



República del Ecuador

Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil - UTEG

Facultad de Estudios de Postgrado

Artículo científico en opción al Título de Magíster en:

Comercio Exterior con Mención en Gestión Tributaria Aduanera

Tema de Artículo Científico:

“Asociatividad de pequeños y medianos agricultores para exportar panela molida de caña de azúcar cultivada en Malacatos - Loja”

Autor:

Ing. Lizette Karina Lima Gualán

Director de Artículo Científico:

Ing. Ana María Alcívar Alcívar, MSc.

Septiembre 2018

Guayaquil – Ecuador

Asociatividad de pequeños y medianos agricultores para exportar panela molida de caña de azúcar cultivada en Malacatos - Loja.

Lizette Karina Lima Gualán

Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Asistente Financiera del Proyecto de Restauración Forestal, Ministerio del Ambiente.

lizka_1003@hotmail.com

RESUMEN: La agricultura en la parroquia Malacatos está afectada por la falta de tecnología en su maquinaria e infraestructura, personal técnico no capacitado, desorganización en la comercialización, sobreproducción y pobreza en las zonas de sembrío, sin embargo, existen productores que, con el ánimo de reactivar el sector, buscan generar un mecanismo encaminado a disminuir los niveles de pobreza.

La propuesta estuvo encaminada al incremento de las ventas y la rentabilidad que presenta en la localidad para dirigirse a la comercialización internacional, bajo los lineamientos, requisitos, escenarios del exportador, tributos arancelarios y, logística legal y adecuada, todo esto regulado por los entes de control. El destino fue el mercado europeo, ya que posibilita a productos orgánicos con certificaciones que buscan valor agregado y al involucrar una asociatividad se fortaleció alianzas para interactuar con el entorno aprovechando la industria ecuatoriana.

La estrategia de animar a la asociatividad de pequeños y medianos agricultores presentó ya no factores desfavorables sino factores de éxito, empezando por ofrecer su producto rentable con ventajas comparativas, formación del personal con énfasis en valores para el funcionamiento ético, generando condiciones de sostenibilidad con el aprovechamiento potencial de la zona para adaptarse con facilidad a los cambios del entorno. Con la captación de estos factores que determinan el éxito, la propuesta de exportar la panela molida hacia un mercado en el que la acogida de este producto ecuatoriano sea positiva, mejoró la producción y aportó a la industria nacional y el empleo.

Palabras clave: Exportación; Productividad; Rentabilidad; Cañicultores; Asociatividad.

ABSTRACT: The agriculture in the Malacatos parish is affected by the lack of technology in its machinery and infrastructure, unskilled technical personnel, disorganization in commercialization, overproduction and poverty in the areas of sowing, however, there are producers who, with the intention of reactivating the sector, seek to generate a mechanism aimed at reducing poverty levels.

The proposal was aimed at increasing sales and profitability in the locality to address international marketing, under the guidelines, requirements, exporter scenarios, customs duties and legal and adequate logistics, all regulated by the entities of control. The destination was the European market, since it enables organic products with certifications that seek added value and by involving an associativity, alliances were strengthened to interact with the environment taking advantage of the Ecuadorian industry.

The strategy of encouraging the associativity of small and medium farmers no longer presented unfavorable factors but factors of success, starting with offering their profitable product with comparative advantages, staff training with an emphasis on values for ethical functioning, generating sustainability conditions with the potential use of the area to adapt easily to changes in the environment. With the capture of these factors that determine the success, the proposal to export the panela crushed to a market in which the reception of this Ecuadorian product is positive, improved production and contributed to the national industry and employment.

Keywords: Exportation; Productivity; Cost effectiveness; Cañicultores; Associativity.

1. INTRODUCCIÓN

Se ha recopilado trabajos de investigación que preceden al presente, los mismos que guardan relación con los objetivos propuestos en el estudio que se aborda.

“Ecuador es un país rico, ya que posee un suelo y un clima muy favorable para el cultivo de una diversidad de productos agrícolas; se ha considerado a la panela como una opción para el crecimiento económico del Ecuador. La producción panelera no afecta al ecosistema, por cuanto todos sus “desperdicios” son utilizados nuevamente.” (Marcalla, 2012, pág. 128)

Por lo expresado, es claro evidenciar los beneficios al aprovechar los recursos agrícolas que da lugar los diversos climas que otorga la ubicación de nuestro país, determinando así uno de los productos que podrían generar desarrollo económico para nuestro país.

