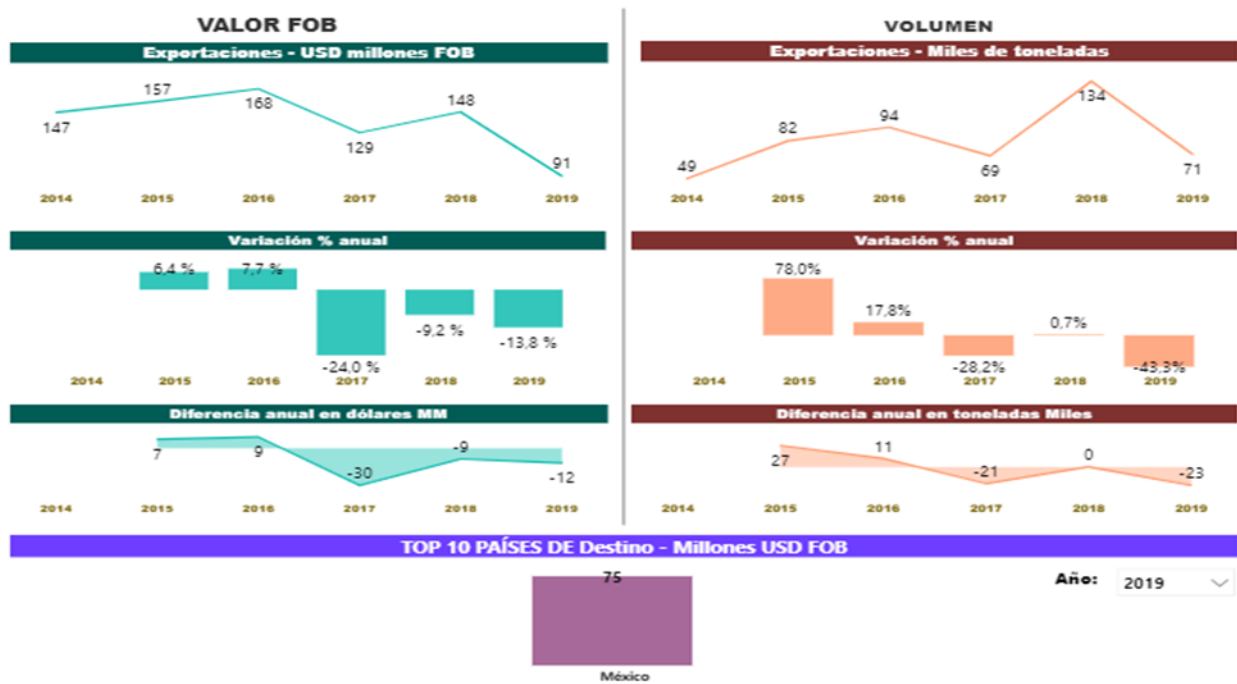
## 6. Método Teórico:

### 6.1. Histórico Lógico:

Teniendo en cuenta la selección de información estadística en historia del comercio bilateral entre ambos países ya que en México se consume el natilla, pero en Ecuador es conocida como CASABE permitiremos analizar y comparar el volumen de exportación entre ambos países.

#### Gráfico estadístico N.1

Estadística entre Ecuador y México grafico bilateral “balanza comercial Ecuador México”



Fuente: SICOM

Elaboración: la autora (en la plataforma SICOM)

Los principales productos son el cacao con un 40.59% liderando las exportaciones hacia México, seguida de los derivados del petróleo con un 18.05% y de ahí está el enlatado de pescados 7,98%, manufacturas de cuero, plásticos y caucho con un 4.98% entre otros.

## **7. Método Empírico:**

### **7.1. Entrevistas semiestructuradas:**

A las personas que directamente trabajan en la producción, cosecha y almacenamiento del producto.

#### **Entrevista # 1**

**Nombre:** Sra. Rosa Arroyo de Mina

**Edad:** 63 años

**Localidad:** Tachina- Provincia de Esmeraldas “Aeropuerto”.

**Labor:** Coordinadora de tramites turísticos.

**Tiempo de duración:** 20 min.

**Fecha:** 29 de Febrero del 2020

#### **Conclusión de la entrevista**

Nos permitió conocer sobre la frecuencia con que este producto es elaborado indicando que se elabora continuamente porque el turista quiere y exige conocer lo que representa la cultura afrodescendiente, lo que prevaleció en algún momento en su niñez y lo demuestra brindándole sus raíces, recordándoles su interculturalidad, y emociones ya que le trae a la memoria recuerdos de la infancia que tuvieron en esta región del país. Por tanto, de acuerdo al criterio de la entrevistada el casabe sirve para difundir estas tradiciones pues es un manjar autóctono de sus generaciones. Recalca que no se debe perder la tradición, la cultura y seguir dando en representación lo patronal y de su ciudad.

## **Entrevista #2**

**Nombre:** Sr. Félix Green Muñoz

**Edad:** 68 años

**Localidad:** Esmeraldas “Las Palmas”

**Labor:** Cocinero Empírico.

**Tiempo de duración:** 20 min.

**Fecha:** 29 de Febrero del 2020

### **Conclusión de la entrevista.**

Nos permitió con sus respuestas conocer más sobre el proceso de obtención del casabe (ya que es un cocinero empírico, es decir que este conocimiento le fue transmitido a través de su familia, ya que va de generación en generación). El indicaba que una de razones por las que este manjar no es tan conocido es debido a que, con la migración, la industrialización, se ha perdido esta tradición de consumo, pues el casabe fue concebido como un postre consumido para ocasiones especiales (ceremonias, etc.) y que es fundamental que se motive su consumo y así no se perderán las costumbres, tradiciones y raíces de la comunidad afro del país.

### **Conclusión de las entrevistas realizadas**

A través de las mismas obtuvimos información sobre la forma de elaboración tradicional del casabe, como su consumo influye en el mantenimiento de las raíces y costumbres del pueblo afro del Ecuador y opiniones acerca de los motivos por los cuales este producto no es muy conocido y por ende no consumido en el país de manera local siendo positivo el fomentar su consumo hacia países que tengan el maíz como uno de sus principales insumos de alimentos.

## 7.2. Herramientas de diagnostico

Figura N. 2

### FODA

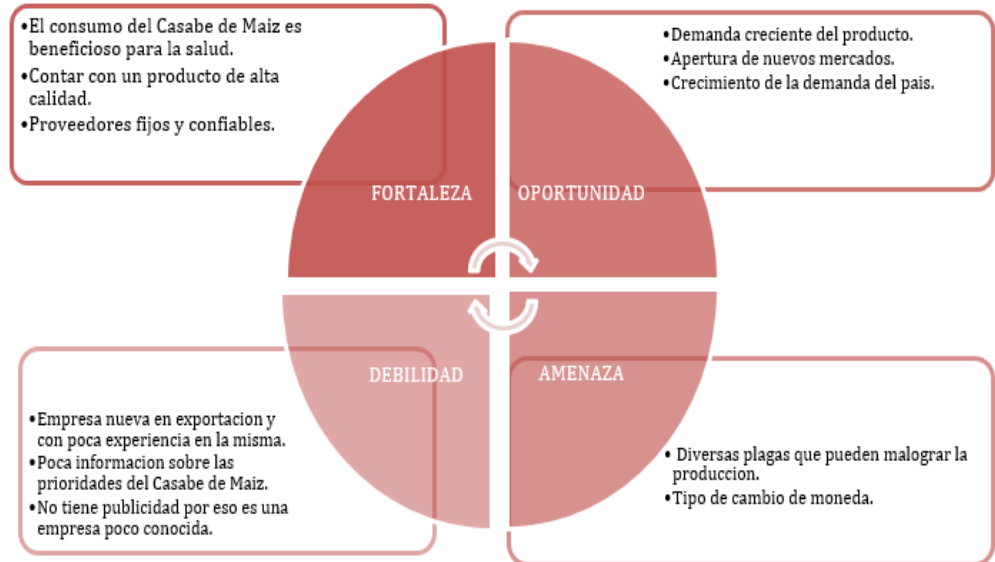


Figura N.3 CAPA



Fuente: La autora

### 7.2.2. Análisis PEST

Vamos a emplear el PEST ya que es importante identificar los factores externos que podrían afectar la exportación del CASABE como son: factores Políticos, Económicos, Sociales y tecnológicos.

