UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS
Laureate International Universities®

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE TEGNOLOGÍAS EN EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

ESTUDIO DE MERCADO PARA LA EXPORTACIÓN DE LA MALANGA EN LA NOVENA REGIÓN DE TEMUCO- CHILE

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos establecidos para optar por el título de:

TEGNÓLOGA EN EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

Profesor Guía

ING. PILAR PROAÑO

Autora

MARÍA BELÉN CORELLA ERAZO

Año

2012

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Pilar Proaño

Ing. Comercio Exterior

171613186-5

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”

María Belén Corella Erazo

171488270-9

AGRADECIMIENTO

Para realizar esta tesis de la mejor manera posible fue necesario del apoyo de muchas personas a las cuales quiero agradecer.

En primer lugar a mi Padre Teodoro Corella, quien ha sido un apoyo moral y económico para lograr este fin. Gracias por su paciencia.

A mi esposo Jorge, a mi hija Maggie Ordoñez, a mis hermanos Amparo y Santiago a mis queridas Tías Hna. Margoth y Blanca Corella, por ayudarme y apoyarme sin condiciones.

Gracias por facilitarme las cosas.

A mi asesora de tesis y una de las personas que admiro por su inteligencia y sus conocimientos la Ing. Pilar Proaño a quien se debe el hecho de esta tesis, tenga los menos errores posibles.

Gracias por ser tan estricta.

María Belén Corella Erazo

DEDICATORIA

Quiero dedicar la culminación de esta tesis fruto de esfuerzo, constancia y dedicación en primer lugar A Dios. Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud, además de su infinita bondad y amor.

Quiero dedicar a mi madre, que está en algún lugar del cielo, cerca de Dios y que siento que todo este tiempo su alma me acompañado en los momentos más difíciles que he tenido que afrontar para llegar a culminar con uno de mis objetivos académicos planteados.

Marías Belén Corella Erazo

RESUMEN

Considerando que el Ecuador es un país eminentemente agrícola y tomando en cuenta el gran aporte de este sector a la economía Ecuatoriana la nueva tendencia apuntan hacia productos que minimicen el uso de insumos químicos y bajo costo de producción precisa realizar el estudio de mercado para exportar y distribuir la malanga hacia el mercado Chileno en la IX Región Temuco.

Se realizó como instrumentos de investigación un estudio descriptivo con el propósito de puntualizar todo el proceso de comercialización de la malanga desde el acopio de la materia prima hasta su distribución.

A efecto de mantener una información real y directa así como verificación de hechos se realizó el trabajo de campo en el TROPICALEXPOR S.A, en Santo Domingo De Los Tsáchilas.

Dentro del segundo capítulo se hace una reseña histórica de la malanga y aborda desde su siembra hasta su post-cosecha, así como su valor nutricional y utilización; y por último, incluye con el proyecto de la empresa.

En el capítulo tres se realiza un estudio de mercado Chileno a fin de establecer limitaciones y factores endógenos que permitirá la factibilidad de comercialización.

En el capítulo cuarto se expone los documentos a utilizar para la exportación de la malanga a Chile.

Por último en el quinto capítulo se plantea el financiamiento de la exportación con un VAN de 86.760,98 y un TIR de 31,23% lo que nos da un indicador positivo para exportar al mercado Chileno.

ABSTRACT

Considering that Ecuador is an agricultural country and making reference that this sector contribute to Ecuadorian's economy .The new tendency go through products that reduce the use of chemical products and low prices of production .

It is too necessary to make a study about market in order to export and distribute malanga to Chilean market in the IX Temuco's Region.´

We made as an investigation instrument a descriptive studio in order to punctualize the process of commercialization of malanga from the gathering to the prima matter to its distribution.

As a matter to maintain real and direct information we made a field work in TROPICALEXPOR S.A, located in Santo Domingo of Tsachilas.

In the second chapter we made a summary of malanga from sowing to post-harvest and its nutritional value and use; and last, include with the enterprise project.

In chapter third we made a Chilean market study in order to establish limitation endogenous facts that let the facility of commercialization.

In chapter fourth we show the documents to use for the exportation of malanga to Chile.

Finally, in the fifth chapter we establish the financing of the exportation with a VAN of 86.760,98 and a TIR of 31,23% the same that show as the positive indicator to export to the Chilean market.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 1

CAPÍTULO I PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN 2

1.1 Delimitación del Problema 2

1.2 Formulación de problema de la investigación 2

1.3 Formulación de hipótesis 2

1.3.1 Hipótesis general 2

1.3.2 Hipótesis específico 3

1.4 Objetivos 2

1.4.1 Objetivo general 3

1.4.2 Hipótesis específico 3

1.5 Justificación 3

1.6 Marco teórico 4

1.7 Metodología 4

1.7.1 Tipos de metodología 4

1.7.1.1 Exploratoria 4

1.7.1.2 Descriptivos 5

1.7.1.3 Correlaciónales 5

1.8 Metodología de la investigación 5

1.8.1 Metodología de campo 5

1.81.1 Metodología documental 6

1.8.2 Tipo de Estudio 6

1.8.2.1 Técnicas para recolección de Información 6

1.8.2.2 Tratamiento de información 6

CAPÍTULO II 8

INVESTIGACIÓN DEL PRODUCTO DE LA MALANGA Y LA CREACIÓN DE LA EMPRESA "CORELLB.CIA LTDA" EXPORTADORES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS 8

2.1 Especificaciones 8

2.2 Datos Agronómicos 9

2.2.1 Sistemática 10

2.2.3 Variedades 10

2.2.4 Clasificación de la malanga en tres categorías de calidad ... 10

2.2.5 Temporada de Cultivo 11

2.2.6 Tiempo de Cultivo 11

2.2.7 Preparación de Suelo 12

2.2.8 Semilla 12

2.2.9 Siembra 13

2.2.10 Aporques 13

2.2.11 Fertilización 13

2.2.12 Control de las malezas 14

2.3.13 Plagas y enfermedades 15

2.2.14 Riego 15

2.2.15 Cosecha y rendimiento 15

2.2.16 Manejo post-cosecha 16

2.3 Valor Nutricional 16

2.4 Beneficios de la Malanga 19

2.4.1Utilización 20

2.42 Certificaciones 20
2.4.3 Principales exportadores de Malanga 21
2.5 Nombre de la empres 22
2.5.1 Reseña 22
2.5.2 Base Legal 22
2.5.3 Ubicación de la empresa 23
2.5.4 Logotipo 24
2.5.5 Misión 24
2.5.6 Visión 24
2.5.7 Personal de la empresa 25
CAPÍTULO III 26
ESTUDIO DEL MERCADO CHILENO 26
3.1 Información general 27
3.1.1 Ubicación 27
3.1.2 Geografía 28
3.1.3 Habitantes en las principales ciudades de Chile 29
3.1.4 Sistema Político 35
3.2 Economía de Chile 35
3.3 Mercado global Chileno 37
3.4 Comercio Internacional Chileno 37
3.5 Perfil del consumidor Chileno 38
3.6 Marketing e imagen 39
3.7 Competencia 39
3.8 Tendencia del mercado Chileno 39
3.9 Temuco 40

3.9.1 Población..... 41
3.9.2 Alcalde..... 41
3.9.3 Hoteles y Restaurantes de Temuco 41
3.9.4 Súper Mercados de Temuco 43
3.10 Análisis de la oferta 43
3.11 Análisis de la demanda 43
CAPÍTULO IV..... 45
EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES "MALANGA" A CHILE-TEMUCO..... 45
4.1 Exportación..... 45
4.2 Exportación de la malanga desde el Ecuador 45
4.3 Forma de Exportación 46
4.3.1 Exportación directa..... 46
4.4 Almacenamiento, transporte de la exportación 46
4.4.1 Documentos a presentar 47
4.4.2 Fase de pre-embarque orden..... 48
4.4.3 Fase post-embarque orden 49
4.5 Requisitos para ser exportado..... 50
4.5.1 Partida arancelaria de malang..... 50
4.6 Empaque 50
4.6.1 Etiquetado 53
4.6.2 Estándares de calidad 54
4.6.3 Icoterm para exportar 55

4.6.4 Cronograma logístico del despacho 56

CAPÍTULO V..... 59

FINANCIAMIENTO 59

5.1 Normativas y aspectos jurídicos 59

5.2 Inversión Inicial 60

5.3 Estado de pérdidas y ganancias..... 61

5.4 Flujo de Caja Operativa 62

5.5 Inversión Fija 63

5.6 Equipos y Accesorios 64

5.7 Otros Activos 65

5.8 1er año de operaciones..... 65

5.9 Ingresos previstos para la vida útil del proyecto 66

5.10 Costos de operación 67

5.11 Materiales directos..... 68

5.12 Mano de obra directa 68

5.13 Carga operacional 69

5.14 Gastos administrativos generales..... 71

5.15 Gastos financieros 72

5.16 Tabla de amortización 73

5.17 VAN 74

5.18 TIR 74

CAPÍTULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDASIONES 76

6.1 Conclusiones 76

6.2 Recomendasiones 77

BIBLIOGRAFÍA 78

ANEXOS 80

ÍNDICE DE TABLAS

2.1 Comparación de contenido alimenticio de hojas 17

2.2 Comparación del contenido alimenticio de la Malanga (Cormo) con tubérculos convencionales 18

2.3 Comparación química de100gr de malanga de porción comestible 18

2.4 Personal de la Empresa 25

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICOS 1.2 Malanga Procesada 9

GRÁFICOS 2.1 Ubicación Geográfica 23

GRÁFICOS 2.2 Personal de la empresa 25

GRÁFICOS 3.1 Datos de Chile 27

GRÁFICOS 3.2 hoteles de la IX Región Temuco 42

GRÁFICOS 3.3 Supermercados de Temuco 43

GRÁFICOS 4.1 Almacenamiento, transporte 47

GRÁFICOS 4.2 Empaque de exportación 51

GRÁFICOS 4.2 Peso de Malanga 52

GRÁFICOS 4.3 Ubicación de la malanga en el empaque 53

GRÁFICOS 4.4 Stikers de la malanga para la exportación 54

GRÁFICOS 4.5 Caja de exportación 54

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Malanga 81

Anexo 2 Alimento gourmet 81

Anexo 3 Formato de actualización 82

Anexo 4 Valor de las exportaciones de la malanga..... 84

Anexo 5 Flojo de operaciones (Importaciones) 85

INTRODUCCION

El Ecuador se encuentra enmarcado en una transformación alimenticia, ante la saturación del mercado nutricional de productos agrícolas tradicionales.

Gracias a las condiciones climáticas del Ecuador se aprovecha el cultivo de la malanga que por sus nutrientes hace una actividad de vital importancia, la cual debe ser optimizada para abastecer al mercado interno y externo.

Por ello se propone comercializar la Malanga a Chile-Temuco que se considera que tiene una población grande emigrantes de origen Centro americanos y América del Norte; y el reconocimiento de sus bondades nutricionales facilitará la introducción del producto orgánico no tradicional a los hogares en Chile, lo que permitirá sintetizar los procedimientos que oriente la exportación de la malanga dentro de los parámetros internacionales establecidos para la exportación.

Se pretende dinamizar esta actividad con miras a introducir el producto al mercado latino americano que mediante calidad y precios podamos competir y hacer del sector agrícola otra fuente de ingresos para nuestro país; y de ésta manera lograr satisfacer necesidades internas y externas de la población, mediante la generación de empleo y la consecuente rentabilidad.

CAPÍTULO I
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ante la saturación del mercado de nutrición por parte de productos agrícolas tradicionales, como lo son: maíz, banano, trigo, papa, etc., se crea una nueva alternativa que es el producto agrícola no tradicional Malanga, se ha podido observar la falta de consumo de este producto en Chile, por lo que se ha visto la necesidad de exportar y distribuir este producto ya que en el Ecuador se cuenta con este recurso natural, que se siembra en lugares cálidos Santo Domingo Tsáchilas, Patricia Pilar, La Unión, Nuevo Israel, El Esfuerzo, Puerto Limón, Luz de América, Puerto Quito, La Concordia, Lago Agrio, el Coca.

1.1 Delimitación del Problema

La siguiente investigación realizará la empresa “CORELLB CIA LTDA”, en la Ciudad de Quito.

1.2 Formulación del problema de la Investigación

¿Cómo incide el estudio de la exportación y distribución de la malanga en el mercado Chileno (Temuco), al no ser un tubérculo tradicional.

1.3 Formulación de Hipótesis

1.3.1 Hipótesis General

A través de este proyecto es posible realizar el estudio de mercado para exportar y distribuir la malanga hacia el mercado Chileno en la IX REGION (TEMUCO).

1.3.2 Hipótesis Específicas

- ¿Es posible exportar y comercializar el producto la Malanga a la ciudad de (Temuco)?
- ¿Existen los medios de transporte necesarios para la exportación distribución de la malanga?

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

- Realizar un estudio de mercado para la exportación de la Malanga en la novena Región de (Temuco) Chile, desde el Ecuador.

1.4.2 Objetivo Específico

- Ejecutar un estudio de factibilidad de exportación y distribución de la Malanga a la ciudad de Temuco (Chile).
- Investigar el producto de la Malanga y la empresa exportadora
- Conocer el mercado Chileno, en relación como producto agrícola no tradicional (Malanga).
- Crear un manual que determine los procesos previos necesarios para la exportación y la distribución de Malanga, con los requerimientos y estándares que exige Chile.
- Determinar si el proyecto obtiene resultados económicos favorables para su ejecución.

1.5 Justificación

Mediante un estudio de mercado en Chile, en la Novena Región de Temuco se ha visto la necesitad de exportar y distribuir la malanga a esta región, ya que

este tubérculo es escaso en este país específicamente en esta región, por ser uno de los países de América del sur que tiene sus 4 estaciones del año.

1.6 Marco Teórico

El presente proyecto pretende medir los niveles de aceptación del producto agrícola no tradicional Malanga Ecuatoriano en mercados internacionales que particularmente se señala como objetivo Chile. Aprovechando las nuevas tendencias de un consumidor que ve en productos enteramente naturales, donde se recalca que el consumo de productos baratos y altamente nutritivos. Aunque como mencionamos el producto agrícola no tradicional Malanga se caracteriza por tener origines en lugares de climas cálidos (AFRICA). Sin embargo, se desconoce cantidades de exportación a mercados Chilenos y la calidad del producto. Aunque la producción se destina para exportación principalmente se tiene como cliente a países como Estados Unidos, China, etc. Se estima que mercados de América del Sur como Chile en donde la densidad de emigrantes latinoamericanos favorece a la demanda del presente producto.

