

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

**“Demanda de té de plantas medicinales deshidratadas en el mercado de
inmigrantes latinos, condado de Bronx del estado de Nueva York, Estados
Unidos y la comercialización por parte de los productores de la parroquia
Angochagua, provincia de Imbabura”**

Tesis de grado previa la obtención del título de
Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación
Comercial Internacional

AUTORA: Cuasquer Huaca Gina Lorena

ASESOR: MSc. Luis Carvajal

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2014

CERTIFICADO

Certifico que la estudiante Gina Lorena Cuasquer Huaca con el número de cédula 0401591656 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: **Demanda de té de plantas medicinales deshidratadas en el mercado de inmigrantes latinos, condado de Bronx del estado de Nueva York, Estados Unidos y la comercialización por parte de los productores de la parroquia Angochagua, provincia de Imbabura**".

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el reglamento de Grado del Título a Obtener, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

MSc. Luis Carvajal

Tulcán, 13 de Octubre del 2014

AUTORÍA DE TRABAJO

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración Y Economía

Yo, Gina Lorena Cuasquer Huaca con cédula de identidad número 0401591656 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Gina Cuasquer

Tulcán, 13 de Octubre del 2014

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo Gina Lorena Cuasquer Huaca, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la resolución del Consejo de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi de fecha 21 de junio del 2012 que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la Universidad”.

Tulcán, 13 de Octubre del 2014

Gina Lorena Cuasquer Huaca

CI: 0401591656

AGRADECIMIENTO

A Dios por iluminarme y darme fuerzas para culminar con la elaboración de este proyecto.

En especial a mis padres, quienes son la base y pilar fundamental para seguir adelante, por su incondicional apoyo, tanto al inicio como al final de mi carrera; por estar siempre pendientes de mí a cada momento. Gracias Padres por ser ejemplo de arduo trabajo y tenaz lucha en la vida.

A la vez agradezco a mi tutor Msc. Luis Carvajal por guiarme en el proceso para la realización del proyecto de grado y por sus conocimientos impartidos que fueron de gran aporte para culminar con una etapa de mi carrera profesional.

DEDICATORIA

Dedico la realización de esta tesis a Dios, quien me ha guiado y me ha dado la fortaleza de seguir adelante permitiéndome culminar con una de mis metas trazadas.

A mis padres German y Marina por apoyarme, guiarme, darme las fuerzas necesarias para poder llegar a esta instancia de mis estudios, por ser el ejemplo de seguir adelante, enseñándome que con dedicación y esfuerzo todas las metas se cumplen.

A mis sobrinos Polet, Josué y hermanos Sandra y Alexander que con su cariño y tolerancia me motivan a seguir adelante.

Principalmente se la dedico a mi hijo Jean Pierre quien es mi mayor motivación para nunca rendirme en la vida y poder llegar a ser un ejemplo a seguir, para él.

Y también está dedicada para aquellos que ya no están con nosotros a mi querida hermanita Adriana y Cristian, sé que desde el cielo siempre nos acompañan, aunque físicamente ya no están en nuestro medio, espiritualmente siempre van a estar a nuestro lado.

ÍNDICE

CERTIFICADO.....	ii
AUTORÍA DE TRABAJO.....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
ÍNDICE.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
ANEXOS.....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO.....	- 14 -
ABSTRACT.....	- 15 -
TUKUY RURASHKAKUNA.....	- 16 -
INTRODUCCIÓN.....	- 17 -
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	- 18 -
1.1.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	- 18 -
1.2.FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	- 20 -
1.3.DELIMITACIÓN.....	- 20 -
1.4.JUSTIFICACIÓN.....	- 21 -
1.5.OBJETIVOS.....	- 22 -
1.5.1.Objetivo General.....	- 22 -
1.5.2.Objetivos Específicos.....	- 22 -
CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	- 23 -
2.1.ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	- 23 -
2.2.FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	- 25 -
2.3.MARCO TEÓRICO.....	- 26 -
2.3.1.Teorías utilizadas en la investigación.....	- 26 -
2.3.2.Metodología utilizada en la investigación.....	- 28 -
2.3.3.Vocabulario Técnico.....	- 28 -
2.4.IDEA A DEFENDER.....	- 29 -
2.5.VARIABLES.....	- 29 -

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....	- 30 -
3.1.METODOLOGÍA.....	- 30 -
3.2.MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	- 30 -
3.3.TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	- 30 -
3.4.POBLACIÓN.....	- 30 -
3.5.OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	- 31 -
3.6.RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	- 33 -
3.6.1.Plan de procesamiento y análisis de la información	- 33 -
3.6.2.Métodos, Técnicas e Instrumentos de Investigación	- 34 -
3.7.PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	- 35 -
3.7.1.Análisis Situacional País Destino (Estados Unidos).....	- 37 -
3.7.1.1.Factores políticos y legales	- 39 -
3.7.1.2.Factores Geográficos.....	- 49 -
3.7.1.3.Factor Tecnológico	- 50 -
3.7.1.4.Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)	- 51 -
3.7.2.Análisis Mercado	- 54 -
3.7.2.1.Perfil del Consumidor.....	- 54 -
3.7.2.2.El producto.....	- 56 -
3.7.3.Análisis situacional del Ecuador.....	- 60 -
3.7.3.1.Factores Político y legal	- 60 -
3.7.3.2.Factores Socio, Económicos.....	- 64 -
3.7.4.Análisis Mercado - Producto	- 70 -
3.7.5.FODA.....	- 72 -
3.7.5.1.Análisis FODA	- 72 -
3.7.6.Proyecciones del Estudio.....	- 74 -
3.7.6.1.Consumo Nacional Aparente	- 74 -
3.7.6.2.Demanda Insatisfecha	- 75 -
3.7.6.3.Demanda Efectiva.....	- 76 -
3.7.6.4.Oferta Exportable.....	- 76 -
3.8.VALIDACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER	- 77 -
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	- 78 -

4.1.CONCLUSIONES	- 78 -
4.2.RECOMENDACIONES.....	- 79 -
CAPÍTULO IV: PROPUESTA	- 80 -
5.1.TÍTULO.....	- 80 -
5.2.ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	- 80 -
5.3.JUSTIFICACIÓN.....	- 81 -
5.4.OBJETIVOS.....	- 82 -
5.4.1.Objetivo General.....	- 82 -
5.4.2.Objetivos Específicos.....	- 82 -
5.5.ESTUDIO TÉCNICO	- 82 -
5.5.1.Tamaño de la Empresa.....	- 82 -
5.5.2.Espacio físico requerido.....	- 83 -
5.5.3.Requerimientos de activos fijos	- 85 -
5.5.4.Localización de la Empresa	- 86 -
5.5.4.1.Macro Localización	- 86 -
5.5.4.2.Micro Localización	- 87 -
5.5.5.Ingeniería del proyecto	- 88 -
5.5.5.1.Procesos.....	- 88 -
5.5.5.2.Manual de funciones.....	- 93 -
5.5.6.Metodología de la Distribución Física Internacional	- 96 -
5.5.6.1.Datos del Embarque	- 96 -
5.5.6.2.Cálculo del cubicaje	- 98 -
5.5.6.3.Costos directos país de exportación (Ecuador).....	- 100 -
5.5.6.4.Costos Indirectos País de Exportación (Ecuador)	- 103 -
5.5.6.5.Total Costo - Tiempo de la distribución física internacional país exportador.....	- 104 -
5.5.6.6.Costos directos en tránsito internacional.....	- 105 -
5.5.6.7.Costos indirectos en el tránsito internacional	- 107 -
5.5.6.8.Total Costo – Tiempo de la distribución física internacional en el tránsito internacional.....	- 108 -
5.5.6.9.Costos directos en el país de Importación (Estados Unidos)	- 108 -

5.5.6.10.Total costo y tiempo de la distribución física internacional en el país Importador (Estados Unidos)	- 109 -
5.6.ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO	- 111 -
5.6.1.Inversión Inicial	- 111 -
5.6.2.Proyección de Costos	- 112 -
5.6.3.Proyección de Gastos	- 113 -
5.6.4.Estados Financieros	- 115 -
5.6.4.1.Balance General	- 115 -
5.6.4.2.Estado de Resultados	- 115 -
5.6.5.3.Flujos de Efectivo, VAN, TIR.....	- 116 -
5.6.5.4.Punto de Equilibrio.....	- 120 -
BIBLIOGRAFÍA.....	- 123 -

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: Límites de la investigación.....	- 20 -
TABLA 2: Fundamentación Legal	- 25 -
TABLA 3: Teorías Utilizadas en la Investigación	- 27 -
TABLA 4: Marco metodológico de la investigación	- 30 -
TABLA 5: Datos económicos de Estados Unidos	- 37 -
TABLA 6: Principales puertos y aeropuertos de Estados Unidos	- 50 -
TABLA 7: Medios de Comunicación Alternativos	- 51 -
TABLA 8: Importaciones De Estados Unidos a Ecuador.....	- 57 -
TABLA 9: Exportaciones de Estados Unidos	- 57 -
TABLA 10: Principales Exportadores Mundiales de Té.....	- 59 -
TABLA 11: Políticas Comerciales Del Ecuador.....	- 62 -
TABLA 12: Organizaciones Económicas y Comerciales	- 63 -
TABLA 13: Datos Socio-Económicos (Ecuador. 2013)	- 65 -
TABLA 14: Sectores De La Economía Ecuatoriana	- 66 -
TABLA 15: Exportaciones en Valor FOB. Ecuador al mundo.....	- 67 -
TABLA 16: Importaciones en Valor FOB. Mundo al Ecuador	- 68 -
TABLA 17: Balanza Comercial del Ecuador con el Mundo.....	- 68 -
TABLA 18: Clasificación Arancelaria.....	- 70 -
TABLA 19: Ficha técnica de Té de Plantas Medicinales	- 71 -
TABLA 20: Población Latino Americana en Bronx	- 74 -
TABLA 21: Calculo del consumo nacional aparente	- 75 -
TABLA 22: Demanda Insatisfecha	- 76 -
TABLA 23: Datos comerciales del producto.....	- 77 -
TABLA 24: Producción de Té Parroquia Angochagua	- 83 -
TABLA 25: Superficie total considerando las áreas de Infraestructura.....	- 84 -
TABLA 26: Matriz de ponderación de localización	- 87 -
TABLA 27: Información del producto	- 96 -
TABLA 28: Información del embarque	- 97 -
TABLA 29: Términos Negociación Ecuador – Estados Unidos	- 98 -

TABLA 30: Cálculo de Cubicaje.....	- 99 -
TABLA 31: Proyección de Ventas.....	- 99 -
TABLA 32: Envase de té.....	- 100 -
TABLA 33: Empaque de té.....	- 100 -
TABLA 34: Costos de Manipuleo.....	- 101 -
TABLA 35: Costos de Documentación Importación.....	- 101 -
TABLA 36: Costo de Transporte Interno.....	- 102 -
TABLA 37: Costo de Manipuleo Medio de Transporte Internacional.....	- 102 -
TABLA 38: Costos Bancarios.....	- 104 -
TABLA 39: Costo de Capital e Inventario (Ecuador).....	- 104 -
TABLA 40: Costo Total y Tiempo País De Exportación.....	- 105 -
TABLA 41: Costo Flete Internacional (Quito - New York).....	- 106 -
TABLA 42: Costo Seguro Internacional.....	- 106 -
TABLA 43: Costo de Manipuleo de Desembarque.....	- 107 -
TABLA 44: Costo del Capital e Inventario.....	- 107 -
TABLA 45: Costos Total en el Tránsito Internacional.....	- 108 -
TABLA 46: Costos Total en el País Importador.....	- 110 -
TABLA 47: Inversión total.....	- 111 -
TABLA 48: Costo Inversión Inicial Total.....	- 112 -
TABLA 49: Estructura De Financiamiento.....	- 112 -
TABLA 50: Costos De Producción.....	- 113 -
TABLA 51: Gastos Administrativos.....	- 114 -
TABLA 52: Gastos de Exportación.....	- 114 -
TABLA 53: Balance General.....	- 115 -
TABLA 54: Estado de Resultados.....	- 116 -
TABLA 55: Flujo De Efectivo Neto.....	- 117 -

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Balanza Comercial de Estados Unidos.....	- 40 -
GRÁFICO 2: Top Importaciones de Té 2013.....	- 41 -
GRÁFICO 3: Ecuador - Estados Unidos, Balanza Comercial General.....	- 41 -
GRÁFICO 4: Ecuador-Estados Unidos Exportaciones e Importaciones No Petroleras (Balanza Comercial)	- 42 -
GRÁFICO 5: Sistema Generalizado de Preferencias (Té)	- 43 -
GRÁFICO 6: Aranceles por Grupos de Productos (NMF).....	- 44 -
GRÁFICO 7: Principales Importaciones de la Partida 0902 por parte de Estados Unidos	- 56 -
GRÁFICO 8: Producción Mundial de Té (En Millones de Ton. Años 2007 A 2013)	- 59 -
GRÁFICO 9: Balanza Comercial	- 69 -
GRÁFICO 10: Diseño de la Empresa Empacadora	- 84 -
GRÁFICO 11: Localización de la Empresa.....	- 86 -
GRÁFICO 12: Ubicación Óptima De La Empresa Empacadora	- 88 -
GRÁFICO 13: Esquema general de procesos.	- 89 -

ÍNDICE ANEXOS

ANEXO 1	- 128 -
ANEXO 2.....	- 129 -
ANEXO 3.....	- 130 -
ANEXO 4.....	- 131 -
ANEXO 5.....	- 132 -

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación surge básicamente de la necesidad de una asociación conformada por 102 familias de la parroquia Angochagua, pertenecientes a la provincia de Imbabura, quienes se dedican al cultivo de plantas medicinales deshidratadas, encontrando de esta manera una oportunidad de trabajo y estabilidad económica para la parroquia y provincia a la cual pertenecen.

El estudio busca determinar; la demanda potencial, oportunidades comerciales de exportación del té, gustos y preferencias del consumidor en el condado de Bronx, específicamente los inmigrantes Latinoamericanos, quienes mantienen sus tradiciones culturales, sociales y alimenticias. La mayor parte de ellos se encuentran en Estados Unidos, condado de Bronx uno de los países más poderosos del mundo, conocido por ser una potencia mundial y considerado como uno de los más desarrollados en todos los aspectos, principalmente en su aspecto político, económico y social, convirtiéndose de esta forma en un mercado muy atractivo para las exportaciones Ecuatorianas.

Para el desarrollo de la investigación se recurrió a fuentes secundarias de información que sirvieron para determinar la demanda existente de té de plantas medicinales deshidratadas en Estados Unidos condado de Bronx; la oferta del producto en el mercado de estudio, identificando las exigencias del cliente, características del producto, aspectos que orientan la decisión de los consumidores a la hora de comprar el té, gustos y preferencias.

El té de plantas medicinales deshidratadas es un producto muy apetecido tanto en el mercado nacional como internacional, ya que no solo presenta propiedades de uso en cuanto a la medicina alternativa sino que además sirve como suplemento dietético óptimo para el consumo humano, lo cual es atractivo para los consumidores en los países desarrollados.

ABSTRACT

This research began primarily from the need for an association formed by 102 families Angochagua parish, belonging to the province of Imbabura, those engaged in the cultivation of dried medicinal plants, thus finding a job opportunity and economic stability for parish and province to which they belong.

The study seeks to determine ; the potential market opportunities for export of tea , tastes and preferences of consumers in Bronx County , specifically Latin American immigrants , who maintain their cultural , social and food traditions . demand Most of them are located in the United States, Bronx County one of the most powerful countries in the world , known to be a world power and considered one of the most developed in all aspects especially in its political, economic stability and social , thus becoming an attractive market for Ecuadorian exports.

To develop research secondary sources of information were used to determine the demand dried tea medicinal plants in the United States Bronx County was appealed ; product offering in the market study , identifying customer requirements , product features , aspects that guide consumer decision when buying tea, tastes and preferences.

The dried herbal tea is a very desired in both the national and international market product, as it not only presents properties as to use alternative medicine but also serves as an excellent dietary supplement for human consumption, which is attractive for consumers in developed countries.

TUKUY RURASHKAKUNA

Ña ñukanship yashakakana riames rekunajunshi cai laya ministinshimee jatun tandanakunata 102 mashikunata ministenshime shup katun apakunata pusha ñuppama. Apacho jatun tandanakue agato nactapik kaikakami Imbabura, shactapik yashashime nukanshi janbikunata taipuspak preparashpa tukuy nanaita janbispa kaushanshi tun nunakunata tukue yurakunata minestenshi jabigapak jurakunatuua janbispak kanakashi Ecuador llatakuna y shup shatakunapat. Shiname yashashayanshi o maloya ñupama shupshina nukanshi yasha kuikunata nukan necpa taitakunata yashajucukanshi shiira trabajanshi tukuy faniillakuna tandanakushpa tarpunshik provincial de Imbabura jatun yashacuna wuashikunawua.

Ña yashacuspak emakunatapa tarpuek kasharincapa ali rinakushojatunakuna ña exportacion kunapi tucuy puiscunuma janbiyuraca shayaskacasho tucuy llactakunapik emashina nish potencial guste yanapanjapana shapmikue llactakunapi Estados Unidos mishukunani randi tukui janbita ña juturijukunate paecuna premeame ranclen janbigapak ñapakunashata yashan emashina yashanacunata ricugapak ali o man runa pacha rocurispa yashashipak y resishipak alican cai yurakunata kaykunami kan majual.

Estados Unidos llactapimi jatun llacta mundam mundo tucuy tami randonña potencia mundial may shari llactame jundad rico mishukunapack tucuy llactata manlackuname remaspa llaquishipa reeushipa paejpa yashasted rekun política económica y social ha alicaita resushpa tucuytame runden tucuy país shishakunawua randen Ecuador llactetan.

Linaze ranjud kai plantakuma ali medicinakunakan janbikapa tucuy nanakunata curaticokunakap rejsshika tucuy risho ruña tucuy gentekunupa reccim mrecade nacional ña internacional nakan propiedades kurativaukunanikana shay janbi ancestralkuna shaman nanaita shamashigapac tucui nunuyta ñamistiskakuna ñaemanshau enititicuna shay janbikunata ministispack kanbirinkapa.

INTRODUCCIÓN

La gran utilidad que brinda la comercialización de té de plantas medicinales es enorme y el beneficio crece tanto para la salud como para la alimentación, es por ello que la presente Investigación tiene como objetivo principal determinar la demanda potencial de té de plantas medicinales existente en Estados Unidos Condado de Bronx, enfocándose principalmente en los inmigrantes Latino Americanos residentes en el Condado, los mismos que se constituyen en el fenómeno de investigación de la tesis.

Para su desarrollo se procedió con el análisis de información primaria, que se obtuvo de los productores de plantas medicinales situados en la parroquia Angochagua, fuentes secundarias obtenidas de páginas oficiales de Estados Unidos, libros y documentos, e instrumentos como la entrevista.

El Capítulo I contiene el planteamiento y formulación del problema, delimitación, justificación y objetivos de la investigación.

El Capítulo II se enfoca a la fundamentación legal, marco teórico, que servirán de apoyo técnico para el planteamiento de la idea a defender.

En el Capítulo III se explica la metodología de investigación, análisis situacional del país de destino, características de los consumidores, proyecciones de la oferta y demanda que justifica la propuesta de comercialización.

En el Capítulo IV se efectúa las conclusiones y recomendaciones que constituyen el resultado del estudio de mercado.

Finalmente el Capítulo V hace referencia a la propuesta enfocada en la empresa procesadora y exportadora de té de plantas medicinales, analizando su factibilidad, con el uso de indicadores financieros que permiten determinar los beneficios que se pueden obtener si se ejecuta el proyecto.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La provincia de Imbabura cuenta con un lugar estratégico para el cultivo y producción de plantas medicinales, Angochagua parroquia del cantón Ibarra, ubicada a 13,30 Km. de la capital provincial, cuyas condiciones agroecológicas son óptimas. El cultivo y cosecha de las cinco variedades de plantas medicinales más demandadas como son: Orégano (*Origanum vulgare*), Manzanilla (*Matricaria chamomilla*), Toronjil (*Melissa officinalis*), Menta (*Mentha piperita*), Tomillo (*Thymus vulgaris*), se realiza en parcelas de 200 metros cuadrados. La producción es de 3.900 kg trimestrales, intervienen alrededor de 102 familias ubicadas en seis comunidades pertenecientes a la parroquia. (T. Mafla, Comunicación Personal, 28 de Mayo, 2012).

La producción de té de plantas medicinales está destinado al consumo local, en diversas variedades comerciales: fundas y cajas de hojas procesadas. La producción actual, por sus características fitosanitarias, además de las características de los productores permite el acopio de la elaboración con el fin de lograr satisfacer mercados extranjeros. La característica principal de ser un producto orgánico natural, es una fortaleza como promesa de venta o bondad del té. Dentro de la investigación realizada para el diseño del proyecto, no se logra definir datos que evidencien la comercialización a mercados extranjeros. Individualmente, los productores, como se mencionó anteriormente, no están en la capacidad de exportar por la cantidad baja de producción individual.

Al contrario, con respecto a Estados Unidos se conocen datos que determinan que no existe producción de plantas medicinales. Según datos de la FAO, el consumo de este tipo de productos se concentra en el mercado latino, al ser una característica particular cultural de los países andinos. Esta misma

fuelle afirma que la importación de este producto proviene de Colombia, Perú y Ecuador, y según la Open Course Ware [O.C.W.] (2006). “El uso de plantas aromáticas y medicinales, ha aumentado en Estados Unidos un 75%” (p.1).

Según datos elaborados por la oficina Pro Chile/New York (2011), el consumo de este producto natural se da en su mayoría en los inmigrantes latinoamericanos residentes en Estados Unidos, Condado de Bronx, quienes se caracterizan principalmente por compartir rasgos y orígenes culturales de su país natal, “Los hispanos son ahora la mayoría de la población en Bronx quienes son muy apegados a sus costumbres e idioma” (p.5).

Como se puede apreciar, en base a lo expuesto en los párrafos anteriores, no se conocen datos concretos de consumo que permita exportar una cantidad apropiada de té de plantas medicinales. Se desconoce cantidad y cualidad de preferencia de consumo de estos productos, es decir, no existen datos referenciales del mercado de inmigrantes latinos, lo que no permite determinar si prefieren en sobre tipo bag o funda, cantidad de producto, precio o frecuencia de compra. Al desconocer cualidades y cantidades de la demanda de té, se puede inferir, que existe una limitación comercial de exportación hacia el mercado de Bronx.

Este planteamiento permitió generar interrogantes, que se formulan a continuación:

¿Qué variables socioeconómicas de Ecuador y Estados Unidos inciden en la comercialización de té?

¿Qué aspectos políticos son relevantes para el desarrollo de un proyecto de exportación?

¿Qué normas legales son relevantes para el desarrollo de un proyecto de exportación?

¿Qué factores que inciden directamente en la demanda en el país de destino?

¿Cuáles son los factores que inciden directamente en la oferta en el país de origen?

¿Cuáles son las características del producto para su exportación?

¿Cuál es la oferta exportable para poder cubrir parte de la demanda insatisfecha existente en el condado de Bronx?

¿Qué canal de distribución es el más óptimo para la comercialización de té de plantas medicinales desde la parroquia Angochagua hacia el condado de Bronx?

¿Qué red de transporte permitirá cumplir con el proceso logístico para la correcta distribución del producto?

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El desconocimiento de la demanda de té de plantas medicinales deshidratadas por parte de los productores de la parroquia Angochagua provincia de Imbabura, ha limitado su comercialización a los Estados Unidos, condado de Bronx.

1.3. DELIMITACIÓN

TABLA 1: Límites de la investigación

Objeto de Estudio	Demanda de plantas medicinales, en presentación de consumo tipo té
Sujeto de Estudio	Actores y factores de comercialización internacional
Área Geográfica	Angochagua. Ecuador como país de origen Condado de Bronx, Estados Unidos como país de destino
Tiempo Estimado	12 meses
Grupo Social	Inmigrantes como demandantes en destino/ Productores de té, como oferentes

Fuente: Investigación

Elaborado: Gina Cuasquer

1.4. JUSTIFICACIÓN

La investigación realizada bajo el título “Demanda de té de plantas medicinales deshidratadas en Estados Unidos, condado de Bronx del estado de Nueva York y la comercialización por parte de los productores de la parroquia Angochagua, provincia de Imbabura” es importante para un ingeniero en Comercio Exterior ya que le permitirá poner en práctica los conocimientos adquiridos en su carrera universitaria, haciendo énfasis en actividades del comercio internacional, la integración y administración de aduanas, respondiendo eficientemente a los cambios continuos que se presentan en el mundo de los negocios internacionales y globalización económica.

En el ámbito académico el presente estudio podrá ser utilizado como fuente de referencia para futuros trabajos relacionados con el contexto de comercio exterior, así como también servirá de incentivo a nuevos emprendimientos enfocados con la producción y exportación de productos agrícolas existentes en el Ecuador.

Este proyecto generará un impacto socio-económico ya que se aprovechará el nivel de producción que tiene la parroquia Angochagua, beneficiando de esta manera a los productores, generando fuentes de empleo, utilizando mano de obra existente en la zona, elevando la intensidad de cultivo y diversidad de la producción agrícola; contribuyendo de esta manera al desarrollo y crecimiento económico de la parroquia y provincia.

Así mismo serán beneficiarios los proveedores de suministros, maquinaria e insumos; los transportistas y el personal que realice el trámite aduanero para llevar el producto a su destino. Al posicionar el producto en el mercado internacional de Estados Unidos se logrará el reconocimiento del país en la exportación de productos no tradicionales como es el té de plantas medicinales deshidratadas.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo General

Determinar la demanda potencial de té de plantas medicinales deshidratadas en Estados Unidos - Condado de Bronx para su comercialización por parte de los productores de la parroquia Angochagua provincia de Imbabura.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Fundamentar bibliográficamente la demanda y comercialización de té de plantas medicinales.
- Diagnosticar la demanda de té de plantas medicinales en el Estado de New York, y su comercialización desde la parroquia Angochagua, provincia de Imbabura.
- Realizar un estudio de factibilidad para la comercialización de té de plantas medicinales desde la parroquia Angochagua Provincia de Imbabura que permita cubrir parte de la demanda insatisfecha en el Condado de Bronx – Estados Unidos.

