



Ecuador – Marzo 2017 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE EXPORTACIÓN DE GELATINA DE MANGO AL MERCADO DE REINO UNIDO

MAE. Jessica Aroca Clavijo

Docente

Carrera de Comercio Exterior, Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil, Ecuador

jarocac@ulvr.edu.ec

Estudiante:

Laura Isabel Leon Chimbo

Carrera de Comercio Exterior, Universidad Laica Vicente Rocafuerte, Guayaquil, Ecuador

Laury.leon.21@gmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Jessica Aroca Clavijo y Laura Isabel Leon Chimbo (2017): "Plan de exportación de gelatina de mango al mercado de Reino Unido", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (marzo 2017). En línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/mango.html>

Resumen

El plan de exportación de la gelatina de mango a Reino Unido, se desarrolló tomando como referencia la situación actual del Ecuador, un país en donde la venta de productos procesados y terminados a países extranjeros, ha sido un auge ante la necesidad de aportar al crecimiento de la matriz productiva, por ello, y ante las oportunidades de exportar, se decidió realizar esta investigación. El proceso empezó con la determinación de la problemática, la cual se dio por la falta de elaboración de productos terminados a base de la fruta conocida como mango, puesto que el país es un gran productor y exportador de esta fruta, sería menester utilizarse para la elaboración de un derivado, de allí se establecieron los parámetros de la investigación, regida por los objetivos específicos. En el marco teórico se analizó todo lo referente a la exportación a Reino Unido, también se evaluó su estado actual, es decir, su contexto económico, sus principales sectores económicos y su balanza comercial.

En la parte metodológica, el proyecto se afianzó en una indagación cuantitativa, por lo que se desarrolló encuestas en ese país, procesándolas para obtener datos más específicos acerca de la probabilidad factible de exportar gelatina de mango en polvo. Al final se elaboró el plan, utilizando los métodos más recomendados y también tomando a consideración un análisis financiero.

Palabras Claves: Plan de exportación, gelatina, mango, Matriz, Producción

Abstract

The export plan of the mango gelatine to United Kingdom, it was developed because of the actual Ecuador situation, a country where the sale of processed and finished products to foreign countries, has been a boom given the need to contribute to the growth of the productive matrix, therefore, and given the opportunity to export, it was decided to perform this research. This process began with the determination of the problem which it was given by the lack of development of finished products based on fruit known as mango, because the country is a major producer and exporter of this fruit, it'll be necessary use this fruit for the preparation of a derivative, from there, the research parameters were developed according to the specific objectives. In the theoretical framework was analysed everything about the export to the UK, the current status was also evaluated, that is, its economic context, its main economic sectors and its trade balance. In the methodological section, the Project was consolidated on quantitative inquiry, that's why surveys were developed in that country, processing them for more specific information about the possible probability of exporting mango jelly powder. At the end, a plan was developed, using most recommended methods and taking financial analysis consideration.

Keywords: Export plan, jelly, mango

1. Introducción

La exportación es una de las alternativas rentables para los productores de cualquier país, por ejemplo, en Ecuador, uno de sus productos con gran demanda en el mercado internacional es el mango, fruta única en su especie, que deleita el paladar de la mayoría de personas que lo han consumido.

Ahora bien, lo importante es que a ese producto se lo procese para poder ofertar en el mercado un producto nuevo para el presente estudio se determina la gelatina de mango en polvo, su comercialización sea fuera del país, es decir, en Reino Unido, donde la demanda de gelatina y de mango es mayoritaria.

Planteamiento del problema

Ecuador es uno de los países con una gran variedad de frutas para la exportación; manteniendo un mercado amplio en el mundo, por ejemplo: España, Rusia, Reino Unido, Colombia, Perú entre otros. Entre sus productos con mayor reconocimiento en exportación es el mango, el cual ha mantenido un alza en sus ventas a Reino Unido en el último año, así lo demuestra un informe del Ministerio de Comercio Exterior (2016), "Los mangos ecuatorianos continuarán acrecentando su apariencia en el Reino Unido."

Se pueden aprovechar los Tratados de Comercio con la Unión Europea, para ganar la oportunidad del alza en las ventas del Mango sumado al aporte del cambio a la Matriz Productiva que al país aporte. Según cifras de la Comisión Europea (2014), la Unión Europea registró alrededor del 2013, convenios con Ecuador por un precio de

2'600.000 €, aproximadamente \$3'000.000, y envió a ese país un monto de 2'300.000 €, \$3'100.000, esto significa un 0,2% y un 0,1%, proporcionalmente, de la comercialización total de Europa.