<b>Político</b>	<b>Económico</b>
<p>Política empresarial</p> <p>La empresa Riqueza Verde ejecuta diariamente a las políticas internas y externas en su personal operativo, el personal administrativo efectúa diferentes funciones en las áreas que desempeña y cumplen con las leyes que exige el país para el funcionamiento de la empresa.</p> <p>La política principal de la empresa es cumplir con las necesidades de los clientes pues son de mucha importancia para la permanencia de la empresa en el mercado.</p>	<p>Riqueza verde tiene una economía en crecimiento ya que cuenta con muchos clientes fieles a los productos y servicios que brinda la empresa.</p> <p>La organización desea implementar una guía de exportación para incursionar en ventas externas. De los productos escogió el casabe de maíz para potencializar la rentabilidad de la empresa.</p> <p>Al ingresar a un nuevo mercado posibilita el ingreso de nuevas divisas al país lo que agiliza la economía en general y a los Inversionista en particular y no podemos dejar atrás a los trabajadores que están en esta actividad.</p>
<b>Socio Cultural</b>	<b>Ecológico</b>
<p>Al incrementar sus ingresos económicos vía ventas externas, va a permitir a la empresa contar con un flujo de efectivo ya sea para mejorar los procesos productivos como para ofrecer mejores condiciones en sueldos, beneficios sociales a sus trabajadores, los que a su vez van a mejorar sus condiciones de vida para ellos y sus familias.</p> <p><b>Legal.</b></p> <p>La empresa cuenta con todos los permisos para el funcionamiento de la misma de acuerdo al marco legal regulatorio local y nacional.</p> <p>Para el desenvolvimiento de las actividades de la empresa es necesario que esta se ajuste al marco legal existente, lo que va a garantizar la permanencia en sus actividades.</p>	<p>La empresa Riqueza Verde tiene utensilios, implementos y materia prima de alta calidad que permiten obtener un buen producto. Variación en las políticas de los porcentajes de exoneración de tributos para importación de artículos ortopédicos. Variación de costos internacionales por concepto de una importación.</p>
	<b>Financiero</b>
	<p>La empresa cuenta con una estabilidad financiera, utiliza cuentas para sus cobros y los pagos a sus trabajadores y terceros.</p>

---

## **Administrativo**

---

La administración de la empresa está plenamente identificada otorgando a sus colaboradores direcciones sobre las actividades que cada uno debe de desempeñar dentro de la organización, contando con una estructura organizacional básica como: específica que tiene a organizarse un esquema en donde tiene dividido sus departamentos y sus funciones a realizar cada uno, y está como: Presidente, Gerente etc.

---

## **Capítulo III**

### **Propuesta**

#### **8.1. Título de la propuesta**

**“Guía de exportación del Casabe de maíz para la empresa “Riqueza Verde” a México en el periodo 2020-2021.”**

#### **8.2. Justificación de La propuesta**

##### **8.2.2. Justificación**

Por medio de este trabajo se procuró elaborar una guía de exportación, en donde se explica de manera clara el proceso y requisitos para la exportación del casabe de maíz. Esta guía tiene como objetivo instruir a la empresa “Riqueza Verde” a exportar el postre del “Casabe” a México para poder comenzar este tipo de negocio

Esta guía de exportación del CASABE DE MAIZ tiene como argumento general los requisitos de exportación, trámites y estudios de mercado de México que van a permitir a la empresa no solo conocer la operatividad en el proceso de exportación sino las tendencias de consumo (gustos y referencias del mercado meta).

#### **8.3. Descripción de la propuesta**

##### **Empresa**

Riqueza Verde se inicia como un proyecto con el fin de satisfacer las necesidades de brindar un servicio de comidas y bebidas para el público en general, buscando la forma más apropiada para dar sus productos de primera calidad y que sean sanos y con estándar alto, la empresa tiene más de 10 años en el mercado lo que le hace tener un lugar propio para seguir desarrollando proyectos con calidad y calidez. Cuenta con un grupo de trabajo formado por 9 miembros incluido su propietario con el que se desempeña en conjunto tanto en lo ético, formal y espiritual, son empleados de entera confianza lo que da a conocer que tanto

trabajadores, propietario y clientela convergen en la fidelidad y con el compromiso de siempre. La empresa mantiene su respeto a sus comensales de hoy, mañana y los que vendrán.

La empresa tiene como proyecto que este producto típico y autóctono como lo es el manjar Casabe de Maíz sea exportado a México con sus respectivas normas y aranceles debidamente documentados para hacer un comercio con este mercado escogido y obtener mayor estabilidad financiera. Se hace este proyecto con el fin de entrada de divisas extranjeras, ya que México es un país que brinda un comercio acorde a las expectativas de la empresa por su alto consumo elaborados con maíz. Queremos dar a conocer que este producto aparte de ser un manjar sencillo económico y elaborado de manera artesanal es un postre que aporta muchos beneficios para la salud.

### **8.3.1. Organigrama**

#### **Chef: Sra. Pilar Ortega Rúa (Propietaria)**

Experiencia: Licenciatura en Gastronomía (Chef)

Experiencia: 12 años

Responsabilidad: Encargado del restaurante con responsabilidad en calidad de servicio. Encargada de la cocina caliente y fría, Platos fuertes a la carta.

#### **Sub. Chef. Sr. Jhon Gaibor (Chef titulado).**

Experiencia: Licenciatura en Gastronomía (chef).

Experiencia: 6 años

Responsabilidad: Encargado de Pastelería, panadería, repostería y bocaditos de sal y dulce, jugos y postres.

**Steward: Andrés Murillo ( Resillero)**

Experiencia: Licenciatura en Gastronomía (Menaje)

Responsabilidad: Encargado de menaje, servicio, atención de living, salón de bebidas (cocteles sin alcohol), realización de piqueos. Atención al servicio al cliente.

**Primer Empleado: Juan José Martínez**

Experiencia: 3 años

Encargado de limpieza, utensilio de limpiezas para el local, servicio eléctrico.

**Segundo Empleado: María Luisa Guevara**

Experiencia: 2 años

Encargada de caja y contabilidad del restaurante, pago de servicios básicos y correspondencia para el local.

**Tercer Empleado: Juana Caicedo.**

Experiencia: 2 años y medio.

Encargado de servicio al cliente.

**Cuarto Empleado: Manuel Garcés.**

Experiencia: 3 años

Encargado de servicio al cliente, mesero.

### **Quinto Empleado: Cajamarca (Conserje)**

Experiencia: 18 años Seguridad.

Encargado de la vigilancia y seguridad del local.

#### **8.3.2. Misión**

Somos una empresa dedicada a ofrecer momentos inolvidables y servicios gastronómicos de muy alta calidad.


Ponemos nuestro máximo empeño y amor en beneficio a nuestros clientes; somos una empresa que día a día lucha por desarrollar mejores condiciones laborales y un mejor nivel de vida para nuestros colaboradores y sus familias, en beneficio de la organización.

#### **8.3.3. Visión**

Ser uno de los mejores Restaurantes reconocidos y aceptado a nivel nacional, con un buen equipo de trabajo sólido y profesional con calidad, principios éticos y morales, que ofrece servicios de excelencia a sus clientes; posibilidades de desarrollo a su personal, trato justo a sus proveedores.

Logrando un servicio altamente productivo, innovador y competitivo, dedicado para la satisfacción plena de nuestros clientes.

**Figura N. 4 Ficha técnica**

<b>Ficha técnica del producto a exportar</b>											
<b>Nombre del producto</b>	Casabe de Maíz										
<b>Empresa fabricante y distribuidor</b>	“Riqueza Verde “										
<b>Descripción del producto</b> 	El desarrollo del producto alimenticio está elaborado con maíz seco triturado en remojo, llegando a la técnica de fermentación elaborado con una miel (panela, especial). Este manjar se puede acompañar con aderezo en panes, galletas, relleno. Este producto de textura firme, pastosa y de color ámbar.										
<b>Lugar de Elaboración</b>	Producto elaborado en la Empresa Riqueza Verde comedor- restaurante ubicado en el sur de la ciudad de Guayaquil, de propiedad de la Sra. Pilar Del Roció Ortega Rúa. Teléfono de contactos 04-3876087 ext. 1771										
<b>Composición nutricional</b>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">Carbohidratos</td> <td style="text-align: right;">60 gramos</td> </tr> <tr> <td>Proteínas</td> <td style="text-align: right;">6,9 gramos</td> </tr> <tr> <td>Grasas</td> <td style="text-align: right;">9,40 gramos</td> </tr> <tr> <td>Agua</td> <td style="text-align: right;">26,1 gramos</td> </tr> <tr> <td>Calorías por 150g</td> <td style="text-align: right;">333,8 K cal</td> </tr> </table>	Carbohidratos	60 gramos	Proteínas	6,9 gramos	Grasas	9,40 gramos	Agua	26,1 gramos	Calorías por 150g	333,8 K cal
Carbohidratos	60 gramos										
Proteínas	6,9 gramos										
Grasas	9,40 gramos										
Agua	26,1 gramos										
Calorías por 150g	333,8 K cal										
<b>Presentación y empaque comercial.</b>	Envase de plástico y aluminio										
<b>Precio local</b>	\$1.50										
<b>Peso del producto</b>	150g.										
<b>Características Organolépticas</b>	Manjar de color ámbar, con textura firme, es espeso y húmedo de un sabor dulce no concentrado y su aroma es agradable.										
Elaborado por: <b>la autora</b>											

## 12. Información del Producto.

### 12.1. Diferentes usos del producto:

El Casabe de Maíz se usa como aderezo para galletas, panes en el desayuno o solo se puede servir como postre.

#### 12.1.1. Producto

El Casabe de Maíz es un postre elaborado a base de coco, especias como son canela, anís estrellado, pimienta de olor, leche de coco, panela. En su historia esta se elaboraba en tiempos remotos en Latinoamérica, Colombia, Ecuador, Uruguay se desconoce el origen exacto del Casabe de Maíz, este postre es de elaboración empírica y artesanal por lo trabajoso y sencillo y su reducido coste económico pero de riqueza alimentaria por sus grasas y proteínas. Su sabor no es tan notorio y su color es acaramelado tiene una consistencia terrosa y gelatinosa.

