

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TESIS

**PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIEROS EN
COMERCIO EXTERIOR**

EXPORTACIÓN DE ALCACHOFAS A CANADA

DIRECTOR: ING. IVÁN CADENA

ROBERTO ALMEIDA

ALEXIS MONTALVO

2001

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Facultad de Ciencias Economicas

Escuela de Comercio Exterior

Exportación de Alcachofas a Canada.

Roberto Javier Almeida Dumas

Alexis Hugo Montalvo Gallo

2001

DEDICATORIA

A NUESTROS PADRES

***POR LOS PRINCIPIOS QUE HAN GUIADO
NUESTRAS VIDAS POR LA SENDA DE LA VERDAD
Y LA HONESTIDAD.***

ROBERTO Y ALEXIS

AGRADECIMIENTO

A la UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL, personal docente y administrativo, por su colaboración en nuestra formación profesional durante los años de carrera, especialmente a nuestro profesores por los conocimientos brindados y por la orientación para un futuro profesional honesto y capaz, que colabore decididamente en el desarrollo de nuestro país.

Al Econ. Iván Cadena, profesor y Director de Tesis por su paciente entrega para guiar paso a paso el desarrollo de nuestros estudios y preparación de Tesis, aportando con sus valiosos conocimientos.

A nuestra familias por la comprensión y colaboración brindada, que ha permitido alcanzar nuestro objetivo y poder así culminar esta carrera.

Los Autores

TABLA DE CONTENIDO

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

CAPITULO I	6
INTRODUCCIÓN	6
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	6
1.2. OBJETIVOS.....	4
1.2.1 OBJETIVO GENERAL.....	4
1.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	4
1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	6
1.4 IDEA A DEFENDER.....	7
1.5 METODOLOGÍA.....	7
1.5.1 MÉTODO DEDUCTIVO.....	8
1.5.2 MÉTODO INDUCTIVO.....	8
1.5.3 MÉTODO ANALÍTICO SINTÉTICO.....	8
1.5.4 MÉTODO HISTÓRICO LÓGICO.....	8
1.6 VARIABLES.....	9
1.6.1 VARIABLES INDEPENDIENTES.....	9
1.6.2 VARIABLES DEPENDIENTES.....	9
CAPITULO II	10
GENERALIDADES	10
2.1 ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA.....	11

2.2 DIVERSIDAD GENÉTICA	11
2.3 DESCRIPCIÓN BOTÁNICA	12
2.4 PERIODO VEGETATIVO	13
2.4.1 CICLOS DE CULTIVO.....	13
2.5 AGROECOLOGÍA	14
2.5.1 REQUERIMIENTOS BÁSICOS DE CLIMA Y SUELO...	14
2.5.2 ZONA DE CULTIVO.....	14
2.6 PRÁCTICAS CULTURALES.....	15
2.6.1 SIEMBRA	15
2.6.2 PRINCIPALES PROBLEMAS FITOSANITARIOS.....	16
2.6.2.1 PLAGAS.....	16
2.6.2.2 ENFERMEDADES.....	19
2.6.3 COSECHA Y RENDIMIENTO.....	20
2.6.3.1 COSECHA.....	20
2.6.3.2 RENDIMIENTOS AGRÍCOLAS.....	21
• CAPITULO III.....	22
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS.....	22
3.1 CALIDAD.....	22
3.2 PROCESO DE ELABORACIÓN.....	23
3.3 ALCACHOFAS EN CONSERVA	24
3.4 DEFECTOS.....	25
3.5 PESO	27
3.6 RESULTADOS DISCRETOS.....	28

3.7 SINTESIS.....	32
CAPITULO IV	34
ESTUDIO DE MERCADO	34
4.1 FACTORES PRELIMINARES A CONSIDERAR.....	34
4.1.1 ZONAS DE PRODUCCIÓN.....	34
4.1.2 CALENDARIO DE PRODUCCIÓN.....	36
4.1.3 ESTRUCTURA AGRICOLA, TAMAÑO DE EXPORTACIÓN.....	36
4.2 ASPECTOS CUALITATIVOS.....	38
4.3 COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN.....	44
4.3.1 IDENTIFICACION COMERCIAL DEL PRODUCTO (ALCACHOFA, VARIEDAD GREEN GLOBE).....	44
4.3.2 MERCADO INTERNO	45
4.3.2.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO QUE SE COMERCIALIZA.....	46
4.3.3 MERCADO EXTERNO	47
CAPITULO V.....	51
EXPORTACIONES.....	51
5.1 REQUISITOS Y DATOS GENERALES PARA EXPORTAR	51
5.2 REQUISITOS PARA EL REGISTRO COMO IMPORTADOR-EXPORTADOR.....	54
5.2.1 PERSONAS NATURALES.....	54

5.2.2 PERSONA JURIDICA	54
5.3 DECLARACION DE EXPORTACION.....	55
5.4 DECLARACION ADUANERA.....	59
5.5 CANCELACION DE LAS EXPORTACIONES	60
CAPITULO VI.....	61
ESTUDIO FINANCIERO.....	61
PRESEDENTES	61
6.1 PLAN DE INVERSIONES.....	63
6.2 SERVICIOS REQUERIDOS.....	65
6.3 COSTO DEL PROYECTO.....	67
COSTOS DIRECTOS.....	68
COSTOS INDIRECTOS.....	68
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	69
COSTOS DE VENTA.....	69
COSTO FINANCIERO.....	70
COSTO ALQUILER.....	71
6.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO	73
6.5 EVALUACION DEL PROYECTO.....	74
6.5.1 FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	74
6.5.1.1 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	76
CÁLCULO DE LA TIR.....	76
6.5.1.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	77
CÁLCULO DEL VAN.....	78



6.5.2 RELACIÓN BENEFICIO COSTO.....	79
CÁLCULO DE LA RELACIÓN BENEFICIO COSTO	79
6.6 PUNTO DE EQUILIBRIO	80
CAPITULO VII.....	83
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	83
7.1 CONCLUSIONES.	83
7.2 RECOMENDACIONES	87
BIBLIOGRAFIA.....	89
LEGISLACIÓN APLICABLE:	89
TEXTOS E INSTITUCIONES A CONSULTADAS:.....	89
DIRECCIONES DE INTERNET:	90
ANEXOS	91

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad, con la globalización de los mercados, en todos los países se busca satisfacer las necesidades existentes en mercados internacionales, así como los recursos sobrantes de una nación a mercados internacionales.