Ahora bien, la exportación de mango fresco en el año 2015 tuvo una disminución del 10%, lo que ha afectado a los productores, a su vez, esto genera problemas en el Producto Interno Bruto Industrial ya que para el mismo año fue de 12,5%, cuando en el 2007 el actual gobierno recibió el país con PIB de 13,7%. (Revista Líderes, 2016). Ante esto, los productores no han tenido nuevas estrategias que pueda beneficiarles en su producción de mango, como lo puede ser el crear una gelatina en polvo basada en esta fruta.

2. Formulación del problema

¿Es factible la exportación de gelatina de mango a Liverpool - Reino Unido?

1.2.1. Sistematización del problema

¿Cuál es la situación y demanda actual en el mercado de Liverpool - Reino Unido la gelatina de mango?

¿Cómo debería ser la cadena logística para la comercialización de la gelatina de mango?

¿Cómo proyectar los montos de inversión, costos de ingresos y egresos para una adecuada exportación de Gelatina de Mango?

3. Objetivos de la investigación

Objetivo General

- Desarrollar un plan de exportación mediante un estudio determinando la factibilidad de la exportación de Gelatina de Mango al Mercado de Liverpool - Reino Unido.

Objetivos Específicos

- Analizar la situación actual y demanda de la gelatina de mango que determine la aceptación que tendrá en el mercado de Liverpool - Reino Unido.
- Diseñar la cadena la logística adecuada para la exportación de la gelatina de mango.
- Elaborar los procesos del plan de exportación basado en las normas vigentes.

4. Justificación de la investigación

El aprovechamiento de las oportunidades de exportación es la justificación básica para el desarrollo del presente trabajo investigativo, aportando a los seguimientos del Comercio Exterior en donde la actividad busca encontrar el emprendimiento. Para ello, se toma en cuenta cada uno de los aspectos que son considerados importantes para el desarrollo en el estudio de la factibilidad, entre ellos, la teoría, la metodología y lo práctico del trabajo.

Ahora bien, el mercado británico ofrece trascendentales oportunidades para exportar productos orgánicos, es importante señalar que la tendencia por cancelar precio mayor se ha transformado esencialmente en los últimos años. Muy diferente de los años 90, los compradores de productos orgánicos en la actualidad desean que su calidad sea única, lógicamente, si el valor agregado en el precio sobrepasa al 10%, 15% o 20%.

El comprador británico ha aumentado en la última década substancialmente su capacidad de adquisiciones. Una de los resultados directos de este perfeccionamiento en sus vidas, ha sido la indagación de productos de mejor propiedad ya que brinda una mejor experiencia, y excelente para la salud, con un gasto menos en el costo.

Es así que se tendría la oportunidad de vender a este país un producto industrializado que tendría como materia prima el mango. No existe en el mercado de Reino Unido una gelatina con sabor a mango, por lo que se puede observar la oportunidad de aprovechar esta necesidad insatisfecha en el mercado para también poder ofrecer un producto con valor agregado a la fruta siendo sin lugar a dudas de interés comercial.

El desarrollo del plan de exportación beneficia mucho a la matriz productiva ecuatoriana, porque, Ecuador es uno de los países más grandes en producción de mango, entonces, al fomentar el procesamiento de una gelatina y venderla en Reino Unido, contribuye al objetivo 9 del Plan Nacional del Buen Vivir, que radica en el trabajo digno para todos, también el objetivo 10 que implica el impulso a la transformación de la matriz productiva.

5. Técnica de la investigación

Respecto a la encuesta, la misma se la tomó en consideración, dado que permite a la autora alcanzar y recopilar los datos de forma específica y puntual, ya que dicha técnica través de sus métodos de interrogación brindará los resultados porcentualmente, es decir, cuantitativos, siendo menos dificultoso para los mismos, el procesamiento y análisis de la información que se vaya a obtuvo.

6. Interpretación de los resultados

- El mango no es una fruta desconocida en Liverpool – Reino Unido, debido a que la exportación de este producto ha permitido que su conocimiento sobre el sabor sea esparcido en todo el mercado.

