CARRERA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESIS

Previo a la obtención del Título Ingeniería Comercial

Mención Comercio Exterior

TÍTULO:

"Plan de exportación de carne de cuy en empaque al vacío producida en Pimampiro, provincia de Imbabura para la población ecuatoriana radicada en New York"

AUTORES:

Carla Marcela Muñoz Aspiazu

Christian Rubén Narváez Unda

DIRECTOR:

Eco. Néstor Leyton Vite, MSC.

Guayaquil, Enero2015

Agradecimiento

Considero muy oportuno expresar mi agradecimiento a la Universidad Politécnica Salesiana de Guayaquil, carrera Administración de empresas, por la labor que desempeñaron en nuestra formación profesional.

A Dios, por iluminar los momentos más difíciles de mi vida. A mis padres, que sin su apoyo esto no sería una realidad.

A mi novio y amigos que me han brindado su apoyo incondicional a lo largo de estos 5 años en la universidad.

Un agradecimiento especial, a mi tutor de tesis, por su dedicación, siempre aportando un granito de su sabiduría para afianzar conocimientos aprendidos y ser un profesional de éxito.

Carla Marcela Muñoz Aspiazu

Agradecimiento

Agradezco a Dios, por protegerme durante todo mi camino y darme fuerza para superar obstáculos y dificultades a lo largo de mi vida.

A mi familia, por su apoyo incondicional durante el proyecto estudiantil de mi vida.

A mi madre, quien ha velado por mí durante este arduo camino, para convertirme en un profesional.

A mi novia por ser parte de mi vida y apoyo incondicional.

A los docentes que pasaron por cada etapa de estudio. A mi tutor, que compartió un tiempo de su vida en la elaboración de esta tesis, aportándome sus conocimientos, su experiencia para que sea un profesional de éxito.

Christian Rubén Narváez Unda

Dedicatoria

A Dios, por darme la fuerza de seguir adelante, por ayudarme a ser perseverante y alcanzar mi meta propuesta. A mis padres por su infinito amor, apoyo y constancia, ya que sin su esfuerzo incalculable, no hubiera podido desarrollarme como la mujer de bien en la cual me he convertido, a ellos y por ellos la inspiración de este trabajo. A mi novio, que siempre estuvo conmigo en los momentos buenos y malos de mi vida, brindándome su apoyo para cumplir este sueño de ser ingenieros.

Carla Marcela Muñoz Aspiazu

Dedicatoria

A Dios Todopoderoso, que siempre me mostró misericordia e ilumina mi camino para alcanzar todas mis metas planteadas. A mis padres, desde muy temprana edad me inculcaron valores, como el respeto, son el pilar fundamental para que pueda alcanzar un título universitario en base a sus esfuerzos.

A mi novia por estar siempre en los buenos y malos momentos, por ser un apoyo incondicional y perenne en nuestras vidas.

A mis hermanos que siempre me alentaron y me dieron su apoyo en el transcurso de obtención de mi título universitario.

Christian Rubén Narváez Unda

Declaratoria de Responsabilidad

La presente tesis titulada “Plan de exportación de carne de cuy en empaque al vacío producida en Pimampiro, provincia de Imbabura para la población ecuatoriana

radicada en New York", ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando todos los derechos de propiedad intelectual, cuyas fuentes son expuestas en la bibliografía; por tanto todos los conceptos, análisis, gráficos, fotografías, conclusiones y recomendaciones del presente documento son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Guayaquil, enero de 2015

Autores:

_____

Carla Marcela Muñoz Aspiazu

C.I. 0917974180

_____

Christian Rubén Narváez Unda

C.I. 0923576169

Índice

Índice General

Índice de tablas

Índice de ilustraciones

Índice de Anexos

Índice de Gráficos

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MENCIÓN: COMERCIO EXTERIOR

TEMA: Plan de Exportación de carne de cuy en empaque al vacío producida en Pimampiro, provincia de Imbabura para la población ecuatoriana radicada en New York.

Autores:

Carla Marcela Muñoz Aspiazu cmunozas@est.ups.edu.ec

Christian Rubén Narváez Unda chrnarvaezu@est.ups.edu.ec

Director: Eco. Néstor Leyton Vite nleyton@ups.edu.ec

RESUMEN

El presente plan de exportación de carne de cuy en empaque al vacío está dirigido a ecuatorianos radicados en New York, indica los pasos que se deben realizar según lo establecido por el Servicio Nacional de Aduana, sin olvidar mencionar las normas americanas entre ellas Food and Agriculture United Nationts y la ley federal de alimentos, drogas y cosméticos. Esta investigación se basa en un estudio deductivo, por tanto se analizó la cantidad de ecuatorianos radicados en dicha ciudad, se utiliza el método analítico-sintético para el desarrollo del proyecto, lo cual permitió separar el objeto de investigación en dos partes: primero, el plan de exportación con los requisitos que se necesitan y segundo, el análisis financiero y su rentabilidad. Se enlazarán las dos temáticas demostrando así la factibilidad de exportar el producto al país de destino. Es complementario dar a conocer las ventajas de consumir este producto y el gran interés para el sector empresarial, al mismo tiempo, que se le facilitará la información del proceso que se debe realizar en el país, por tanto se estará fomentando trabajo en los productores ecuatorianos y a su vez aumentará su nivel económico, el proyecto tiene como objetivo satisfacer parte de una necesidad, en virtud de la participación de una muestra de la población que consume la carne de cuy beneficiando a nuestros compatriotas radicados en el exterior.

Palabras claves: exportación, empaque al vacío, cuy, inmigración, consumo, comercialización.

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MENCIÓN: COMERCIO EXTERIOR

THEME: Plan of exporting meat of Guinea pig in vacuum packaging produced in Pimampiro, Imbabura province for the Ecuadorian population based in New York.

Authors:

Carla Marcela Muñoz Aspiazu cmunozas@est.ups.edu.ec

Christian Rubén Narváez Unda chrnarvaezu@est.ups.edu.ec

Director: Eco. Néstor Leyton Vite nleyton@ups.edu.ec

ABSTRACT

The present export plan for vacuum packed Guinea pig meat is aimed to Ecuadorians living in New York and shows the process that is needed according to the current National Custom Service regulations, without overlooking the American standards of the Food and Agriculture United Nations and the federal food, drug, and Cosmetic Act. This research is based on a deductive study, therefore the number of Ecuadorians living in New York City, has been analyzed. The analytic and Synthetic method was used for the development of this project, which allowed to separate the object of research into two parts: First, the Export Plan and its requirements, and Second: the financial and profitability analysis in such a way is link the two subjects, demonstrating the feasibility of exporting the product to the destination country. These two parts of the research will intertwine between themselves demonstrating the feasibility of exporting this product to the destination country. As a complement, this research will release information about the advantages of consuming this product and the importance it could have for the business sector. Information about the process required will be provided in order to encourage this activity in Ecuadorian producers and therefore improving their living standard. The project intends to satisfy a need with the participation of a sample of the population that consumes Guinea pig meat and benefiting therefore our fellow countrymen that live abroad.

KEYWORDS

Export, Vacuum packaging, guinea, immigration, consuming, marketing

Introducción

En el presente proyecto, se dará a conocer la importancia que tiene la carne de cuy por ser rica en proteínas y pobre en grasa, lo cual es beneficio nutricional para el consumidor. Se presentará una alternativa de inversión para las empresas que deseen incursionar en la exportación de la carne de cuy en empaque al vacío a New York, ya que el presente trabajo contempla un plan de exportación, mostrando cuan factible es emprender esta actividad.

Por tanto, es de gran importancia tener conocimiento de los controles establecidos por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) a través de Agro Calidad y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), pues el producto a exportar proviene de un mamífero de origen andino, que tiene una crianza y etapa de reproducción corta que además es de fácil manejo.

Se eligió este producto, por la demanda insatisfecha que existe en el extranjero, y que se origina por los compatriotas ecuatorianos que desean degustar de un platillo típico, aprovechando el sentimiento de nostalgia de los potenciales consumidores.

El plan de exportación consta de cinco capítulos:

En el capítulo 1 se detallan los antecedentes, planteamiento del problema, delimitaciones de dicho problema, sus objetivo general y específicos para culminar el marco metodológico.

El marco teórico se desarrolla en el capítulo 2, se narra dos puntos de mayor importancia primero breve reseña histórica de las exportaciones y el segundo todo acerca del cuy entre ellos partida arancelaria, requerimientos nutricionales, clasificación zoológica, ciclo de reproducción, alimentación, faenamiento, principales productores de la provincia de Imbabura y todo respecto al marco legal.

Se analizan las situaciones de Ecuador y Estados Unidos en el capítulo 3, se menciona las balanzas comerciales entre ambos países, sus listas de exportadores y sus principales países exportadores del cuy.

En el capítulo 4 se resume el estudio y cálculo de la oferta, también se analizó la encuesta realizada a la población de Pimampiro, otros puntos son su zona de producción, sus proveedores nacionales de dicha carne. Se menciona la solución de la propuesta de dicho plan.

Por último, en el capítulo 5 se muestra lo referente al análisis financiero del plan con respecto a presupuestos e índices financieros.

CAPÍTULO 1

Antecedentes

1. Planteamiento del problema

En la ciudad de New York de los Estados Unidos de Norte América existe gran demanda de carne de cuy por parte de los ecuatorianos radicados en dicho país, ya que la oferta es limitada con respecto a la demanda existente, los principales oferentes de este producto son empresas peruanas, quienes tratan de cubrir la demanda del producto sin lograr satisfacerla, otra manera de que la carne de cuy llegue a Estados Unidos, es por medio de agencias de envíos y a través de personas que retornan al país y llevan encomiendas a familiares y amigos. De acuerdo a la Organización Internacional para la migración en su estudio Perfil Migratorio del Ecuador 2011, revela que en el año 2010, según el censo estadounidense, 51.221 ecuatorianos son provenientes de la serranía ecuatoriana.

El mismo estudio reveló que la mayoría de estas personas eran oriundas de provincias de la región andina como son Cañar 6%, Loja 2,4% y Azuay 3,9% dichas personas serán los consumidores potenciales. A pesar de los porcentajes bajos siguen siendo los territorios con mayor porcentaje de emigración a los Estados Unidos. De acuerdo con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), existen en el Cantón Pimampiro de la Provincia de Imbabura 107 productores que satisfacen la demanda local, obteniendo un promedio del 50% de su producción para la venta, siendo posible usar los excedentes de la producción del Cantón Pimampiro para cubrir parte de la demanda insatisfecha.

En la ilustración 1.1 se muestra la ubicación del cantón Pimampiro en la provincia de Imbabura.

Ilustración # 1.1 Mapa del cantón Pimampiro

Fuente:https://www.google.com.ec/search?q=PIMAMPIRO+PROVINCIA+DE+IMBABURA

1.1. Delimitaciones del problema

Se determina que los oferentes para este proyecto están geográficamente situados en el Cantón Pimampiro, Provincia de Imbabura, donde se realiza su adquisición y envasado en empaque al vacío previo a su exportación.

Considerando la duración del proceso desde la selección previa del producto hasta la colocación en el puerto destino será de 20 días máximo. El tiempo para la realización del mismo se basará en las investigaciones bibliográficas. A fin de evaluar y determinar la viabilidad del presente trabajo, se considera una duración de 3 años a partir del mes de septiembre de 2014.

1.1.1. Justificación

Es indudable que cuando se plantean aspectos que tienen relación con la formación para el desarrollo de una vida profesional, económica y social, toda acción que prevé

optimizar la condición de vida de los integrantes de una comunidad en un contexto social, indiscutiblemente tendrá prevalencia en razón de los beneficios que ello atañe.

Es por eso que se pretende cubrir parte de la demanda insatisfecha considerando que el producto no se oferta por parte de los productores locales de Estados Unidos y con la intención de potenciar un producto no tradicional de nuestro país, de igual forma se procura que los productores locales de Pimampiro tengan una alternativa de ingresos adicionales.

La presente investigación se sustenta en el estudio de un problema sensible y latente, en revelar las razones del porque se ha escogido el tema de la exportación de la carne de cuy empacada al vacío, se estableció las condiciones principales que son; los canales, actores, y mercados que intervienen en la cadena de valor del cuy y su producción como mercadeo. Con el fin de exportar al país de Estados Unido de forma eficaz y eficiente.

El Perfil Migratorio del 2012 indica que en New York la colonia ecuatoriana de migrantes radicados es de 98.502 compatriotas, fomentando un atractivo mercado para el cual se ha diseñado un plan de trabajo para su exportación, el mismo que tendrá como objetivo específico satisfacer una necesidad en virtud de la existente demanda, de tal manera se incita la utilización de un nuevo recurso como es la producción de la carne del cuy empacada al vacío, que tiene altos niveles proteínicos con un sabor exquisito y sobre todo saludable. (ORGANIZACION INTERNACIONAL PARA LA MIGRACION , 2012)

1.1.2. Beneficiarios y beneficios

Con la implementación del presente plan de exportación, se apertura una fuente de ingreso para los pequeños y medianos productores de cuyes, de acuerdo al detalle presentado en la Tabla 1.1.

Tabla Nº 1.1 Beneficiarios y Beneficios

BENEFICIARIOS	BENEFICIOS
Los 107 productores de cuyes ubicados en el cantón Pimampiro de la provincia de Imbabura.	Mejoras a su economía a través de un incentivo a la producción local.
Los ecuatorianos oriundos de la serranía radicados en New York y sus alrededores	Tener el producto a su alcance.
Empresas que deseen exportar un producto no tradicional	Réditos financieros, en un mercado poco explotado
Los estudiantes	Tener una guía para realizar un proyecto de similares características.

Fuente: Freire Cepeda Alejandra y Manosalvas Leiva Gina Gabriela 2010"Plan de Comercio y negociación de carne de cuy a la población ecuatoriana radicada en Madrid- España" Escuela Politécnica del Ejercito Pg.50
Elaborado por: Los autores

1.2 Objetivos de la Investigación

A continuación se muestra en detalle los objetivos generales y específicos.

1.2.1 General

Diseñar un plan de exportación de carne de cuy en empaque al vacío producida en el Cantón Pimampiro, de la Provincia de Imbabura para la población ecuatoriana radicada en New York.

1.2.2 Específicos

1. Analizar la competencia del producto en el mercado de New York.

2. Realizar un análisis legal, tanto de las normativas nacionales, como de las internacionales para mostrar todos los requisitos con que debe contar el producto.

3. Entablar contactos comerciales con proveedores y buscar los canales para la mejor distribución del producto.

4. Desarrollar el Plan de exportación de la carne de cuy dirigido al mercado de Nueva York a fin de determinar la factibilidad de implementarlo desde el punto de vista financiero.

CAPÍTULO 2

Marco teórico

2.1. Breve reseña histórica

2.1.1 De exportación del Ecuador

El Ecuador, tuvo el principal ingreso de divisas gracias a la explotación del petróleo desde el primer cuarto siglo XX, en Santa Elena, sin embargo esto se potencio en la década de los 70 con la explotación del mismo producto en la Región Amazónica. La economía del país se ha destacado por la producción del banano, café, cacao, camarón, madera, atún y en los últimos años se ha convertido en el tercer exportador mundial de flores.

2.1.2 Del cuy

A continuación se detalla la partida y sub partida arancelaria aplicable al plan de exportación**:**

Tabla Nº 2.1 Partida Arancelaria sugerida: Cuy 02.08.90

Sección I:	**Animales Vivos y Productos del Reino Animal**
Capítulo 02:	Carne y despojos comestibles
Partida Sist. Armonizado 0208 :	Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados
SubPartidaSist. Armoniz. :	
SubPartida Regional 02089000	Los Demás

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)
Elaborado por: Los autores.

Tabla Nº 2.2 Principal destino de exportación de la partida 02.08.90 (Valores expresados en miles de dólares

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB-USD	% TOTAL FOB-USD
208900000	LAS DEMÁS	ESTADOS UNIDOS	74	179	100
TOTAL SUBPARTIDAS:		# de Países: 1	74	179	100
TOTAL GENERAL:			74	179	100

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Elaborado por: Los autores

Es de suma importancia mencionar que el cuy es una especie prolífica, de ciclos reproductivos cortos y de fácil manejo, para aprovechar sus ventajas, se debe tener conocimientos básicos sobre el manejo de la etapa reproductiva, con ello se mejora la fertilidad, la prolificidad [1]y la sobrevivencia de las crías, el manejo tecnificado de la crianza familiar de cuyes ha permitido generar microempresas, las mismas que han ido creciendo de acuerdo a la disponibilidad de recursos forrajeros y al manejo intensivo de la crianza.

La distribución de la población de cuyes en el Perú y el Ecuador es amplia; se encuentra casi en la totalidad de dichos territorios, mientras que en Colombia y Bolivia su distribución es regional y con poblaciones menores. Por su capacidad de adaptación a diversas condiciones climáticas, los cuyes pueden encontrarse desde la costa o el llano hasta alturas de 4.500 metros sobre el nivel del mar y en zonas tanto frías como cálidas

2.1.3 Tipos de Crianza

Según el documento web emitido por el Instituto Nacional Autónomo de Investigación Agropecuarios indica que existen dos tipos de crianza del cuy que son: la familiar y la comercial. (AGROPECUARIA, 2011).