CAPÍTULO II: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Para desarrollar la presente investigación se realizó una previa indagación de manera metodológica, sistemática y pertinente, que sirvió de apoyo y sustento de la misma. Para lo cual se mencionan tres estudios:

El primero, presentado en la Universidad Politécnica del Ejército, realizado por Freddy Moreano Sinchiguano, titulado “*Proyecto de factibilidad para la producción local y comercialización de plantas aromáticas deshidratadas para Exportación*” (2007), cuyos objetivos principales fueron: Identificar el índice de las exportaciones ecuatorianas y reconocer las características de la demanda, así como también: determinar la cantidad del producto que se requiere en los mercados internacionales, sobre todo en EEUU y en España. Una vez realizado el presente estudio, el autor concluye que existe una demanda insatisfecha para la comercialización de plantas aromáticas de forma deshidratada en los mercados de Estados Unidos y España, siendo Estados Unidos el país donde se concentran la mayor cantidad de exportaciones de este producto por parte de nuestro país. (Moreano, 2007).

El segundo trabajo de investigación encontrado es de la Universidad Tecnológica Equinoccial, (U.T.E.), bajo la autoría de Luis Miguel Bravo Gallardo, cuyo tema fue “*Análisis del sector de Hierbas aromáticas y medicinales del Ecuador y sus potenciales mercados de exportación*” (2010), cuyo objetivo general fue: Analizar el sector de hierbas aromáticas y medicinales del Ecuador con la finalidad de determinar la situación real del sector, haciendo énfasis en los requerimientos que tiene el mercado internacional y de esta manera poder elaborar una estrategia de comercialización. Al finalizar la investigación establece que en el Ecuador existen aproximadamente 30 Organizaciones Productoras, las

cuales dependen directamente de la producción de plantas medicinales, aromáticas y productos derivados. La comercialización del producto ha ido tomando mayor importancia en el mercado nacional e internacional y por lo tanto ha generado ingresos para las familias campesinas y organizaciones relacionadas con el sector productivo. Finiquitando que nuestro país debería estudiar más detenidamente la estrategia de expansión de la comercialización de plantas medicinales y aromáticas, en los mercados de la Unión Europea, Estados Unidos y Rusia, donde existe mayor demanda de productos de plantas medicinales. (Bravo, 2010).

En la misma Universidad Tecnológica Equinoccial (U.T.E.) se encontró otra investigación de Cindy Pazmiño Rivera, bajo el título "*Proyecto de Factibilidad de Exportación de plantas medicinales y aromáticas a la ciudad de Nueva York, Estado de Nueva York, Estados Unidos*" durante el período (2005/2014). Cuyo objetivo general fue: determinar la factibilidad y rentabilidad de la Exportación de Plantas Medicinales y Aromáticas a la ciudad de Nueva York, Estado de Nueva York, Estados Unidos de América, durante el período 2005-2014. El proyecto concluye que las Plantas Medicinales forman parte del sector del Sector Agropecuario del Ecuador, el mismo que aporta un destacado porcentaje dentro del PIB Total del Ecuador. El Estudio de Mercado realizado ayudó a conocer que no existe producción nacional en los Estados Unidos de Plantas Medicinales, por lo cual también existe un demanda insatisfecha de la misma y un crecimiento sostenido ya que es importante señalar que se está requiriendo de las plantas en los diferentes sectores industriales y además porque Estados Unidos desea reexportar las mismas. (Pazmiño, 2005).

En virtud de esta información, se estableció la oportunidad de profundizar el estudio referente al análisis y diagnóstico de la demanda de té de plantas medicinales deshidratadas en el Condado de Bronx Estados Unidos, con el fin de determinar la factibilidad de comercializar este tipo de producto.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

TABLA 2: Fundamentación Legal

FUENTE LEGAL	DESCRIPCIÓN
Constitución 2008	<p>Art. 14 y Art.15.- Buen vivir correlacionado con un ambiente sano y ecológico.</p> <p>Art.17 – 74.- Derechos de la naturaleza, respeto a los recursos del país.</p> <p>Art. 304 (Numeral 2).- Inserción estratégica del país en la economía mundial.</p> <p>Art. 306.- Promoción de las exportaciones ambientalmente responsables.</p>
Plan Nacional de Desarrollo	<p>Objetivo 4. Promover un ambiente sano y sustentable</p> <p>Meta: 4.3: Promover el manejo sostenible de recursos naturales, estratégicos;</p> <p>Meta: 4.4: Fomentar las actividades no petroleras y no extractivas a gran escala;</p> <p>Meta 11.14.1: Alcanzar montos altos por exportaciones industriales de los productos primarios no petroleros.</p> <p>Estrategias de PND</p> <p>6.3 Aumento de la productividad real y diversificación de las exportaciones, exportadores y destinos mundiales</p>
Código orgánico de producción comercialización e inversiones (COPCI)	<p>Art. 4.- Fines del COPCI, Literales o), p): El fomento y diversificación las exportaciones; La Facilitación de las operaciones de comercio exterior;</p> <p>Art.5.- i) Producción sostenible y práctica de producción limpia.</p> <p>Art. 72 literal (s).- Promover exportaciones e importaciones ambientalmente responsables.</p>
Política industrial del Ecuador	<p>Capítulo I, Antecedentes 1.2</p> <p>VI.- innovación y emprendimiento</p> <p>VII.- acceso a mercados de micro, pequeñas y medianas empresas</p> <p>VIII.- Incursionar en mercados externos</p> <p>IX.- Desarrollo de políticas de comercio interior y exterior</p> <p>X.- incentivar la inversión nacional y extranjera</p>
Servicio Nacional de aduanas del Ecuador (SENAE)	<p>Boletín 222-2012</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proceso para exportar • Documentación digital de acompañamiento. • Tipo de aforo
Decisiones: Nacionales e Internacionales. Acuerdos e Internacionales.	<p>Acuerdo :Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP)</p> <p>El objeto de este programa es promover la diversificación de las economías del mundo, concediendo tratamientos arancelarios a productos importados de al menos 140 naciones del mundo, dichos productos ingresan al país libre de impuestos y derechos aduaneros, bajo este programa se encuentran sujetos al menos 5000 productos. Ministerio de la Coordinación de la Política Económica, (2011).</p> <p>Acuerdo: Nación Más Favorecida</p> <p>Son acuerdos de trato preferencial entre países industrializados y países en desarrollo, los primeros dan un trato arancelario preferencial, es decir, reducen aranceles a los segundos. World Trade Organization, (2013)</p>

Fuente: Fundamentación Legal (2013)

Elaborado: Gina Cuasquer

La investigación se sustenta en la Constitución de la república del Ecuador, (2008), en donde el estado es el responsable de promover las exportaciones ambientalmente responsables, dando preferencia a aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores. (Art. 306, Párrafo 1, pág. 98).

En el Plan Nacional de Desarrollo, (2013 / 2017), se ha basado en el objetivo ocho, donde se menciona que el sistema económico mundial requiere renovar su concepción y priorizar la igualdad, dando prioridad a la redistribución y al ser humano sobre el crecimiento económica y el capital, el estado con este objetivo busca apoyar a los productores locales a expandirse a nuevos mercados, además de proveer la demanda interna.

Por último se ha considerado al Código Orgánico de Producción Comercialización e Inversiones, (2010) en el cual, el estado se compromete a fomentar el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado. Para la transformación de la matriz productiva, el Estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de la producción sostenible a través de la implementación de tecnologías y prácticas de producción limpia. (Art. 4, literal o, p, pag.8).

2.3. MARCO TEÓRICO

2.3.1. Teorías utilizadas en la investigación

La presente investigación se fundamenta en las Teorías del Comercio Exterior, las mismas que se preocupan del comercio de bienes y analizan por qué

distintos países se especializan en producir y vender local e internacionalmente distintos tipos de bienes. (De Gregorio, 2007, p. 191)

TABLA 3: Teorías Utilizadas en la Investigación

TEORÍA	CARACTERÍSTICAS	RELACIÓN CON EL TEMA
TEORÍA DEL MERCANTILISMO (THOMAS MUN) (Radebaugh, 2004, p. 143)	<ul style="list-style-type: none"> • Destaca al Comercio Exterior, como el medio de enriquecimiento de un país. • Fomentar la Industria Nacional. • Lograr un saldo positivo en la Balanza Comercial. 	<p>La exportación de té de plantas medicinales, está considerado como medio de enriquecimiento para el país, puesto que, el intercambio de bienes o riquezas, genera un incremento de capital para la nación, por lo que es indispensable la interacción entre dos o más países para de esta manera lograr su crecimiento económico.</p> <p>La Industria Nacional de Té, puede mejorar mediante el incentivo a los productores de té de plantas medicinales para de esta manera las exportaciones aumenten.</p>
TEORÍA DE LA VENTAJA ABSOLUTA DE ADAM SMITH (Cantos, 2007, p. 27)	<ul style="list-style-type: none"> • Plantea la interacción entre comercio y crecimiento económico. • Un país tiene una ventaja absoluta sobre otro en la producción de un bien, cuando es más eficiente. • Los países deben especializarse en la producción de mercancías. • Intercambiar los productos por artículos producidos en otros países, nunca se debe producir en casa lo que se puede adquirir a menor costo en otros países. 	<p>La importancia de conllevar una estrecha relación entre países, a donde se vaya exportar el té de plantas medicinales, ayudara a los pequeños productores a competir en el mercado.</p> <p>Para que la producción de té de plantas medicinales sea más eficiente es indispensable utilizar todos los recursos disponibles por los productores, obteniendo el máximo de producción especializada.</p> <p>Para la obtención de Té de plantas medicinales se necesita contar con tecnología adecuada, logrando así estar acorde a los requerimientos del mercado Estadounidense.</p>
NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL (KRUGMAN) (Steimberg, F. 2004, p. 24)	<ul style="list-style-type: none"> • Basada en el concepto de las “Economías de Escala” mediante el cual a mayores volúmenes de producción, menores costos. • Se ha ocupado principalmente de los sectores exportadores, “Política Comercial estratégica”. • La especialización y la producción a gran escala con bajos costos permitiría una oferta diversificada. 	<p>Ciertas decisiones gubernamentales a favor de las empresas nacionales productoras de té de plantas medicinales, al exportar aumentan su capacidad para obtener más utilidades de los mercados extranjeros aumentando así el ingreso nacional.</p> <p>Al incrementar el consumo de té, necesariamente se debe incrementar su producción. Por lo tanto si se produce a gran escala el té, el costo unitario de producción disminuye a medida que se agregan insumos al proceso productivo.</p> <p>La exportación de este producto no tradicional en el Ecuador, permitirá diversificar su oferta exportable.</p>

Fuente: Investigación

Elaborado: Gina Cuasquer

2.3.2. Metodología utilizada en la investigación

Para el desarrollo de la investigación es necesario aplicar el Método Científico, que permite identificar la problemática del entorno, a través de la investigación cualitativa y cuantitativa, que permitirán determinar cuál es la demanda existente de té de plantas medicinales deshidratadas en Estados Unidos, condado de Bronx, así como también la oferta de los mismos, permitiendo de esta manera efectuar una investigación enfocada en las exigencias del cliente, características del producto, aspectos que buscan los consumidores a la hora de comprar el té, sus gustos y preferencias, características demográficas, económicas y sociales.

La rigurosidad científica se complementa con la Investigación de Campo, la misma que se realizó en la Provincia de Imbabura, concretamente en la parroquia de Angochagua, de donde se pretende realizar las exportaciones del té de plantas medicinales hacia el condado de Bronx Estados Unidos, con el fin de obtener información primaria y pertinente que conlleve al conocimiento de la situación actual de los productores, y establecer mecanismos de mejoramiento y potencialización en la oferta de productos no tradicionales al exterior.

2.3.3. Vocabulario Técnico

Comercialización: Constituye el proceso de intercambio del producto desde Angochagua - Ecuador hasta el Condado de Bronx – Estados Unidos como país de destino del té de plantas medicinales deshidratadas.

Demanda: Corresponde al nicho de mercado compuesto por los inmigrantes latinoamericanos que se encuentran ubicados en el condado de Bronx, y que están dispuestos a adquirir el producto conforme a las exigencias planteadas.

Oferta exportable: Tiene que ver con la capacidad económica, financiera que poseen los productores de la parroquia Angochagua, para asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente y contar con el producto que satisfaga los requerimientos del mercado de destino.

2.4. IDEA A DEFENDER

El conocimiento de la demanda de té de plantas medicinales deshidratadas en Estados Unidos, condado de Bronx, permitirá su comercialización por parte de los productores de la parroquia Angochagua provincia de Imbabura.

2.5. VARIABLES

Variable Independiente:

Demanda: Porque en base al número de consumidores (inmigrantes Latinoamericanos) se podrá identificar las diferentes oportunidades comerciales a la hora de exportar el té, permitiendo promover y fortalecer la comercialización del producto en el mercado internacional.

Variable Dependiente:

Comercialización: Porque si conocemos cuanto exportar podemos identificar que tan factible será el proyecto de investigación.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

TABLA 4: Marco metodológico de la investigación

COMPONENTES	
3.1. METODOLOGÍA	La metodología representa el camino a seguir en el proceso investigativo, mediante la aplicación de manera planificada, coherente y sistemática de los métodos como la observación científica que permite consolidar el respectivo análisis e interpretación de la información recopilada, para de esta manera identificar oportunamente las particularidades de la demanda de té en los Estados Unidos, estado de New York, condado de Bronx, lo mismo que servirá de base para definir la factibilidad de comercialización de este producto.
3.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	Se aplica la modalidad cualitativa , en el interés de hacer una caracterización de las necesidades de la demanda de té de plantas medicinales deshidratadas en el condado de Bronx, estado de Nueva York – Estados Unidos, sus gustos y/o preferencias, canales de distribución, estrategias de comercialización, hábitos de consumo, perfil del consumidor, dinámica del mercado de este producto. Así mismo se complementa la investigación con la modalidad cuantitativa , que permite realizar estimaciones económicas y financieras del proyecto, tanto de ingresos, como de egresos. Se estima el nivel de inversión que necesita el proyecto y se determina su viabilidad en base a indicadores financieros. Así como también proyecciones orientadas a determinar la factibilidad de comercializar este producto en el extranjero, en base al nivel de precio que el cliente está dispuesto a pagar, tomando en cuenta la participación de la competencia en este mercado.
3.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN	Descriptiva , porque recoge, procesa y analiza características y variables de la demanda de té en el mercado estadounidense. Aplicada , se constituye en el hecho de formular una propuesta orientada a potencializar la demanda de té y promover la exportación de productos no tradicionales desde el Ecuador. De campo , se lleva a cabo el momento de hacer un acercamiento al fenómeno de estudio mediante la aplicación de técnicas de investigación que permitieron recopilar información de primera mano para ser analizada e interpretada en la fase del diagnóstico.
3.4. POBLACIÓN	La población motivo de estudio está representada por los habitantes Latino Americanos que viven en el condado de Bronx; estado de Nueva York – Estados Unidos, los mismos que según <i>American Factfinder2.census.gov</i> (2010) son 743,681 habitantes. Sin embargo al tratarse de una investigación internacional y debido a costos y logística se dificultó la investigación del consumidor final, por lo que fue necesario realizar un análisis documental de estudios de mercado, fichas técnicas e información estadística existente en el Banco Central, Pro Ecuador, FAO. En lo que respecta a los productores que se encuentran ubicados en Angochagua provincia de Imbabura, están representados por Ing. Teresa Mafla, en calidad de promotora de la Asociación de productores de plantas medicinales deshidratadas, por lo que se procedió a la aplicación de una entrevista.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Gina Cuasquer

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

IDEA A DEFENDER: El conocimiento de la demanda de té de plantas medicinales deshidratadas en Estados Unidos, condado de Bronx, permitirá su comercialización por parte de los productores de la parroquia Angochagua, provincia de Imbabura.						
VARIABLES	INDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VI: DEMANDA	ENTORNO(PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO)	• Socioeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿La situación del PIB es favorable en Estados Unidos? • ¿Cuál es el cual es la tendencia del índice inflacionario en Estados Unidos? • ¿El riesgo país de USA incide en la ejecución del proyecto? • ¿Cuál es la distribución poblacional de Estados Unidos condado de Bronx? • ¿Cuál es el porcentaje de crecimiento poblacional de USA (Bronx)? 	Fichaje para la bibliografía y linkografía	Fichas	Internet: Documentos, Archivos físicos y digitales. Colección documental: libros, folletos, periódicos, etc.
		• Políticos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué políticas comerciales se manejan frente a las importaciones (Acuerdos comerciales)? • ¿Qué políticas económicas se dan frente a las importaciones y exportaciones de té? • ¿Definición de la balanza comercial entre Ecuador y Estados Unidos? 			
		• Legales (medidas arancelarias, no arancelarias)	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué barreras arancelarias existen para la importación de té de plantas medicinales en Estados Unidos? • ¿La importación de té de plantas medicinales, tiene barreras no arancelarias? • ¿Existe algún sistema de envasado, empaque y embalaje requerido para comercializar el té de plantas medicinales? 			
		• Geográficos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué características son las más importantes para el acceso físico al mercado de USA? 			
	MERCADO	• DEMANDA	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué porcentaje de consumo tienen los latinos en el consumo de té en USA? • ¿Qué porcentaje de aceptación tienen los latinos sobre el té importado en USA? 			
		• OFERTA	<ul style="list-style-type: none"> • ¿En qué situación actualmente se encuentran las importaciones y exportaciones de té? • ¿Cuál es el nivel de producción de té en USA? • ¿Qué cantidad de demanda insatisfecha de té existe en Estados Unidos? • ¿Qué precio referencial tiene el té en Bronx, USA? • ¿Tiene competencia internacional la comercialización de té? • ¿Cómo se define el canal de distribución de té en USA? 			

VARIABLES	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VD: COMERCIALIZACIÓN	ENTORNO	<ul style="list-style-type: none"> Político / legal (medidas arancelarias, no arancelarias) 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué política económica y comercial maneja Ecuador? ¿Cuáles son las barreras arancelarias para la exportación de té de plantas medicinales? ¿Cuáles son las barreras no arancelarias para la exportación de té de plantas medicinales? ¿Definición de la balanza comercial Estados Unidos Ecuador? 	Fichaje Observación (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas	Internet: Archivos, sitios web. Acervo documental
		<ul style="list-style-type: none"> Factores socio económico Grupo ofertante 	<ul style="list-style-type: none"> ¿En qué situación se encuentra actualmente Ecuador? ¿Qué situación maneja actualmente el sector productor de té? ¿Cuál es la dimensión de los productores oferentes? 			
	PRODUCTO OFERTA /	<ul style="list-style-type: none"> Características del producto Oferta exportable 	<ul style="list-style-type: none"> ¿La asociación está legalmente Constituida? ¿Qué tipo de plantas medicinales se cultivan en esta zona? ¿Cuál es el nivel de producción de la asociación? ¿Con que características cuenta el producto? ¿Cuál es el tamaño, tipo de presentación del producto y su peso? ¿El tiempo de cosecha es permanente? ¿Cuántas hectáreas de terreno tiene la asociación para el cultivo? 	Entrevista	Reactivo entrevista	de Productores
	LOGÍSTICA	<ul style="list-style-type: none"> Canal de distribución Red de transporte Proceso logístico 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Con que características cuenta el embarque? ¿Qué red es la más idónea para llegar a Bronx, USA? ¿Qué costos se presentan en Ecuador? ¿Qué costos de transporte se presentan en Ecuador? ¿Qué costos se presentan en USA? 	Fichaje Observación (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas	Internet: Archivos, sitios web
	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD		<ul style="list-style-type: none"> Estudio técnico Estudio financiero Proceso logístico 	PROPUESTA		

Fuente: Guía de Proyectos de Tesis de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi
Elaborado por: Gina Cuasquer

3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para la recolección de información, se realizó una investigación bibliográfica a través de internet y en libros con la ayuda de la técnica del fichaje, además se aplicó la investigación de campo, por medio de una entrevista a la Ing. Teresa Mafla en calidad de promotora de la Asociación de productores de plantas medicinales deshidratadas y por último se efectuó una investigación exploratoria documental, que ayudó a identificar el mercado de destino y los competidores relevantes.

3.6.1. Plan de procesamiento y análisis de la información

El procesamiento y análisis de la información para la investigación bibliográfica se ejecutó a través de la selección de fuentes secundarias como:

- Recolección de información bibliográfica y Linkográfica
- Aplicación de la técnica del fichaje
- Aplicación de ordenadores gráficos
- Procesamiento de la información mediante gráficos estadísticos
- Análisis e interpretación de las variables de investigación
- Establecimiento de conclusiones y recomendaciones

Para la investigación exploratoria documental se tomaron datos de estudios y recopilaciones de casos prácticos validados técnica y científicamente en las siguientes fuentes:

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en el Ecuador (INEC)
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)
- Instituto Geográfico Militar/IGM
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI)

- International Trade Centre (Trade Map)
- United States International Trade Commission
- Ministerio de Asuntos Exteriores y CIA World Factbook
- Food and Agriculture Organization (FAO)
- Banco Mundial

Para la investigación de campo, se realizó una entrevista, misma que partió del objetivo general establecido en la investigación, que permitió formular las preguntas para poder determinar la oferta exportable del producto.

Este escenario de fuentes de información permitió generar una base de características en cuanto a la oferta y demanda del producto, precios, canales de distribución, oportunidades de comercialización, estudios de viabilidad, entre otros.

3.6.2. Métodos, Técnicas e Instrumentos de Investigación

Se utilizó dos tipos de técnicas para recolectar la información:

- Entrevista, es una plática donde se hace una serie de preguntas sobre un tema determinado, teniendo como objetivo conseguir información y procurar que esta sea lo más precisa posible.

La entrevista fue aplicada a la promotora del proyecto Ing. Teresa Mafla en la provincia de Imbabura, misma que fue estructurada con preguntas abiertas, como: ¿La asociación está legalmente Constituida?, ¿Qué tipo de plantas medicinales se cultivan en esta zona?, ¿Cuál es el nivel de producción de la asociación?, ¿Cuáles son las características del producto?, ¿Cuál es el empaque y etiquetado que utilizan para el té de plantas medicinales deshidratadas?, ¿Cuál es el tamaño, tipo de presentación del producto y su peso?, ¿El tiempo de cosecha es

permanente?, ¿Cuántas hectáreas de terreno tiene la asociación para el cultivo ?.

- Fichaje (Análisis linkográfico, bibliográfico), utilizado especialmente para recolectar y almacenar información, con aquellas citas más significativas.

3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

El Objetivo de la investigación fue levantar información para determinar la “Demanda de té de plantas medicinales deshidratadas en Estados Unidos, condado de Bronx del estado de Nueva York y la comercialización por parte de los productores de la parroquia Angochagua, provincia de Imbabura”.

El procesamiento y análisis de la información recolectada en la entrevista, aportó al desarrollo del proyecto de investigación, englobando los siguientes puntos:

1. ¿La asociación está legalmente Constituida?

La asociación está constituida y aprobada legalmente desde el 2010, gracias al apoyo del Fondo Ítalo Ecuatoriano, Gobierno Provincial de Imbabura, Gobierno municipal de Ibarra, y junta Parroquial de Angochagua, cuyo objetivo general es reducir los niveles de pobreza mediante el mejoramiento de los ingresos monetarios anuales.

2. ¿Qué tipo de plantas medicinales se cultivan en esta zona?

Las plantas medicinales que se cultivan en la zona son: tomillo, menta, manzanilla, toronjil y orégano, ya que por las propiedades medicinales que presentan tiene más acogida en el mercado.

3. ¿Cuál es el nivel de producción de la asociación?

El nivel de producción es trimestral de 3.900 kg ya deshidratado.

4. ¿Cuáles son las características del producto?

El producto es totalmente natural y orgánico en el que no es necesario aplicar ningún tipo de fertilizante para su cultivo, conservando sus propiedades medicinales óptimas para el consumo y salud humana.

5. ¿Cuál es el tamaño, tipo de presentación del producto y su peso?

El producto se lo empaca en fundas de polietileno con un peso de 1 kg. Ya deshidratado, con el logotipo de la asociación a un precio de \$ 3,00.

6. ¿El tiempo de cosecha es permanente?

La cosecha se la realiza de manera trimestral.

7. ¿Cuántas hectáreas de terreno tiene la asociación para el cultivo?

La asociación cuenta con 2 hectáreas de terreno para el cultivo y cosecha de las cinco variedades de plantas medicinales más demandadas en el Ecuador.

La entrevista aplicada permitió un mayor acercamiento a la realidad que enfrenta la asociación Jambi Gihua, las preguntas abiertas que conformaban el formulario tuvieron respuestas más precisas, más concretas, dado que se determinó como está conformada la asociación, su producción y tiempos de cosecha.

La organización Jambi Gihua, está constituida y aprobada legalmente desde el 2010, gracias al apoyo del Fondo Ítalo Ecuatoriano, su objetivo general es reducir los niveles de pobreza mediante el mejoramiento de los ingresos monetarios

anuales. Se encuentra ubicada en la provincia de Imbabura, en esta zona se cultivan: tomillo, menta, manzanilla, toronjil y orégano, por ser las plantas medicinales que tiene más acogida en el mercado, el cultivo es totalmente natural y orgánico, es decir, no es necesario aplicar ningún tipo de fertilizante conservando así sus propiedades medicinales óptimas para el consumo y salud humana. La asociación cuenta con un nivel de producción de 3.900 kg trimestral ya deshidratado, el producto deshidratado se lo comercializa en fundas de polietileno con un peso de 1 kg, a un precio de \$ 12,00 con esta información se logró calcular la oferta exportable.

3.7.1. Análisis Situacional País Destino (Estados Unidos)

TABLA 5: Datos económicos de Estados Unidos

	Factor económico	Datos
Producto Interno Bruto	PIB	\$ 16.724,27 (2013)
	Per cápita	\$ 51.056,46 (Estimación anual)
	Crecimiento	1,6% (Acumulado 2013)
	Sector agrícola	1,6%
	Sector industrial	16,7%
	Sector servicios	81,2%
Inflación	Inflación anual	1,4% (Acumulado 2013)
Población	Índice de crecimiento	0,9%
	Desempleo anual	7,6% (Acumulado 2013)
	Tasa de interés	0,9% (Julio 2013)

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Central del Ecuador, Reserva Federal de los Estados Unidos. IMF - World Economic Outlook Database (2013)

Elaborado: Gina Cuasquer

Estados Unidos de América cuenta con un producto interno bruto (PIB) de 16.724,27 millones en el 2013, según el Fondo Monetario Internacional, con un crecimiento de 1,6 % para el año 2013, considerado por debajo del promedio de los países de su región, como consecuencia de un leve despunte después de una recesión económica que duraría aproximadamente hasta el año 2013. Se evidencia una mejoría en la economía norteamericana; lo cual resulta ser un indicador positivo, si se desea exportar té ecuatoriano, pues si la economía va mejorando los inmigrantes latinoamericanos que residen en el Condado de Bronx, tendrían oportunidad de encontrar empleo y de esta manera mejorar el poder adquisitivo con el cual pueden satisfacer de mejor manera sus necesidades básicas, entre ellas el consumo del té.