1.7 Metodología

1.7.1 Tipos de Metodología

1.7.1.1 Exploratorio

Su objetivo principal es captar una perspectiva general del problema, se efectúa normalmente cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado con anterioridad. Identifican relaciones potenciales entre variables y establecen el tono de investigaciones posteriores más rigurosas. Se caracterizan por ser más flexibles en su metodología en comparación con los estudios descriptivos o explicativos.

1.7.1.2 Descriptivos

Buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido análisis, es decir, buscan saber quien, donde, cuando, como y porque del sujeto de estudio, y principalmente miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones a investigar. En un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga, la investigación descriptiva requiere de un considerable conocimiento de lo que se investiga para formular las preguntas específicas que busca responder.

1.7.1.3 Correlaciónales

Estos tienen como propósito medir el grado de relación que exista entre dos o más conceptos o variables. Al medir La utilidad y el propósito principales de los estudios correlaciónales son saber cómo se puede comparar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas. En el caso que dos variables estén correlacionadas, esto significa que una varia cuando la otra también lo hace, puede ser positiva o negativa.

1.8 Metodología de la Investigación

1.8.1 Metodología de campo

Se aplicó este modelo de investigación, ya que hay relación directa con la empresa donde se realiza la investigación y verificar los hechos.
Los hechos, en la presente tesis es de campo porque la información obtenida fue la distribución para la obtención de la exportación, datos que fue obtenida de reportes que se recolectaron.

1.8.1.1 Metodología Documental

Se basa en el estudio que se realiza a partir de la revisión de diferentes fuentes bibliográficas o documentales (literatura sobre el tema de investigación). En esta modalidad de investigación debe predominar, el análisis, la interpretación, las opiniones, las conclusiones y recomendaciones del autor o los autores. Documentos tales como tesis relacionados al tema, folletos.

La investigación se realizará por medio del análisis de los resultados obtenidos de la ejecución directa del tema propuesto. Se prepara la Malanga haciendo uso de los materiales e instrumentos necesarios, para el uso que se le puede dar al tubérculo.

1.8.2 Tipo de Estudio

El presente estudio se define como un estudio Descriptivo, con base en que el propósito principal es el de puntualizar todo el proceso de comercialización de la Malanga, desde el acopio de la materia prima hasta distribución de la malanga a los súper mercados como tales.

1.8.2.1 Técnicas para la recolección de información

El trabajo se definiría como un trabajo Teórico-Práctico. Se haría uso de material teórico como libros que contengan información acerca del tema, información referente en Internet, información adquirida por medio de entrevistas con personas que tengan conocimientos sobre el tema e información obtenida por medio de encuestas realizadas al público en general.

1.8.2.2 Tratamiento de la Información

La información obtenida será almacenada en tablas y apuntes directos para posteriormente ser comparados con la información teórica. Se hará uso de

gráficos, datos escritos, tablas, apuntes, fotos, y otros medios como la utilización de software como Visio, Excel con el fin de analizar los datos arrojados por las encuestas realizadas y necesarias para los respectivos análisis sensoriales hechos directamente con el consumidor. Esto permitirá tener una idea de cuan largo o cerca se anduvo de obtener los resultados afirmados en la bibliografía, así como también permitirá saber donde hubo fallas para corregirlas o finalmente si se siguió con todos los procedimientos indicados correctamente para la producción y exportación a Chile la IV Región (Temuco.

CAPÍTULO II
INVESTIGACION DEL PRODUCTO DE LA MALANGA Y LA CREACION DE LA EMPRESA “CORELLB.CIA LTDA.” EXPORTADORES DE PRODUCTOS AGRICOLAS

2.1 Especificaciones

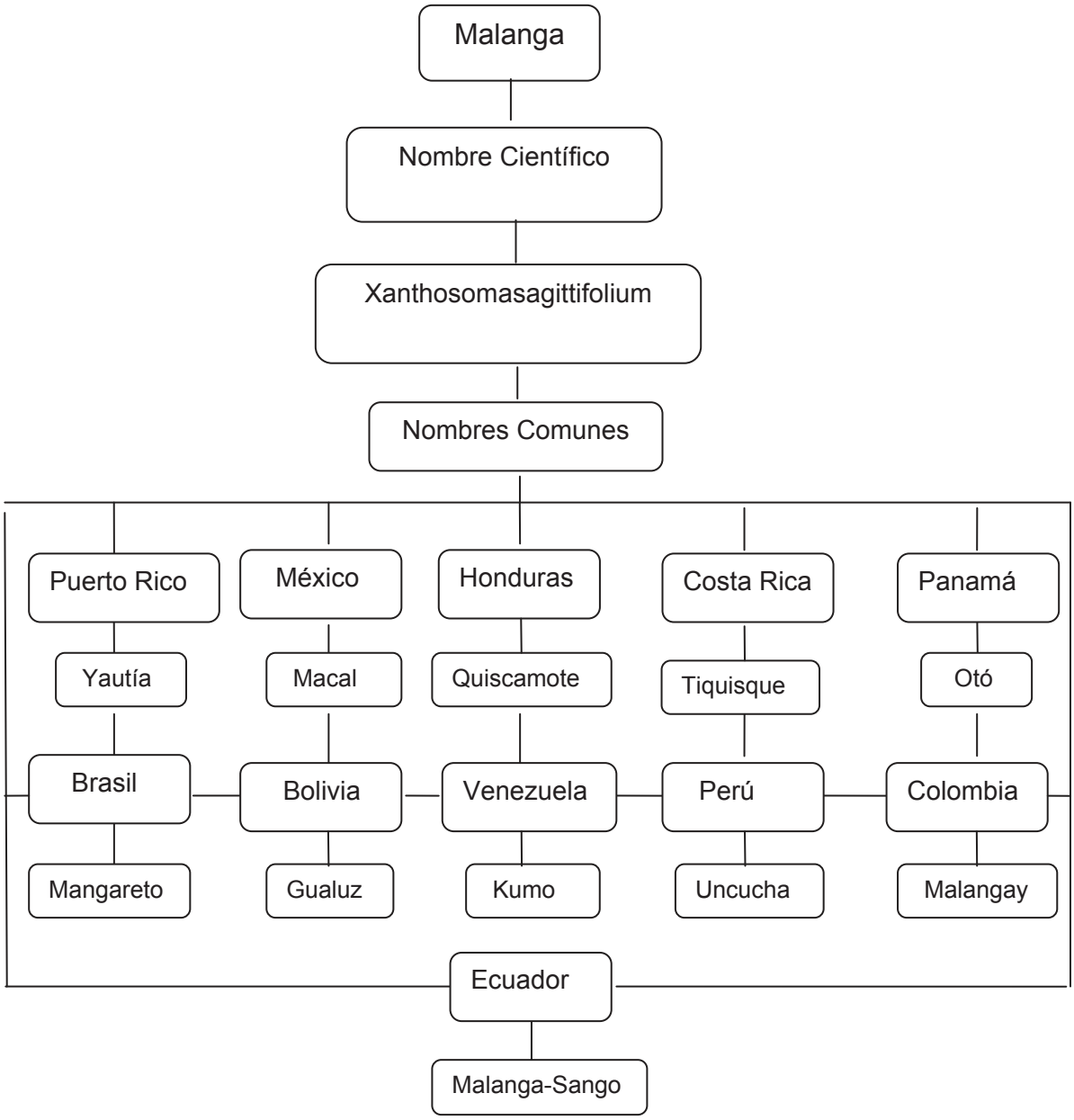
Ecuador, país que posee una gran diversidad de productos alimenticios, entre ellos varios tubérculos como malanga, yuca, entre otros. Dentro de las especies tropicales, la malanga ocupa un lugar importante en la alimentación de la población humana mundial, es una especie nueva que ha venido fortaleciendo su cultivo en el Ecuador. Se ha convertido en una fuente de ingresos económicos para los agricultores que se dedican a esta explotación, y es un producto de exportación por su gran contenido de nutrientes. La parte que se utiliza es el tallo subterráneo tuberoso, que contiene entre un 15 y 39% de carbohidratos, 2 y 3% de proteínas y un 70 y 77% de agua; tiene un valor nutritivo comparable a las papas.(Biblioteca.idict.villaclara.www.google.malanga com año 1994-2001.Quito 10 de enero del 2012)

Ante la saturación del mercado de nutrición por parte de productos agrícolas tradicionales como lo son: maíz, banano, trigo, papa, etc., se crea una nueva alternativa que es el producto agrícola no tradicional Malanga. Aunque éste producto tiene orígenes en África, Asia y Oceanía se incursiona en América. Originaria de las zonas tropicales de América Latina, En Ecuador la cosecha se realiza a los 10 meses de edad para la malanga blanca y a los 12 meses para la malanga morada o lila.

La parte comestible de la malanga, el camote, es un tallo subterráneo modificado que se desarrolla muy rápidamente, y almacena sustancias nutritivas, como los carbohidratos. El camote tiene forma cilíndrica y el color blanco o morado dependiendo de la variedad. Ecuador su comercialización comienza desde 1996 en (Santo Domingo tsachilas) conocido como “sango”.

2.2 Datos Agronómicos

Gráfico 2.1 Datos agronómicos



Elaborado por: La autora

2.2.1 Sistemática

Reino: Vegetal
Clase: Angiospermae
Subclase: Monocotyledoneae
Orden: Spathiflorae
Familia: Araceae
Género: Xanthosoma
Especie: Sagittifolium(L)Schott

2.2.3 Variedades

En Ecuador, existen dos variedades de malanga disponibles que cuentan con características exportables: Blanca (Xanthosoma), originaria de las Antillas; y Amarilla o Lila (Colocasia), originaria de Asia. De ambas, la variedad más apetecida en el mercado exterior es la del Género Xanthosoma, la diferencia de consumo de esta variedad es de alrededor de cinco a uno.

2.2.4 Clasificación de la malanga en tres categorías de calidad

- **EXTRA:** no tiene defectos, salvo superficiales muy leves que no afecten su aspecto general, calidad, estado de conservación y presentación.

- **PRIMERA:** defectos leves (cicatrización que no supere el 25% de la superficie, áreas raspadas que no superen el 20% de la superficie), siempre y cuando no afecten su aspecto general, calidad, estado de conservación y presentación.
- **SEGUNDA:** se permiten los siguientes defectos siempre y cuando no afecten su aspecto general, calidad, estado de conservación y presentación: cicatrización que no supere el 25% de la superficie, áreas raspadas que no superen el 30% de la superficie.

2.2.5 Temporada de Cultivo

La temporada de siembra de malanga en Ecuador depende de la disponibilidad de riego y recursos existentes. Generalmente, el cultivo de este tubérculo comienza en octubre y dura en promedio doce meses comenzando la cosecha en el octavo mes hasta el décimo sexto. La siembra está ligada a la época invernal dos meses y medio antes de que éste comience. Con este parámetro, la época de cosecha es fácilmente calculable.

Con las facilidades de riego, se podrían comenzar las acciones de siembra un mes antes con lo cual se aprovecharían mejores precios del mercado internacional.

Se recomienda la rotación de cultivo, es decir, no sembrar el mismo producto inmediatamente después de cosecharlo, sino sembrar cultivares de familias y géneros diferentes.

2.2.6 Tiempo de Cultivo

Está en función de la variedad sembrada, pero en general va desde los 8 hasta los 15 meses; dependiendo también de la fertilidad y la presencia de la humedad en el suelo. En Santo Domingo de los Tsáchilas por ejemplo un promedio razonable del período de cosecha está en los 11 meses. La cosecha de cormelos de la malanga puede ser diferida hasta por tres meses, esto facilita al productor para adecuarse a la demanda del mercado.

El cultivo de la malanga requiere de clima cálido húmedo, con temperaturas que fluctúan entre 20 y 30 grados centígrados, con buena luminosidad. No tolera bajas temperaturas. La malanga es una planta tropical, por lo tanto se cultiva bien en altitudes bajas y medianas no mayores a los 1000 msnm, y con una humedad relativa del ambiente del 70 al 80%; sin embargo puede soportar períodos de sequía no muy largos. La malanga se desarrolla bien donde hay

suficiente humedad durante el año, sin embargo no acepta el encharcamiento. El requerimiento de precipitación de lluvias está alrededor de 1500 a 2500 mm. La malanga produce bien en suelos sueltos, arenosos, profundos, de textura media y bien drenada y con alguna cantidad de materia orgánica. Los suelos arcillosos no son convenientes para este cultivo. Su pH adecuado está entre 5.5 a 6.5. Es tolerante a cierto grado de salinidad de los suelos. *(*Espol. Ciencia http://www.dspace.espol.edu.ec.2007.Quito 10 de enero 2012)

2.2.7 Preparación del suelo

Para un buen desarrollo de los tubérculos se requiere una buena preparación del terreno, esto incluye arada, rastreada y alomillada, esta última labor es indispensable para un buen desarrollo de los cormelos. Para un buen desarrollo de los cormelos se requiere una buena preparación del terreno, esto incluye arada a 25 o 30 centímetros de profundidad, rastreada y la incorporación de abono al suelo; posteriormente se deberá hacer los camellones de 30 cm. de ancho y 20 cm. de alto. Por último se trazará una raya en el centro del camellón para la siembra de la semilla.

2.2.8 Semilla

Se propaga vegetativamente, se recomienda utilizar trozos de cormo con tres o cuatro brotes (yemas) de 100 a 150 gr cada uno; y, también son utilizados los cormelos (tubérculos) pequeños y redondos de 100 a 200 gr. La semilla debe ser desinfectada con vitavax, especialmente cuando se utilizan cormelos y cormos cortados; previamente deben lavarse las semillas para que funcione mejor la desinfección de las mismas.

2.2.9 Siembra

Las semillas se colocan a una profundidad de 7 a 10 cm. La distancia de siembra depende del estado de fertilidad del suelo y del laboreo futuro del cultivo: manual o mecánico. Las distancias de plantación son muy variadas, así: en Costa Rica se siembra a 1.30 entre hileras y 0.40 a 0.50 cm. entre plantas. En Nigeria se siembra a 1.60 x 1.60. En África Occidental se siembra a 0.90 x 1.10 m. En nuestro medio las distancias de siembra deben ser de 1.20 m. a 1.60 cm. entre surcos y 0.60 a 0.85 entre plantas. En Santo Domingo de los Tsáchilas se recomienda sembrar a distancias de 1.20 m. entre hileras y 0.60 m. entre plantas. El período adecuado de siembra de la malanga es a la entrada de la estación lluviosa, sin embargo si se dispone de riego puede sembrarse durante todo el año. Cuando la siembra es manual, se realiza con la ayuda del espeque y en el fondo del hueco, se coloca el abono, se tapa y luego se siembras los cormelos o cormos, esto es para que la planta disponga tempranamente de los nutrientes requeridos.

