



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN DE PANELA GRANULADA
PARA EL MERCADO DE ESPAÑA.

ESCOBAR MANRIQUE ANA JANETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN DE PANELA
GRANULADA PARA EL MERCADO DE ESPAÑA.

ESCOBAR MANRIQUE ANA JANETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2020



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN DE PANELA GRANULADA PARA EL
MERCADO DE ESPAÑA.

ESCOBAR MANRIQUE ANA JANETH
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

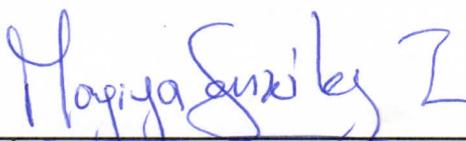
GONZÁLEZ ILLESCAS MAYIYA LISBETH

MACHALA, 19 DE FEBRERO DE 2020

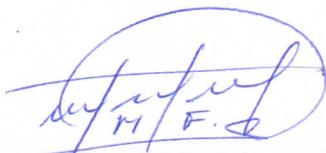
MACHALA
19 de febrero de 2020

Nota de aceptación:

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN DE PANELA GRANULADA PARA EL MERCADO DE ESPAÑA., hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



GONZÁLEZ TELESCAS MAYIYA LISBETH
0702802919
TUTOR - ESPECIALISTA 1



FAREZ ARIAS MIRIAM ROCÍO
0703813345
ESPECIALISTA 2



PERALTA MOCHA MARIA BEATRIZ
0702130600
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: miércoles 19 de febrero de 2020 - 13:13

PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN DE PANELA GRANULADA PARA EL MERCADO DE ESPAÑA.

por ANA ESCOBAR

Fecha de entrega: 07-feb-2020 04:02p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1253362679

Nombre del archivo: Trabajo_de_Titulaci_n_Culminado.docx (9.72M)

Total de palabras: 7539

Total de caracteres: 45511

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, ESCOBAR MANRIQUE ANA JANETH, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN DE PANELA GRANULADA PARA EL MERCADO DE ESPAÑA., otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 19 de febrero de 2020



ESCOBAR MANRIQUE ANA JANETH
0705331544

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo de titulación a Dios por darme la fortaleza de seguir adelante aun con las adversidades de la vida me ha sabido guiar por el camino del bien agradezco por darme la vida y la salud.

A mi papá quien en vida fue el Sr. Eduardo Escobar quien ha sido mi guía espiritual me acompañado en cada paso de mi vida desde el cielo.

A mi mami, hermano y abuelita de mi hijo les dedico este logro por ser mi apoyo incondicional.

A mi hijo lo más importante de mi vida, quien me motiva todos los días a ser mejor a esforzarme en la vida él es mi motor mis ganas de salir adelante y ser una mejor madre para el mi Mathyas.

Ana Janeth Escobar Manrique

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica de Machala lugar donde adquirí los conocimientos para lograr ser una profesional. Agradezco a Dios por permitirme cumplir esta meta propuesta con su bendición.

Agradezco por dirigirme en este trabajo de titulación a la Economista Mayiya González Illescas por su dedicación al impartirme sus conocimientos, por su tiempo de tutorías en la elaboración de mi trabajo de titulación por darme ánimos en cada momento muchas gracias.

A mi hijo y mi familia por el apoyo brindado en mis años de estudio de mi carrera universitaria.

RESUMEN

En este trabajo de investigación en el marco del proceso de titulación modalidad complejo, se plantea el objetivo de diseñar un plan de negocios para la exportación de panela granulada para el mercado de España. El plan de negocio es una herramienta para las empresas, permite investigar al mercado y trazar una ruta de la logística exportadora, generar estrategias de comercialización de producto obteniendo competitividad y aceptación en el mercado.

Se destaca que la firma de un acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea genera beneficios en las exportaciones ya que muchos productos pueden ingresar con cero aranceles al mercado europeo. En este sentido, existen oportunidades de mercado que motivan a las empresas ecuatorianas a expandir sus negocios. (Andrade y Meza , 2017)

El agotamiento de los recursos el cambio climático y la desnutrición están afectando a la sociedad y al sector, por cuanto se debe mejorar los sistemas de seguridad alimentaria los cuales deben ser más sostenibles con el medio ambiente, según el contexto del Acuerdo Verde Europeo, se debe tener una conducta comercial responsable con los consumidores.

Los productos que ingresen a España, deben cumplir con la documentación, las normas del sector específico, los reglamentos necesarios para que los productos puedan exportarse a la UE la calidad y la seguridad normalizada genera confianza en los consumidores europeos.

Europa es considerado uno de los mercados con mayor potencial de compra, ofrece oportunidades comerciales para nuevos productos y proveedores. En la investigación de mercado que sustenta el plan de negocios de exportación se obtuvo información básica del mercado de destino, se identificó la tendencia de consumo de los europeos con respecto a productos alimenticios. La tendencia está orientada a lo natural y orgánico, que no hayan sido procesados o refinados, he aquí la oportunidad de negocio de exportar panela granulada por ser un producto orgánico y saludable.

Palabras claves: plan de negocios de exportación, panela granulada, estrategia de comercialización, acuerdo comercial con la unión europea, proceso logístico.

ABSTRACT

In this research work within the framework of the complex modality titling process, the objective is to design a business plan for the export of granulated panela to Spanish market. The business plan is a tool for companies, allows to investigate the market and trace a route of export logistics, generate product marketing strategies obtaining competitiveness and acceptance in the market.

It is noted that the signing of a commercial agreement between Ecuador and the European Union generates benefits in export since many products can enter with zero tariffs on the European market. In this sense, there are market opportunities that motivate Ecuadorian companies to expand their businesses (Andrade y Meza , 2017).

The depletion of resources, climate change and malnutrition are affecting society and the sector, as food security systems must be improved, which must be more sustainable with the environment, according to the context of the European Green Agreement. You must have responsible business conduct with consumers.

Products that enter Spain must comply with the documentation, the specific sector norms, the necessary regulations so that the products can be exported to the EU, quality and standardized safety builds confidence in European consumers.

Europe is considered one of the markets with the greatest purchase potential, offering commercial opportunities for new products and suppliers.

In the market research that supports the export business plan, basic information on the destination market was obtained, the trend of consumption of Europeans with respect to food products was identified. The trend is oriented to the natural and organic healthy product.

Keywords: Export business plan, granulated panela, marketing strategy, commercial agreement with the European Union, logistics process.