En la tabla 5 se observa la composición del producto interno bruto por sectores que se encuentra distribuido de la siguiente manera: Agricultura 1,6%, Industria 16,7%, y servicios con el 81,2%. El escenario agrícola es un sector que obtiene un desarrollo menor en este país, según el informe económico de Iberglobal, los principales productos cultivados en este país son el maíz, frejol y calabaza, lo cual resulta ser halagador para el proyecto de exportar té de plantas medicinales desde Angochagua – Ecuador, puesto que su baja producción doméstica de plantas medicinales no permite satisfacer las necesidades locales, es por esta razón que los países asiáticos como China, Japón, Bangladesh, Bosnia, entre otros; han encontrado un nicho potencial de mercado en este país para productos como es el caso del té de plantas medicinales, resultando una gran competencia para nuestro producto, aunque se cuenta con preferencias arancelarias que permiten ingresar al mercado libremente, se cuenta con la excelente calidad de las plantas medicinales que se dan en la provincia de Imbabura.

Estados Unidos es el cuarto país más grande del mundo en cuanto al crecimiento poblacional con un porcentaje del 0,9% anual, en el que residen diferentes razas, nacionalidades y culturas, entre ellos los inmigrantes

latinoamericanos, que según el Banco Mundial, representan el 21% de la población total; quienes mantienen sus tradiciones culturales, sociales y alimenticias.

En lo que respecta a la tasa de inflación según Indexmundi Estados Unidos (2013) presenta un porcentaje del 1,4% anual, lo cual indica mejoría de la economía, situación que motiva a los productores y comerciantes de plantas medicinales ubicados en la parroquia de Angochagua – Imbabura, para implementar actividades de exportación de té orientadas a penetrar en el mercado.

Los diferentes índices económicos de Estados Unidos y en especial el condado de Bronx donde se encuentra la mayor parte de la población latinoamericana se identificó oportunidades de expansión de la producción y comercialización de productos agrícolas desde el Ecuador, especialmente el té de plantas medicinales como una alternativa de consumo de productos naturales.

3.7.1.1. Factores políticos y legales

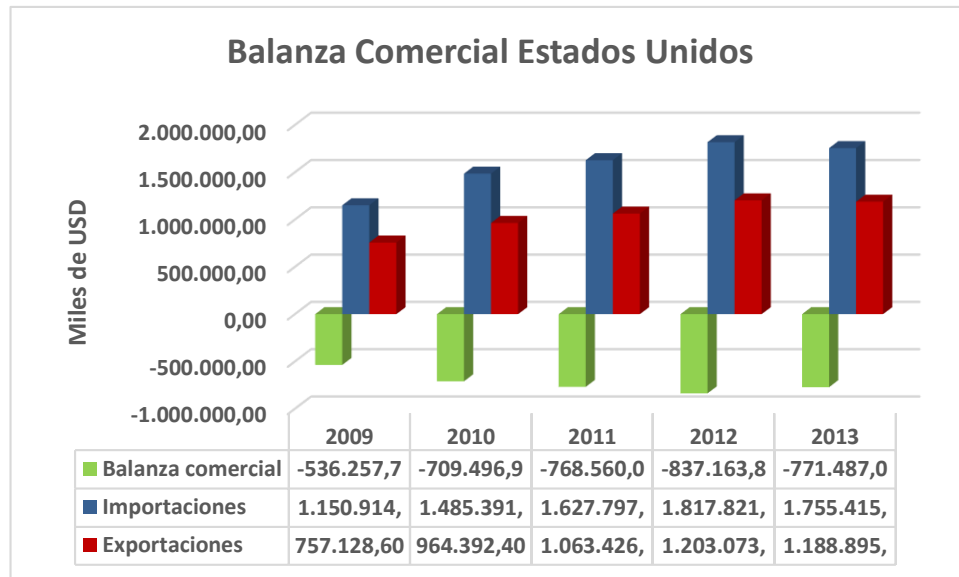
El estudio y análisis de los factores políticos y legales del país de destino es importante realizarlo para comprobar si el acceso al mercado con el producto ecuatoriano es positivo, tomando medidas de negociación innovadoras y competitivas, para ello es necesario efectuar el análisis de la balanza comercial, acuerdos comerciales, barreras arancelarias, no arancelarias, documentación y el etiquetado general.

a) Balanza Comercial

La Balanza Comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período; es positiva cuando el valor de las importaciones es

inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones.

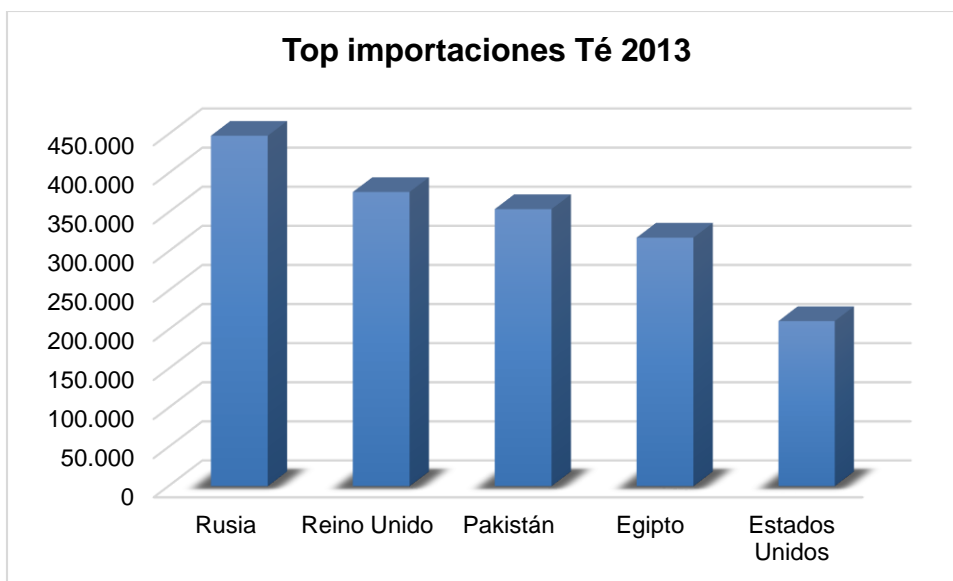
GRÁFICO 1: Balanza Comercial de Estados Unidos



Fuente: Banco de la Reserva Federal de Nueva York
Elaboración: Gina Cuasquer

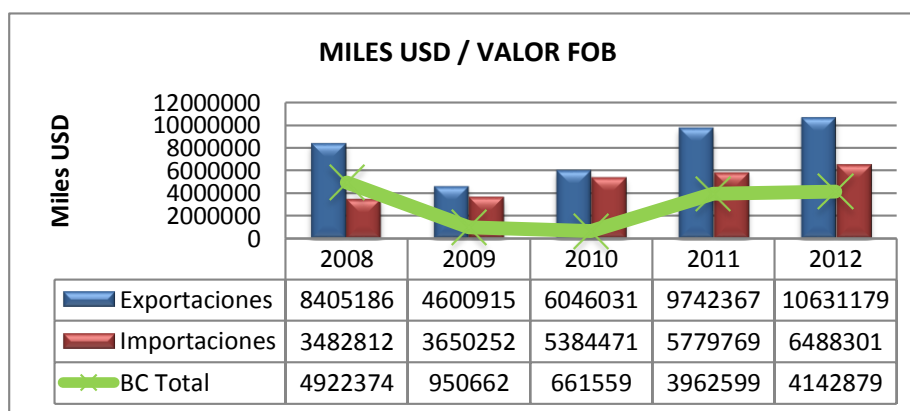
Como se muestra en el grafico anterior, en 2013 Estados Unidos registró un déficit en su Balanza comercial de -771.487,07 millones de dólares, inferior al registrado en 2012, que fue de -837.163,83 millones de dólares. La variación de la Balanza comercial se ha debido a que se ha producido un descenso de las importaciones al igual que ha ocurrido con las exportaciones. Según el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, en su boletín trimestral, menciona, Estados Unidos ha empeorado su situación, puesto que tiene un saldo de la balanza comercial medio si lo comparamos con el del resto de los países.

GRÁFICO 2: Top Importaciones de Té 2013



Fuente: FAOSAT/Importaciones país por producto
Elaboración: Gina Cuasquer

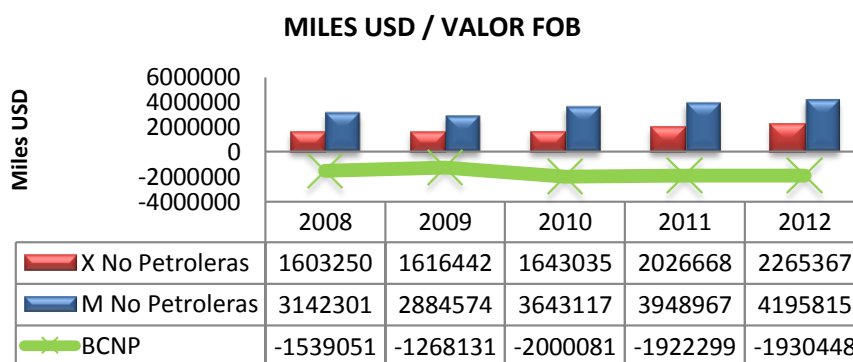
GRÁFICO 3: Ecuador - Estados Unidos, Balanza Comercial General



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Gina Cuasquer

El gráfico 3 muestra el comportamiento económico entre Ecuador y Estados Unidos, desde el año 2008 hasta el 2012. Existiendo superávit para el Ecuador, debido a que las exportaciones han sido mayores que las importaciones, pero cabe distinguir que la balanza toma en cuenta los bienes petroleros y no petroleros, por lo que se hace necesario en el presente análisis excluir los bienes petroleros y observar que ha sucedido con las negociaciones internacionales entre estos dos países. Por lo tanto a continuación se realiza este análisis.

GRÁFICO 4: Ecuador-Estados Unidos Exportaciones e Importaciones No Petroleras (Balanza Comercial)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Gina Cuasquer

En el gráfico 4 se observa un déficit en la balanza comercial no Petrolera entre Ecuador y Estados Unidos de bienes no petroleros para el Ecuador. Lo cual evidencia la baja participación del producto no petrolero en el mercado norteamericano, es decir que no se ha logrado diversificar su producción exportable.

Al realizar este estudio se determinan nuevos canales de exportación con productos no tradicionales como el caso de té de plantas medicinales deshidratadas desde la provincia de Imbabura hacia el Condado de Bronx,

resultando ser una fuente importante en el desarrollo del proyecto de tesis, al tratarse de un producto no tradicional y su exportación generaría un crecimiento y desarrollo económico de la zona y del país.

b) Acuerdos Comerciales Ecuador / Estados Unidos

Según el boletín del Ministerio de la coordinación de la política económica, (2011), el Ecuador es beneficiario de dos tipos de acuerdos comerciales con Estados Unidos, el primero es un programa que determina un tratamiento especial a sus exportaciones, conocido como Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP). Este tratado entro en vigencia el 1 de enero de 1976 en USA, por Acta de Comercio (Trade Act). Dentro de estos 5.000 productos se encuentra amparados y por ende tienen una liberación del 100% del arancel, entre los cuales se encuentra la partida: 0902 (correspondiente al té):

GRÁFICO 5: Sistema Generalizado de Preferencias (Té)

Detalle del BID Query			
Nombre de la consulta	Nombre no proporcionado		
Descripción de Consulta	Descripción no previstas		
Nomenclatura Base	SA 2007		
Clasificación del Producto	Sistema Armonizado		
País declarante	Ecuador		
Año	2012		
Productos seleccionados			
Grupo de productos			
Descripción del Grupo			
Código Descripción			
09	CAFÉ, TÉ, YERBA MATE Y ESPECIAS		
Código Tipos de servicio			
40	Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)	Desde	A
Natures			
Todas las naturalezas seleccionados			
Vinculaciones			
Todos los enlaces seleccionados			

Fuente: Preferential Trade Arrangements U.S.A.

Elaborado: World Trade Organization

El código a manejar para la liberación del arancel es 40, mismo que engloba a todos los 5.000 productos que gozan de esta preferencia arancelaria por parte de Estados Unidos.

El segundo acuerdo que se mantiene con la Organización Mundial del comercio (OMC) desde el 21 de enero de 1996, bajo un principio denominado Nación más favorecida (NMF) que establece igual trato para todos; donde los estados participantes no deben declarar discriminaciones entre los actores comerciales. Uno de los medios más evidentes de alentar el comercio es la reducción de los obstáculos, esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas, favoreciendo de esta forma al producto a exportar como es el té de plantas medicinales. (World Trade Organization, 2013)

GRÁFICO 6: Aranceles por Grupos de Productos (NMF)

Product groups	Final bound duties				MFN applied duties			Imports	
	AVG	Duty-free in %	Max	Binding in %	AVG	Duty-free in %	Max	Share in %	Duty-free in %
Animal products	30.2	0	86	100	28.9	7.1	86	0.2	23.6
Dairy products	41.1	0	72	100	31.8	0	54	0.0	0
Fruit, vegetables, plants	23.8	0	30	100	20.2	14.6	30	0.9	8.3
Coffee, tea	26.7	0	30	100	24.5	0	30	0.3	0
Cereals & preparations	28.9	0	68	100	21.2	14.8	68	3.0	10.0
Oilseeds, fats & oils	28.6	0	39	100	13.9	23.0	32	1.9	1.9
Sugars and confectionery	34.1	0	45	100	12.1	34.4	30	0.4	9.1
Beverages & tobacco	25.9	0	30	100	23.3	5.9	30	0.3	1.5
Cotton	18.0	0	20	100	4.0	40.0	10	0.3	1.4
Other agricultural products	19.0	0	45	100	5.5	63.0	45	0.7	48.9

Fuente: Tariffs Members O.M.C.

Elaborado: World Trade Organization

c) Barreras Arancelarias

Las barreras arancelarias son “Impuestos (aranceles) que se deben pagar en las aduanas por la entrada o salida de las mercancías” (Guirola, 2011, p.1), estos impuestos deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de los diferentes países, las barreras arancelarias tienen como objetivo proteger la industria nacional.

Los aranceles para la SubPartida Nacional 0902 se enseñan a continuación:

Detalle del arancel que incluye al té	
Detalle	Clasificación
Sección II	Productos del Reino Vegetal
Capítulo 09	Café, té, yerba mate y especias
Partida 0902	Té, incluye aromatizado
Subpartida 0902.30.00	Té negro fermentado, té parcialmente fermentado. En envases de contenido inferior o igual a los 3 kg.
Posición 0902.30.00.00	Los demás.
Impuestos Ecuador	0% (Exportación)
Impuesto U.S.A.	0% (Liberación, S.G.P.)

Fuente: Arancel Integrado/United States International Trade Commission

Elaborado por: Gina Cuasquer

El ente encargado de publicar el arancel “*Harmonized Tariff Schedule of the United States HTSUS*”, es la *United States International Trade Commission*, entidad responsable del régimen arancelario y procesar las declaraciones de importación, las exportaciones de la mayoría de países se benefician de un tratamiento preferencial, en este caso las exportaciones ecuatorianas ingresan bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que establece el 0% de arancel. (World Trade Organization, 2013)

Por otro lado, la Organización Mundial de Comercio establece el principio de la nación más favorecida (NMF), donde se define como cero aranceles a las

exportaciones de origen ecuatoriano, entre ellos, el té de plantas medicinales. Permite determinar un escenario que promueve y motiva la exportación de productos que no han sido potencializados como es el caso del producto en mención de este proceso investigativo.

d) Barreras no Arancelarias

Las Barreras no Arancelarias se refieren a todas aquellas medidas de carácter administrativo o pecuniario, que los gobiernos implementan para restringir el ingreso de importaciones no deseadas, es decir, el país pone algunos requisitos de ingreso a los productos o servicios como determinadas reglas, de manera especial al sector agrícola para proteger su industria nacional. (Comercio Exterior, 2012)

Entre las medidas más usuales que constituyen barreras o distorsiones no arancelarias al comercio internacional se destacan:

- 1) Regulaciones técnicas y sanitarias para productos alimenticios.
- 2) Regulaciones antidumping;
- 3) Políticas públicas;
- 4) Gravámenes locales, seccionales o sectoriales;
- 5) Subvenciones de crédito a las exportaciones; y
- 6) Ajustes de impuestos arancelarios.

Existen requerimientos que el exportador ecuatoriano debe cumplir cuando sus productos van a ser exportados a determinado país. Los mercados de destino imponen exigencias que pueden estar relacionadas con temas de seguridad para el consumidor, social, medioambiental, etc.

La FDA, agencia responsable de proteger la salud pública de los estadounidenses verifica que el 80% de los alimentos consumidos en Estados

Unidos sean seguros y para ello controla las importaciones, así como también, es la encargada de regular el etiquetado de los alimentos envasados como es el caso de té, es la FDA (Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos), exige que el té de plantas medicinales elaborado contenga un doble etiquetado general, (general foodlabeling) y nutricional (nutritionfacts), además que el producto contenga un código de barras con sus respectivos datos. Es decir, que para la exportación de té hacia el mercado norteamericano se deberá cumplir con estos parámetros no arancelarios, así como también, la normativa al respecto de la higiene de los alimentos importados en donde aplica el sistema de análisis HACCP (PROEC GC2013 USA). Esta situación determina la idoneidad biológica, química y física de los productos agrícolas, englobando el producto a exportarse té de plantas medicinales, el reto de exportar desde la parroquia de Angochagua se traduce en un proceso de calidad, en cada una de sus fases, tanto de producción como de comercialización en Estados Unidos.

e) Documentación

Según *la Guía Comercial Estados Unidos*, (PROECUADOR 2013, p.43) La documentación necesaria requerida por la Aduana de los Estados Unidos para las importaciones del producto (té de plantas medicinales) son los siguientes:

- Manifiesto de Ingreso de Mercancías (Entry Manifest, custom form 7533), o un permiso especial para entrega inmediata (Special Permit for Immediate Delivery custom form 3461).
- Certificado de Origen
- Evidencia de los derechos sobre la mercancía, esto quiere decir que se debe probar de manera satisfactoria la posesión de la misma.
- Factura comercial, que contenga los datos para establecer los términos y condiciones de la venta, o una Pro forma Invoice, sirve como justificativo para el previo despacho de productos para su importación.
- Lista del embalaje, si procede

- Otros documentos necesarios para determinar la admisibilidad de la mercadería, como el Formulario Entry Summary (formulario aduanero 7501), la declaración de despacho, etc.

f) Etiquetado General

Etiquetado General	
Requisitos de Etiquetado General para el ingreso del producto en el mercado Estadounidense	
Para la Identidad del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración de identidad, nombre común o usual del alimento (naturaleza del producto); • Marca o logo del producto; • Declaración exacta del contenido neto (peso, volumen); • Nombre y lugar del establecimiento del fabricante, envasador o distribuidor ,exportador; • País de origen; • Si fuera elaborado con dos o más ingredientes, se deberá detallar la lista completa de los ingredientes, enumerados por su nombre común o usual y en orden decreciente a la cantidad presente en el producto.
Para el etiquetado nutricional, los fabricantes deben proporcionar la información que se presenta a continuación. Los diferentes componentes están listados en el orden en que deben aparecer en la etiqueta:	<ul style="list-style-type: none"> • Calorías totales (total calories) • Calorías de grasas (calories from fat) • Calorías de grasas saturadas (calories from saturated fat) • Grasa total (total fat) • Grasas saturadas (saturated fat) • Grasas polisaturadas (polysaturated fat) • Grasas monosaturadas (monosaturated fat) • Colesterol (cholesterol) • Sodio (sodium) • Potasio (potassium). • Carbohidratos totales (total carbohydrate) • Fibra dietética (dietary fiber) • Fibra soluble (soluble fiber) • Fibra insoluble (insoluble fiber) • Azúcares (sugars) • Alcohol proveniente de azúcares (sugar alcohol) • Otros carbohidratos (other carbohydrate) • Proteína (protein) • Vitamina A (vitamin A). • Porcentaje de vitamina A presente como betacaroteno (percent of vitamin A present as betacarotene) • Vitamina C (vitamin C) • Otras vitaminas y minerales esenciales (other essential vitamins and minerals)

Elaborado por: Gina Cuasquer
Fuente: PROECUADOR

En Estados Unidos, el gobierno exige colocar etiquetas a los alimentos con la finalidad de que brinden información lo más completa posible, útil, precisa, visible y comprensible para el consumidor, (PROECUADOR., 2013), en referencia al cuadro anterior, la agencia responsable de la seguridad de alimentos y etiquetas de Estados Unidos, *Food and Drug Administration FDA*, condiciona la entrada de estos productos a mercado norteamericano, para lo cual el producto de la partida 0902 correspondiente al té de plantas medicinales deberá dar cumplimiento a cada una de las normas si desea acceder a competir en el mercado extranjero. Establece que cada alimento elaborado contenga un doble etiquetado: etiquetado general (general food labeling) y etiquetado nutricional (nutrition facts). (BIOCOMERCIO, 2010). La etiqueta general debe estar en inglés, en libras u onzas. Cada uno de los detalles se especifica en la página de PROECUADOR.

3.7.1.2. Factores Geográficos

Consiste en determinar el área geográfica en la cual está involucrado el presente estudio, según el estudio realizado por PROECUADOR U.S.A. (2013) Estados Unidos posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Están localizados estratégicamente en los Océanos Pacífico y Atlántico. Es así que a continuación se expone los principales puertos y aeropuertos de acceso al país norteamericano:

TABLA 6: Principales puertos y aeropuertos de Estados Unidos

Puertos y Aeropuertos	
Aéreo	Marítimo
John F. Kennedy	Luisiana del Sur
Nueva York	Houston
Los Ángeles	Texas
California	Newark
Miami	Nueva Jersey
Florida	Beaumont
O Hare	Long Beach
Chicago;	California
Newark,	Corpus Cristi
Nueva Jersey	Nueva Orleans
Hartsfield	Luisiana

Fuente: PROECUADOR, Instituto de promoción de exportaciones e inversiones (2013)
Elaborado: Gina Cuasquer

Como se puede apreciar en la tabla anterior uno de los principales aeropuertos es el que se encuentra en el estado de Nueva York, que esta conformado por 5 distritos municipales: Queens, Manhattan, Bronx, Brooklyn y Staten Island, para la presente investigación se ha tomado en cuenta el condado de Bronx porque es donde se encuentra 53,50% inmigrantes Latino Americanos. El aeropuerto de Nueva York, se considera como el lugar idóneo para el ingreso de té de plantas medicinales que se pretende exportar desde la parroquia de Angochagua – Ecuador.

3.7.1.3. Factor Tecnológico

Estados Unidos, por sus condiciones de país desarrollado cuenta con servicios de última tecnología. En el boletín comercial de PROECUADOR USA, (2013), menciona que los estadounidenses, en su mayoría, cuentan con acceso a internet, la red de comercialización de este servicio es amplia, es decir, la calidad del servicio de telecomunicaciones permite la transmisión de datos por estas redes de manera más rápida; por lo que se identifica una alternativa de mejorar el nivel de comunicación entre los clientes, los distribuidores y los agentes, entre los medios de comunicación alternativos encontramos:

TABLA 7: Medios de Comunicación Alternativos
(Comercialización De Té).

Investigaciones
Telecomunicaciones
Globalización de la Información
Facilidad de acceso a la tecnología
Nuevas tecnologías industriales
Desarrollo de internet y Comercio Electrónico
Aplicación de tecnologías en la producción

Fuente: Investigación.

Elaboración: Gina Cuasquer

En tal virtud se diagnostica que los factores tecnológicos en los Estados Unidos ofrecen una amplia gama de alternativas en diferentes áreas como comunicación, investigación, transmisión de datos; este país lidera en el uso de la tecnología a nivel mundial como lo menciona la revista BBC, situación que es fundamental cuando se trata de establecer relaciones comerciales basados en la aplicación de las Tics, y que permitan que el té de plantas medicinales ecuatoriano proveniente de la parroquia de Angochagua, provincia de Imbabura, pueda acceder en esta clase de mercados.

3.7.1.4. Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)

En lo que respecta al Perfil de Oportunidades y Amenazas (POAM), se establece una calificación bajo el siguiente parámetro: 1 baja, 2 media y 3 alta, para las oportunidades y amenazas, obteniendo un promedio favorable para la comercialización de té de plantas medicinales desde la parroquia de Angochagua, provincia de Imbabura – Ecuador, hasta el condado de Bronx, Nueva York, en los Estados Unidos, como se muestra en la siguiente tabla:

TABLA 8: Perfil De Oportunidades Y Amenazas En El Medio (Poam)

NIVEL PTS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FACTORES SOCIO-ECONÓMICOS		
Producto Interno Bruto (PIB)	2	0
Composición del PIB por sector	2	0
Tasa de inflación anual	2	0
Crecimiento Poblacional de Latinos	3	0
SUMA	9	0
PROMEDIO	2,25	0
FACTORES POLÍTICOS -LEGALES		
Balanza Comercial	2	0
Barreras Arancelarias y No Arancelarias	0	2
SUMA	2	2
PROMEDIO	1	1
FACTORES TECNOLÓGICOS		
Telecomunicaciones	3	0
Desarrollo de internet y Comercio Electrónico	3	0
SUMA	6	0
PROMEDIO	2	0
FACTORES GEOGRÁFICOS		
Transportes aéreos y terrestres	3	0
Calidad de las vías	2	0
Condiciones climáticas y ambientales	2	0
SUMA	7	0
PROMEDIO	2,33	0
RESUMEN		
FACTORES ECONÓMICOS	2.25	0
FACTORES POLÍTICOS	1	2
FACTORES TECNOLÓGICOS	2	0
FACTORES GEOGRÁFICOS	2.33	0
SUMA	7.58	2
PROMEDIO	2	0.5

Fuente: Diagnostico

Elaboración: Gina Cuasquer

Debido a la situación socioeconómica por la cual está atravesando actualmente el país norteamericano, se aprecia un leve crecimiento con tendencias prometedoras debido a las decisiones políticas adoptadas por el gobierno de turno en el cual se destaca la preferencia de negociar con países emergentes como el Ecuador en este caso; y de manera preferente con productos no tradicionales.

El factor socioeconómico se destaca, en el crecimiento poblacional de latinos, mismo que se ha considerado una oportunidad esencial favorable para el desarrollo del proyecto, mientras que el Producto Interno Bruto (PIB), la composición del PIB por sector y la tasa de inflación anual, tienen una calificación media, es decir, se muestran estables y no definen ninguna tendencia de bajar o subir. Por lo que se pondría considerar que estos factores serán estables en los próximos años.