- Existen diversos productos preparados con mango que también son conocido en el mercado internacional, tal y como es el yogurt y jugos, pero en una gran minoría la gelatina.
- La gelatina es un producto que ha sido probado por los consumidores de Liverpool – Reino Unido, por ende, los planes de exportación mantienen una factibilidad social.
- Una de las características esenciales para la exportación de la gelatina de mango es el sabor, que realce el mango ecuatoriano dentro de este producto, así los consumidores le darán a la aprobación de comprarla.

7. PROPUESTA

a. Tema

PLAN DE EXPORTACIÓN DE GETALINA DE MANGO AL MERCADO DE LIVERPOOL- REINO UNIDO.

b. Situación actual

De acuerdo a la información antes mencionada obtenida de las investigaciones de mercado realizadas a las diferentes plazas comerciales de Liverpool, se ha podido determinar que el producto a exportar conocido como “Gelatina de Mango” logrará una gran demanda dentro de los consumidores, puesto que el mango ecuatoriano mantiene una gran aceptación dentro de este mercado.

La exportación se dará por la compra de la gelatina de la empresa PRODEGEL S.A., es una empresa ecuatoriana, la única de su tipo en el País, constituida legalmente en el año 2009, cuya Planta Productora se encuentra ubicada en el Km 10 de la Vía Baños, dando plazas de trabajo directo a más de 110 personas.

Actualmente esta compañía fabrica gelatina para comercializarla en el país, ha tenido la disponibilidad para exportar, sin embargo, no ha podido hacerla por falta de

un plan de exportación, es por ello que se plantea esta alianza para poder vender la gelatina de mango en Liverpool.

Misión

Fabricar y comercializar gelatina pura de alta calidad, para satisfacer el mercado mundial alimenticio e industrial, con responsabilidad social y legal, manteniéndolo como un negocio rentable y sostenible en el tiempo.

Visión

Ser reconocidos internacionalmente como una empresa líder, versátil y eficiente en la fabricación y comercialización de gelatina pura, potenciando la mejora continua, en el mejor ambiente laboral, asegurando que los accionistas, clientes y proveedores mantengan la confianza en la compañía.

Objetivos de la propuesta

Objetivo general

- Diseñar un plan de exportación de la gelatina de mango al mercado de Liverpool – Reino Unido

Objetivos específicos

- Desarrollar un análisis FODA Y PESTAL para determinar la viabilidad del plan de exportación.
- Determinar el método de exportación a Liverpool.
- Desarrollar un análisis financiero para determinar la viabilidad económica del plan de exportación.

Análisis del mercado potencial

El mercado está conformado por los consumidores finales que demandan el consumo de aquella gelatina, ya que el sabor por el cual está hecho es uno de lo más demandas a nivel mundial y el más requerido por los consumidores que tienen a

satisfacer sus necesidades por medio del ámbito alimenticio, el mismo que imparte entre sus prioridades principales calidad y garantía al ser un producto de consumo.

Vale recalcar que el mercado de Reino Unido en lo que se refiere al consumo de productos solubles como la gelatina se encuentra consolidada con un crecimiento del 2,7 % de consumo dando a conocer la gran demanda que existe en aquel país ya que cada año incrementa más la necesidad de consumir este tipo de producto alimenticio.

Segmentación de Mercado

Vale recalcar que la segmentación de mercado es una identificación sobre el grupo de individuos, familias, entidades comerciales u organizaciones, que comparten una o más características o necesidades de diferente manera en un mercado homogéneo. La segmentación del mercado responde de forma predecible a una comercialización o promoción de la oferta que se vaya a llevar a cabo.

La segmentación se basa verídicamente en 4 aspectos fundamentales tales como:

Segmentación Geográfica

La segmentación geográfica implica un negocio dividiendo su mercado sobre la base. Hay varias maneras de que un mercado se pueda segmentar geográficamente. Puede dividir su mercado por áreas geográficas, como por ciudad, condado, estado, región. También puede dividir el mercado en segmentos de mercados rurales, suburbanos y urbanos.

En este caso la segmentación geográfica acorde al proyecto a establecer el mismo que se encuentra dirigido por los comerciantes que deseen distribuir gelatina de mango, sabiendo que la fruta es 100% ecuatoriana.

Segmentación Demográfica

La segmentación demográfica consiste en dividir el mercado en grupos en función a variables preestablecidas como la relatividad en edad, el género, ocupación, ingresos, educación, religión, raza o nacionalidad. Este tipo de segmentación se encuentra estrechamente vinculada a variables como el ingreso y la edad del grupo objetivo.