ÍNDICE

DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTO	2
RESUMEN	3
ABSTRACT	4
1. INTRODUCCIÓN	7
2. DESARROLLO	9
2.1. La importancia del plan de negocios de exportación.....	9
2.2. Plan de exportación de panela granulada.....	9
3. ANÁLISIS DEL POTENCIAL DEL PRODUCTO A EXPORTAR	9
3.1. Descripción del Producto.....	6
3.2. Análisis FODA.....	11
4. ACCESO AL MERCADO DE DESTINO	12
4.1. Información del mercado objetivo.....	12
4.2. Segmento de mercado.....	12
4.3. Tendencias de consumo.....	13
4.4. Acuerdo Comerciales entre Ecuador y la Unión Europea.....	13
5. PROCESO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN	14
5.1. Envasado y etiquetado.....	14
5.2. Embalaje.....	15
5.3. Transporte.....	16
5.4. Competencia	16
5.5. Precio	16
5.6. Canales de distribución.....	17
5.7. Análisis de Importaciones.....	18
5.8 Análisis de Exportaciones.....	18
5.9 Normativa del país de destino.....	19

6. PROCESO DE COMERCIO EXTERIOR	22
6.1. Condición de la compra y medio de pago.....	22
6.6. Oferta exportable.....	22
6. 7. Lote mínimo exportable.....	22
7. PLAN DE MERCADEO	23
7.1. Estrategia para la exportación.....	24
7.2. Presupuesto para participar en ferias internacionales.....	24
CONCLUSIONES	26
BIBLIOGRAFÍA	27

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Código Arancelario	10
Tabla 2. Exportaciones e Importaciones según la Partida Arancelaria 1701.13.....	11
Tabla 3. Información Nutricional.....	15
Tabla 4. Ejemplos de precios de mercados en países europeos.....	17
Tabla 5: La participación de Ecuador en el mercado mundial.....	18
Tabla 6: Principales países exportadores.....	19
Tabla 7. Costos de la exportación por medio de transporte marítimo para la panela granulada orgánica.....	23
Tabla 8. Cronogramas de ferias en España.....	24
Tabla 9. Proforma del presupuesto para asistir a una feria internacional.....	25

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Posibles empaques para la panela granulada.....	14
Figura 2. Embalaje en caja de cartón corrugado.....	16

1. INTRODUCCIÓN

Las relaciones entre Ecuador y la Unión Europea se han fortalecido a través de la firma del Acuerdo Comercial que entró en vigor en el 2017. Se ha mejorado las relaciones comerciales por la flexibilidad de las condiciones de acceso, disminuyendo barreras arancelarias promoviendo la oferta exportable ecuatoriana a un cero arancel fomentando un comercio sostenible (Cuevas, Baca del Moral, Borja y Rivera, 2017).

En España, en la última década, la tendencia de consumo se orienta a los productos saludables, aumentando la demanda de productos alimenticios orgánicos. Se ha creado un nicho de mercado, ante lo cual las empresas están aprovechando las oportunidades para ingresar productos de calidad en el mercado europeo.

Frente a las oportunidades descritas, es importante cumplir con los estándares de calidad solicitados por el país importador durante su procesamiento que garanticen que existe inocuidad, salvaguardando a los consumidores previniendo de enfermedades (Quintral et al., 2017).

La caña de azúcar es uno de los cultivos agrícolas principales en América Latina por su importancia en la economía alimentaria, tiene una representación de un 70% de la producción de azucarera en el mundo por sus condiciones ambientales.

La mayor parte es consumida por el mercado interno por los mismos países que la producen. La cadena de valor de la caña de azúcar está integrada por eslabones como el cultivo, la producción y comercialización.

En el Ecuador las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales son muy importantes para la economía del país, permite abrir mercados en el extranjero, son una fuente de ingresos de divisas que benefician al desarrollo comercial, generando inversiones y el incremento de empleos obteniendo un beneficio social mejores ingresos y calidad de vida.

Las empresas exportadoras aprovechan las oportunidades de negocio para internacionalizar su producto mediante la elaboración de un plan de negocios realizando una investigación de mercado que le permite describir elementos como la situación de la empresa, el producto, la capacidad exportadora, procesos logísticos formas de pago, la cultura, normativas de los potenciales países para poder comercializar verificando la existencia acuerdos o tratados comerciales.

Mediante un análisis FODA se identifica las fortalezas, oportunidades, debilidades amenazas del producto, está orientado al estudio de la empresa que nos permite desarrollar estrategias a corto o a largo plazo

El plan de negocio es una herramienta utilizada por las empresas, para la planificación al momento de incursionar en nuevos mercados según las tendencias y los beneficios de acceso.

La caña de azúcar es importante en el Ecuador ya que de esta se extrae el azúcar que forma parte de la canasta básica de los ecuatorianos, existen grupos de familia, comunidades, asociaciones,

emprendedores, empresas que lo producen y comercializan la materia prima o productos ya elaborados con valor agregado (Soledispa, Zea , Óseos y Delgado, 2019).

Lo anteriormente expuesto sirve de argumento para sostener el objetivo de plantear el diseño de un plan de negocios para la exportación de panela granulada para el mercado de España. La propuesta es coherente con el trabajo práctico complejo seleccionado en el marco del proceso de titulación.

Para el desarrollo de la investigación se aplican los métodos exploratorio y descriptivo. En este sentido, se describirán las etapas de plan de negocios y consideraciones a tomar al momento de aplicar estrategias de promoción. Se ha identificado una oportunidad en el mercado español mediante la exploración de información procedente de fuentes secundarias.

2.DESARROLLO

2.1. La importancia del plan de negocios de exportación

El plan de negocio es un documento que registra una serie de pasos, para que una empresa o persona pueda llevar su producto al mercado internacional. La planificación que contempla las actividades ordenadas del plan de exportación permite disminuir riesgos al mejorar el conocimiento del mercado objetivo y tener una evaluación económica y financiera de la oportunidad de negocio.

El plan de exportación permite conocer el mercado de destino, así también requiere de un diagnóstico de la empresa. Se requiere de un análisis FODA, identificar la misión y visión y de lo que la empresa puede desarrollar. El estudio de mercado permite identificar la oportunidad de negocios para ingresar a un nuevo mercado, permite conocer las tendencias del consumo de nuestro producto a exportar, cómo se desarrolla el sector que deseamos ingresar, cuales son los competidores en esta oportunidad de negocio (Ruge y Pérez, 2017).

El plan de negocios de exportación le permite a la empresa encontrar un nuevo mercado, expandirse e internacionalizarse, y adaptar el producto innovando. En el plan de negocios existen antecedentes de la empresa, información del producto sus características, precios, oferta exportable, documentación, empaque, normativas, etiquetado, embalaje, canales de distribución, formas de pago, procesos logísticos, certificaciones internacionales, estudio de mercado, competencia, barreras de ingreso, mercadeo, datos estadísticos toda esta información recopilada es importante ayuda a conocer el entorno y cómo operan los competidores.

2.2. Los formatos de Modelos de Plan de negocios de exportación.

Las empresas que son asistidas por un plan de exportación encuentran una viabilidad para sus negocios se conoce a los consumidores y sus necesidades insatisfechas.

Es importante conocer la hoja de ruta exportadora, que nos brinde una asesoría como empresa contar con información del mercado seleccionado, definir los objetivos que se desean alcanzar y cuáles son las estrategias que se van a utilizar.