Por un lado la No renovación del Sistema de preferencias arancelarias ATPDEA para incentivar las exportaciones desde el Ecuador que generó una serie de expectativas desalentadoras a los productores ecuatorianos, sin embargo el principio de la nación más favorecida (NMF) establecida por la Organización Mundial de Comercio; y de la cual el Ecuador forma parte se manifiesta cero arancel a las exportaciones de productos nacionales entre ellos el té de plantas medicinales; lo que ha permitido minimizar tales incertidumbres y ha generado un escenario que promueve y motiva la exportación de productos que no han sido potencializados como es el caso del té de plantas medicinales.

El factor político legal se muestra halagador para las exportaciones del producto ecuatoriano, bajo una perspectiva en que la balanza comercial promueve mayoritariamente las importaciones de los productos agrícolas desde los Estados Unidos, en todo caso se destaca una débil amenaza en cuanto a las barreras arancelarias y no arancelarias que podría establecerse, si el Ecuador de la mano del presidente Rafael Correa orienta esfuerzos por materializar acuerdos internacionales con este país, que promueva y desarrolle relaciones comerciales bajo un contexto de armonía y seguridad para el productor ecuatoriano.

En el aspecto tecnológico el acceso a internet y la facilidad de promocionar los productos vía online, en los Estados Unidos, se presenta como una oportunidad de alto nivel para ser potencializada, pues es un país que se ha

caracterizado por dedicar recursos a la investigación permanente y mejora continua, lo que le ha permitido ubicarse como una de las potencias a nivel mundial; en este sentido el establecer estrategias innovadoras como la utilización de comercio electrónico, una de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, su aplicación representan un reto enorme que le permitirá a los productores y comercializadores del té de plantas medicinales ubicados en la parroquia de Angochagua – Ecuador, penetrar en este mercado de una forma más ágil y oportuna.

Así mismo se identifica que geográficamente el aeropuerto más cercano al condado de Bronx, es el ubicado en la ciudad de New York, esto representan una gran oportunidad, además facilita el proceso logístico para el desarrollo del comercio exterior, dado que, su cercanía reduce costos y tiempos en la entrega del producto.

3.7.2. Análisis Mercado

3.7.2.1. Perfil del Consumidor

El mercado de Bronx, es diferenciado y dinámico, está considerado como el condado con mayor número de inmigrantes latinoamericanos, donde los hábitos y preferencias son diferentes a los consumidores estadounidenses, en diversos aspectos tales como socioeconómicos, demográficos, culturales, entre otros.

Los consumidores de este mercado tienen un cambio constantemente en sus gustos y preferencias debido a la evolución de su entorno, como consecuencias de este cambio, surgen diversas tendencias en el escenario de la demanda de té de plantas medicinales por parte de los latinoamericanos, creando nuevos perfiles, como lo menciona Orozco, (2013): “los inmigrantes Latinoamericanos se caracterizan principalmente por compartir rasgos y orígenes

culturales similares que los unen e identifican como latinoamericanos, aspectos que influyen en las dinámicas, costumbres y hábitos de consumo”. (pág. 1).

Los consumidores de té de plantas medicinales escogen este producto por la preocupación que sienten en cuanto a su salud, lo ha llevado a propiciar cambios en las bebidas que consume, mismos que se beneficiarán de un producto elaborado en condiciones óptimas para el consumo humano, sobre todo se beneficiarán de sus propiedades medicinales. Esta situación establece la oportunidad de comercializar en el mercado latinoamericano ubicado en el condado de Bronx, con el té de plantas medicinales; dado por la tradición ancestral y legendaria que se ha mantenido en la región latina por el consumo de productos naturales.

De acuerdo a los datos publicados del US Census Bureau, (2012), organismo encargado de llevar a cabo la actualización de información demográfica de los Estados Unidos, manifiesta: “tanto la población hispana como la población latina se verán triplicadas para el año 2050, y la población no asiática se verá resumida a menos de la mitad de la población total del país”. Por lo tanto este incremento poblacional de latinos motiva la producción y comercialización de té de plantas medicinales desde el Ecuador.

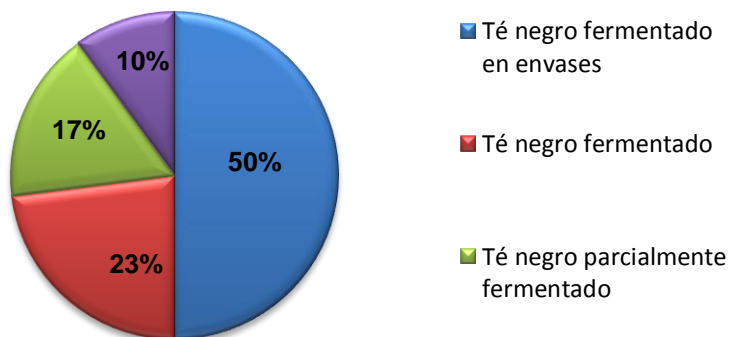
Los estadounidenses y demás inmigrantes se muestran cada vez más preocupados por los ingredientes de su dieta: “El 47% evita los sabores artificiales y el 43% los colorantes. Los ingredientes naturales son el tercer componente más buscado en las etiquetas, después de aceites/grasas y edulcorantes”. (Guía Comercial de Estados Unidos, 2013, pág. 84). El consumo de alimentos chatarra va disminuyendo a medida que la población identifica una serie de problemas de salud en el transcurso de los años; bajo esta situación el consumo de té de plantas medicinales ecuatoriano por su alto índice de salubridad se muestra como una oportunidad para aprovechar este nicho de mercado en Norteamérica.

3.7.2.2. El producto

En la actualidad, aproximadamente 40 países cultivan té. Sin embargo, solamente tres de ellos proporcionan la mitad de los téns verdes y negros consumidos en el mundo: India, China (produce más o menos el 70% del té verde mundial). Les siguen los productores como Kenya, Turquía y Japón. (Secretariado de la UNCTAD, 2013).

En cambio Estados Unidos, se encuentra como uno de los principales importadores a nivel mundial, siendo uno de los países que ha aumentado sus importaciones. Del análisis de las importaciones de Té en los Estados Unidos se puede inferir que en las mismas se ha producido un paulatino aumento del 14% entre 2008 y 2012, alcanzando la cifra más relevante de importación para el año 2012. En términos de volumen Estados Unidos en el año 2012 importó alrededor de 117860 toneladas, volumen que se incrementó en un 8% con respecto al año anterior. (UNCOMTRADE TRADEMAP , 2013).

GRÁFICO 7: Principales Importaciones de la Partida 0902 por parte de Estados Unidos



Fuente: UNCOMTRADE, TRADEMAP (2013)
Elaborado por: Gina Cuasquer

Según la Asociación Estadunidense de té no se produce este tipo de producto en ninguna parte del territorio, por consecuencia se importa la hoja de té deshidratada y el producto listo para su consumo, de algunos países del mundo entre ellos Ecuador:

TABLA 8: Importaciones De Estados Unidos a Ecuador
Partida 09023000

AÑOS	IMPORTACIONES TM
2011	10,900
2012	11,432
2013	12,798

Fuente: Asociación Internacional de TĒ
Elaborado por: Gina Cuasquer

Como se puede observar en la tabla anterior las importaciones de Estados Unidos han ido aumentando en los últimos tres años, cabe mencionar que esta partida engloba a toda clase de té de hierbas, en muchas presentaciones. Con estos datos se pudo afirmar que dicho país importa producto ecuatoriano y se tiene una oportunidad de mercado.

Además se conoce, según la Asociación de té en Estados Unidos, que la materia prima como es la hoja de té deshidratada, se la procesa y del producto obtenido parte se queda en territorio estadounidense y lo demás es exportado a nivel mundial, según datos de Trade Map, las exportaciones de te partida 09023000, en los últimos tres años fueron:

TABLA 9: Exportaciones de Estados Unidos
Partida 0902300

AÑOS	EXPORTACIONES TM
2011	4,073
2012	4,416
2013	5,144

Fuente: Trade Map
Elaborado por: Gina Cuasquer

Las exportaciones realizadas al igual que las importaciones van aumentando estos últimos tres años, es decir que el té, está ganando fuerza en el mercado extranjero, cada vez hay más países que consumen este producto y se convierte en una oportunidad de negocio.

a. Precio en el mercado de destino

Según la FAO (2.010) indica que los precios de té se mantendrán firmes, cuya media se situó en 15,00 dólares EEUU/kg, mientras que en nuestro país el precio establecido es de 12,00 dólares EEUU/kg. Esto es favorable para realizar las exportaciones del producto al país de destino ya que se va a obtener una rentabilidad estimable, debido a que en nuestro país este precio es de la hoja de té deshidratada y al pasar por el proceso de transformación su precio tiende a ser menor, lo que resulta muy beneficioso para los consumidores en el condado de Bronx.

b. Competencia

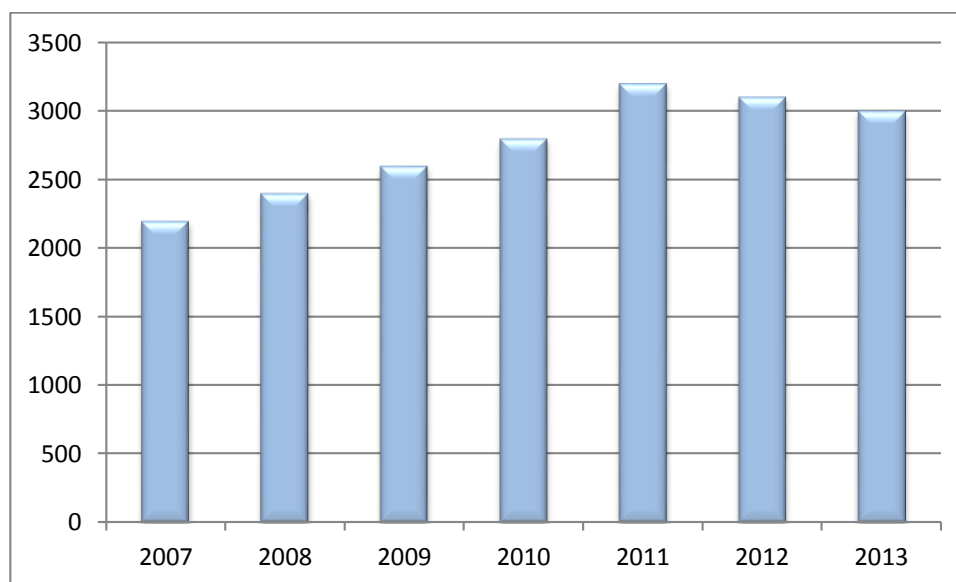
La exportación de té de plantas medicinales a nivel mundial está liderada por, India, con un nivel para el año 2013 de 823.399 TM, le sigue Bangladesh y Sri Lanka, dejando a la China en un quinto puesto, ya que este país en décadas anteriores estaba considerado como el líder del ranking de exportadores. El comercio exterior de té de plantas medicinales de India y Bangladesh representa el 92 y 88% respectivamente de las exportaciones a nivel mundial, mientras que Sri Lanka y China oscila entre 33 y 24%, se calcula que el consumo interno de la población combinada de estos países alcanza 2.226 millones de habitantes, según las estimaciones del año 2013.

TABLA 10: Principales Exportadores Mundiales de Té

PAÍS	Producción	Exportación valor FOB			Increment.% Exp
		Año 2013	Año 2012	Año 2011	TM
INDIA	805612	823399	210338	201090	2.21
BANGLADESH	47421	53950	15177	18100	13.77
SRI LANKA	284149	306794	262952	280133	7.97
INDONESIA	161003	159346	97847	105000	-1.03
CHINA	675871	680000	199608	227653	0.61
JAPON	88512	90000	828	704	1.68
TURQUIA	170503	170000	4522	13000	-2.95
VIETNAM	49000	59000	30000	42000	20.4
KENIA	248818	236286	241739	208154	-5.03
MALAWI	38469	42114	42734	38436	18.44
UGANDA	24730	29289	22100	26389	9.48
ARGENTINA	50000	47000	52030	47000	-6
TOTAL MUNDIAL	2852429	2903175	1271714	1309287	1.78

Fuente : International Tea Committee

Elaborado por: Gin Cuasquer

c. Producción en el mercado internacional**GRÁFICO 8:** Producción Mundial de Té (En Millones de Ton. Años 2007 A 2013)

Fuente: Dir. Ind. Alimenticia sobre la base de datos de la FAO

Elaborado por: Gina Cuasquer

A nivel mundial, en el año 2011 la producción de té alcanzó a 3'081.163 TM, lo que se consideró como un importante crecimiento, que no se alcanzaba desde décadas anteriores, en general se puede observar que en esta última década los países productores de té de plantas medicinales, han incrementado su producción año tras año, al realizarse la comparación de los datos de las diferentes superficies cultivadas, los rendimientos y la producción, se podría decir que una de las causas del incremento de la producción se debió a un crecimiento de los rendimientos por hectárea, ya que la superficie plantada solo creció un 6,4% en la última década, pero la producción se incrementó en un 11,1%, según los datos de la FAO.

d. Canal de distribución Internacional

El canal de distribución que más se ha utilizado a nivel mundial, es el canal indirecto largo, que incluye a los intermediarios, es decir, la venta de té de plantas medicinales se la realizara a través de retails, los cuales llegan al consumidor final, ubicados en el condado de Bronx - Estados Unidos, además se pretende localizar diferentes mercados que estén unidos a sus principales puertos entre ellos New York, estado que concentra el mayor número de retails.

3.7.3. Análisis situacional del Ecuador

3.7.3.1. Factores Político y legal

El factor político legal constituye la variable que influye en las actividades de exportación de té de plantas medicinales hacia Estados Unidos desde la provincia de Imbabura en el Ecuador, desde el punto de vista, del lineamiento político que establece el gobierno de turno a las actividades comerciales endógenas y con el resto del mundo; se refiere al uso o la asignación de poder de relación entre estos gobiernos, para lo cual se considera; leyes, normas,

reglamentos, sistemas de gobierno y el clima político por el cual atraviesan las dos naciones.

Es así que: la estrategia 6.4 del Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV), establece:

“El objetivo fundamental de la política exterior ecuatoriana: es potenciar el desarrollo endógeno del país, re-equilibrando sus relaciones geopolíticas en un contexto internacional, que toma en cuenta diversos actores internacionales de manera estratégica, por lo tanto, la política exterior ecuatoriana, constituye un pilar clave en el proceso de construcción de un proyecto político de largo alcance y proyección nacional”

Por otro lado, “La inserción estratégica y soberana del Ecuador en el mundo nos permitirá posicionarnos privilegiadamente en el contexto del nuevo orden internacional, y al mismo tiempo ser pioneros de una política regional solidaria, justa y simétrica” (PNBV, 2013/2017, p. 108). En este marco, el PNBV hace un llamado a establecer alianzas estratégicas, en esta caso de carácter comercial; que promuevan el desarrollo y la competitividad empresarial, privilegiando las relaciones entre los países, y especialmente la promoción de la integración Latinoamericana, dando prioridad a la UNASUR, ALBA y la Organización de Estados latinoamericanos y del Caribe (Oelac).

De esta manera el estado Ecuatoriano mediante sus políticas comerciales trata de fortalecer los lazos internacionales, entre los fines de la política comercial están: establecer e impulsar mecanismos para articular internacionalmente la política comercial de Ecuador, promover estratégicamente las importaciones, el fomento y la diversificación de las exportaciones, facilitación de las operaciones de Comercio Exterior, tal como se detalla a continuación:

TABLA 11:Políticas Comerciales Del Ecuador

Defensa Comercial:	• Salvaguardias
	• Antidumping.
	• Restringir las importaciones de productos para proteger la balanza de pago.
	• La protección de la Producción Nacional.
Sistema y Programa de Fomento y Promoción de Exportaciones:	• Programa de fortalecimiento institucional.
	• Programa de Fomento para la internacionalización y promoción de exportaciones.
	• Planificación y promoción sectorial.
Medidas Arancelarias	• Efectos económicos por el Programa de liberalización
	• Capacitación en Acceso a Mercados
	• Cuotas Arancelarias y Administración.
	• Aranceles específicos y Ad valorem.
Medidas No Arancelarias:	• Para dar cumplimiento a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales.
	• Que garanticen vida y salud.
	• Para garantizar la preservación del medio ambiente.
	• Para proteger recursos naturales no renovables del país.
	• Para evitar el tráfico ilícito de sustancias estupefacientes y psicotrópicas.

Fuente: PROECUADOR 2013
Elaborado por: Gina Cuasquer

El Ecuador, en cuanto a sus políticas comerciales, como se menciona en la tabla anterior, propone un modelo integral de desarrollo basado en el buen vivir, que apunta a la transformación productiva interna y la inserción estratégica internacional, promoviendo las exportaciones de productos no tradicionales y la salvaguardia al productor nacional; sin embargo es discutible la no aceptación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, tal como lo hicieron los países vecinos de Colombia y Perú.

La incitativa política y comercial que plantea el Ecuador hacia las operaciones comerciales con el exterior, se vuelve una herramienta de riesgo al invertir en nuevos negocios, más aún cuando se trata de diversificar la exportación de productos no tradicionales como es el té de plantas medicinales. Por lo tanto el presente proyecto de tesis encuentra un escenario favorable para continuar con el estudio, y así establecer los lineamientos comerciales que

pretenda persuadir este mercado ubicado en el Condado de Bronx, Estados Unidos.

El Ecuador en los últimos años ha consolidado su participación en importantes organismos internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), Corporación Andina de Fomento (CAF), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Banco Mundial (BM), Organización de Estados Americanos (OEA), Organización de Naciones Unidas (ONU), Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

“La Política Comercial del Ecuador procura una inserción inteligente en la economía mundial. Para este fin se han definido importantes ejes de acción como la diversificación de mercados; diversificación de productos; la complementariedad económica, la reducción de asimetrías y el desarrollo endógeno” (Pro Ecuador, 2013, pág. 14) De esta manera, a continuación se detalla otras organizaciones internacionales económicas y comerciales de las que Ecuador es miembro:

TABLA 12: Organizaciones Económicas y Comerciales

ARPEL - Asistencia Recíproca Petrolera Latinoamericana
CECON - Comité Especial de Consulta y Negociación
CIEP - Centro Internacional de Empresas Públicas de Países en Desarrollo
CIES - Consejo Interamericano Económico y Social
CII - Corporación Interamericana de Inversiones
COA - Consejo de Cooperación Aduanera
Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales
COPAL - Alianza de Productores de Cacao
Fondo Monetario Andino
OIA - Organización Internacional del Azúcar
OIC - Organización Mundial del Café
OMPI - Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
ONUDI - Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
SIAT - Sociedad Interamericana de Atún Tropical
UNCTAD - Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo

Fuente: Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, (COMEXI, 2013)

Elaborado por: Gina Cuasquer

Además Ecuador forma parte de acuerdos regionales como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina (CAN), Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y Banco del Sur.

También es un país asociado del MERCOSUR. Según lo expuesto, se puede definir que el Estado Ecuatoriano impulsa la generación de actividades comerciales a nivel internacional, poniendo énfasis en aquellos productos no tradicionales de exportación, con la finalidad de que se incorporen nuevos mercados y de esta manera diversificar las fuentes de empleo y generación de valor en el ámbito empresarial.

De esta manera las exportaciones del té, como productos no tradicionales, se muestran con expectativas de mejoramiento y como una alternativa de impulso en este país.

3.7.3.2. Factores Socio, Económicos

El escenario económico del Ecuador es favorable con respecto al promedio de la región, con un Producto Interno Bruto (PIB) DE 84.04 mil millones de dólares, registrando un crecimiento de 4,05 % en promedio desde el año 2008, hasta el primer semestre del 2013, según datos del INEC (2013).

La estabilidad económica expuesta por el Ecuador al mundo da indicios de un mejoramiento en el nivel de producción nacional, sin embargo no ha existido fuentes de diversificación en la misma; es indiscutible entonces la necesidad de generar estudios, como el presente, a fin de generar espacios de comercialización bajo un escenario de cobertura y agregación de valor al producto ecuatoriano, como es el caso de la hoja de te deshidratada misma que será trasformada en té de plantas medicinales.

Es importante destacar que si el nivel de producción se incrementa en el país, se desencadena una serie de factores importantes para el desarrollo integral de la sociedad, toda vez que esta situación indica mejoras en el nivel de empleo y por tanto equilibrio y con tendencias a incrementar el nivel de consumo de bienes y servicios, generando las exportaciones de té de plantas medicinales.

TABLA 13: Datos Socio-Económicos (Ecuador. 2013)

ECUADOR	Capital: Quito
	Idioma: Español
	PIB: \$84,04 mil millones (2012)
	PIB per cápita: USD. 5.637 (2.012)
	Tasa de Crecimiento del PIB (anual): 4.05%
	Riesgo País: 535,00 Puntos (2014)
	Inflación: 2,70% (2013)
	Población Total : 15.941.074 (2014)
	Tasa de Crecimiento de la Población Anual: 1,52%
	Tasa de Interés Anual Efectiva: 25.24%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Banco Central del Ecuador, Instituto Geográfico Militar/IGM, Banco Mundial
Elaborado por: Gina Cuasquer

Así mismo, la inflación registrada en el 2013 fue de 2.7%, mientras que en el primer semestre del 2014 ha bajado al 2.4%, demostrando un ambiente económico equilibrado. Esta situación es positiva para la inversión privada, puesto que permite mantener el poder adquisitivo de las familias y así orientar recursos al consumo de productos alimenticios de buena calidad, lo que trae consigo la posibilidad de encontrar un nicho de mercado doméstico para el té de plantas medicinales. Los principales Sectores de la Economía Ecuatoriana se muestran a continuación:

TABLA 14: Sectores De La Economía Ecuatoriana

COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA	DEL PRODUCTO CLASE DE	VARIACIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA
I semestre año 2013		I semestre año 2014
Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	6,44%	Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca 4,10%
Explotación de minas y canteras	10,51%	Explotación de minas y canteras 1,2%
Refinación de Petróleo	13,7%	Refinación de Petróleo 9,7%
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	9,01%	Manufactura (excepto refinación de petróleo) 1,24%
Suministro de electricidad y agua	1,03%	Suministro de electricidad y agua 3,2%
Construcción	10,38%	Construcción 2,2%
Comercio	8,9%	Comercio 2,0%
Transporte	4,2%	Transporte 3,60%
Actividades de servicios financieros	7,7%	Actividades de servicios financieros 3,6%
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	3,9%	Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria 3,3%
Servicio doméstico	4,1%	Servicio doméstico 3,9%
Otros servicios	8,07%	Otros servicios 7,69%
Otros elementos del PIB	5,93%	Otros elementos del PIB 4,32%
PRODUCTO INTERNO BRUTO	4,9%	PRODUCTO INTERNO BRUTO 2,4%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2013)

Elaborado por: Gina Cuasquer

De acuerdo a la información presentada en la tabla anterior, se puede visualizar que el sector de los productos agrícolas, dentro de este sector se encuentra el té de plantas medicinales, este sector contribuye un 3.14% del total del sector agrícola según datos del Instituto ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), está sobre el promedio del crecimiento de todos los demás sectores. La cual abre la posibilidad de dedicar esfuerzos a este sector de tal manera que genere desarrollo en la región. Es así que la producción de té de plantas medicinales se muestra oportunidades de comercialización no sólo en el ámbito local si no a nivel internacional, aprovechando las bondades de la naturaleza, específicamente en la parroquia Angochagua, provincia de Imbabura.

De igual manera es importante el análisis de la balanza comercial de nuestro país y el mundo:

a) Balanza Comercial del Ecuador

Este indicador económico registra las exportaciones e importaciones del Ecuador con respecto a la esfera mundial en las negociaciones de bienes de diversos sectores productivos. A continuación se detalla la evolución de exportaciones:

TABLA 15: Exportaciones en Valor FOB. Ecuador al mundo
(miles de dólares)

Año	FOB
2008	18.818
2009	13.863
2010	17.489
2011	22.322
2012	23.764
2013	24.957

Fuente: BCE

Elaborado por: Gina Cuasquer

El crecimiento de la tasa anual de las exportaciones ecuatorianas en los últimos cinco años ha sido positivo de 11,74%, las fluctuaciones de este indicador muestran que en los últimos las exportaciones de nuestro país, han sido favorables y no necesariamente ya se depende del petróleo, se ha comenzado a industrializar algunos alimentos, especialmente el agrícola y agroindustrial, que por sus características alimenticias y nutritivas son competitivos en el extranjero, por ejemplo el té de plantas medicinales; ocasionando un despunte del comercio en nuestro país con el resto del mundo, representando una oportunidad de explotación de diferentes nichos de mercados a nivel internacional.