Tabla N.1

Casabe de Maíz	
Valor nutricional por cada 100g.	
Energía 105 Kcal 430 KJ	
Carbohidratos	17.4g.
Grasas	2.8 g.
Proteínas	4.8g.
% de la cantidad diaria recomendada para adulto	

**Valor  
Nutricional**

FUENTE Y ELABORACION: EL Autor

Tabla N. 2

### Estructura de Mercado

Naturaleza de la competencia	Intensidad de la competencia de precios
Competencia Perfecta	Feroz
Competencia Monopolística	Puede ser feroz o no dependiendo de la diferencia del producto
Oligopolio	Puede ser feroz o no dependiendo de la rivalidad de las empresas
Monopolio	Usualmente ligera excepción de amenaza de entrada

FUENTE Y ELABORACION: EL Autor

### 13. Flujo del Producto por etapa.

#### 13.1. Ingredientes:

##### Imagen N.1

Materia Prima, maíz seco troceado.



**Fuente y elaboración:** El autor

##### Imagen N. 2

- Glucosa
- Coco seco rayado



**Fuente y elaboración:** El autor

### Imagen N. 3

- Pimienta de olor o malagueta



**Fuente y elaboración:** El autor

### Imagen N.4

Ramas de Canela



**Fuente y elaboración:** El autor

**Imagen N. 5**

Anís estrellado



**Fuente y elaboración:** El autor

**Imagen N. 6**

Panela.



**Fuente y elaboración:** El autor

### Imagen N.7

- Preservante Benzoato de Sodio



**Fuente y elaboración:** El autor

### Imagen N.8

Leche de coco.



**Fuente y elaboración:** El autor

**Imagen N.9**

Agua de coco.



**Fuente y elaboración:** El autor

**14. Procedimiento**

**Imagen N. 10**

Proceso de remojo de materia prima, maíz seco troceado.



**Fuente y elaboración:** El autor

### **Imagen N. 11**

Proceso de maíz en molienda.



**Fuente y elaboración:** El autor

### **Imagen N. 12**

Producto molido, maíz seco más ligero.



**Fuente y elaboración:** El autor

### **Imagen N.13**

Utilización de lienzo para el proceso de exprimir.



**Fuente y elaboración:** El autor

### **Imagen N. 14**

Polvillo obtenido por proceso de exprimido.



**Fuente y elaboración:** El autor

### **Imagen N. 15**

Rechazo o afrecho del maíz molido y exprimido



**Fuente y elaboración:** El autor

### **Imagen N.16**

Preparación de la miel de panela en ebullición.



**Fuente y elaboración:** El autor

### **Imagen N. 17**

Producto terminado miel de panela.



**Fuente y elaboración:** El autor

### **Imagen N. 18**

#### **Productos agregados:**

- Polvillo
- Leche de coco
- Preservante
- Glucosa
- Miel de panela.



**Fuente y elaboración:** El autor

### **Imagen N. 19**

Producto en hervor.



**Fuente y elaboración:** El autor

### **Imagen N. 20**

Producto terminado, Casabe de Maíz.



**Fuente y elaboración:** El autor

**Tabla N. 3**

**Receta Estándar**

<b>Nombre del producto:</b> Casabe de Maíz	<b>Género:</b> Postre	<b>Vida útil:</b> 8 meses
<b>Fecha de Elaboración:</b> 01/03/20	<b>Porciones:</b> 12 - 15 porciones	
<b>Ingredientes:</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor Unitario</b>
Maíz seco troceado	500 g.	\$ 0,35
Agua lo suficiente	2700 ml.	\$ 0,05
Coco rayado	454 g.	\$ 0,75
leche de coco	365 ml.	\$ 1,00
agua de coco	80 ml.	\$ 0,50
Panela	750 g.	\$ 0,50
Clavo de olor	10 unid.	\$ 0,10
Canela	10 unid.	\$ 0,10
Pimienta de olor o malagueta	10 unid.	\$ 0,10
Anís estrellado	8 unid.	\$ 0,10
Esencia de vainilla	10 ml.	\$ 0,10
Preservante	0.05 g.	\$ 0,30
Glucosa	450 ml.	\$ 1,80

**14.1. Preparación:**

- En un recipiente de acero inoxidable se agrega el maíz troceado y limpio de cascarilla para luego añadir agua hasta que cubra todo el producto.
- Este proceso se hace por un lapso de 5 días en remojo la primera agua que se deja en reserva, las demás no se necesitan.
- Aparte en una olla se realiza la miel de panela en la cual se añade la panela, el agua, el clavo de olor, pimienta de olor o malagueta, el anís estrellado dejar hervir hasta que se disuelva la panela totalmente, luego colar.
- Luego del proceso de fermentación que se llevó por 5 días se muele con un molino en un bowl el maíz hasta que este quede totalmente ligera.

- Ya obteniendo el producto molido se procede a exprimirlo con un lienzo y un bowl para obtener el polvillo o harina de la molienda apartando el polvillo o harina y la toga o el afrecho con el cual también se puede realizar otro producto.

- A continuación llevamos a ebullición el agua, agregamos el polvillo, la glucosa, el preservante, la leche de coco en conjunto con el agua de coco y dejamos que hierva por unos 30 - 40 minutos o hasta que la preparación llegue a un espesor de calidad tipo cremoso.

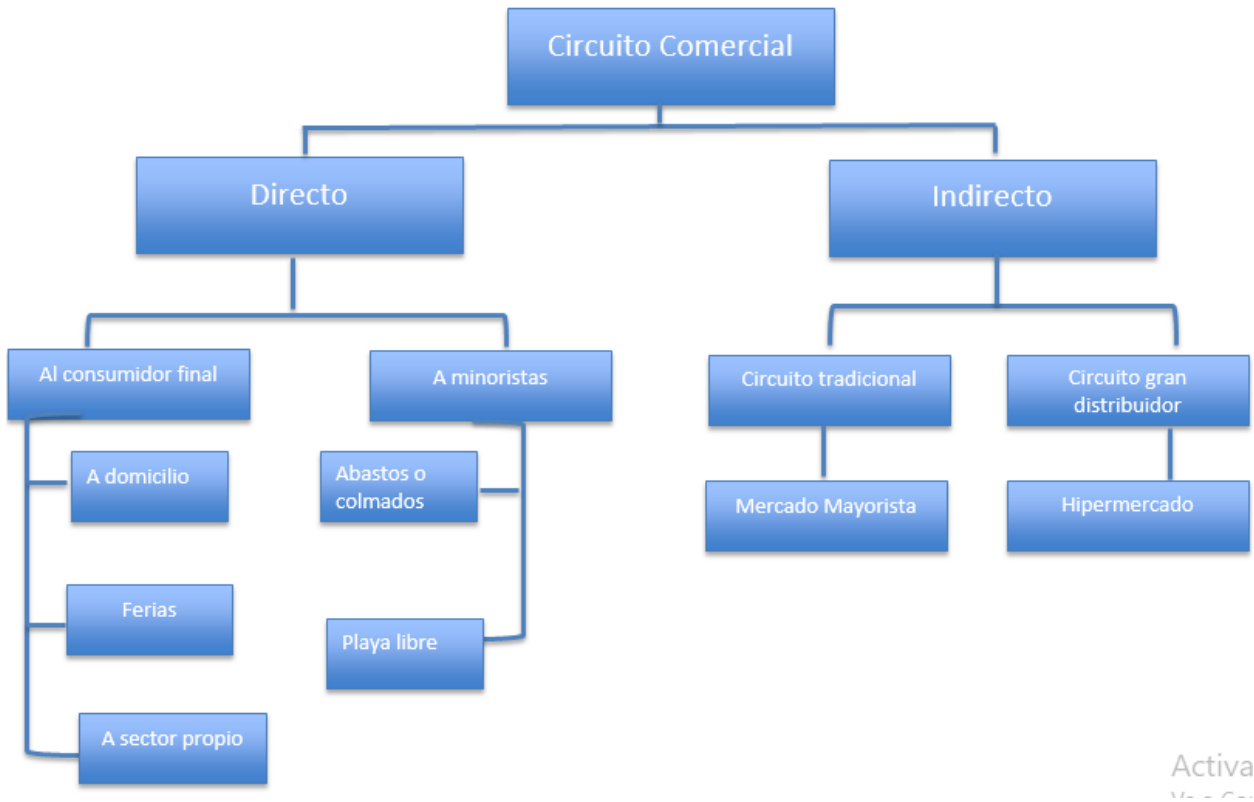
- Retira del fuego y dejar enfriar un poco para luego colocar el producto en los recipientes que serán llevados a la venta.

#### **14.1.2. Utensilios utilizados:**

- Máquina de moler
- Ollas
- Recipientes para productos (menaje)
- Cedazo
- Cuchara de madera
- Cucharas (4)
- Bowl planos y hondos
- Lienzo.