“En general, no existen muchas zonas de Ecuador que respondan a las demandas de cultivo de la caña, que combinen buenos suelos, oscilación de temperaturas, luminosidad, lluvias y topografía, capaces de constituir la base física para una producción de gran escala y rentable de caña de azúcar, para satisfacer la demanda nacional e internacional de azúcar y etanol.” (Elizalde, 2015, pág. 15)

En todo el territorio nacional no existen zonas extensas que permitan el cultivo de la caña de azúcar, se necesita una combinación de clima, con calidad de terreno, además de una correcta iluminación para producir favorablemente el producto.

Las instituciones gubernamentales creando y ofreciendo incentivos que beneficien a los productores, como acceso a intereses bajos, capacitaciones, acceso a tecnología, con esto se incrementa en gran medida la rentabilidad del cultivo y el nivel de vida de cañicultores y sus familias. (Viejó, 2013, pág. 101)

Cuando existe la articulación de los entes del estado y la ciudadanía enfocados a estimular el buen vivir a través de estrategias ya sean en el ámbito financiero, tecnológico o social, es indiscutible que el bienestar en la calidad de vida de las personas va a mejorar significativamente.

“De la caña de azúcar casi nada se desaprovecha, pues además de la producción de alcohol a través de su jugo, se obtiene energía con su bagazo. (...) Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), la generación de bioenergía en el mundo diversifica la producción agrícola, estimula el desarrollo económico rural y contribuye a reducir la pobreza.” (Diario El Telégrafo, 2013)

El conocer que un insumo es esencial para el desarrollo económico y social de una nación y aún más que proviene de la agricultura es satisfactorio para nuestro país en vías de desarrollo y que va de la mano del cuidado del medio ambiente, es ahí cuando la intervención del cultivo y producción de la caña de azúcar se efectiviza.

(Rodríguez, 2012) recomienda que: “Fomentar la asociatividad entre fábricas productoras de panela, con la finalidad de mejorar la comercialización del producto, ofreciendo un producto acorde a las exigencias del mercado a precios justos, con el objetivo de acortar la cadena de comercialización.” (p. 136).

Al animar a que existan alianzas entre los cañicultores, existirán notables mejoramientos en la interacción entre el productor y el mercado, ya que se crearán estrategias basadas en la demanda del consumidor, ya sea en la calidad, precio y producción del producto.

PRO ECUADOR y el MAGAP realizaron el taller de la cadena agro-productiva de la panela para pequeños productores, en el que hacen referencia a que: “La experticia colombiana está avalada por su posición como el segundo exportador mundial de panela – sólo superado por India -, lo que le ha permitido alcanzar altos niveles de especialización y diversificación de la producción de derivados de caña de azúcar.” (Ministerio de Agricultura y Ganadería, s.f.)

De ahí que al diversificar e interactuar con el entorno hace que los pequeños y medianos agricultores sean partícipes de grandes proyectos con la finalidad de que los conocimientos que tienen países como Colombia sean un gran aporte para que la cadena productiva del sector aumente eficazmente y vayan acorde a los parámetros físicos, técnicos y químicos.

Además, algo importante por citar de este artículo es que: “El objetivo del PRONERI es fomentar iniciativas de articulación productiva y comercial entre pequeños productores y empresas agroindustriales que contribuyan al “Buen Vivir Rural” a través de alianzas sostenibles y rentables en una relación ganar – ganar.” (Ministerio de Agricultura y Ganadería, s.f.)

Siendo así que la reactivación del sector agrícola en la parroquia Malacatos da lugar a que sus condiciones de vida mejoren, que sus limitaciones por una buena alimentación se corten y que sus ingresos sean parte del listado de los sectores que aportan al desarrollo económico productivo del país.

“Las MNA abarcan una variedad de políticas y pueden tener distintos fines. Si bien en la mayoría de los casos son utilizadas como instrumentos de política comercial, en otros, persiguen objetivos de políticas públicas no relacionados con el comercio. Incluso aquellas medidas con objetivos tales como inocuidad en alimentos, protección del medio ambiente y bienestar animal, pueden requerir esfuerzos adicionales en la capacidad de las empresas para participar en los mercados internacionales. (Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, 2017)

Enmarcados con el objetivo de lograr exportar la panela molida originaria de la caña de azúcar es indispensable el reconocimiento y el estricto cumplimiento de medidas o barreras no arancelarias en el comercio, así como también el periodo de exportación, abarcando las subpartidas para el proceso de exportación y de legalización en el país de destino.