2.2.10 Aporques

Las labores de cultivo consisten en dos o tres aporques manuales a los 60-120 y 180 días después de la siembra. Los aporques tienen que hacerse en forma simultánea que las fertilizaciones. Los aporques tienen doble finalidad, la primera evitar que se desarrollen macollos por la germinación de los cormelos y la segunda aumenta la producción de tubérculos de malanga hasta en un 80%.

2.2.11 Fertilización

Por su abundante producción de hojas grandes, la malanga tiene una actividad fotosintética muy alta, por lo tanto se recomienda la utilización de reguladores de crecimiento con el propósito de aumentar la iniciación y crecimiento de los cormelos y reducir el desarrollo de la parte vegetativa (Hojas).

Existe una correlación lineal positiva entre el área foliar y la producción de cormelos. Se recomienda dividir la aplicación de nitrógeno en dos partes: a la siembra y después de 3 meses. Está demostrado que buenos rendimientos de cormelos se producen luego de las aplicaciones de superfosfato triple. Es recomendable la aplicación de estiércol y cal para incrementar la producción de cormelos. Las aplicaciones de fertilizantes potásicos, da mayor resistencia de la planta a la deficiencia de agua, y también mejora la asimilación, trasladación y acumulación de agua a nivel del tubérculo. La malanga contiene en su estructura muchos nutrientes, por consiguiente responde fácilmente a las aplicaciones de abonos orgánicos y fertilizantes químicos simples y compuestos. La aplicación de abonaduras y fertilizantes químicos, depende básicamente del análisis químico-orgánico que se realice al suelo, sin embargo existen fórmulas generales de fertilización, que se han tomado en cuenta, en base a los resultados de investigación y a la experiencia.

2.2.12 Control de las malezas

El cultivo de la malanga es afectado por la presencia de las malezas, especialmente durante los 5 primeros meses, disminuyendo significativamente los rendimientos hasta en un 60% al momento de la cosecha y se retarda demasiado la formación y el desarrollo de los cormelos. En la zona de Santo Domingo Tsáchilas (Ecuador), con precipitaciones superiores de los 2000 mm anuales, el desarrollo de las malezas en el cultivo de la malanga es muy significativo.

Se puede combatir a las malezas, mediante controles manuales y químicos, es aconsejable combinar los dos métodos. En el Ecuador, se recomienda aplicar Diurón, como pre-emergente, teniendo como alternativa válida a la Atrazina, Ametrìna o Prometrìna. Como post-emergente se utilizan al Paraquat o Glifosato.

2.2.13 Plagas y enfermedades

En nuestro medio, en general como son plantaciones relativamente nuevas es poca la presencia de enfermedades fungosas e insectos afectando al cultivo de la malanga; sin embargo las enfermedades más comunes que se presentan son: Cercosporasp., Punctellinasolteroi y Sclerotiniarolfsii. El hongo del género Phythiumes frecuente se puede encontrarlo como parásito de este cultivo en los trópicos. También se presenta bacteriosis (Xantomonassp.) atacando al follaje de las hojas (amarillamiento), por lo que se considera adecuado aplicar un producto bactericìda por lo menos una vez, de acuerdo a las necesidades del cultivo. En cuanto a plagas, se presentan nematodos atacando a los cormelos y produciènd0 las verrugas que dañan la calidad del producto.
Adicionalmente, existen en menor escala plagas como la cochinilla harinosa y el gusano cogollero.

2.2.14 Riego

Durante el período de siembra se debe suministrar riego a la plantación para suplir sus necesidades hídricas hasta que se establezca la temporada de lluvia. El riego más adecuado es por gravedad. Por lo que es necesario nivelar el suelo con una pendiente de máximo 4%, siendo la óptima 2%; y trazar posteriormente los canales primario y secundario.

2.2.15 Cosecha y rendimiento

La cosecha se realiza a los 10 meses de la siembra para la malanga blanca y a los 12 meses para la malanga morada. Antes de la cosecha es aconsejable visitar a las empacadoras para saber cuándo debe entregar el producto y los requerimientos de calidad exigibles en ese momento por el mercado. La planta está lista para ser cosechada cuando las hojas inferiores se tornan amarillentas y cuando los cormelos se cierran en la parte superior. Aproximadamente, ocho días antes de sacar los cormos y cormelos del suelo, se procede a eliminar el

follaje de la planta. La cosecha se realiza manualmente, halando con fuerza a la mata, se extrae los cormos y cormelos del suelo y luego se clasifica separando los cormelos comerciales de los no comerciales. Los rendimientos promedio son de 10 toneladas por hectárea, llegando a cosecharse hasta 30 TM. En condiciones experimentales.(Comisión Veracruzana de Comercialización Agropecuaria.www.portal.veracruz.gob.mx ÑO 2000. Quito 29 de enero del 2012.)

2.2.15 Manejo post- cosecha

Después de cosechados los cormos y cormelos se transportan en cajas plásticas a las empacadoras, en donde se procede a la segunda clasificación para separar los cormelos dañados (con heridas, golpeados o quebrados), muy pequeños, delgados y punteàgudos, deformes o con lesiones de plagas. Luego de clasificados, se lava en agua con fungicida a base de cloro con 100 ppm. O con un bactericida-fungicida, como el Benlate.

2.3 Valor nutricional

La composición química de los cormos es alta en nutrientes disponibles, carbohidratos y proteína, además de ser altamente digestivo, por lo que se le considera un excelente alimento. Se consumen cocidos y como harina para diversos usos como frituras. (Comisión Veracruzana de Comercialización Agropecuaria.www.portal.veracruz.gob.mx Año 2000. Quito 29 de enero del 2012)

Foto 2.1 malanga

Fuente: www.malanga.ec

Tabla 2.1 Comparación alimenticia de hojas

COMPARACIÓN DEL CONTENIDO ALIMENTICIO DE HOJAS
(100g de porción comestible, base fresca)

ALIMENTO	PROTEÍNA (grs)	CALCIO (Mg)	VITAMINA C (Mg)	VITAMNICA A (U.I)
Malanga	4.4	268	142	29,385
Espinaca	2.9	66	40	1,067
Acelga	2.9	62	6	1,335

Fuente: Colegio de postgrados, campus Veracruz, México

Como se puede observar en la tabla haciendo un estudio comparativo, entre la hoja de espinaca y acelga la malanga tiene un alto contenido de proteína, calcio y vitaminas.

Tabla 2.2 Comparación alimenticia de tubérculos

COMPARACIÓN DEL CONTENIDO ALIMENTICIO DE LA MALANGA (CORMO) CON TUBERCULOS CONVENCIONALES
(100g de porción comestible, base fresca)

ALIMENTO	KCAL	PROTEINA (grs)	CALCIO (grs)
Malanga	8.5	2.5	19.10
Camote	103	1.0	14.00
Papa	76	1.6	17.50
Yuca	121	1.0	28.20

Fuente: Colegio de Postgraduados, Campus Veracruz, México

En comparación alimenticia entre tubérculos como son: camote, papa, yuca la malanga de igualmente tiene mayor contenido de proteínas y calcio.

Tabla 2.3 Composición química

COMPOSICIÓN QUÍMICA DE 100Gr. DE MALANGA DE PORCION COMESTIBLE
(Uso humano).- Base húmeda.

COMPOSICIÓN	UNIDAD	CRUDO	COCINADO
Humedad	Grs	71.9	72
Proteína	Grs	1.7	1.0
Grasa	Grs	0.8	0.2
Carbohidratos	Grs	23.8	25.7
Fibra	Grs	0.6	0.4
Cenizas	Grs	1.2	0.7
Calcio	Mg	22.0	26.0
Fósforo	Mg	72.0	32.0
Hierro	Mg	0.9	0.6
Vitamina A Retinol	Mcg-meq	3	
Tiamina	Mg	0.12	0.08
Riboflavina	Mg	0.02	0.01
Niacina	Mg	0.6	0.4
Ácido ascórbico	Mg	6	
Energía	Mcal/Kg	3808	3892

Fuente: Colegio de postgrados, campus Veracruz, México.

La malanga en una porción comestible para uso humano de100gr. es mas energizante en cocido que en crudo.

2.4 Beneficios de la Malanga

Los beneficios que el tubérculo Malanga nos ofrece son varios, pues no solamente tiene un alto contenido de tiamina, riboflavina, vitamina C y hierro necesarios para el bienestar de nuestra salud, sino que también es un excelente alimento por su contenido de proteína del producto húmedo de 1.7 a 2.5%. Conjuntamente tiene un contenido de calorías considerablemente inferior al de la yuca y otros tubérculos.

La malanga tiene fama de ser un alimento muy nutritivo y fácilmente digerible, por lo que se utiliza tradicionalmente en la dieta infantil y para alimentar a cualquier tipo de enfermo, especialmente a los que padecen de úlceras gástricas y a los convalecientes. Es un alimento principalmente energético.
Existen muchos platos de cocina pero la manera más sencilla y popular de consumirla es hervida y aliñada con salsa, en purés, sopas, caldosas y en frituras.

Por su parte, todas las hojas de las malangas de la especies Xanthosema son comestibles, aunque las hojas de las especie de malanga Colocasia pueden presentar sustancias tóxicas, especialmente las de tallos de color púrpura o carmelita. Las hojas de malanga son muy nutritivas, principalmente por su alto contenido en betacarotenos, vitaminas C y B2 y hierro. Se consumen como la mayoría de las hortalizas de hoja. En muchos países americanos, principalmente en los caribeños, se preparan muchos platos típicos con las hojas tiernas de las malangas, cocinadas en sopas o en combinación con carnes, pescados u otros vegetales. Quizá uno de los platos más famosos es la «sopa calalú. (Servicio de Información de Mercados (MERCANET).www.mercanet.com Quito 29 de enero del 2012).

2.4.1 Utilización

La malanga tiene utilización muy variada; los cormelos se consumen cocidos, fritos, o como harina para algunos usos. Es utilizado como sustituto de la papa en sopas o estofados. Tiene un contenido de almidón superior al de la yuca. Las hojas verdes de algunos ecotipos de malanga, con bajo contenido de oxalatos pueden consumirse cocinados como una hortaliza.

La estructura de producción de malanga en el contexto nacional se concentra en pequeños y medianos productores quienes generan alrededor del 80% de la producción nacional. Sin embargo, la tendencia es la de formar las asociaciones de pequeños productores que unidos logran objetivos importantes dentro del desarrollo de este rubro de exportación. (Servicio de Información de Mercados (MERCANET). www.mercanet.com Quito 29 de enero del 2012)

Las 2500 hectáreas diseminadas en el país en un sin número de propiedades. Se distribuye en promedio de 1-4 hectáreas entre los productores pequeños y de 10-20 hectáreas entre los medianos. Sin embargo, también existen algunas propiedades sobrepasan las 200 hectáreas, las mismas que están ubicadas en la zona de Santo Domingo Tsáchilas.

El número promedio de agricultores dedicados a esta actividad en Ecuador es de aproximadamente 625 propietario.

2.4.2 Certificaciones

Actualmente, no existen certificaciones exclusivas para el control de este cultivo. Sin embargo, hay ciertos agroquímicos de prohibida aplicación al cultivo para las exportaciones, los mismos que impiden el ingreso de productos agropecuarios en el caso de encontrarse residuos de éstos.

Por otro lado, los certificados de Estándar de Calidad Ambiental ISO 14000,

así como los llamados sellos verdes, están disponibles para este cultivo siempre y cuando cumpla con los requisitos y parámetros de manejo agrológico de los agroquímicos usados para el control de plagas y enfermedades; y a su vez no causen daño al medio ambiente donde se desarrollan los cultivos.

En Ecuador existen actualmente sembríos de malanga cuyo proceso productivo es prácticamente orgánico, ya que reemplazan casi por completo el uso de fertilizantes sintéticos y agroquímicos por abonadura de origen vegetal tipo bokashi, compost y otros bio-fertilizantes. Para la elaboración de estos compuestos utilizan: Carbón, cascarilla de café, estiércol, polvillo de arroz, melaza de caña, entre otros. Estas aplicaciones las realizan aproximadamente cada semana de esta manera, se nutre la planta con los módulos que requiere de acuerdo a sus necesidades y además se reduce el costo de los insumos teniendo como resultado una producción óptima.

En el año 1961, cultivo de la malanga ocupaba un área aproximada de 23,111 hectáreas, con una producción de 117,284 millones de toneladas, en todo el mundo aumentando en el año 1999, en el cual la superficie cultivada fue de 29,600 ha. Con una producción total de 216,054 millones de toneladas.(Servicio de Información de Mercados (MERCANET).Quito 1 de febrero del 2012)

Como puede apreciarse en la tabla presentada a continuación, el continente americano fue el único productor de malanga en el mundo durante este período (1961–1999). (Espol.ciencia http://www.dspace.espol.edu.ec.2007.Quito 1 de febrero del 2012)

2.4.3 Principales Exportadores de Malanga

- TROPICALEXPOR S.A –Santo Domingo de los Tsáchilas vía a la Concordia.
- AGRIXEL S.A (Ecuador)- Guayaquil av.17 #1114 y Argentina
- COSTICOS S.A –Guayaquil calle 6ta # y av. Las lomas

- PROJEL S.A –Quevedo hda. Patricia pilar km 57 vía a Santo Domingo.

Tabla 2.4 Producción mundial de malanga

(Millones de toneladas)

Zonas	**1961**	**1999**
América Central y Caribe	58,385	119,630
América del Sur	58,799	96,424
Total	117,284	216,054

Fuente: FAOSTAT Database Query

La mayor producción de la malanga está ubicada en América Central y el Caribe.

2. 5 Nombre de la empresa

"CORELLB CIA LTDA" Exportadores de productos agrícolas.

2.5.1 Reseña

La empresa "**CORELLB" CIA LTDA** Exportadores de productos agrícolas. Poseerá una área cubierta de 6000 m2 y la planta de producción que incluye cámara de producción, parqueadero y patio de maniobras; "**CORELLB" CIA LTDA** Exportadores de productos agrícolas. La marca estará patentada y tiene protección legal.

2.5.2 Base Legal

Razón Social: María Belén Corella Erazo
Tipo de Empresa: Familiar.
Reconocimiento Legal: Compañía Limitada.
Representante Legal: María Belén Corella Erazo
Ruc: 1714882709001
Actividad Económica: Exportaciones de productos agrícolas.