**Figura N. 5**

**Análisis de la cadena de Distribución del Manjar Casabe de Maíz en México.**



**Fuente y Elaboración:** la Autora

**Figura N. 6**

**Partida Arancelaria**

The screenshot shows the WTO Tariff Analysis System (TAO) interface. At the top, it displays the WTO logo and the text 'WORLD TRADE ORGANIZATION ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE'. The main search bar contains 'APLICADOS | México - 2019 | SA 2012 | Todo SA'. On the right, there are links for 'Consulta básica' and 'Consulta detallada', and a date '14:39:16 Marzo 6, 2019'. Below the search bar, there are navigation options like 'Informes', 'Consultas', 'Grupos de productos', 'Notas por país', 'Descargar datos', 'Versión imprimible', 'Ayuda', and 'Acercas del TAO'. The main content area shows 'Derechos por línea arancelaria' with a search for '20079901 Compotas o mermeladas destinadas a diabéticos'. It includes a table for 'Descripción de la línea arancelaria con indicación de la jerarquía' and a table for 'Tipo de derecho' with columns for 'Tipo de derecho', 'Descripción', 'AV o AVE', 'No AV', and 'Naturaleza'. The 'Tipo de derecho' table shows '02 Arancel NMF de México al 01 de enero de 2019' with 'AV o AVE' of 20.00 and 'Naturaleza' of 'Derecho ad valorem'. Below this, there are options for 'Valores en Miles de \$EE.UU.' and 'Número de decimales: Cero'. At the bottom, there is a table for 'Importaciones de interlocutores individuales' with columns for 'Interlocutor', 'Rango', 'Participación', 'Valor (Miles \$EE.UU.)', 'Cantidad', and 'Valor unitario (calculado)'. A note at the bottom left says 'No hay valores de comercio disponibles'.

**Fuente y elaboración: WORLD TRADE ORGANIZATION**

**9. FACTIBILIDADES**

**9.1. Factibilidad Administrativa. -**

Siendo un producto que no lleva un valor exagerado a pesar que el “CASABE” tiene un proceso trabajoso en su elaboración, se lo quiere comercializar a través de exportación al exterior donde ubicamos a muchas personas consumidoras del maíz.

**9.2. Factibilidad Técnica. -**

De acuerdo al estudio técnico, el producto es factible ya que tiene aceptación en el sistema económico y está estructurado por un conjunto de recursos materiales, que no ahorrarían tiempo para dar un producto de buena calidad para la exportación.

### **9.3. Factibilidad Económica. -**

Se avizora buenos resultados debido a la aceptación que el producto puede tener en el mercado de destino, con lo cual nos ha proporcionado una excelente evaluación de proyecto en donde se evidencia que, al realizar la inversión, se pueden obtener réditos económicos, por lo que se perfila como un proyecto de inversión rentable y viable.

## **10. Descripción de la Propuesta**

### **10.1. Descripción de la Exportación del Casabe del maíz esmeraldeño a México.**

La guía esta descrita conforme se lo detalla a continuación:

#### **10.1.2. Ubicación de México.**

Los Estados Unidos Mexicanos o México está ubicado en el continente americano más exactamente en América del Norte. Limita al Norte con Estados Unidos de América, al Sur y Oeste con el océano Pacífico, al Este con el Golfo de México y el mar Caribe, y al Sureste con Guatemala y Belice. (Instituto nacional de estadística, 2020)

México disfruta de una privilegiada ubicación geográfica que incide favorablemente en su variedad climática, así como en su biodiversidad. Esta ubicación resulta estratégica para el comercio internacional: comparte una extensa frontera con los Estados Unidos de América y a través de los Océanos Pacífico y Atlántico tiene acceso a los mercados europeos y asiáticos. (Instituto nacional de estadística, 2020)

#### **10.1.3. Economía en México.**

La estimación sobre el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de México sufrió otro recorte: los analistas encuestados por Citibanamex redujeron de 1 a 0.9% su estimación de la expansión de la economía para este año, mientras que para 2021 se mantuvo en 1.7%. El recorte se produce tras el anuncio de Banco de México (Banxico) sobre una reducción en sus previsiones para la economía mexicana. Las cifras exactas se conocerán el próximo 26 de febrero en su informe trimestral octubre-diciembre de 2019. Según los especialistas encuestados por Citibanamex, la inflación al cierre de 2020 será de 3.54%, menor a la estimación de 3.58% de la encuesta anterior. En cuanto al alza generalizada de los precios, Banxico prevé que este repunte a finales del año, por lo que no se logrará el objetivo de 3%. Hasta enero, la inflación se ubicó en 3.24%, su nivel más alto desde julio de 2019. Hacia finales de 2020, el dólar valdrá 19.60 pesos, siete centavos menos que lo esperado en la encuesta anterior. Además, los analistas prevén un sexto recorte consecutivo a la tasa de

interés de Banxico para ubicarla en 6.75%. La decisión del banco central se conocerá el 26 de marzo. (Economico, 2020)

## Gráfico Estadístico N.2

### Pronóstico de Crecimiento anual del PIB de México

(%) Pronósticos de crecimiento anual del PIB de México

	2019	2020	2021
Mediana	0	1	1.7
Promedio	0.3	1	1.7
Máximo	2	2	2.3
Mínimo	-0.2	0.5	1

Fuente: **Pronostico de Crecimiento anual del PIB de México**

#### 10.1.4. Clima.

México es un país con gran diversidad climática, tiene un clima seco y da a mayor parte del centro y norte del país, con una temperatura promedio de 22° a 26°C. Teniendo también clima templado que es el más común en la parte del territorio situada por encima del Trópico de Cáncer. Puede ser templado subhúmedo y templado semiseco. En función de la altitud y la latitud las temperaturas varían bastante. (Nacional S. m., 2020)

#### 10.1.5. Comercio Exterior en México

México es el país en la posición 15 entre las potencias exportadoras de acuerdo con la (OMC) Organización Mundial de Comercio. Los principales productos de exportación encontramos:

- Petróleo.
- Productos de la industria automotriz como tractores, vehículos y autopartes.
- Monitores y proyectores.
- Frutas y vegetales como dátiles, piñas y el aguacate.

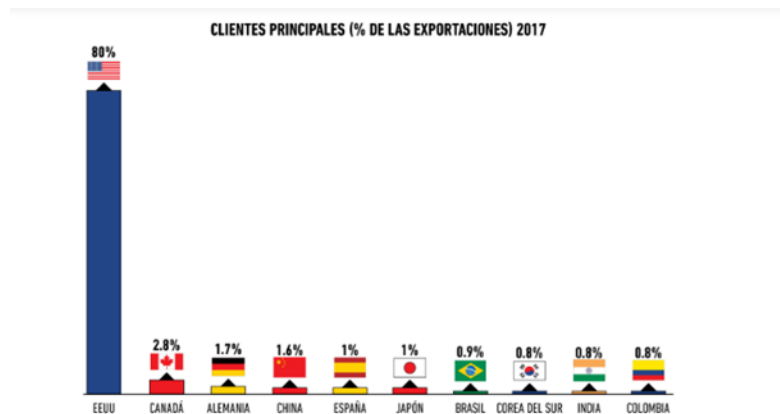
- Carne Bovina
- Cerveza malta
- Azúcar de caña
- Pescado
- Artículos de joyería de metales preciosos. (UNOTV, 2017)

**Los 10 principales socios comerciales de México, según datos de 2016, han sido**

- Estados Unidos, con exportaciones que ascienden a 289 mil millones de pesos.
- Canadá, con 23 millones de pesos.
- China, con 7,420 millones de pesos.
- Alemania, con 5,500 millones de pesos.
- Japón, con 5,380 millones de pesos.

### Gráfico Estadístico N. 3

#### Cientes principales de las exportaciones



**Fuente y elaboración:** Dinero en Imagen

### **10.1.6. Principales Importaciones de México**

En específico, la información de los productos de importación más importante en México es:

Los productos de importación más importantes para México son los siguientes:

- Gasolina 10.24%
- Automóviles 9.42%
- Circuitos integrados monolíticos digitales 8.94%
- Circuitos integrados monolíticos distintos a los digitales 6.84%
- Parte so refacciones para aparatos emisores/ receptores 6.77%
- Automóviles (cilindro superior a 3000m3) 6.15%
- Manufacturas de plástico 4.91%
- Gas natural 4.69%
- Partes y accesorios de carrocerías 4.36%
- Partes y refacciones para aparatos de corte, seccionamiento, protección derivación y empalme 4.30%
- Circuitos modulares para computadoras 4.15%
- Accesorios para computadoras 4.09%
- Motores de pistón de encendido por compresión, diesel o semi-diesel 4.08%
- Unidades de memoria para computadoras 3.96%
- Manufacturas de hierro/acero 3.78%
- Partes y refacciones para vehículos automotores 3.23%
- Circuitos modulares para aparatos emisores/receptores 2.61%
- Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, readiodifusión o televisión

- Medicamentos 2.15%

- Artículos de plástico para transporte o envasado 2.31% (Aduanas, 2020)

### **10.1.7. Principales socios comerciales de México**

Tal como lo presentamos en la gráfica de este día, referente a las exportaciones, acaparando 80 por ciento de ellas, Estados Unidos es el principal socio comercial seguido de Canadá, Alemania, China y España para cerrar el top 5.