[1] Capacidad de producir ,fertilidad abundancia

2.1.4 Crianza Familiar

La región andina se caracteriza por habitantes que se dedican a la crianza del cuy, como es el caso del cantón Pimampiro, lugar que se ha considerado para efectuar este plan, interviene en el cuidado de los animales desde el más pequeño de la familia hasta el adulto mayor. Se maneja de manera tradicional, donde el cuidado de los cuyes es sobre todo responsabilidad de las mujeres y niños, en su gran mayoría se los producen para su autoconsumo por su alto nivel en proteínas y bajo en calorías.

2.1.5 Crianza Comercial

En el Ecuador, este sistema es poco difundido debido a que no es muy conocida esta producción, sin embargo es posible potenciar la comercialización de este tipo de producto, para lograrlo se puede realizar a través de una empresa de tipo agropecuaria, la cual tendría que efectuar inversión en infraestructura y tecnología. El desarrollo de este tipo de sistema contribuirá a ofertar carne de cuyes en las áreas nacionales y extranjeras donde al momento es escasa.

Los índices productivos son superiores a 2,75 crías por hembra/destetada empedrada[2]. Los cuyes salen al mercado a edades no mayores de 10 semanas, con pesos promedios de 900 gramos. Los reproductores de cuyes comerciales se manejan en instalaciones diferentes con implementos apropiados y tecnificados para cada etapa productiva, los registros de producción son indispensables para garantizar la rentabilidad de la explotación.

2.2 Clasificación Zoología

Se presenta la clasificación del cuy en la siguiente escala.

2.2.1 Escala Zoológica

En este punto se detalla el orden zoológico que posee el cuy:

Phylum : Vertebra
Subphylum : Gnasthosmata

[2] Es el índice alto de fertilidad y cantidad que va a reproducir el cuy.

Clase	: Mamalia
Subclase	: Theria
Intra-clase	: Eutheria
Orden	: Rodentia
Sub-orden	: Hystricomporpha
Familia	: Caviidae
Género	: Cavia
Especies	: Cavia porcellus o cavia cobayo

2.2.2Especies y tipos de cuy

Según (AGROPECUARIA, 2011) por su relación con el hombre, se observa cuyes como mascotas y como alimento humano. Los cuyes utilizados como mascotas son clasificados en las siguientes razas:

- Inglesa o Americana: tienen el pelo corto y liso. Pueden ser de varios colores (blanco, negro, marrón, rojo, arenoso o crema) pudiendo tener más de un color.
- Abisinia: tienen el pelo áspero y tieso arremolinado formando rosetas.
- Peruana o de Angora: tienen el pelo largo que alcanza varios centímetros de longitud.

Aquellos cuyes usados como alimento humano en la producción de carne pertenecen a dos razas y algunas líneas y variedades. Así tenemos como se muestra en la Tabla 2.3:

Tabla 2.3 Cuyes para alimento humano

Cuy Línea Perú: Se caracteriza por ser precoz a las nueve semanas obtiene su peso comercialización. Es muy prolífica: 2.8 crías por parto. Su color café con blanco	

Cuy Línea Andina: Seleccionada por prolífica (3.9 crías por parto). Son mayormente de color blanco.	
Cuy Línea Inti: Se caracteriza por tener un alto nivel de sobrevivencia A sus diez semanas los 800 gramos.	
Cuy Línea Inka: La prolificidad de esta nueva línea promete incrementar producción y productividad de este preciado animal. La línea Inka puede criarse en costa, sierra y selva desde el nivel del mar hasta los 3500 msnm.	

Fuente: (AGROPECUARIA, 2011)

Elaborado: Los autores.

2.3 Ciclo de reproducción del cuy

Según la entrevista que se le realizó a la presidenta de la Asociación de Pimampiro indicó que la reproducción de los cuyes se la puede resumir en 6 etapas importantes:

- **Empadre**: Es una etapa cuando los cuyes alcanzan la pubertad, ya están aptos para reproducirse. Esto sucede cuando la hembra presenta su primer celo y los machos pueden cubrir la hembra. Los cuyes poseen cierta edad para reproducirse las hembras desde los 3 meses hasta los 18 meses de vida, en cambio los machos es a partir de los 4 meses su edad óptima de empadre. Esta es la etapa de reproducirse y colocan un cuy macho con 10 hembras, cada una de ellas produce 3 cuyes.
- **Gestación**: El cuy tiene una gestación de 67 días a partir que la hembra queda preñada y termina con el parto. Las hembras deben estar en

lugares apartes porque el ruido las pone nerviosas y puede causar que lastime a las crías o se interrumpirá el parto con un aborto.

- **Parto:** Tiene un intervalo de duración entre 10-30 minutos. Cada madre tiene promedio a 3 crías. Las madres ingieren la placenta y limpian a sus crías, las cuales nacen con los ojos y oídos funcionales, con pelo y a las pocas horas de nacidas pueden comer forraje.
- **Lactancia:** Es un periodo en el cual la madre da de lactar a su cría; tiene una duración de 2 semanas. Las madres producen buena calidad de leche durante las 2 primeras semanas mencionadas; luego de ese periodo casi no producen leche, en este periodo las crías alcanzan un peso promedio de 200 gramos.
- **Recría:** Es un periodo entre el destete y el sexaje, lo llevan a un lugar especial por un espacio de 10 a 15 días para que aumenten su peso 200 a 350 gramos. En ese tiempo pueden ser sexado para luego ser llevados a espacio de engorde.
- **Engorde:** finalizado el proceso de la cría del cuy; se los agrupa tomando en cuenta su peso y sexo, en esta la etapa de engorde se selecciona las hembras que provienen de las camadas más numerosas y que han tenido mayor peso para que posteriormente sirvan de reproductores, al macho se lo escoge por su peso. La etapa de engorde es la final, por tanto, luego servirán para alimento del humano los cuyes que no son escogidos para reproducción.

Ilustración 2.1 Ciclo reproductivo

Fuente: http://www.rmr-peru.com/crianza-de-cuyes.htm

2.4. Alimentación del cuy

A fin de que el cuy tenga una crianza saludable, debe tener comida de buena calidad y agua limpia. Para prevenir deficiencias alimenticias se debe procurar una dieta variada, el heno sirve para cubrir las necesidades de hidratos de carbono y fibras, un gran aporte de vitaminas y líquidos necesarios, son proporcionados por frutas y verduras, es importante que toda la comida sea fresca a temperatura ambiente.

Cualquier cambio en la comida de ser necesario, deberá ser hecho gradualmente, ya que el rechazo a un alimento determinado por parte del cuy o el mismo cambio brusco en su dieta, puede conducirle a una enfermedad, gran parte de sus necesidades de líquido quedan cubiertas por la ingestión de alimentos frescos, los cuales deben estar siempre a su disposición, además de un bebedero con agua limpia y fresca.

Es fundamental completar la dieta con algún forraje o pasto verde que le den al cuy las proteínas, vitaminas y agua necesarias para su desarrollo, en lo posible, hay que proporcionarle un complemento de granos (cereales) para que tenga mayor energía y un rápido crecimiento. Es importante tener cuidado con algunas plantas que pueden ser nocivas para el cuy como es el perejil, la cicuta, la cola de caballo, el diente de león, la hierba mala, la mora, el culantrillo, la mostaza, la acerba y líquidos como la leche, todas estas plantas antes mencionadas serán participes de una mala alimentación y nutrición del cuy

2.4.1Requerimientos nutricionales del cuy

Los requerimientos nutricionales para el cuy en crecimiento son recomendados por el Consejo Nacional de Investigación de Estados Unidos en animales de laboratorio, que son utilizados en los productores de carne de cuy. Mejorando el nivel nutricional de los cuyes se puede intensificar su crianza de tal modo que se aproveche su precocidad, prolificidad[3], así como su habilidad reproductiva y así se pueda utilizar al máximo los recursos invertidos en la nutrición.

[3] Es la suma total de crías que posee una hembra reproductora, en cada parto.

Tabla Nº 2.4 Composición nutricional en 100 gramos de carne de cuy en porción comestible

Componentes nutricionales	Kg o mg o kcal
Agua	78.10
Proteínas	19.00
Grasas	1.60
Calcio mg	29
Fosforo mg	258
Hierro mg	1.80

Fuente: Trabajo de investigación de la Universidad Tecnológica de Perúhttp://es.scribd.com/doc/117403105/El-cuy-Trabajo-de-Investigacion-de-Mercados-Internacionales

Elaborada por: Los Autores

2.5. Proceso de faenamiento del cuy

Los cuyes para el faenamiento deben tener 12 horas de ayuno, pues la presencia de excretas en el intestino puede contaminar en el momento de pelado.
Se sugiere considerar los siguientes aspectos:

1. Los materiales deben ser preferente de acero inoxidable, estarán limpios, lavados y desinfectados.
2. El personal deberá contar con la indumentaria correcta y necesaria (mandil, guantes, mascarilla).
3. Se realizarán inspecciones periódicas para verificar el correcto funcionamiento de los equipos y estado de los utensilios.
4. El lavado de las carcasas se realizará con agua hervida y clorada (1 gota de cloro/lts.) y la preparación de las soluciones para la inmersión de las carcasas con agua hervida y a temperatura ambiente.

2.6. Principales productores en la provincia de Imbabura

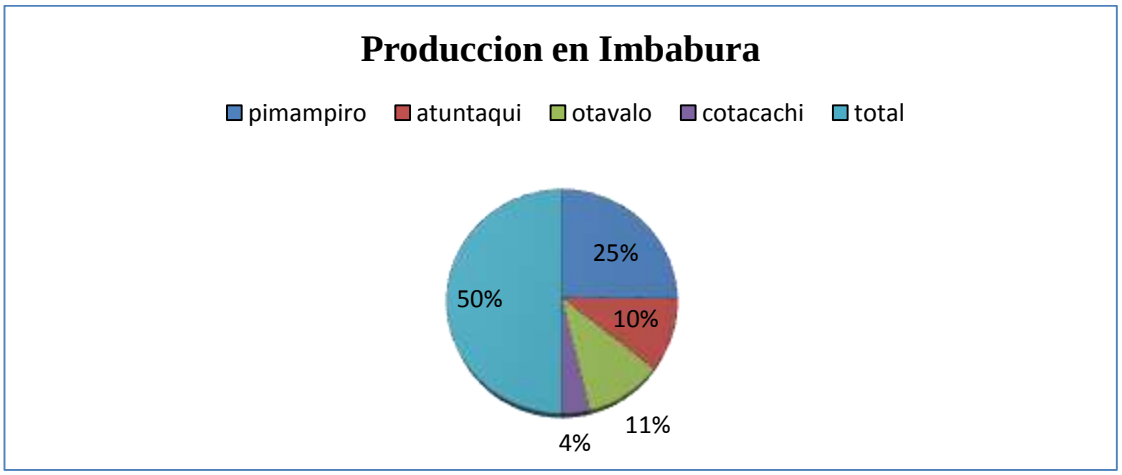
El Ministerio de Coordinación de la Producción, 2011, indica que existen productores que generan más venta en la provincia de Imbabura, a continuación se detalla la siguente tabla de los principales productores:

Tabla Nº2.5 Principales Productores en la Provincia de Imbabura

Cantón	Productores	Porcentaje
Pimampiro	107	50.23%
Atuntaqui	45	21.13%
Otavalo	45	21.13%
Cotacachi	16	7.51%
Total	**213**	**100%**

Fuente: (Ministerio de Coordinación de la Producción, 2011)
Elaborado por: Los Autores

Gráfico Nº 2.1 Producción en Imbabura



Elaborado: por los autores.

2.7 Marco Legal

Según el artículo 281 de la Constitución de la República del Ecuador, el Estado se responsabiliza de impulsar la producción, transformación agroalimentaria y pesquera de las pequeñas y medianas unidades de producción, comunitarias y de la economía social y solidaria, así como adoptar políticas fiscales, tributarias y arancelarias que protejan al sector agroalimentario y pesquero nacional, para evitar la dependencia de importaciones de alimentos.

De igual forma el artículo 306 de la Constitución, dispone la obligación estatal de promover las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado establece como parte de política económica el apoyo a las exportaciones dando ciertas ventajas al exportador nacional para contrarrestar compromisos por incentivar la producción nacional recalcando aquellos productos innovadores con valor agregado Por ello, se realizo un análisis y se eligió a la ciudad de Pimampiro por tener una alto índice de productores, los cuales generan fuentes de trabajo a dicha ciudad y cuya producción puede ser exportada procurando mejorar la economía local.

Nuevo reglamento ecuatoriano establecido para productos procesados

Con respecto al nuevo reglamento sanitario de etiquetado de alimentos procesados para el consumo humano establecido en el Ecuador según la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, indica que se debe colocar a cada producto procesado o envasado un etiquetado en la parte trasera del empaque indicando con tres tipos de colores los valores de grasa, azúcar, sal.
Los tres niveles de colores son los siguientes;

- ✓ Rojo significa Alto
- ✓ Amarillo significa Medio
- ✓ Verde significa Bajo

Según la normativa establecida en el régimen de etiquetado muestra los siguientes requisitos que son obligatorios:

5.4 Requisitos Obligatorios

En el rótulo del producto envasado debe aparecer la siguiente información según sea aplicable: NTE INEN 1334-1 2014-02 2014-0929 4 de 18

5.4.1 Nombre del alimento

5.4.1.1 El nombre debe indicar la verdadera naturaleza del alimento y normalmente, debe ser específico y no genérico, de acuerdo a las siguientes instrucciones:

a) Cuando se hayan establecido uno o varios nombres para un alimento, se debe utilizar por lo menos uno de estos nombres o el nombre prescrito por la legislación nacional.

b) Cuando no se disponga de tales nombres, se debe utilizar un nombre común o usual, consagrado por el uso corriente como término descriptivo apropiado, que no induzca a error o a engaño al consumidor.

c) Se podrá emplear un nombre "acuñado", de "fantasía" o "de fábrica", o una "marca registrada", siempre que vaya acompañado de uno de los nombres indicados en los literales a) y b).

5.4.1.2 En la cara principal de exhibición del rótulo, junto al nombre del alimento, en forma legible, aparecerán las palabras o frases adicionales necesarias para evitar que se induzca a error o engaño al consumidor con respecto a la naturaleza, origen y condición física auténticas del alimento que incluyen pero no se limitan al tipo de medio de cobertura, la forma de presentación o su condición o el tipo de tratamiento al que ha sido sometido, por ejemplo, deshidratación, concentración, reconstitución, ahumado, etc.

5.4.2 Lista de ingredientes

5.4.2.1 Debe declararse la lista de ingredientes, salvo cuando se trate de alimentos de un único ingrediente, de acuerdo a las siguientes instrucciones:

a) La lista de ingredientes debe ir encabezada o precedida por el título: ingredientes.

b) Deben declararse todos los ingredientes por orden decreciente de proporciones en el momento de la elaboración del alimento; incluidas las bebidas alcohólicas y cocteles.

c) Cuando un ingrediente sea a su vez producto de dos o más ingredientes, dicho ingrediente compuesto puede declararse como tal en la lista de ingredientes, siempre que vaya acompañado inmediatamente de una lista entre paréntesis de sus ingredientes por orden decreciente de proporciones.

d) Cuando un ingrediente compuesto, para el que se ha establecido un nombre en otra NTE INEN o en la legislación nacional vigente, constituya menos del 5 % del alimento, no será necesario declarar los ingredientes, salvo los aditivos alimentarios que desempeñan una función tecnológica en el producto elaborado.

e) En la lista de ingredientes debe indicarse el agua añadida, excepto cuando el agua forme parte de ingredientes tales como la salmuera, el jarabe o el caldo empleados en un alimento compuesto y declarados como tales en la lista de ingredientes. No será necesario declarar el agua u otros ingredientes volátiles que se evaporan durante la elaboración.

f) Como alternativa a estas disposiciones, cuando se trate de alimentos deshidratados o condensados destinados a ser reconstituidos, podrán enumerarse sus ingredientes por orden decreciente de proporciones en el producto reconstituido, siempre que se incluya una indicación como la siguiente: "ingredientes del producto cuando se prepara según las instrucciones del rótulo"

5.4.2.3 Coadyuvantes de elaboración y transferencia de aditivos alimentarios:

a) Todo aditivo alimentario que, por haber sido empleado en las materias primas u otros ingredientes de un alimento, se transfiera a este alimento en cantidad notable o suficiente para desempeñar en él una función tecnológica, debe ser incluido en la lista de ingredientes.

b) Los aditivos alimentarios transferidos a los alimentos en cantidades inferiores a las necesarias para lograr una función tecnológica, y los coadyuvantes de elaboración, están exentos de la declaración en la lista de

ingredientes. Esta exención no se aplica a los aditivos alimentarios y coadyuvantes de elaboración mencionados 5.4.2.2 b)

5.4.3 Contenido neto y masa escurrida (peso escurrido)

5.4.3.1 Debe declararse en el panel principal el contenido neto en unidades del sistema internacional de la siguiente forma:

a) en volumen, para los alimentos líquidos

b) en masa, para los alimentos sólidos

c) en masa o volumen, para los alimentos semisólidos o viscosos

5.4.3.2 Además de la declaración del contenido neto, en los alimentos envasados en un medio líquido, debe indicarse en unidades del Sistema Internacional la masa escurrida (ver nota 2) (peso escurrido, masa drenada) del alimento. A efectos de este requisito, por medio líquido se entiende agua, soluciones acuosas de azúcar o sal, jugos de frutas y hortalizas (únicamente en frutas y hortalizas en conserva), o vinagre solos o mezclados.