Segmentación Conductual

Un tipo de segmentación del mercado sobre la base de las diferencias en el consumo de comportamiento de los diferentes grupos de consumidores, teniendo en cuenta sus estilos de vida, patrones de compra y el uso, patrones de gasto de dinero y tiempo, y similares factores.

Segmentación Psicográfica

En la segmentación Psicográfica se divide el mercado basado en la personalidad del consumidor rasgos, valores, actitudes, intereses y estilos de vida. La segmentación permitirá desarrollar y comercializar mejor los productos, ya que habrá un partido más preciso entre el producto, necesidades y deseos de cada segmento.

La segmentación se llevará a cabo bajo las siguientes variables:

Localización: La localización se encuentra en la ciudad de Liverpool.

Mercado meta

La gelatina de mango será dirigida al público en general de ambos géneros de la ciudad de Liverpool – Reino Unido, que han degustado del mango ecuatoriano y que han podido dar fe de su sabor, pero que, sin embargo, la propuesta de un nuevo producto basado en la misma fruta, dará a los consumidores una nueva idea de seguir consumiendo el mango. Por ello, para que el producto sea distribuido, se establecerá

que el canal sean mayorías, los supermercados tal como (ALDI, MARRISONS, TESCO, ASDA, SAINSBURY'S) así también las industrias o fabricas alimentarias.

Figura 1 Supermercados más destacados en Reino Unido



Tomado de: (Diario de un Londinense , 2016)

Análisis FODA

Figura 2 Análisis FODA



Fortaleza

- F 1.** El negocio se enfoca principalmente en la exportación de productos hechos a base de fruta 100% natural reduciendo así los costos de producción excesivos.
- F 2.** Experiencia dentro de determinado mercado ya que se posee las respectivas investigaciones del mercado de Liverpool.
- F 3.** Personal capacitado listo para desarrollar las diferentes actividades de obtención de producto y exportación.

Oportunidad

- O1.** Se podrá ampliar relativamente el mercado en cuanto a las capacidades del producto ofrezca.
- O2.** Aceptación del producto por su origen natural y libre de químicos.

Debilidades

- D1.** Poco fomento de determinado producto el mismo que limitará las ventas del mismo.
- D2.** Comercialización tan solo en el mercado nacional.

Amenazas

- A 1.** Competencia agresiva por parte de las demás empresas que ya se encuentran constituidas dentro del mercado internacional.
- A 2.** Pérdida de productos por falta de una respectiva educación alimenticia.

8. Estrategias de marketing

Marketing mix

Plaza

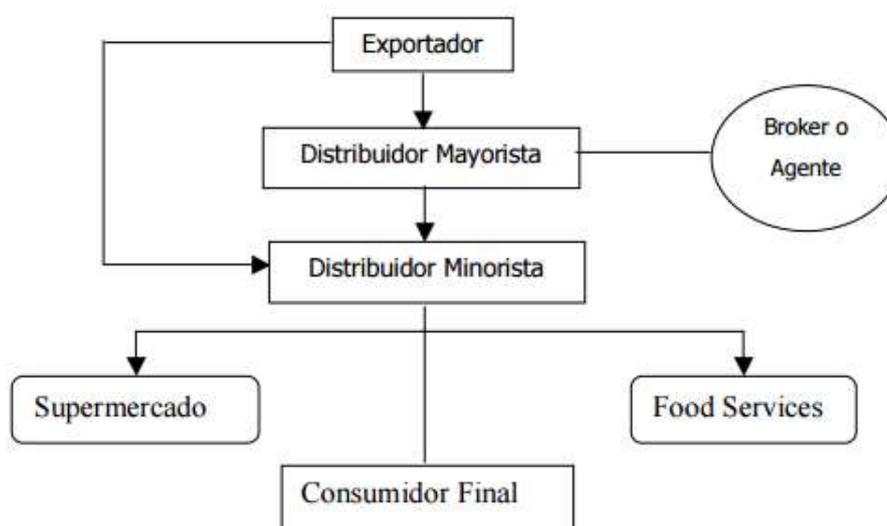
Figura 3 Plaza



Tomado de: (Google Maps, 2016)

El desarrollo de la comercialización se dará por el método de exportación FOB, es decir que el vendedor, el exportador de la gelatina, debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. Se considerará la mercancía entregada cuando el exportador coloca la misma a bordo del buque designado por el importador en el punto de carga, por otro lado, es importante señalar que el exportador no mantiene ninguna obligación ante el importador de formalizar el contrato de seguro, pero sí asumir los costos del embalaje.