2.5.3 Ubicación de la empresa

País: Ecuador

Provincia: Pichincha

Ciudad: La Merced

Parroquia: La Merced

Dirección: La Merced AV. Hurtado y Av. Cordillera

Teléfonos: (022)541-830/ 606920

Cel. (084) 537777

Gráfico 2.1 Ubicación Geográfica

Fuente: www.google.cpmgeografiadequito.com

2.5.4 LOGOTIPO

Elaborado por: La autora Fuente: www.mipais.ec.

2.5.5 Misión

Dar a conocer un producto primario no tradicional con beneficios altamente nutritivos, exportando, distribuyendo comercializándolo para satisfacer siempre las necesidades y expectativas de nuestros clientes brindándoles diversas alternativas en alimentos de productos agrícolas no tradicionales que garanticen su excelente calidad.

2.5.6 Visión

Alcanzar el liderazgo en el mercado nacional e internacional de un producto primario no tradicional para el 2015. Sosteniendo como principio fundamental la calidad del producto y la seriedad de nuestra empresa, caracterizándose por su flexibilidad para adaptarse a los constantes cambios del entorno y demanda de sus clientes.

2.5.7 PERSONAL

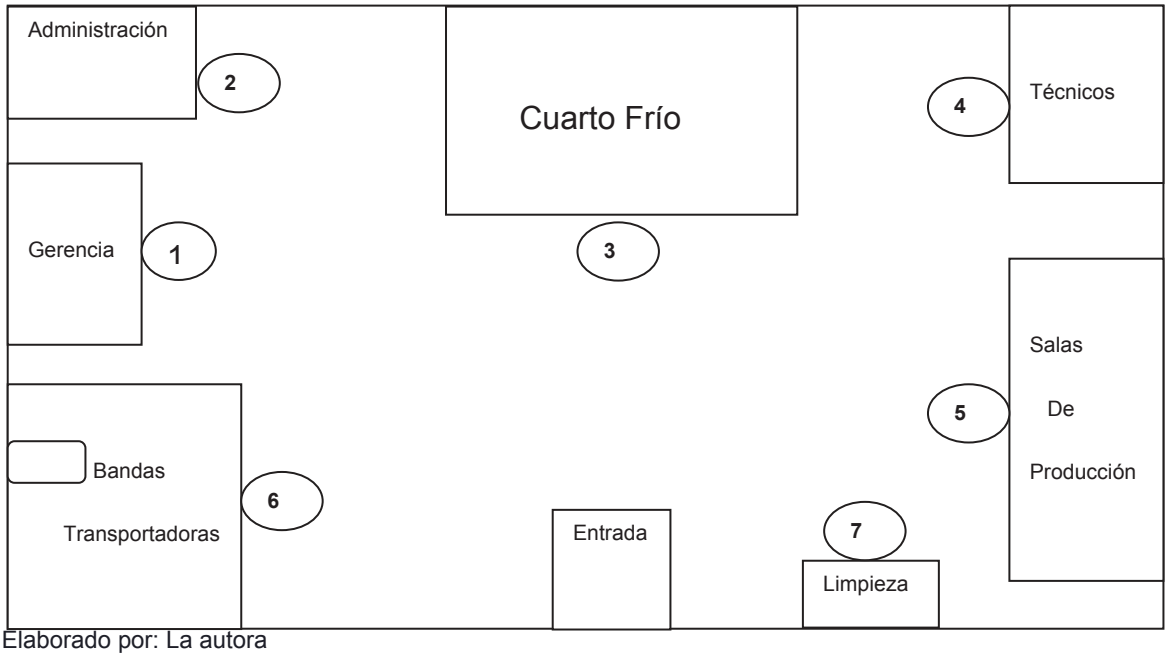
El universo del estudio lo constituye la empresa **CORELLB** de la ciudad de Quito, contará con los siguientes recursos humanos distribuidos por áreas:

Tabla 2.4 Personal de la empresa

1.ÁREA	PERSONAL	NUMERO
2.Gerencia	Gerente	1
3.Administración	Administrador	1
4.Técnicos	Ingenieros	1
5.Cuarto frio	Obreros	1
6.Sala de producción	Obreros	1
7.Bandas transportadoras	Obreros	1
8. Limpieza		1
TOTAL	TRABAJADORES	7

Elaborado por: La autora

Gráfico 2.2 Ubicación del personal de la empresa



Elaborado por: La autora

CAPITULO III
MERCADO CHILENO

Foto 3.1 Chile

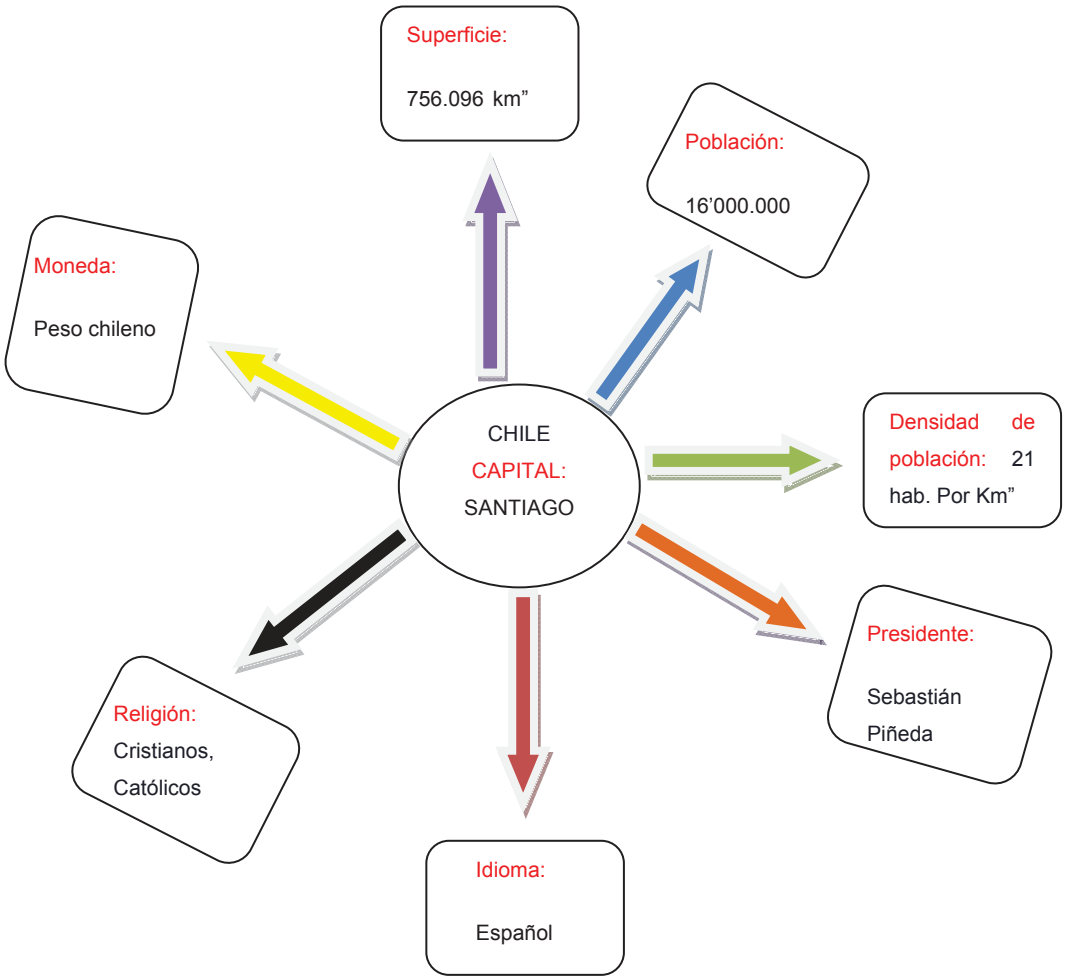
Fuente:www.mapadechile.com

3.1 Información General

3.1.1 Ubicación

Está ubicado en la costa occidental de América del Sur

Gráfico 3.1 Datos de Chile



Elaborado por: La autora

3.1.2 Geografía

Chile está ubicado en América del Sur. Limita al norte con Perú, al este con Bolivia y Argentina, al oeste con el Océano Pacífico y al sur con la Antártica. El país ejerce la soberanía sobre numerosas islas, como el Archipiélago Juan Fernández o la Isla de Pascua. La forma de su territorio es una de las más peculiares del mundo; Chile, es como una franja de tierra de 4.300 km. de longitud, que se extiende desde Perú hasta el Estrecho de Magallanes y con un ancho que nunca supera los 180 km. La cordillera de los Andes, atraviesa el país de norte a sur y se divide en dos cadenas montañosas: una en el interior y otra que recorre el litoral, creando acantilados y precipicios a orillas del mar, sobre todo en el norte y centro del país. Entre las dos formaciones se extiende un valle fértil, excepto en el norte y en el extremo sur. El extremo sur está constituido por un sistema de archipiélagos y canales. El país es muy variado, lo que acentúa la diferencia climática entre las diferentes regiones. Estas diferencias se reflejan también en la distribución de la población y en las actividades productivas que se realizan en cada zona. El norte del país está ocupado prácticamente por el desierto de Atacama, el más seco del mundo, pero es al mismo tiempo una región minera muy importante. El centro es agrícola y el sur está cubierto de bosques, con algunas tierras cultivables. En el extremo sur, los bosques de la costa Atlántica dan paso a las praderas destinadas a la ganadería. (http://www.guiamundialdeviajes.com año 20010 Quito 20 de febrero del 2012).

3.1.3 Habitantes en las Principales Ciudades de Chile.

Gráfico 3.2 Habitantes de Chile

*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
PRIMERA	DE TARAPACÁ	ARICA	203.804
		IQUIQUE	205.329
*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
SEGUNDA	DE ANTOFAGASTA	ANTOFAGASTA	273.331
		CALAMA	151.569
		TOCOPILLA	33.248
*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
TERCERA	DE ATACAMA	COPIAPO	137.817
		DIEGO DE ALMAGRO	29.001
		VALLENAR	54.174
*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
CUARTA	DE COQUIMBO	LA SERENA	154.389
		COQUIMBO	165.852
		VICUÑA	22.759
		OVALLE	103.782
		MONTE PATRIA	32.546
		ILLAPEL	32.926
		SALAMANCA	25.902
*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
QUINTA	DE VALPARAISO	VALPARAISO	296.209
		VIÑA DEL MAR	334.066
		QUILPUE	132.849
		VILLA ALEMANA	96.792
		LA LIGUA	35.725
		CABILDO	22.462
		LOS ANDES	63.522

		SAN FELIPE	70.873
		LLAY - LLAY	23.630
		QUILLOTA	77.650
		LA CALERA	51.933
		LOS NOGALES	22.298
		LIMACHE	41.704
		QUINTERO	22.231
		CON - CON	27.999
		SAN ANTONIO	94.711
*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
SEXTA	DEL LIBERTADOR BDO. O'HIGGINS	RANCAGUA	239.336
		GRANEROS	26.500
		MOSTAZAL	21.671
		MACHALI	29.796
		REQUINOA	26.992
		RENGO	59.260
		SAN VICENTE	38.764
		SAN FERNANDO	68.538
		CHIMBARONGO	34.881
		SANTA CRUZ	31.601
*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
SEPTIMA	DEL MAULE	CURICO	126.960
		TENO	29.021
		MOLINA	38.444
		TALCA	202.961
		SAN CLEMENTE	37.486
		CONSTITUCION	52.279
		LINARES	92.108

		LONGAVI	32.818
		PARRAL	41.302
		RETIRO	20.159
		SAN JAVIER	37.679
		CAUQUENES	42.162
*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
OCTAVA	DEL BIO/BIO	CHILLAN	184.832
		SAN CARLOS	53.587
		COIHUECO	24.838
		BULNES	20.571
		CHILLAN VIEJO	23.179
		LOS ANGELES	174.413
		CABRERO	25.457
		MULCHEN	31.959
		NACIMIENTO	31.216
		LAJA	26.097
		YUMBEL	19.157
		CONCEPCION	222.093
		TALCHUANO	304.412
		PENCO	49.916
		TOME	51.657
		LOTA	52.247
		CORONEL	101.270
		SAN PEDRO DE LA PAZ	121.499
		CHIGUAYANTE	68.577
		LEBU	27.433
		ARAUCO	36.897
		CAÑETE	34.871

*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
NOVENA	DE LA ARAUCANIA	ANGOL	57.619
		COLLIPULLI	28.418
		VICTORIA	35.203
		TRAIGUEN	21.200
		TEMUCO	269.355
		LAUTARO	29.650
		VILCUN	21.683
		VILLARRICA	40.133
		FREIRE	25.059
		PITRUFQUEN	20.440
		LONCOCHE	24.600
		CARAHUE	27.007
		NUEVA IMPERIAL	41.941
		PADRE DE LAS CASAS	67.386
*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
DECIMA	DE LOS LAGOS	VALDIVIA	141.967
		LOS LAGOS	19.351
		PANGUIPULLI	30.116
		LA UNION	43.799
		RIO BUENO	34.995
		OSORNO	152.559
		PURRANQUE	19.588
		PUERTO MONTT	174.614
		PUERTO VARAS	33.088
		CALBUCO	32.918
		MAULLIN	24.326
		CASTRO	35.080
		ANCUD	51.468

*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
UNDECIMA	DEL GRAL. CARLOS IBAÑEZ DEL CAMPO	COHIAIQUE	49.362
		AISEN	28.056
*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
DUODECIMA	DE MAGALLANES Y LA ANTARTIDA	PUNTA ARENAS	133.545
*REGION *	*NOMBRE REGION *	*CIUDADES *	*HABITANTES *
METROPOLITANA	METROPOLITANA DE SANTIAGO	SANTIAGO	227.364
		INDEPENDENCIA	67.792
		CONCHALI	146.593
		HUECHURABA	69.103
		RECOLETA	165.088
		PROVIDENCIA	104.866
		VITACURA	89.363
		LO BARNECHEA	84.179
		LAS CONDES	239.234
		ÑUÑOA	176.780
		LA REINA	109.048
		MACUL	130.732
		PEÑALOLEN	236.749
		LA FLORIDA	468.536
		SAN JOAQUIN	100.680
		LA GRANJA	167.777
		LA PINTANA	287.659
		SAN RAMON	102.104
		SAN MIGUEL	75.001
		LA CISTERNA	92.499
		EL BOSQUE	211.246
		P. AGUIRRE C.	106.108
		LO ESPEJO	112.896
		EST.CENTRAL	130.331

		CERRILLOS	82.262
		MAIPU	432.616
		QUINTA NORMAL	100.513
		LO PRADO	119.832
		PUDAHUEL	189.670
		CERRO NAVIA	178.310
		RENCA	170.115
		QUILICURA	64.956
		COLINA	104.127
		LAMPA	35.304
		PUENTE ALTO	510.534
		SAN BERNARDO	297.774
		BUIN	66.996
		PAINE	51.582
		MELIPILLA	100.026
		CURACAVI	25.638
		TALAGANTE	64.506
		PEÑAFLOR	61.389
		ISLA DE MAIPO	23.741
		EL MONTE	25.276
		PADRE HURTADO	

Fuente: http://www.novomerc.cl/datos3.html

3.1.4 Sistema Político

República. Consiguió su independencia de España en 1810.