5.4.3.3 Para los productos alimenticios que por su naturaleza tienen masa variable (pollos, pavos, perniles, cortes de carne, legumbres, frutas, etc.), el contenido neto corresponderá a un rango declarado

5.4.4 Identificación del fabricante, envasador, importador o distribuidor

5.4.4.1 Debe indicarse el nombre del fabricante, envasador o propietario de la marca; en el caso de productos importados además debe indicarse el nombre y la dirección del importador y/o distribuidor o representante legal del producto.

5.4.4.2 Cuando un alimento no es fabricado por la persona natural o jurídica cuyo nombre aparece en la etiqueta, el nombre debe calificarse por una frase que revele la conexión que tal persona tiene con el alimento: como “Fabricado por___”, “Distribuido por___” o cualquier otra palabra que exprese el caso.

5.4.5 Ciudad y país de origen

5.4.5.1 Debe indicarse la ciudad o localidad (para zonas rurales) y el país de origen del alimento.

5.4.5.2 Para identificar el país de origen puede utilizarse una de las siguientes expresiones: fabricado en....., producto....., o industria.....

5.4.5.3 Cuando un alimento se someta en un segundo país a una elaboración que cambie su naturaleza, el país en el que se efectúe la elaboración debe considerarse como país de origen para los fines del rotulado.

5.4.6 Identificación del lote

5.4.6.1 Cada envase debe llevar impresa, grabada o marcada o de cualquier otro modo, pero de forma indeleble, un código precedido de la letra "L" o de la palabra "Lote", que permita la trazabilidad del lote.

5.1.7 Marcado de la fecha e instrucciones para la conservación

5.1.7.1 Si no está determinado de otra manera en una norma específica de producto, regirá el siguiente marcado de la fecha:

a) Se declarará la fecha máxima de consumo o fecha de vencimiento

b) La fecha máxima de consumo o fecha de vencimiento constarán por lo menos de:

- El mes y el día para los productos que tengan una fecha máxima de consumo no superior a tres meses,
- El año y el mes para productos que tengan una fecha máxima de consumo de más de tres meses.

c) La fecha debe declararse de manera legible, visible e indeleble mediante una de las siguientes expresiones o sus equivalentes:

- Consumir preferentemente antes de.....
- Vence.....
- Consúmase antes de.....
- Fecha de expiración.....
- Expira ó Exp.....
- Tiempo máximo de consumo..... (Debiendo declararse en este caso la fecha de elaboración del alimento)

d) Las expresiones mencionadas en el literal c) deben ir acompañadas de la fecha misma o de una referencia al lugar del envase en donde aparezca la fecha.

e) El año, mes y día deben declararse en orden numérico o alfanumérico no codificado,

f) No obstante lo prescrito en el numeral 5.4.7.1 a), no se requerirá la indicación de la fecha de duración máxima o de vencimiento para:

- Frutas y vegetales frescos, que no hayan sido pelados, cortados o tratadas de otra forma análoga;
- vinos, vinos de licor, vinos espumosos, vinos aromatizados, vinos de frutas y vinos espumosos de frutas sólo en envases de vidrio;
- bebidas alcohólicas que contengan el 10 % o más de alcohol por volumen, solo en envases de vidrio;
- productos de panadería y pastelería que, por la naturaleza de su contenido, se consuma por lo general dentro de las 24 horas siguientes a su fabricación;
- vinagre, solo en envases de vidrio;
- sal para consumo humano.

5.4.7.2 Además de la fecha de duración máxima o de vencimiento, se debe indicar en el rótulo, cualquier condición especial que se requiera para la conservación del alimento, si de su cumplimiento depende la validez de la fecha.

5.4.8 Instrucciones para el uso

5.4.8.1 El rótulo debe contener las instrucciones que sean necesarias sobre el modo de empleo, incluida la reconstitución, si el caso lo amerita, para asegurar una correcta utilización del alimento. (Normalizacion, 2014).

Se analizan las normativas y leyes se debe presentar una excelente comercialización según La Ley Federal De Alimentos, Medicamentos Y Cosméticos a Estados Unidos indica que para exportar es indispensable que el importador tenga la respectiva documentación y sea entregada debidamente para que registren en el historial del Servicio Nacional de Aduanas. El documento principal es la factura comercial debe contener la información más detallada del producto conforme nos indica la regulación del USCBP (United States Customs and Border Protección (más conocido como CBP).

Antes que el producto llegue al territorio norteamericano, se debe tramitar la importación con U.S Customer Service, que como agencia del Gobierno Federal Estadounidense recoge los aranceles de importación y realiza diversas tareas de seguridad fronteriza. Se debe declarar la entrada de nuestro producto y depositar una

garantía, en el caso que supere los $2,000 en mercancías. La declaración formal, que es indispensable puede realizarse escrita o electrónicamente en el sistema aduanero luego se procede a revisar el empaque que será sellado para evitar maltrato y manipulación al producto.

Procedimiento de Importaciones a Estados Unidos por la FDA

La FDA es un organismo regulador en Estados Unidos, su labor es hacer cumplir las siguientes leyes;

- ✓ La ley federal de alimentos y cosméticos
- ✓ Ley de salud
- ✓ Etiquetado de alimentos, mariscos.
- ✓ Así como también los productos étnicos, como es el cuy. Los alimentos étnicos consisten en comida particular y especifica de una región o comunidad.

Ilustración N° 2.2 Página oficial de la FDA

Fuente: http://www.fda.gov/AnimalVeterinary/default.htm

También los productos cárnicos están sujetos a las regulaciones de departamento Agricultura (USDA)

Ilustración N° 2.3 Página oficial de USDA

Fuente:

http://www.aphis.usda.gov/wps/portal/aphis/ourfocus/animalhealth

Requisito general para etiquetado en los Estados Unidos

Los requisitos de etiquetados para productos alimenticios congelados son los siguientes:

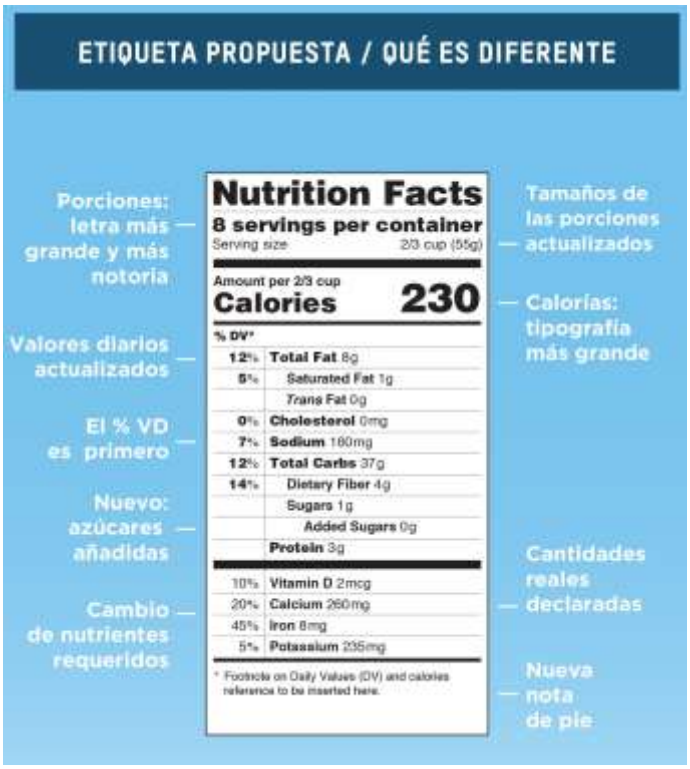
- ✓ Identidad del alimento
- ✓ Lista de ingredientes
- ✓ Nombre y dirección del fabricantes
- ✓ Información nutricional
- ✓ Contenido neto
- ✓ Información relevante

De acuerdo al etiquetado el Código Federal de Regulaciones de Estados Unidos requiere que el país donde fue fabricado el producto esté indicado en el etiquetado.

Otro punto es el idioma como el destino es Norteamérica debe llevar etiqueta en inglés**.**

Se debe mencionar el nombre y dirección de la compañía responsable en Estados Unidos.

Ilustración N° 2.4 Etiquetado



Fuente:http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/LabelingNutrition/ucm387432.htm

Requisitos Generales de Acceso al Mercado Norteamericano

Tratamiento De Las Importaciones

Se debe considerar la complejidad y los diferentes factores que influyen en el proceso de importación de un producto en los Estados Unidos; por lo tanto, es difícil establecer con exactitud un lapso para realizar un trámite normal aduanero, ya que éstos se encuentran en función de muchas variables, tales como, tipo de producto, inspecciones necesarias, importador nuevo, etc. Pero una vez que se tiene la correcta asesoría y experiencia en estas transacciones, el proceso podría cumplir un tiempo esperado.

Cumpliendo el producto importado con todos los requerimientos formales, dado que los procesos están vinculados por medios informáticos, el tiempo esperado

en que puede llegar a ser liberado por el US Customs and Border Protection USCBP es de un (1) día aproximadamente. Para lograrlo, es importante que el importador cuente con un agente de aduana en el puerto de entrada; que el producto venga empaquetado de la manera correcta; que los respectivos documentos hayan sido cumplidos y entregados debidamente, que el importador tenga historial y buena reputación con aduana. (PROTECTION).

Como se indica en el párrafo anterior el proceso de las importaciones en Estados Unidos tiene como principal características que todo documento cumpla con sus respectivos reglamentos y leyes estipulados para poder realizar una importación en el menor tiempo posible.

Documentación Necesaria

Se muestra a continuación los documentos de gran importancia para exportar un producto a New York.

Factura Comercial

La factura comercial, nota de venta o recibo debe contener suficiente información como para que el oficial del USCBP pueda determinar si las mercancías objeto de importación son admisibles y de ser el caso, proceder a la clasificación correcta en el Sistema Arancelario Armonizado de Estados Unidos y determinar el arancel que debe ser cancelado. Aunque no existe un formato específico de factura, conforme a la regulación del USCBP, como mínimo, una factura comercial debe contener lo siguiente:

1. Descripción clara del artículo.
2. Cantidad.
3. Valor (ya sea precio pagado preferiblemente en dólares de Estados Unidos).
4. País de origen.
5. Lugar de compra.
6. Nombre de la empresa o persona que vende la mercancía.
7. Ubicación de la empresa o persona que vende la mercancía.
8. Nombre y dirección de la empresa o persona que compra la mercancía, si es distinta del Importador.

9. La dirección en Estados Unidos de la persona o empresa a la que los productos son enviados.

Los importadores en Estados Unidos tendrán que presentar la factura comercial o una copia de ésta al USCBP cuando hagan sus declaraciones. Es posible que las facturas lleven mayores informaciones, por lo que se recomienda revisar la normativa vigente en el 19 Code of Federal Regulations, Sección 141.86.

La factura y todos los documentos deben estar en idioma inglés o irán acompañados de una precisa traducción al inglés. Cada factura deberá indicar con suficiente detalle lo que la mercancía contiene en cada envase individual. Si la factura no da a conocer el peso, el indicador, o medida de la mercancía necesaria para determinar los derechos, el importador deberá pagar los gastos incurridos con el fin de obtener esta información antes de la liberación de la mercancía de la custodia de la CBP.

Cada factura deberá exponer en detalle, para cada clase o tipo de mercancía, todos los descuentos de la lista o precio base que haya sido fijado como precio de compra o valor. Cuando más de una factura está incluida en la misma importación, cada factura con sus anexos se numerarán consecutivamente por el importador en la parte inferior de la cara de cada página, comenzando con el número 1.

Cualquier información requerida en una factura puede ser establecida ya sea en la factura o en el archivo adjunto.

Sugerencias al exportador para acelerar el proceso de despacho de aduanas

1. Incluya toda la información requerida en las facturas de aduana.
2. Prepare sus facturas cuidadosamente. Escriba con claridad. Deje suficiente espacio entre las líneas. Mantenga los datos dentro de cada columna.
3. Asegúrese de que sus facturas contengan la información que aparecerá en una lista de empaque bien preparado.
4. Indique marca y número de cada paquete para que pueda ser identificado con las marcas correspondientes y los números que aparecen en su factura.
5. Muestre una descripción detallada en la factura de cada artículo de mercancía contenida en cada envase individual.

6. Marque sus productos de forma legible y visible con el país de origen a menos que estén específicamente exentos de los requisitos del país de la marca de origen, y con cualquier otra marca como es requerido por las leyes de marcado de los Estados Unidos.
7. Cumpla con las disposiciones de las leyes especiales de los Estados Unidos que pueden aplicarse a sus productos, como las leyes relacionadas con productos alimenticios, medicamentos, cosméticos, bebidas alcohólicas, materiales radiactivos, y otros.
8. Observe las instrucciones de cerca con respecto a la facturación, embalaje, marcado, etiquetado, etc., enviado por su cliente en los Estados Unidos. Él o ella probablemente han realizado una inspección cuidadosa de los requisitos que deben cumplirse cuando la mercancía llega.
9. Trabaje con CBP para elaborar normas de embalaje para sus mercancías.
10. Considere el envío de una compañía participante en el Sistema Automatizado de Manifiesto (AMS).
11. Si se utiliza un agente de aduanas autorizado para la transacción, considere el uso de una empresa que participa en la Automated Broker Interface (ABI).

CustomsBroker (Agente de Aduana)

El Agente Afianzado de Aduanas o Customs Broker, es una persona autorizada para realizar la nacionalización de las mercancías debido a la complejidad de la normativa vigente en Estados Unidos. Se recomienda que toda importación sea hecha con el apoyo de un Agente Afianzado de Aduanas, son personas que se preparan y aprueban un examen de 80 preguntas, cuyo costo es de USD 200 aproximadamente, no reembolsables, y que al aprobarlo, son autorizados por el USCBP para poder realizar trámites aduaneros a nombre de los importadores. No es un requisito legal el utilizar los servicios de un Agente Afianzado de Aduana. (PROTECTION)

Pero es factible para el importador en la mayoría de casos debido al ahorro de tiempo y recursos utilizados la contratación de un customs bróker o agente de aduana certificado por las aduanas de cada país

Customs Automated Forms Entry System-CAFES17

El sistema CAFES, tiene como objetivo simplificar el registro y facilitar el seguimiento de la carga que ha depositado bonos para su ingreso a Estados Unidos por camión y por medios marítimos. Es un sistema automático de aduanas que se maneja con un código de barras bidimensional con una cuadrícula de barras horizontales y verticales, que tienen la capacidad de contener más información que el código de barras o Bar Code tradicional.

Adicionalmente, el código bidimensional es una herramienta que sirve para cruzar la información contenida en el código con la mercadearía que físicamente está siendo transportada y declarada. El software es gratuito y puede ser descargado del sitio web del USCBP. El nuevo sistema CAFES elimina varias etapas del ingreso manual de información como la de manifiestos por lo que hace que el proceso sea más dinámico. (PROTECTION).

Regímenes Económicos Aduaneros

Declaraciones Formales

Las importaciones en Estados Unidos cuyo valor supere los USD 2,000 deben ser declaradas formalmente; es decir, se sigue el trámite normal y se presenta toda la documentación de rigor. Algunos de los trámites que hay que hacer son los siguientes.

Identificar el puerto por el cual va a ingresar las mercancías.

- Llamar al puerto y hablar con el Commodity Specialist Team (CST) que controla el tipo de mercancía que se importa.
- Consultar el número de clasificación arancelaria.
- Consultar el arancel para cada partida.
- Las unidades de medida de cada partida.
- Consultar si hay algún requerimiento especial (FDA, EPA, DOT) y si la partida clasifica para acuerdos preferenciales.
- Consultar la cantidad de garantía que debe presentar para adquirir el bono.

- Antes de cumplir 10 días de la llegada de la mercadería al puerto, llenar los formularios CBP 5106; 7501 (Resumen de Entrada) y documento de salida.
- Pedir a un agente de aduanas que revise la documentación y consulte el siguiente paso a seguir.
- Enviar los documentos junto con la factura comercial, lista de empaque de ser el caso, documentos de embarque, y documentos especiales que puedan ser necesarios, y un cheque girado por en un banco de Estados Unidos.
- Hacer el seguimiento del caso con el agente de aduanas hasta que su mercadería sea nacionalizada.
- La mercadería tiene que ser declarada antes de 15 días calendario de su llegada al puerto, o será enviada a una bodega de "Orden General" hasta por 6 meses, al final de cuyo período será confiscada por el USCBP34. El importador tendrá que pagar todos los costes de almacenamiento y manejo de la mercadería. (PROTECTION).

CAPÍTULO 3

Análisis situacional de Ecuador y Estados Unidos

El Banco Central, indica que la balanza comercial con Estados Unidos se ha mantenido superavitaria en los últimos cinco años, llegando en el 2013 a 11´000.941,89 millones. Observando un alto porcentaje de este superávit tiene relación con las exportaciones petroleras del Ecuador. Por lo que existe una gran posibilidad de oportunidades para ingresar al mercado de exportaciones no petroleras con productos nuevos para el consumidor inmigrante.

3.1 Balanza Comercial Ecuador - Estados Unidos

En las siguientes tablas se muestran las exportaciones e importaciones de Ecuador a Estados Unidos desde el año 2009 al 2013. Tanto petroleras como no petroleras.

