



## **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Tesis previa a la obtención del título de Licenciado en Negocios Internacionales.**

**AUTOR:** Tania Esthefania Perugachi Simba

**TUTOR:** Santiago Miguel Olmeda Tamayo

Plan De Exportación del amaranto al mercado de Canadá

## RESUMEN EJECUTIVO

La exportación del Amaranto al mercado de Canadá se plantea el proceso que se debe seguir para su exportación desde su proceso de cultivo, estudio de mercado, métodos de ingresar al mercado internacional, búsqueda de navieras aéreo, marítimo que se adapte a la necesidad para la exportación del producto, Incoterms y cuáles son las mejores opciones: costeo y flujos de ingresos proyectados. Tiene como objetivo desarrollar un plan de exportación del amaranto para dar a conocer productos en la región canadiense. Se implementó el análisis que será realizado de manera interna y externa con el empleo de la herramienta PEST, PORTER y el FODA, para el cual persigue exportar semillas de amaranto a Canadá producidas por las comunidades indígenas del Cantón de Otavalo, provincia de Imbabura así mismo consta con la participación de 17 familias agricultores de amarantos que tienen a su propiedad aproximadamente 50 hectárea para producir con el fin de promover oportunidades de empleo y sustentabilidad a la familias indígenas de la comunidad.

Para este fin se plantea un centro de acopio bajo una compañía limitada con socios capitalistas para el aporte financiero y sustentar así el Capital de Trabajo dentro de los 3 primeros meses.

El análisis se realizó en un periodo de 5 años, teniendo como resultado un VAN y TIR positivos, demostrando la viabilidad financiera y económica del proyecto, además la oferta exportable de Ecuador es fundamental para crear nuevas fuentes de ingresos para Ecuador, crear nuevos socios internacionales y descubrir el potencial de nuevos productos no tradicionales que el país tiene para ofrecer al mundo.

## **ABSTRACT**

The export of Amaranth to the Canadian market raises the process that must be followed for its export from its cultivation process, market study, methods of entering the international market, search for air, maritime shipping companies that adapt to the need for the export of the product, Incoterms and what are the best options: costing and projected income flows. Its objective is to develop an export plan for amaranth to make products known in the Canadian region. Analysis was implemented and will be carried out internally and externally with the use of tools such as PEST, PORTER and SWOT analysis, for which it seeks to export amaranth seeds to Canada produced by the indigenous communities of the Otavalo Canton, Imbabura province as well. It consists of the participation of 8 amaranth farming families who own approximately 8 hectares to produce in order to promote employment opportunities and sustainability for the indigenous families of the community.

For this purpose, a collection center is proposed under a Limited Company with capitalist partners for the financial contribution and thus sustain the Working Capital within the first 3 months.

The analysis was carried out over a period of 5 years, resulting in a positive NPV and IRR, demonstrating the financial and economic viability of the project, in addition, Ecuador's exportable supply is essential to create new sources of income for Ecuador, create new international partners and discover the potential of new non-traditional products that the country has to offer the world.