Los planes de negocio no tienen una estructura definida, deben ser flexibles y adaptables a las necesidades de las empresas pero si deben contener el recurso humano, descripción del negocio, operatividad administrativa, conocer los aspectos internacionales, los riesgos existentes, las estrategias que se utilizaran, contar con la financiación para llevarlo a cabo.

3. ANÁLISIS DEL POTENCIAL PRODUCTO A EXPORTAR

3.1. Descripción del Producto

Nombre del producto: Panela granulada orgánica a base de caña de azúcar.

Materia prima: caña de azúcar

Nombre científico: saccharum officinarum

Obtención de la panela granulada: Se la obtiene mediante el proceso de extracción del jugo de la caña de azúcar, posterior evaporación y cristalización de la sacarosa.

Alimento orgánico: Es un producto agrícola su producción es ecológica amigable con el medio ambiente evitando el uso de fertilizantes, pesticidas y otros productos químicos

Propiedades y beneficios: Cuenta con nutrientes como vitaminas b1, b2, b3, b5, b6, b7 y minerales como el fósforo, zinc, potasio, hierro, calcio los cuales son muy importantes para el desarrollo de las capacidades del cuerpo humano y su salud además brinda energía (Ordoñez y Rueda, 2017).

Mercado a exportar: España, Barcelona

Principales países importadores: Estados Unidos, Indonesia, China, España, Italia, reino unido

La panela granulada va en un empaque debe ser aprobado por la FDA de papel biodegradable si olores ni despedir sustancias tóxicas nocivas para el ser humano debe proteger el producto de factores externos que puedan contaminarse.

A continuación, en la tabla número 1 se identifica la clasificación y descripción arancelaria de la panela granulada en el Sistema Armonizado que es la nomenclatura establecida por la Organización Mundial del Comercio.

Tabla 1.

Código Arancelario

Partida Arancelaria del producto a exportar 1701
Subpartida Arancelaria 1701.13.00.00 Sección 4. Productos de las industrias alimentarias, bebidas, líquidos, alcohólicos y vinagre: tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado.
Capítulo 17 Azúcares y artículos de confitería
Descripción arancelaria - Azúcar de caña mencionado en la nota 2 del Sistema Armonizado Código suplementario de la subpartida 0000 Azúcar de caña mencionado en la nota 2 de subpartidas Arancelaria del producto a exportar

Fuente: Sistema Armonizado (2020).

En la tabla número 2 se describe según la partida arancelaria 1701.13 Azúcar de caña en estado sólido, sin adición de aromatizante ni colorante, las exportaciones en toneladas hacia España en un periodo de 3 años y la cantidad en toneladas importadas en el año 2016,2017,2018.

Tabla 2*Exportaciones e Importaciones según la Partida Arancelaria 1701.13*

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador	exporta	hacia	España	importa	desde el
		España	2017	2018	mundo	2017	2018
170113	Azúcar de caña, en estado sólido, sin adición de aromatizante ni colorante, que se obtiene.	0	107	442	2.400	3.950	4.997

Fuente: Trade Map (2020).

3.2. Análisis FODA

Fortalezas

- Producto alimenticio de origen de la caña de azúcar
- Elaborado de una manera amigable con el medio ambiente por ser un producto orgánico.
- Compuesto de nutrientes, micronutrientes, vitaminas y minerales.
- Beneficioso para la salud aportador de energía.
- Edulcorante saludable por lo que no ha sido de un proceso de refinación.
- Producción de manera artesanal.
- Generación de fuentes de empleo directo e indirecto.

Oportunidades

- Reemplazo del consumo habitual de azúcar refinada.
- Existencia de un Acuerdo Comercial firmado entre Ecuador y la Unión Europea.
- Beneficio de ingresar a España a cero aranceles.
- Abrir nuevos mercados.
- Posicionarse como un producto natural beneficiando a los consumidores cuidando su salud mejorando la calidad de vida.
- Previene de enfermedades como la obesidad, diabetes, dificultades renales y problemas con el corazón.
- Obtención de energía renovable.
- Tendencias más saludables de alimentarse.

Debilidades

- Falta de alianza estratégicas para introducir el producto.
- Déficit de apoyo financiero para tecnificación.
- Poca capacitación a los sectores de cultivo, sobre la buena práctica y sus manufacturas.
- Dificultades en el almacenamiento de la materia prima.
- Calidad de las plantaciones.
- Infraestructura de los centros de producción

Amenazas

- Competitividad con otros países que exportan el mismo producto a un menor precio.
- La falta de la fertilidad en los suelos.
- Plagas que amenazan los cultivos de caña.
- Aparición de nuevos competidores

4. ACCESO AL MERCADO DE DESTINO

4.1. Información del mercado objetivo

España



Se encuentra en el continente europeo es miembro desde el 1 de enero de 1986 de la Unión europea su gobierno es social y democrático su forma de gobierno es la monarquía parlamentaria, su capital es Madrid se estima que su población es de 47 007 367 millones de habitantes entre españoles y extranjeros su idioma es el castellano y su moneda es el euro.

El mercado objetivo que se desea ingresar es Barcelona su capital es Cataluña es la ciudad española la más poblada de España este país forma parte de la Unión europea se ubica en la costa mediterránea su clima es subtropical con inviernos y veranos su moneda es el euro, su idioma es el castellano y catalán cuenta con vías de acceso férreas, aeropuertos y puertos marítimos uno de ellos el Puerto España (Flores, 2013).

4.2. Segmento de mercado

Para precisar el segmento de mercado para la exportación panela orgánica granulada a base de caña de azúcar, se ha elegido a la ciudad de Barcelona, España, donde los consumidores de este producto son de todo rango de edad, todo género y nivel socioeconómico (Muñoz et al. 2017).

Al sector que se desea ingresar es al alimentario, con este producto de origen natural de desarrollo sostenible con el medio ambiente y con el cumplimiento de los requerimientos de la calidad se pretende llegar a los consumidores españoles. (Cerde, Pérez, y Concepción, 2019).

4.3. Tendencias de Consumo

La sustitución de azúcar industrializada por panela granulada natural cuyo ingrediente es la caña de azúcar se da por su aporte de minerales y vitaminas que a diferencia del azúcar blanco no se encuentra sometida a ningún proceso químico donde pierde su aporte nutricional, estando en su estado bruto sin proceso de refinamiento.

La panela granulada es una alternativa del azúcar convencional, ya que sirve para ser usada como edulcorante para una gran variedad de usos, pero saludable y beneficioso para nuestro cuerpo humano, previniendo el aumento de enfermedades como la diabetes, obesidad y caries dental.

El consumo de la panela granulada lleva a cambiar el estilo de vida de los consumidores que buscan productos que ayuden a su estado nutricional que preserve la salud.

Para comercializar la panela granulada en un país de la Unión Europea como producto orgánico se debe implementar prácticas de acuerdo con la legislación se debe contar con certificaciones que acrediten las buenas prácticas agrícolas en los cultivos que no estén genéticamente modificados o se haya utilizado pesticidas, fungicidas, fertilizantes químicos. Los españoles cada vez están más preocupados por los impactos que existen en el medio ambiente.