Las relaciones comerciales en la actualidad cumplen un papel muy importante, puesto que estas se convierten en la principal fuente de ingresos de las economías del mundo entero. Para fortalecerlas, se están conformando grandes bloques económicos y comerciales; como son:

- La Unión Europea, que es el sistema de integración más avanzado que existe en el mundo;
- Tratado de Libre Comercio conformado por Estados Unidos de Norte América, Canadá y México;
- El grupo de los 3 formado por Argentina, Brasil y México;
- La Comunidad Andina de Naciones (CAN), conformado por Venezuela, Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú que tiene un tratamiento preferencial;
- El Mercosur que fue creado el 26 de marzo de 1991 por los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
- En la actualidad por nuestro país ser miembro del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), estamos en constante comunicación en convenio de intercambios comerciales con nuestro mercado en estudio, lo cual nos proporciona una puerta de acceso más directo a utilizar.

Estos sistemas de integración sirven para facilitar las relaciones de intercambio comercial, desarrollo tecnológico, mejorar el nivel de vida de la población entre otros.

Para la economía es muy beneficioso el exportar para que, de esta manera, exista un ingreso de divisas, dando empleo a sus habitantes, por lo que se tiene que buscar los productos en los cuales tengamos algún tipo de ventaja competitiva en comparación con los productos existentes en los mercados.

En los últimos tiempos se ha diversificado las exportaciones, para que no dependa su economía de la producción y exportación de petróleo, por lo que se estimula la producción y exportación de productos no tradicionales en las que intervengan procesos de industrialización.

En el país debemos aprovechar las ventajas que se tiene, como son los recursos agrícolas e ictiológicos, debido a la diversidad de climas, alturas, etc. Dentro de esta gama de productos, está la alcachofa, la que tiene grandes ventajas para la exportación, especialmente por su condición geográfica; en la ciudad de Santo domingo de los Colorados que es donde se localiza el proyecto.

La alcachofa tiene un alto valor nutritivo, sus consumidores no son muchos en el Ecuador pero en Canadá la hortaliza tiene gran acogida.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Elaborar un proyecto para ampliar la oferta exportable de alcachofas hacia Canadá.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Aprovechar de una manera eficaz las ventajas de tipo agroecológico que dispone nuestro país para su producción.

Incrementar la producción alimentaria de un producto con mayor demanda local.

Facilitar la oferta de trabajo rural.

Desarrollar alianzas y estrategias con los sectores productivos.

Viabilizar la comercialización de alcachofa en volúmenes adecuados en el mercado local e internacional.

Analizar los componentes estructurales, funcionales y legales del país que permitan la exportación de alcachofas al mercado de Canadá.



Desarrollar la capacidad de identificar, anticipar y satisfacer las necesidades de los consumidores actuales y potenciales; los mercados norteamericanos son objeto de especial atención por la posibilidad de tener acceso a un gran número de consumidores, constituyendo un enorme desafío para las empresas que geográficamente están alejadas de los principales mercados y que trabajan en economías subdesarrolladas caracterizadas por una infraestructura pobre de gestión como la nuestra.

Mejorar y fomentar las exportaciones de la alcachofa al Canadá permitiendo, de esta manera, el ingreso de mayor cantidad de divisas hacia nuestro país para su desarrollo.

1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El presente trabajo de investigación está orientado a evaluar el régimen de comercio exterior vigente, en el área agrícola a través de la legislación que regula las transacciones externas, se incluyen también los cambios en las diferentes áreas económicas agropecuarias con perspectivas de favorecer la mejor asignación de los recursos y sus economías haciéndolas más competitivas; siendo ésta la razón por la cual, el Ecuador en las últimas décadas tiende a modificar las modalidades o sistemas tradicionales de producción y comercio que imperan en el país con el fin de optimizar la inserción del mismo en los mercados internacionales.

La exportación de alcachofas es factible puesto que en nuestro país posee todos los recursos y está dotado del personal idóneo, técnicamente calificado para desenvolverse en las diferentes áreas que, conjuntamente con la infraestructura existente, constituye una valiosa fuente de ingresos para un sector importante de la población ecuatoriana ubicada en el sector de Santo Domingo de los Colorados; la cual se verá beneficiada y podrá atenuar el impacto que ocasiona la actual crisis económica, los efectos que tiene la dolarización de la economía; claro está sin descuidar el aspecto ecológico en lo referente a la mala utilización de los diferentes pesticidas existentes en el mercado.

Finalmente el país se beneficia en su totalidad al ampliar su lista de productos no tradicionales de exportación, generar divisas y por dotar a un sector de la población una fuente de trabajo por medio de la cual pueda integrarse plenamente a la economía nacional.

1.4 IDEA A DEFENDER

La exportación de alcachofas al mercado de Canadá permite que la población ubicada en Santo Domingo tenga una nueva fuente de ingresos, afectando directamente a la economía del país

1.5 METODOLOGÍA

Para efectos de nuestro estudio y con el fin de alcanzar los objetivos planteados hemos diseñado la estructura del proyecto basándonos en los métodos:

1.5.1 MÉTODO DEDUCTIVO

Parte de hechos generales para llegar a una situación particular; mediante la extracción de normas y criterios técnicos, vínculo entre el conocimiento teórico y práctico.

1.5.2 MÉTODO INDUCTIVO

Del hecho particular, se llega a conclusiones generales, esta relacionado con la experimentación, es decir, las experiencias vividas, de una forma que pueden integrarse a la teoría la cual acepta o las rechaza.

1.5.3 MÉTODO ANALÍTICO SINTÉTICO

Este método permitirá analizar y examinar la información disponible en cuanto se refiere a las técnicas y métodos para la exportación de alcachofa.

1.5.4 MÉTODO HISTÓRICO LÓGICO

Utilizaremos este método, ya que nos permitirá describir y analizar el comportamiento de las exportaciones de la alcachofa en le pasado y de

esta manera determinar cuáles han sido las causas por las que se ha restado importancia a la producción y exportación de este vegetal.

1.6 VARIABLES

1.6.1 VARIABLES INDEPENDIENTES

Cantidad.

Calidad.

Precio.

1.6.2 VARIABLES DEPENDIENTES

Rentabilidad.



CAPITULO II

GENERALIDADES

Alcachofa es el nombre común de esta planta, pero técnicamente hablando, es una especie botánica denominada *Cynara Scolimus L.* Existen diferentes denominaciones dependiendo del país y de la lengua que se utilice como por ejemplo:

Inglés	Artichoke.
Francés	Artichaud.
Portugués	Alcachofra.
Alemán	Antischocke.
Italiano	Carciofa.