TABLA 16: Importaciones en Valor FOB. Mundo al Ecuador
(miles de dólares)

Año	FOB
2008	17.737
2009	14.097
2010	19.469
2011	23.010
2012	24.042
2013	26.041

Fuente: BCE

Elaborado por: Gina Cuasquer

Las Importaciones del Ecuador desde el mundo en los últimos 5 años han tenido una tendencia creciente, alcanzando los 24.042 miles de dólares, en 2012 para llegar a los USD 26042 en el último año 2013. La tasa de crecimiento anual corresponde al 15,5%, es decir el crecimiento de las importaciones fue más acelerado que las exportaciones hacia el mundo. Según el INEC (2012) el sector agrícola es el que más importaciones realizó, lo que significa que la materia prima relacionada con este sector es la de mayor demanda en el mercado ecuatoriano, por lo tanto la balanza comercial del Ecuador con el mundo se detalla a continuación:

TABLA 17: Balanza Comercial del Ecuador con el Mundo

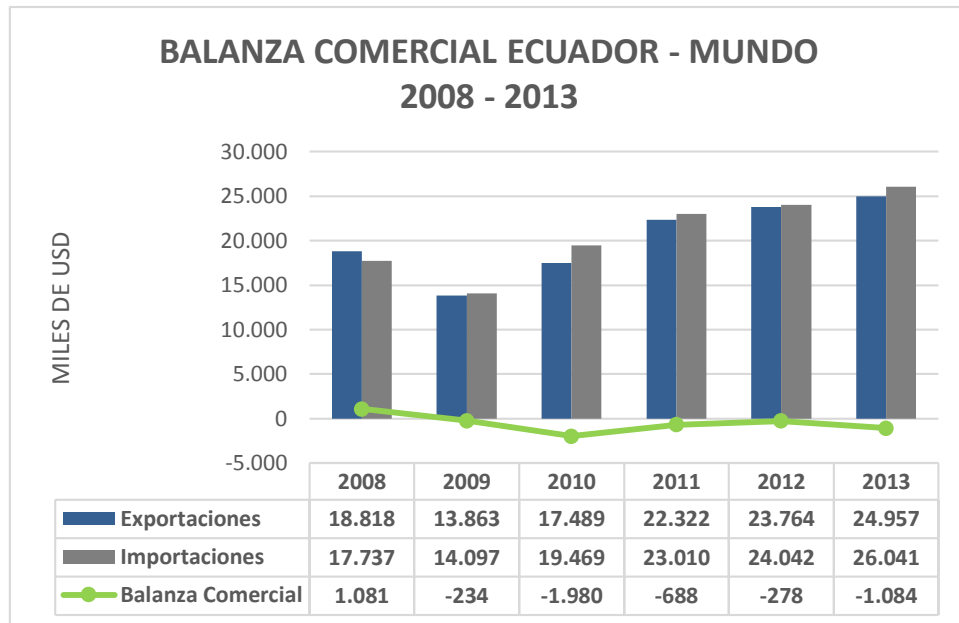
Años	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	18.818	13.863	17.489	22.322	23.764	24.957
Importaciones	17.737	14.097	19.469	23.010	24.042	26.041
Balanza Comercial	1.081	-234	-1.980	-688	-278	-1.084

Fuente: BCE (2013)

Elaborado por: Gina Cuasquer

A continuación se expresa gráficamente la situación de la Balanza comercial:

GRÁFICO 9: Balanza Comercial



Fuente: BCE (2013)

Elaborado por: Gina Cuasquer

En la gráfica se visualiza fluctuaciones positivas y negativas, a partir del año 2009, nuestro país ha obtenido una balanza comercial negativa, pese a las regulaciones del gobierno, las importaciones de diversos productos sigue siendo un problema para la industria a nivel nacional, como se puede observar en el año 2013, se obtuvo un déficit de -1.084 miles de dólares, a diferencia del año 2012 donde únicamente el déficit fue de -2.78 miles de dólares, estos datos para la investigación realizada resultan favorables; razón por la cual es necesario diversificar la oferta exportable a fin de encontrar nuevo nicho de mercado.

3.7.4. Análisis Mercado - Producto

El producto a exportar desde la parroquia de Angochagua, Imbabura hasta el Condado de Bronx en la ciudad de Nueva York – Estados Unidos se clasifica en la siguiente partida arancelaria:

TABLA 18: Clasificación Arancelaria

Sección	II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo	09	Café, té, yerba mate y especias
Partida	09.02	Té, incluso aromatizado
Sub partida	0902.30	Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentado en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg.
Harmonized Tariff Schedule	0902.30.0015	El té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg en bolsas de té

Fuente: United States International Trade Commission

Elaborado por: Gina Cuasquer

Según la FAO (2011), el té de plantas medicinales, dentro de las distintas variedades de té, es uno de los más oxidados con respecto a otros tipos. Este te contiene más teína que los otros tipos, la teína es una sustancia de base púrica, que se encuentra en las hojas del té, es el más fuerte en su sabor, es así que se describe a continuación las siguientes características generales, técnicas, organolépticas y su uso medicinal.

El té de plantas medicinales está elaborado a base de hojas secas en este caso; manzanilla, menta, orégano, toronjil, tomillo, que dentro de las distintas variedades de té de plantas medicinales, son las más demandadas en el mercado nacional como internacional.

La siguiente tabla resume las características del producto a comercializar:

TABLA 19: Ficha técnica de Té de Plantas Medicinales

Subpartida arancelaria	0902.30	
Descripción de la subpartida	Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentado en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg.	
Nombre del producto	Té de Plantas Medicinales	
Unidad de medida	Kilo (Kg)	
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:		
Aspecto: Hojas secas fragmentadas por procesos mecánicos.		
Color: Marrón oscuro		
Sabor: Amargo fuerte, por presencia de taninos		
Olor: Sui génesis		
Humedad: Máximo 5 %		
Uso	Antioxidantes: Contienen poli fenoles,. Astringentes: Poseen taninos, que otorgan su característico sabor amargo. Diuréticos: Elimina excesos de líquidos. Reconstituyentes: Produce saciedad y con pocas calorías. Estimulantes: Excelente bebida estimulante.	
Presentación Comercial	Cajas de 3,6 kg.	
F.A : 0902.3000	R.G.I: 6	
FUNDAMENTACION LEGAL		
SECCIÓN II: productos del reino vegetal		
CAPITULO 09: Café, té, yerba mate y especias		
PARTIDA 09.02: Té, incluso aromatizado.		
<p>0902.30 - Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg</p> <p>Esta partida comprende las diversas variedades de té procedentes de las plantas del género botánico:</p> <p>La preparación del té negro, las hojas se enrollan y se ponen a fermentar antes de tostarlas o secarlas.</p>		

Fuente: INFOLEG S.A.

Elaborado por: Gina Cuasquer

Los proveedores se encuentran conformados por 102 familias que, con el apoyo del Gobierno Autónomo y descentralizado de Imbabura, han conformado la Asociación de productores de plantas medicinales, quienes según la entrevista

realizada a la presidenta de la Asociación, dada la falta de información estadística del nivel de producción de alguno de los organismos pertinentes en el país; se determina que el nivel de producción trimestral es 3900 kg. El producto que entregan los proveedores, está almacenado en fundas de un kilogramo listas para ser comercializadas, con el nombre comercial de Jambi Gihua, que corresponde al nombre de la asociación de productores de plantas medicinales de Angochagua provincia de Imbabura.

3.7.5. FODA

El análisis FODA es una herramienta gerencial que tiene como finalidad la identificación de los aspectos positivos y negativos de los productores de té de plantas medicinales de la parroquia de Angochagua, tanto en la producción como en la comercialización, es así que se manifiestan de la siguiente manera:

3.7.5.1. Análisis FODA

Fortalezas :

- ❖ Condiciones agrícolas óptimas.
- ❖ Producto natural (materia prima orgánica)
- ❖ Mano de obra capacitada.
- ❖ Costos bajos en su producción, ya que son naturales sin aditivos.
- ❖ Ubicación estratégica para el cultivo y producción.

Oportunidades:

- ❖ Fortalecer los mercados existentes y promover el mercado internacional.
- ❖ Incremento gradual de la demanda internacional
- ❖ Disponibilidad de Tecnología
- ❖ Hábitos tradicionales en el consumo del té.

- ❖ El producto tiene una gran cantidad de demanda constituida por los inmigrantes latinoamericanos en el Condado de Bronx, Estado de Nueva York, Estados Unidos.
- ❖ Situación socioeconómica en crecimiento del país de origen y de destino
- ❖ Nuevos nichos de mercado que solicitan valor agregado basado en su naturaleza y sin aditamentos químicos.
- ❖ Incremento de la exportación de productos no tradicionales desde el Ecuador
- ❖ Situación climática y ambiental de la parroquia Angochagua, provincia de Imbabura, es buena para el cultivo de las plantas medicinales.

Debilidades:

- ❖ Deficientes estrategias de comercialización en el mercado nacional e internacional.
- ❖ Insipiente exportación del té, desde la parroquia Angochagua.
- ❖ Débil comunicación de los productores de té con los organismos públicos que impide tener conocimiento de acceso al mercado internacional.
- ❖ No se ha logrado implementar una planificación estratégica de los productores de té en la parroquia Angochagua.
- ❖ Existe un gran número de intermediarios, que hacen que el precio final se incremente.

Amenazas

- ❖ Incremento de oferentes y el consecuente nivel de producción en el mercado internacional (China, India, Kenya, Sri Lanka, Turquía).
- ❖ Desconocimiento del producto ecuatoriano en el mercado Estadounidense.
- ❖ Deficiente inversión en capital propio (Altos costos de financiamiento.).

3.7.6. Proyecciones del Estudio

3.7.6.1. Consumo Nacional Aparente

Para el cálculo del Consumo nacional aparente se realizó en primera instancia, la proyección del mercado meta, los inmigrantes latinoamericanos residentes en el condado de Bronx, Estados Unidos.

TABLA 20: Población Latino Americana en Bronx

Años	Habitantes
2011	750.374
2012	757.127
2013	763.942
2014	770.817
2015	777.754
2016	784.754
2017	791.817
2018	798.943

Fuente: United States Census (2011) / Department of Commerce Bureau

Elaborado por: Gina Cuasquer

Fórmula:

$$Ca = (P + M) - X$$

Dónde:

Ca = consumo nacional aparente

P = producción

M = importaciones

X = exportaciones

En Estados Unidos se importa la hoja de té deshidratada misma que posteriormente es procesada y también él te listo para el consumo, la tabla a continuación muestra los datos de las importaciones, exportaciones y la producción de té, en Estados Unidos, con estos se datos se aplica la fórmula de consumo aparente.

TABLA 21: Calculo del consumo nacional aparente
(Total toneladas)

AÑOS	X	M	PRODUCCIÓN	Ca
2011	4,073	10,900	-	6,827
2012	4,416	11,432	-	7,016
2013	5,144	12,798	-	7,654
2014	5,273	12,992	-	7,719
2015	5.479	13.354	-	7.875
2016	5.647	13.650	-	8.003
2017	5.789	13.901	-	8.111
2018	5.913	14.117	-	8.205

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Gina Cuasquer

3.7.6.2. Demanda Insatisfecha

Para determinar el consumo real de té de plantas medicinales en el condado de Bronx, Estados Unidos, se realizó una división entre el valor del consumo nacional aparente y la población total. Luego se procedió a obtener el déficit per cápita en kilogramos. Este se obtiene entre la diferencia del consumo anual recomendado y el consumo real de té de plantas medicinales; según la Organización World Tea News recomienda el consumo de 10,80 kilogramos de té al año, A continuación se calculó el déficit total en kilogramos del mercado meta de Bronx, mismo que se obtuvo multiplicando el déficit por el total de la población seleccionada.

TABLA 22: Demanda Insatisfecha

AÑO	POBLACIÓN DE ESTADOS UNIDOS	REAL (KG)	RECOMENDADO (KG)	DÉFICIT (kg)	POBLACIÓN CONSUMIDORA 1,4% EN BRONX LATINOAMERICANOS	DEMANDA INSATISFECHA (KG)	OFERTA DEL PROYECTO		
							(KG)	(TM)	% DE COBERTURA
2011	742822,35	0,01	10,80	10,79	10505,24	113360,00	15608,00	15,61	14%
2012	749507,75	0,01	10,80	10,79	10599,78	114378,38	15748,00	15,75	14%
2013	756253,32	0,01	10,80	10,79	10695,19	115399,78	15890,00	15,89	14%
2014	763059,60	0,01	10,80	10,79	10791,44	116438,37	16003,00	16,00	14%
2015	769927,14	0,01	10,80	10,79	10888,56	117485,03	16177,00	16,18	14%
2016	776856,48	0,01	10,80	10,79	10986,56	118541,62	16323,00	16,32	14%
2017	783848,19	0,01	10,80	10,79	11085,44	119608,02	16470,00	16,47	14%
2018	790902,82	0,01	10,80	10,79	11185,20	120684,15	16618,00	16,62	14%

Elaborado por: Gina Cuasquer

3.7.6.3. Demanda Efectiva

Para el cálculo de la demanda efectiva, una vez realizado el diagnóstico y el estudio de mercado, se considera factible exportar la producción total de la asociación. Se tomó en cuenta factores que incidieron directamente en la exportación del té de plantas medicinales. El 100% de porcentaje útil, es aplicado al valor calculado de demanda insatisfecha, 15.600 kg. La demanda real efectiva una vez aplicado el porcentaje útil de mercado es de 15600 kg que para cada trimestre.

3.7.6.4. Oferta Exportable

Los datos que a continuación se exponen contienen información obtenida de la entrevista aplicada a la representante de la organización, como la unidad de medida, la producción trimestral de 3.900 kg y 15.600 kg anuales, estos datos corresponden a una producción constante.

TABLA 23: Datos comerciales del producto

PRODUCTO	Té negro
UNIDAD DE MEDIDA	Kg
PRODUCCIÓN TRIMESTRAL	3.900
PRODUCCIÓN ANUAL	15.600

Fuente: Productores Asociación Jambi

Elaborado por: Gina Cuasquer

Con este nivel de producción se pretende cubrir parte de la gran demanda que tiene el condado de Bronx, mientras la Asociación de productores de plantas medicinales de Angochagua se fortalezca y mejore su productividad.

3.8. VALIDACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER

Se conoce, de acuerdo a los cálculos realizados, que 3.900 Kg trimestrales son los que se pueden exportar, el cálculo de la demanda insatisfecha demuestra que es posible comercializar y cubrir parte de la demanda insatisfecha de té de plantas medicinales deshidratadas en Estados Unidos, condado de Bronx. Esto permite su comercialización por parte de los productores de la parroquia Angochagua provincia de Imbabura.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

La exportación de té de plantas medicinales es considerado como materia prima orgánica, es decir, un producto natural cuyo valor nutricional es alto, por la riqueza natural existente en el sector Imbabureño, al estar ubicada en un sitio estratégico para su cultivo, inclusive se cuenta con la mano de obra capacitada para la producción de este tipo de té.

La población latina va aumentando de forma considerable en los últimos años en el condado de Bronx, demostrando que es la etnia más grande de esta región, significa una mayor demanda del producto en función de los hábitos de consumo de productos naturales. Esto se fundamenta en el estudio de mercado realizado en el cual se determina un crecimiento de la demanda insatisfecha de forma considerable, lo que permite prever una atractiva oportunidad de negocio.

El nivel de producción de plantas medicinales en la parroquia de Angochagua, es de 3900 kg, cada trimestre, se pretende exportar la totalidad de la producción de esta parroquia, además se prevé que la producción incrementara gracias al apoyo del Gobierno Autónomo Descentralizado de Imbabura, que busca fortalecer la asociatividad con 102 familias del sector.

La situación socioeconómica de los Estados Unidos y el Ecuador ofrecen la oportunidad de mejorar las condiciones de comercialización del producto; sin embargo la falta de un acuerdo comercial entre estas dos naciones no ha permitido mejorar la situación de la producción, comercialización e importación. Aunque se puede mencionar la facilidad que el país importador presenta para la venta de este producto, a través del convenio de la Nación más favorecida.

4.2. RECOMENDACIONES

Promover la diversificación en las exportaciones del Ecuador, a través de la implementación de una planta procesadora de té de plantas medicinales, para generar mayores fuentes de empleo en la zona aprovechando de las condiciones climatológicas, variedad de suelo y diferentes características que tiene la producción agrícola de nuestro país.

De acuerdo a la investigación realizada, se sugiere, que las exportaciones al mercado de Bronx en Estados Unidos, se las realice cada tres meses, que es la época de cosecha de la hoja de te deshidratada, al mismo tiempo que el Gobierno Autónomo Descentralizado de Imbabura ayude al fortalecimiento de la asociatividad entre las familias del sector para la producción de plantas medicinales; y por ende para su comercialización en el mercado internacional.

Se recomienda a los productores fomentar la organización del sector agrícola, poner más énfasis en el cultivo, de manera especial en este producto, por las exigencias que pide el consumidor internacional, de igual manera al Gobierno de turno tomar cartas en el asunto de exportaciones de productos no tradicionales con la posibilidad de firmar un acuerdo comercial, con la finalidad de mejorar las relaciones comerciales con este país de Norteamérica y de esta manera minimizar costos arancelarios y no arancelarios.

CAPÍTULO IV: PROPUESTA

5.1. TÍTULO

Estudio de factibilidad para la comercialización de té de plantas medicinales desde la parroquia Angochagua provincia de Imbabura que permita cubrir parte de la demanda requerida en Estados Unidos – Condado de Bronx.

5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

La presente investigación se realizó con la finalidad de asesorar a los productores de té de plantas medicinales de la parroquia Angochagua, con el fin que conozcan los niveles de producción y comercialización del té de plantas medicinales, y los requerimientos de este producto en el mercado de destino condado de Bronx, Estados Unidos, ayudándoles a identificar oportunidades favorables para el mismo. El té es un elemento con propiedades valiosas, su sabor suele ser en algunos casos intensos y en otras suave, convirtiéndole en un producto con un sabor impredecible, además cuenta con aroma sutil y delicado.

Cabe mencionar que en nuestro país el té es considerado como un producto no tradicional, que ha tenido una gran importancia dentro de la economía ecuatoriana, su producción ha generado empleo para varias personas, contribuyendo con el crecimiento y desarrollo del sector agrícola, tal es el caso de la parroquia de Angochagua, los productores de esta parroquia producen en su mayor parte en hoja deshidratada de té de plantas medicinales, con el presente proyecto a través del asesoramiento a estos productores se pretende la implementación de una planta procesadora y empacadora para mejorar los procesos de producción garantizando la calidad que demanda el mercado

estadounidense. En si con este proyecto de investigación, se va a contar con un instrumento que demuestra la factibilidad de exportación.

5.3. JUSTIFICACIÓN

Este proyecto les permitirá desarrollar a los productores de té de plantas medicinales, la capacidad de tomar decisiones frente a las diversas situaciones en las que se puede encontrar el sector de té, en la parroquia de Angochagua, provincia de Imbabura, una de ellas es la falta de un mercado internacional, además con el asesoramiento que como se va a brindar, se va a aplicar los conocimientos que se han adquirido a lo largo de la carrera, fundamentando que en esta actividad los productores de Angochagua producen únicamente la hoja de té de plantas medicinales deshidratada, con lo que se pretende que los productores industrialicen este producto, además se pretende mejorar los rendimientos económicos, conocimientos técnicos, almacenamiento, transporte que ellos utilizan.

Uno de los principales aspectos por el cual se piensa comercializar el té de plantas medicinales es para preservar la salud de las personas, ya que se ofrece al mercado internacional un producto sano, cien por ciento orgánico, con propiedades nutritivas, el cual ayudará a los consumidores a evitar un gran número de enfermedades derivadas del consumo de bebidas como las gaseosas o bebidas con sabores artificiales.

La información obtenida proporcionará un aporte para los productores de la parroquia de Angochagua, que se dedican a la producción de té de plantas medicinales, permitiéndoles conocer e identificar los procesos logísticos de comercialización, para la exportación de su producto. Además, con el estudio económico y financiero se identifica la rentabilidad del proyecto, conociendo las diversas inversiones realizadas y la obtención de utilidades.

5.4. OBJETIVOS

5.4.1. Objetivo General

Establecer la factibilidad de implementar una planta procesadora de té de plantas medicinales, para su exportación considerando como origen Angochagua, Provincia de Imbabura y como destino del Condado de Bronx, Estados Unidos.

5.4.2. Objetivos Específicos

- ✓ Realizar un estudio técnico permitiendo establecer los parámetros de implementación de la planta procesadora de té de plantas medicinales.
- ✓ Realizar un estudio de los procesos logísticos logrando establecer de manera idónea el canal de distribución y las condiciones de exportación de té de plantas medicinales al condado de Bronx, en Estados Unidos.
- ✓ Analizar económica y financieramente el proyecto de exportación té de plantas medicinales al condado de Bronx desde la parroquia de Angochagua provincia de Imbabura a través de indicadores financieros que permitan medir y evaluar la rentabilidad.

5.5. ESTUDIO TÉCNICO

5.5.1. Tamaño de la Empresa

El tamaño la planta distribuidora de té de plantas medicinales, está en función del mercado externo, este se calculó en base a la capacidad de producción de la asociación de productores de Angochagua, identificando aspectos como; espacio físico, mano de obra especializada, maquinaria, equipos e insumos que se utilizarán para obtener el producto terminado, el cual consiste en bolsitas de té, listas para el consumo. Cabe resaltar que se adquiere del productor la hoja de te deshidratada y de acuerdo con la producción se obtiene:

TABLA 24: Producción de Té Parroquia Angochagua

AÑO	Demanda insatisfecha Bronx (kg)	Oferta del proyecto Parroquia Angochagua	
		(KG)	(TM)
2011	113.360	15.608	15,61
2012	114.378	15.748	15,75
2013	115.400	15.890	15,89
2014	116.438	16.003	16,00
2015	117.485	16.177	16,18
2016	118.542	16.323	16,32
2017	119.608	16.470	16,47
2018	120.684	16.618	16,62

Fuente: Investigación
Elaborado por: Gina Cuasquer

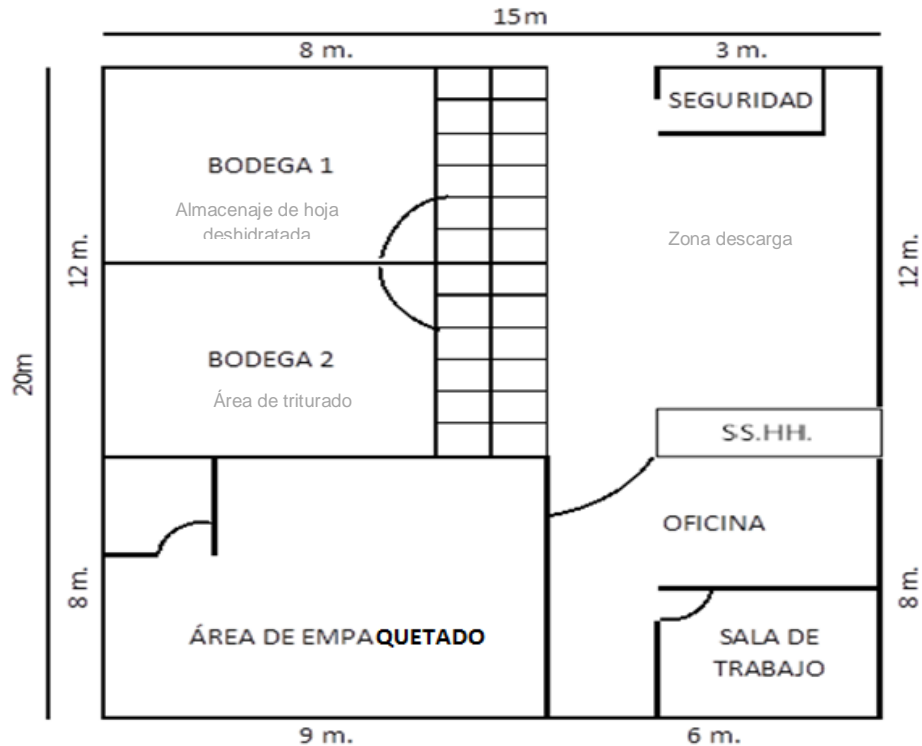
De tal manera, que para atender al mercado externo, se ha tomado el 72% de la producción total de la asociación de productores de té de Angochagua misma que será procesada, cumpliendo con un programa de producción que garantiza el flujo continuo de producción y exportación para cubrir las cantidades que el cliente exija.

5.5.2. Espacio físico requerido

Para la realización del proyecto se requerirá la instalación de una planta trituradora y empacadora, porque la asociación de productores Angochagua, provee la hoja de té de plantas medicinales deshidratadas y no cuentan con el equipo, ni con la infraestructura para su procesamiento, esta planta y oficina de comercialización estarán ubicadas en la ciudad de Ibarra.

El espacio físico necesario para realizar el procesamiento de la hoja de té y su venta está constituido así:

GRÁFICO 10: Diseño de la Empresa Empacadora



Fuente: Investigación
Elaborado por: Gina Cuasquer

Por lo tanto el espacio físico total requerido por la empresa es de 300 m² que están distribuidos en 3 áreas, los datos obtenidos se obtiene multiplicando cada área, como se detalla a continuación:

TABLA 25: Superficie total considerando las áreas de Infraestructura

ÁREA	INFRAESTRUCTURA	SUPERFICIE m2
Administrativa	Oficinas	48
Operativa	Bodegas	72
	Área Empaquetado	72
Apoyo	Parqueadero	66
	Accesos	32
	Seguridad	10
Total		300

Fuente: Investigación
Elaborado por: Gina Cuasquer

5.5.3. Requerimientos de activos fijos

Para el funcionamiento de la empresa empacadora se necesita de activos fijos como: la infraestructura donde funcionará la planta procesadora, maquinaria necesaria para realizar la trituración y empaquetado de la hoja deshidratada de té, equipo de cómputo, muebles y enseres, mismos que se presentan a continuación:

Tabla 27: Activos Fijos - Inversión Fija

Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Edificios - Infraestructura			
Planta	1	57,000.00	57,000
Total Edificio e Infraestructura			57,000
Maquinaria y Equipo			
Trituradora	1	18.000,00	18.000
Empaquetadora	2	22.000,00	44.000
Balanza	3	375,00	1.125
Bandejas	50	1,25	63
Mesas	4	75,00	300
Total Maquinaria y Equipo			63.488
Muebles y Enseres			
Escritorio	2	350,00	700
Sillón ejecutivo	2	300,00	600
Sillas giratorias	3	100,00	300
Archivadores	2	60,00	120
Sillas sin brazos	6	70,00	420
Teléfono	2	50,00	100
Fax	1	100,00	100
Sumadoras	3	250,00	750
Total Muebles y Enseres			3.090
Equipo de Computo			
Computadora	2	1.000,00	2.000
Impresora	2	600,00	1.200
Total Equipo de Computo			3,200
Total Activos Fijos - Inversión Fija			126.778

Fuente: Investigación
Elaborado por: Gina Cuasquer

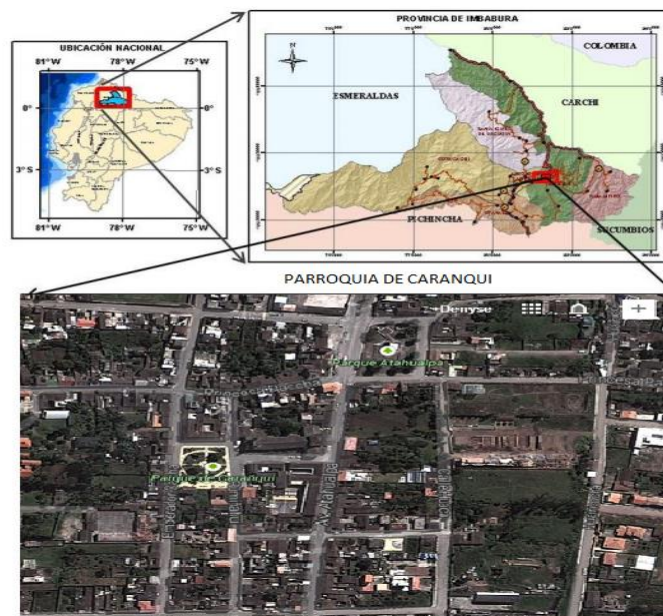
5.5.4. Localización de la Empresa

La ubicación más adecuada para la empresa se realizó a través de un análisis para definir donde se establecerá la planta de producción incurriendo en costos mínimos y con las mejores facilidades de acceso a los diferentes recursos como equipo, materia prima, etc., todo esto constituye un factor determinante para la factibilidad del proyecto.