Contar con la certificación Fairtrade y la certificación orgánica es un estándar de sostenibilidad con las organizaciones agricultoras que beneficia el ingreso de estos productos a este mercado.

4.4. Acuerdo Comerciales entre Ecuador y la Unión Europea

Ecuador y la Unión Europea cuenta con un Acuerdo Comercial que entró en vigor el 1ero de enero del 2017 el protocolo de adhesión se realizó en la sede del Consejo de la Unión Europea en Bruselas –Bélgica, este acuerdo lleno de mejoras y oportunidades que permite disminuir barreras comerciales facilitando el comercio internacional, brinda un crecimiento en las inversiones, mejorando la producción ecuatoriana cuenta con un amplio alcance en comercio, inversión y turismo.

Según el Informativo de Comercio Exterior y Aduanas del Ecuador el protocolo de adhesión aprobado por el Comité de Comercio en el artículo 329, apartado 4, del Acuerdo establece.

Sección 1. Habla de las partes contratantes y las modificaciones establecidas en el mismo. Sección 2 Disposiciones del Acuerdo. Sección 3 Cronograma de eliminación arancelaria. Sección 4 Normas de Origen. Sección 5 Medidas de salvaguardia agrícolas. Sección 6 Medidas sanitarias y fitosanitarias. Sección 7 Comercio de servicios, establecidos, comercio electrónico. Sección 8 Contratación pública. Sección 9 Indicaciones geográficas. Sección 10 Declaraciones conjuntas. Sección 11 Disposiciones generales finales.

En el Registro Oficial de la Edición especial No. 807 establece en el cronograma de eliminación arancelaria de la parte de la UE en sus notas generales la lista de mercancías originarias de Ecuador que según su partida arancelaria ingresan a cero aranceles.

La libre comercialización de bienes y servicios genera un impulso para la economía ecuatoriana ya que se incrementan las exportaciones mejorando la balanza comercial. Esta preferencia arancelaria permite el ingreso de productos tradicionales y no tradicionales, en este caso los productos agroalimentarios ingresan con una reducción del 100% esta accesibilidad ha generado nuevas empresas exportadoras.

Según el Banco Central del Ecuador las exportaciones se han incrementado beneficiando a la Balanza Comercial del País.

5. PROCESO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN

5.1. Envasado y etiquetado: Se plantea el envasado del producto en fundas de papel Kraft biodegradable que protejan de la humedad en presentaciones de 500 gramos con su respectiva etiqueta estará el nombre de la marca y logotipo, la información nutricional, ingredientes utilizados, código de barras su contenido neto, su origen, las certificaciones orgánicas del producto y nombre de la empresa fabricante toda esta información en el idioma del país importador.

Es la figura 2 se da a conocer los posibles empaques se pueden utilizar para para que contengan la panela granulada este puede ser de papel biodegradable Kraft y de polietileno reciclable.

Figura 1.

Posibles empaques para la panela granulada.



Fuente: (Nity, 2020) **Fuente:** (Hijas del Sol, 2020) **Fuente:** (Azucarera Valdez, 2018) **Fuente:** (TOTTUS, 2020)

La etiqueta del producto es parte primordial esta va impresa adherida al embalaje debe estar visible permite identificarlo por su marca nombre o diseño de los demás productos, diferenciarlo sirve para describir la información del producto y fabricante, la marca, que tipo de producto, su uso, y como se conserva, fecha de elaboración y expiración, contenido, utilización e ingredientes del

producto. Se debe tener claro la normativa y reglamentación exigida y vigente para ser implementada en el producto.

En la tabla 3 se describe a continuación la información nutricional que debe tener el empaque de la panela granulada como composición, minerales y vitaminas por cantidades.

Tabla 3

Información Nutricional

Composición nutricional por empaque de 500 grs.	
Composición	Cantidad(gr)
Calorías	351
Carbohidratos	80
Proteínas	0.7
Fibra	0.27
Grasas	0,14
Minerales	Cantidad(mg)
Sodio	60
Calcio	204
Hierro	5
Magnesio	0
Fosforo	66
Potasio	165
Vitaminas	Cantidad (mg)
Vitamina A	1
Vitamina B1	5
Vitamina B2	1.5
Vitamina B3	0
Vitamina B12	0
Vitamina C	3
Porcentaje de Ingesta Diaria Recomendada basada en una dieta de 2000 calorías.	
Sus requerimientos pueden cambiar de acuerdo a sus necesidades calóricas	

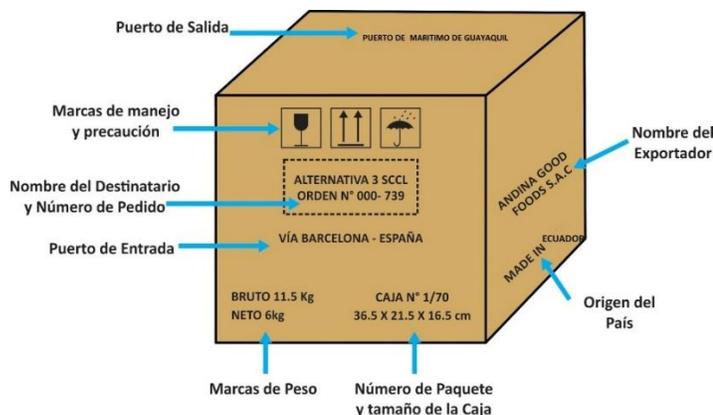
Elaborado: Autora.

5.2. Embalaje: Se propone un empaqueo de 20 fundas de producto colocadas en cada caja de cartón corrugado de medidas 21.5 cm de largo x 36.5 cm de ancho para la conservación y cuidado serán selladas con cinta de embalaje y respectivas marcas de manipulación.

Según la resistencia de las cajas pueden resistir un apilamiento de 10 unidades serán aglomeradas en un máximo de 10 pallets que serán ubicados dentro del contenedor al estar lleno será cerrado con los respectivos sellos de seguridad (Gonzalez, 2018).

En la Figura 2 podemos observar el marcado para la exportación de la caja de cartón que se utiliza en el embalaje de los empaques de panela granulada para el paletizado para su almacenaje y transporte en el contenedor.

Figura 2.
Embalaje en caja de cartón corrugado



Fuente: DOC PLAYER(2020).

5.3. Transporte: El contenedor será transportado por medio terrestre se utilizará un trailer porta contenedores para movilizar al puerto de marítimo para su embarque y posterior traslado existe servicios de la naviera como Citikold, msc, Hambur Sud entre otras.

El vapor será quien brinde el transporte marítimo del puerto de origen al puerto marítimo receptor de mercancías internacionales de la ciudad de Barcelona donde llegará el contenedor y podrá ser recibido por el importador.

5.4. Competencia

Existen empresas productoras y cultivadoras de la caña de azúcar en otros países como Brasil, la India, Colombia, México, Honduras son la competencia para el producto ecuatoriano (Cevallos, Montesdeoca y Cevallos, 2018).