(Ministerio de Comercio Exterior, 2018)" afirma que: “Recordemos que con mejor producción habrá mayor exportación"

De tal manera que los cañicultores en Malacatos al involucrarse en talleres referentes a su producción tendrán grandes ventajas competitivas y de ahí que la estrategia de la asociatividad para exportar es factible de una manera cualitativa, siempre y cuando se cumpla con todas las condiciones de manejo agro-productivo.

“Una de las debilidades en el desarrollo de la zona se expresa en la falta de tecnología para lograr una producción en serie y de calidad tanto del agua ardiente como la panela en bloque o granulada, se necesita de equipos y herramientas que coadyuven a una mayor producción con estándares establecidos, lo que no cuentan con estos equipos y herramientas en gran parte de las fábricas de las familias donde realizan esta actividad.” (Rochina, 2013, pág. 2)

Por lo indicado, es considerable esta afirmación ya que a nivel nacional los sectores agrícolas sufren de capacidad instalada y capacitación técnica, es aquí que se refleja la importancia de la elaboración del presente trabajo, en busca de determinar la factibilidad de asociar a pequeños y medianos agricultores para que generen rentabilidad de la producción de panela molida en la parroquia Malacatos, aportando con una propuesta de exportación de su producto, con un semáforo de calidad y con su respectivo registro sanitario, con el cumplimiento de los requisitos como exportador, adoptando los tributos arancelarios y la logística adecuada, necesaria y autorizada que permitan llegar hasta el mercado de grandes empresas en el exterior y que sean determinantes para la reactivación de la zona agrícola en estudio.

Al establecer una justificación para conocer si se cumplen con el objetivo general y en sí si es factible y contando con la información recopilada y analizada se procede a expresar que la asociatividad siendo un mecanismo de participación conjunta entre todos los participantes con un objetivo en común, la propuesta del gremio entre los pequeños y medianos agricultores se efectiviza al concretar acciones de fortalecimiento entre ellos y luego reuniones con las instituciones gubernamentales respectivas, las mismas que apoyarán con las directrices necesarias para que estas alianzas se fortalezcan al momento de comercializar su producto.

2. MÉTODO

2.1. Tipos de Investigación

DESCRIPTIVA

El utilizar la investigación descriptiva ayudó a conocer la situación actual del sector agrícola de Malacatos, así como también las costumbres y actitudes que predominan sobre sus pequeños y medianos agricultores, el proceso que llevan a cabo para la producción de la panela molida que luego sirvieron para un análisis de los resultados, contribuyendo a que el objetivo del proyecto se llegue a cumplir.

DE CAMPO

Este tipo de investigación fue primordial aplicarla ya que permitió que nos enfoquemos de mejor manera en el estudio del producto tal como es la panela molida de caña de azúcar, de tal manera que basándose en la realidad nos dio la pauta de las necesidades de los cañicultores.

2.2. Métodos de investigación

MÉTODO INDUCTIVO

El método inductivo permitió adentrarnos a conocer distintos escenarios de los productores del sector agrícola de Malacatos, exponiendo datos generales acerca de su calidad de vida, estabilidad laboral, niveles de ingresos asociados al desempeño de la producción de panela molida de la caña de azúcar para finalmente concluir en que el sector agrícola de la parroquia se ha visto afectado por factores que no pueden ser controlados por sus pobladores.

MÉTODO DEDUCTIVO

De la información recopilada a través de la aplicación del método inductivo fue la premisa para que a través del método deductivo se dé a conocer aspectos particulares como: los procesos de comercialización del producto que ofertan los cañicultores, de las ferias en las que han sido partícipes, de la co-producción que realizan, de las estrategias que desean plasmar para llegar a fortalecer la

asociatividad y ser partícipes de técnicas de sostenibilidad para su parroquia local e internacionalmente.

MÉTODO ANALÍTICO

Este método ha permitido la desintegración de todos los datos recopilados para ser analizados de forma particular, es decir que el análisis del problema planteado arrojó elementos que intervienen desde la preparación del terreno para la siembra hasta la entrega en el territorio de destino, relacionado con la exportación, con el fin que tener claro el objetivo de proyecto para tomar decisiones acertadas en el desarrollo de la tesis.