Referente al apartado de las importaciones, el ranking de los socios comerciales del país está integrado de la siguiente forma (como se observa en la gráfica): acaparando 46.4 por ciento de ellas, nuevamente se encuentra Estados Unidos en primer lugar seguido por China, Japón, Alemania y Corea del Sur para cerrar el quinteto. (merca20, 2017)

### **10.1.8. CUALES SON LOS TRATADOS COMERCIALES DE MEXICO**

1. Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)
2. Acuerdo TPP
3. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
4. Asociación de Estados del Caribe (AEC)
5. Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)
6. Proyecto Mesoamérica
7. Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC)
8. Tratado de Libre Comercio de América del Norte - Estados Unidos, Canadá y México- (TLCAN)
9. Acuerdo México-Unión Europea (UE)

## **10. Acuerdo de Complementación Económica México-Ecuador**

11. Tratados de libre comercio (TLC) con Colombia, Costa Rica, Nicaragua, Israel, el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras), la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Uruguay, Japón, Chile, la Unión Europea, Ecuador, Colombia, Costa Rica, Nicaragua, Israel, Chile, Comunidad Andina, el MERCOSUR, Perú

12. Comunidad Andina (Asociado). Acuerdo México-Comunidad Andina

13. Acuerdo de Complementación Económica México-MERCOSUR

14. Acuerdo de Integración Comercial Perú-México

15. Acuerdos de Complementación Económica de México. (EENI, 2020)

## **11. Distribuidores en México.**

- EL PASAJE: Somos proveedores de Postres en Av 16 de septiembre 113 Col. centro, Nicolas Romero, Estado de México C.P. 54400. México.

Ofertia es un sitio web y app en el que se promocionan productos de cada región, por lo que realizó un estudio con 2 mil 132 usuarios de esta plataforma para reconocer los hábitos de compra en supermercados.

Las opciones que más usan los compradores mexicanos son: Aurrerá, Walmart, Soriana y Chedraui. Las primeras dos pertenecen al mismo grupo comercial Walmex y la tercera cuenta con una fuerte presencia en el norte del país, las tres punteras son cadenas nacionales. (imagen, 2020)

### **11.1. Información del Mercado**

México es considerado el centro de origen y diversificación del producto a base de maíz (*Zea Mays*), su origen, domesticación y dispersión a partir del teosintle, su ancestro silvestre más directo data de hace cerca de 10000 años. Por esta situación se designa que este manjar de maíz el Casabe sea abierto para que prueben nuevos sabores, es un producto innovador.

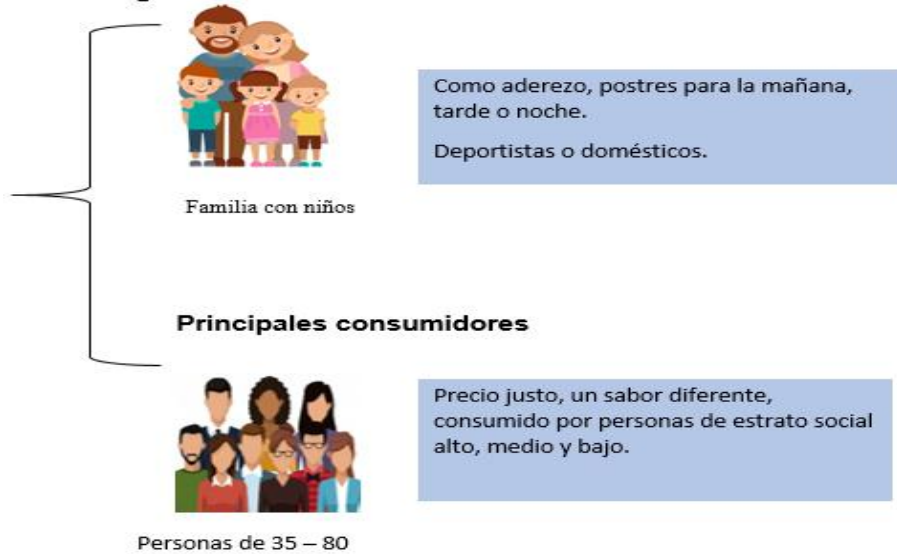


300 variedades de 64 razas de maíces nativos, millones de toneladas de maíz y su producción satisfacer la demanda local y puede permitir que se exporta muchos países en este caso México.



El mercado local no cubre mayor demanda del producto por falta de conocimiento es un producto nuevo.

### Segmentación del Mercado:



### 11.1.2. Tendencia de Consumo:

La entrada del manjar a base de Maíz- Casabe como ecuatoriano es estratégica para el que conoce del producto es una oferta diferente con nuevo sabor y textura, con un punto a favor que se brinda un producto saludable y orgánico.

### **11.1.3. Puertos en México**

Capacidad de los puertos mexicanos ha crecido más de un 56% en los últimos cinco años, desde los 260 millones de toneladas en 2012 a los 406 millones en 2017. Siendo el transporte marítimo responsable del 90% del comercio mundial, es importante conocer los principales puertos mexicanos para comprender el funcionamiento del país y las oportunidades que ofrece para el comercio exterior. (CONTAINERS, 2020)

- Puerto de Manzanillo
- Puerto Lázaro Cárdenas
- Puerto de Veracruz
- Puerto de Altamira
- Puerto de Ensenada

### **11.1.4. Navieras.**

#### **Líneas Navieras**

- Líneas Navieras Directorio Actualizado 2015
- Navieros y Consignaciones, S.A. de C.V.
- Transmarine Navigation de México, S.A. de C.V.
- Altamaritima SA de CV
- WAN HAI LINE / Web
- American President Line / Web
- Baja Ferries / Web
- Carnival Cruises Line / Web
- China Shipping Mexico S de RL de CV. / Web
- CMA CGM / Web

- Compañía Chilena de Navegacion Interoceanica / Web
- COSCO
- PIL
- CSAV Compañía Sudamericana de Vapores / Web
- Daewoo Shipping
- Daiichi Shipping
- Eukor Car Carries / Web
- Ever Green
- Gear Bulk Shipping / Web
- Hanjin Shipping / Web
- Hamburg Sud / Web
- Hapag Lloyd / Web
- Hoegh / Web
- Hyundai Merchant Marine / Web
- K Line / Web
- Maersk Line / Web
- MSC Mediterranean Shipping Company / Web
- Mitsui Osaka Line / Web

## 12. Cubicaje

P r o d u c t o	PESO X ENVASE (gr)	ENVASES X CAJA	KILOS POR CAJA	CAJAS POR PALLET	TOTAL KILOS PRODUCTO X PALLET	PALLETS POR CONTENEDOR 1X20' ST.	TOTAL ENVASES X PALLET	TOTAL ENVASES X CONTENEDOR	TOTAL KILOS NETOS X CONTENEDOR (Kg)	TOTAL CAJAS X CONTENEDOR	PESO TOTAL CAJAS VACIAS X CONTENEDOR (KG)	PESO PALLET EN KILOS	PESO TOTAL PALLETS (SIN PRODUCTO)	PESO BRUTO X CONTENEDOR (PROD+PALLET+CIA VACIA)
Casabe de Maiz	150	60	9	36	324.00	12.00	2,160.00	25920	<b>3888</b>	432	237.6	20	240	4,365.60

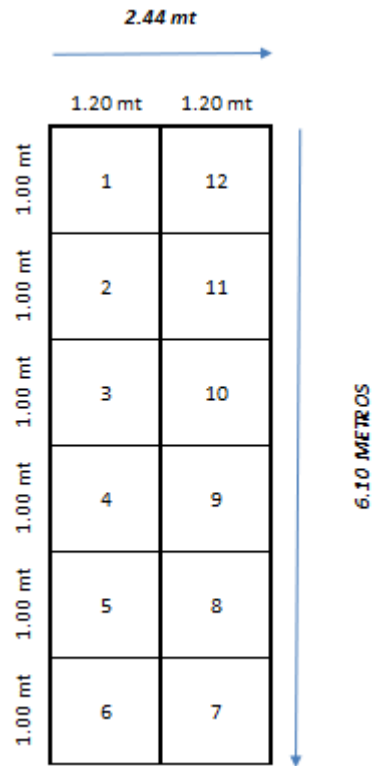


SOBRE ESTA CANTIDAD ES QUE SE VAN A CALCULAR LOS COSTOS Y EL PV

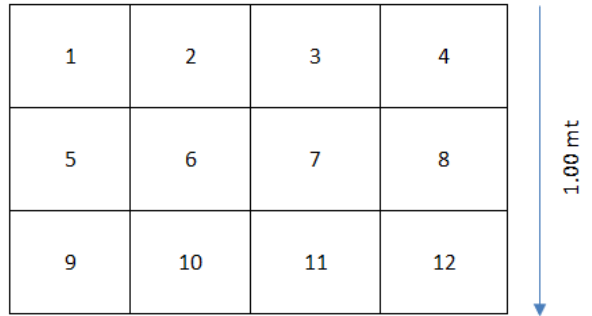
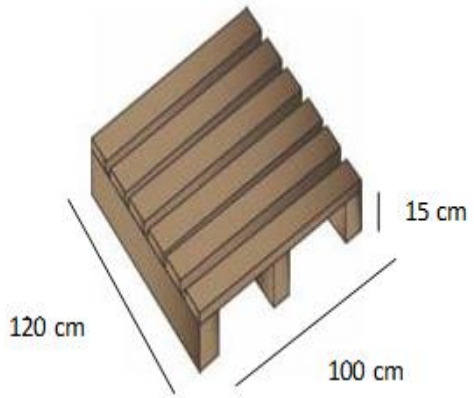
### DETALLE LLENADO DE CONTENEDOR