Los principales competidores exportadores de este producto en Ecuador son: Ingenio Valdez y Empresa Camari.

5.5. Precio

La empresa establece un precio de \$1,50 por empaque de 500 gramos de panela granulada orgánica, se determinó el precio considerando los costos que intervinieron en la producción y la utilidad del 10%, considerándose como un precio competitivo y accesible para el mercado europeo.

En la tabla 4 nos indica los precios de venta de la panela granulada en las tiendas minoristas según el tamaño del empaque y la marca.

Tabla 4*Ejemplos de precios de mercados en países europeos*

Marcas	Minoristas o tiendas	Precio y tamaño del empaque	Precio del kilogramo
Sainburys Fairtrade Cane Sugar SO (orgánico ,Fairtrade)	Sainburys.Reino Unido	1,44€ /500 gramos	2,88 €/kg
Azúcar granulada Tate y Lyle Fairtrade (Fairtrade)	Amazon.co.uk,el Reino Unido	1,22€/500 gramos	2,44 €/kg
Ekoplaza rietsuiker(orgánico)	Ekoplaza,los Países Bajos	€ 3,19/1 kg	3,19 €/kg
Jumbo Biologische Fairtrade rietsuiker(orgánico y fairtrade)	Jumbo, los Países Bajos	1,19€ /500 gramos	2,38 €/kg
Rewe Bio Voll-Rohrzucker(orgánico)	REWE,Alemania	2,49€ /500 gramos	4,98 €/kg
Sucre blond de canne en poudre fine orgánico)	Café Michael, Francia	4,95€ /750 gramos	6,60 €/kg
Bio Max Havelaar Rohrzucker(orgánico y Fairtrade)	Migros,Suiza	2,20€ /500 gramos	3,67 €/kg
SPAR Natur pur Bio-Rohrzucker(orgánico)	Spar,Austria	1,79€ /500 gramos	3,58 €/kg
Rosocker stro (Comercio Justo)	Coop,Suecia	1,77€ /500 gramos	3,53 €/kg

Fuente: CBI(2016).

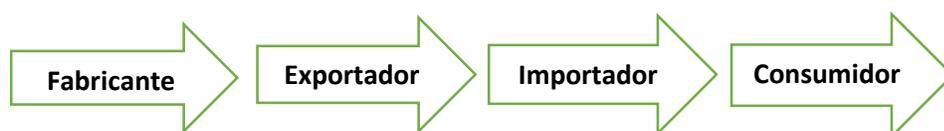
5.6. Canales de distribución

Es la red que intervienen en la cadena de suministros del proceso de producción, almacenamiento de la mercancía, el transporte utilizado rumbo al puerto marítimo, el a bordo en el buque todos estos servicios integrados de logística que brinda el exportador contribuye al ahorro de tiempo y costos es importante la comunicación con el importador para generar confianza y cumplir con lo acordado en la negociación (Guisao y Zualaga, 2011).

5.7. Cadena de distribución Indirecta.

Corresponde a las diferentes etapas que debe atravesar un producto o un servicio para estar disponible al consumidor final.

Existen diferentes tipos de canales de comercialización en este caso se utiliza el canal indirecto se lo utiliza por el número de intermediarios que existen entre uno y otro.



Nombres de supermercados más grandes en la ciudad de Barcelona.



Carrefour Marquet-Las Ramblas. _ Es uno de los supermercados más grandes es de 2 pisos tienen una gran variedad de productos.



El Corte Inglés. _ Es una tienda de supermercados que vende productos nacionales e importados.

5.7. Análisis de Importaciones

A través de herramientas de información comercial como es Trade Map se puede visualizar y analizar en la tabla 5 que España es el país que ocupa el primer lugar en las importaciones de azúcar de caña con la partida arancelaria 170113 provenientes de Ecuador.

Tabla 5

La participación de Ecuador en el mercado mundial

PAISES	Valor exportado en 2018 (miles de USD)	Participación de las exportaciones para Ecuador (%)	Cantidad exportada en 2018	Unidad de medida	Participación de los países socios en las importaciones mundiales (%)
Mundo	3.489	100	3.916	Toneladas	100
España	1.101	31,6	654	Toneladas	2,2
Colombia	1.063	30,5	2.508	Toneladas	0,2
Italia	704	20,2	411	Toneladas	2,9
Alemania	238	6,8	121	Toneladas	1,4
Países Bajos	201	5,8	120	Toneladas	0,9
Francia	95	2,7	54	Toneladas	1
Reino Unidos	56	1,6	20	Toneladas	1,7
Perú	15	0,4	20	Toneladas	0,5
Estados Unidos de América	8	0,2	5	Toneladas	6,8

Fuente: Trade Map (2020).

5.8. Análisis de Exportaciones

El producto de la partida arancelaria 170113 Azúcar de caña, en estado sólido, sin adición de aromatizante ni colorante, que se obtiene sin centrifugar, con un contenido de sacarosa 69g a 93g, que solo contiene micro cristales naturales, este código fue creado en el 2012 del Sistema Armonizado .En esta tabla número 5 de Trade Map podemos observar a los países competidores exportadores de panela granulada Brasil es el país de Latinoamérica que está en primer lugar tiene una participación en las exportaciones mundiales un 28,7% en 1er lugar esta Pakistán su participación es de 1,7% en el mundo.

Tabla 6*Principales países exportadores*

Exportadores	Valor exportado en 2018 (miles de USD)	Saldo comercial 2018 (miles de USD)	Cantidad exportada 2018	Unidad en cantidad	de Participación en las exportaciones mundiales (%)
Mundo	22.769.244	-1.663.083	0	No medida	100
Brasil	6.525.778	6.523.675	21.305.596	Toneladas	28,7
Tailandia	2.595.642	2.595.239	7.876.865	Toneladas	11,4
Francia	1.381.430	1.139.124	3.244.244	Toneladas	6,1
India	919.208	341.246	2.543.444	Toneladas	4
Alemania	801.740	458.877	1.783.166	Toneladas	3,5
Myanmar	772.651	186.769	0	No medida	3,4
México	712.841	605.293	1.392.594	Toneladas	3,1
Guatemala	633.090	632.996	1.660.493	Toneladas	2,8
Bélgica	541.665	114.485	1.200.941	Toneladas	2,4
Países Bajos	471.266	263.190	949.281	Toneladas	2,1

Fuente: TradeMap(2020).

5.9. Normativa del país de destino

Los productos deben cumplir con documentación, normas y reglamentos que se imponen en el mercado al cual se quiere presentar al exportar estos son:

Certificación Sanitaria de Exportación de Alimentos: Es un documento que certifica que el producto es de uso y consumo humano que garantiza la inocuidad de los alimentos transformados y sin transformar la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) está autorizada para la tramitación y emisión de este documento (ARCSA, 2020).

Certificación Fitosanitaria de Exportación: Según la Resolución 156 indica que este certificado es requerido para todo destino mejorando el flujo comercial agrícola.