5.5.4.1. Macro Localización

La planta se localiza en América del Sur, país Ecuador, las posiciones de latitud y longitud son 2° S y $77^{\circ} 30'$ W., sus límites son al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el Océano Pacífico, tiene una superficie de 276,840 km², con una población entre 15 960 887 millones de habitantes, según los datos del Instituto Geográfico Militar (IGM).

Gráfico 11: Localización de la Empresa



Fuente: Instituto Geográfico Militar (IGM)
Elaborado: Gina Cuasquer

5.5.4.2. Micro Localización

La empresa empacadora de té de plantas medicinales se encuentra ubicada en la parroquia de Caranqui, Cantón Ibarra, provincia de Imbabura, este lugar se encuentra cerca de la zona de producción, y para su ubicación se realizó un análisis, a través de una tabla de ponderación, donde 1 es malo y 10 muy bueno, como se presenta a continuación:

TABLA 26: Matriz de ponderación de localización

Factores	Caranqui		Ibarra		Cayambe		
	P.A * (%)	Calif.***	C.P**	Calif.	C.P	Calif.	C.P
Distancia con proveedores	25	9	2.5	7	1.8	7	0.7
Costo construcción	15	6	0.9	6	0.9	7	1.1
Acceso	10	7	0.7	8	0.8	8	0.8
Recurso humano disponible	15	7	1	7	1.1	8	1.2
Insumos (costos)	15	8	1.2	8	1.2	8	1.2
Acceso a productores	15	7	1.1	6	0.9	8	1.2
Comunicaciones	5	7	0.4	7	0.4	7	0.4
TOTAL	100		7.8		6.95		7.6

*P.A. (%) = Puntuación asignada.

**C.P. = Calificación ponderada.

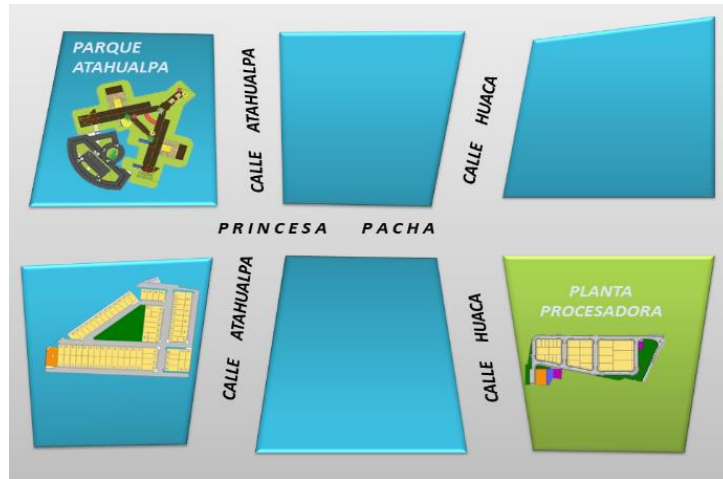
***CALIF = Calificación

Fuente: Investigación

Elaborado: Gina Cuasquer

Se ha escogido al sector norte ubicado en la calles Princesa Pacha y Huaca porque en esta zona existe el ingreso de camiones pesados, mismos que llegaran con la hoja de té deshidratada, además que por ser una planta procesadora se debe instalar en lugares fuera de las ciudades y por su cercanía a la panamericana.

GRÁFICO 12: Ubicación Óptima De La Empresa Empacadora



Fuente: Investigación
Elaborado: Gina Cuasquer

5.5.5. Ingeniería del proyecto

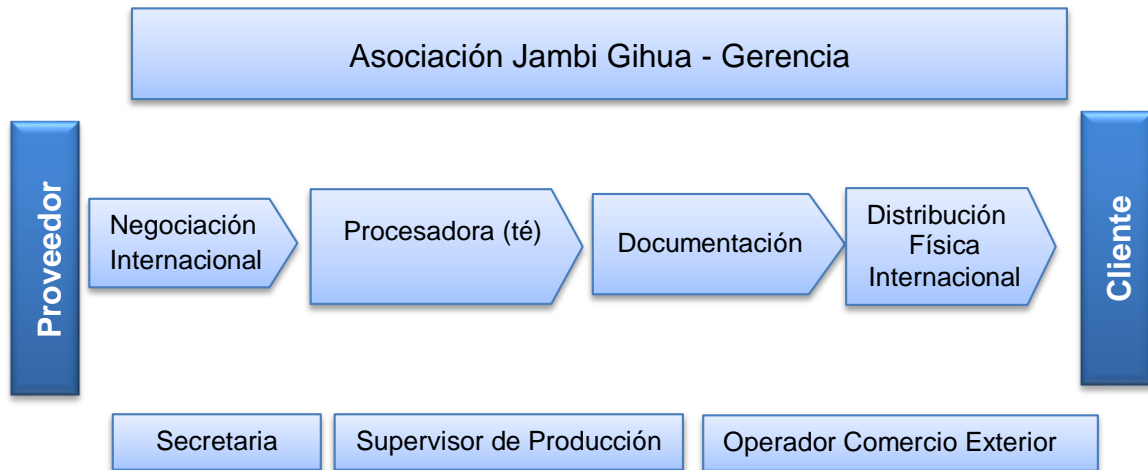
Se entiende por ingeniería del proyecto, a la definición de todos los recursos necesarios para llevar a cabo la investigación, es decir, todas las máquinas y equipos necesarios para el funcionamiento de la empresa empacadora de té de plantas medicinales en la parroquia Angochagua, además del requerimiento del recurso humano, en esta etapa se desarrolla, evalúa y diseña los procesos a llevarse a cabo.

5.5.5.1. Procesos

En toda actividad productiva, existen procesos que permiten llevar a cabo la producción de un producto de una manera eficiente, el siguiente grafico indica el esquema general de procesos a seguir para la producción y comercialización

del té de plantas medicinales, además se ha diseñado los subprocesos que estarán a cargo de las personas que trabajaran en la procesadora.

GRÁFICO 13: Esquema general de procesos.



Fuente: Fundamentos ISO 9000.
Elaborado: Gina Cuasquer

A continuación se presenta los diferentes, procesos para la producción y comercialización de té de plantas medicinales:

El gerente de la planta procesadora, se encarga de establecer la negociación internacional con el cliente, estableciendo las condiciones de la venta en un contrato que legalizara el negocio.

FICHA Nº 1

NEGOCIACION INTERNACIONAL				
Exportadora de té de plantas medicinales			Código:	NI-001
			Versión:	001
			Páginas:	1-1
Responsable:	Asociación Jambi Gihua - Gerencia			
Objetivo:	Negociar internacionalmente con el importador en el Condado de Bronx			
Alcance:	Contactar con el importador para determinar la elaboración y finalización del contrato.			
1. DETALLE			Documento	
1. Contactar al importador en el exterior vía internet o telefónica 2. Indicaciones del té a vender 3. Propuesta pre negociación, para determinar precio, cantidad, forma de envío, cotizaciones. 4. Negociación, llegar a un acuerdo. 5. Envía contrato de compra venta escaneado al cliente para la legalización del negocio 6. Cierre del Negocio			Internet Correo electrónico Catálogo del producto Contrato	
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD Gerente([Gerente]) --> Contactar[Contactar al cliente en el Exterior] Contactar --> Indicaciones[Indicaciones del producto] Indicaciones --> Propuesta[Propuesta pre negociación] Propuesta --> Acepta{Acepta} Acepta -- No --> Contactar Acepta -- Si --> Negociacion[Negociación] Negociacion --> Elaboracion[Elaboración del contrato] Elaboracion --> Fin([Fin]) </pre>				
3. MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Importadores	Número de importadores contactados/ número de ventas	Crecimiento del 100%	Mensual	Gerente
4. RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Gerente	Equipos Informáticos, suministros y papelería de oficina	Acorde a las necesidades de la procesadora		
REVISADO	APROBADO	FECHA		
Gerente	Gerente	19/08/2013		

Los productores de la parroquia Angochagua, entregan la producción trimestral al supervisor de producción para la trituración y empaquetado del té de plantas medicinales.

FICHA Nº 2

PLANTA PROCESADORA (TÉ)				
Exportadora de té de plantas medicinales			Código:	NI-002
			Versión:	001
			Páginas:	1-1
Responsable:	Supervisor de Producción			
Objetivo:	Recibir té procedente de la Asociación de productores de Angochagua en la planta procesadora para su acondicionamiento posterior.			
Alcance: Almacenar las hojas de té para su verificación y acondicionamiento posterior para su procesamiento.				
1. DETALLE			Documento	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Recepción de las hojas de té en el local 2. Verificación física de las hojas de té 3. Almacenamiento en la bodega 1 para su trituración 4. Almacenamiento en la bodega 2 para el empaquetado 5. Verificar que el té en bag este en buen estado 6. Sellar las cajas que contienen los 25 bags de té 7. Empaquetar las 51 cajas en cajas de cartón 8. Despachar 			Informe de bag y cajas Terminadas	
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> Recepcion[Recepción del producto en el local] Recepcion --> Verificacion[Verificación física del producto] Verificacion -- No --> Recepcion Verificacion -- Si --> Almacenamiento1[Almacenamiento en la bodega 1 para su trituración] Almacenamiento1 --> Almacenamiento2[Almacenamiento en la bodega 2 para el empaquetado] Almacenamiento2 --> VerificacionEstado[Verificar que el producto este en buen estado] VerificacionEstado --> Sellar[Sellar las cajas que contienen los 25 bags de té] Sellar --> Empaquetar[Empaquetar la 90 cajas en cajas de cartón] Empaquetar --> Despachar([Despachar]) </pre>				
3. MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Procesadora	Número de cajas de té listas para él envío	100%	Trimestral	Gerente
Número de pedidos realizados / Número de despachos			Mensual	
4. RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Supervisor Producción	Equipos Informáticos, suministros y papelería de oficina	Acorde a las necesidades de la procesadora		
REVISADO	APROBADO	FECHA		
Gerente	Gerente	19/08/2013		

El operador en comercio exterior, elaborara toda la documentación necesaria para la exportación de té de plantas medicinales.

FICHA Nº 3

DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN				
Exportadora de té de plantas medicinales			Código:	NI-003
			Versión:	001
			Páginas:	1-1
Responsable:	Operador Comercio Exterior			
Objetivo:	Realizar los documentos para la exportación de té al condado de Bronx			
Alcance: Obtener los documentos de exportación y certificados requeridos para el envío				
1. DETALLE			Documento	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar la lista de empaque y la factura comercial 2. Obtener el certificado de origen en el MIPRO. 3. Obtener el certificado fitosanitario en Agro calidad 4. Establecer el contacto con el agente de aduana para la elaboración de la declaración aduanera de exportación DAE. 5. Establecer el contacto con la aerolínea para la elaboración del documento del transporte. 6. Establecer el contacto con el banco para la elaboración de la carta de crédito de exportación. 			Factura comercial Lista de empaque Certificado de origen Certificado Fitosanitario Correo electrónico Teléfono	
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> Factura[Elaboración Factura Comercial] Factura --> Certificado[Obtención de certificado de origen y fitosanitario] Certificado --> Aduana[Contacto agente de aduana/ DAE] Certificado --> Aerolinea[Contacto con la aerolínea] Aduana --> Banco[Establecer Contacto con el Banco/carta de credito] Aerolinea --> Banco Banco --> Fin([fin]) </pre>				
3. MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Documentos	Número de documentos requeridos	1 día	Mensual	Operador logístico
4. RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Auxiliar Comercio Exterior	Equipos Informáticos, suministros y papelería de oficina	Acorde a las necesidades de la empresa		
REVISADO	APROBADO	FECHA		
Gerente	Gerente	19/08/2013		

5.5.5.2. Manual de funciones

Descripción del puesto: Gerente General

Departamento: Gerencia

Función Básica:

La representación, trámite y resolución de los asuntos de la competencia de la empresa, quien para la mejor distribución y desarrollo del trabajo podrá delegar facultades en servidores públicos subalternos, sin perjuicio de su ejercicio directo.

Responsabilidades:

- Administrar y representar legalmente a la empresa;
- Formular los programas institucionales de corto, mediano y largo plazo, así como los presupuestos;
- Formular programas de organización;
- Establecer los métodos que permitan el óptimo aprovechamiento de los recursos de la empresa;
- Tomar las medidas pertinentes a fin de que la misión y visión de la empresa se realicen de manera articulada, congruente y eficaz;
- Establecer los procedimientos para controlar la calidad de los suministros y programas.
- Recabar información y elementos estadísticos que reflejen el estado de las funciones de la empresa para así poder mejorar la gestión de la misma;
- Establecer los sistemas de control necesarios para alcanzar las metas u objetivos propuestos.

Descripcion del puesto: Supervisor de Producción

Departamento: Producción

Funcion Basica:

Orientar, coordinar, dirigir y controlar las actividades del personal a su cargo conforme con las normas y procedimientos vigentes,

Responsabilidades:

- Planificar las actividades a ser realizadas para el cumplimiento de los objetivos previstos, conforme con las políticas establecidas y los recursos disponibles.
- Supervisar la ejecución de las actividades de su departamento.
- Elaboración y verificación de los reportes de producción.
- Capturar ideas o propuestas de cualquier empleado que hay tenido resultados positivos en el proceso de producción
- Responsable del buen desarrollo de la planta y de la eficiencia y la eficacia de los procesos productivos e innovaciones.

Descripcion del puesto: Secretaria

Departamento: Secretaría General

Funcion Basica:

Ejecutar actividades pertinentes al área secretarial y asistir al gerente, a fin de lograr un eficaz y eficiente desempeño acorde con los objetivos de la empresa.

Responsabilidades:

- Redactar correspondencia, oficios, actas, memorando y documentos varios.
- Recibir y enviar correspondencia.

- Brindar apoyo logístico en la ejecución de reuniones y eventos.
- Lleva control de los registros de asistencia del personal administrativo.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Atender las llamadas telefónicas que se presentan a la oficina.
- Controlar la existencia de útiles y papelería para la oficina.
- Proyectar y preparar los convenios de carácter institucional.
- Colabora en la elaboración y programación del presupuesto de egresos e ingresos.

Descripción del puesto: Operador Logístico

Departamento:

Función Básica:

Controlar el flujo del producto, en aplicación de los regímenes aduaneros de su competencia, haciendo cumplir la normativa legal y los procedimientos operativos.

Responsabilidades:

- Coordinar, gestionar y dirigir los procesos logísticos para la comercialización del producto;
- Proponer mejoras de procesos y coordinar con los actores de la cadena logística establecer sistemas operativos que faciliten la comercialización del producto;
- Analizar y evaluar los actuales procesos de despacho, establecer mejoras en los mismos;
- Control de toda la cadena de distribución física de la mercadería;
- Seguimiento de todo proceso de exportación.

5.5.6. Metodología de la Distribución Física Internacional

La distribución física internacional comprende todas las actividades realizadas para el traslado del té de plantas medicinales desde la ciudad de origen, parroquia Angochagua, provincia de Imbabura hasta la ciudad de destino condado de Bronx en Estados Unidos cumpliendo con todas las formalidades legales y aduaneras. Existen tres tipos de procesos logísticos para la comercialización de la mercadería los realizados en el país de exportación como el traslado de la mercadería desde la fábrica del exportador hasta el medio de transporte internacional, en el tráfico internacional o el transporte de la mercancía desde el puerto de origen hasta el puerto de destino y en el país de importación, todos los tramites de nacionalización de la mercadería hasta la entrega en destino.

5.5.6.1. Datos del Embarque

Para la comercialización y exportación de té de plantas medicinales fue necesario identificar algunos aspectos importantes del producto como su, posición arancelaria en el país importador y en el exportador, unidad comercial de venta, valor comercial, detallados a continuación:

TABLA 27: Información del producto

Nombre comercial del producto	Té de plantas medicinales
Clasificación arancelaria (país exportador)	0902.30.00.00
Clasificación arancelaria (país importador)	0902.30.00.15
Unidad comercial de venta	caja
Moneda de transacción.	Usd
Costo de la unidad comercial (Valor Ex-work).	57.09

Elaborado: Gina Cuasquer

Los datos que se presentan a continuación corresponden a un envío trimestral de 1.920 cajas que contiene cincuenta y un cajitas de 25 bags de hoja de té deshidratada, se realizaran cuatro envíos al año.

Bajo el término de negociación DAP, cuyas obligaciones como exportador se extienden hasta el descargue de la mercadería en la terminal aérea del importador, se ha escogido este termino de negociación por que es adaptable en el uso de cualquier modo de transporte, además los riesgos y gastos del exportador empiezan desde que la mercancía está en la empresa hasta la entrega en la terminal de carga destino. Si la carga no llega a la terminal, en caso de sufrir algún percance el exportador asumirá la perdida, ya entregada la mercancía si el sufre algún daño hasta llegar a la fábrica del importador esto asumirá el importador.

TABLA 28: Información del embarque

País exportador	Ecuador
Ciudad de Embarque	Ibarra
País importador	EE. UU.
Ciudad de destino	New York
Número de unidades comerciales por embarque	1.920,00
Costo del embarque (valor Ex-work)	109.618
Embalaje	cajas
Unidad de carga	Pallet
Número de embalajes por embarque	1.920
Número de unidades de carga por embarque	64

Elaborado: Gina Cuasquer

Además se tuvo en cuenta información adicional e importante identificando así la forma de pago a utilizar, el tipo de cambio, las tasas de interés en el país de origen (Ecuador), y en el país de destino (Estados Unidos), mismos que pueden llegar a influir de manera directa en la ejecución del proyecto. Para el tipo de pago se estableció realizarlo a través de una carta de crédito, porque es el método de pago más seguro y conveniente para realizar transacciones internacionales.

Como exportador puede decidir cuando el pago es satisfactorio y se puede enviar la mercancía según se haya acordado, bajo los términos estipulados en la carta de crédito, uno de los principales beneficios de la carta de crédito, es una vez que está confirmada por un banco, el riesgo del país, económico y político, tanto como la capacidad del comprador para pagar, se eliminan y el banco está obligado a pagar aún si el cliente se declara en bancarrota siempre que los documentos obedezcan los términos de la carta de crédito.

TABLA 29: Términos Negociación Ecuador – Estados Unidos

REFERENCIA	TÉRMINO
Termino de negociación	DAP
Tipo de pago	Carta de Crédito
Plazo	30 días
Tipo de Cambio	1 usd
Porcentaje tasa de seguro anual	3%
Porcentaje tasa pasiva de interés anual	8,17%
Inflación anual (Ecuador)	2,70%
Inflación anual (Estados Unidos)	1,40%

Elaborado: Gina Cuasquer

5.5.6.2. Cálculo del cubicaje

Para conocer el total cajas en un embarque se realizó el cálculo del cubicaje donde se tomó las medidas (largo, alto y ancho) de una caja que pesa 3,12 kg, contiene 51 cajas de 25 bags de té de plantas medicinales y del pallet americano de 1.20m x 1m, logrando así identificar el espacio disponible que se dispone de una capacidad máxima de apilamiento de cuatro cajas, obteniendo un total de 30 cajas por pallet.

TABLA 30: Cálculo de Cubicaje

Detalle	Empaque	Unidad de carga	Espacio estimado
Número de unidades	51	30	
Largo caja (mts)	0,4	1,12	3
Alto caja (mts)	0,2	1	5
Ancho caja (mts)	0,5	1	2
Volumen (m3)	0,04	1,20	30
Peso por unidad (kg)	3,12	93,6	30,000
Peso del embarque (TM)	0,003	0,094	30

Elaborado: Gina Cuasquer

También se realiza la proyección de venta para los siguientes cinco años, utilizando como año base el 2013 en el que se realizara la primera exportación obteniendo un porcentaje del 14% de cobertura de la demanda del mercado de destino, como se presenta a continuación:

TABLA 31: Proyección de Ventas

DATOS	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Oferta exportable	15890	16003	16177	16323	16470	16618
Demanda insatisfecha	115400	116438	117485	118542	119608	120684
Porcentaje de cobertura	14%	14%	14%	14%	14%	14%
Frecuencia de envió	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral
Envíos al año	4	4	4	4	4	4
Tamaño del embarque	3972,50	4000,75	4044,25	4080,75	4117,50	4154,50
Número de empaques	1947,00	1961,00	1982,00	2000,00	2018,00	2036,00
Número de Pallets	64	65	66	66	67	67
Número de camiones.	4,0	4,0	4,0	5,0	5,0	5,0
Peso envió (kg)	5990,4	6084	6177,6	6177,6	6271,2	6271,2
Estimación de ventas según embalajes por envió trimestral	1920	1950	1980	1980	2010	2010
Estimación de ventas según unidad comercial por envió trimestral	97.920	99.450	100.980	100.980	102.510	102.510
Estimación de ventas según unidad comercia trimestral	7.680	7.800	7.920	7.920	8.040	8.040
Estimación de ventas según unidad comercial kg trimestral	15667	15912	16157	16157	16402	16402

Elaborado: Gina Cuasquer

5.5.6.3. Costos directos país de exportación (Ecuador)

a) Envase

El envase, consiste en empacar en una bolsita de celofán 0,0016 kg de hoja de te deshidratada molida, mismas que será colocadas en unas cajitas de cartón para su comercialización.

TABLA 32: Envase de té

Descripción	Costo Unit. Usd.	Cantidad	Costo total Usd.	Tiempo en Días	RR. HH.	Costo x Trabajador	Costo mano obra	Costo total Operación Usd.
Cajita contenedoras funditas de té	0,10	97920	9792	0,33	1	10	3,3	9795
Plástico celofán	0,08	97920	7834					7837
TOTALES								17632

Elaborado por: Gina Cuasquer

b) Empaque

El empaque para la comercialización del té de plantas medicinales será una caja de cartón prensado, mismas que contendrán 51 cajas pequeñas de té, con un peso de 3.12kg.

TABLA 33: Empaque de té

Descripción	Costo Unit. Usd.	Cantidad	Costo total Usd.	Tiempo en Días	RR. HH.	Costo x Trabajador	Costo mano de obra	Costo total Operación Usd.
Caja contenedor de cajas de té	0,35	1920	672	0,33	1	10	3,3	675,3
TOTALES								675,3

Elaborado por: Gina Cuasquer

c) Manipulación en el local del exportador

Corresponde al costo de carga de las cajas de té de plantas medicinales al camión para posteriormente ser trasladados al puerto de embarque destinado, para este caso el aeropuerto de Mariscal Sucre en la ciudad de Quito, por vía terrestre.

TABLA 34: Costos de Manipuleo

Descripción	Costo por vehículo	Cantidad	Tiempo (Horas)	Tiempo (Días)	Costo de operación (USD)
Cargue de las cajas al vehículo 5 TN	15	4	2	8	60
				0,33	60

Elaborado: Gina Cuasquer

d) Documentación requerida

Para cumplir con el proceso de exportación en aduana ecuatoriana, se necesita los siguientes documentos:

TABLA 35: Costos de Documentación Importación

DESCRIPCIÓN	Costo unitario USD	Cantidad	RR.HH.	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Factura Comercial	0	1	1 personas	1	0,125	0
Lista de empaque	0	1		0,5	0,0625	0
Certificado de Origen	11,2	1		2	0,25	11,2
Certificados Fitosanitario	15	1		2	0,25	15
TOTALES				5,5	0,6875	26,2

Elaborado: Gina Cuasquer

e) Transporte interno

Para el transporte interno se requiere contratar al transportista que realizara el transporte desde la parroquia de Angochagua hacia el aeropuerto Mariscal Sucre de Quito, en cuatro camiones de 5 tn, se llegó a cotizar en la empresa de transporte Transcomerinter el costo por vehículo, obteniendo un valor de 70 usd.

TABLA 36: Costo de Transporte Interno

DESCRIPCIÓN	Costo unitario	Cantidad de vehículos	Tiempo (Días)	Costo de operación (USD)
Flete interno Vehículo 5 tn	70	4	1	280
TOTALES				280

Elaborado: Gina Cuasquer

f) Manipulación Embarque

Este costo corresponde a la carga de la mercancía al medio de transporte, para este caso el avión, se debe coordinar con la aerolínea que realizara el transporte internacional hasta el aeropuerto en el país de destino para este caso New York - Estados Unidos.

TABLA 37: Costo de Manipuleo Medio de Transporte Internacional

Descripción	Costo por embarque	Cantidad	Tiempo (horas)	Tiempo (Días)	Costo de operación (USD)
Cargue al medio de transporte internacional	30	64	2	0,08	1.920
OTROS		1		0	0
TOTALES				0,08	1.920

Elaborado: Gina Cuasquer

g) Asistencia de Agentes

Para elaboración y envío electrónico a través del sistema informático ECUAPASS de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) y la presentación física ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENA, se contratara a un Agente de carga de exportaciones, según el art. 64 del reglamento del COPCI, este servicio lo ofrece la aerolínea y se encarga de la elaboración de los documentos de transporte, en este caso la guía aérea para el despacho de la mercancía.

TABLA 40: Costo de Agente de Carga Internacional

Descripción	HONORARIOS	RR.HH	Tiempo en horas	Tiempo en días	Costo total USD
Agente de carga	150	1	12	0.5	150,00

Elaborado: Gina Cuasquer

5.5.6.4. Costos Indirectos País de Exportación (Ecuador)

a) Costos Bancarios

En el país de origen los costos bancarios que se originan, únicamente son el costo del interés que se genera por el préstamo adquirido para realizar la comercialización de este producto, cabe señalar que el presente ejerció esta hecho trimestralmente, por lo cual el interés es tomado de los tres meses que dura la operación.

TABLA 38: Costos Bancarios

Descripción	Valor Préstamo	% banco	Tiempo contratación (Horas)	de	Tiempo contratación (Días)	de	Costo total USD
Inversión	80.273	11,20%	2		0,3		2247,64

Elaborado: Gina Cuasquer

b) Capital e inventario país de origen

Para el cálculo del capital e inventario se toma el valor FCA y la tasa de Interés Pasiva -Banco Central del Ecuador, la misma está en el 8,17 %, aquí se desagregada el costo de oportunidad, es decir, el dinero que el exportador está perdiendo al no tener el dinero de la inversión realizada en un banco.

TABLA 39: Costo de Capital e Inventario (Ecuador)

Descripción	FCA + gastos	Tasa pasiva anual	Tiempo días	Año comercial	COSTO USD
Costo de oportunidad.	114302,0	8,17%	2,8	360	73,32

Elaborado: Gina Cuasquer

5.5.6.5. Total Costo - Tiempo de la distribución física internacional país exportador

Se realizan un resumen de costos totales directos e indirectos y tiempos totales incurridos en el país del exportador (Ecuador), obteniendo un valor de 23083,8 Usd, en un tiempo de 2.3 días para él envió la mercancía al condado de Bronx, Estados Unidos, con un valor FOB de 114.158,2 Usd.