3.2 Economía de Chile

La economía chilena es conocida internacionalmente como una de las más sólidas del continente. A pesar de que a lo largo de su historia ha enfrentado diversos períodos de crisis, en los últimos años ha tenido un importante y sostenido crecimiento. El modelo económico neoliberal, que fue implantado durante el Régimen Militar, se ha mantenido por los gobiernos concertacionistas, que sólo le han hecho cambios menores para costear los programas sociales del gobierno.

La desigualdad de género, cuyo índice en Chile es de 0,374 en 2011, también incide como variable en el dinamismo de la economía de Chile. A pesar de los avances en la materia en los últimos años, la diferencia salarial entre hombres y mujeres aún se mantiene. Además, la baja participación laboral de la mujer, la menor en América Latina, dificulta la reducción del desempleo.

En 2010, se estimaba que la mano de obra total del país ascendía a 7 580 000 personas. En 2005, el 13,2% de los trabajadores se ocupaba en la agricultura, el 23% en la industria y el 63,9% en servicios.

Por otro lado, Chile se ha convertido en plataforma de inversiones extranjeras para otros países de América Latina y muchas empresas han comenzado a instalar sus sedes corporativas en Santiago, Valparaíso, Concepción, Temuco, Puerto Montt. También tiene una importante presencia en inversiones en el sector servicios en Latinoamérica.

Según datos de 2009, tanto la capitalización del mercado del país, también llamada valor de mercado, que llegó a más de USD 209.475 millones, como la inversión extranjera directa, que alcanzó una cifra de más de USD 12.701

millones, se encontraban entre las más altas de América Latina. En 2010, Chile fue clasificado como un país de renta media-alta por el Banco Mundial. Para 2011, el PIB en su valor nominal se estima en USD 243.049 millones y el PBI per cápita en USD 13.970, mientras que, al ajustar los valores por paridad de poder adquisitivo, alcanzaría los USD 16.172 per cápita.

Tras años aislados, el país es actualmente un mercado abierto al mundo. Chile ha suscrito diversos tipos de tratados comerciales acuerdos de asociación estratégica, tratados de libre comercio, acuerdos de complementación económica y acuerdos de alcance parcial con 58 países, que representan el 60% de la población mundial. Sus principales socios comerciales son la Unión Europea Estados Unidos, Corea del Sur, China, y es miembro asociado tanto de la Comunidad Andina como del Mercosur.

En mayo de 2010, Chile se convirtió en el primer miembro pleno de la OCDE en Sudamérica y segundo en América Latina debido al reconocimiento en los avances económicos de las últimas décadas, al desarrollo social y a la fuerte reestructuración institucional, que han llevado a Chile a ubicarse en la treintena de miembros de esta organización, que agrupa a las principales economías industrializadas del mundo. Chile posee una economía caracterizada por la explotación y la exportación de materias primas. Durante 2010, las exportaciones cobre, fruta, productos pesqueros, papel y pulpa de celulosa, químicos y vino llegaron a los USD 64 280 millones, mientras que las importaciones petróleo y productos derivados, químicos, artículos eléctricos y de telecomunicaciones, maquinaria industrial, vehículos y gas natural alcanzaron una cifra de USD 54 230 millones. Por otro lado, la deuda pública llegó a un 6,20% del PIB y la deuda externa, a USD 84.510 millones. (http://www.novomerc.cl/datos3.html. año 2010.Quito 21 de Febrero del 2012)

3.3 Mercado global Chileno

- Mercado altamente competitivo.
- Mercado abierto a las importaciones.
- Chile privilegia las relaciones comerciales con sus socios, el mercado chileno tiene interés en potenciar y usar los beneficios de los tratados.
- El poder adquisitivo chileno ha crecido en forma sostenida en todas las áreas. Hay mayor consumo y mayor inversión.(ww.google.informaciónde chile.com año 2011.quito 12 de marzo del 2012)
- Chile posee una ley "plataforma de inversiones" que permite operar en chile a empresas extranjeras con condiciones especiales.

3.4 Comercio Internacional Chileno

Chile ha venido creciendo en los últimos 5 años impulsado por el TLC y acuerdos comerciales.

- NAFTA 34%
- MERCOSUR 20%
- ALADI 20%
- UNION EUROPEA 20%
  Por razones geográficas
- América 27%
- Asia 25%
- Europa 16%

- Relaciones bilaterales Chile-Ecuador

Como muestra de las buenas relaciones sostenidas entre ambos países, la Ex - Presidenta de la República de Chile, Michelle Bachelet realizó una visita de Estado a Ecuador los días 7 y 8 de Agosto de 2006, ocasión en la cual se suscribió una Declaración Conjunta.

- Concesiones Arancelarias:

En el ámbito comercial, Ecuador y Chile acordaron eliminar los aranceles y gravámenes de efectos equivalentes que afecten el comercio recíproco. Para tal efecto, se estableció un programa de liberación con diferentes modalidades, el que contempla plazos que van desde la desgravación inmediata, de una sola vez, en el momento de entrada en vigor del Acuerdo, hasta 6 años.

En otro ámbito, se establecieron normas comerciales acerca de diversos temas, entre los cuales se destacan: stand still; trato nacional y tributos internos; reglas de origen según el Régimen General de Origen de la ALADI; régimen de salvaguardias según las normas de la ALADI; armonización de los incentivos a las exportaciones y aquellas medidas que alteren considerablemente los precios relativos; medidas antidumping, derechos compensatorios o sobretasas ad-valoren según lo prevean sus respectivas legislaciones; seguimiento de las prácticas y políticas de precios públicos en sectores específicos realizada por la Comisión Administradora del Acuerdo, a fin de evitar desviaciones de comercio; y, seguimiento de barreras técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias para agilizar el intercambio de productos vegetales y pecuarios, a través de la suscripción del "Convenio de Cooperación y Coordinación en materia de Sanidad Agropecuaria". (http://www.prochile.cl/ficha_pais/ecuador/chile_ecuador.php#concesiones)

3.5 Perfil del consumidor Chileno

- El consumidor chileno está acostumbrado a una variada y amplia oferta de productos y servicios.
- La relación precio-calidad-imagen del producto es fundamental.
- El chileno ha cambiado sus hábitos y gustos en los últimos 20 años, incorporando a su vida nuevos productos y servicios, el consumidor está abierto a innovar y probar.

3.6 Marketing e Imagen

- El mercado Chileno al ser un mercado abierto es un mercado informado y altamente competitivo.
- Las grandes cadenas de distribución comprometen al proveedor en una política de imagen y marketing para mantenerse dentro de la cadena.

3.7 Competencia

- El mercado chileno es altamente competitivo.
- Concentración de productos de grandes marcas.
- Importante producción nacional.

3.8 Tendencia del mercado Chileno

- El mercado chileno de productos gourmet está en pleno crecimiento y expansión a todo el país.
- Apertura de nicho consumidor de productos tradicionales de otra cultura y países.
- Creación de espacios temáticos especiales en góndolas de supermercados.
- Crecimiento de nicho de productos orgánicos y naturales certificados.
- Tiendas gourmet especializadas.
- Crecimiento de servicio de comercio electrónico con entrega a domicilio por las cadenas supermercadistas.
- Marcas propias.
- Tarjetas de crédito y fidelidad propias.
- Ofertas especiales e introducción de productos por medio de los servicios vía internet.
- Éxito y crecimiento de supermercados rápido.

El desempeño de la economía chilena en lo que va corrido de este año es altamente satisfactorio. Al igual que en años anteriores, hemos sido testigos de un avance notable y continuo en materia de reducción de la inflación, mientras que la evolución reciente de la actividad económica se mantiene en línea con lo proyectado para el presente año.

Se sustenta en el trabajo denominado reproductivo, no remunerado -biológico y sociocultural- que protagonizan en forma predominante las mujeres. El trasfondo económico que entraña ese proceso se mantiene invisible. El trabajo que implica la promoción y mantención de la salud en los hogares no tiene traducción en términos de intercambio mercantil. Es el trabajo mediante el cual las mujeres:

- Aseguran la alimentación, el aseo del hogar, la higiene personal, la vestimenta y el confort del grupo familiar.
- Promueven y reproducen la cultura en salud a través de hábitos, comportamientos y actividades pedagógicas diversas.
- Asumen el papel de mediadoras de demandas hacia el sistema institucional de salud, asegurando las inmunizaciones, informaciones y atenciones necesarias para prevenir y tratar enfermedades.

La malanga forma parte de la dieta de millones de personas alrededor del mundo, especialmente en África, Asia, Oceanía, y ahora en los últimos años hemos tenido un aumento en el consumo de este producto en Norte América, América del Sur como Chile y Europa debido a la fuerte emigración que han tenido estas regiones.

3.9 Temuco

Se ubica a 674 km. Al sur de Santiago. (8 horas en carro desde Santiago a Temuco).

3.9.1 Población

Cuenta con una población de 269.355 habitantes y se ubica entre las ciudades más importantes y progresistas del país.
Capital de la Región de La Araucanía, situada a orillas del río Cautín. Rodeada de la cerros Ñielol y Conún Huenu. Importante centro administrativo, comercial, universitario y cultural.

Fue fundada el 24 de febrero de 1881 Su moderna infraestructura, con interesante arquitectura contemporánea, centros comerciales y grandes malls, la definen como la región más importante de la zona centro sur. Algunos de los principales centros de interés de esta ciudad son: la Plaza de Armas Aníbal Pinto, una moderna obra proyectada como centro de interés turístico, destacándose el Monumento a la Araucanía y sus fuentes de agua. Rodeando esta hermosa área verde se encuentran construcciones de envergadura. El Mercado Municipal, un lugar de visita obligado, constituye un centro de gastronomía típica y criolla, ofreciendo además gran variedad de productos de artesanía regional. Destaca el Museo Regional de La Araucanía, que posee una variada muestra de la cultura mapuche y de la colonización.

3.9.2 Alcalde

Miguel Ángel Becker Alvear.

3.9.3 Hoteles y Restaurantes de Temuco

Los grandes Hoteles y restaurantes, de Temuco conformando de 4 estrellas y de 5 estrellas que tiene la Región Araucana Temuco.

Foto 3.2 Hoteles de Temuco

Fuente: www.hotelesdetemuco.com

- Holiday Inn Express Temuco
- Hotel Dreams Araucania .
- Hotel Don Eduardo
- La Frontera Hotel
- Hotel Bayern
- Hotel Turismo
- Panamericana Hotel Temuco
- Malalcahuello Thermal Resort & Spa
- Gran Hotel Pucón
- Hotel La posada Plaza Pucón
- Hotel Malalhue

3.9.4 Súper Mercados de Temuco

Gráfico 3.3 Supermercados de Temuco-Chile

Fuente: www.supermercadosdechile.com

3.10 Análisis de las Oferta

El Cultico de la malanga en el Ecuador se presenta en forma comercial en Santo Domingo de los Tsáchilas, y también hay referencia de la existencia de este producto en la provincia de El Oro así como también en el Oriente.
Las perspectivas de Inversión en este producto ha sido estimuladas por los buenos precios y la demanda permanente en los mercados Internacionales especialmente por la población emigrante de países Centroamericanos cubanos, jamaicanos, quienes estiman a la malanga como producto básico dentro de la dieta diaria alimenticia.

Se debe manifestar que la malanga es un producto no consumido ni comercializado internamente en nuestro país y toda la producción se destina para la exportación debido a que hay falta de información sobre sus usos bondades nutricionales que han demostrado ser superior al resto de grupos de tubérculos.

Aprovechando la alta presencia de emigrantes a Chile especialmente en la IX Región de Temuco- Chile, quienes serian nuestros principales consumidores de este producto.

Para esto tenemos nuestros principales competidores, que anteriormente lo están exportando el tubérculo por vía terrestre a los mercados de concurrencia masiva y popular como es Balmaceda y Petruquen de Temuco, siendo los principales consumidores los emigrantes y los mapuches (Indígenas de Chile), por su bajo costo y su alto nivel nutricional.

3.11 Análisis de la Demanda

Chile en los últimos años se ha convertido en un gran consumidor de productos agrícolas todo esto gracias a las campañas alimenticias que se fomenta en este país sin embargo de ser un país tercer mundista se encuentra en vía de desarrollo y busca la manera de mejorar la alimentación a través de productos que contengan menos químicos y mas alto nivel nutritivo.

Es así que el Bróker de la empresa CORELLB Exportadores ha estudio la factibilidad de comercializar este producto al Súper Mercado Líder, uno de los más grandes de Temuco Chile para lo cual se ha tomado contacto con la Ingeniera Berenice Alarcón Gerente operativa, la misma que se encargará de importar con el con un precio $ 9 dólares por caja, desde Ecuador hasta Chile igualmente asumirá la distribución a Hoteles y Restaurantes de comida gourmet en Temuco para el consumo de los emigrantes.

CAPÍTULO IV
EXPORTACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS NO TRADICIONALES "MALANGA" A CHILE-TEMUCO

4.1 Exportación

La exportación es el medio más común del que sirve las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de venta.

Exportar es simplemente vender es decir en el mercado magnífico, insaciable del mundo entero. Vender bienes y servicios elaborados en el país y que se consume en otro diferente.

4.2 Exportación de la Malanga desde el Ecuador

En el período 1995-2001, las exportaciones de malanga, ha sido muy significativas tanto en la cantidad como en el valor FOB, llegando a tener una tasa de crecimiento anual promedio del 114% para el caso del volumen y de 212% para el caso del valor FOB. En el año 1995 se había exportado alrededor de 28.3 TM, con un valor de USD $ 4, 250,00. Llegando en el año del 2001 a exportarse 3,225 TM, con un valor FOB de USD $ 1, 308,000.00. Esto da una tasa de crecimiento total desde el año de 1995 hasta el año del 2001 de 11,305% para el volumen y de 30,662% para el valor FOB. Con esto, se ve que los años 1999, 2000 y 2001 fueron los de mayor crecimiento en cuanto a las importaciones de malanga. Pero en cuanto a valor los años de1997, 2000 y 2001 fueron los más significativos.