Control de las importaciones, inspección sanitaria y fitosanitaria

Certificado de Origen: Este certificado permite conocer el origen de la mercancía para la obtención de un trato arancelario preferencial en casos que se mantengan acuerdos comerciales firmados entre países (Comunidad Comercio Exterior, 2013).

Manifiesto de Carga: Indica el certificado de embarque de las mercancías el medio de transporte se detalla toda la mercancía a exportar.

Lista de Empaque: Este documento se utiliza para indicar volúmenes y descripción de las mercancías.

En el embalaje la reglamentación que se debe cumplir está el marcado CE que se realiza en el embalado del producto significa que se ha cumplido con los requisitos de sanidad y protección del medio ambiente este marcado es obligatorio para ciertos productos que van a ser exportados a cualquier país de la UE.

La responsabilidad de la fabricación del producto apto para el consumo humano.

Contar con certificación de la normativa técnica ISO en inglés (International Organization for Standardization) son normas que se deben cumplir en los procedimientos de elaboración del producto promoviendo un estándar de calidad para el ingreso de un producto a territorio europeo principalmente debe brindar seguridad en la salud de los consumidores y protección del medio ambiente.

La reglamentación relativa al medio ambiente y etiquetado del comercio justo esta certificación Fairtrade tiene como objetivo mejorar la calidad de vida y condiciones laborales de las personas que intervienen en toda la cadena de producción para que se dé un producto estas prácticas comerciales que se solicitan también se preocupan por la contaminación del medio ambiente.

Certificaciones como:

-  **FAIRTRADE.** Es reconocer el trabajo justo de los productores y mejorar las condiciones laborales y comerciales en países en desarrollo (Fairtrade, 2020).
-  **HACCP.** Análisis de peligro y puntos de control crítico en español son directrices que se deben seguir para prevenir riesgos de contaminación en el producto (Bsigroup, 2020).
-  **CEE-UE Organic.** Es un reglamento europeo que certifica la agricultura de manera ecológica natural y los productos sean frescos, sabrosos y auténticos, minimiza el impacto en el medio ambiente (Controlunion, 2020).
-  **BPA.** Buenas Prácticas Agrícolas son principios y normas que nos brindan recomendaciones técnicas en el proceso, producción y transporte de los alimentos enfocado en la salud humana y medio ambiente y condiciones laborales (Agrocalidad, 2020).
-  **Kosher.** Es una palabra hebrea que refiere a leyes de alimentación judías con respecto a lo que se puede comer o no estos productos deben considerarse aptos para el consumo de personas de distintas religiones del mundo (Intedya, 2019).
-  **ISO 22000.** Es un estándar desarrollado por la Organización Internacional de Normalización acerca de seguridad alimentaria durante toda la cadena de suministros (bsigroup, 2020).
-  **ISO 9001.** Es una certificación de cumplimiento con las exigencias del sistema de calidad en procesos y mejora continua (Isotools, 2020).

El objetivo de estas certificaciones es tener medidas preventivas y garantizar la inocuidad de producto al momento de consumir no tenga afectaciones en la salud.

La presentación de los certificados de calidad, sanitarios y fitosanitarios en el despacho aduanero además contar con la normativa de embalaje el respectivo envase y embalaje son disposiciones específicas para que los productos sean comercializados.

La norma son un conjunto de leyes que rigen en el país que va a ser exportado y se debe cumplir como las de la OMC Organización Mundial del Comercio que establecer normas que regulan la seguridad del producto.

La Asociación Española de Normalización y Certificación(AENOR) es el ente que rige las normas comerciales e industriales dentro de España según el reglamento(UE) No 1169-2011 del parlamento europeo y del consejo. Indica que la información nutricional del alimento debe ser detallada en el etiquetado del producto debe garantizar a los consumidores que es un producto de calidad.

Normas del empaque y embalaje

La directiva de la Unión Europea 93-43-EC que se aplica desde el 1996 ha establecido a empresas, compañías y fabricantes de productos alimenticios que en cada etapa de elaboración se debe establecer procedimientos de seguridad ya sea en el manejo, empaque, transporte y distribución de los mismos la aplicación de la certificación HACCP garantiza que se han cumplido con las garantías requeridas del producto.

La UE indica a través de la Directiva (93-43-EC) que regula que los embalajes, envases, empaques no deben contener metales pesados en su composición de fabricación. Esta Directiva ha generado un programa de control en Europa es importante que el envase o embalaje pueda ser utilizado para reciclaje.

La normativa con respecto a los contenedores que ingresen a la UE, los productos deben venir en cajas distribuidos en pallets de 80 x 120 deben ser de euro pallets o 110x 110 drum pallets.

La norma 89-39-95- EEG regula que los productos deben contener etiqueta en el idioma del país al cual se desea ingresar el mercado en el etiquetado de los productos lo debe hacer según las exigencias del país importador.

El empaquetado de los alimentos debe conservar los alimentos, protegerlo de bacterias, toxinas, polvo, para la panela granulada se ha determinado que el material puede ser:

- Polipropileno que este biorientado y sea termosellable que no contaminen y sean reciclables.
- Empaque de papel KRAFT biodegradable que sea amigable con el medio ambiente.

Características del empaque de la panela granulada.

- Resistente al impacto y manipulación del producto.
- Contar con toda la información del producto.
- Ser rígido y resistente a futuros agrietamientos.
- Conservación del producto en las mejores condiciones posibles.

6. PROCESO DE COMERCIO EXTERIOR

6.1. Condición de la compra y medio de pago

El proceso de exportación se la maneja bajo Incoterms los términos de negociación a utilizarse son FOB (Libre a bordo) y CIF (costo seguro y flete) con los que delimitamos responsabilidades del comprador y vendedor.

La firma de un contrato de compra venta internacional, establece el cumplimiento de los trámites de exportación, la determinación del precio de la mercancía, la empresa exportadora debe contar con la capacidad de producción y estándares de calidad requerida por el mercado importador, se acordará el medio de transporte y forma de pago, se debe presentación de la documentación como: (factura comercial, certificación de circulación en territorio europeo, packing list, certificado de origen, certificaciones internacionales, documentos de transporte, certificados fitosanitarios y sanitarios).

Existen información de mercado que nos orienta cuales podrían ser las formas de pago en el mercado español.

Cartas de crédito: Es un documento solicitado previamente en una negociación internacional por el cliente u ordenante es generado por el banco se compromete a realizar el pago contra documento una vez que se cumple con las condiciones y requerimientos que se establecieron en el contrato.

Transferencias bancarias: Son transacciones electrónicas internacionales de dinero entre bancos que se dan través de un código Swift generado por la entidad financiera que permite el cruce de información de las mercancías una vez que llega y se revisa al país de destino que todo este correcto se efectúa el pago

Crédito documentario: Es un acuerdo que se realiza entre el banco emisor y el banco del importador consiste en tener una garantía del pago cuando los documentos son presentados es parecida a la carta de crédito.