TABLA 40: Costo Total y Tiempo País De Exportación

COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO DÍAS
Envase	17632,2	0,3
Empaque	675,3	0,3
Unitarización	0,0	0,0
Manipuleo en el local del exportador	60,0	0,3
Documentación	26,2	0,0
Transporte interno	280,0	1,0
Manipuleo Embarque	1920,0	0,1
Agentes	150,0	0,5
COSTOS INDIRECTOS		
Bancarios	2247,64	0,3
Capital e inventario país de origen	76,47	2,8
Total costo - tiempo de la DFI país exportador	22841,34	2,8
VALOR EXWORK	109618,20	0,7
Valor FCA	109678,20	1,3
Valor FOB	114375,30	2,8

Elaborado: Gina Cuasquer

5.5.6.6. Costos directos en tránsito internacional

a) Flete Internacional

El transporte internacional, se realizara desde el aeropuerto Mariscal Sucre en la ciudad de Quito, hacia el aeropuerto internacional de New York, Estados Unidos en un tiempo aproximado de 12 horas, con un costo de 7.488 usd, según la cotización de la empresa de transporte aéreo Fervacargo S.A.

TABLA 41: Costo Flete Internacional (Quito - New York)

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Tiempo (Días)	Costo de operación (USD)
Peso del embarque	1,25	5.990	0,5	7.488
TOTALES			0,5	7.488

Elaborado: Gina Cuasquer

b) Seguro Internacional

La mercancía requiere de un seguro del 3 %, para la protección de la carga, este seguro está a cargo de la empresa exportadora, a cargo de la empresa COOPSEGUROS del Ecuador S.A, según la póliza de seguro, se cubrirá daños como, contaminación por olores extraños; robo, falta de entrega y rotura de empaques o embalajes, e inicia desde el momento mismo en que el transportador recibe las mercancías objeto del seguro y concluye con la entrega de las mismas al destinatario en el aeropuerto de destino, indicado en el certificado o aplicación de seguro, o al vencimiento de treinta (30) días calendario contados a partir de la fecha de llegada del avión a destino final.

TABLA 42: Costo Seguro Internacional

Descripción	Valor Asegurado	Prima	Tiempo de contratación (Horas)	Tiempo (Días)	Costo de operación
Cobertura de todo riesgo	121863,33	3%	2	0,25	3655,90

Elaborado: Gina Cuasquer

c) Manipuleo Desembarque

Una vez que la mercancía llega al aeropuerto en New York en Estados Unidos, se debe realizar su descarga al medio de transporte, aquí termina las responsabilidades del exportador.

TABLA 43: Costo de Manipuleo de Desembarque

Descripción	Costo por Embarque	Cantidad	Tiempo (Horas)	Tiempo (Días)	Costo de operación (USD)
Descargue de las cajas del medio de transporte internacional	80	64	3	0,375	5.120
OTROS		4		0	0
TOTALES				0,375	5.120

Elaborado: Gina Cuasquer

5.5.6.7. Costos indirectos en el tránsito internacional

a) Capital e Inventario

Para este tipo de cálculo del capital e inventario se toma el valor CIF, en este término se aumentan costos, por ende la inversión ha crecido y el costo de oportunidad tiene a disminuir, se calcula con la Tasa de Interés Pasiva anual por el Banco Central del Ecuador, la misma está en el 8,17 %.

TABLA 44: Costo del Capital e Inventario

Descripción	Valor CIF	Tasa pasiva anual	Tiempo (Días)	Año comercial	Costo final usd
Costo de oportunidad.	125519,23	8,17%	1,38	360	32,05

Elaborado: Gina Cuasquer

5.5.6.8. Total Costo – Tiempo de la distribución física internacional en el tránsito internacional

Los costos directos e indirectos obtenidos en el tránsito aduanero tienen un costo de 16295,90 Usd, y un valor DAP de 130671,30 usd, en un tiempo aproximado de 3,5 días.

TABLA 45: Costos Total en el Tránsito Internacional

COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
Flete internacional	7488,0	0,5
Valor CFR	121863,3	2,8
Seguro internacional	3655.90	0,3
Valor CIF	125519,23	3,1
Manipuleo desembarque	5120,0	0,4
COSTOS INDIRECTOS		
CAPITAL E INVENTARIO	32,05	1,1
Costo de la DFI en el tránsito internacional	16295,90	1,1
Valor DAT	130671,30	3,5

Elaborado: Gina Cuasquer

5.5.6.9. Costos directos en el país de Importación (Estados Unidos)

Todos costos que se genera en el país importador, están a cargo del comprador, por el término de negociación DAP, estos valores son tomados en cuenta porque aumentan los costos para cálculos del precio de venta, ya que estos valores no serán pagados por la empresa exportadora.

a) Costo bancario

Sin embargo se calcula el costo bancario, es decir, el costo que el banco cobra por la emisión de la carta de crédito, para su cálculo se toma el valor DAP, puesto que el cálculo se realiza por el total del costo de exportación.

TABLA 49: Costos Bancarios

Descripción	Valor DAP	% banco	Tiempo contratación (Horas)	de	Tiempo contratación (Días)	de	Costo total USD
Carta de Crédito	130671.30	4%	2		0,25		5226,85

Elaborado: Gina Cuasquer

b) Capital e inventario

Para este tipo de cálculo del capital e inventario se toma el valor DAP, se calcula con la Tasa de Interés Pasiva anual por el Banco Central del Ecuador, la misma está en el 8,17 %.

TABLA 50: Costo del Capital e Inventario

Descripción	Valor DAP	Tasa pasiva anual	Tiempo (Días)	Año comercial	Costo final usd
Costo de oportunidad.	130671,30	8,17%	1,38	360	40,78

Elaborado: Gina Cuasquer

5.5.6.10. Total costo y tiempo de la distribución física internacional en el país Importador (Estados Unidos).

Obteniendo un costo 5160,70 y un valor DDP 130712,10 usd, con un tiempo de 5,3 días en el país importador, siendo estos los valores totales del proceso de

exportación de té de plantas medicinales desde el punto de origen hasta el de destino.

TABLA 46: Costos Total en el País Importador

COSTOS DIRECTOS IMPORTACIÓN	COSTO	DÍAS
Almacenamiento temporal	0,0	0,0
Manipuleo desembarque	5120,0	0,4
Documentación	0,0	0,0
Agentes	0,0	0,0
Transporte interno	0,0	1,0
Valor DAP	130671,30	4,8
Aduaneros	0,0	0
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACIÓN		
Capital e inventario	40,7	1,4
Costo de la DFI en el país importador	5160,7	1,4
Valor DDP	130712,10	5,3
Precio (c/u) en país de destino	68,0	
Margen de ventas	6,8	
Precio de venta embarque	74,89	

Elaborado: Gina Cuasquer

Con un análisis de todo el proceso, se ha llegado a establecer los costos y tiempos totales de la distribución física internacional del té de plantas medicinales, el precio de la caja del producto en Bronx estados Unidos de 74,89Usd, con margen de ventas del 6,8.

5.6. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.6.1. Inversión Inicial

Se cuenta con una inversión inicial, conformada por la adquisición de todos los activos fijos necesarios para la exportación de té de plantas medicinales, capital de operación y gastos de constitución.

TABLA 47: Inversión total

Detalle	Valor
ACTIVOS FIJOS	
Edificios - infraestructura	57.000
Maquinaria y Equipo	63.488
Muebles y Enseres	3.090
Equipo de Computo	3.200
Renovación equipo de computo	3.466
Total activos fijos	126.778
CAPITAL DE OPERACIÓN	
Costos de Producción	376.465
Gastos Administrativos	62.007
Gastos de Exportación	55.480
Total Costo Anual	493.953
Total Costo Diario	1.372
Ciclo de caja	50
Capital de Operación del periodo	68.605
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Diseños	1.500
Abogado	1.500
Permisos	1.500
Licencias	800
Total Gastos de Constitución	5.300

Elaborado por: Gina Cuasquer

Para la puesta en marcha del proyecto de producción y exportación de té de plantas medicinales se necesita una inversión total de \$200.682 mismos que se encuentran distribuidos en gastos de constitución, capital de operación e inversión fija.

La inversión fija, es el aporte que los socios han realizado dando un total de 120409 usd, y con un valor individual de 1180,48 usd, como se detalla a continuación:

TABLA 48: Costo Inversión Inicial Total

Concepto	Valor
Inversión Fija	120409
Capital de Operación	74.973
Gastos de Constitución	5.300
Total Inversión Inicial	200.682

Elaborado: Gina Cuasquer

El financiamiento necesario para este proyecto, se encuentra compuesto en un 60% que corresponde al capital propio y un 40% forma parte del capital ajeno, este porcentaje será financiado por el Banco del Pichincha con una tasa de interés del 11,20%, pagando cuotas mensuales de 2635,64 Usd a un plazo de 4 años.

TABLA 49: Estructura De Financiamiento

Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	60%	120.409
Capital Ajeno	40%	80.273
Total	100%	200.682

Elaborado: Gina Cuasquer

5.6.2. Proyección de Costos

Se realiza, tomando los costos directos e indirectos desde el proceso de transformación, es decir, desde la compra de la materia prima para este caso la hoja de té deshidratadas, hasta su exportación al mercado de destino. En la tabla

siguiente se detalla los costos de producción que han sido proyectados para cinco años desde la implementación del proyecto, tomando como base la inflación anual del Ecuador con un porcentaje de 4.48, según datos de INEC.

TABLA 50: Costos De Producción

Concepto	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Materia Prima						
Hoja deshidratada de té - Kg	206.807	215.709	224.942	231.015	240.847	247.350
Mano de Obra						
Obreros	36.260	42.608	46.838	51.487	56.598	62.217
Costos Generales de Fabricación:						
Caja contenedora funditas de té	39.168	40.854	42.603	43.753	45.615	46.847
Papel termo sellable, hilo, etiqueta, funda	39.168	40.854	42.603	43.753	45.615	46.847
Plástico celofán	31.334	32.683	34.082	35.002	36.492	37.477
Caja contenedora cajas de té	2.688	2.804	2.924	3.003	3.130	3.215
Transporte de MP	13.600	2.793	2.869	3.683	3.782	3.884
Agua	1.800	1.849	1.899	1.950	2.002	2.056
Energía	4.200	4.313	4.430	4.549	4.672	4.798
Suministros de limpieza	1.440	1.479	1.519	1.560	1.602	1.645
Depreciaciones	0	9.199	9.199	9.199	9.199	9.199
Total Costo de Producción	376.465	395.145	413.905	428.954	449.556	465.536

Elaborado: Gina Cuasquer

5.6.3. Proyección de Gastos

Para la implantación del proyecto es necesario también incurrir en gastos administrativos, de exportación y comercialización del té de plantas medicinales. Para la administración de la empresa empaadora y la oficina ubicada en la parroquia de Caranqui los gastos a efectuarse son:

TABLA 51: Gastos Administrativos

Concepto	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Sueldos	57.687	67.866	74.566	81.931	90.028	98.928
Servicios Básicos	1.560	1602	1645	1690	1735	1782
Suministros de Oficina	1.560	1602	1645	1690	1735	1782
Suministros de Limpieza	1.200	1232	1266	1300	1335	1371
Depreciaciones	0	1376	1376	1376	1464	1464
Amortizaciones	0	1060	1060	1060	1060	1060
Total Gastos Administrativos	62.007	74.738	81.558	89.046	97.358	106.388

Elaborado: Gina Cuasquer

En lo que respecta a los gastos de exportación son todos aquellos generados para realizar el proceso de exportación, correspondientes a unitarización manipulación, despacho en aduana, documentación, agentes, almacenamiento, transporte.

TABLA 52: Gastos de Exportación

Concepto	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Manipuleo en el local de exportador	400	246	253	325	334	343
Documentación	105	108	114	123	137	156
Transporte interno	1.120	1.150	1.181	1.516	1.557	1.599
Agentes	0	0	0	0	0	0
Costos bancarios	8.774	9.403	9.914	10.367	10.945	11.445
Capital e inventario - país de origen	241	258	272	285	301	314
Flete internacional	29.952	31.241	32.578	33.458	34.882	35.824
Seguro internacional	14.598	15.624	16.459	17.199	18.140	18.944
Capital e inventario - tránsito internacional	128	137	144	151	159	166
Capital e inventario en el país de destino	163	174	183	191	202	211
Total Gastos de Exportación (Ventas)	55.480	58.342	61.100	63.615	66.657	69.003

Elaborado: Gina Cuasquer

5.6.4. Estados Financieros

5.6.4.1. Balance General

Este tipo de balance se lo realiza para conocer la situación actual de la empresa en donde se detallan los activos, pasivos y capital, para este proyecto se lo ha elaborado con financiamiento.

TABLA 53: Balance General

Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	68.605	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	68.605	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios – Infraestructura	57.000	Préstamos Bancarios	80.273
Maquinaria y Equipo	63.488	Total Pasivos Largo Plazo	80.273
Muebles y Enseres	3.090		
Equipo de Computo	3.200	Total Pasivos	80.273
Total Activos Fijos	126.778		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	5.300	Capital Social	120.409
Total Activos Diferidos	5.300	Total Patrimonio	120.409
Total Activos	200.682	Total Pasivo + Patrimonio	200.682

Elaborado: Gina Cuasquer

5.6.4.2. Estado de Resultados

Este tipo de estado financiero nos ayuda definir la utilidad o pérdida obtenida durante la actividad de la empresa, ya que aquí se integran todas las cuentas pertenecientes a ingresos y gastos, realizados en el periodo de producción y comercialización del té de plantas medicinales.

TABLA 54: Estado de Resultados

Detalle	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Ventas	574.148	613.899	646.468	675.094	711.737	742.822
Cantidad cajas de 51	7.680	7.800	7.920	7.920	8.040	8.040
Precio por caja de 51	74,76	78,71	81,62	85,24	88,52	92,39
- Costo de Ventas	376.465	395.145	413.905	428.954	449.556	465.536
Utilidad Bruta en Ventas	197.683	218.754	232.563	246.140	262.181	277.286
- Gastos Operacionales	117.488	133.080	142.658	152.662	164.015	175.391
Gastos Administrativos	62.007	74.738	81.558	89.046	97.358	106.388
Gastos de Exportación	55.480	58.342	61.100	63.615	66.657	69.003
Utilidad Operacional	80.195	85.674	89.905	93.478	98.166	101.895
- Gastos Financieros	0	7.792	4.981	1.838	0	0
Interés Bancario	0	7.792	4.981	1.838		
U.A.T.I	80.195	77.883	84.925	91.640	98.166	101.895
- 15% Participación. Trabajadores	12.029	11.682	12.739	13.746	14.725	15.284
Utilidad Antes de Impuestos	68.166	66.200	72.186	77.894	83.441	86.611
- 22% Impuesto a la Renta	14.997	14.564	15.881	17.137	18.357	19.054
Utilidad Neta	53.169	51.636	56.305	60.758	65.084	67.557

Elaborado: Gina Cuasquer

5.6.5.3. Flujos de Efectivo, VAN, TIR

El flujo de caja ha sido proyectado para cinco años, que corresponde a la vida útil del proyecto, es decir, el periodo durante el cual un proyecto de inversión es capaz de generar beneficios por encima de sus costos esperados, con esto se pretende analizar los indicadores financieros para la toma de decisiones una vez que se haya conocido su Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el costo beneficio y el periodo de recuperación, como ya se mencionó anteriormente se ha realizado flujos de efectivo con financiamiento y sin financiamiento, teniendo una tasa promedio de costo de capital o tasa de descuento de la tasa del costo de capital promedio o tasa de descuento del 9.43 %.

TABLA 55: Flujo De Efectivo Neto

Entradas de efectivo	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Utilidad Neta		51.636	56.305	60.758	65.084	67.557
+ Depreciaciones		10.574	10.574	10.574	10.663	10.663
+ Amortizaciones		1.060	1.060	1.060	1.060	1.060
Liquidación del Proyecto						77.194
Recuperación Capital de Operación						68.605
Préstamos Bancarios	80.273					
Total Entradas	80.273	63.271	67.940	72.392	76.807	225.079
Salidas de Efectivo	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Inversión Inicial	200.682					
Amortización de la Deuda		23.836	26.647	29.790		
Reposición de Activos				3.466		
Total Salidas	200.682	23.836	26.647	33.256	0	0
= Flujo de efectivo Neto	- 120.409	39.435	41.293	39.136	76.807	225.079

Elaborado: Gina Cuasquer

a) Valor actual neto

El VAN, es un método de evaluación de la inversión realizada en un proyecto y puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión, se calcula en base a la siguiente formula:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Donde:

V_t : representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 : es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n: es el número de períodos considerado.

K: es el tipo de interés.

TABLA 56: Valor actual Neto

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-120.479,39		
1	42.416,60	0,9138	38.761,40
2	44.437,30	0,8351	37.108,62
3	42.426,13	0,7631	32.376,08
4	80.302,62	0,6974	55.999,49
5	228.855,88	0,6373	145.841,15
		SFE	310.086,75
		- I.I.	120.479,39
		VAN	189.607,36

Elaborado por: Gina Cuasquer

Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagada

b) Tasa interna de retorno

La TIR, es un método de valoración de inversiones que permite medir la rentabilidad de los gastos generados en la inversión del proyecto, esta tasa es comparada con una tasa mínima en el mercado, para su cálculo se utiliza la siguiente formula:

$$VAN = \frac{\sum Rt}{(1+i)^t} = 0$$

Donde:

Rt : sumatoria del flujo neto de efectivo.

t: el tiempo del flujo de caja

i: la tasa de descuento .

TABLA 57: Tasa Interna de Retorno

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	-120.479,39		
1	42.416,60	0,9138	38.761,40
2	44.437,30	0,8351	37.108,62
3	42.426,13	0,7631	32.376,08
4	80.302,62	0,6974	55.999,49
5	228.855,88	0,6373	145.841,15
		SFE	310.086,75
		- I.I.	120.479,39
		VAN	189.607,36
		TIR	44,10%
		PR	2,89
		C/B	2,57

Elaborado por: Gina Cuasquer

Reemplazando la formula nos da un valor de la TIR de 49,49%, este porcentaje es alto, es decir, se está ante un proyecto empresarial rentable, mismo que supone un retorno de la inversión a uno tipo de interés más alto que en el mercado.

c) Periodo de recuperación

El periodo de recuperación de la inversión, es un instrumento que permite a la empresa medir el plazo de tiempo que se requiere para recuperar el 100% de la inversión. En la presente investigación, la inversión se recuperara en 2 años, 8 meses y 9 días.

d) Beneficio / Costo

La relación beneficio costos, tiene como objetivo fundamental proporcionar una medida sobre la rentabilidad del proyecto, mediante la comparación de los beneficios esperados con los costos generados, con la aplicación de la fórmula:

$$\sum \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

$$\mathbf{B/C= 2,57}$$

Con el análisis de este indicador se obtuvo que por cada dólar que se invierte en el proyecto se tendrá una rentabilidad de 1,57 usd

5.6.5.4. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio, ayuda a definir el número de unidades mínimas que, la planta procesadora de té de plantas medicinales requiere producir y vender para no generar pérdidas durante su operación, el número de unidades requeridas se encuentra por debajo de la producción lo que beneficia al proyecto.

Punto De Equilibrio

	Año 2014		Año 2015		Año 2016	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
Costo de Producción						
MPD		206.807		215.709		224.942
MOD		36.260		42.608		46.838
Costos Indirectos Fabricación						
Caja contenedora 25 bags de té		39.168		40.854		42.603
Papel termosellable, hilo, etiqueta, funda		39.168		40.854		42.603
Plástico celofán		31.334		32.683		34.082
Caja contenedora cajas de té		2.688		2.804		2.924
Transporte de MP		13.600		2.793		2.869
Agua	1.800		1.849		1.899	
Energía	4.200		4.313		4.430	
Suministros de limpieza	1.440		1.479		1.519	
Depreciaciones	0		9.199		9.199	
Total Costo de Producción	7.440	369.025	16.840	378.306	17.046	396.859
Gastos Operacionales	62.007	55.480	74.738	58.342	81.558	61.100
Gastos Administrativos	62.007		74.738		81.558	
Gastos de Exportación		55.480		58.342		61.100
Gastos Financieros	0		7.792		4.981	
Interés Bancario			7.792		4.981	
Costos y Gastos Totales	69.447	424.506	99.369	436.647	103.585	457.959
Unidades	7.680		7.800		7.920	
Costos y Gastos Unitarios	9,04	55,27	12,74	55,98	13,08	57,82
Total Costos y Gastos Unitarios	64,32		68,72		70,90	
% Utilidad	10%		10%		10%	
Precio de venta Unitario	74,76		78,71		81,62	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	4.488		5.067		5.136	

Elaborado: Gina Cuasquer

De igual manera se realizó el cálculo del punto de equilibrio para el proyecto sin financiamiento, observando que los resultados de igual manera son favorables para la ejecución del proyecto.

Con esta investigación se ha concluido que es factible la exportación de té de plantas medicinales al condado de Bronx - Estados Unidos, con la producción de la parroquia de Angochagua se pretende cubrir un 14%, de la demanda insatisfecha de este condado, se pretende exportar 1920 cajas de 51 unidades, al año con envíos trimestrales de 480 cajas, con un precio de 74.76 usd, en el país de destino con un margen del 10% de utilidad.

BIBLIOGRAFÍA

1. Asamblea Nacional Constituyente. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito - Ecuador.
2. Arancel Nacional Integrado, (2012) disponible en <http://sice1.aduana.gov.ec/ied/>
3. Banco Mundial (2014) Indicadores del desarrollo mundial - Ecuador Consultado el 11 de mayo del 2014 en <http://datos.bancomundial.org/pais/ecuador>
4. Banco de la Reserva federal de New York (2014). Datos y Estadísticas. Consultado el 11 de mayo del 2014 en <http://www.ny.frb.org/data-and-statistics/>
5. Banco Central del Ecuador. (2014). Evolución de la Balanza Comercial Enero 2014. Págs. 5 - 8.
6. Bravo M. (2010), "*Análisis del sector de Hierbas aromáticas y medicinales del Ecuador y sus potenciales mercados de exportación*", UTE, Facultad de Ciencias Económicas y Negocios, Escuela de Comercio Exterior e Integración.
7. Balanza Comercial Del Ecuador (2011), [http://www.ecuadorenchina.org.ec/ecuador/perfil-del-ecuador/balanza-comercial\(15/07/2013\)](http://www.ecuadorenchina.org.ec/ecuador/perfil-del-ecuador/balanza-comercial(15/07/2013))
8. Bureau of Economic Analysis.(2014), *Cuentas Económicas Nacionales. Department of Commerce*. Consultado 20 de Marzo del 2014. En <http://www.bea.gov/national/>
9. Boletín 222-2012 Aduana Del Ecuador (SENAE).
10. Cantos, M. (S.F.), *Introducción al Comercio Internacional*, Barcelona, EDIUOC
11. Orozco A. (2013). *Inmigración Hispana en Estados Unidos*, Consultado 9 de Agosto del 2013. En http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502013000100001&script=sci_arttext

12. Corporación de Estudios y Publicaciones, (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito Ecuador.
13. Comportamiento del comercio exterior de EEUU, Balanza Comercial (2011)
[http://www.tlcsnegocios.com/index.php?option=com_content&view=article&id=131&Itemid=275\(1/10/2013\)](http://www.tlcsnegocios.com/index.php?option=com_content&view=article&id=131&Itemid=275(1/10/2013))
14. Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, (2013). *Acuerdos Internacionales del cual el Ecuador forma parte*. Quito.
15. Constitución Política del Ecuador 2008.
16. Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (2010).
17. De Gregorio, J. (2012). *Macroeconomía, Teoría y Políticas*. Segunda Edición, Santiago de Chile, Editorial Pearson educación.
18. Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones de Ecuador, (2014). *Guía Comercial República del Ecuador*, Quito: Edición PROECUADOR
19. Embajada del Ecuador en la República Popular China, (2014) .*Principales Indicadores del Ecuador*. Consultado el 112 de abril del 2014 en <http://www.ecuadorenchina.org.ec/ecuador/perfil-del-ecuador/principales-indicadores-del-ecuador>
20. G.P.I. (2012), *Descripción Geográfica Parroquia Angochagua*.
21. Gobierno Autónomo Descentralizado de Imbabura. (2014), *Asociación de productores de plantas Medicinales de Imbabura*. Imbabura – Ecuador.
22. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2013). *Situación Geográfica de los Estados Unidos*. Pág. 76
23. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010), *Cuentas Nacionales, Estadísticas*. Consultado el 23 de diciembre del 2013. En <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
24. Miranda, José, (2012). *Gestión de Proyectos Identificación, Formulación, Evaluación Financiera, Económica, Social y ambiental*. Séptima Edición. Bogotá Colombia: Edit. MM Editores

25. Moreano Sinchiguano, F. (2007). *Proyecto de factibilidad para la producción local y comercialización de plantas aromáticas deshidratadas para Exportación*. Tesis no publicada. Universidad Politécnica del Ejercito, Quito –Ecuador.
26. Ministerio de Coordinación de la Política Económica (2011).
27. Ministerio de Coordinación de la Política Económica, (2011). Costo Arancelario de la No Renovación del ATPDEA y SGP Ecuador. Descargado el 23 de noviembre del 2013, de <http://www.camaradecomercioamericana.org/ATPDEA-SGP-Final-11042011.pdf>
28. Mafla, T. Comunicación Personal, 28 de Mayo, 2012
29. New York City Department of City Planning, Socio-economic Profiles, City of New York, (2010). Encuestas sobre la comunidad, Referencia Poblacional. Consultado el 12 de Agosto del 2013. En <http://www.nyc.gov/html/dcp/html/census/popacs.shtml>.
30. O.C.W., (2006), Uso Industrial de Plantas Aromáticas y Medicinales, Consultado el 22 de diciembre del 2012 en <http://ocw.upm.es/ingenieria-agroforestal/uso-industrial-de-plantas-aromaticas-y-medicinales/contenidos/material-de-clase/tema1.pdf>
31. Pazmiño C. (2005), "*Proyecto de Factibilidad de Exportación de Plantas Medicinales y Aromáticas a la ciudad de Nueva York, Estado de Nueva York, Estados Unidos durante el período 2005-2014*". Universidad Tecnológica Equinoccial Facultad de Ciencias Económicas Escuela de Comercio Exterior e Integración.
32. Posso Yépez, Miguel, (2009). *Metodología para el Trabajo de Grado*. Tesis y proyectos. Cuarta Edición. Quito: Edit. NINA Comunicaciones
33. Política Industrial del Ecuador 2008 / 2012.
34. Pro Chile / New York (2011), *Estudio del Mercado Hispano en los EE.UU.* Consultado el 24 de enero del 2014 en http://www.prochile.gob.cl/contactchile/index/wp-content/contact/pdf_agregados/4/2/422.pdf

35. PROECUADOR, (2012). *Servicio de Asesoría de Primer Nivel*. Ficha Producto / Mercado, pág. 34
36. PROECUADOR, (2013). *Ficha Técnica de Estados Unidos*. Consultado: (25 de enero del 2014). Disponible en http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_FC2013_ESTADOS_UNIDOS.pdf.
37. Productos con potencial competitivo en EEUU, Banco Central del Ecuador, (2012) disponible en <http://www.bce.fin.ec/home1/tlc/Notas/notasMetodologicasIndicadores.pdf> (26/05/2012)
38. PROECUADOR *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones de Guía como exportar a Estados Unidos* <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/01/PROEC-GCE2011-EEUU.pdf> diciembre 2011
39. PROECUADOR. (2013). *Guía Comercial de Estados Unidos*. Quito. Pág. 43.
40. PROECUADOR. (2013). *Guía Comercial de Estados Unidos*. Quito. Pág. 42.
41. PROECUADOR (2013), *Guía Comercial Estados Unidos 2013*, PAG. 73
42. PROECUADOR. (2013). *Guía Comercial de Estados Unidos*. Quito. Pág. 84.
43. Radebaugh, H. (2004) *Negocios internacionales: Ambientes y Operaciones*, México, Universidades Pearsoned.
44. Plan Nacional del Buen Vivir 2013/2017.
45. Santander Trade Estados Unidos :Política y Economía .Consultado el 9 de mayo del 2014 en <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>
46. Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2009). *Plan Nacional para el Buen Vivir: Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural*. Quito – Ecuador. Segunda edición.