2.3. Técnicas de Información

Recopilación de información básica

A través de fuentes primarias se pudo obtener la información necesaria acerca de los productores de caña de azúcar, consumidores, co-productores, infraestructura y presentación de su producto con la ayuda de técnicas de observación, encuestas, opiniones e interpretaciones, así como también de fuentes secundarias como publicaciones y estudios confiables con respecto al tema.

Encuesta

Esta técnica permitió obtener datos de primera mano de los sujetos que son objeto de estudio, tales como los productores de la caña de azúcar, de los cuales se observó su situación actual, reflejando la realidad en cuanto al apoyo gubernamental, características gustos y preferencias de sus consumidores y comercialización de su producto, logrando sistematizar los resultados.

Observación

Esta técnica dio lugar a que se arrojen datos de interés económico –social, ya que jugó un papel muy importante dentro de la investigación porque muestra los hechos de los elementos fundamentales.

2.4. Población y muestra

Población

La población que ha sido estudiada son todos los pequeños y medianos cañicultores de la parroquia Malacatos, los mismos que se han segmentado en cuanto al uso del tamaño de los predios, esto con el fin de que los objetivos planteados se cumplan en base a los sujetos objeto de estudio.

Muestra

Como ya se ha mencionado la población en estudio son los pequeños y medianos agricultores de la parroquia Malacatos y para el desarrollo del mismo se ha procedido estratificar esta población tomando a los agricultores que se dedican a la producción de caña de azúcar de acuerdo al tamaño de la unidad de producción.

A continuación, el procedimiento:

Tabla 4

Cálculo del tamaño de la muestra finita

Parámetro	Insertar Valor
N	109
Z	1,960
P	50%
Q	50%
e	5%

Tamaño de la muestra

$$"n" = \frac{104,6836}{1,2304}$$

85

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + z^2 * p * q}$$

Nivel de Confianza	Z _{alfa}
99,7%	3
99%	2,58
98%	2,33
96%	2,05
95%	1,96
90%	1,645
80%	1,28
50%	0,674

Se calcula el tamaño de la muestra para una población de 109 agricultores que son productores de la caña de azúcar, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%. Donde se desconoce la probabilidad "p" del evento, de tal manera utilizamos la misma probabilidad de que ocurra como de que no ocurra.

Elaboración: La autora.

Tabla 5

Cálculo del tamaño de la muestra estratificada

ESTRATOS	TOTAL DE LA POBLACIÓN POR TUP	TAMAÑO DE LA MUESTRA ESTRATIFICADA
DE 0 A 1 HECTÁREA	42	33
MÁS DE 1 A 5 HECTÁREAS	39	30
MÁS DE 5 HECTÁREAS	28	22
	109	85

$$\text{Coeficiente} = \frac{\text{Muestra/población}}{0,779816514}$$

Se tiene que se va a entrevistar a 33 productores de cañaverales de 0 a 1 ha., a 30 de más de 1 a 5 has., y a 22 de más de 5 has., de tal forma que la muestra total es de 85 cañicultores.

Elaboración: La autora.

Luego del empleo de la fórmula para el cálculo de la muestra para los agricultores de caña de azúcar, se obtuvo como resultado aplicar las 85 encuestas, con un error del 5%, mismo que está dentro de los parámetros estadísticamente aceptables para investigaciones de este tipo y que permite otorgar la confiabilidad necesaria a los resultados.

2.5. Tratamiento de la información

Codificación

Para realizar un correcto escrutinio de los datos que se obtuvieron en la encuesta se asignó un código, una letra o un número a cada respuesta de la encuesta aplicada.

2.6. Tabulación

Posteriormente se ordenó los datos para poder tabularlos, obtener las frecuencias de las respuestas que permitan marcar porcentajes en cada incógnita de las preguntas base realizadas.

3. RESULTADOS

El proceso investigativo ha dado resultados significativos, es por ellos que es importante darle relevancia significativa a los datos que alimentaron la investigación.