2.1 ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

La alcachofa es una planta cuyo origen es el África, de donde posteriormente fue llevada hacia Egipto, esta fue un vegetal muy apetecido tanto por griegos así como también por los romanos; generalmente era solamente cultivada por la mayoría de los países ubicados alrededor del mediterráneo.¹

2.2 DIVERSIDAD GENÉTICA

Las alcachofas se agrupan en *espinosa o silvestre*, en las que sus escamas florales son carnosas y terminan en punta; *espinosa y no espinosa o doméstica*, en las que sus escamas terminan suavemente hendidas y sin espina, dentro de estas variedades las más comunes son: alcachofa de Empoli, alcachofa de Venecia, alcachofa gruesa de Romana, Mazzaferrata, alcachofa violeta de Provenza, alcachofa violeta de Toscana o Italiana, Green globe, verde gruesa de Laon.²

¹ Enciclopedia Agropecuaria, México, Ed. Terranova, Pg 282 – 284, 1998

² Enciclopedia Agropecuaria, México, Ed. Terranova, Pg 282 – 284, 1998

2.3 DESCRIPCIÓN BOTÁNICA

Planta perenne de tallo grueso y erguido, pero corto y ramificado; de hojas grisáceas perennes y grandes, colgantes hacia fuera; sus inflorescencias son abundantes y terminadas en capítulos que llegan a medir hasta 15cm de diámetro, provistos de brácteas carnosas, que constituyen la parte comestible de la planta, y que son cosechadas antes que hayan terminado su desarrollo.

COMPOSICIÓN QUÍMICA DE LA PARTE COMESTIBLE (100G)	
Agua	86.4
Proteínas	2.6
Grasas	0.2
Carbohidratos	6.9
Fibra	3.0
Cenizas	0.9

OTROS COMPONENTES (mg)	
Calcio	47.00
Fósforo	66.00
Hierro	0.90
Vitamina A	240UI
Tiamina	0.06
Riboflavina	0.10
Niacina	0.80
Ácido ascórbico	10.00
Calorías	37.00

Fuente: Producción Enciclopedia Agropecuaria Terranova

2.4 PERIODO VEGETATIVO

La planta cumple su ciclo vegetativo en 150 días, aproximadamente, después del trasplante, aunque puede ser productiva de tres a 10 años. En lo referente al desarrollo de esta planta en el Ecuador tomaremos en cuenta los siguientes:

2.4.1 CICLOS DE CULTIVO

Mediante una investigación y consultas realizadas a personas especializadas en el tema, así como también de información obtenida del INIAP se llegó a la siguiente conclusión:

Desarrollo de la plantación: dura de 5 a 6 meses.

Inicio de cosecha: se la realiza desde 5^{to} al 6^{to} mes.

Vida económica: 2 años, Máximo 3



2.5 AGROECOLOGÍA

2.5.1 REQUERIMIENTOS BÁSICOS DE CLIMA Y SUELO

Clima: subcálido, templado, frío.

Temperatura promedio anual: 13 – 15°C

Precipitación anual: 700 – 1200 mm.

Altitud: 2600 – 2900 m.s.n.m.

Región del país: Sierra.

Tipo de suelo: Franco arcillo - arenoso, franco arenoso, de buen drenaje y ricos en materia orgánica, de profundidad media.

ph: 6.5 – 7.5.

2.5.2 ZONA DE CULTIVO

Zonas ecológicas: bosque seco montano bajo; húmedo montano bajo (clasificación de Holdridge).

Zonas representativas de producción:

Valles interandinos como: Bolívar (Carchi), Zuleta, Quinche, Yaruqui, Minas, Machachi, Lasso, Izamba, Salcedo, Pelileo, Santo Domingo de los Colorados, Cebadas, Biblian, Nabón, San Joaquín.

2.6 PRÁCTICAS CULTURALES

2.6.1 SIEMBRA



ESTE LIBRO ES PROPIEDAD EXCLUSIVA DE LA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL, POR LO
TANTO NO SON OBJETO DE COMERCIALIZACION



Por cuanto la flor se beneficia antes de lograr su madurez y las semillas son en su gran mayoría estériles, la alcachofa debe multiplicarse por brotes radiculares, hijuelos, que deben ser tomados de las mejores plantas, provistos de varias raíces leñosas y al menos cinco hojas. A estos brotes se les debe podar parcialmente sus hojas y raíces para instalárselas en bolsas negras perforadas de 1 Kg de capacidad, dentro de tierra de vivero, las que se dejarán a la sombra para ser trasladadas al campo, después que se verifique su prendimiento. Después de efectuada la plantación, se le procura una adecuada humedad y control de malezas, plagas y enfermedades. Para obtener mejor calidad y volumen de las flores, debe eliminarse todo hijuelo dejando un solo tallo cuando la planta se halle completamente desarrollada; además, la poda de fructificación ha de ser imprescindible eliminando totalmente la rama que haya fructificado.

A continuación se detalla varios procesos y requerimientos, materiales, suelo:

Materiales de siembra: Esquejes vigorosos con 5 o 6 hojas verdaderas.

Distancia de siembra: 1.0m entre surcos y 0.8 m. Entre plantas.

Densidad por hectárea: 12.500 plantas.

Principales labores de cultivo.

Adecuación y preparación del terreno, trazo, plantación, fertilización, deshierbes, replante, aporques, aclareo de yemas, riegos, poda de renovación (después de cada cosecha); controles fitosanitarios.

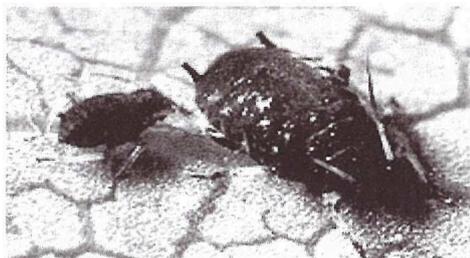
2.6.2 PRINCIPALES PROBLEMAS FITOSANITARIOS

2.6.2.1 PLAGAS.

Existen varios tipos de plagas, las que dependen de varios factores, las más comunes son las siguientes: Barrenador (*Hidroesia xanthensees*); gusanos cortadores (*Agrotis sp*); pulguilla (*Sphaeroderma rubidum*); cassida de la alcachofa (*cassida defforata*); minadores (*Aphion cardourium*).