47. Source: U.S. Census Bureau, 2010 Census. Hispanic or Latino Bronx borough, Bronx County, New York 20 de diciembre del 2012 en http://factfinder2.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=DEC_10_SF1_QTP10
48. Steimberg, F. (2004) *La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Política Comercial Estratégica*, texto completo en www.eumed.net/cursecon/libreria/
49. UN comtrade. (2013). Estadísticas del Comercio de Mercancías de las Naciones Unidas. Consultado el 15 de Febrero del 2014. En <http://comtrade.un.org/db/>
50. World Trade Organization (2014), Preferential Trade Arrangements U.S.A. Consultado el 12 de enero del 2014 en <http://ptadb.wto.org/Country.aspx?code=840>
51. World Trade Organization, 2014. O.M.C. País Miembro Ecuador Consultado el 9 de febrero del 2014 en <http://stat.wto.org/tariffprofile/wsdbtariffpfview.aspx?language=s&country=ec>

ANEXOS

ANEXO 1

ENTREVISTA AL PRODUCTOR



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

El Objeto de la presente entrevista es levantar información para determinar la “Demanda de té de plantas medicinales deshidratadas en Estados Unidos, condado de Bronx del estado de Nueva York y la comercialización por parte de los productores de la parroquia Angochagua, provincia de Imbabura”.

1. ¿La asociación está legalmente Constituida?

2. ¿Qué tipo de plantas medicinales se cultivan más en la zona?

3. ¿Cuál es el nivel de producción de la asociación semanal, mensual, anual?

4. ¿Cuáles son las características del producto?

5. ¿Cuál es el empaque y etiquetado que utilizan para el té de plantas medicinales deshidratadas?

6. ¿Cuál es el tamaño, tipo de presentación del producto y su peso?

7. ¿El tiempo de cosecha es permanente?

8. ¿Cuántas hectáreas de terreno tiene la asociación para el cultivo ?

ANEXO 2



Estimada Niña Gina un gusto saludarle y desearle el mayor de los éxitos en sus negocios.

Detalle lo solicitado:

Tarifa Aérea Quito-New York (aeropuerto de JFK)

Tarifa Usd 1,25 c/k incluye:

Seguridad

Combustible

AWC

Ruta Quito-Bogotá-New York

Frecuencia: diario

Transito + un día

Adicional se facturara Usd 100 + IVA de manejo de Fervacargo s.a.

Documentos:

Factura comercial

Lista de empaque

Certificado de origen (MIPRO)

Certificado Fito sanitario (Agrocalidad)

SALUDOS

EDGAR GALLEGOS H.

FERVACARGO S.A. UIO

Email: egallegos@fervacargo.com

egallegos@pontonet.ec

egallegos61@hotmail.com

Movil: 097746893 / 098315255

Tel: 593 2 3303068 / 3303074

Quito-Ecuador

ANEXO 3

La amortización de la deuda, es el proceso financiero mediante el cual se extingue, gradualmente, el préstamo realizado por la empresa empacadora para cubrir sus operaciones, por medio de pagos periódicos, iguales o diferentes.

Calculo de la Tabla de Amortización de la Deuda	
Amortización de la Deuda	
Monto	80.273
Tasa Anual	11,20%
Tasa Mensual	0,0093
Plazo	36
Cuota	2635,64

En las amortizaciones de una deuda, cada pago o cuota que se entrega sirve para pagar los intereses y reducir el importe de la deuda, los datos adjuntos definen los saldos a pagar en el transcurso de los cinco años de duración del proyecto, sobre un préstamo de 80.273 dólares americanos. La cuota es de 2635,64 el primer mes

	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Interés	7.791,60	4.980,56	1.838,01		
Capital	23.836,07	26.647,11	29.789,65		
Elaborado: Gina Cuasquer					

ANEXO 4

Año	S.B.U.	Crecimiento
2009	218	0,090
2010	240	0,101
2011	264	0,100
2012	292	0,106
2013	318	0,089
2014	340	0,069
Promedio		0,099

Año	Base 10º cuarto
2014	340
2015	374
2016	411
2017	452
2018	496
2019	546

Base Cálculo IESS	
9.45%	12.15%

ANEXO 5

Se define la depreciación dentro de los índices del 10% anual, se han calculado para los 10 primeros años con el fin de establecer parámetros que direccionen en cambio o renovación de maquinaria, aquí se detalla la máquina trituradora y empacadora utilizada para la elaboración del té de plantas medicinales.

Depreciación de Maquinaria			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			63488
1	6349	0,10	57139
2	6349	0,10	50790
3	6349	0,10	44441
4	6349	0,10	38093
5	6349	0,10	31744
6	6349	0,10	25395
7	6349	0,10	19046
8	6349	0,10	12698
9	6349	0,10	6349
10	6349	0,10	0

De igual manera se considera un índice de depreciación del 10% para el caso de los muebles y enseres como: sillas, escritorios, archivadores, teléfonos, sumadoras, etc., necesaria para el funcionamiento administrativo de la empresas empacadora de té de plantas medicinales.

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3.090
1	309	0,10	2.781
2	309	0,10	2.472
3	309	0,10	2.163
4	309	0,10	1.854
5	309	0,10	1.545
6	309	0,10	1.236
7	309	0,10	927
8	309	0,10	618
9	309	0,10	309
10	309	0,10	0

El total en dólares correspondientes a muebles y enseres, es de 3.090 que determinan el valor total de la adquisición de muebles de oficina.

Para el caso de los equipos de cómputo se establece un índice de depreciación del 33%, determinado por la característica particular de pronta depreciación por ser insumos tecnológicos que, por lo general caduca su vida útil, en menor tiempo que los muebles y enseres.

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3.200
1	1067	0,33	2.133
2	1067	0,33	1.067
3	1067	0,33	0

El valor de compra de estos implementos es de 3.200 dólares. Para el cálculo preciso que permita obtener un margen de rentabilidad, se consideró conveniente definir los valores de depreciación de la edificación y la construcción de la planta.

Depreciación Edificios-Construcciones			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			57.000
1	2.850	0,05	54.150
2	2.850	0,05	51.300
3	2.850	0,05	48.450
4	2.850	0,05	45.600
5	2.850	0,05	42.750
6	2.850	0,05	39.900
7	2.850	0,05	37.050
8	2.850	0,05	34.200
9	2.850	0,05	31.350
10	2.850	0,05	28.500
11	2.850	0,05	25.650
12	2.850	0,05	22.800
13	2.850	0,05	19.950
14	2.850	0,05	17.100
15	2.850	0,05	14.250
16	2.850	0,05	11.400
17	2.850	0,05	8.550
18	2.850	0,05	5.700
19	2.850	0,05	2.850
20	2.850	0,05	0

Para el efecto se toma como índice de depreciación el 5%, según fuente contable en el país de origen. El valor total a depreciar es de 57.000 dólares americanos, que es lo que se requiere para la construcción de la planta.

Además, se considera los valores de 5.300 dólares americanos correspondientes al pago que se deberá efectuar para la constitución de la empresa. Se toma como base de depreciación el 20%, según el método legal (SRI).

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			5,300
1	1,060	0.20	4,240
2	1,060	0.20	3,180
3	1,060	0.20	2,120
4	1,060	0.20	1,060
5	1,060	0.20	0

ARTICULO CIENTÍFICO



GINA LORENA CUASQUER HUACA

Egresada de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi; Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional, mis estudios primarios los realice en la Escuela “Santa Mariana de Jesús”, Estudios secundarios “Colegio Sagrado Corazón de Jesús”. Durante los cinco años de estudio y enseñanza dentro de las aulas en la Universidad; mi principal lema ha sido la responsabilidad, perseverancia y constancia de seguir superándome día a día para alcanzar mis objetivos y metas propuestas que serán de gran beneficio en mi vida futura dentro del ámbito laboral. El transcurso de mi vida universitaria tuve la oportunidad de participar en Giras Técnicas- Académicas a Zona Libre de Colon, Manzanillo, Panamá y Zona franca del pacífico Cali, Colombia. Todo esto me deja varias enseñanzas y ejemplos de superación personal y profesional, de no desistir ante nada y seguir adelante. En el ámbito laboral tuve la oportunidad de realizar las pasantías pre profesionales en una empresa de transporte SEMICAR, en la cual pude aplicar y poner en práctica los conocimientos adquiridos en las aulas de mi universidad.

“Demanda de té de plantas medicinales deshidratadas en Estados Unidos, condado de Bronx del Estado de Nueva York y la comercialización por parte de los productores de la parroquia Angochagua, provincia de Imbabura”

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional
(ECEYNCI)
Universidad politécnica estatal del Carchi
(UPEC)
Av. Universitaria y Antisana
Tulcán – Ecuador

RESUMEN

La investigación se enfocó para determinar la demanda potencial, y oportunidades comerciales para la exportación de té de plantas medicinales a Estados Unidos, Condado de Bronx, específicamente destinado a los consumidores finales, inmigrantes latino americanos residentes en este condado. Se recurrió a la combinación de fuentes secundarias de información las mismas que sirvieron para determinar la demanda existente de té de plantas medicinales deshidratadas, así como también la oferta de los mismos, permitiendo efectuar una investigación enfocada en las exigencias del cliente, características del producto, aspectos que buscan los consumidores a la hora de comprar el té, sus gustos y preferencias, características demográficas, económicas y sociales. Estados Unidos uno de los países más poderosos del mundo, es conocido por ser una potencia mundial y considerado como uno de los más desarrollados en todos los aspectos principalmente en su estabilidad política, económica y social, convirtiéndose de esta forma en un mercado muy atractivo para las exportaciones de productos no tradicionales entre ellos el té de plantas medicinales que es un producto apetecido tanto en el mercado nacional como internacional, ya que no solo presenta propiedades de uso en cuanto a la medicina alternativa sino que además sirven como suplementos dietéticos óptimos para el consumo humano, lo cual es atractivo para los consumidores de productos naturales en los países desarrollados.

ABSTRACT

The research conducted focused feasibility study to determine the potential demand and market opportunities when exporting herbal tea to America Bronx County , specifically for end users who are Latin American immigrants living in this county . To develop the study utilized a combination of secondary sources of information they were also used to determine what is the demand of tea of dried herbs in the United States, Bronx County, as well as offering them, thus allowing an investigation focused on customer requirements, product features, aspects that consumers seek when buying tea, tastes and preferences,

demographic, economic and social. United States one of the most powerful countries in the world , is known for being a world power and considered one of the most developed in all aspects especially in its political, economic and social stability, thus becoming an attractive market for exports of non- traditional products including herbal tea is a sought both national and international market product, since not only has properties for use as alternative medicine but also serve as dietary supplements for optimal human consumption, which is attractive to consumers of natural products in developed countries.

1. INTRODUCCIÓN

El desconocimiento de la demanda de té de plantas medicinales deshidratadas por parte de los productores de la parroquia Angochagua provincia de Imbabura, ha afectado su comercialización a los Estados Unidos, condado de Bronx. Este proyecto generará un impacto socio-económico, donde se aprovechará el nivel de producción que tiene la parroquia Angochagua, beneficiando de esta manera a los productores, generando fuentes de empleo, elevando la intensidad de cultivo y diversidad de la producción agrícola; contribuyendo de esta manera al desarrollo y crecimiento económico de esta zona. Asimismo serán beneficiarios los proveedores de suministros, maquinaria e insumos; los transportistas y el personal que realice el trámite aduanero para llevar el producto a su destino. Al posicionar el producto en el mercado internacional de Estados Unidos se lograra el reconocimiento del país en la exportación de productos no tradicionales como es el té de plantas medicinales deshidratadas.

Los objetivos específicos se centran en:

- Fundamentar teóricamente demanda y comercialización.
- Diagnosticar la demanda de té de plantas medicinales en el Estado de New York, y su comercialización desde la parroquia Angochagua, provincia de Imbabura.
- Realizar un estudio de factibilidad para la comercialización de té de plantas medicinales desde la parroquia Angochagua Provincia de Imbabura y atender parte de la demanda insatisfecha en el Condado de Bronx – Estados Unidos.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

Este tipo de investigación se realizó a través del método de la entrevista realizada a los productores de plantas medicinales en la parroquia Angochagua, también proviene de fuentes documentales, bibliográficas, las mismas que permitieron determinar cuál es la demanda y oferta existente de té de plantas medicinales deshidratadas en Estados Unidos, condado de Bronx, identificando también las exigencias del cliente, características del producto, aspectos que buscan los consumidores.

3. METODOLOGÍA

Se aplica la modalidad cualitativa, en el interés de hacer una caracterización de las necesidades de la demanda de té de plantas medicinales deshidratadas en el condado de Bronx, estado de Nueva York – Estados, sus gustos y/o preferencias, canales de distribución, hábitos de consumo, perfil del consumidor, dinámica del mercado de este producto. Así mismo se complementa la investigación con la modalidad cuantitativa, que permite realizar estimaciones económicas y financieras del proyecto, tanto de ingresos, como de egresos. Se estima el nivel de inversión que necesita el proyecto y se determina su viabilidad en base a indicadores financieros. El tipo de investigación fue descriptivo, recoge, procesa y analiza características y variables de la demanda de té en el mercado estadounidense y permite formular una propuesta orientada a potencializar la demanda de té y promover la exportación de productos no tradicionales desde el Ecuador.

La población motivo de estudio está representada por los habitantes Latino Americanos que viven en el condado de Bronx; estado de Nueva York – Estados Unidos, los mismos que según American Factfinder2.census.gov (2010) son 743,681 habitantes. Sin embargo al tratarse de una investigación internacional y debido a costos y logística se dificultó la investigación del consumidor final, por lo que fue necesario realizar un análisis documental de estudios de mercado, fichas técnicas e información estadística existente en el Banco Central, Pro Ecuador, FAO.

En lo que respecta a los productores que se encuentran ubicados en Angochagua provincia de Imbabura, están representados por Ing. Teresa Mafla, en calidad de promotora de la Asociación de productores de té, por lo que se procedió a la aplicación de una entrevista.

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Con la investigación realizada se llegó a establecer que, Estados Unidos de América cuenta con producto interno bruto (PIB) del 16.724,27 millones en el 2013, según el Fondo Monetario Internacional con un crecimiento de 1,6% en los últimos 5 años, considerado por debajo del promedio de los países de su región, como consecuencia de un leve despunte después de una recesión económica que duraría aproximadamente hasta el año 2011.

Estado Unidos es un mercado atractivo, lo cual resulta positivo, para poder exportar, en este caso té de plantas medicinales, puesto que en este país existen una gran población de inmigrantes latinoamericanos que se acentúan en el Condado de Bronx, además se pudo conocer el perfil del consumidor de té de plantas medicinales, la competencia que existe en este mercado, el canal de distribución internacional más apropiado. Además, se analizó la oferta exportable del té de plantas medicinales y como los productores de la parroquia Angochagua, lo cultivan.

Perfil del consumidor

El perfil del consumidor de té de plantas medicinales, se basa especialmente en mejorar su estado de salud y mantener una dieta sana, como la mayoría de consumidores son inmigrantes Latinoamericanos, buscan un producto elaborado en las mejores condiciones y que conserve sus propiedades medicinales.

Los consumidores de te en Estados Unidos ya sean, estadounidenses o inmigrantes se muestran cada vez más preocupados por los ingredientes de su dieta, es así que el 47% de la población evita los sabores artificiales y el 43% los colorantes. Los consumidores buscan información del proceso de elaboración en las etiquetas de estos productos y ponen mayor atención a aquellos productos que cuentan con ingredientes naturales.

El consumo de alimentos chatarra en este mercado va disminuyendo a medida que la población identifica una serie de problemas de salud con el pasar de los años; bajo esta situación el consumo de té de plantas medicinales ecuatoriano por su alto índice de salubridad se muestra como una oportunidad para aprovechar este nicho de mercado en Norteamérica.

Competencia


La exportación de té de plantas medicinales cuenta con una gran competencia a nivel mundial, dado que las exportaciones están lideradas por la India con 823.399 TM, para el año 2013, seguido por Bangladesh y Sri Lanka, estos tres países abarcan el 92% de las exportaciones de té de plantas medicinales a nivel mundial. Se calcula que el consumo interno de la población combinada de estos países alcanza 2.226 millones de habitantes, según las estimaciones del año 2013.

Canal de distribución Internacional

Estados Unidos, por ser un país con una geografía extensa, localiza diferentes tipos de retailers, que estén unidos a sus principales puertos entre ellos New York, por concentrar en estas ciudades el mayor número de consumidores y además agentes, mayoristas, minoristas, los cuales llegan al consumidor final, por esta razón se pretende utilizar un canal de distribución indirecto largo, por la cantidad de intermediarios que existen para llegar al consumidor final.

Producto

El producto a ser exportado es el té de plantas medicinales, producido en la parroquia Angochagua, provincia de Imbabura. Este te el cultivado sin ningún tipo de tratamiento químico, además en el proceso de deshidratación y pulverizado no se utilizan nada de colorantes o sabor artificial. El producto conserva todas sus propiedades medicinales es por esto que el mercado de Estados Unidos, especialmente los inmigrantes que habitan el condado de Bronx, escojerian este producto por sus propiedades.

Nombre del producto	Té de Plantas Medicinales	
Unidad de medida	Kilo (Kg)	
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:		
Aspecto: Hojas secas fragmentadas por procesos mecánicos.		
Color: Marrón oscuro		
Sabor: Amargo fuerte, por presencia de taninos		
Olor: Sui génesis		
Humedad: Máximo 5 %		
Uso	Antioxidantes: Contienen poli fenoles,. Astringentes: Poseen taninos, que otorgan su característico sabor amargo. Diuréticos: Elimina excesos de líquidos. Reconstituyentes: Produce saciedad y con pocas calorías. Estimulantes: Excelente bebida estimulante.	
Presentación Comercial	Cajas de 3,6 kg.	

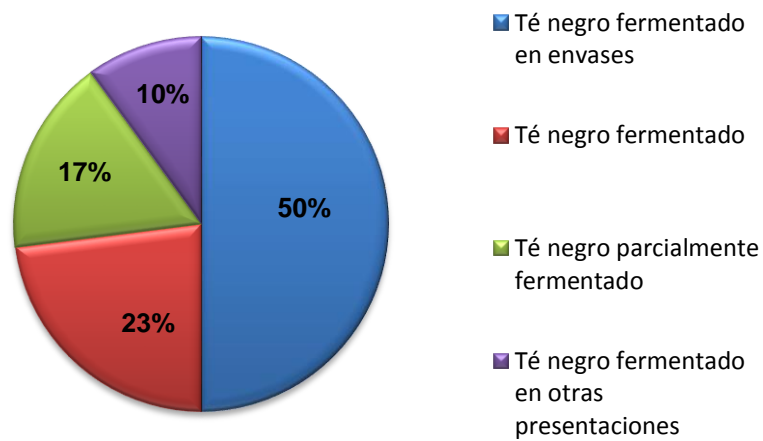
Oferta Exportable

El té de plantas medicinales que se produce en la parroquia de Angochagua, se cosecha de forma trimestral, obteniendo un total de 3900 kg, sin deshidratar y una producción anual de 15600 kg, valor que se pretende exportar para poder cubrir en una parte la demanda insatisfecha de té de plantas medicinales en el condado de Bronx, Estados Unidos, como se muestra en la siguiente tabla:

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	PRODUCCIÓN TRIMESTRAL	PRODUCCIÓN ANUAL
Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg	kg	3.900	15.600

Demanda

Principales Importaciones De La Partida 0902 Por Parte De Estados Unidos



Fuente: UNCOMTRADE, TRADEMAP (2013)
Elaborado por: Gina Cuasquer

El producto a exportar desde la parroquia de Angochagua en Imbabura hasta el Condado de Bronx en la ciudad de Nueva York – Estados Unidos se clasifica en la siguiente partida arancelaria:

NANDINA DETALLE	
09023000	Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg

Elaborado por: Gina Cuasquer

Consumo Nacional Aparente

CONSUMO NACIONAL APARENTE. TONELADAS

AÑOS	X (-)	M (+)	PRODUCCIÓN (+)	CNA (+)
2011	4,073	10,900	-	6,827
2012	4,416	11,432	-	7,016
2013	5,144	12,798	-	7,654
2014	5,273	12,992	-	7,719

Elaborado por: Gina Cuasquer

Demanda Insatisfecha

Para determinar el consumo real de té de plantas medicinales en el condado de Bronx, Estados Unidos, se manejó el valor del consumo nacional aparente dividido para la población total.

Luego se procedió a obtener el déficit per cápita en kilogramos. Este se obtienen realizando la diferencia entre el consumo anual recomendado menos el consumo real de té de plantas medicinales; según la Organización World Tea News el consumo recomendado de té es igual 10,80 kilogramos, A continuación se calculó el déficit total en kilogramos del mercado meta de Bronx, mismo que se obtuvo se multiplicando el déficit por el total de la población seleccionada, obteniendo que se cubrirá un 14% de la demanda insatisfecha de los consumidores de Bronx.

Demanda Insatisfecha

AÑO	POBLACIÓN DE ESTADOS UNIDOS	REAL (KG)	RECOMENDADO (KG)	DÉFICIT (kg)	POBLACIÓN CONSUMIDORA 1,4% EN BRONX LATINOAMERICANOS	DEMANDA INSATISFECHA (KG)	OFERTA DEL PROYECTO		
							(KG)	(TM)	% DE COBERTURA
2011	742822,35	0,01	10,80	10,79	10505,24	113360,00	15608,00	15,61	14%
2012	749507,75	0,01	10,80	10,79	10599,78	114378,38	15748,00	15,75	14%
2013	756253,32	0,01	10,80	10,79	10695,19	115399,78	15890,00	15,89	14%
2014	763059,60	0,01	10,80	10,79	10791,44	116438,37	16003,00	16,00	14%
2015	769927,14	0,01	10,80	10,79	10888,56	117485,03	16177,00	16,18	14%
2016	776856,48	0,01	10,80	10,79	10986,56	118541,62	16323,00	16,32	14%
2017	783848,19	0,01	10,80	10,79	11085,44	119608,02	16470,00	16,47	14%
2018	790902,82	0,01	10,80	10,79	11185,20	120684,15	16618,00	16,62	14%

Elaborado por: Gina Cuasquer

5. Conclusiones

El nivel de producción de plantas medicinales en la parroquia de Angochagua puede llegar a incrementar, con el fortalecimiento de la asociación; cabe señalar que falta realizar estudios pertinentes para buscar nuevos nichos de mercado a nivel mundial que permita diversificar las exportaciones nacionales de este producto.

La situación socioeconómica con la que cuentan los Estados Unidos y Ecuador es una oportunidad para mejorar las condiciones de comercialización del producto; pero existen falencias en la situación de productores, comercializadores e importadores, puesto que las facilidades de logística en el traslado del producto, no permiten minimizar tiempos y costos.

La exportación de productos no tradicionales en el Ecuador no ha sido potencializada pese a la riqueza natural existente como lo es en la provincia de Imbabura. La mano de obra y los insumos naturales son factores especiales para minimizar costos en la comercialización internacional.

6. Recomendaciones

Se recomienda al gobierno promover las exportaciones de productos no tradicionales especialmente las que tiene valor agregado para la salud, con el fin de generar mayores fuentes de empleo en la zona.

Se sugiere al Gobierno Autónomo Descentralizado de Imbabura continuar con el apoyo y fortalecimiento de la asociatividad entre las familias del sector para la producción de plantas medicinales.

Se recomienda al Gobierno de turno tomar cartas en el asunto de exportaciones de productos no tradicionales con la posibilidad de firmar un acuerdo comercial que pueda beneficiar a las exportaciones de estos productos.

7. Bibliografía

New York City Department of City Planning, Socio-economic Profiles, City of New York, (2010). Encuestas sobre la comunidad, Referencia Poblacional. Consultado el 12 de Agosto del 2013. En <http://www.nyc.gov/html/dcp/html/census/popacs.shtml>.

Radebaugh, H. (2004) *Negocios internacionales: Ambientes y Operaciones*, México, Universidades Pearsoned.

Source: U.S. Census Bureau, 2010 Census. Hispanic or Latino Bronx borough, Bronx County, New York 20 de diciembre del 2012 en http://factfinder2.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?pid=DEC_10_SF1_QTP10

Steinberg, F. (2004) *La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Política Comercial Estratégica*, texto completo en www.eumed.net/cursecon/libreria/

UN comtrade. (2013). Estadísticas del Comercio de Mercancías de las Naciones Unidas. Consultado el 15 de Febrero del 2014. En <http://comtrade.un.org/db/>

World Tea News, 2014. Consultado el 11 de enero del 2014 en <http://www.worldteanews.com/news/hot-tea-month-stats-facts-new-products#sthash.00XFPBqF.Q3iK3oV4.dpbs>