4.3 Forma de exportación

Las exportaciones de malanga se efectúan en producto fresco en materia prima.

4.3.1 Exportación directa

Se realiza la exportación directa cuando la empresa toma la iniciativa de buscar una oportunidad de exportación, la cual puede deberse a varias causas entre las cuales destacan ; contratación del mercado interno, el empresario se da cuenta de la importancia de ciertos mercados, el empresario considera importantes riesgos comerciales a través de la exportación.

El bróker de mercado es la persona que nos va a comprar nuestro producto directamente desde Ecuador para Temuco -Chile, siendo el Supermercado **Líder** con la Ingeniera Berenice Alarcón encargada de compras de productos para el supermercado a su vez la Ingeniera se va encargar de vender al por mayor a los hoteles y restaurantes de Temuco de comida grumete ya que en sus platos de alta competencia se requiere de un producto nuevo y especialmente si lo tiene nutrientes como es la malanga.

La empresa CORELLB.EXPORTADORES se va encargar de exportar a Temuco-Chile y la encargada de importar será la Señora Ing. Berenice Ramos el precio que se va a vender cada caja de malanga es de $8.

4.4 Almacenamiento, transporte de la exportación

La malanga presenta un período de vida útil de tres meses, manejándola en refrigeración. Es muy sensible a daños por enfriamiento, presentando descomposición por humedad y por la presencia de altas temperaturas.

Presenta buenas condiciones de conservación al ambiente natural, lo mismo ocurre a bajas temperaturas. En ambiente natural (26 grados centígrados y 76% de humedad relativa).

La congelación permite conservar los alimentos de forma casi ilimitada manteniendo todas las cualidades del producto. La refrigeración ayuda a mantener los alimentos, retrasando el desarrollo de los microbios.

La malanga se transporta en furgones refrigerados frezeer manteniendo la temperatura y humedad relativa mencionada. En un contenedor de cuarenta pies, se puede almacenar 20 pallet que cada pallet entra 70 cajas con un promedio de 1.400 cajas de 40 libras (18.14 kg) de peso, es decir, un peso total aproximado de (25.200 kg) que carga un conteiner.

Foto 4.1 Almacenamiento, transporte

Elaborado por: La autora

4.4.1 Documentos a presentar

Las exportaciones deben ser acompañadas de los siguientes documentos:

- Ruc de exportador
- Factura comercial original

- Autorizaciones previas
- Fitosanitarios
- Registro como exportador a través de la pagina wed SENAE
- Documento de Transporte
- Certificado de origen

En Cuanto los fitosanitarios se encargan de estudiar las empresas públicas de cada país en Ecuador Agro-calidad del Ecuador y de Chile agro-calidad de Chile, las personas las que están encargadas del estudio del tubérculo tienen que ver que la malanga no lleve ningún fungicida en la última etapa previa a la cosecha.

Chile por el estudio de la importación del tubérculo de malanga, tenemos que cancelar actualmente $ 1.500 para que el producto este con el sello fitosanitario.

4.4.2 Fase de pre-embarque orden 15

Se inicia con la transmisión y presentación de la orden de embarque 15, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportación. El exportador que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su agente de aduana deberán transmitir electrónicamente a la corporación aduanera ecuatoriana la información de la intención de importación. Utilizando para el efecto el formato electrónico de la orden de embarque. Publicado en la página web de la aduana en la cual se registran los datos relativos a la exportación tales como:

- Datos del exportador
- Descripción de la mercadería
- Cantidad
- Peso y factura provisional

Una vez que es aceptada la orden de embarque por el sistema interactivo de comercio exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registra el ingreso a zona privada y se embarcan las mercancías a ser exportadas para su destino final. (http://www.aduana.gob.ec/contenido/procExportar.html año 2011.quito 10 de marzo del 2012)

4.4.3 Fase post-embarque orden 40

Se presenta la declaración aduanera de exportación (DAU) definitiva, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a zona primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Previo al envió electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deben enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transporte.

El SICE validará la información de la DAU contra la del manifiesto de carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviara un mensaje de aceptación al exportador a agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU. El exportador o el agente de aduana presentarán entre el departamento de exportaciones del distrito por el cual salió la mercancía. Los siguientes documentos:

- DAU Impresa.
- Orden del embarque impresa
- Factura Comercial definitiva (2 copia)
- Documento de transporte

- Originales de autorizaciones previas (2 copia)

Es Obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- Para los regímenes especiales.

4.5 Requisitos para ser exportador.

- Contar con el registro único de contribuyente (RUC) Otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la página Web SENAE.

4.5.1 Partida arancelaria de la Malanga

- 0714 partida: Papas, Yucas y demás tubérculos

- 0714909000-5 Subpartida

4.6 Empaque

La malanga ya tiene la forma específica seleccionada (corte recto) y además ya ha sido pre-cocido. Dependiendo del peso, se procederá a empaquetar la malanga en cartones (polietileno).

El tamaño de la caja para exportación será de: 20 de alto X 51 largo X 34 ancho.

La Esterilización consiste en situar los alimentos en recipientes herméticamente cerrados y someterlos durante un tiempo adecuado a temperaturas elevadas y de ésta forma poder destruir los microorganismos que los puedan alterar. Para

este proyecto se utiliza autoclaves industriales para la esterilización de la malanga.
Las autoclaves son recipientes herméticamente cerrados que se emplean para destruir gérmenes mediante el vapor a presión y permite elevar la temperatura del agua por encima de los 65 °C.

Por último se secan en tendales y se empacan en cajas de cartón de 40 y 50 libras. Las cajas de 40 libras en el mercado exterior es conocido como cocktel, esto quiere decir que hay malanga de primera clase que mide 9cm hasta 15cm. y de segunda clase mide 6cm hasta 8cm, y las cajas de 50 es solo malanga de primera clase. El peso del producto dentro de las cajas debe ser mayor (aproximadamente un incremento de cuatro libras extras por cada caja) al momento del empaque, para que la pérdida de peso por deshidratación durante el viaje no afecte el peso final del producto en el lugar de destinos.

Foto 4.2 Empaque de Exportación

Secado en tendales

Elaborado por: la autora

Foto 4.3 Peso de Malanga

Elaborado por: la autora

La malanga debe ser empacada de tal manera que el producto permanezca protegido. Este producto debe ser lavado en una tina de 650 libras de agua, para que la máquina le lave después, pase por el secador de aire caliente por un generador de calor 65° grados por 3 minutos al salir la malanga de la máquina de lavado y secado se encuentran 2 obreros para que selección en la malanga de primera calidad y de segunda calidad, que posteriormente se encargan de colocar la malanga en gavetas plásticas para que se ventilen del secado que hubo.

El cartón utilizado para empacar el producto es nuevo, limpio y de una calidad que evite cualquier daño externo o interno al producto. El tubérculo se empaca en cajas de plancha de fibra ventiladas totalmente teles copiables de doble pared de cartón corrugado que soporte 300 libras por pulgada cuadrada.

Las medidas de las cajas son: 20 de alto X 51 largo X 34 ancho centímetros.

Foto 4.4 Ubicación de la malanga para la exportación en el empaque

Elaborado por: La autora

4.6.1 Etiquetado

El etiquetado que se utilizará en la malanga de la empresa CORELLB EXPOPRTADORES DE PRODUCTOS AGRICOLAS, es un sello de color verde, especifica el país que exporta la malanga, la empresa y el código de la empresa. El material de empaque estará almacenado sobre tarimas de madera y nunca en el piso.

La caja debe indicar el nombre del producto, especie o tipo (si es necesario), categoría, la cantidad (en número o peso), la fecha del empaque, nombre y dirección del empacador y código del productor. Asimismo la dirección del exportador y la leyenda “Producto de Ecuador”.

Foto 4.5 Stickers de la malanga para la exportación (código)

Fuente: TROPICEXPOR

Foto 4.6 Cajas para la exportación

Elaborado por: La autora

4.6.2 Estándares de calidad

- Daño severo: Condición o defecto presente en el producto que aumenta con el tiempo y degrada la calidad interna a una forma no comercial. También se le conoce como daño de condición. Ejemplos de este tipo de daño lo son: pudriciones, moho, heridas, daños mecánicos severos, daños recientes de insectos.
- Daño leve: Condición o defecto presente en el producto que no cambia con el tiempo, y llega con igual apariencia al punto de destino. También

se le conoce como daños permanentes. Ejemplos de este tipo de daños lo son suciedad, mal formación, cicatrices, etc.

- Pudrición: Descomposición o deterioro de la malanga, o parte de esta causadas por hongos o bacterias.
- Hongos o moho: Condición o defecto presentado cuando el producto es expuesto a humedad y temperatura fuera de lo recomendado. El hongo es usualmente de apariencia algodonosa, de color gris, blancuzco o negro. Generalmente se observa en almacenamiento o en el punto de destino.

4.6.3 INCOTERMS para exportar

- FOB

En el caso de la exportadora CORELLB EXPORTADORES, se va utilizar es el incoterms FOB, porque es exclusivamente para vías marítimos o fluviales.
El punto exacto de cesión del riesgo y la entrega en los Incoterms FOB, es suspendido pasando la borda del barco, en ese momento concreto. Si la carga que estamos enviando va en contenedor, debemos utilizar un incoterms polivalente, ya que el contenedor es una UTI (unidad de transporte intermodal) y necesita utilizar un incoterms que pueda combinar varios medios de transporte.

Aunque muchas compañías utilizan los Incoterms FOB en contenedores, su uso es incorrecto. Los Incoterms FOB tampoco se deben utilizar con gráneles, ya que un granel suspendido pasando la borda del barco es difícil de imaginar.
Los incoterms FOB se deben utilizar con carga general, que es aquella que se coloca directamente en la bodega del barco, como se hacía básicamente desde los principios del transporte marítimo. Hay una condición importante para ver este argumento. Cuando lo que pasa la borda del buque es la mercancía en si el incoterms utilizado debe ser un marítimo, cuando lo que pasa la borda del barco, debemos utilizar un incoterms polivalente.

4.6.4 Cronograma logístico de despacho

Para controlar el proceso logístico y comprobar su buen desempeño, se recomienda elaborar un cronograma logístico de despacho. Seguidamente se presenta un cronograma compuesto por cinco fases en las que se detallan, con sus tiempos respectivos, los pasos que deben seguirse para lograr un despacho satisfactorio. Este ejemplo de seguimiento se basa en fechas propuestas o ideales; pero también tiene en cuenta las fechas reales de cumplimiento de los pasos. De ese modo se logra tener una visión objetiva de las fortalezas y debilidades de la gestión exportadora cabe recalcar que la logística que se contrata, tiene que entregar un informe como llegó el conteiner desde la naviera hasta la empresa exportadora, el conteiner tiene que llegar con un candado que certifica que desde la naviera se ha revisado y que no tiene ninguna alteración el Containers. (Con drogas etc.); Igualmente la empresa contratada para la logística tiene que entregar un informe con fotos como llego el conteiner a qué hora, hasta la ida del conteiner. Por ejemplo.
Conteiner Seguro de la Naviera (Con número).

Containers

Elaborado por: La autora

Seguro de la Naviera (Con número)

Elaborado por: La autora

Malanga para Exportar

Elaborado por: La autora

Cajas de Exportación

Elaborado por: La autora

Embalaje de pallets

Elaborado por: La autora

Pallets 70cajas

Elaborado por: La autora

N° DE CONTAINERS

Elaborado por: La autora

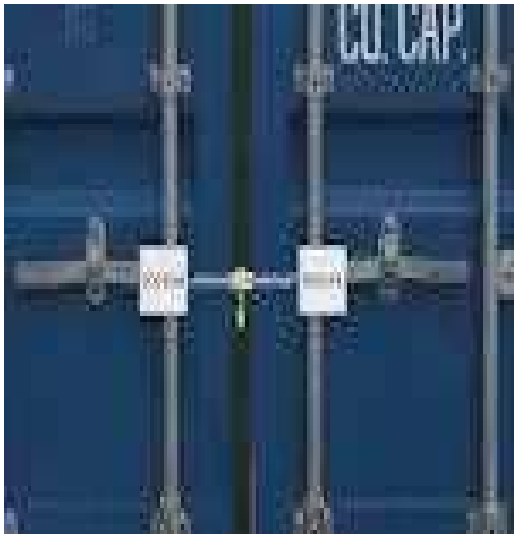
PLACA DEL CAMIÓN

Elaborado por: La autora

Pallets como va ubicado en el conteiner

Elaborado por: La autora

Candado de seguro Para la exportación



Elaborado por: La autora

Esto quiere decir que el conteiner llegó sin problemas a la empresa exportadora y se regresa a la naviera cargada de malanga sin ningún problema es la seguridad que da la logística para la exportación, con el personal antinarcóticos confirmando que no hay problema para la exportación.

CAPÍTULO V
FINANCIAMIENTO

Consiste en organizar la información en cifras que permitan ver la viabilidad y el rendimiento financiero y económico de la exportación. Es decir ver si es un buen negocio cuanto capital se necesita para llevar a cabo, antes de que empiece a cubrir los costos y a dar utilidades, y el período para recuperar la inversión y como se financiara el proyecto.

5.1 Normativas y aspectos jurídicos

Es vital que se conozca las normas, regulaciones, leyes, trámites, certificaciones, aranceles, permisos, contratos, acuerdos comerciales, seguros y fianzas, que están involucrados con la exportación.

Cumplir con las obligaciones que se contraen, como realizar declaraciones trimestrales o anuales, respecto a los ingresos y egresos que registren, el pago de impuestos que le correspondan, llevar el registro de los estados financieros y cumplir con las regulaciones laborales, además de cumplir con las disposiciones de salubridad que garanticen la higiene en lugares y manejo de productos.

Obtener los derechos certificaciones de calidad ISO 9000, que consiste en aprobar procesos administrativos y operativos que se realizan con los estándares internacionales reconocidos.

5.2 Inversión Inicial

La empresa CORELLB CIA. LTDA. Exportadores de productos agrícolas, inicia con una inversión fija de $44.319 y un capital de operación de $63.263 dólares, que da un total de $ 107.582 dólares.

Para su financiamiento se cuenta con un capital propio de $43.033 dólares que equivale al 40% del total de inversión y un capital ajeno de $ 64.549 dólares que equivale al 60% de inversión prestada.