Tabla Nº 3.1 BALANZA COMERCIAL ECUADOR –ESTADOS UNIDOS (FOB)

ECUADOR - ESTADOS UNIDOS							
AÑOS	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		BALANZA COMERCIAL		BALANZA COMERCIAL
	PETROLERAS	NO PETROLERAS	PETROLERAS	NO PETROLERAS			
	FOB	FOB	FOB	FOB	PETROLERAS	NO PETROLERA	TOTAL FOB
2009 EEUU	2,984,472.10	1,616,442,41	914,308.05	2,735,944.23	4,600,914.51	3,650,252.28	950,662.23
2010 EEUU	4,402,995.37	1,643,035.28	1,920,073.46	3,464,397.80	6,046,030.65	5,384,471.26	661,559.39
2011 EEUU	7,715.699.37	2,026,668.05	2,034,983.24	3,744,785.46	9,742,367.34	5,779,768.70	3,962,598.64
2012 EEUU	8,365,812,04	2,220,490.73	2,494,684.18	4,004,336.48	10,586,302.77	6,499,020.66	4,087,282.11
2013 EEUU	8,529,305.67	2,572,486.60	3,181,589.47	4,345,012.68	11,101,792.27	7,526,602.16	3,575,190.11

Fuente: (Inversiones D. d., 2014)

Elaborado por: Los autores

3.2. Exportaciones de Ecuador – Estados Unidos

Según la International Trade Center, los datos que se muestran a continuación son cifras expresadas en toneladas de las demás carnes, despojos comestible, fresco, refrigerado y congelado que el Ecuador exporta por medio de la partida 0208 hacia Estados Unidos.

En la siguiente tabla se indica el código del producto y los valores anuales en toneladas de exportación entre ambos países:

Tabla Nº3.2 Exportación desde Ecuador hacia Estados Unidos (toneladas) partida 0208

Código del producto	Descripción del producto	2009	2010	2011	2012	2013
0208	Las demás carnes Y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados	15	16	14	10	12

Fuente: Internacional Trade Center (**http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx**)
Elaborado por: Los autores

Estados Unidos importa productos con esta partida de otras partes del mundo, teniendo en cuenta que registra altos valores en su balanza comercial, se puede apreciar en la siguiente tabla que desde el 2009 al 2013 se ha obtenido un alza de 1000 toneladas aproximadamente.

Cabe recalcar que en esta partida no solo ingresa carne de cuy , se debe tomar en cuenta que las toneladas que se muestran en el siguiente grafico es generalizado y comprende Las demás carnes despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados.

Tabla Nº3.3 Importación de Estados Unidos partida 0208(TONELADAS)

Código del producto	Descripción del producto	2009	2010	2011	2012	2013
0208	Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados	6.593	6.738	7.696	7427	7529

Fuente: International Trade Center (**http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx**)

Elaborado por: Los autores

3.3. Exportadores ecuatorianos

En la siguiente tabla se detalla la ciudad de origen y la actividad económica de cada exportador.

Tabla Nº3.4 Lista de Exportadores de la PA 0208900000

Nombre de Exportador	Ciudad	Actividad
Arias Toledo Martha Elizabeth	Cuenca	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco
Beltrán Sánchez Juan Carlos	Quito	Producción, Procesamiento y Conservación de carne y de Productos Cárnicos
Contreras Ulloa Vicente Oswaldo	Cuenca	Fabricación de joyas y de artículos conexos
Educarga Cía. Ltda.	Quito	transporte regular por vía aérea
Enrique Pazmiño Mónica Ivonne	Quito	Otras Actividades de Tipo Servicio N.C.P.
Exportadora la Serranita ExposerranitaCia. Ltda.	Quito	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco

Hurtado Peñafiel Azucena Del Pilar	Quito	Venta al Por Menor de Alimentos, Bebidas y Tabaco
Importadora y Exportadora Produsa S.A	Quito	Venta al por Mayor de Otros Productos
Lema Revelo Hernán Vinicio	Quito	Venta al Por Mayor de alimentos, Bebidas y Tabaco
Martha Lucila Toledo Prado	Cuenca	Venta al Por Mayor de alimentos, Bebidas y Tabaco
Miyaquil S.A.	Guayaquil	Venta al por mayor de otros productos

Fuente: (Inversiones P. D., 2011)

Elaborado por: Los Autores

Como se observa en la siguiente tabla se puede afirmar que la "Exportadora La SERRANITA Expo serranita Cía. Ltda." mantiene un constante flujo de importación sobre esta sub partida, siendo el principal proveedor:

Tabla Nº3.5 Exportadores Ecuatorianos Según SubPartida

Exportadores -Subpartida020890000(2009-2013)					
Exportadores	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Exportadora La Serranita Expo Serranita Cía. Ltda.	SI	SI	NO	SI	SI
Berlook S.A	NO	SI	SI	NO	NO
Andrango Guallichico Clara Piedad	NO	NO	SI	SI	NO
Miyaquil S.A.	NO	NO	SI	NO	NO
Vázquez Ortiz Edgar	NO	NO	SI	SI	SI
Comercial Pesquera Cristiansen S.A.	NO	NO	NO	SI	NO
Sarava Cargo Cía. Ltda.	NO	NO	NO	NO	SI

Fuente: Banco central del Ecuador http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/comercio/consultaXNandinaImportExport.jsp

Elaborado: Por los autores.

3.4 Principales países exportadores del cuy.

A continuación en la siguiente tabla se detalla según el sitio web Perucuy que el vecino país Perú exporta 1.375,23 toneladas anuales y también indica que nuestro país Ecuador exporta 122,10 toneladas anuales.

Tabla Nº 3.6 Principales Países Exportadores

Países exportadores	Total (toneladas)	Porcentual
Perú	1 375,23	91,85%
Ecuador	122,10	8,15%
Total	1 497,34	100%

Fuente: www.perucuy.com

Elaborada por: Los autores

CAPÍTULO 4

Estudio de factibilidad de la exportación y solución propuesta

4.1 Estudio de la oferta

La exportación de la carne de cuy en nuestro país, representa una gran oportunidad para todas aquellas personas que están vinculadas a su crianza. Estudios realizados y datos recolectados por el proyecto DRI COTACHACHI y por el Ministerio de Agricultura, arrojaron que las principales provincias que se dedican a la producción de cuy para fines comerciales son: Cotopaxi, Imbabura, Pichincha y Carchi.

4.1.1. Cálculo de la Oferta de la Carne de cuy (proyectado)

Ponce V. (2008) "Encuesta es un cuestionario que permite la recopilación de datos concretos acerca de la opinión, comportamiento o actuación de uno o varios sujetos de la investigación "Pg. 164.

De acuerdo a la cita antes mencionada, la encuesta se basa en un proceso científico, el cual se emplea para la recopilación de información referente a las condiciones de vida y trabajo de los productores, los mismos que están conformados por asociaciones y criaderos familiares.

Se realizó el estudio de las encuestas para obtener la información de su capacidad actual y máxima mensual, con el fin de contribuir a la implementación de medidas sociales prácticas, por lo cual se reúnen hechos y sobre su fundamento se realiza un plan de acción que beneficie a la comunidad del Cantón Pimampiro.

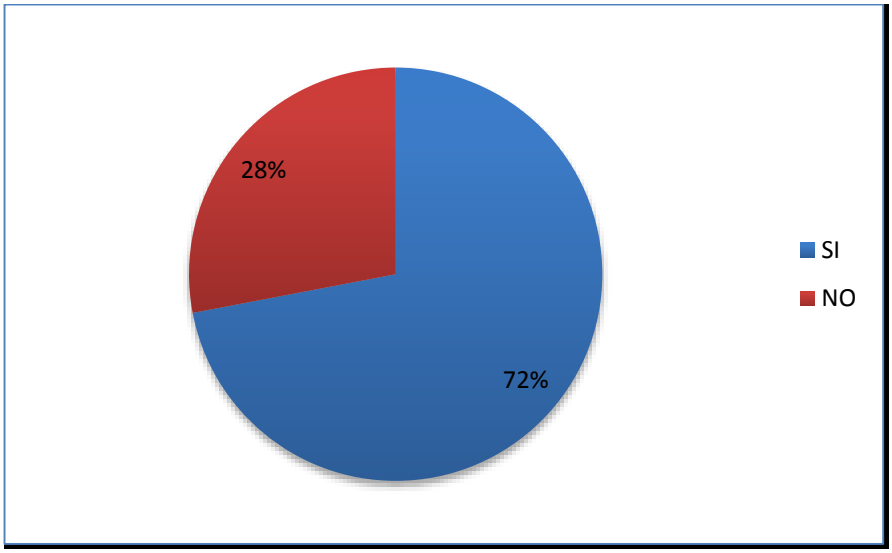
4.1.1.1 Análisis de resultados de la encuesta

De esta información se concluye lo siguiente:

¿Es usted productor de cuy?

Como se indica en el gráfico 4.1 del total de la población encuestada un 72% son productores de cuy a mayor y menor escala.

Gráfico 4.1 Productores de Cuy

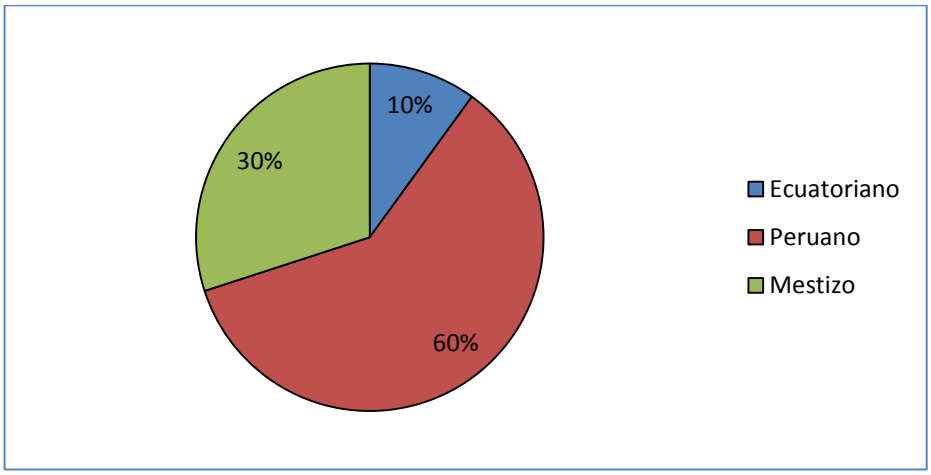


Elaborado: por los autores

- Como se observa en el gráfico 4.2 un 60% de los productores indican que la raza que utilizan para su producción es el cuy peruano, debido a su alto índice de profilicidad y fertilidad

Gráfico 4.2 Tipo de raza

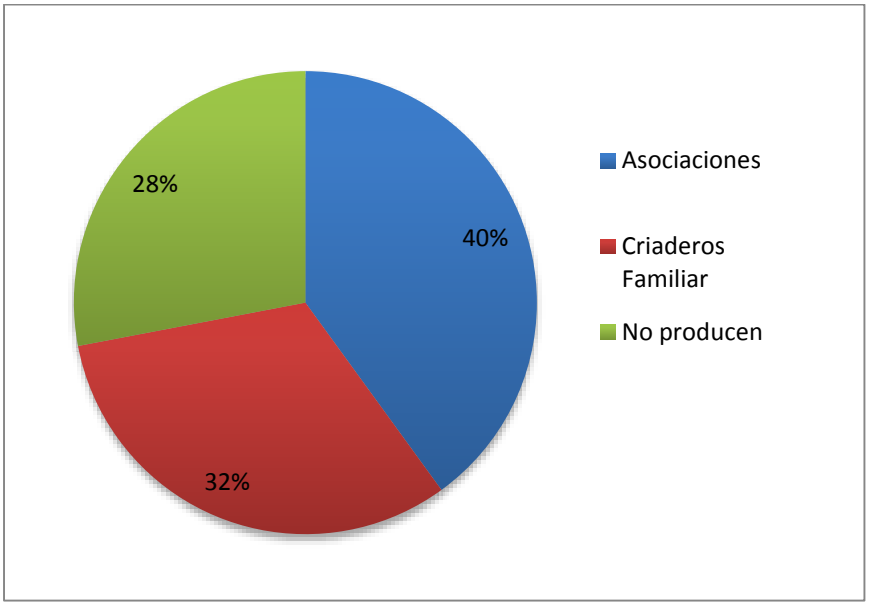
¿Qué tipo de cuy usted produce?



Elaborador: por los autores

- En el gráfico 4.3 se puede observar que existen dos tipos de productores, también se indica que un 28% no son productores de carne de cuy.

Gráfico 4.3 Tipos de productores



Elaborado: por los autores

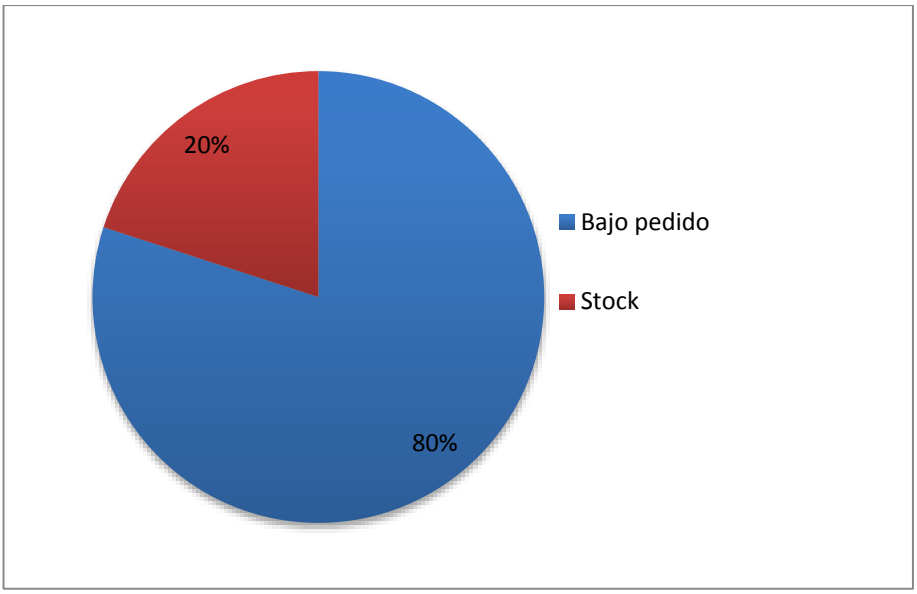
- Con un promedio mensual se producen 25 cuyes por cada miembro de las asociaciones, en cuanto a la crianza familiar se producen 12 cuyes por familia.

- Los productores pueden alcanzar una producción máxima de crianza familiar 20 cuyes mensuales, en cambio las asociaciones mejorando su infraestructura y sus técnicas de crianza pueden alcanzar un promedio de 35 cuyes mensuales.

- Con referencia al costo, este es menor a $7,00, mientras el precio oscila entre $7,00 y $10,00.

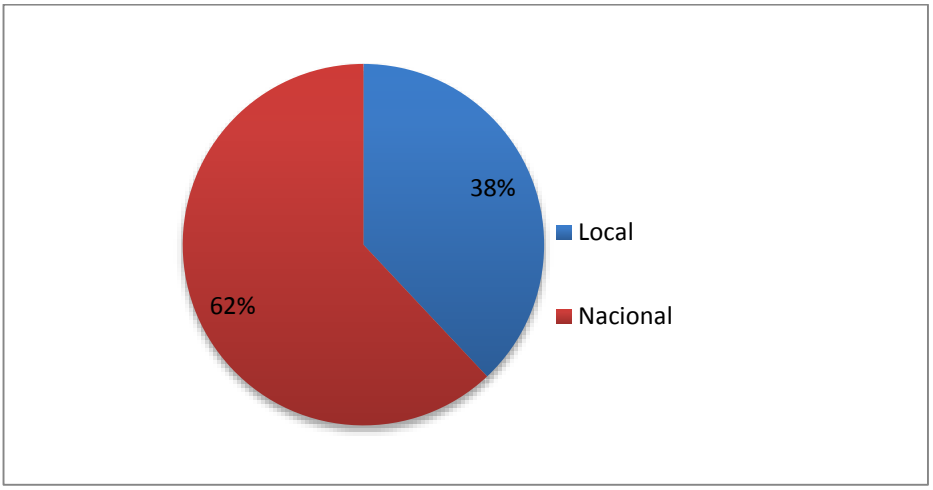
- Los productores de cuy, por lo general, realizan sus ventas bajo pedido alrededor del 80% y en base al stock se localiza con un 20%. Con respecto a sus ventas están direccionadas con un 62 % nacional y 38% local. **Ver gráficos 4.4 – 4.5**

Gráfico 4.4 Ventas



Elaborado: por los autores

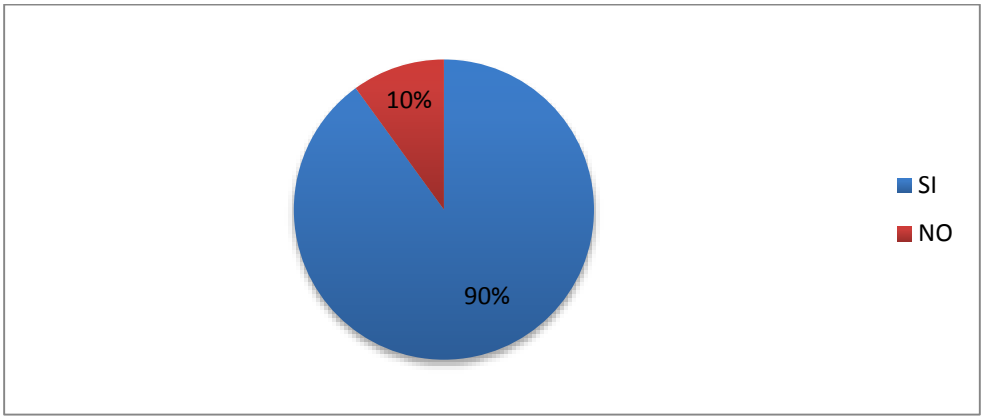
Gráfico 4.5 Dirección de Ventas



Elaborado: por los autores

- Cuando se les consultó a los encuestados si consideran como una oportunidad de crecimiento exportar su producto hacia otros mercados, el 90% de ellos respondió afirmativamente, esto muestra que tienen interés por ampliar sus horizontes. Con la dirección correcta podrían llegar a exportar su producto contando con buena tecnificación en sus procesos. **Ver gráfico 4.6**.