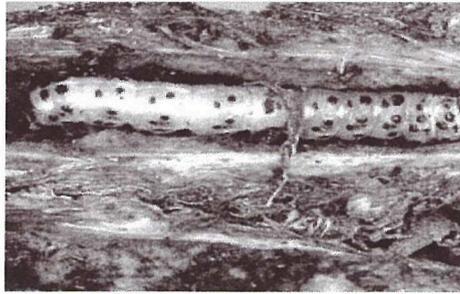
	NOMBRE COMERCIAL	MATERIA ACTIVA Y CONCENTRACIÓN
<u>Insectos de suelo</u>	Rimi	Clorpirifos 1%
<u>Taladro</u>	Diazol	Diazinon 60%
	Reldan – E	Metil-Clorpirifos 22,4%
	Pyrinex – 48	Clorpirifos 48%
	Dipel - 2x	Bacillus Thurigiensis 32m. U.I. x Gramo.
	Biobit XI	Bacillus Thurigiensis 11.8m. U.I. x Gramo.
	Talstar	Bifentrin 10%
<u>Orugas</u>	Decis	Deltametrina 2.5%
	Dipel - 2x	Bacillus Thurigiensis 32m. U.I. x Gramo.
	Biobit XI	Bacillus Thurigiensis 11.8m. U.I. x Gramo.
	Dursban-25	Clorpirifos-25%
	Reldan – E	Metil-Clorpirifos 22,4%
	Pyrinex-48	Clorpirifos-48%
<u>Pulgón</u>	Decisquick	Deltametrina 2,5% + Heptenofos 40%
	Mavrick	Tau-Fluvalinato 10%
	Talstar	Bifentrin 10%
	Decis	Deltrametrina 2,5%
<u>Acaros</u>	Talstar	Bifentrin 10%

Pulgón.



Pulgilla, pulgones ó áfidos (*Sphaeroderma rubidum*). Succionan los jugos celulares de la planta, transmitiendo enfermedades virosas. Para su control se recomienda el uso de insecticidas de malathion, fofamidon, dimetoato, etc.

Trips.



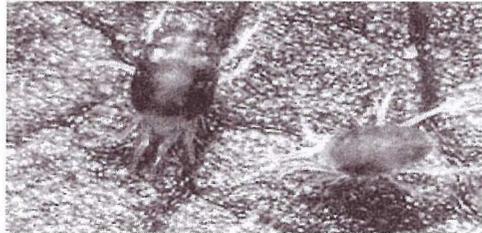
Trips o taladro (*Trips tabact* Linderman). Las larvas y adultos raspan la epidermis de las hojas y luego chupan la savia. Se observa un secamiento en las puntas de las hojas, tornándose de color plateado. Se controla de igual manera que los áfidos.

Chinche minador de la hoja.



(*Phytomyza syngenesiae* Mardy). Para su control se recomienda el uso de insecticidas sistémicos; no es una plaga económica mente importante.

Acaros.



Arañita roja (*Tetranychus* spp.). Las hojas se tornan de tono café, amarillo o rosado pálido y puede haber defoliación; se observan altas poblaciones en los veranos prolongados. Se controla con riegos oportunos o aplicaciones de productos de azufre o tradifon.

2.6.2.2 ENFERMEDADES.

Muchas de las brácteas (*Ascochyto hortorum*); viruela(*Ramularia cynarae*); mildíu (*Bremia lactucae*); pudrición del cuello (*Sclerotinea* sp; *Rhizoctonea* sp); moho gris (*Botritis cinerea*; virosis).

Botritis.- provoca pudrición del producto y, por tanto después de cosechada es poco su tiempo de almacenamiento. Se controla con aspersiones de fungicidas con benamil o metalaxil.

ENFERMEDADES FOLIARES

	N. COMERCIAL	MATERIA ACTIVA Y CONCENTRACIÓN
Royas	Dithane DG	Mancozeb 75%
	Benomilo 50	Benomilo 50%
Oidio	Domark	Tetraconazol 10%

ENFERMEDADES CARENCIALES

	N. COMERCIAL	MATERIA ACTIVA Y CONCENTRACIÓN
Salinidad	Sper-Sal	Acido Polimaleico 33%

Malezas. Para el control de malezas se recomienda el uso de herbicidas con diurón, aunque generalmente con él apoque se eliminan muchas malezas.

HERBICIDAS

	N. COMERCIAL	MATERIA ACTIVA Y CONCENTRACIÓN
	LinuronFlow/Afalon	Linuron 45%Flow

2.6.3 COSECHA Y RENDIMIENTO.

2.6.3.1 COSECHA.

De tipo manual, cuando las brácteas centrales empiezan a separarse. Generalmente se inicia a los 5 meses desde la plantación. Junto a la cabezuela debe cortarse el pedúnculo de 6 cm.

2.6.3.2 RENDIMIENTOS AGRÍCOLAS.

De acuerdo con las especificaciones preestablecidas sobre el cultivo de este vegetal el rendimiento promedio es de 80000 frutas por cada hectárea sembrada, lo que es equivalente a 16TM(tonelada métrica) por ha (hectárea).

CAPITULO III

CARACTERISTICAS TECNICAS



3.1 CALIDAD

En conservas artesanas debemos tomar muy en serio el tema de la calidad.

No basta con seleccionar los mejores frutos de la tierra, en la gran mayoría con denominación de origen. Al elaborar nuestros productos de manera artesanal, se debe buscar el mejor resultado, sin escatimar gastos y esfuerzos necesarios. Debemos permanentemente estar investigando nuevos productos y platos cocinados, algunos elaborados respetando escrupulosamente la receta tradicional, y otros fruto de nuestra innovación en la cocina.

Un punto fundamental es la Calidad que la empresa puede potenciar con la certificación de las normas ISO 9002 ya que esta es una carta de presentación de los procesos utilizados en la producción y posterior comercialización de un producto.

Con la consecución de estas normas, la empresa asegura a sus clientes una alta calidad de sus productos, y que será siempre la misma, o mejor, a lo largo del tiempo.

3.2 PROCESO DE ELABORACIÓN

En conservas se toma muy en serio el tema de la calidad, no basta con seleccionar los mejores frutos que la tierra nos ofrece si luego no se elaboran como es debido.

El secreto del éxito de los productos es, sin duda, la forma artesanal de hacer las cosas: asar las alcachofas con leña que haya y luego pelarles a mano y sin agua, ya que desvirtuaría su sabor. Se la debe procesar luego de ser cosechada.

Otra parte importante en nuestro proceso rudimentario es que no se añade al producto ningún aditivo que pueda dañar su sabor auténtico, lo envasan de forma totalmente natural.

En el proceso de elaboración no se escatiman ni medios ni dedicación si creemos que el producto va a ganar tanto en sabor como en calidad; eso sí, de la forma más natural y rudimentaria.

3.3 ALCACHOFAS EN CONSERVA

Se han analizado ocho muestras de corazones de alcachofas enteros en lata, todas de categoría Primera y 390 gramos de peso neto declarado: Micón, Baly, Cofrusa, Comuna, Vitter, Molinera, Cidacos y La Niña. El precio varió mucho, desde las \$ 8.45 USD kilo neto de Micón hasta las \$ 18.75 USD por kilo de La Niña.