INVERSION INICIAL		
DESCRIPCION	**VALOR (en dólares)**	**PARTICIPACION (%)**
I. INVERSION FIJA (Apéndice A)	44.319	41,20%
II. CAPITAL DE OPERACIÓN (Apéndice B)	63.263	58,80%
TOTAL	**107.582**	**100%**
III. FINANCIAMIENTO		
CAPITAL PROPIO	43.033	40%
CAPITAL AJENO	64.549	60%
TOTAL	**107.582**	**100%**

Elaborado por: La autora

5.3 Estado de Pérdidas y Ganancias

Como se puede apreciar en este cuadro la utilidad neta de la empresa CORELLB CIA. LTDA. Exportadores de productos agrícolas, por los cinco años es de: 1er. año $42.282, 2do. Año $43.909, 3er.año $45.808, 4to. año $48.575, 5to.año $51.430; lo que demuestra un ascenso de utilidad anual.

CUADRO No. 2
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
(Valor en dólares)

RUBRO/AÑO	1	2	3	4	5
INGRESOS POR AUTOGESTIÓN	151.200	158.760	166.698	175.033	183.785
COSTOS DE OPERACIÓN	53.990	56.992	60.216	63.679	67.400
MARGEN BRUTO	97.210	101.768	106.482	111.353	116.384
GASTOS ADMINT. GENERALES	25.076	27.082	29.249	31.588	34.115
UTILIDAD OPERACIONAL	72.134	74.686	77.233	79.765	82.269
GASTOS FINANCIEROS	5.809	5.809	5.377	3.568	1.594
UTILIDAD LIQUIDA	66.324	68.876	71.856	76.197	80.675
UTILIDAD 15% TRABAJ.	9.949	10.331	10.778	11.429	12.101
UTILIDAD ANTES IMP.	56.376	58.545	61.078	64.767	68.574
IMP. A LA RENTA 25%	14.094	14.636	15.269	16.192	17.143
UTILIDAD NETA	**42.282**	**43.909**	**45.808**	**48.575**	**51.430**

Elaborado por: La autora

5.4 Flujo de Caja Operativo

El estado de flujos de efectivo es uno de los cuatro estados financieros que es crucial para un inversor para evaluar la empresa. Hay tres partes en un estado de flujo de efectivo: el flujo de caja operativo, invertir el flujo de caja y flujo de caja de financiación. Amortización juega un papel importante en la sección de flujo de caja operativo, ya que se vuelve a añadir en porque no es un gasto de dinero en efectivo.

CUADRO No. 3

FLUJO DE CAJA OPERATIVO
(Valor en dólares)

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
A. FUENTES	43.033	151.200	204.842	260.488	298.779	338.445
1. EXTERNAS						
Capital propio	43.033					
Prestamo bancario	64.549					
INGRESOS POR AUTOGESTION		151.200	158.760	166.698	175.033	183.785
SALDO AÑO ANTERIOR			46.082	93.790	123.746	154.661
B. USOS	44.319	105.118	111.051	136.742	144.119	151.990
INVERSION FIJA	44.319					
COSTOS DE OPERACIÓN (1)		50.190	53.192	56.416	59.879	63.600
GASTOS ADMINT. GENERALES		25.076	27.082	29.249	31.588	34.115
SERVICIO DEUDA						
INTERESES		5.809	5.809	5.377	3.568	1.594
AMORTIZ. DEL PRESTAMO		0	0	19.652	21.461	23.436
REPART. UTILIDAD (15%)		9.949	10.331	10.778	11.429	12.101
IMP. A LA RENTA 25%		14.094	14.636	15.269	16.192	17.143
C. FLUJO DE CAJA (A-B)	**-107.582**	**46.082**	**93.790**	**123.746**	**154.661**	**186.455**

Elaborado por: La autora

5.5 Inversión Fija

Las Inversiones Fijas que tiene una vida útil mayor a un año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipos, edificios, muebles, enseres, vehículos, obras civiles, instalaciones y otros. Los terrenos son los únicos activos que no se deprecian. Los recursos naturales no renovables, como los yacimientos mineros, están sujetos a una forma particular de depreciación denominada agotamiento, que es la gradual extinción de la riqueza por efecto de la explotación. La Inversión en activos fijos se recupera mediante el mecanismo de depreciación.

Apéndice A INVERSION FIJA		
DESCRIPCION	**VALOR (dólares)**	**PORCENTAJE (%)**
EQUIPOS Y ACCESORIOS (Apéndice A-1)	9.209	20,78
OTROS ACTIVOS (Apéndice A-2)	33.000	74,46
SUMAN	**42.209**	
IMPREVISTOS DE INV. FIJA (Aprox. 5% de rubros anteriores)	2.110	4,76
TOTAL	**44.319**	**100,00**

Elaborado por: La autora

5.6 Equipos y Accesorios

Para el equipamiento de la empresa mencionada se requiere tanto de equipos de computación como: accesorios y muebles de oficina, accesorios e implementos de producción lo que implica un valor de $9.209.

Apéndice A-1 EQUIPOS Y ACCESORIOS (Valor en dólares)			
DESCRIPCION	**CANTIDAD (Unidad)**	**V.Unitario (dólares)**	**V. Total (dólares)**
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Computadoras de escritorio	3	700,00	2.100
Impresora multifunción	1	650,00	650
Scanner	1	200,00	200
Fotocopiadora	1	200,00	200
	SUMAN		**3.150**
ACCESORIOS Y MUEBLES DE OFICINAS			
Telefax 150	1	200,00	200
Juego de mesas de computadora	3	150,00	450
Archivador Metálico 4 cajones	3	120,00	360
Sillas	5	20,00	100
	SUMAN		**1.110**
EQUIPOS DE PRODUCCION			
Cuarto frio de 40 pies	1	3500,00	3.500
Maquina de lavado de 650 libras de agua	1	400,00	400
Secador de aire caliente	1	1500,00	1.500
Mesa de clasificación	1	460,00	460
Balanza Industrial	1	220,00	220
Gavetas	400	3,00	1.200
	SUMAN		**3.780**
ACCESORIOS E IMPLEMENTOS DE PRODUCCION			
Casco	20	15,00	300
Guantes	20	4,00	80
Lentes	10	11,00	110
Mandil plástico	10	12,00	120
botas decaucho	10	12,00	120
	SUMAN		**730**
	SUBTOTAL		**8.770**
5% de gastos de instalación y montaje de los rubros anteriores.			439
	TOTAL		**9.209**

Elaborado por: La autora

5.7 Otros Activos

Entre otros activos que requiere la empresa, como es un vehículo y el centro de acopio para su desempeño laboral, se deberá contar con un valor de $33.000.

Apéndice A-2 OTROS ACTIVOS			
DENOMINACION	**Nº (Unid.)**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL (dólares)**
vehículos (CAMIONETA)	1	15000,00	15000
CENTRO DE ACOPIO	1	18000,00	18000
TOTAL			**33.000**

Elaborado por: La autora

5.8 1er año de Operación

Para gastos operacionales para el primer año se estima un valor de $63.263.

(1er. año de operación)		
DESCRIPCION	**TIEMPO (Meses)**	**Valor (dólares)**
Materiales directos	12	11.410
Mano de obra Directa	12	14.036
Carga Operacional *	12	12.742
Gastos de Administración generales	12	25.076
	SUMAN	**63.263**

Elaborado por: La autora

5.9 Ingresos previstos para la vida útil del proyecto

En este cuadro se proyecta a un 5% de crecimiento anual de venta de malanga a Chile (Temuco).

Apéndice C INGRESOS PREVISTOS PARA LA VIDA UTIL DEL PROYECTO (En dólares)			
INGRESOS POR AUTOGESTIÓN	**BENEFICIARIOS DEL PROYECTO**	**COSTO DEL SERVICIO**	**INVERSIONES PERCIBIDAS**
	Primer año		
Ventas de malanga a Chile (Temuco)	16800,00	$ 9,00	151.200
	Segundo año		
Ventas de malanga a Chile (Temuco)	17.640	$ 9,00	158.760
	Tercer año		
Ventas de malanga a Chile (Temuco)	18.522	$ 9,00	166.698
	Cuarto año		
Ventas de malanga a Chile (Temuco)	19.448	$ 9,00	175.033
	Quinto año		
Ventas de malanga a Chile (Temuco)	20.421	$ 9,00	183.785
SUMAN			**835.475**

Contenido

Cantidad cajas	1.400,00
exportaciones al año	12,00
Total promedio de producción al año	16.800,00
Precio venta proyectado	9,00
Porcentaje de crecimiento proyectado	5%
Porcentajes de Gastos de exportación sobre el total de producción	5%

Elaborado por: La autora

5.10 Costos de Operación

Los costos de operación y de financiación se deben calcular como costos totales y como costos unitarios. En la mayoría de los estudios de preinversión se consideran únicamente los costos de operación y de financiación totales.

Todos los elementos de costos que forman parte de los costos de operación y de financiación han sido descritos anteriormente. Lo que se debe hacer ahora es reunirlos, con el fin de conseguir los costos de operación totales, estos costos se dividen en tres categorías principales.

Costo de ventas (o de producción vendida)
Gastos operativos
Gastos generales de ventas

Apéndice D
COSTOS DE OPERACIÓN
(En dólares)

RUBRO	1	2	3	4	5
MATERIALES DIRECTOS (Apéndice D-1)	11.410	11.672	11.941	12.216	12.496
MANO DE OBRA DIRECTA(Apéndice D-2)	14.036	15.159	16.371	17.681	19.096
CARGA OPERACIONAL(Apéndice D-3)	14.272	15.414	16.647	17.979	19.417
a) Mano de obra indirecta	4.562	4.927	5.321	5.746	6.206
b) Materiales indirectos	420	454	490	529	571
c) Viaticos y movilización	300	308	316	325	334
d) Depreciación	851	874	898	922	947
e) Suministro anual	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800
f) Reparación y Mantenimiento	420	431	443	455	467
g) Gasto de exportación	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
h) Seguros	240	240	240	240	240
i) Imprevistos	680	714	749	787	826
TOTALES	**53.990**	**56.992**	**60.216**	**63.679**	**67.400**

Elaborado por: La autora

5.11 Materiales Directos

El requerimiento para materia prima, insumos, envases y etiquetas suma un total de $11.410.

Apéndice D-1
MATERIALES DIRECTOS
PRIMER AÑO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD cajas	V.UNIT (dólares)	VALOR TOTAL (dólares)
MATERIAL DIR/PRODUC.			
Materia prima: Malanga	1.400,00	6,00	8.400
Insumos , aditivos	1.400,00	0,08	112
Envases: Cajas	1.400,00	2,00	2.800
		TOTAL	**11.410**

Elaborado por: La autora

5.12 Mano de Obra Directa

CORELLB CIA. LTDA. Exportadores de productos agrícolas contara con 3 obreros especializados los mismos que tendrán un sueldo de $300 y con todos los beneficios de ley.

Apéndice D-2
MANO DE OBRA DIRECTA
PERSONAL PARA LABADO, SECADO, CLASIFICACIÓN Y EMBALAJE

DENOMINACION	No.	SUELDO INDIVIDUAL (dólares)	13ro	14to	SUELDO ANUAL	Vacaciones	Patronal 9,35%	Total
PERSONAL CAPACITADO								
Obreros	3	300	900	876	10.800	450	1.010	14.036
TOTAL								**14.036**

Elaborado por: La autora

5.13 Carga Operacional

El análisis del punto de equilibrio estudia la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos.

PRIMER AÑO
CARGA OPERACIONAL

A. MANO DE OBRA INDIRECTA

DESCRIPCION	No.	SUELDO INDIVIDUAL (dólares)	13ro	14to	SUELDO ANUAL	Vacaciones	Patronal 9,35%	Total
Personal de limpieza	1	292	292	292	3.504	146	328	4.562
SUMAN								**4.562**

B. MATERIALES INDIRECTOS	CANTIDAD	COSTOS UNITARIOS	
Suministros de oficina	12	35	420
SUMAN			**420**

C. VIATICOS Y MOVILIZACION	
Transporte y Movilización	300
SUMAN	**300**

D. DEPRECIACION DENOMINACION	COSTOS (dólares)	VIDA UTIL (Años)	
EQUIPOS DE OFICINA	3.150	5	851
SUMAN			**851**

E. SUMINISTRO ANUAL DENOMINACION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (dólares)	
COMBUSTIBLE (Galones)	1.200	1,68	2.016
Agua potable	2.800	0,23	644
Luz eléctrica	2.000	0,21	420
Teléfono	12	35,00	420
Lubricantes	12	25,00	300

SUMAN			**3.800**
F. REPARACION Y MANT.		**VALOR UNITARIO**	
DENOMINACION	**CANTIDAD**	**(dólares)**	
MANTENIMIENTOS DE EQUIPOS	12	35,00	420
SUMAN			**420**
-			
G. Gastos de exportación			
DENOMINACION			
Aranceles y gastos varios de exportación			3.000
SUMAN			**3.000**
H. SEGUROS			
DENOMINACION			
Seguro de equipos	12	20	240
SUMAN			**240**
-			
TOTAL PARCIAL			**13.593**
IMPREV. CARGA OPERACIONAL (5% Rubros anteriores)			**680**

Elaborado por: La autora

5.14 Gastos Administración Generales

Como se puede apreciar en este cuadro se pone a consideración los gastos en personal administrativo, depreciación y amortización de accesorios y muebles de oficina, gastos de oficina, pag web, considerando imprevistos se necesita $25.076

APENDICE E

GASTOS DE ADMINISTRACION GENERALES

A. PERSONAL ADMINISTRATIVO

DENOMINACION	No.	SUELDO INDIVIDUAL (dólares)	13ro	14to	SUELDO ANUAL	Vacaciones	Patronal 9,35%	Total
Gerente General	1	1.000	1.000	292	12.000	500	1.122	14.914
Técnico	1	400	400	292	4.800	200	449	6.141
SUMAN								**21.055**

B. DEPRECIACION Y AMORTIZACION			
DENOMINACION	**COSTOS (dólares)**	**VIDA UTIL (Años)**	
ACCESORIOS Y MUEBLES DE OFICINAS	1.110	10	111
EQUIPOS DE PRODUCCION Y ENVASES	3.780	5	756
SUMAN			**867**

C. GASTOS DE OFICINA	**No. de meses x año**	**Valor**	
PAPELERIA Y SUMINISTROS	12	25	300
CONSUMO TELEFONICO	12	20	240
SUMAN			**540**

E. ESTRUCTURAMIENTO DE LA PAG. WEB/PORTAL	
DISEÑO DE PAG WEB*	700
UTILIZACION DEL HOSTING**	350
PROVEEDOR DE INTERNET (ANUAL)***	370
SUBTOTAL	**1.420**
SUBTOTAL	**23.882**
IMPREV. (5% Rubros anteriores)	1.194
TOTAL	**25.076**

Elaborado por: La autor

5.15 Gastos Financieros

Comprenden los gastos en que se incurran, relacionados con las operaciones financieras.