Gráfico 4.6 Exportación del producto



Elaborado: por los autores

4.2 Zonas de producción

Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú son países pioneros en la producción del cuy debido que se encuentran en la zona andina. Se estima que este producto contribuye a mejorar la economía de los pequeños productores, que conocen el valor nutritivo y sus bajos costos de producción. La mayor parte de la población rural consume esta carne, sea por sus bajos recursos o por su alto nivel proteínico.

Tabla Nº4.1 Productores de la Región Andina

Productores Región Andina	Cantidad
Productores en la Provincia de Pichincha	101
Productores en la Provincia de Imbabura	213
Productores en la Provincia de Carchi	72
Total de Productores	386

Fuente: tomada de la tesis de la Freire Cepeda Alejandra y Manosalvas Leiva Gina Gabriela 2010"Plan de Comercio y negociación de carne de cuy a la población ecuatoriana radicada en Madrid- España" Escuela Politécnica del Ejercito Pp. 51

Elaborado por: Los autores

4.3. Proveedores nacionales de la carne de cuy

De acuerdo al trabajo de investigación realizado, se detalla a continuación los siguientes proveedores nacionales.

Tabla Nº4.2 Proveedores Nacionales de Cuy

Proveedores Nacionales			
Empresa	**Ubicación**	**Especificaciones**	**Exporta a EEUU**
Super Cuy	Tungurahua	Cuyes de calidad superior y venta directa .Garantía en la calidad	**No**
Granja Integral	Chimborazo	Producción de cuyes a precio de mayoristas	**No**
Andeancuy	Cotopaxi	Crianza de cues para la exportación	**Si**
Cuyes Cuenca	Azuay	Empresa criada a la comercialización de cuy a Nivel Nacional	**No**
Mr. Cuy	Tungurahua	Criadero de cuyes.	**No**

Fuente: tomada de tesis de Freire Cepeda Alejandra y Manosalvas Leiva Gina Gabriela 2010"Plan de Comercio y negociación de carne de cuy a la población ecuatoriana radicada en Madrid- España" Escuela Politécnica del Ejercito.
Elaborado: Por los Autores.

4.4 Definición de empaque al vacío

El empaque al vacío es el sistema por medio del cual se procura generar un campo de vacío alrededor de un producto y mantenerlo dentro de un empaque. (Envapack)

La función del empaque al vacío, es mantener la calidad natural del producto, durante el proceso que toma desde que sale de la fábrica hasta que llega al consumidor final, algunas de sus ventajas son detalladas a continuación:

4.5 Ventajas del empaque al vacío para la carne de cuy

1. Mantiene fresca la carne.
2. Da buena apariencia a la carne y mejora su textura.
3. Alarga la vida al producto, contribuyendo a maximizar la ganancia.
4. Facilita el transporte.
5. Bajos costos.

4.6 Proveedores del empaque al vacío

A continuacion se detallan los principales proveedores de dicho servicio a nivel nacional y son los siguientes;

1. Ecuapack.
2. Flexiplastic.
3. Packsystem.
4. Productos Paraiso.
5. La Cuencanita S.A.
6. HYC Packing S.A.

4.7. Producción internacional de la carne de cuy

De la región andina, el único país que tiene información relacionada con la producción y exportación de la carne de cuy es Perú, por lo cual se considera dicho país como nuestro principal competidor, él posee un campo amplio y una experiencia en la crianza de cuy, lo cual le proporciona una ventaja en cuanto al conocimiento del mercado, considerándose que es el principal exportador de esta carne, y que llega a producir 22 millones de cuyes anuales (18’700.000 toneladas métricas de carne de cuy aproximadamente).

4.7.1. Empresas peruanas exportadoras

Hace 5 años Perú comenzó a exportar la carne de cuy a países norteamericanos. Estas empresas encargadas tales como:

1. The Green farmar S.A.C
2. Cassandra Producción S.P.L.
3. Inversión Perú Pacifico S.A.
4. Del Campo S.A

4.8. Estudio de la demanda en Estados Unidos

Según el censo 2010 que se realizó en Estados Unidos arrojó resultados tales como: en el estado de New York se concentra la mayor cantidad de inmigrantes ecuatorianos (aproximadamente 98.502 en el condado de Queens) y afirma que alrededor del 52% son oriundos de la serranía, esto es, un mercado potencial de 51.221 consumidores.

Considerando que la carne de cuy no es un producto de consumo masivo se ha estimado un consumo mensual de 1 kilogramo por consumidor.

4.9. Análisis Financiero

De la información indicada en las encuestas realizadas se determinó que la adquisición de la carne de cuy sea de 1,800 kg al mes para su exportación, partiendo de tal cantidad se ha podido determinar y analizar financieramente este plan.

4.9.1 Presupuesto de ventas proyectadas

La investigación realizada a los productores de cuy del cantón Pimampiro, refleja en las encuestas, que sus condiciones de producción deben tener una mejora para obtener una excelente calidad, de tal forma que beneficie el incremento en su producción y se optimicen ganancias. Se detalla el siguiente presupuesto de ventas proyectados a un periodo de 3 años, evaluando una situación constante de flujos anuales sin variación de demanda ni precio, obteniendo los siguientes datos:

A continuación como se ilustra en la tabla:

Tabla Nº4.3 Presupuesto de ventas proyectados.

Datos	Cantidad (KG)	Precio(*)	Valor mensual	Valor Anual
Año 1	1800	$11,09	$19.962,00	$239.500,80
Año 2	1800	$11,09	$19.962,00	$239.500,80
Año 3	1800	$11,09	$19.962,00	$239.500,80

Nota: (*) Precio dirigido al intermediario

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores.

Se estima un crecimiento del 5% cada año en las ventas con un escenario optimista y una reducción del 10% en ventas si fuese un escenario pesimista.

4.9.2 Presupuesto de compra

Como se explicó en los numerales anteriores el proceso de crianza y producción del cuy, no es el objeto de la investigación por tanto este plan se basa en la adquisición del cuy faenado listo para su empaque al vacío. En el Cantón Pimampiro, el costo del cuy faenado por el proveedor se encuentra entre $5 o $10 dependiendo del peso y tamaño. Analizando y calculando un costo promedio se obtiene un costo de $7.33 cada kilogramo de cuy faenado.

Se estima que la producción mensual sea de 1800 kilogramos para la exportación hacia el mercado de New York, de esta forma se podrá abastecer a la demanda insatisfecha, una vez conocido el impacto del producto en el mercado se evaluará la situación para incrementar la producción del cuy en empaque al vacío.

Tabla Nº 4.4 Presupuesto de compras

Materia Prima	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Cuyes Kg.	1800	$7.33	$13.194	$158.328

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los Autores

4.9.3. Presupuesto de materiales e insumos (Miles de dólares)

El siguiente cuadro detalla los materiales directos y los recursos que se emplean para obtener el producto terminado para la exportación, sabiendo que la adquisición mensual de la carne del cuy será de 1,800 kg.

Tabla Nº 4.5 Presupuesto de materiales e insumos (Miles de dólares)

Materia Prima	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Fundas	1800	$ 0,10	$ 180,00	$ 2.160,00
Embalaje	1800	$ 0,25	$ 450,00	$ 5.400,00
Exportación y Consolidadora	1800	$ 0,18	$ 324,00	$ 3.888,00
Transporte Interno	1800	$ 0,06	$ 108,00	$ 1.296,00
Total de Costo Directos	1800	$ 0,59	$ 1.062,00	$ 12.744,00

Fuente: Investigado por los autores
Elaborado por: Los autores

Costo Unitario Kg: $7.33
Costos de Materiales $ 0.59
(+) Margen de Utilidad: $ 3.17
Precio de venta **$11.09**

4.9.4. Inversión de Activos Fijos

Se realizó una tabla, para ilustrar los activos fijos que se requerirán en el proyecto con duración de 3 años, estos activos tendrán su valor residual al final del proyecto y podrán ser vendidos si es el caso de finalización o pueden ser utilizados hasta el final de su vida útil. A continuación detallamos sus características principales:

- → Máquina Empacador al vacío son ideales para: Comida fresca, mariscos, vegetales, frutas, productos agrícolas, hojas de té, hierbas, granos, especerías, productos de panadería, comida preparada, pulpas de fruta, embutidos, quesos, carnes, etc.

Esta máquina protege los productos de la oxidación, enmohecimiento y humedad, guardando la frescura y calidad del producto prolongando su vida útil antes de ser consumido.

A continuación las especificaciones de la máquina;

- → Medidas máximas de sellado: ancho 50 centímetros, largo 40 centímetros y altura 12 centímetros.
- → Longitud del sellado: dos barras de 50 centímetros
- → Tipo de sellado: Grafilado
- → Producción máxima: 6 a 10 paquetes por minuto.
- → Capacidad de carga : productos hasta 50 libras
- → Potencia requerida: 1.3KW
- → Voltaje: 110 V.
- → Bomba: 20 m3/hora.
- → Peso: 90 kilos.
- → Tamaño total de la maquina: 60X70X98 centímetros.

Características Principales:

- → Estructura compacta que entrega un equipo rígido y muy estable en acero inoxidable de excelente acabado y resistencia.
- → Guardas de fácil manejo y llantas para movimiento dentro de la planta.
- → Ahorra energía ya que el sellado como el vacío se hacen en una sola estación.
- → Requiere un solo operario, fácil de usar y manipular.

En la siguiente ilustración 4.1 se puede observar la máquina empacadora al vacío que va a utilizar dicho proyecto.

Ilustración 4.1 Empacador al vacío

Fuente tomada de la página: http://www.astimec.net/empacadoras-al-vacio.html

- ✓ **Congelador Industrial** : se consideró la marca Ecasa Tempo 2010
  - → Sus características son las siguientes;
  - → Capacidad 9 pies cúbicos, 210 litros.
  - → Puerta Panorámica.
  - → 3 canastas pintadas.
  - → Refrigerador de 0 º a 2 ºC.
  - → Rueda para movilizarlo
  - → Compresor de 1/3 HP.
  - → Su vida útil es aproximadamente 10 años.

A continuación en la ilustración 4.2 se muestra el congelador que se va a utilizar en el proyecto.

Ilustración 4.2 Congelador industrial

Fuentes:http://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-405437815-congelador-ecasa-como-nuevo-color-blanco-gran-capacidad-_JM

→ **Muebles:** la mesa donde se colocaría la máquina de empacadora al vacío. En este plan no se cuenta con infraestructura debido a que la máquina empacadora al vacío y ambos congeladores estarán situadas en los propios criaderos, en este caso en particular se colocarán las máquinas en una asociación, en el sector llamado del Inca.

Ilustración 4.3 Mesa

Fuente:http://start.iminent.com/StartWeb/3082/homepage/#q=mesa&s=images&p=1

Se muestra en la tabla 4.6 el listado de activos fijos que se va a utilizar para realizar el proyecto.

Tabla Nº 4.6 Listado de Activos Fijos

Activo Fijo	Cantidad	Valor Monetario
Maquina Empacadora al Vacío	1	$2.500,00
Congeladores industriales	2	$3.400,00
Muebles y Enseres	1	$ 150.00
Total	4	$6.050,00

Fuente: Investigado por los autores

Elaborador por: Los autores

Se detalla la información de la depreciación de los activos en forma general que cuenta el proyecto, siguiendo el método lineal de depreciación de activos.

Tabla Nº4.7 Depreciaciones de Activos Fijos

Activo Fijo	Total	Porcentaje	Valor Anual	Valor Mensual
Maquinarias Equipo y Muebles	$6.050,00	10%	$605.00	$50.42

Fuente: Investigado por los autores
Elaborador por: Los autores

4.9.5. Presupuesto de egreso mensual/ anual

La siguiente tabla, indica el detalle de los egresos mensuales y anuales de los recursos que se van a consumir, para lograr obtener el cuy en empaque al vacío listo para su exportación hacia el mercado de New York, basados en la demanda de 1800kg mensuales hemos calculado los egresos.

Las ventas provienen de la información dada en la tabla 4.3. El costo de producción es la suma entre los materiales directos e indirectos que se utilizan para que el producto sea exportado.

Los gastos administrativos están dados por todos los gastos mensuales que requiere el proyecto para que se encuentre funcionamiento, mensualmente se debe realizar un control con un Ingeniero Agrónomo que certifique la calidad de la carne de cuy y la manera en la cual se crían, se dispondrá de dos empleados fijos; uno se encargará de la parte técnica y el otro colaborador será del área administrativa.

Para obtener el total se procede con la suma de los temas mencionados y se obtiene como resultado los egresos anuales del proyecto. Los costos de producción, materiales directos se encuentran detallados en las Tabla4.4-4.5.

Tabla N°4.8 Presupuesto de Egresos

Egresos	Valor Mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos de Producción	**14 406,00**	**172872**	**172872**	**172872**
Materiales Directos	14256	171072	171072	171072
Materiales Indirectos	150	1800	1800	1800
Gastos Administrativos	**645,41**	**7744,92**	**7744,92**	**7744,92**
Agua	30	360	360	360
Luz	100	1200	1200	1200
Teléfono	15	180	180	180
Arriendo	450	5400	5400	5400
Depreciación	50,41	604,92	604,92	604,92
Sueldos	**1240**	**14880**	**14880**	**14880**
Empleado 1	340	4080	4080	4080
Empleado 2	400	4800	57600	691200
Control de Calidad	500	6000	6000	6000
Suministros de Oficina	**30**	**360**	**360**	**360**
Block de hojas	5	60	60	60
Plumas	10	120	120	120
Sellos	15	180	180	180
Total de Egresos	**16321,41**	**195856,92**	**195856,92**	**195856,92**

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

4.9.6. Estado de resultado proyectado

El siguiente estado de resultado se proporcionará los datos anuales en miles de dólares de la utilidad o pérdida del proyecto de exportación de la carne de cuy empacada al vacío.

Tabla Nº 4.9 Estado de Resultado Proyectado

	Año 1	Año2	Año 3
Ventas	239.500,80	239.500,80	239.500,80
(-) Costo de Venta			
Materiales Directos	171.072,00	171.072,00	171.072,00
Total Ingresos	**68.428,80**	**68.428,80**	**68.428,80**
Gastos de Depreciación	604,92	604,92	604,92
Gastos Administrativos			
Suministros de Oficina	360,00	360,00	360,00
Sueldos	14.880,00	14.880,00	14.880,00
Materiales Indirectos	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Maquinarias y Equipo	6.050,00	6.050,00	6.050,00
Intereses	4.179,67	2.803,82	1.084,41
Total Egresos	**27.874,59**	**26.498,74**	**24.779,33**
Utilidad Bruta	**40.554,21**	**41.930,06**	**43.649,47**
(-) 15% Participación de trabajadores	6.083,13	6.289,51	6.547,42
Utilidad antes de Impuesto	34.471,08	35.640,55	37.102,05
25% Impuesto a la Renta	8.617,77	8.910,14	9.275,51
Utilidad Neta	**25.853,31**	**26.730,41**	**27.826,54**
(+) Gastos Depreciación	**604,92**	**604,92**	**604,92**
Utilidad del Ejercicio	**26.458,23**	**27.335,33**	**28.431,46**

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

4.9.7. Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado. Ejemplos, los cobros en efectivo de facturas, el rendimiento de inversiones, los préstamos obtenidos, etc. Y los egresos de efectivos que son los pagos de facturas, el pago de impuestos, el pago de facturas, impuestos, sueldo, préstamo, etc.

A continuación se presenta el flujo de efectivo proyectado a 3 años en situación normal.

$$VAN = \frac{f_1}{(1+i)} + \frac{f_2}{(1+i)^2} + \frac{f_3}{(1+i)^3}$$

Tabla Nº 4.10 Flujo de Caja Proyectado

Flujo	0	1	2	3
Utilidad		26.458,23	27.335,33	28.431,46
- Financiamiento		5.509,63	9.689,30	8.604,89
+ Depreciación		604,92	604,92	604,92
Flujo neto	-21000	21.553,52	18.250,95	20.431,49

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

4.9.8. Índices Financieros

Se utilizó las herramientas de medición para conocer si nuestro proyecto es rentable, en este caso utilizamos el VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).En el caso del VAN obtuvimos positivo de $ 19.871,49 corroborando que el proyecto es viable, además calculando el TIR da como resultado una tasa positiva aceptable.