El análisis demuestra que se trata de un producto bien elaborado y que disfruta de un correcto estado sanitario. La calidad general de las alcachofas es buena y similar de unas marcas a otras, incluso en la cata. Sin embargo, a excepción de Micón (la única libre de faltas, y la más barata) todas las muestras presentaron defectos - sobre todo, manchas- por encima del límite que marca la norma para esta categoría comercial. En cuanto a las satisfacciones que estas alcachofas deparan al paladar, sus méritos gastronómicos son más bien modestos: las calificaciones obtenidas por las ocho muestras fueron desde los 5,6 puntos hasta los 7 puntos. Esta aparente homogeneidad en calidad y prestaciones

culinarias la contradicen los precios, por las enormes diferencias registradas entre las 8 muestras. Además, se comprobó que un mayor coste no conlleva, en absoluto, una mejor calidad. Vaya un ejemplo: las alcachofas más caras adolecían del más elevado índice de defectos (66%) de todas las analizadas e incluso su sabor no fue convincente. Y, en el extremo opuesto, las más baratas apenas presentaron defectos si bien resultaron ásperas y de gusto poco agradable en la cata, aunque su calificación no fue de las peores.

De otro lado, las mediciones para comprobar el contenido de cloruros, el ph y el ácido cítrico proporcionaron, en todas las muestras, datos correctos y conformes a norma. Igualmente en todos los casos, el peso neto y el escurrido reales fueron superiores a los declarados. Por último, excepto en Vitter (que contenía 10 alcachofas en lugar de las 12-14 que indicaba su etiqueta), el número de unidades anunciado en el envase coincidió con el real.

3.4 DEFECTOS

El estado microbiológico de los corazones de alcachofa es óptimo, lo que denota que han sido elaborados de acuerdo a unas adecuadas condiciones de manipulación y conservación en lo que afecta a higiene



y estado sanitario. Sus ingredientes son alcachofas, agua, sal y aditivos autorizados. Se preparan a partir de piezas enteras, cortadas regularmente y desprovistas de tallos y brácteas (hojas) exteriores. Sin embargo, una incorrecta manipulación y limpieza del producto puede dar lugar a ciertos defectos físicos en las alcachofas. Las taras descritas y la tolerancia establecida en la legislación para cada una de ellas son: el número de hojas sueltas por cada 10 piezas deberá ser menor o igual a 6, los defectos de textura afectarán al 5% o menos de las unidades, los defectos de corte deberá ser menores o iguales al 10%, las manchas y otros defectos deberán ser menores o iguales al 10%, las unidades de brácteas superiores a 3 centímetros por cada decena no serán mayores que una, y la suma de tolerancias de textura, cortes y manchas deberán ser menores o iguales al 10%.

El defecto más común fue la presencia de manchas. Se encontraron en niveles que superaban el límite de tolerancia (10%) en todas las marcas, salvo en Micón. La peor en este apartado fue La Niña, con un 66%. En varias muestras se encontraron hojas sueltas, aunque sin que se superaran los límites. La turbidez del líquido que recubre las alcachofas es correcta en todos los casos, así como el ph. Los valores para este parámetro están en torno a 4, por debajo del máximo permitido (4,6). El ph ácido de este producto es debido, en parte, al ácido cítrico añadido a la conserva, que evita la alteración del color del alimento. Las muestras con mayor concentración de ácido cítrico presentan un ph más bajo

(más ácido) lo que, además, previene la proliferación de microorganismos. La legislación no especifica nivel máximo; tan sólo establece que deberá ser añadido a las conservas de verduras de acuerdo a "buenas prácticas de fabricación". Las concentraciones oscilaron entre los 2.620 ppm (partes por millón) de Vitter hasta los 5.798 ppm de Molinera, valores correctos en todos los casos. Otro de los ingredientes de esta conserva es la sal, que se utiliza para mejorar el sabor del producto y por su capacidad conservante. Una medida representativa del contenido de sal son los cloruros, cuya concentración máxima para estos productos no está normalizada. El porcentaje de cloruros varía entre el 0,3% de Vitter y el 0,9% de Cidacos.

3.5 PESO

En todas las muestras, el contenido real fue superior al peso neto reflejado en el etiquetado (390 gramos) y al escurrido (240 gramos). La marca con más gramos "de propina" fue La Niña (41 gramos de más en el peso neto y 37 en el escurrido). La norma también regula el espacio libre que debe existir entre el contenido de la lata y la parte superior del envase. A pesar de que este valor no debe ser superior a un 10% de la altura interior del envase, Cofrusa alcanza un 17%, incumpliendo la norma.

Por otro lado, las alcachofas deben presentar un aspecto homogéneo en coloración, grado de desarrollo, tamaño y consistencia. Los corazones de alcachofa analizados mostraron una correcta uniformidad de tamaño, si bien las piezas de unas marcas eran más grandes que las de otras. El número de unidades declarado coincide con el real en todos los casos excepto en Vitter, que presentó 10 piezas, dos menos que el límite inferior declarado en su envase. Las alcachofas más pequeñas resultaron ser las de esta última marca y las de Comuna, ambas con 10 unidades por lata. Las más grandes fueron las de Micón, con 6 alcachofas.

3.6 RESULTADOS DISCRETOS

Las alcachofas fueron sometidas a una prueba de cata con el fin de evaluar su apariencia, olor, sabor y textura. Los parámetros más significativos para la puntuación fueron la forma, olor y sabor característicos, apariencia homogénea y libre de manchas, y una textura firme, libre de asperezas y de residuo. Las opiniones de los catadores no arrojaron grandes diferencias. Las alcachofas que más gustaron fueron Baly (7 puntos) y Cofrusa (6,8 puntos), por su forma compacta, con escasez de defectos, una textura suave, tierna y sin residuo final, y un olor y sabor característicos. Les siguieron en la aceptación Molinera (6,4 puntos), La Niña (6,2 puntos) y Micón (6 puntos, no convenció su sabor) y Vitter (6 puntos, su residuo fue considerado excesivo y con

brácteas demasiado grandes). Comuna (5,8 puntos) y Cidacos (5,6 puntos) obtuvieron las puntuaciones más bajas.

Respecto al envasado, las latas de Vitter y Molinera presentaron abolladuras.

De otro lado, en todas las etiquetas se incluyeron correctamente los datos obligatorios: denominación del producto, categoría comercial, peso neto y escurrido, ingredientes, número de unidades o calibre, fecha de consumo preferente, lote y nombre del fabricante³.