Figura 4 Canal de distribución



Como se observa en la figura, el canal de distribución es de la siguiente forma: El exportador de gelatina se encarga de subir el producto a bordo del buque por medio de la consolidación de mercadería, luego este llega a puerto donde el distribuidor mayorista que es el importador se encargará de venderlo a minoristas que son los supermercados y así el producto llega al consumidor final.

Precio

El precio de la gelatina estará donde por el margen de contribución y la cantidad de productos vendidos, por ende, el costo es:

Tabla 1 Proyección de las ventas (Margen de contribución)

CÁLCULO DE EL PRECIO DE VENTA		
Producto	Costo Unitario Año 1	% de margen de contribución
Saquillo de gelatina de mango	6,25	50,0%

Los diferentes costos de manufactura se deberán escoger mediante los precios escogidos de cada uno de los productos, en esta tabla se observarán los diferentes

márgenes que se implementarán considerando los variables del mercado. El margen de contribución será del 50% sumando al costo de venta del saquillo de gelatina de 11.34 kg., en \$6, 25.

Promoción

Se Participará en ferias internacionales promocionadas por el instituto de promoción de exportaciones e inversiones.

Así también se asistirá a cursos u otros eventos para conocimientos en el campo de exportación.

Producto

El producto a comercializarse será la gelatina de mango de la empresa PRODEGEL S.A

Figura 5 Producto



Tomado de: (Prodegel, 2016)

Requisitos previos para la exportación de la Gelatina de Mango

Pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Para poder exportar es

necesario cumplir los siguientes requisitos para ser exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENA E:

Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

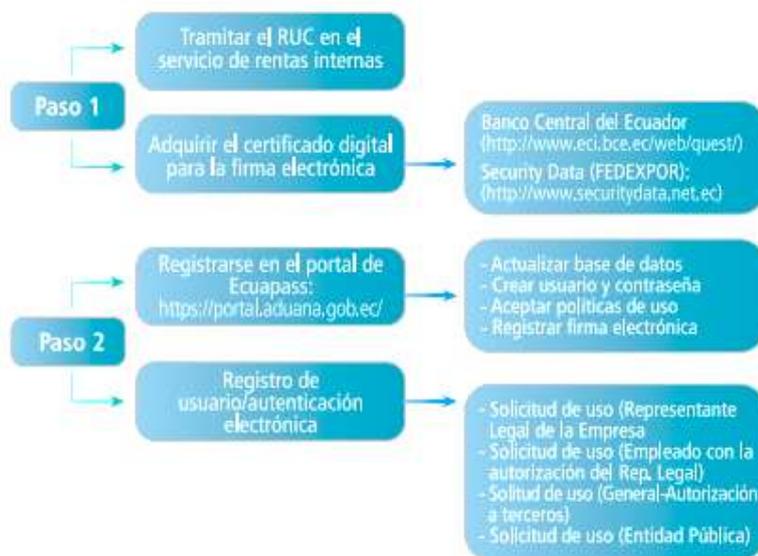
Obtener el certificado de firma digital o Token otorgados por las instituciones autorizadas:

-  Banco Central
-  Security Data

Seguido de registrarse como exportador en Ecuapass (<https://portal.aduana.gob.ec/>)

-  Actualizar datos en la base
-  Crear Usuario y Contraseña
-  Aceptar las políticas de uso
-  Registrar firma electrónica

Figura 6 Pasos de registro en Ecuapass



Tomado de: (Ministerio de Comercio Exterior, 2016)

9. Documentación necesaria para la exportación

En el proceso de Exportación se inicia con las transmisiones electrónicas de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el Sistema de Ecuapass, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino más bien crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana (SENAE) por parte del declarante o exportador.