La tasa mínima de retorno aceptable que se escogió para calcular los índices financieros es la tasa pasiva de mercado bancario, tratando de relacionar el préstamo inicial con las ganancias obtenidas.

Tabla Nº 4.11 Valor Actual Neto

Flujo neto	**-21000**	**21.553,52**	**18.250,95**	**20.431,49**
TMAR	**22,50%**			
VAN	19.871,49			

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

Tabla Nº4.12 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno
80,6%

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

Tabla Nº4.13 Periodo de Recuperación

Periodo de recuperación Descontado	**1,28**	
	1,00	año
	3,36	4 meses

Fuente: Investigado por los Autores

Elaborado por: Los Autores

La inversión tendrá un periodo de recuperación en el escenario real de 1 año 4 meses. Se realizarán 16 exportaciones para reponer dicha inversión.

Se escogieron dos escenarios el optimista y pesimista para el presente proyecto para evaluar una situación en estado normal.

Escenario Optimista

Se escogió en la siguiente tabla un escenario Optimista incrementando las ventas un 10%, este demuestra que da un Van Positivo de $ **28.372,27**en toda la duración del proyecto.

Tabla Nº 4.14 Flujo de Caja Proyectado

Flujo	0	1	2	3
Utilidad		28.639,40	31.806,73	35.307,59
-Financiamiento		5.509,63	9.689,30	8.604,89
+ Depreciación		604,92	604,92	604,92
Flujo neto	-21000	23.734,69	22.722,35	27.307,62

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

Tabla Nº 4.15 Valor Actual Neto

Flujo neto	**-21000**	**23.734,69**	**22.722,35**	**27.307,62**
TMAR	**22,50%**			
VAN	**28.372,27**			

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores.

Tabla Nº 4.16Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno
99,8%

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

Tabla Nº 4.17 Periodo de Recuperación

Periodo de recuperación descontado	**1,11**	
	1,00	1 año
	1,32	2 meses

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

La inversión tendrá un periodo de recuperación de la inversión en el escenario optimista es de 1 año 2 meses.

Escenario Pesimista

El siguiente escenario se considera pesimista, esto implica la reducción de las ventas del 5% y aun así se obtiene un Van positivo de $4.356,05; corroborando la viabilidad del proyecto.

Tabla Nº 4.18 Flujo de Caja Proyectados

Flujo	**0**	**1**	**2**	**3**
Utilidad		22.095,89	19.046,89	16.609,53
- Financiamiento		5.509,63	9.689,30	8.604,89
+ Depreciación		604,92	604,92	604,92
Flujo neto	-21000	17.191,18	9.962,51	8.609,56

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

Tabla N° 4.19 Valor Actual Neto

Flujo neto	**-21000**	**17.191,18**	**9.962,51**	**8.609,56**
TMAR	**22,5%**			
VAN	**4.356,05**			

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

Tabla Nº 4.20 Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno
37,9%

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

Tabla Nº 4.21 Periodo de Recuperación

Periodo de recuperación descontado	**2,05**	
	2,00	2 AÑOS
	0,60	1 MES

Fuente: Investigado por los autores

Elaborado por: Los autores

En el escenario pesimista la inversión tendrá un periodo de recuperación de 2 años 1 mes.

4.10 Detalle de la solución propuesta

Se propone implementar, mejorar las estructuras de los criaderos de las sociedades en el cantón Pimampiro para aumentar la producción y comercialización de dicho producto, en mayor volumen.

Se concreta la exportación se procede a elegir el INCOTERM CIF[4]; por lo que la mercancía al momento que llegue a su destino la responsabilidad pasa a ser del comprador.

A continuación se detalla varios factores claves como solución al proyecto propuesto:

4.10.1Determinación de las unidades de exportación

Se realizarán 12 exportaciones al año debido que el proceso de adquisición y comercialización tiene un tiempo aproximado de 20 días. Se estima realizar la exportación de 2000 unidades empaquetadas, cada una con un peso de 900 gramos estimado. Por lo que se requiere contratar una consolidadora de carga por el volumen bajo de kilogramos. También se necesita un contenedor de 40 pies el cual será manejado por la consolidadora la que se va a encargar de exportar a su destino New York, el cual se estima que llegue 15 después de zarpar al puerto destino New York.

Los empaques están el elaborados en plásticos que son más resistente para este tipo de producto no es tóxico, mantiene al producto en buen estado. Con respecto a la temperatura como es producto congelado necesita siempre estar en refrigeración en una temperatura de - 18ºC. Los contenedores deben se RH (Dry Reefer) deben ser -18ºC de temperatura para preservar el estado ideal del cuy.

4.10.2Tramite de Exportación

En base al agente de aduana detallado en el capítulo 5 para el proceso de exportación son varios los documentos indispensables;

- Elaboración de la declaración aduanera de exportación (DAE)
- Documento que acompaña la declaración
- Documentos que acompañan la declaración aduanera de exportación

[4] Cost, Insurance and Freight (costo, flete y seguro) puerto es convenido por ambas partes. Este incoterms es exclusivo del medio marítimo.

4.10.3 Exportación

Una vez obtenidos los productos debidamente envasados y empaquetados, se procede a realizar el trámite de exportación. A continuación se detallan los pasos a seguir.

a) A primera instancia se realiza la Declaración Aduanera de Exportación, la cual se la registra en el sistema ECUAPASS[5]. Aquí se detalla los datos del exportador, descripción de la mercancía, destino de la carga, cantidades, peso y todo lo concerniente a la mercadería en mención. Además debe estar acompañada por una factura comercial, autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite) Ver Anexo 2 y certificado de origen. Ver Anexo 7·

b) Luego de ser aceptada la DAE, la mercancía puede ingresar a la Zona Primaria donde se procede a su registro en el depósito temporal y se almacena previo a su exportación.

c) Antes de proceder a ser exportada la mercancía se notificará el canal de aforo asignado, los cuales pueden ser: aforo documental, físico intrusivo o automático.

Dentro de las líneas de transporte marítimo que cubren la ruta de Ecuador hacia New York , el cual tiene frecuencia de salidas de buque cada siete días , los mismos que tienen un tiempo de transición entre 15 y 20 días desde el Puerto hacia el Puerto de Nueva York y Nueva Jersey el costo está aproximado en $3,000 por flete.

4.10.4 De la Exportación

El estudio de la factibilidad que se ha realizado demuestra que este proyecto es viable debido a que la utilidad que se pretende obtener al primer año es de aproximadamente $ 26.458,23, que se incrementan hasta el tercer año a $ 28.431,46,

[5]Sistema de aduana ecuatoriano que permite a los operadores de comercio exterior realizar sus exportaciones e importaciones.

lo cual indica que la inversión inicial se recupera completamente en 1 año 11 meses, con una tasa interna de retorno del 102,60%.

4.10.5 Beneficios de la Exportación

Con respecto a la producción del cuy es un periodo corto, con respecto a otros animalitos, se considera realizar una exportación mensual respectivamente con 1800 empaques de 900 gramos cada uno, a un precio de $11.09, por unidad obteniendo un ingreso $19.962,00 por cada exportación.

El importador es la empresa Casa América "LA DESPENSA ECUATORIANA" la cual fue elegida porque es una de las empresas más grandes de alimentos de consumo masivo ecuatoriana en New York. Uno de los principales beneficios que se obtiene al negociar es que esta empresa se encuentra en crecimiento económico y tiene la solvencia necesaria que se requiere para los pagos; otro punto a favor de la venta de la carne de cuy es que tiene demanda de dicho producto.

Ilustración 4.4 Importador en New York

Captada: por los autores

Otros importadores serán las empresas Antojito Ecuatoriano, Café con Leche "Panadería y Picantería Ecuatoriana" y el Dorado Café Cocina Ecuatoriana, cabe recalcar que las empresas antes mencionadas tienen buen prestigio en el país de destino y están consideradas como empresas grandes y en vías de desarrollo. Ver Anexo Nº 9.

CAPÍTULO 5

Propuesta del plan de exportación de la carne de cuy

5.1 Plan de exportación de la carne de cuy

Es importante la elaboración de un plan de exportación, en la producción de la carne de cuy al empaque vacío, como se ha mencionado en la investigación se realizó en el Cantón de Pimampiro, el mismo que permite utilizar una herramienta indispensable que es la información del producto para posteriormente realizar alguna venta, por tanto, el presente plan de exportación indica información como son datos socio económicos, estadísticas de mercado, estadísticas de la de importación y exportación, valor, cantidad, precio unitario, promedio, impuestos, regulaciones y restricciones no arancelaria, listado de cliente, proveedores potenciales, trámites y requisitos entre otros. Esto permitirá ser eficiente en la adquisición obteniendo el éxito en la exportación.

Se muestra el producto como debe estar empaquetado previo a la exportación.

Ilustración N° 5.1 Producto listo para ser exportado

Fuente: http://cuyperu.blogspot.com/

5.1.2. Objetivos de la exportación

Definir un plan integral de exportación incluyendo una logística eficiente que garantice el correcto despacho de la mercancía y asegure una rentabilidad de los productores y exportadores.

5.2. Gestión Administrativa

En este proyecto, el empleado encargado de la adquisición y empaque de la carne de cuy va a llevar un registro tanto de los gastos como de los ingresos.

Esto se efectuará durante los dos primeros años del proyecto, hasta que genere más venta y se pueda contratar a otro persona .Incluir una persona para el envasado y otra para cuestiones administrativas (compra, logística y cuentas), citar que se seleccionará personas de las mismas cooperativas visitadas.

5.3. Gestión Financiero

5.3.1. Condiciones de pago a proveedores

Para el correcto funcionamiento del plan se debe establecer una política de pago fija el cual el exportador debe realizar mediante transferencia bancaria o tarjeta de crédito.

5.3.2. Condiciones de cobro a clientes

Como va dirigido a un comercio internacional. Se debe establecer el método de pago este es muy importante para llevar a cabo la transacciones pactadas; el método de pago recomendado será las remesas directas, estableciendo una política de cobro del 60% previo al embarque y el 40% restante a 15 días plazo.

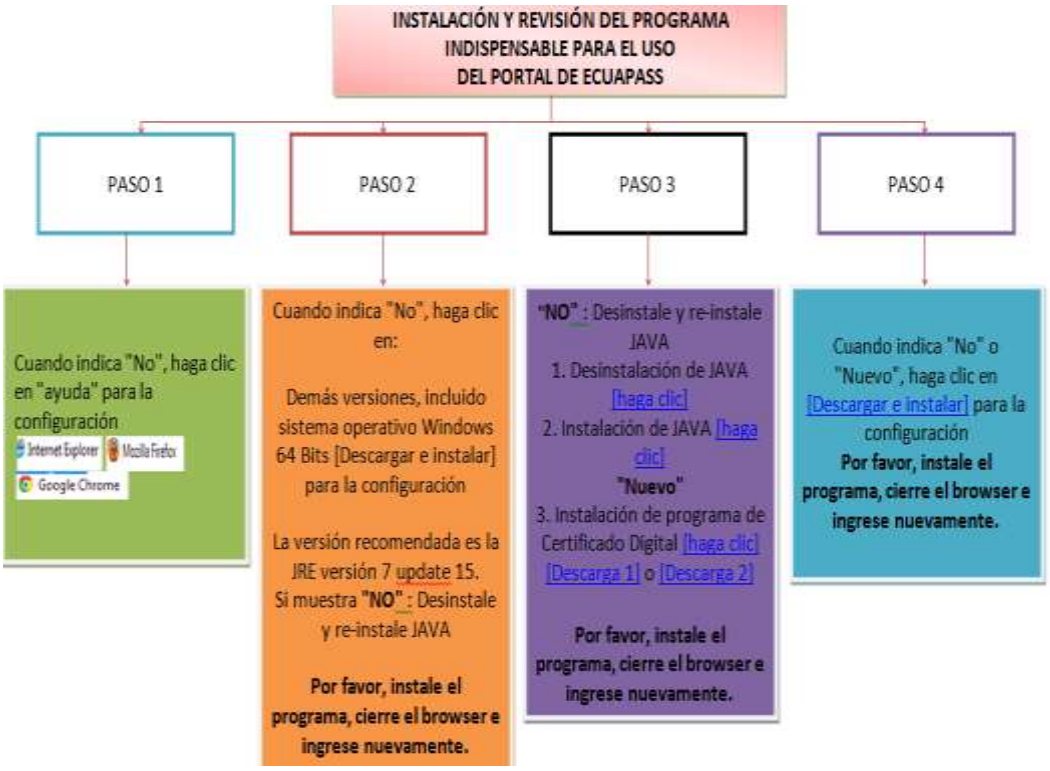
5.4. Formalidades Administrativas

Como primer requisito se debe poseer un RUC que lo represente como comerciante de dicho producto.

5.4.1. Requisitos para ser un exportador

1. Debe contar con un registro único contribuyente RUC, lo emite el Servicio de Rentas Internas
2. Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:
    - Banco Central del Ecuador: http://www.eci.bce.ec/web/guest
    - Security Data: http://www.securitydata.net.ec/
3. Registrarse como exportador en el portal de ECUAPASS: http://www.ecuapass.aduana.gob.ec

Ilustración N°5.2 Programa Ecuapass



Fuente: (SENAE, ECUAPASS, 2014)

5.4.2. Documentos requeridos para la exportación

Adicionalmente a la factura comercial que es lo primordial, se debe entregar una lista de empaque requerida, para tramitar la exportación son necesarios los siguientes documentos:

Certificado Sanitario

Es el documento que avala que han examinado al producto y no posee ninguna enfermedad y es emitido por el Ministerio de Salud Pública MSP para exportar productos del mar y frescos a la Comunidad Americana de New York. Con respecto al costo es de $40.00 y su renovación es anual.

Certificado de Calidad

Con respecto a la Calidad se emite un documento que certifica las condiciones del producto considerando tipo de producto, calidad, cantidad, presentación y trato que se le ha dado al producto desde su origen hasta la puesta en el mercado.

Las entidades que lo emiten son: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca MAGAP y Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD. Este documentos es muy importante porque el país destino Estados Unidos para avalar la importación exige que el producto haya sido inspeccionados por veterinarios del Animal and Plant Health Inspection Service APHIS antes de su entrada. Su costo es de $350.00 y posee una validez de 10 años.

HazardAnalysis&CriticalPoints – HACCP

Los Estados Unidos tienen una gran cantidad de normativas relacionadas con la higiene e inocuidad de los alimentos importados y aplica el sistema HazardAnalysis&Critical Control Points HACCP que es un sistema de administración a través del cual la seguridad de los alimentos es resguardada con análisis y control del proceso productivo.

En el HACCP se realizan análisis biológicos, químicos y físicos en cada etapa del proceso de producción desde la etapa de suministro de insumos, la del

manejo de materia prima, la fabricación, la distribución y finalmente la etapa de consumo del producto. En Estados Unidos, este sistema es obligatorio para cuartos fríos que exportan carnes rojas, productos de mar y jugos o sus derivados.

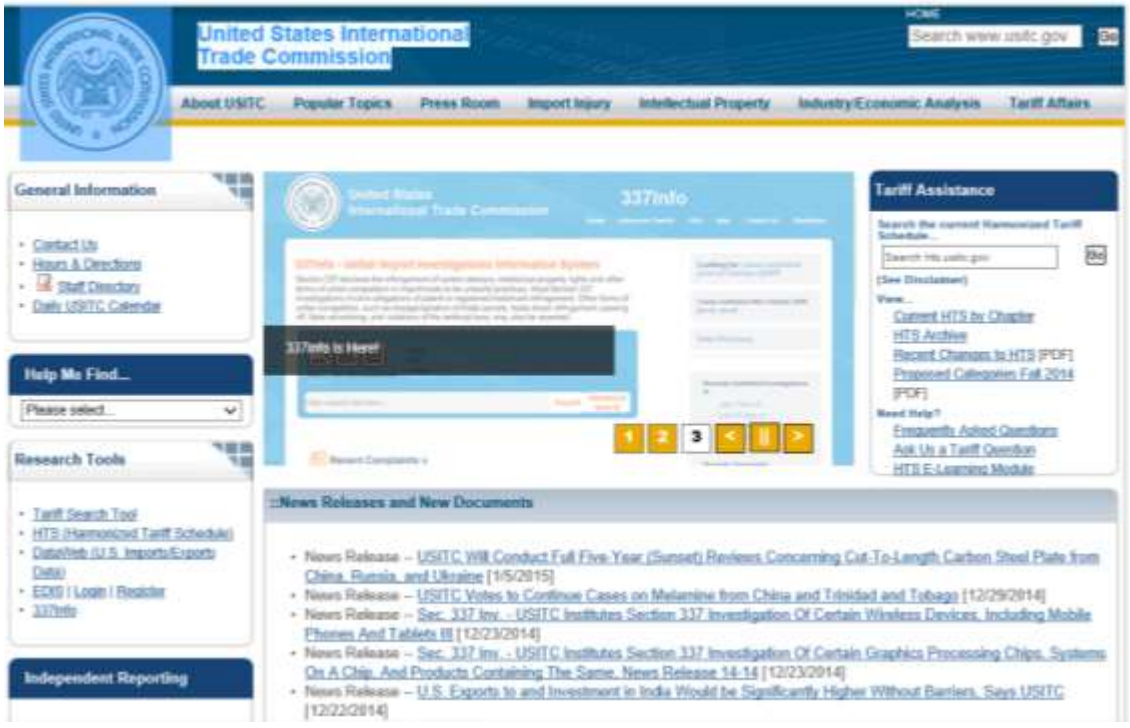
Requisitos Arancelarios

United States International Trade Commission es la entidad responsable de la publicación del Arancel Armonizado de los Estados Unidos conocido como el Harmonized Tariff Schedule of the United States HTSUS y la institución responsable de administrar el régimen arancelario y procesar las declaraciones de importación es el U.S. Customs and Border Protection CBP. (Inversiones I. C., 2011)

El HTSUS contiene los aranceles y las categorías estadísticas para todas las mercancías importadas a Estados Unidos. El sistema estadounidense se construye sobre el Sistema Armonizado Internacional a 6 dígitos, pero el sistema estadounidense contiene 2 dígitos adicionales para mayores detalles y otros 2 dígitos para efecto de registros estadísticos; es decir, que tiene 10 dígitos.