³ Pedro Guillén Gomariz, S.L. - Fábrica de Conservas Vegetales C/ Principal, 2- P.O.BOX.70

LA ALGAIDA - ARCHENA (MURCIA) ESPAÑA

Alcachofas en conserva, de más a menos interesante

MICON	295 pesetas el kilo neto, las más baratas. La mejor relación calidad-precio. No presenta defectos. Contiene las alcachofas más grandes (6 piezas/lata). Cata (6 puntos): “Áspera, sabor poco agradable, muy buena forma”.
BALY	533 pesetas el kilo neto, de las más caras. La mejor valorada en la prueba de cata (7 pts), por “su sabor y olor característicos, forma correcta, suave, tierna y sin residuo final”.
COFRUSA	459 pesetas el kilo neto. El espacio entre el contenido y la parte superior del envase es mayor al tope legal. Presenta brácteas mayores de 3 cm. En cata, la segunda mejor (6,8 puntos). “Forma compacta, suave y sin residuo final”.
COMUNA	346 pesetas el kilo neto, la segunda más barata. Las alcachofas más pequeñas (10 piezas/lata). Puntuación baja en la cata (5,8 puntos): Sabor poco agradable, demasiado residuo”.
VITTER	603 pesetas el kilo neto, de las caras. Presentó 10 alcachofas cuando en el envase indicaba 12-14. Abolladuras en la lata. Cata, 6 pts: “Buen sabor y olor, residuo final algo excesivo”.
MOLINERA	528 pesetas el kilo neto, caras. Presenta brácteas mayores de 3 cms y abolladuras en la lata. Cata, bien (6,4 pts): “Suave, tierna, escaso residuo final pero sabor poco agradable”.
CIDACOS	508 pesetas el kilo neto. Brácteas mayores de 3 cms. La marca peor valorada en la cata (5,6 pts): “muy áspera y abundante residuo, aunque presentó un buen sabor y apariencia”.
LA NIÑA	656 pesetas el kilo neto, las más caras. Es la marca con más defectos de corte y manchas. Cata, 6,2 pts: “Buena forma y textura, pero su sabor y olor no convencen

Fuente: www.encis.es/ficheros/consejos/benicarlo.htm

Elaborado por: Los autores

Resultado de la Consulta

CORAZONES DE ALCAHOFAS ENTEROS EN CONSERVA

	MICON	BALY	COFRUSA	COMUNA	VITTER	MOLINERA	CIDACOS	LA NINA
Precio (pts/kg neto)	295	533	459	346	603	528	508	656
Peso neto declarado (g)	390	390	390	390	390	390	390	390
Peso neto real (g)	422	419	400	242	425	422	424	434
Peso escurrido declarado (g)	240	240	240	240	240	240	240	240
Peso escurrido real (g)	249	249	260	259	264	241	256	277
Espacio libre de cabeza (%) (1)	0	0	17,4	2,9	0	0	0	0
Numero de unidades declarado	35981	36076	36076	36139	41974	35981	36076	36076
Numero de unidades real	6	8	8	10	10	8	8	9
Suma total de defectos (%) (2)	0	25 (manchas)	25 (manchas)	25 (manchas)	30 (manchas)	25 (manchas)	12,5 (manchas)	66,6 (defectos de corte, manchas)
Otros defectos (3)	-	-	bráctees>3cm	-	-	bráctees>3cm	bráctees>3cm	-
Estado microbiológico	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto	Correcto
Cata (puntos de 0 a 10)	6	7	6,8	5,8	6	6,4	5,6	6,2
(4)	aspera, sabor poco agradable, muy buena forma	Forma correcta, suave, tierna y sin residuo final	Forma compacta, olor y sabor característico, suave y sin residuo final	sabor agradable, demasiado residuo	buen sabor y olor, residuo excesivo	suave, poco final, poco agradable	muy áspera, abundante residuo, buen sabor y apariencia	Buena forma y textura, su sabor y olor no convenció

Fuente: www.encis.es/ficheros/consejos/benicarlo.htm
 Elaborado por: Los Autores

(1) El espacio libre de cabeza no debe ser superior al 10% de la altura del envase.

(2) La suma total de defectos corresponde a la suma de porcentajes de los defectos de textura, defectos de corte, manchas y otros defectos detectados en las alcachofas. El máximo permitido es de un 10%.

(3) Otros defectos que se buscaron fueron: el número de hojas sueltas por cada 10 piezas y el número de unidades con brácteas superiores a 3 cm por cada decena.

(4) null

3.7 SINTESIS

Final del formulario

● Se han analizado y sometido a cata ocho muestras de corazones de alcachofas enteros en lata de 390 gramos de peso neto, todas de categoría Primera: Micón, Baly, Cofrusa, Comuna, Vitter, Molinera, Cidacos y La Niña. El precio osciló mucho: desde las 295 pesetas el kilo neto de Micón hasta las 656 pesetas el kilo de La Niña.

● Es un producto de correcta composición y elaboración. El estado sanitario fue satisfactorio, así como su contenido en cloruros, ph y ácido cítrico.

● A excepción de Micón (las únicas libres de faltas y además las más baratas), todas las muestras presentaron defectos - sobre todo, manchas- por encima del límite que marca la norma.

● Las enormes diferencias en el precio no se corresponden con una lógica mayor o menor calidad. La Niña, a pesar de sus muchos defectos y su sabor no muy convincente, dobla sobradamente en precio a Micón.

● Micón es la muestra con mejor relación calidad-precio por su ausencia de defectos y su bajo coste, aunque resultó áspera y de gusto poco agradable. A pesar de ello, obtuvo 6 puntos en la cata, una valoración media respecto de las demás marcas.

● Excepto en Vitter (10 alcachofas en lugar de las 12-14 que indicaba su etiqueta), el número de unidades anunciado en el envase coincidió con el real.

En las 8 muestras, el peso real fue superior al declarado.

CAPITULO IV

ESTUDIO DE MERCADO

4.1 FACTORES PRELIMINARES A CONSIDERAR.

4.1.1 ZONAS DE PRODUCCIÓN.

En primer lugar debemos conocer las zonas propicias para la producción de alcachofa, y así, determinar la óptima, para lo cual se presenta el siguiente cuadro:

ZONAS DE PRODUCCION POTENCIAL DE ALCACHOFA			
PROVINCIA	LOCALIDAD	ALTURA. msnm	TEMPER X°C
Carchi	Bolívar	2800	11.6
Imbabura	Zuleta	2870	11.4
Pichincha	Quinche	2632	13.4
	Yaruqui	2570	14.1
	Machachi	2950	11.2
	Cayambe	2850	12.8
	Pifo	2500	14.5
	San José de Minas	2417	16.6
Cotopaxi	Guaytacama	2906	12.5
	Salcedo	2636	15.0
	Lasso	2900	13.2
Tungurahua	Huambaló	2785	13.3
	Izamba	2540	13.6
	Pelileo	2800	13.5
Chimborazo	Cebadas	2890	13.6
	Pallatanga (zona alta)	2800	15.0
Cañar	Biblián	2600	15.5
	Nazón	2900	12.3
Azuay	Ricaurte	2562	14.7
	Nabón	2830	13.5
	San Joaquín	2527	15.2

Fuente: INAMHI Anuario Meteorológico, 1990

Del cuadro anteriormente descrito, conocemos los sitios en los cuales se puede ó, a su vez, se está sembrando alcachofa para su futura comercialización.