3.1. Matriz FODA de estrategias

Tabla 20

Matriz FODA Estrategias de Acción

Análisis FODA	Fortalezas	Debilidades
		Mano de obra económica Recurso humano potencial Alternativas y facilidades de financiamiento público Cultivos tratados con producción limpia Producto natural
Oportunidades	Estrategias (FO)	Estrategias (DO)
Proyectos productivos	1. Plantear un plan de negocio basado en la producción.	1. Desarrollo de programas de producción vinculados con el GAD parroquial y participar en ferias internacionales con el apoyo de PROECUADOR.
Capacitaciones sobre asociatividad	2. Formación de líderes visionarios y competitivos para la producción.	2. Gestionar un plan de utilización de los recursos tecnológicos y humanos de forma eficiente.
Adquisición de tecnología	3. Potenciar el volumen de producción con la compra de maquinaria necesaria y adecuada.	3. Demostrar sostenibilidad y viabilidad para contar con el financiamiento gubernamental.
Mejoramiento del canal de comercialización	4. Interactuar con el entorno para conocer las necesidades de la calidad y presentación del producto.	4. Valor agregado a la producción para la entrega de un producto de calidad en su etiquetado y empaque.
Demanda de productos naturales	5. Utilización de insumos orgánicos en los procesos de clarificación de la caña.	5. Fortalecer el poder de negociación de los productores con los clientes.
Amenazas	Estrategias (FA)	Estrategias (DA)
Nuevos competidores	Dar a conocer a la población sobre los grandes beneficios de la producción bajo un sistema de organización que permitirán cubrir los futuros problemas en el mercado competitivo.	Capacitación conjunta del personal que integra la asociación, donde cada uno conozca la misión y visión que persigue con la comercialización de su producto de panela molida originaria de la caña de azúcar, conociendo su mercado potencial y aprovechar los recursos con los que cuentan para la reactivación del sector y el desarrollo económico de la parroquia.
Posicionamiento a largo plazo del producto en el mercado objetivo		
Competidores potenciales posicionados	Aprovechar las capacitaciones técnicas que las instituciones tales como el Ministerio de Salud, MAGAP, Ministerio del Ambiente y PROECUADOR otorgará para que se puedan controlar la aparición de plagas y enfermedades en el cultivo.	
Aparición de plagas y enfermedades en los cultivos		
Mano de obra desleal		

Elaboración: La autora.

Fuente: Matriz FODA.

Dentro del análisis de los ambientes internos y externos para la constitución de la asociación panelera se evaluó las ventajas comparativas y competitivas para el diseño de estrategias adecuadas para el ingreso al mercado alemán.

Para continuar, se realizó el estudio del mercado extranjero a comercializar, el cual es la Unión Europea – Alemania, es así que se inició identificando la partida arancelaria:

Es de importancia mencionar que la autoridad competente para otorgar la clasificación arancelaria correcta y oficial de la mercancía es el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

3.2. Subpartida 17.01.14.90.

Tabla 21

Subpartida Arancelaria

<i>IDIOMA PÁGINA CONSULTADA</i>	<i>ESPAÑOL</i>
Prepared foodstuffs; beverages, spirits and vinegar; tobacco and manufactured tobacco substitutes	Alimentos preparados; bebidas, licores y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
SECTION IV (16 - 24)	SECTION IV (16 - 24)
Sugars and sugar confectionery	Azúcares y artículos de confitería
17 00 000000	17 00 000000
Cane or beet sugar and chemically pure sucrose, in solid form	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en forma sólida
17 01 000000	17 01 000000
Raw sugar not containing added flavouring or colouring matter	Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante
Beet sugar	Azúcar de remolacha
17 01 120000	17 01 120000
Cane sugar specified in subheading note 2 to this chapter	Azúcar de caña especificado en la nota de subpartida 2 de este capítulo
17 01 130000	17 01 130000
Other cane sugar	Otro azúcar de caña
17 01 140000	17 01 140000
For refining	Para refinar
17 01 141000	17 01 141000
Other	Otro
17 01 149000	17 01 149000

Fuente: European Commission/Trade Helpdesk.

Elaboración: La autora.

En nuestro país las tarifas arancelarias solo se cobran a las importaciones, con el fin de proteger la producción local. De esta manera se incentiva la exportación para equilibrar la balanza comercial.

En el caso de Ecuador exportando panela molida hacia Alemania el valor ad-valorem es 0% dado el acuerdo con la Unión Europea.

El arancel específico para el desarrollo de nuestra propuesta se basó en el peso del producto, que para Ecuador aplica 41.90 euros/100 kg.

Dentro de los aranceles mixtos que están compuestos por un ad-valorem y un arancel específico que se gravan simultáneamente y para la UE se establecen impuestos internos que inciden directamente sobre el precio de exportación del producto, tal es el caso del IVA, el mismo que permitirá que nuestro producto circule libremente. Para el sector alimentario rige el porcentaje del 7% al 19% min/max.