Este documento es distribuido por la International Trade Commission of the United States y se lo puede ubicar en la siguiente página: www.usitc.gov

Ilustración N°5.3 Programa del USITC



Fuente: http://www.usitc.gov/

Clasificación de la Subpartida 0208.90.90 en Estados Unidos

Según el arancel de aduana en Estados Unidos los importadores aplica las siguientes tarifas .A continuación se detalla en la siguiente tala 5.1.

Tabla 5.1 Clasificación de la Subpartida según el arancel de Estados Unidos

Código de producto	**Descripción del producto**	**Descripción Régimen Comercial**	**Impuesto General**	**Impuesto ATPDA Ecuador**
02089090	Other meat and edible meat offal not else where especified or includded, fresh, chilled or frozen.	Ley de preferencia arancelara andina y erradicación de drogas	6.4%	**0,00%**

Fuente: tomada de la tesis de Pullas Bolaños Carolina Elizabeth 2013"Creacionde un cluster productor de carne de cuy precocido empacado al vacío, su estrategia logística de comercialización internacional dirigida al mercado de Estados Unidos-New Jersey.

Elaborado por: Los autores.

El ATPDEA[6] es un sistema que Estados Unidos estableció para el ingreso libre de arancel a cerca de 4.180 productos, entre ellos se encuentran las flores, escobas, tubos de acero, calzado, petróleo y sus derivados, reloj y sus partes, carteras y manufacturados de cuero, atún empacado al vacío. Los productos que no se encuentra dentro de esta ley son los textiles, ron, azúcar y concentrados líquidos y productos por cualquier medio en empaque al vacío. En el Ecuador esta ley fue renovada en el año 2011 en el mes de octubre 12, consistía que iban a exonerar de aranceles a los productos con destino a Estados Unidos, hasta el julio del 2013 estaba vigente esta ley. De acuerdo al retroactivo del ATPDA, esto significa que serán devueltos hasta el último centavo lo que pagaron por arancel los exportadores

[6] Ley de Preferencia Arancelaria Andina y Erradicación de las drogas

ecuatorianos hasta antes de la renovación del tratado. Este tratado beneficia a exportaciones nacionales como flores, mangos, atún, espárragos brócoli, camarón entre otros productos no tradicionales que se venden en Estados Unidos.
Como fue de conocimiento Ecuador renuncio a esta ley debido que manifestaron fuertes amenazas de ciertos sectores políticos, el 27 de julio del 2013 el Ecuador renuncio de manera irrevocable al Tratado de Preferencias arancelarias con Estados Unidos.

Esta decisión afectó a la mayor parte de las exportaciones, debido que su destino era Estados Unidos. En el año 2012 se sumó más de 10.000 millones de dólares en los principales productos. A los sectores productivos el gobierno cuenta con un plan de compensaciones debido a que es el sector afectado entre ellos el subsidio, precios más accesibles a los fertilizantes y créditos preferenciales.

5.5. Logística de Exportación

Una vez concretada la negociación será necesario establecer las condiciones a seguir para el despacho de las mercancías a exportar.

5.5.1 Agente afianzado de Aduana

Para efectuar este plan es necesaria la contratación de un agente afianzado de aduana, el cual procederá a la realización de la Declaración Aduanero de Exportación DAE ante el organismo regulador SENAE para cada embarque. En Ecuador existen personas naturales como sociedades que realizan esta actividad de agente de aduana entre los más reconocidos se encuentran:

- Torres & Torres Agente de Aduana
- Organización Comercial y Aduanera Mario Coka B.MACOBSA S.A.
- Jacqueline Márquez de la Plata

El agente afianzado de aduana más idóneo para que asesore las exportaciones de carne de cuy dirigida al mercado de New York es Torres & Torres Agentes Nacionales de Aduna debido a que tiene 20 años en el mercado en el manejo de las

operaciones aduaneras de importaciones y/ o exportaciones brindando una confianza y prestigio en el servicio que ofrece a sus clientes.

Por su gran trayectoria se ha permitido ser parte de la planificación de proyectos y procesos de comercio exterior que planifica el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

Torres & Torres Agentes Nacionales de Aduana es una compañía que cuenta con Re-Certificación de Calidad ISO 9001-2008, especializada en el manejo de operaciones aduaneras y estrategias operativas dentro de la Ley Aduanera Ecuatoriana.

5.5.2. Freight Forwarder o Consolidadora

Otra contratación para que se desarrolle el plan de exportación es de los servicios de un forwarder[7] para que se encargue del proceso de despacho de la carga ya sea vida marítima o aérea .Entre otros agentes de carga con tránsito a Estados Unidos:

- ECONCARGO ECUADOR
- TOLEPU S.A.
- ASEACI

La consolidadora que se eligió fue la TOLEPU S.A porque pertenece al grupo de prestigio y confianza de Torres & Torres debido a la gran trayectoria en su servicio de consolidación y/ o desconsolidación brindando el transporte marítimo o terrestre.

TOLEPU S.A cuenta con un nivel excelente de profesionales altamente calificados y con experiencia en el manejo de embarques ya sea vía marítima o terrestre. Posee la certificación ISO 9001-2008 para el manejo de embarques internacionales.

[7] Son todas aquellas empresas que prestan su servicio ya sea marítimo, terrestre o aéreo para trasladar mercancías a otros países.

5.6. Logística de Transporte

Una vez llegado a un acuerdo con la negociación se entrega la documentación pertinente (factura comercial, packing list y adjuntar certificados) al agente afianzado de aduana para la correspondiente presentación de la DAE, se debe tener listo el producto para su despacho desde el criadero ; se procede a contratar un transporte interno que movilice la carga desde Pimampiro hasta las bodegas del forwarder en Guayaquil o Esmeraldas , quien se encargará de la consolidación y posterior al despacho a puerto o aeropuerto dependiendo si el embarque es marítimo, la información requerida se presenta ver **Anexo #1.**

En la siguiente tabla 5.2. Se muestra los datos más relevantes que se necesitara para la exportación de dicho producto:

Tabla 5.2. Datos de Exportación

Subpartida arancelaria :	208900000
Valor Fob:	19962.00
Régimen aduanero	40 Consumo
Tipo de carga:	FCL
Tipo de transporte:	Marítimo
Conservación de la carga:	Temperatura 4 a 8 grados
Numero de exportación anual	12
Tipo de comprador:	Empresa
Requisitos del exportador:	Certificado Fitosanitario
Requisitos del importador	Certificado Fitosanitario
Puerto de origen:	Contecon
Puerto de destino:	Puerto de Nueva York

Elaborado por: los autores

A continuación se detallan las características del contenedor que se ha elegido para lograr la exportación del producto.

Reefer Cargo

Según el sitio Web de la compañía Maersk los contenedores Reefer normalmente utilizados para el transporte de carga que requieren condiciones de temperatura controlada, como verduras, frutas, pescado, proteínas u otros productos básicos. Esto permite a los clientes expandirse a nuevos mercados y aprovechar las nuevas oportunidades.

En el mantenimiento de la calidad de sus productos perecederos Maersk Line está a la vanguardia en este campo con productos y características que aseguran su mercancía ya que son tratados correctamente. La preparación apropiada y manejo de carga rigurosa y contenedores con tecnología de última generación, frigoríficos especialmente diseñados para mantener la temperatura óptima del producto son los pilares de nuestros servicios frigoríficos y su garantía de calidad.

Los beneficios del diseño único del contenedor frigorífico

El diseño único de contenedores refrigerados de Maersk Line asegura la carga útil maximizada, las emisiones de CO2, la temperatura óptima del producto y un menor consumo de energía. Se puede elegir entre tres tipos de contenedores refrigerados, que van desde 27 hasta 67 CBM de espacio de carga. (Maersk).

De acuerdo al producto que se va a exportar se necesitan este tipo de contenedor refrigerados Reefer a continuación en la ilustraciones 5.3. Se muestra las parte externas del contenedor de 40 pies que se utilizará para dicha exportación.

La marca de contenedores es reconocida a nivel mundial por la calidad de servicio que brinda al momento de transportar la carga al puerto destino, a continuación se menciona algunos premios:

- Maersk Line 27ºAFSCA
- Proveedor del año 2012
- Premio al mejor Partner
- Premio Shipping Line of the year

Ilustración 5.3 Contenedor

Captada por: los autores

Es una de las mejores marcas de contenedores que existe en el mercado de Ecuador para transportar este tipo de mercancía, cuenta con todas las acreditaciones que avalan el prestigio de esta empresa.

Ilustración 5.4 Contenedor

Captada por: los autores

También se puede observar en la siguiente ilustración 5.5. La parte interna del contenedor, donde se almacenará el producto a exportar.

Ilustración 5.5 Parte interna del contenedor

Captada por: los autores

Se puede observar que su parte interior es amplio, su capacidad es de 40 pies. Se va a exportar 1,800 kg de carne de cuy en empaque al vacío cada uno de 900 gramos mensuales en carga consolidada por el volumen bajo de exportación del producto.

Su empaquetado va a ser de plástico y su embalaje será en cartones llamados Master, el cual posee unas medidas de 60 cm x 30cm, cada cartón tiene la capacidad de 27 paquetes de carne de cuy con un total de 8 cartones, los cuales entran en un pallet, se observa en la siguiente ilustración 5.5.

Ilustración 5.6 Empacado el producto

Captada por: los autores

Esta es la última etapa del proceso, se muestra el producto para abordar en el buque previo a la presentación de la documentación necesaria para la exportación .

Conclusiones

Luego del estudio se concluye que el producto es un alimento saludable y muy nutritivo, fácil de promocionar debido a su alto contenido proteínico y bajo contenido de grasas, pues en la actualidad la sociedad en general busca un mejor estilo de vida y uno de los puntos más importantes es tratar de mejorar su alimentación.

Por tanto, la exportación de carne de cuy empacada al vacío, dirigida hacia el segmento del mercado migrante ecuatoriano radicados en New York, es bastante atractiva ya que se trata de una industria nueva en el país, esto permite desarrollar un ambiente económico, social y laboral con expectativas de cubrir un mercado poco explotado, además al tener una variedad de razas, existe la posibilidad para el empresario de ofertar una mayor gama de productos.

En el cantón Pimampiro existe la necesidad de mejorar la infraestructura de los criaderos, hacia una estructura más tecnificada y avalada para competir contra el país principal en la exportación de la carne de cuy como lo es Perú.

La investigación demuestra que Perú es el pionero en el desarrollo, tecnificación y exportación de este tipo de carne lo que da una ventaja competitiva bastante amplia, los productores en el Ecuador son 800 a nivel nacional, distribuidos en las diferentes provincias como Imbabura y Cotopaxi; las que poseen la mayor producción de carne de cuy, con una producción aproximada de 123.372 kg al año.

De acuerdo al análisis de las encuestas realizadas se concluye que el 72% son productores de cuy en el cantón Pimampiro provincia de Imbabura con respecto a una muestra de 100 personas las cuales en su mayoría pertenecen a las asociaciones que existen en Pimampiro. Otro punto relevante es que el 60% de los productores indican que la raza que utilizan para su producción es el cuy peruano, debido a su alto índice de prolificidad y fertilidad que beneficia la producción

Recomendaciones

Aumentar la producción tecnificada de carne de cuy, para ser más competitivos brindando un correcto asesoramiento para que los actuales productores mejoren sus procesos de crianza, con el fin, de que puedan llegar con su producto a mercados externos satisfaciendo una demanda y cubriendo una necesidad de forma eficiente y eficaz.

Proponer mayor fuente de información sobre las ventajas del consumo de la carne del cuy, con sus valores nutritivos ante la población urbana y rural, la misma que puede sustituir a las demás carnes de forma saludable, originando así, una mejora en el estilo de vida que lleva cada persona en su alimentación.

Ecuador puede en un futuro ser gran productor de esta carne como lo es Perú, la comunidad de Pimampiro tiene la capacidad para la crianza de cuy, la cual permite la producción y reproducción del mismo. Por tanto existe el dominio de una necesidad para la creación de programas y proyectos que fomente la cultura del cuy para así dinamizar al sector productivo de dicho producto. El gobierno deberá invertir en las estructuras promover a las asociaciones mediante programas para que haya un incentivo y puedan llegar a ser grandes productoras.

Se recomienda hacer uso del plan de exportación a todos los empresarios que poseen una visión de inversión hacia el mercado extranjero con un producto no tradicional y a toda persona que se beneficie del mismo, tales como estudiantes, productores, etc.

Bibliografías

Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica. (17 de Enero de 2014). Obtenido de Andes: http://www.andes.info.ec/es/actualidad/1100.html

AGROPECUARIA, I. N. (s.f.). *PRODUCCION DE CUYES* . Obtenido de http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/Manual_%20cuyes.pdf

Animal, S. y. (s.f.). *Consulte freed*. Obtenido de http://consulfeed.com/subproductos/afrechillo-de-trigo/

ANYOPTION. (s.f.). Obtenido de http://es.anyoption.com/guia-opciones-binarias

APPA-Cusco-Perú, R. (s.f.). *XX Reunión ALPA, XXX Reunión APPA-Cusco-Perú*. Obtenido de http://www.alpa.org.ve/PDF/Arch%2015%20Supl/s_cuyes.pdf

Botanica. (s.f.). *Botanica On line*. Obtenido de http://www.botanical-online.com/cistina.htm

CBOE. (s.f.). *CBOE* . Obtenido de http://www.cboe.com/International/Spanish/Resources/glossary.aspx

Ecuador, A. d. (s.f.). *procedimiento para el exportador* . Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

Ecuador, B. C. (s.f.). *Consulta Totales por Nandina*.

EcuaYork. (s.f.). Obtenido de http://www.eldiariony.com/Ecuayork-en-cifras

Envapack. (s.f.). Obtenido de www.envapack.com/221/

Hornillos. (s.f.). *Hornillos*. Obtenido de http://hornillos.org/index.php?option=com_content&view=article&id=55:historia-de-cuy&catid=34:demo-category&Itemid=72

internacionales, E. d. (s.f.). *Proceso para exportar* . Obtenido de http://ccs.infospace.com/ClickHandler.ashx?ld=20140701&app=1&c=babylon3&s=babylon3&rc=&dc=&euip=181.196.140.236&pvaid=6b0b14f1225f4a26931723d6dbaa180a&dt=Other&fct.uid=f4d6452a6d9a4b5e8b273576c187db5d&en=khJy78HyKQSVPXWMbkkQjQhuGXj1gfpIdTYmlMbSDM9NNUQCqbc

Inversiones, D. d. (AGOSTO de 2014). *Consulta Totales por Nandina*. Obtenido de FICHA TECNICA PAIS ESTADOS UNIDOS: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/08/Ficha-T%C3%A9cnica-EE.UU_.-Ago-2014.pdf

Inversiones, I. C. (2011). *Guia como exportar a Estados Unidos* .

Inversiones, P. D. (2011). *Como exportar a Estados Unidos.* Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/01/PROEC-GCE2011-EEUU.pdf

Maersk. (s.f.). *Maersk.* Obtenido de http://www.maerskline.com/es-ec/shipping-services/about-reefer-cargo/about-reefer-cargo/overview

Ministerio de Coordinación de la Producción, E. y. (JUNIO de 2011). *AGENDAS PARA LA TRANSFORMACION DEL PROV IMBABURA.* Obtenido de http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-IMBABURA.pdf

NATIONS, F. A. (s.f.). *FOOD AND AGRICULTURE THE UNITED NATIONS*. Obtenido de (http://www.fao.org/docrep/w6562s/w6562s00.htm#TopOfPage

Naturales, E. A. (s.f.). *Euramin* . Obtenido de http://www.aminoacido.eu/aminoacidos/metionina.html

Normalizacion, i. E. (2014). *Normas Tecnicas Ecuatorianas.* Obtenido de http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/09/NTE-INEN-1334-1-4R.pdf

ORGANIZACION INTERNACIONAL PARA LA MIGRACION . (2012). *PERFIL MIGRATORIO DEL ECUADOR* .

Organización Internacional para la migración. (2012). *Perfil Migratorio del Ecuador*.