4.1.2 CALENDARIO DE PRODUCCIÓN.

Para la futura exportación de alcachofas debemos considerar el calendario de producción, lo cual se detalla en el siguiente cuadro:

CALENDARIO DE PRODUCCIÓN						
Plantación	Nº Ha	Cosecha Principal	Período Cosecha	Rebrote Cultivo	Cosecha Secund	Periodo Cosecha
Mayo	6.3	Octubre	1 mes	Nov-Mar	Abril	15 días
Junio	6.3	Noviembre	1 mes	Dic-Abr	Mayo	15 días
Julio	6.4	Diciembre	1 mes	Ene-May	Junio	15 días

De esta forma se producirán dos cosechas al año, la principal, destinada a la exportación; y una cosecha secundaria (entre abril y junio), para el mercado interno.

4.1.3 ESTRUCTURA AGRICOLA, TAMAÑO DE EXPORTACIÓN



El cultivo de la alcachofa en el Ecuador se encuentra poco extendido entre los horticultores. Por tanto, la superficie total es bastante reducida y no llega a las 70 hectáreas. Existen algunas razones que explican este fenómeno, siendo las principales:

- El hecho de que la alcachofa ha tenido su principal clientela en estatus urbano.

- Es un cultivo desconocido por la gran mayoría de horticultores, y un tanto laborioso en su manejo agronómico, por otro lado, factores que han hecho que estos se abstengan de producirla.

Por estas consideraciones, el cultivo de la alcachofa está en manos de pocos agricultores. Algunos de ellos, han incursionado en este cultivo por razones de lucro personal, al observar en otros países la demanda de este producto y la existencia también de cierta clientela a nivel local, que gusta del mismo. Otros, en cambio, siendo más antiguos en el negocio de producción de alcachofas que los primeros, han mantenido una superficie modesta de producción, a fin de satisfacer las necesidades de la clientela local. Otros pocos constituyen aquellas familias de escasos recursos, que siembran y cosechan las alcachofas para consumo familiar. En resumen, éstos constituyen el universo de productores de alcachofas en el país.

Consecuentemente, el tamaño de las exportaciones es muy reducido, yendo de 100 m² hasta un máximo de 15 hectáreas.⁴ El tamaño promedio de las exportaciones de alcachofa en el país, está alrededor de las 6.9 toneladas métricas anuales.

⁴ Datos tomados de investigaciones hechas por el INIAP

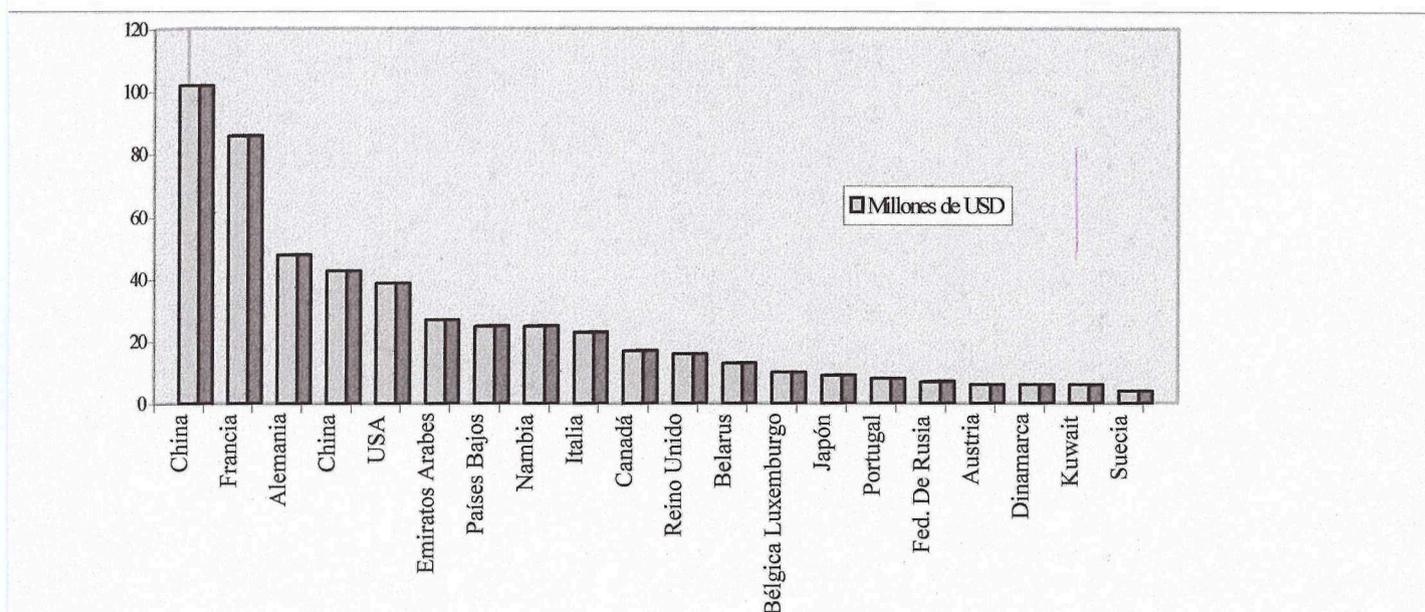
La alcachofa se cultiva comercialmente en algunas áreas del país: Cayambe, Puembo, Santo Domingo de los Colorados, y Guajaló (Pichincha); Izamba, y Pishilata (Tungurahua); Lasso – Mulaló (Cotopaxi), y Baños (Azuay). Existen otros sitios en los que se encuentran pequeños huertos con alcachofas, para uso familiar y otros donde el área dedicado al cultivo es muy reducido.

En la zona austral del país, se ha observado la existencia de pequeños huertos de pocas plantas en el Colegio Salesiano Agropecuario Calaznas, y de aproximadamente de 3000m² distribuidos en los sitios de Paute, Ushupud, San Joaquín y Baños.