CONTENEDOR DRY -VAN 20'ST

PESO	VACIO	2.250 KG
	PESO MAXIMO	28.240 KG
MEDIDAS	EXTERNAS	INTERNAS
	LARGO	6.058mm
ANCHO	2.438 mm	2.345 mm
ALTO	2.591 mm	2.400 mm
VOLUMEN	33,30 m3	



APILAMIENTO:	
ALTURA INTERNA CONTENEDOR	2.59
ALTURA DE PALLET:	0.15
DISPINIBLE PARA APILAMIENTO	2.49
ALTURA CAJA:	0.35
FILAS:	12.00
COLUMNAS:	6
TOTAL CAJAS:	36



## 12.1. precios Logísticos:

<b>PUERTO DE SALIDA: GUAYAQUIL</b>			
<b>Termino (INCOTERM):</b>		Termino: FOB GYE	
<b>TIPO DE CARGA (Suelta/Contenerizada)</b>		(1x 20' S.T.)	
<b>DESCRIPCION SERVICIOS</b>	NAVIERA		
	AGSERCARG S.A.		
<i>DESCRIPCION FLETE</i>	TIPO DE CARGA	X Contenedor / Embarque	TOTAL APROX
TARIFA FLETE MARITIMO		Por Contenedor	\$ 800.00
THC DESTINO		Por Contenedor	\$ 120.00
ISP		Por Embarque	\$ 0.00
SELLO		Por sello	\$ 0.00
<b>TOTAL APROX FLETE</b>			<b>\$ 920.00</b>
<i>GASTOS EN ORIGEN ECUADOR</i>	VALOR	IVA	TOTAL APROX
B/L FEE (por B/L)	\$ 65.00	\$ 7.80	\$ 72.80
DEPOT GATE (ECHO EXPORTACIÓN) Cntr	\$ 25.00	\$ 3.00	\$ 28.00
SERVICIO DE PROCESAMIENTO (Cntr)	\$ 50.00	\$ 6.00	\$ 56.00
COORDINACIÓN LOGÍSTICA	\$ 80.00	\$ 9.60	\$ 89.60
<b>TOTAL APROX GTOS.EN ORIGEN ECUADOR</b>			<b>\$ 246.40</b>
<b>CONSIDERACIONES IMPORTANTES</b>			
FREQUENCY	SEMANAL (NAPORTEC)		
PUERTO DE LLEGADA	GUAYAQUIL		
TRANSIT	35 DIAS APROX		
DIAS LIBRES DE DEMORAJE	2		
DIAS LIBRES	30		
VALIDEZ DE LA OFERTA	30-abr-20		
<b>TOTAL APROX FLETE Y GASTOS EN DESTINO</b>			<b>\$ 1,166.40</b>
<b>TOTAL FLETE X KILO</b>			<b>\$ 0.27</b>

<b>COSTOS LOGÍSTICOS DE EXPORTACIÓN POR CONTENEDOR TÉRMINO FOB</b>				
<b>TIPO DE COSTO</b>	<b>RUBRO</b>	<b>VALOR SIN IVA</b>	<b>IVA</b>	<b>VALOR CON IVA</b>
<b>COSTOS BÁSICOS</b>	RECEPCIÓN PORTEO/CONTENEDOR	\$95.00	\$11.40	\$106.40
	TRANSPORTE INTERNO U. VACÍO / LLENO (LCL)	\$380.00	\$0.00	\$380.00
	COURIER	\$80.00	\$9.60	\$89.60
<b>TOTAL BÁSICO</b>				<b>\$576.00</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>	MANEJO BL (CORRECCION MULTA, TRANSMISION B/L)	\$114.00	\$13.68	\$127.68
	INSPECCIÓN POLICIA ANTINARCÓTICOS	\$170.00	\$20.40	\$190.40
	ALMACENAJES (10 días)	\$30.70	\$3.68	\$34.38
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>				<b>\$352.46</b>
<b>SUMA OTROS COSTOS POR CONTENEDOR (FOB)</b>				<b>\$928.46</b>
<b>COSTOS LOGISTICOS DE EXPORTACION POR CONTENEDOR (POR KG)</b>				<b>\$0.21</b>

<b>SERVICIO DE DESPACHO DE ADUANA EXPORTACION MARITIMA</b>				
<b>RUBRO</b>	<b>TARIFA SIN IVA</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL TARIFA CON IVA</b>	<b>COMENTARIOS</b>
ENVIO ELECTRONICO DAE EXPORTACION MARITIMA	\$90.00	\$10.80	\$100.80	POR CADA TRAMITE
<b>TOTAL DESPACHO DAE.....</b>			<b>\$100.80</b>	
<b>OTROS TRAMITES DE EXPORTACION (VARIABLES EN CASO DE APLICAR)</b>				
ANULACION DE DAE	\$45.00	\$5.40	\$50.40	POR CADA DAE
ELABORACION DE CERTIFICADO DE ORIGEN	\$30.00	\$3.60	\$33.60	POR CADA CERTIFICADO
ELABORACION DE AISV	\$30.00	\$3.60	\$33.60	POR CADA AISV
COORDINACION DE TRANSPORTE LOCAL	\$25.00	\$3.00	\$28.00	POR TRAMITE
GESTION DE COORDINACION POR INSPECCION ANTINARCOTICOS HASTA EL ALMACEN TEMPORAL	\$60.00	\$7.20	\$67.20	POR TRAMITE
REGULARIZACION DE DAE	\$50.00	\$6.00	\$56.00	POR CADA DAE REGULARIZADA
DJO (DECLARACION JURAMENTADA DE ORIGEN)	\$60.00	\$7.20	\$67.20	POR CADA DECLARACION JURAMENTADA
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES .....</b>	<b>\$390.00</b>	<b>\$46.80</b>	<b>\$436.80</b>	<b>(PUEDEN GENERARSE O NO EN LA EXPORTACION)</b>

<b>COSTO AGENTE DE ADUANA X KILO</b>	<b>\$0.10</b>
--------------------------------------	---------------

<i>COSTOS DE FLETE POR KILO</i>	<i>\$0.27</i>
<i>COSTOS LOGISTICOS POR KILO</i>	<i>\$0.21</i>
<i>COSTOS DE DESPACHO DE ADUANA POR KILO</i>	<i>\$0.10</i>
<b>COSTOS LOGISTICOS TOTALES POR KILO</b>	<b>\$0.58</b>

<i>COSTO DEL PRODUCTO POR KILO</i>	<i>\$2.10</i>
<i>COSTOS LOGÍSTICOS TOTALES X KILO</i>	<i>\$0.58</i>
<i>UTILIDAD % 90 X KILO</i>	<i>\$1.89</i>
<i>PRECIO DE VENTA X KILO</i>	<i>\$4.57</i>
<i>PRECIO X GRAMOS</i>	<i>\$0.0046</i>
<b>PRECIO DE VENTA X UNIDAD (150 gr)</b>	<b>\$0.69</b>

<i>PVP X UNIDAD (CFR)</i>	<i>\$0.69</i>
<i>PVP X UNIDAD (FOB)</i>	<i>\$0.42</i>
<b>TOTAL FOB GYE</b>	<b>\$10,842.52</b>

<b>UTILIDAD BRUTA X UNIDAD</b>	<b>\$0.28</b>
<b>UTILIDAD BRUTA TOTAL</b>	<b>\$7,348.32</b>

#### **14.1.1. Tramites de exportación en Ecuador.**

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Aforo Automático
- Aforo Documental

- Aforo Físico Intrusivo

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito en el punto anterior y adicionalmente se realiza una inspección física de la carga corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE (SENAE, Aduana del Ecuador, 2020)

#### **14.2. Acuerdos entre Ecuador y México**

- A Ecuador y México mantienen preferencias arancelarias a través de los siguientes acuerdos comerciales en el marco de la ALADI:

1. Nómina de Apertura de Mercados –NAM- por medio del cual el Ecuador se beneficia de un 100% de reducción de arancel mexicano para un grupo de productos específicos. Este Acuerdo forma parte del Trato Especial y Diferenciado del que se beneficia Ecuador por ser un país de menor desarrollo relativo.

2. Preferencia Arancelaria Regional –PAR- por medio del cual México otorga una preferencia del arancel del 40% a un grupo específico de productos y Ecuador concede de igual forma preferencias del arancel de un 20% para los mismos productos.

3. Acuerdo de Alcance Parcial por medio del cual tanto México como Ecuador se otorgan preferencias arancelarias a una lista de productos negociados en determinados niveles, llegando en función del producto negociado a un 100% de reducción del arancel.