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

Figura 7 Documentos



Tomado de: (Proecuator , 2016)

Es necesario señalar que los documentos internacionales de mayor importancia para la exportación de gelatina de Mango son los siguientes:

- DAE de Exportación: debidamente lleno.
- DOCUMENTO INTERNACIONAL DE TRANSPORTE
- FACTURA COMERCIAL
- REGISTRO DE PRECIOS
- CERTIFICADO DE ORIGEN
- SEGURO DE TRANSPORTE
- CERTIFICADO SANITARIO

- LISTADO DE EMPAQUE
- RUC de exportador
- AUTORIZACIONES PREVIAS ANUALES.
- Registro como exportador a través de la página Web del SENAE

Factura Comercial

Según (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2016) Es un documento mediante el cual se describen las mercancías materia de un contrato compra-venta. Este documento será emitido por el exportador en el que se deberá incluir la siguiente información:

- ✓ Lugar y fecha de emisión
- ✓ Direcciones, teléfonos y datos en general del exportador
- ✓ Descripción clara de la mercadería
- ✓ Cantidad de bultos especificando la unidad de medida
- ✓ Peso neto y peso bruto de la mercadería y cuando el caso lo requiera el volumen de la mercadería.
- ✓ El nombre de la compañía transportadora
- ✓ Precio o valor de la mercadería
- ✓ Partida arancelaria a la cual corresponde la mercadería.

Packing List

Este documento guarda estrecha relación con la factura por lo que siempre va adjunto a dicho documento, permite al exportador, comprador, agente de aduana, transportista, compañía de seguros; la identificación de la mercancía y conocer que contiene cada caja o bulto por tal motivo, este documento debe coincidir exactamente con la factura.

- ✓ Método de empaque por caja
- ✓ Marca de los productos
- ✓ Número total de bultos
- ✓ Volumen total
- ✓ Peso Neto (sin embalaje)
- ✓ Peso Bruto (con embalaje)

Certificado de Origen

Según (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2016) Es un documento emitido en forma oficial y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen de las mercancías. (www.ComercioExterior.com.ec)

Estos certificados son exigidos en razón de los derechos preferenciales que existen según convenios bilaterales y multilaterales.

En el Ecuador las entidades habilitadas para expedir los certificados de origen son:

- ✓ Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y sus oficinas de coordinación en el país.
- ✓ La Cámara de la Producción
- ✓ La Cámara de la Pequeña Industria y Mediana Industria de Pichincha
- ✓ La Cámara de Comercio de Quito, Guayaquil y Cuenca.
- ✓ La Federación Ecuatoriana de Exportadores varios de los mismos están ubicados en las ciudades de Quito, Manta, Guayaquil y Cuenca.

Certificados de calidad

Los mismos que tienen por finalidad garantizar las condiciones y características de los productos de acuerdo a los contratos establecidos de compra y venta.

Obtención de Certificados Fitosanitario

El usuario debe solicitar el registro de operador en la página web de Agro calidad (<http://www.agrocalidad.gob.ec/>) Como exportador, productor o exportador comercializador.

Inspección: Un auditor de Agro calidad realiza la inspección del lugar detallado y prepara un reporte el cual debe ser aprobado. Una vez aprobado se emite un certificado y un código el cual avalan el registro como operador de Agro calidad dicho es reconocido internacionalmente.

Solicitud certificado fitosanitario: El certificado fitosanitario se lo requiere por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de la misma. Se solicita una inspección la cual se puede suscitar en aeropuertos o terminales portuarios en las condiciones de Agro calidad en el caso de una pre-inspección.

Los documentos requeridos son:

- ✓ Registro de operador
- ✓ Copia del Manifiesto
- ✓ Factura proforma

Clasificación Arancelaria

La respectiva partida Arancelaria de la Gelatina de mango es:

2106.90.10

Que son para todos aquellos productos en polvos para la preparación de budines, cremas, helados, postres, gelatinas y similares

10. Embalaje y almacenamiento del producto

Al ser el embalaje uno de los elementos más importantes en la exportación, la correcta utilización de ellos permitirá preservar la calidad del producto

Saco bobinado de PEBD y PEBDL con una capacidad de 25 kg, normalmente palletizados sobre una plataforma de madera con cuatro entradas de acceso para grúa horquilla o transpaleta manual. Está formada por 55 sacos de 25 kgs. De producto envuelto por un film stretch a su alrededor y un top cover en la pared superior.

Figura 1 Embalaje del producto.



Ancho : 1.300 mm

Profundidad : 1.100 mm

Altura con sacos : 1.935 mm

Peso del pallets : 25 kg. (aprox)

A piso y cargado hasta en dos niveles, más niveles o en racks tipo riel, no es recomendable.