Incluyen, entre otros, conceptos tales como: intereses, gastos y comisiones bancarias pagados, por gastos por fluctuaciones de las tasas de cambio, multas, sanciones, morosidad e indemnizaciones, descuentos por pronto pago y bonificaciones concedidas a los clientes y cancelación de cuentas por cobrar, cuando no se ha creado la provisión correspondiente.

APENDICE F

GASTOS FINANCIEROS

(Cifras en dólares)

AÑOS OPERACION	INTERES EN PERIODO DE OPERACIÓN	AMORTIZACION DE INT. VIDA UTIL DEL PROYECTO	CARGA ANUAL
1	5.228	581	5.809
2	5.228	581	5.809
3	4.796	581	5.377
4	2.988	581	3.568
5	1.013	581	1.594

Elaborado por: La autora

5.16 Tabla de Amortización

Amortizar es el proceso financiero mediante el cual se extingue, gradualmente, una deuda por medio de pagos periódicos, que pueden ser iguales o diferentes.

APENDICE G
TABLA DE AMORTIZACION
(Cifras en dólares)

PRINCIPAL: **$** 64.549 **INTERES :** 9 %ANUAL **PERIODO DE GRACIA:** 2 AÑO **PLAZO:** 5

AÑOS	SEMESTRES	CAPITAL	INTERES	AMORTIZACION	DIVIDENDOS	SALDO DE CAPITAL
	1	64.549	2.905		2.905	64.549
1	2	64.549	2.905		2.905	64.549
	3	64.549	2.905		2.905	64.549
2	4	64.549	2.905		2.905	64.549
	5	64.549	2.905	9.610	12.515	54.939
3	6	54.939	2.472	10.042	12.515	44.897
	7	44.897	2.020	10.494	12.515	34.403
4	8	34.403	1.548	10.967	12.515	23.436
	9	23.436	1.055	11.460	12.515	11.976
5	10	11.976	539	11.976	12.515	-0

Elaborado por: La autora

5.17 VAN

El Valor actual neto también conocido como Valor Actualizado Neto, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

VAN =

$$\boxed{\sum_{t=1}^{n} \frac{BNt}{(1+i)\hat{}t}}$$

VAN	$ 86.760,98

5.18 TIR

La Tasa Interna de Retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir". En términos simples en tanto, diversos autores la conceptualizan como la tasa de interés (o la tasa de descuento) con la cual el valor actual neto o Valor Presente Neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Tasa interna de retorno

TIR =

$$\sum_{t=1}^{n} \frac{BNt}{(1+i)^{\wedge}t} - Io = 0$$

$$VANtm + (tM - tm)\left(\frac{VANtm}{VANtm - VANtM}\right)$$

TIR	31,23%

Período	Flujo de Fondos
0	-107.582
1	42.282
2	43909
3	45808
4	48575
5	51439
6	0
7	0
8	0
9	0
10	0

En base al análisis económico presentado se puede concluir que el proyecto presenta buenas perspectivas de inversión con un VAN de $88,207 dólares y un TIR $29,28 dólares con una recuperación de la inversión al tercer año.

CAPÍTULO VI
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

El proyecto presenta óptimas perspectivas de inversión por las siguientes razones:

- El clima del Ecuador favorece al cultivo de la malanga lo cual se hace atractivo para la inversión.

- El cultivo de la malanga no presenta mayores inconvenientes, ya que son tubérculos resistentes a las plagas y enfermedades que pueden cultivarse en cualquier clima y tipo de suelo.

- La tendencia de consumo por productos naturales con precios bajos y que contribuye a una buena nutrición es un factor determinante para estimar su demanda.

- La apertura a mercados Latinoamericanos no dejan de ser atractivos porque sus posibles consumidores son emigrantes que conocen las bondades nutricionales de la malanga.

6.2 Recomendaciones

- Considerando la factibilidad con que estos productos se adaptan a diferentes tipos de suelos y a los cambios ambientales, sería factible que se incentive su producción, aprovechando su existencia de exportadoras de este tipo de productos, que aseguran su comercialización al mercado externo.

- Se debería difundir el consumo de la malanga debido a los factores nutricionales que demuestran ser superiores al resto del grupo de tubérculos.

- Se debería dar atención al cultivo de la malanga ya que puede generar mayores ingresos al país dejando de depender de productos tradicionales.

- En caso de presentarse desperdicios por no cumplir con las especificaciones de calidad de exportación, podría procederse a la elaboración de subproductos como almidón, malanga congelada. Etc

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

LIBRO

- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. “Atlas del mundo” año 1999
- BARRET, O. W. “Los cultivos tropicales” año 2008
- BREALEY – MYERS, “Principios de Finanzas Corporativas”. Cuarta
- edición, pp.217 – 224.
- DE PAZMIÑO, Mónica. “La dolarización en la agricultura ecuatoriana”. Proyecto SICA – MAG / Banco Mundial.2002
- FEDEXPOR (Federación Ecuatoriana de Exportadores). “Raíces y tubérculos”.2005

DOCUMENTOS DE INTERNET

- http://www.cib.espol.edu.ec/Digipath/D_Tesis_PDF/D-38357.pdf
- http://www.comex.go.cr/conferencias/Eventos%20anteriores/CONOCIENDO%20EL%20MERCADO%20CHILE-Introduccion%20a%20los%20supermercados.pdf
- www.mercanet.cnp.go.cr/CFDOCS/sistemas/infopre.cfm
- www.bce.fin.ec
- www.mercanet.cnp.go.cr/SIM/Frutas_y_Vegetales/precios_.../Vegetales_PrecInternac.h
- www.bce.fin.ec: Banco Central del Ecuador
- www.sica.gov.ec: Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- www.cfn.fin.gov: Corporación Financiera Nacional.
- http://www.prochile.cl/ficha_pais/ecuador/chile_ecuador.php#concesiones
- http://www.aduana.gob.ec/contenido/procExportar.html año 2011.quito 10 de marzo del 2012
- www.google.inforaciondechile.com año 2011.quito 12 de marzo del 2012

ANEXOS

ANEXO N° 1

MALANGA

Fuente: LÓPEZ – VASQUEZ. “Raíces y Tubérculo

ANEXO N° 2

Restaurantes Gourmet

Fuente: LÓPEZ – VASQUEZ. “Raíces y Tubérculo

ANEXO N° 3

Formato de autorización

1.- bienes enviados desde(nombre comercial del exportador, direccion pais.)	numero de refencia. **SISTEMA GENERALIZADO DE REFERENCIAS CERTIFICADO DE ORIGEN** (declaracion y certficado conjuntamente) FORMULARIO A Expedido en _____ (pais)
1.- bienes enviados a (nombre , direccion y pais de consignacion.)	

<table>
<tr><td colspan="3">Medio de transporte e itinerario(según se sabe)</td><td colspan="3">4.- para uso oficial</td></tr>
<tr><td>5.- numero de partida</td><td>6.- marcas y numero de los paquetes</td><td>7. cantidad y calidad de los paquetes descripcion de los bienes</td><td>8.- criterio de origen</td><td>9. peso bruto u otra cantidad</td><td>10. numero y fecha de las facturas</td></tr>
<tr><td colspan="3">11.- certificacion
con la presente se certifica por el control realizado, que la declacion del exportador es correcta.</td><td colspan="3">12. declaracion del exportador. El suscrito declara que los detalles y declaraciones en este documentoson correctos.
_____ (pais)
y que cumple con los requisitos estipulados para dichos bienes bajo el sistema generalizado de referencias arancelarias para bienes exportados a pais importador</td></tr>
<tr><td colspan="3">lugar y fecha, firma y sello de la autoridad certificadora</td><td colspan="3">Lugar y fecha; firma del signatario autorizado</td></tr>
</table>

ANEXO N° 4

VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE MALANGA (ECUADOR)

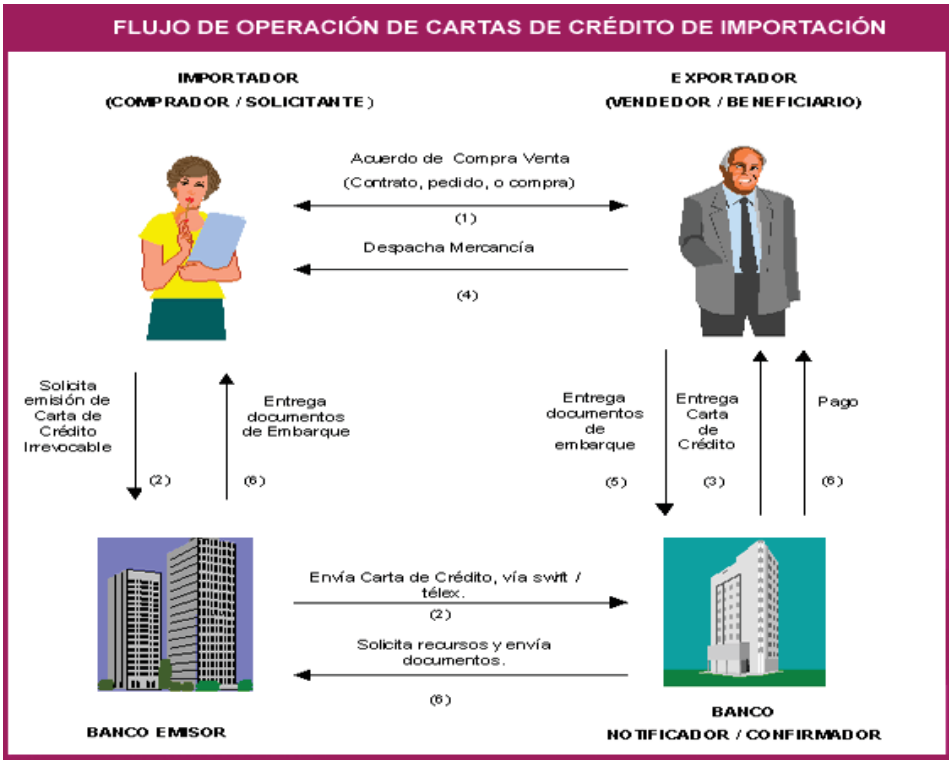
VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE MALANGA DESDE EL ECUADOR AL MUNDO PERIODO: 2003 - 2008 EN KILOS							
PAÍS	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**TOTAL POR PAÍS**
Estados Unidos	2,675.57	2,815.20	6,283.38	6,521.91	7,280.03	9,650.34	35,226.43
Puerto Rico	1,371.30	1,082.88	1,719.93	1,473.52	2,749.42	2,607.24	11,004.29
España	93.54	34.54	6.02	24.55	23.83	69.55	252.03
Reino Unido	70.76	0.04				38.13	108.93
Canadá	5.60				11.77		17.37
Holanda	0.01	0.14	67.39	0.75	0.01	183.51	251.81
Argentina		73.62					73.62
Costa Rica		24.54					24.54
Perú		0.02					0.02
Alemania			9.60				9.60
Rusia			5.38				5.38
Chile			0.06				0.06
Francia				2.89	2.00		4.89
TOTAL POR AÑO	4,216.78	4,030.98	8,091.76	8,023.62	10,067.06	12,548.77	46,978.97

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado Por: Autores Del Proyecto

ANEXO N°5

FLUJO DE OPERACIÓN (IMPORTACIONES)



Fuente:

http://www.novomerc.cl/datos3.html. año 2010.Quito 21 de Febrero del 2012

GLOSARIO

Glosario:

Cormelos: Son todas nativas de América. Varias especies son cultivadas por sus cormos ricos en almidón, y son una importante fuente de alimento en varias regiones.

Angiospermae: Abono orgánico minerales

Xanthosoma: plantas tropicales y subtropicales de la familia Araceae. Son todas nativas de América.

Abonaduras: Sus hojas ricas en nitrógeno proveen buena abonadura y sus raíces previenen la erosión del suelo.

Camellón: Consiste básicamente, en crear áreas de terreno cultivables más elevadas utilizando los suelos vecinos, los que estarán así, siempre con agua, pudiéndose cultivar la parte elevada, que estará siempre por encima del nivel del agua.

Traslocación: Reordenamientos cromosómicos: implican cambios en la estructura de los cromosomas

Ametrina: Es un polvo de color blanco, cristalino, utilizado como herbicida en agricultura para controlar malezas en plantaciones

Glifosato: Es un herbicida no selectivo de amplio espectro, desarrollado para eliminación de hierbas y de arbustos

Tiamina: Es una molécula que consta de 2 estructuras cíclicas orgánicas interconectadas

Riboflavina: Llamada así en primera instancia, contenía sin duda una mezcla de factores promotores del desarrollo, uno de los cuales fue aislado y resultó ser un pigmento amarillo que ahora se conoce como riboflavina. La riboflavina sigue denominándose a veces con el nombre de vitamina B2.

Concertacionistas: La Concertación de Partidos por la Democracia (conocida también como Concertación) es una coalición de partidos políticos de izquierda, centroizquierda y centro que gobernó Chile desde el 11 de marzo de 1990 hasta el 11 de marzo de 2010, siendo actualmente el principal referente opositor al gobierno de derecha de Sebastián Piñera.

NAFTAEI: Tratado de Libre Comercio de América del Norte, conocido también como TLC o como NAFTA, siglas en inglés de North American Free Trade Agreement, es un Bloque comercial de ámbito regional, lo conforman Estados Unidos, Canadá y México.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur (Mercosur), es un bloque subregional integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, y Uruguay. Venezuela se encuentra en condición en proceso de ser miembro pleno, únicamente pendiente por la ratificación del congreso paraguayo. Tiene como países asociados a Bolivia, Chile, Colombia, Perú, y Ecuador, además de México en calidad de observador.

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo internacional de ámbito regional. Fue creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo, en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. En 2011 cuenta con 14 estados miembros, aunque cualquier Estado de Latinoamérica puede solicitar su adhesión.

Unión Europea : Es una comunidad política de Derecho constituida en régimen de organización internacional sui generis, nacida para propiciar y acoger la integración y gobernanza en común de los pueblos y de los estados de Europa. Está compuesta por veintisiete estados europeos y fue establecida con la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea (TUE), el 1 de noviembre de 1993.