6.2. Oferta exportable

Cantidad que se tiene disponible para ser exportada dentro de la producción de la empresa y cubrir con la demanda de pedidos requeridos.

6.3. Lote mínimo exportable

Es la cantidad de producto que va dentro de las cajas embaladas que tipo de embalaje se usará y el contenedor.

- Los empaques de 500 gramos de panela granulada orgánica se colocarán 20 unidades por caja de cartón.
- La cantidad de pallets en un contenedor de 20 pies son un total de 8 pallets cada uno con 50 cajas
- 10 pallets de 80 cajas completando así un contenedor de 40 pies sea normal o reefer.

Según el tipo de contenedor tenemos una tabla de valores en incoterms FOB a bordo del buque y CFR donde se incluye el seguro mercadería embarcada en el puerto de Guayaquil con destino al puerto de Barcelona –España el tiempo de llegada es 25 días con una escala en el puerto de Balboa de Panamá.

De acuerdo en la información de la empresa Icontainers los costos por el servicio de transporte marítimo para distintos contenedores se ven reflejados en la tabla número 7 de acuerdo al origen de la carga que es Ecuador, sale por puerto de Guayaquil con destino de carga España, Puerto de Barcelona.

Tabla 7

Costos de la exportación por medio de transporte marítimo para la panela granulada orgánica

TIPO DE CONTENEDOR	Cantidad de cajas	Pallets	VALOR USD FOB	VALOR USD CFR
20 pies seco	400	8	\$2200	\$2500
40 pies seco	800	10	\$3500	\$3500
40 pies reefer	800	10	\$5500	\$6200

Fuente: Adaptado de Icontainers(2020).

7. PLAN DE MERCADEO

7.1. Estrategia para la exportación

Una vez ya realizada la investigación de mercado ya seleccionado el lugar de destino utilizaremos la estrategia de mercadeo en el nicho de mercado elegido satisfaciendo las necesidades de los consumidores será dar a conocer la calidad de la panela granulada orgánica adaptando un empaque diseñado ecológicamente donde se represente los beneficios del producto (Martinez, Echeverria y Jimenéz, 2018).

Tabla 8. Cronogramas de ferias en España.

Fechas	Ciudad País	- Nombre de la feria	de Información	Flyers
Del 27 al 14 marzo 2020	Málaga España	- Natura Málaga	Feria Comercial sobre productos orgánicos salud y bienestar	
Del 12 al 14 abril 2020	Barcelona España	- Expo Salud	Eco Feria de productos dietéticos y complementos alimenticios, productos ecológicos naturales.	
Del 20 al 23 de abril 2020	Barcelona España	- Alimentaria	feria de alimentos y bebidas	
Del 7 al 10 mayo 2020	Barcelona España	- Biocultural	Es la feria más grande de productos orgánicos.	
Del 4 al 5 junio 2020	Madrid- España	Organic food Iberia	Feria Internacional de Productos orgánicos	

Fuente: Adaptado de Bio(2020).

De acuerdo al cronograma de agenda se desarrollará este año en España la cual permitirá captar a clientes y realizar ventas obteniendo una participación en el mercado, es importante que la empresa cuente con una página web que tenga información actualizada y portafolio de productos.

6.2. Presupuesto para participar en ferias internacionales.

En esta tabla informativa podemos conocer toda la información y los elementos que conforman un stand dentro de una feria internacional, para las empresas exportadoras esto representa una inversión generará nuevos clientes y futuros compradores.

Tabla 9*Proforma del presupuesto para asistir a una feria internacional*

Presupuesto para la participación en ferias		
Nombre de la Empresa exportadora:		
Nombre de la feria:		
Fecha y lugar:		
Detalle:	Ítem	Costo de Ítem
STAND	Costo del metro cuadrado:	
	Diseño del montaje y desmontaje:	
	Muebles y enseres a utilizar:	
Valor del Stand:		\$
SERVICIOS	Telefonía:	
	Red Inalámbrica Wifi:	
	Agua:	
	Energía Eléctrica:	
	Limpieza:	
	Seguridad:	
Valor de Servicios:		\$
Otros servicios:	Transporte y embalaje de mercancías:	
Valor de otros servicios adicionales:		\$
Recursos humanos:	Personal interno de atención en el stand:	
	Personal externo de atención en el stand	
	Pasajes-Boletos Aéreos :	
	Hospedajes:	
	Alimentación:	
Valor de Recursos Humanos:		\$
Promoción:	Tarjetas de Presentación:	
	Folletos, Catálogos del producto:	
	Invitaciones a clientes:	
Valor de la promoción en feria:		\$
Muestras de Promoción y degustación:	Degustaciones del producto:	
	Obsequios de Muestra:	
Valor de Muestras Promocionales y Degustación:		\$
Imprevistos:		
TOTAL DE PRESUPUESTO :		\$ 3800

Fuente: Adaptado de EcoSalud(2020).

CONCLUSIONES

- El plan de negocios de exportación es un documento muy importante en el proceso de iniciar un negocio, permite analizar el comportamiento del mercado lo cual sirve para que al emprendedor aproveche las oportunidades y conozca los riesgos del negocio que se desea incursionar.
- Es muy importante realizar un estudio de mercado para conocer nuestros posibles clientes, el análisis de esta información de la oferta y la demanda nos permite tomar decisiones acertadas sobre la viabilidad del negocio al momento de realizar una inversión.
- La asistencia a ferias internacionales, como herramienta de promoción de los productos que deseamos comercializar en mercados extranjeros brindan la oportunidad de ingresar a nuevos mercados y conocer las tendencias.

Bibliografía

- Agrocalidad. (2020). *BUENAS PRÁCTICAS*. Obtenido de Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/folletoBPA2.2.pdf>
- Andrade , P., y Meza , A. (2017). Acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea. *Espacios*, obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n58/a17v38n58p26.pdf>.
- ARCSA. (2020). *Portal Único de Trámites Ciudadanos*. Obtenido de Obtenidi de <https://www.gob.ec/arcsa/tramites/certificado-sanitario-exportacion-alimentos>
- Azucarera Valdez. (2018). Obtenido de Obtenido de <https://www.azucareravaldez.com/>
- Bio, O. (1 de febrero de 2020). *www.Organic Bio.com*. Obtenido de <https://www.organic-bio.com/es/ferias/>
- Bsigroup. (2020). *Análisis de riesgos y control de puntos críticos (HACCP)*. Obtenido de Obtenido de <https://www.bsigroup.com/es-ES/HACCP-Riesgos-de-Seguridad-Alimentaria/>
- bsigroup. (2020). *BSI*. Obtenido de Obtenido de <https://www.bsigroup.com/es-ES/ISO-22000-Seguridad-Alimentaria/>
- CBI. (9 de noviembre de 2016). Obtenido de <https://www.cbi.eu/market-information/honey-sweeteners/organic-fairtrade-cane-sugar/>
- CBI. (2020). Exportar azúcar de caña en bruto a Europa. *Centro para la Promoción de Importaciones de países en desarrollo*, se obtuvo de <https://www.cbi.eu/market-information/honey-sweeteners/raw-cane-sugar/>.
- Cerda, V., Pérez, A., y Concepción, D. (2019). El diseño de procesos bajo condiciones de incertidumbre: estrategia para el desarrollo socio-económico en la agroindustria ecuatoriana. *Revista Universidad y Sociedad*, 11(5), 131-139. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000500131&lng=es&tlng=es.
- Cevallos, D., Montesdeoca, E., y Cevallos, R. (2018). Relación estratégica para el desarrollo del Ecuador: acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(3), 165-169. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000300165&lng=es&tlng=es.
- Comunidad Comercio Exterior. (2013). *CERTIFICADO DE ORIGEN*. Obtenido de Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/certificado-de-origen>
- Controlunion. (2020). *Community Regulation for Organic Production*. Obtenido de Obtenido de <https://www.cuperu.com/portal/es/programas-de-certificacion/organico/cee-8342007-8892008>
- Cuevas, V., Baca del Moral, J., Borja, M., y Rivera, G. (2017). Agricultura familiar y tecnología para la elaboración de piloncillo granulado en la comunidad de Aldzulup Poytzén, San Luis Potos. *Nova scientia*, 9(19), 481-501 .Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2033/203353519026.pdf>.