Pecuario, M. (s.f.). *Animales y Producción*. Obtenido de Mundo-pecuario.com/temas223/estomago_animales/monogastricos.html

PLANETA FOREX. (s.f.). Obtenido de http://planetaforex.com/opciones_binarias/

Pozo, A. (2009). *SCRIBD.* Recuperado el 2013

PRODUCTIVIDAD, M. D. (2014). Obtenido de https://www.google.com.ec/search?q=certificado+origen+ecuador+emitido+por+el+ministerio+de+industria+y+productividad&espv=2&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ei=G1z2U_eqN4X-yQSVo4HQBg&ved=0CAYQ_AUoAQ&biw=1280&bih=709#facrc=_&imgdii=_&imgrc=7xFu13D6tI5EsM%253A%3BR

PROTECTION, U. C. (s.f.). *U.S CUSTONS AND BRODER PROTECTION*. Obtenido de http://www.cbp.gov/border-security/protecting-agriculture/wpm

RM-PRIGEDS. (s.f.). *CRIANZA COMERCIAL DEL CUY* . Obtenido de http://ricardo.bizhat.com/rmr-prigeds/crianza-de-cuyes.htm

SENAE. (2014). *DECLARACION ADUANERA.* Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/files/pro/pro/oce/2013/SENAE-ISEE-2-2-017-V1.pdf

UNIDOS, C. E. (s.f.). *CENSO ESTADOS UNIDOS* . Obtenido de WWW.CENSO2010.GOV.COM

CONFERENCIAS Y ENTREVISTAS

Altamirano Edison. 2010. Información proporcionada por la empresa "PRODUCUY". Salcedo – Ecuador

Moncayo R. 1998. "Manejo de un criadero comercial de cuyes". Conferencia dictada del IASA

PROYECTOS

Álvarez Mario. 2003. "Proyecto IQ-CV-099. Evaluación de dietas alimenticias, sistemas de crianza y líneas de cuyes, para mejorar la nutrición e ingresos de las familias dedicadas a esta actividad en Tungurahua, Azuay y Loja" Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Ciencias e Ingeniería en Alimentos. Ambato – Ecuador. Pp. 98

Freire Cepeda Alejandra y Manosalvas Leiva Gina Gabriela 2010"Plan de Comercio y negociación de carne de cuy a la población ecuatoriana radicada en Madrid-España" Escuela Politécnica del Ejercito Pp. 51

Pullas Bolaños Carolina Elizabeth 2013 "Creación de un cluster productor de carne de cuy precocido empacado al vacío, su estrategia logística de comercialización internacional dirigido al mercado de Estados Unidos- New Jersey"

ANEXOS

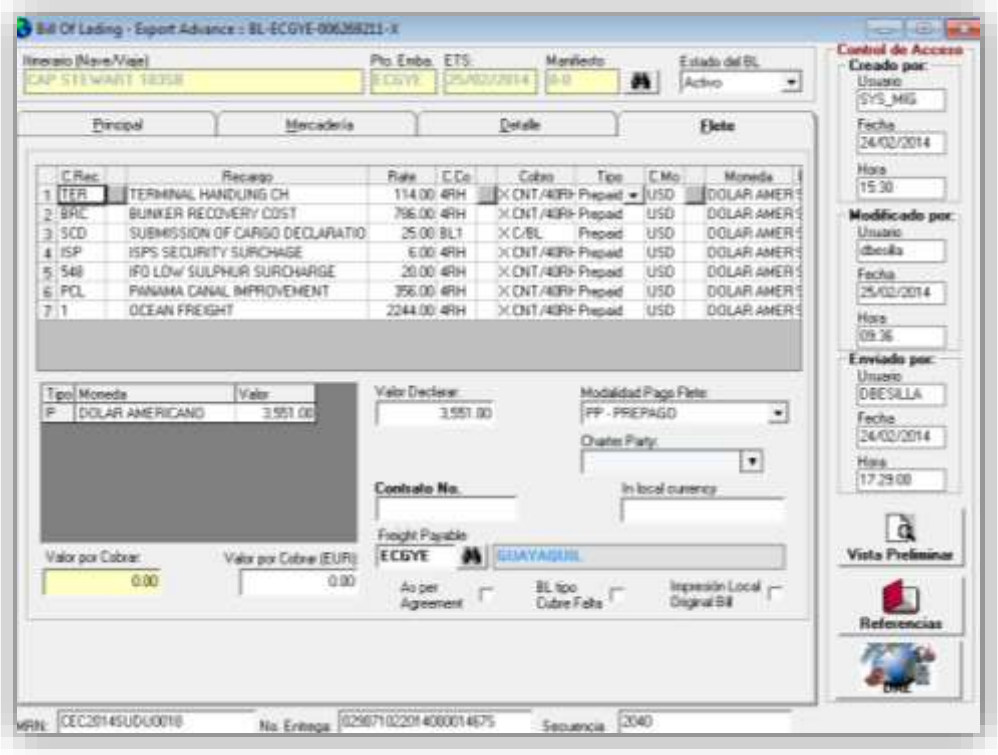
Anexo # 1

Documentos de Transporte

Son los correspondientes a las diferentes modalidades de transporte utilizadas en el comercio internacional.

Transporte marítimo

El documento de transporte marítimo se conoce como «Conocimiento de embarque» o con su denominación en inglés «Bill of Lading» (B/L).Prueba la existencia del contrato de transporte marítimo internacional, justifica que el cargador ha entregado la mercancía a bordo del buque y es el título de propiedad de dicha mercancía (quien detenta el B/L es propietario de la mercancía).



Anexo# 2Certificado de Origen

Ministerio de Industrias y Productividad	**DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN**

1. IDENTIFICACIÓN DE EMPRESA

1.1. R.U.C.	
1.2 Nombre Contacto	
1.3 Dirección planta de producción (incluir ciudad y teléfono; según corresponda, ver instructivo de llenado)	
1.4 Correo electrónico de notificación	

2. PRODUCTO (Tramitar un formulario por cada Producto)

2.1 Nombre comercial:		
2.2 Nombre Técnico:		
2.3 Unidad Comercial:		
2.4 Subpartida arancelaria		

3. UTILIZACIÓN INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERA

Zona Especial de Desarrollo	Zona Franca	Ninguna:

4. (*) MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL DE LAS PARTES NO SIGNATARIAS DEL ACUERDO O ESQUEMA COMERCIAL.

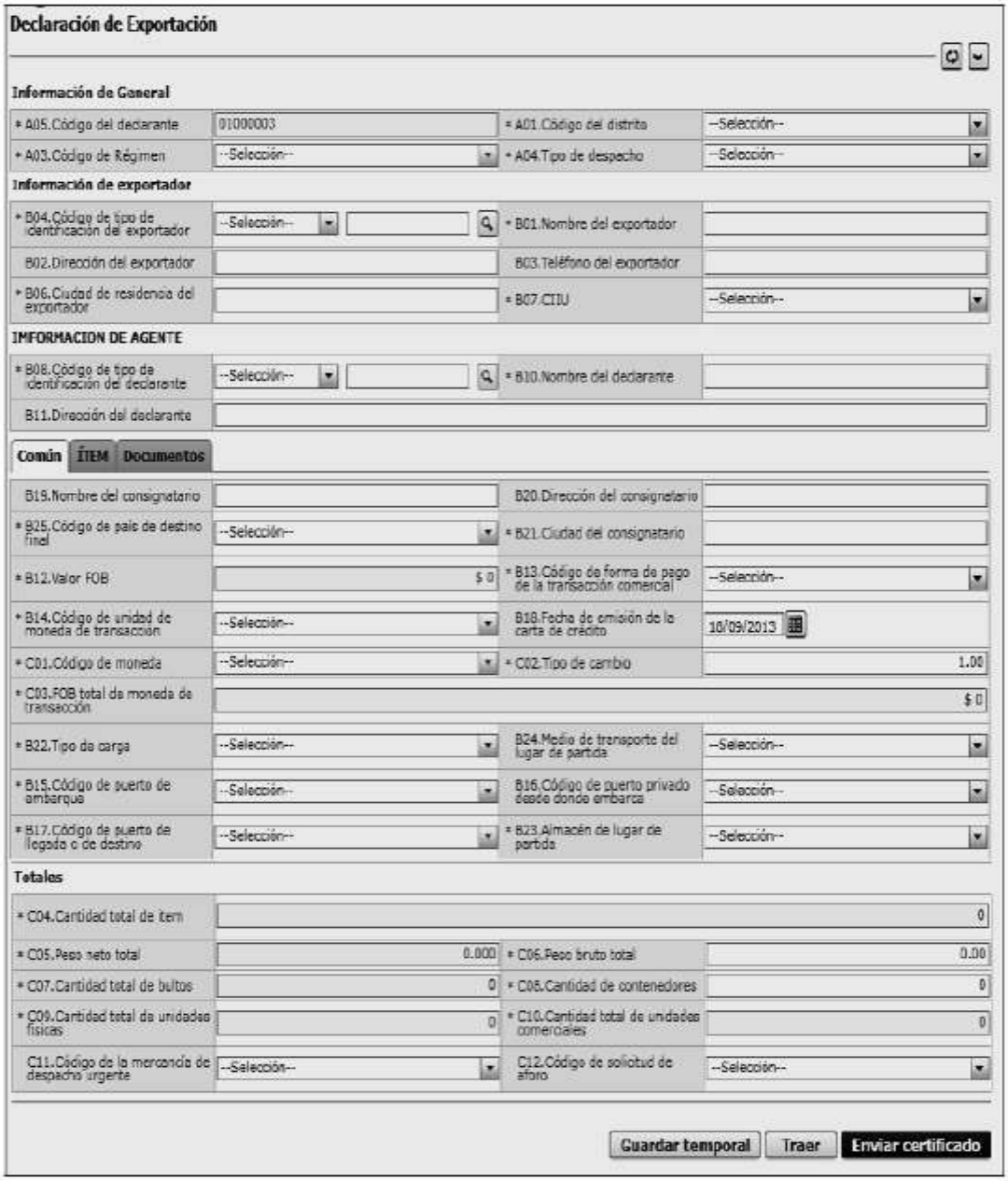
Nº	Descripción Nombre Técnico	Subpartida (10 dígitos)	País Origen	País Procedencia	Unidad de Medida	Cantidad	Valor CIF $ Por Unidad Comercial del Producto (casilla 2.3)	Valor Planta
4.11 Valor Total por Unidad de Producto (US $)								

5. (*) MATERIALES NACIONALES O DE LAS PARTES SIGNATARIOS DEL ACUERDO O ESQUEMA COMERCIAL, PARA EFECTOS DE ACUMULACIÓN, SEGÚN CORRESPONDA

Nº	Descripción Nombre Técnico	Subpartida (10 dígitos)	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Planta $ Por Unidad Comercial de Producto (2.3)
5.11 Valor total por unidad de producto (US $):					

Fuente: (PRODUCTIVIDAD, 2014)

Anexo # 3 Declaración Aduanera de Exportación



Fuente: (SENAE, 2014)

Elaborador por: Los autores

Anexo # 4 Amortización del Préstamo al Banco del Pichincha

TABLA DE PAGOS

(en dólares)

VALOR:	21.000,00
TASA:	22,50%
PLAZO:	36 meses
F.DE PAGO	Pagos Mensuales

No.	FECHA	SALDO	INTERESES	ABONO	ALICUOTA
	01-jun-14	21.000,00			
1	01-jul-14	20.586,31	394	414	807
2	31-jul-14	20.164,86	386	421	807
3	30-ago-14	19.735,51	378	429	807
4	29-sep-14	19.298,11	370	437	807
5	29-oct-14	18.852,51	362	446	807
6	28-nov-14	18.398,55	353	454	807
7	28-dic-14	17.936,08	345	462	807
8	27-ene-15	17.464,94	336	471	807
9	26-feb-15	16.984,97	327	480	807
10	28-mar-15	16.495,99	318	489	807
11	27-abr-15	15.997,85	309	498	807
12	27-may-15	15.490,37	300	507	807
13	26-jun-15	14.973,37	290	517	807
14	26-jul-15		281	527	807

		14.446,68			
15	25-ago-15	13.910,11	271	537	807
16	24-sep-15	13.363,49	261	547	807
17	24-oct-15	12.806,61	251	557	807
18	23-nov-15	12.239,29	240	567	807
19	23-dic-15	11.661,34	229	578	807
20	22-ene-16	11.072,55	219	589	807
21	21-feb-16	10.472,72	208	600	807
22	22-mar-16	9.861,64	196	611	807
23	21-abr-16	9.239,10	185	623	807
24	21-may-16	8.604,89	173	634	807
25	20-jun-16	7.958,79	161	646	807
26	20-jul-16	7.300,58	149	658	807
27	19-ago-16	6.630,02	137	671	807
28	18-sep-16	5.946,89	124	683	807
29	18-oct-16	5.250,96	112	696	807
30	17-nov-16	4.541,97	98	709	807
31	17-dic-16	3.819,69	85	722	807
32	16-ene-17	3.083,87	72	736	807
33	15-feb-17	2.334,25	58	750	807
34	17-mar-17	1.570,57	44	764	807
35	16-abr-17	792,58	29	778	807
36	16-may-17	0,00	15	793	807

29068

ANEXO#5 Visita al Cantón Pimampiro al criadero de las Asociaciones

Captada por: Los Autores

Captada por: Los Autores

Captada por: Los Autores

Captada por: Los Autores

Anexo #6 Encuesta

Encuesta

Objetivo: Recopilar información para el análisis de la oferta exportable de la carne de cuy elaborado en el cantón Pimampiro

INSTRUCCIONES

Marque con una X la opción(es) que considere correcta(s)

1. ¿Es usted productor de cuy?

Sí _____ No _____

2. ¿Qué tipo de cuy usted produce?

Peruano _____

Ecuatoriano _____

Otros _____

3. ¿Cuántos cuyes produce mensualmente?

Menor a 50 _____

Entre 250 – 400 _____

Entre 400 – 650 _____

Entre 650 – 900 _____

Entre 900 – 1500 _____

Mayor a 1500 _____

4. ¿Cuál cree que sería su capacidad máxima de producción mensual?

Menor a 50 _____

Entre 150 – 300 _____

Entre 350 – 750 _____

Entre 750 – 800 _____

Entre 900- 1300_____

Mayor 1500 ____

5. ¿En promedio cuánto es el costo para usted del cuy?

Menor a USD 10.00 _____

Entre USD 10.00 – 15.00 _____

Mayor a USD 25.00 _____

1 ¿Cómo realiza sus ventas? Puede escoger más de uno.

Bajo pedido _____ Stock _____ Venta al por mayor _____

7. En promedio ¿cuánto es el precio en que usted vende un cuy?

Entre USD 5.00 – 10.00 _____

Entre USD 10.00 – 15.00 _____

Entre USD 20.00 – 25.00 _____

Mayor a USD 25.00 _____

8. ¿A qué sector son dirigidas sus ventas?

Local _____ Nacional _____ Internacional _____

9. ¿Consideraría una oportunidad de crecimiento para su local comercial exportar sus productos hacia otros mercados?

Sí _____ No _____

Anexo #7Validación de Encuesta

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA ECUADOR

FORMATO PARA VALIDACIÓN DEL/LOS INSTRUMENTO(S) DE RECOLECCIÓN DE DATOS

INSTRUCCIONES PARA VALIDADOR

Lea detenidamente los objetivos de la investigación y los instrumentos de recolección de información.

Concluir acerca de la pertinencia entre los objetivos y los ítems o preguntas del instrumento.

Determinar la calidad técnica de cada ítem, así como la adecuación de éstos al nivel cultural, social y educativo de la población a la que está dirigido el instrumento.

Consignar las observaciones en el espacio correspondiente.

Realizar la misma actividad para cada uno de los ítems, utilizando las siguientes categorías:

CORRESPONDENCIA DE LAS PREGUNTAS DEL INSTRUMENTO CON LOS OBJETIVOS

Marque en la casilla correspondiente

P: Pertinencia

NP: No pertinencia

En caso de marcar NP pase al espacio de observaciones y justifique su opinión.

CALIDAD TÉCNICA Y REPRESENTATIVIDAD.

Marque en la casilla correspondiente:

O: Óptima

B: Buena

R: Regular

D: Deficiente

En caso de marcar R o D, por favor justifique su opinión en el espacio de observaciones.

LENGUAJE

Marque en la casilla correspondiente:

A: Adecuado

I: Inadecuado

En caso de marcar I, justifique su opinión en el espacio de observaciones.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO # 8 Proformas de los materiales

Esta proforma se la realizo vía telefónica con la Srta. Verónica Pérez su cargo de vendedora, nos quedó en enviar al correo la proforma.

ECUAPACK

Producto	**Precio Unitario (*)**
Empaque al Vacío	0.25
Embalaje	0.10

Nota: El precio es considerado al por mayor (*)

→ Cotización de Transporte Interno Tramaco Express

Tramacoexpress

Lugar de Origen	Pimampiro
Lugar de Destino	Puerto de Esmeraldas
Mercancía a exportar	Carne de Cuy empacad al Vacío
Peso Neto (kg)	1800
Valor incluido IVA	107.00

Anexo# 9 Imágenes de los locales de los Importadores en New York

- Importador elegido: CASA AMERICA LA DESPENSA ECUATORIANA

Captada por: Los autores

- CAFE LECHE

Captada por: Los autores

- **EL DORADO CAFÉ RESTAURANTE ECUATORIANO**

Captada por: Los autores