- Estos acuerdos no cubren a todo el universo arancelario, son de carácter parcial, y sus compromisos se concentran en aspectos de carácter comercial. Acuerdo comercial con Ecuador. (ALADI, 2020)

## **15. Resultado Esperados en la aplicación de la Propuesta**

El resultado que se espera es que la empresa “RIQUEZA VERDE” sea internacionalmente competitiva, esperando que mi guía de exportación sea aprovechada y que no solo quede como una propuesta, si no que llegue a realizarse ya que esta se puede aplicar paso a paso para tener una buena exportación.

La empresa tendrá una mejora financieramente de manera favorable, y es bueno para tener una buena calidad de vida para sus trabajadores internos.

Se aspira que con la presente investigación logre que su personal pueda involucrarse y conozca mejor a sus competidores extranjeros, con el fin de ser más competitivos y tener mayor empatía con sus departamentos con el fin de tener mejores beneficios para la empresa.

## **16. Conclusiones**

Llego a la conclusión que la empresa “RIQUEZA VERDE”, puede acceder al mercado internacional como es México, ya que cuenta con la suficiente solvencia económica para iniciar con la exportación y poner en marcha planes de mejoramiento para la institución.

Además, es una empresa que sabe sobre el proceso del “CASABE DE MAIZ” ya que se dedica a la elaboración y venta de aquel postre.

Y pues finalmente para llevar a cabo el proceso de exportación del CASABE DE MAIZ hacia México somos optimistas debido a los tratados con este país, por lo consiguiente, será productivo tanto para la empresa, trabajadores y sobre todo para nuestro país, ya que tendremos una empresa ecuatoriana internacionalizada y también el ingreso de divisas.

## **17. Recomendación**

En el capítulo anterior se elaboró una guía de exportación del CASABE DE MAIZ, Ecuador- México.

A través de este fue analizado la parte de la exportación y surgieron recomendaciones que pueden ser utilizadas a este proyecto, podemos recomendar buscar más mercados para la distribución del producto.

Se sugiere que la empresa tenga una estructura organizacional bien definida para que cada empleado reconozca la responsabilidad y funciones de sus puestos. Por lo cual generaría mayor organización y por lo que consiste un mejor desempeño. También se puede recomendar que haya un análisis sobre el ambiente laboral para que los trabajadores se sientan motivados y empiecen a tener una gran contribución al crecimiento de la empresaria.

Las recomendaciones se enfocan a que la empresa tenga un mayor crecimiento, estas sugerencias necesitan ser implementadas por la gerencia para lograr el involucramiento de todos los trabajadores, por lo tanto, fomentar la cooperación y colaboración para alcanzar la misión y los objetivos propuestos de la empresa.

## 18. Anexos

### Anexo N. 1

#### Entrevista a Ciudadanos Nativos de Esmeraldas

##### Primera Entrevista

**Nombre: Sr. Rosa Arroyo de Mina**

**Edad: 63 años**

**Localidad: Tachina- Provincia de Esmeraldas “Aeropuerto”.**

**Labor: Coordinadora de tramites turísticos.**

#### **1.- El Casabe de Maíz es típico en la provincia de Esmeraldas?**

Por supuesto el Casabe es de Esmeraldas es un manjar ancestral típico y como se dice “el que no come Casabe ese de Esmeraldas no sabe”. Este manjar va de generación en generación, en nuestras raíces se describe como la raza afro todo es representado como la esclavitud el que se alimentaba con esto es para tener energía y para estar sano.

#### **2.- Tiene conocimiento de cómo se realiza el Casabe de Maíz y cuáles son los ingredientes para su preparación?**

Lleva muchos ingredientes como el maíz molido, remojado y fermentado, luego luego se realiza una miel que tiene panela, anís estrellado, pimienta, clavo de olor, leche de coco, agua de coco, esencia este proceso es trabajoso pero el producto es muy sabroso aunque este manjar no tiene un olor concentrado.

#### **3.-Que tiempo de fermentación se debe seguir antes de la preparación del Casabe de Maíz?**

En mi casa se lo fermenta por un tiempo de 7 días esto es un proceso para que el maíz valla limpio y un poco más suave y su polvillo sea más ligero.

#### **4.- Como es la textura del Casabe de Maíz?**

Debe ser firme como un flan o queso pero muchos le damos un color diferente esto se debe al uso del dulce que se le dé.

### **5.- Porque el Casabe de Maíz ya no se consume tanto en estos tiempos?**

En nuestra localidad se consume seguido por el turismo y porque se hacen pedidos. Pero en la actualidad puede ser porque la nueva generación busca lo práctico, aparte que es un manjar sencillo pero trabajoso y que la mayoría de las personas emigraron a Europa, E.E.U.U y esto se debe a que ellos eran los que más empeño tenían de darnos esos caprichitos en nuestros hogares y uno podía servirse el Casabe de Maíz cuando uno deseaba y cantidad que uno podía.

### **Anexo N.2**

#### **Segunda Entrevista**

**Nombre: Sr. Félix Green Muñoz**

**Edad: 68 años**

**Localidad: Esmeraldas “Las Palmas”**

**Labor: Cocinero Empírico.**

#### **1.- El Casabe de Maíz es típico en la provincia de Esmeraldas?**

El Casabe de Maíz lo e consumido desde que tengo uso de razón, en mi casa se lo realizaba muy continuamente, mi abuelita, mi mama y mis tías lo hacían para servirnos cuando era de brindarnos como un antojo, aunque teníamos en conocimiento que este postre se lo realizaba cuando se realizaba alguna actividad en la comunidad y se les brindaba a todos los asistentes de ese evento sea espiritual o celebración de bienvenida. Es un postre ancestral y típico de Esmeraldas.

## **2.- Tiene conocimiento de cómo se realiza el Casabe de Maíz y cuáles son los ingredientes para su preparación?**

El casabe de maíz se lleva remojo por algunos días para fermentarlo, luego solo muele, se lo cierne con un trapo y polvillo que se obtiene este te sirve para la preparación, en una olla se le agrega leche de Coco, Miel de panela que se hace aparte un recipiente. se le agrega el limoncillo (hierba Luisa) cuestión de gustos las esencias y se lleva a hervor, cuándo espesa ya está listo, siempre se debe estar moviendo para que no se pegue ni se Hagan grumos y los ingredientes como los mencione son el maíz molido, Coco, leche de Coco, pimienta, clavo dolor, paneles, esencia, agua de coco, anís estrellado y algunas personas lo hacemos con azúcar blanca.

## **3.-Que tiempo de fermentación se debe seguir antes de la preparación del Casabe de Maíz?**

Por lo general se lo fermenta por 7 días que es lo correcto y se debe cambiar el agua cada día para que no se dañe y se debe mantener limpio el maíz.

## **4.- Como es la textura del Casabe de Maíz?**

Depende de algunos lugares de Esmeraldas se lo realiza de color ámbar, otros lo dejan un poco blanquecino y su textura debe ser siempre firme.

## **5.- Porque el Casabe de Maíz ya no se consume tanto en estos tiempos?**

En primer lugar influye la migración, la nueva generación se ha Desligado de la realización de este postre porque es un poco trabajoso y como todo se obtiene en los supermercados se busca es la facilidad.

La ciudadanía de estos tiempos no quiere dar trabajo para realizar un postre que absorbe tanto tiempo son días de realización y eso es lo que lleva que no lo hagan continuamente y se a perdido su consumo pero los que le gusta hacerlo pues a buen tiempo.

## **Anexo # 3**

### **Entrevista a Gerente de la empresa Riqueza Verde**

#### **1. Ve con aceptación en el mercado nacional su producto?**

Principalmente como comerciante y productor de casabe de maíz debo conocer el producto para sí darlo a conocer, debo de hacer saber que aun que no es un producto autóctono, Ancestral se considera como un producto nuevo y el servicio y beneficio que este brinda ha experimentado del sector como estudio de Campo con el cual a diferencia del producto que se ofrece dando a conocer a través de las redes sociales como gran aceptación de las personas que Tienen conocimiento del producto y la diferencia que tiene en el sabor Y textura.

#### **2. Información sobre adaptación necesaria**

Cómo me refería anteriormente se da un estudio sensorial y de campo, para luego brindar la apertura en el mercado nacional, como ya tengo la aceptación del sector se quiere compartir el comercio del producto a nivel extranjero en este caso México, como saben es un país que consume maíz de muchas maneras de preparación gastronómica. Nos hemos asesorado mediante la cámara de comercio y darle el use de servirse Un producto nuevo Sano y energizante y que se de consumos general que se puede servir solo o Como un aderezo.

#### **3. Qué desean los clientes de los mercados a los que nos dirigimos?**

El cliente exige siempre es lo mejor, porque de el se aprende. el tendrá la inquietud de saber sus beneficios y características que si tiene algún complemento energético o dietético si tiene un precio asequible, su valor nutritivo y sus ingredientes principales como se prepara totalmente con esencias.

**4. Esta mi producto adaptado los gustos de los consumidores de este País?**

No lo veo complicado en la aceptación por que este es un manjar natural, sano y económico. Además en México respetando las normas aduaneras y registros del proceso se llevaría con aceptación por que tiene una característica es que ellos es serviría en sus hogares ya que no lo ven, entonces se retroceda tiempo lejanos pero agradables y esto da a que se acepte con más continuidad.