Dentro de los requisitos Sanitarios y Fitosanitarios que deben ser aplicados al producto en Alemania, (Promotora del Comercio Exterior, 2009) afirma que: “Los Estados miembros de la UE aplican la legislación sanitaria y fitosanitaria en coordinación con la Comisión Europea. La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (AESA) es la principal institución encargada del análisis científico de todas las cuestiones sanitarias y fitosanitarias.” (pág. 18)

Es decir, que al momento de exportar y que nuestro producto llegue al país de destino se debe garantizar el cumplimiento de los requisitos establecidos por la AESA con el fin de prevenir la introducción de organismos nocivos o que adopten medidas de emergencia temporales, lo que ocasionar retrasos en la propuesta.

El producto a exportar es procesado, no se lo obtiene directamente de las labores agrícolas, es decir que es necesario tener un registro sanitario en la Unión Europea, para la distribución local del producto, además debe contar con uno para poder exportarlo desde nuestro país, consecuentemente es necesario el certificado fitosanitario otorgado en el Ecuador en Agrocalidad, aplicado para el producto porque se requiere certificar el origen del cual se obtiene el producto final y sea de origen natural.

3.3. Proceso, requisitos y Trámites para exportar a Alemania

Proceso de exportación

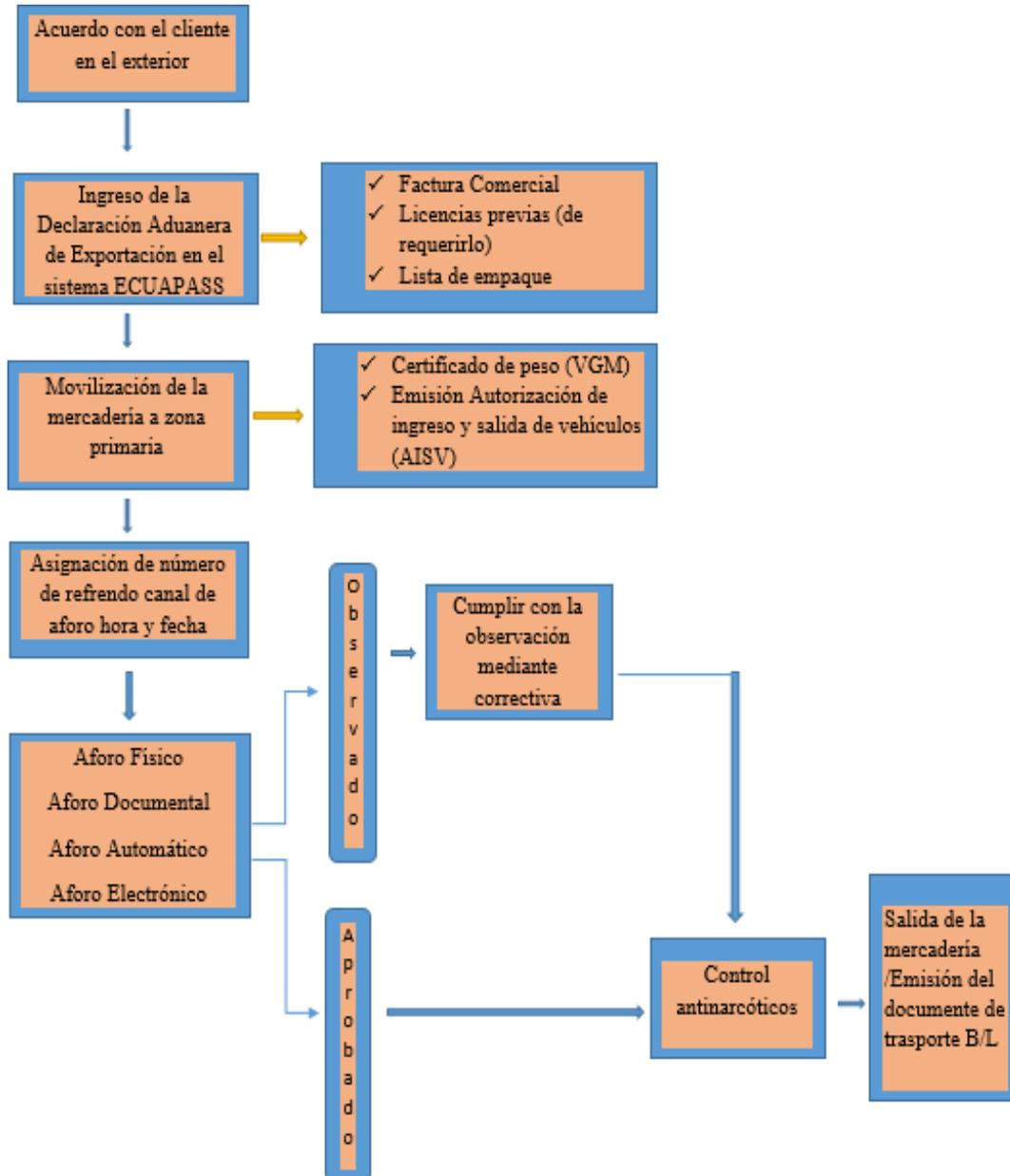


Figura 9. Proceso sintetizado de exportación de panela molida..

Elaborado por: Autora

Requisitos para ser exportador

1. Obtener el RUC que lo otorga el Servicio de Rentas Internas, con la actividad económica a desarrollar. En este caso venta al por mayor de panela (actividad sugerida).
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN que lo otorga el Registro Civil, Security Data.
3. Registrarse como exportador en el ECUAPASS, en el cual podrá actualizar su información, crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso y regostar la firma electrónica.

Etapas de pre-embarque

Para dar inicio a la exportación se deberá registrar la DAE en el sistema ECUAPASS (DAE).