Medio de Transporte

Como lo habíamos mencionado utilizaremos los servicios de una consolidadora o Línea naviera por lo tanto el medio de transporte será Marítimo.

Tipo de Contenedor:

40 Dry High Cube



Instrumentos y Condiciones de Pago

Contamos con un instrumento financiero y además que nos ayuda a especificar la condición de pago durante las negociaciones con el cliente.

Carta de Crédito

Constituye la modalidad más utilizada en el comercio internacional.

Los participantes corresponden a: exportador o vendedor que inicia el procedimiento al negociar las condiciones de la carta de crédito y embarcar las

mercancías; importador o comprador que pone en marcha los trámites para establecer la carta de crédito; banco emisor, es el que abre la carta de crédito de acuerdo con las instrucciones del importador; banco intermediario (corresponsal) cuya principal función es la de evaluar o calificar a los clientes y a los documentos.

Figura 8 Programa de Apertura de Carta de Crédito



Tomada de: (Banco Central del Ecuador, BCE, 2015)

Forma de pago

La forma de pago más segura y recomendable. El pago de las exportaciones será mediante carta de crédito irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos. Transcurridos dos años de negociación se prevé que se realicen los pagos mediante transferencia bancaria entre el exportador y el cliente (Comprador).

CONCLUSIONES

Conclusiones

Conforme a la investigación desarrollada se llega a la siguiente conclusión:

- Reino Unido ya no pertenece a la Unión Europea, esto relaciona el ambiente político que vive este país, para los procesos a desarrollar para exportar.

- Se analizó la demanda actual de gelatina de mango, siendo esta favorable para el desarrollo de la propuesta, puesto que de 384 encuestados, 311 afirmaron consumirla.
- Existe una gran cantidad de familias que superan el millón, por lo que las proyecciones de venta mantienen una muy buena perspectiva.
- La logística para la exportación es sencilla, debido a que su almacenaje se dará en la ciudad de Guayaquil y se transportará el producto al puerto donde será enviado.
- La comercialización se dará por medio de consolidación de mercadería, por lo que se puede hacer convenios con otras empresas exportadoras para reducir el costo.
- La viabilidad financiera es clara, debido a que la Tasa Interna de Retorno es mayor a la Inversión, y el Valor Actual Neto es mayor a la Tasa Mínima esperada por los Accionistas.

BIBLIOGRAFIA

- Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica. (17 de Julio de 2014). <http://reinounido.embajada.gob.ec/>. Recuperado el 24 de Mayo de 2016, de <http://reinounido.embajada.gob.ec/>: <http://reinounido.embajada.gob.ec/es/ecuador-y-la-union-europea-cierran-acuerdo-comercial-multipartes-tras-cuatro-anos-negociaciones/>
- Banco Central del Ecuador, BCE. (15 de Diciembre de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 1 de Diciembre de 2016, de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/299-evoluci%C3%B3n-de-la-balanza-comercial>
- Diario de un Londinense . (16 de junio de 2016). Los supermercados recomendados. *Los supermercados recomendados*, págs. <http://www.diariodeunlondinense.com/varios/supermercados/supermercados-recomendados>.
- Ministerio de Comercio Exterior. (13 de Enero de 2016). <http://www.proecuador.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/>: <http://www.proecuador.gob.ec/2016/01/13/reino-unido-se%C3%B1ala-el-crecimiento-potencial-del-mercado-para-el-mango-ecuatoriano/>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (12 de Enero de 2016). <http://www.exteriores.gob.es/>. Recuperado el 29 de Junio de 2016, de <http://www.exteriores.gob.es/>: http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/reinounido_ficha%20pais.pdf

Prodegel. (12 de Septiembre de 2016). <http://www.prodegel.com.ec/>. Obtenido de <http://www.prodegel.com.ec/>: http://www.prodegel.com.ec/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=8&Itemid=10&lang=es

Proecuador . (2016). *Indicadores* . Guayaquil.

Revista Líderes. (22 de Agosto de 2016). <http://www.revistalideres.ec/>. Recuperado el 28 de Septiembre de 2016, de <http://www.revistalideres.ec/>: <http://www.revistalideres.ec/lideres/politica-industria-pib-matriz-produccion.html>

Vivanco, M. (2011). *Muestreo Estadístico. Diseño y Aplicaciones*. Santiago de Chile : Universitaria S.A.