- DOCPLAYER. (2020). Obtenido de Obtenido de <https://docplayer.es/91242661-Exportacion-de-mermelada-de-lucuma-con-kiwicha-endulzado-con-miel-de-cana-a-new-york-estados-unidos-de-america-presentada-por.html>
- EcoSalud. (Enero de 2020). *expoecosalud*. Obtenido de <https://www.expoecosalud.es/exponer/>
- europo, R. d. (25 de Octubre de 2011). *Eur-LEX*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:02011R1169-20140219&qid=1430132433076&from=ES>
- Fairtrade. (2020). Obtenido de Obtenido de <https://www.fairtrade.net/>
- Ferías Info. (30 de enero de 2020). *Ferías alimentarias en España* . Obtenido de <https://www.feriasinfo.es/Ferías-alimentarias-Espaa-FSL216-L66-S1.html>
- Flores, D. (2013). Agenda prospectiva de investigación de la cadena productiva de la panela y su agroindustria. *Tecnura*, 17(36), 72-86. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-921X2013000200007&lng=en&tlng=es.
- Foodrinkeurope. (2020). El camino hacia sistemas alimentarios sostenibles. se obtubo de <https://www.foodrinkeurope.eu/>.
- Global, E. (2016). Plan de Marketing: Hoja de Ruta del Exportador. *EGinfo*, obtenido de mprendedorglobal.info/marketing-exports-exportacion-hoja-de-ruta-global/.
- González, A. (2018). Reflexiones en torno al poder del consumidor alimentario. *Revista de Bioética y Derecho*, (42), 23-32. Obtenido de http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1886-58872018000100003&lng=es&tlng=pt.
- Guisao, E., y Zuluaga, A. (2011). Distribución física internacional (DFI). caso de aplicación a productos de panela pulverizada-biopanela. *Revista EAN*, , (70), 157-165. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602011000100013&lng=en&tlng=pt.
- Hijas del Sol. (2020). Obtenido de obtenido de <https://www.herbolariosana.com/endulzantes/2325603-panela-de-cana-granulada-bio-500gr-hijas-del-sol-8412016368487.html>
- Icontainers. (2020). *Tarifas de transporte marítimo, al instante*. Obtenido de obtenido de <https://www.icontainers.com/es/>
- Intedya. (19 de diciembre de 2019). *Qué es la Certificación Kosher*. Obtenido de Obtenido de <http://www.intedya.com/internacional/488/noticia-que-es-la-certificacion-kosher.html>
- Isotools. (2020). *Software ISO Calidad*. Obtenido de Obtenido de <https://www.isotools.org/normas/calidad/iso-9001/>
- Martinez, K., Echeverria, J., y Jimenez, D. (2018). Exportación de panela orgánica -Asociación CEPRESA. *Revista de Investigacion y Cultura-Universidad Cesar Vallejo*, , 7(3),2-11. Obtenido de <http://revistas.ucv.edu.pe/index.php/UCV-HACER/article/view/1793/1474>.

- Muñoz, M., Lozano, E., Romero, M., Pérez, C., y Veiga, H. (2017). Evaluación del consumo de alimentos de una población de estudiantes universitarios y su relación con el perfil académico. *Nutrición Hospitalaria*, 34(1), 134-143. Obtenido de http://scielo.isciii.es/pdf/nh/v34n1/21_original.pdf.
- Nitay. (2020). Obtenido de Obtenido de <http://nitay.cl/>
- Nitay. (2020). Obtenido de Obtenido de <http://nitay.cl/>
- Normalización, I. E. (20 de diciembre de 2001). *NTE INEN 2332*. Obtenido de <http://www.panelamonitor.org/media/docrepo/document/files/norma-tecnica-ecuatoriana-panela-granulada-requisitos.pdf>
- Oliva, M., Carranza, J., y Perez , D. (2018). Evaluación de los principales parámetros de calidad de panela granulada clarificada elaborada por productores del distrito de Corosha, Amazonas. *Revista de Investigacion en Agroproduccion Sustentable*, (2) ,7-16.Obtenido de <http://revistas.untrm.edu.pe/index.php/INDESDOS/article/view/398>.
- Ordoñez, M., y Rueda, L. (2017). Evaluación de los impactos socioambientales asociados a la producción de panela en Santander (Colombia). *Ciencia y Tecnología Agropecuaria*, 18(2), 379-396.Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ccta/v18n2/0122-8706-ccta-18-02-00379.pdf>.
- Quitral, V., González, M., Carrera, C., Gallo, C., Moyano, P., Salinas, J., y Jiménez, P. (2017). Efecto de edulcorantes no calóricos en la aceptabilidad sensorial de un producto horneado. *Revista chilena de nutrición*. *Revista chilena de nutrición*, 44(2), 137-143. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/rchnut/v44n2/art04.pdf>.
- Ruge, I., y Pérez, W. (2017). Diagnóstico tecnológico del uso de dispositivos programables en la industria boyacense. Caso de estudio: cadena agroindustrial de la panela. *Tecnura*, 21(52), 130-147. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/tecn/v21n52/v21n5>.
- Soledispa, X., Zea , C., Óseos, A., y Delgado, H. (2019). Modelo de comercialización para las potencialidades productivas de los derivados de la caña de azúcar. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, (5), 393-414.Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7154282>.
- TOTTUS. (2020). Obtenido de Obtenido de <https://www.tottus.com.pe/tottus/product/TOTTUS/Panela/41740184?navAction=jump&navCount=0>
- TradeMap. (2020). *ITC*. Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- UE. (2020). Tendencias y hábitos del consumidor europeo. *Central America Data*, obtenido de http://www.centralamericadata.com/docs/Tendencias_consumidor_europeo_CAD.pdf.