**5. Qué opina el precio del productor manjar de maíz o casabe.**

Mantengo que el precio debe ser competitivo con los gastos, los cuales se deben cubrir para que sea agradable el beneficio de parte y parte de las personas se fijan en el precio, ver las opiniones cualidades especiales del producto y como es un producto de precio cómodo y beneficioso se ofrece para que los otros lo vea y lo prueben.

**6. Cómo saber si me productos exportables**

Se certifica que si es exportable por qué se ha hecho una declaración de posicionamiento para que todo el público en general activo y este describe como un producto alimentario y hay un estudio a fondo por la competencia y que Enfatiza que un producto de precio bajo, como ya se tiene un conocimiento de la clientela destinada.

## Anexo N. 4

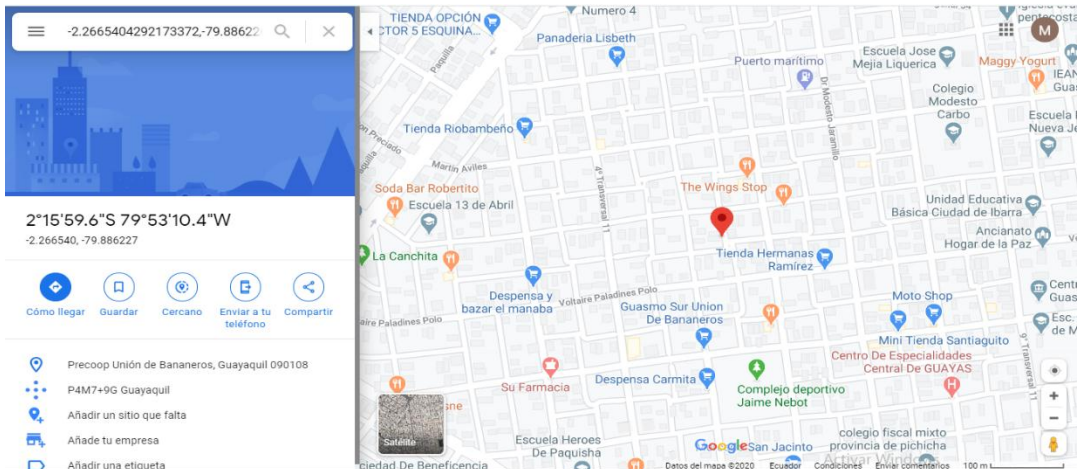
### Logo De La Empresa



**Fuente:** Empresa Riqueza Verde

## Anexo N. 5

### Ubicación de la empresa



**Fuente:** El Autor

**Anexo N. 6**

**Oriundos de la provincia Esmeraldas vendiendo “CASABE DE MAIZ ESMERALDEÑO”**



**Fuente y Elaboración: El Autor**

## Bibliografía

- Aduana. (2016). *Aduana*. Obtenido de Aduana:  
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ii5xqLQ5VLgC&oi=fnd&pg=PA1&dq=definicion+de+cadena+logistica&ots=u3\\_BikKral&sig=8aVb0J--\\_CEGXnKMXvMDJd22bPA#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ii5xqLQ5VLgC&oi=fnd&pg=PA1&dq=definicion+de+cadena+logistica&ots=u3_BikKral&sig=8aVb0J--_CEGXnKMXvMDJd22bPA#v=onepage&q&f=false)
- Aduanas, C. y. (2020). *Comercio y Aduanas* . Obtenido de  
<https://www.comercioyaduanas.com.mx:comoimportar/comoimportaramexico/importaciones-de-mexico/>
- aduanas, c. y. (s.f.). *comercio y aduanas.com*. Obtenido de  
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/113-que-es-comercio-internacional>
- Agencia Nacional de Regulacion, c. y. (2020). Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec:arca-facilita-aun-mas-la-obtencion-de-los-registros-sanitarios-para-alimentos-procesados/>
- ALADI. (2020). *ALADI*. Obtenido de [http://www2.aladi:biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria\\_General/PMDER/2012/PMDER\\_033\\_2012\\_EC.pdf](http://www2.aladi:biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/PMDER/2012/PMDER_033_2012_EC.pdf)
- Ballou, R. (01 de 01 de 2014). *administraciondelascadenasdesumistro*. Obtenido de  
[https://www.pdf\\_archive.com:2014/01/27log\\_stica\\_ronald\\_h\\_ballou/log\\_stica\\_ronald\\_h\\_balloupdf](https://www.pdf_archive.com:2014/01/27log_stica_ronald_h_ballou/log_stica_ronald_h_balloupdf)
- Ballou, R. H. (01 de 01 de 2014). *ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO*. Obtenido de  
<https://www.pdf-archive.com:2014/01/27/log-stica-ronald-h-ballou/log-stica-ronald-h-ballou.pdf>
- Código Orgánico De La Producción Comercio E Inversiones . (2010). *Código Orgánico De La Producción Comercio E Inversiones* . Obtenido de Aduana:  
<https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/REGLAMENTO-LIBRO-V-COPCI-REFORMA-27-03-2017.pdf>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones . (29 de diciembre de 2010). *art. 125 exenciones*. Obtenido de <https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec050es.pdf>
- Constitución del Ecuador. (2008). Obtenido de [https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp\\_ecu-int-text-const.pdf](https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-int-text-const.pdf)
- CONTAINERS. (2020). *CONTAINERS*. Obtenido de <https://www.icontaines.com:es/2018/06/12/ranking-5-puertos-mas-importantes-mexico/>
- Economico, E. C. (2020). *El Ceo Economico* . Obtenido de <https://elceo.com:pib-de-la-economia-mexicana- apenas-crecera-0-9-en-2020- encuesta-citibanamex/>
- EENI. (2020). *EENI global busuness school*. Obtenido de <https://reingex.com:Mexico-TLC-Acuerdos.shtml>

González, R. (24 de febrero de 2017). *Diferentes teorías del comercio internacional*. Obtenido de <https://www.guao.org/sites/default/files/biblioteca/Diferentes%20teor%C3%ADas%20del%20comercio%20internacional.pdf>

Instituto nacional de estadística, g. e. (2020). *INEGI*. Obtenido de <https://www.paratodomexico.com: geografia-fr-mexico/ubicacion-geografica.html>

Logistic cloud applications. (12 de julio de 2018). *Logística de importaciones*. Obtenido de <https://www.linbis.com/es/logistica/logistica-de-importaciones/>

merca20. (2017). *socios comerciales*. Obtenido de <https://www.merca20.com: socios-comerciales-de-mexico/>

Miró, J. (12 de septiembre de 2016). *Estrategia de la investigación descriptiva*. Obtenido de <https://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigaci-n-descriptiva.php>

Nacional, S. m. (2020). *Universia*. Obtenido de <https://www.universia.es: estudiar-extranjero/mexico/salir/clima/4292>

plan nacional de desarrollo. (01 de enero de 2017). *Planificación.gob.ec*. Obtenido de [https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL\\_OK.compressed1.pdf](https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_OK.compressed1.pdf)

PROEcuador. (4 de 03 de 2013). *PROEcuador*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>

Roldán, P. (27 de julio de 2017). *Comercio Exterior*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/comercio-exterior.html>

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (25 de 10 de 2017). *Plan nacional toda una vida 2017-2021*. Obtenido de <https://observatorioplanificacion.cepal.org/sites/default/files/plan/files/EcuadorPlanNacionalTodaUnaVida20172021.pdf>

SENAE. (2020). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/: para-exportar/>

SICE. (2020). *SICE*. Obtenido de [https://www.sice.oas.org: trade/ECU\\_MEX/Text\\_s.asp](https://www.sice.oas.org: trade/ECU_MEX/Text_s.asp)

slideshare. (06 de 01 de 2013). *Principales teorías del Comercio Internacional*. Obtenido de <https://es.slideshare.net: huguito818181/3-principales-teoras-del-comercio-internacional>

UNOTV. (27 de 06 de 2017). *UNOTV*. Obtenido de <https://www.unotv.com: noticias/portal/negocios/detalle/lo-que-exporta-mexico-al-mundo-789556/>

UTECNO. (2018). *Teorías Básicas de los canales de distribución y su administración*. Obtenido de <https://utecno.files.wordpress.com: 2018/09/teorias-basicas-de-los-canales-de-distribucion.pdf>

Utecno. (8 de 02 de 2020). *teoriasbasicasdeloscanalesdedistribucionysuadministracion*. Obtenido de <https://utecno.files.wordpress.com: 2018/09/teorias-basicas-d-los-canales-de-distribucion.pdf>

Valdeoriola Roquet, J., & Rodríguez Gómez, D. (2013). *Metodología de la investigación*. Obtenido de Metodología de la investigación: [http://zanadoria.com/syllabi/m1019/mat\\_cast-nodef/PID\\_00148556-1.pdf](http://zanadoria.com/syllabi/m1019/mat_cast-nodef/PID_00148556-1.pdf)

Velilla, B. (2016). *El comercio internacional en la actualidad* . EALDE Business School.