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Cuando ya se haya aceptado la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) se asignará el canal de aforo el que consiste en la inspección de las mercancías previas a la exportación que pueden ser los siguientes:

Canal de Aforo Documental, Canal de Aforo Físico Intrusivo, Canal de Aforo Automático.

Incoterm

El medio de transporte va a depender de la negociación que se haya hecho básicamente en la selección del Incoterm, en este caso el FOB (Free on Board o Franco a Bordo), de los cuales el exportador se hace cargo de sus costos.

Se empezó por la carga y estibaje de 396 cajas de panela molida de 25kg. Los mismos que fueron colocados y estibados sobre 11 pallets por el personal de la

planta dentro de un contenedor de 20 pies, en la planta ubicada en la calle Pío Montufar y Lauro Coronel, parroquia Malacatos, cantón Loja, Provincia de Loja.

Para el proyecto se exportó 528 cajas con un peso de 25 kg., cada caja midió 42x40x26 cm (largo, ancho y alto), y estas se deberion unitarizar en pallets de 120x80x15 cm., este es el europallet, autorizado para ser ingresado en los contenedores hasta la unión europea.

La mercadería a exportar fue paletizada y se utilizó 11 europallets de madera los cuales tienen medidas de 120 cm x 0.80 cm x 15 cm.

Primeramente, se dio a conocer cuántas cajas irán en la base del pallet, de tal manera que fueron 6 cajas en la base y 8 cajas hacia arriba.

Se colocaron 2 cajas a lo ancho x 3 a lo largo, y 8 columnas a lo alto del pallet debido al peso de la caja lo que se calcula que en cada pallet se ubicarán 48 cajas.

3.4. Rentabilidad de la exportación

Tabla 27

Costos de exportación

Descripción	Unidades	Valor unitario	Valor Total
Panela molida funda 500 gr.	19800	0,4	7920,00
Transporte interno LOJA-GYE			300,00
Seguro transporte interno			103,15

Pallets	11	10	110,00
Estibadores			80,00
Manipuleo (THC)			100,00
Certificado Fitosanitario			135,00
Costo Total			\$ 8,748.15
Valor de venta- Costo total			\$ 20,951.85

Elaboración: La autora.

Como se puede observar en el cuadro con la exportación de 528 cajas se obtendrá una utilidad bastante significativa de USD 20,951.85 (VEINTE MIL NOVECIENTOS CINCUENTA Y UNO, CON 85/100 DÓLARES AMERICANOS); lo que quiere decir USD 52.91 (CINCUENTA Y DOS, CON 91/100 DÓLARES AMERICANOS) por cada caja.

4. DISCUSIÓN

El conocer acerca de la factibilidad del proceso de exportación mediante la asociatividad como estrategia dio como resultados grandes avances, inicialmente al establecimiento de sub-estrategias para formar el gremio de pequeños y medianos agricultores, las mismas que dieron paso a que los factores que no permitían que el sector avance resulten en factores de éxito, ya sea en cuanto a la tecnología de la capacidad instalada, capacitaciones a los técnicos y personas involucradas desde la preparación del suelo hasta la estibada del producto y el generar empleo tomando como base la agricultura.

La interacción con el entorno y el aprovechamiento máximo de los recursos que se encuentran en la parroquia Malacatos supone como punto clave el que el Gobierno a través de sus entes de control y apoyo al emprendimiento den cabida a que la panela molida originaria de la caña de azúcar se encuentre dentro de los productos que aportan al desarrollo económico productivo del país, de ahí que con su apoyo se podrá llegar a mercados internacionales, empezando por las ferias que fortalecerán a que la demanda conozca del producto y poder llegar a los mercados de la Unión Europea rigiéndonos a los requisitos estipulados aquí en el Ecuador como en el país destino.

A través de la metodología empleada se pudo conocer aspectos de gran relevancia para el desarrollo del proyecto, ya que fueron el motor para ejecutar distintos mecanismos que dieron lugar a los resultados obtenidos cualitativa y cuantitativamente.

La contribución del presente proyecto afecta al ámbito social y económico del sector en estudio. Social porque se ofrece estrategias que garantizan la sostenibilidad de la calidad de vida y alimentaria del sector y, económico porque oferta resultados positivos con producción agregadora de valor y con un costo/beneficio efectivo.

Finalmente, es la base de futuras líneas de investigación para la puesta en marcha del mismo y explotando al máximo los recursos de Malacatos, capacidades y conocimientos de sus agricultores.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Marcalla, M. (2012). Proyecto de factibilidad para la Exportación de Panela Granulada a Alemania, periodo 2012 – 2020. (Plan de Titulación previo a la obtención del título de ingeniera en Comercio Exterior, Integración y Aduanas). Universidad Tecnológica Equinoccial, Quito.

Elizalde, M. (2015). Mejoramiento de la rentabilidad con diversificación de sub-productos de la caña de azúcar en Chaguarpamba. Loja. (Trabajo de titulación sometido a la consideración del H. Consejo directivo de la Facultad de Ciencias

Agropecuarias como requisito previo para optar el grado de Economista Agropecuario). Universidad Técnica de Machala, Machala.

Viejó, C (2013). Estudio de la cadena de valor de la caña de azúcar *Saccharum Officinarum* en el recinto Tres Postes de la provincia del Guayas. (Tesis de grado previo a la obtención del título de Economista con mención en Economía Agrícola y Agronegocios). Universidad Agraria del Ecuador, Milagro.

Diario El Telégrafo (2013, octubre, 06). Caña de azúcar propicia cambio de matriz energética del país. *eltelegrafo*. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/>

Rodríguez, P (2012), Agro industrialización de la caña de azúcar en la parroquia Malacatos, Tesis de grado previo a la obtención de título de ingeniero agrícola, UNL, Ecuador, Disponible en: <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream> (2015, 09 de mayo).

Ministerio de Agricultura y Ganadería. PROECUADOR Y MAGAP realizaron el taller de la cadena agroproductiva de la panela para pequeños y medianos productores. Recuperado de <https://www.agricultura.gob.ec/pro-ecuador-y-magap-realizaron-taller-de-la-cadena-agroproductiva-de-la-panela-para-pequenos-productores/>

Procomer. (2009). Información de Alemania. Costa Rica.

Secretaría General de la ALADI. (2017). Ecuador: Informe sobre las medidas no arancelarias en la región para determinados productos. Recuperado de http://www.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/SEC_Estudios/218.pdf

Ministerio de Comercio Exterior. (2018, octubre,10). Ecuador Anuncia plan piloto en Caluma para exportar panela granulada a Europa. *Ecuadorinmediato.com*. Recuperado de <http://www.ecuadorinmediato.com/>

Rochina, S. (2013). Estudio de prefactibilidad para la instalación de una planta de procesamiento de panela granulada y su comercialización para la asociación de

paneleros perteneciente a la parroquia Facundo Vela cantón Guaranda provincia de Bolívar. (Tesis previo a la obtención del título de Ingeniero en Finanzas). Universidad Central del Ecuador, Quito.

European Commission, Trade Helpdesk. Sanitary and Phytosanitary requirements. Recuperado de <http://trade.ec.europa.eu/>