4.2 ASPECTOS CUALITATIVOS

Según datos referenciales proporcionados por la Corporación Financiera Nacional (C.F.N.), alrededor del 60% de la producción nacional neta es para el destinado al mercado Local, en tanto que el solamente el 40% se destina al comercio exterior. Los principales países que importan este producto son Alemania, Francia, Italia, EEUU, Canada, Brasil y Reino Unido.

20 Principales países importadores de frutas frescas que participan con el 90% del mercado mundial.



Fuente: MICIP (Revista de Promoción de Exportación e Importación de productos agrícolas).

La alcachofa se cosecha a mano y se transporta al granel hasta las plantas procesadoras. Alrededor del 70% de la producción suele venderse en fresco, quedando un 30% para la venta como repollo de alcachofas enlatadas, alcachofas encurtidas o congeladas.

Los países anteriormente detallados en el gráfico son los posibles mercados por incurrir, así como también algunos de los cuales ya se está incurriendo actualmente; entre estos principales países importadores de alcachofas se encuentra el Canadá, país al cual en nuestro estudio estamos tratando de ingresar.

A continuación mostramos la tabla de los principales países a los que el Ecuador exporta actualmente.

**DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE FRUTAS Y
HORTALIZAS, FRESCAS Y PROCESADAS (Miles de USD).**

	Intra CAN	EEUU	Mercosur	Unión Europea	Resto Mundo	Total
1990	52	265.605	4.819	101.795	45.619	417.890
1991	159	302.507	9.144	247.311	711.377	1.270.498
1992	1.087	243.316	18.478	251.678	683.402	1.197.961
1993	633	172.558	35.258	214.955	573.404	996.808
1994	452	177.043	46.557	260.856	647.225	1.132.133
1995	700	215.242	54.100	353.958	859.763	1.4483.753
1996	4.474	244.488	55.167	370.848	330.095	1.005.072
1997	6.2	314.839	51.664	492.077	488.886	1.353.666
1998	8.537	392.032	50.529	346.504	307.304	1.104.906
1999	5.07	185.88	18.699	200.489	138.067	547.713

**Fuente: 1990-1995 CAN, 1996 – 1999 Base de datos de la
ALADI**

**DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE FRUTAS Y
HORTALIZAS, FRESCAS Y PROCESADAS.**

(en toneladas métricas)

	Intra CAN	EEUU	Mercosur	Unión Europea	Resto Mundo	Total
1990	58	1.231.416	20.785	458.229	2.121.986	3.932.474
1991	182	1.139.927	31.346	917.557	2.655.684	4.744.696
1992	749	979.137	84.406	990.309	2.706.761	4.761.362
1993	770.991	2.402	176.141	962.628	2.575.463	4.487.625
1994	754.474	2.401	222.992	1.114.305	2.781.986	4.876.158
1995	9.840	710	2.139	1.440.100	3.169.800	4.622.589
1996	7.840	905.835	260.504	1.427.855	3.925.021	6.528.055
1997	7.117	987.89	231.52	1.611.087	4.515.188	7.352.802

Fuente: Comunidad Andina

De las tablas anteriormente presentadas se puede apreciar a los distintos países con los que el Ecuador tiene relación de comercio exterior, tanto con productos tradicionales como con no tradicionales; se nota que los resultados tanto en miles de USD, así como también en toneladas métricas a pesar de los problemas macro e micro económicos, inestabilidad política que atravesó nuestro país, este rubro ha ido en un crecimiento continuo sin importar los problemas que atravesase o atravesó nuestro país, lo que beneficia a este proyecto, puesto que cada vez, es más conocida la calidad de los productos ecuatorianos.

Lo anteriormente expresado se puede reflejar en la siguiente tabla, que detalla las exportaciones que ha mantenido el Ecuador durante los últimos cinco años.

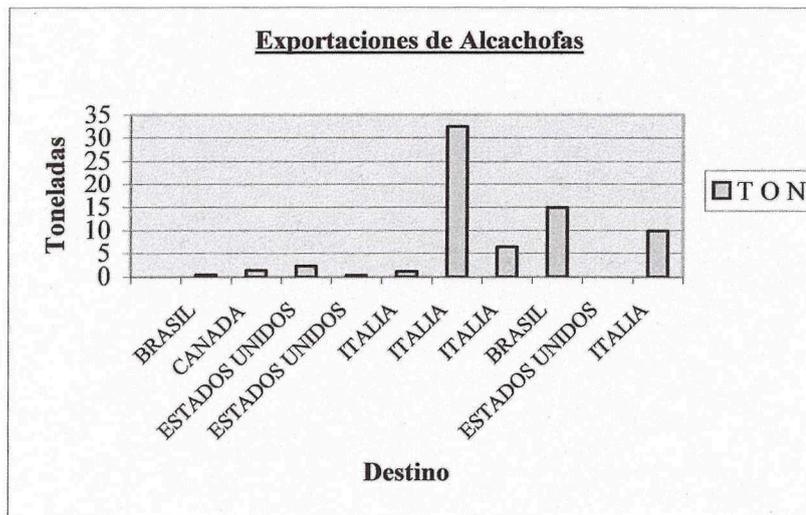
EXPORTACIONES DE ALCACHOFAS DEL ECUADOR

Año	PARTIDA	Producto	Destino	T O N	USD FOB
1995	0709100000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	BRASIL	0.426	0.8
1996	0709100000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	CANADA	1.444	0.66
	0709100000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	E.E.U.U.	2.29	2.748
1997	0709100000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	E.E.U.U.	0.3	0.3
	0709100000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	ITALIA	1.215	2.758
1998	0709100000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	ITALIA	32.419	56.392
1999	0709100000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	ITALIA	6.349	10.610
2000	0709100000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	BRASIL	14.79	29
	0709100000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	E.E.U.U.	0.03	0.01
	0709100000	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	ITALIA	9.846	15.633

Fuente: División de Comercio Exterior del BCE.

De esta tabla podemos sacar como conclusión que desde hace cinco años no hemos exportado alcachofas hacia el Canadá, lo cual nos demuestra que este país prefirió comprar su demanda a los Estados Unidos, ya que es el principal proveedor, pero nosotros, con mano de obra calificada, producto de alta calidad, a un menor costo por el hecho de que la mano de obra en el Ecuador es más barata, podemos tranquilamente entrar a proveer de alcachofas al Canadá.

Además, en ese país ya conocen la calidad de nuestro producto, convirtiéndolo en un nicho de mercado por explotar y aprovecharlo de mejor manera.



Fuente: División de Comercio Exterior del BCE.

A pesar de estos factores favorables, es necesario tener en cuenta un aspecto que puede disminuir las probabilidades de ingreso del producto ecuatoriano. Se trata de la agresiva política de promoción de exportaciones de productos frescos que mantiene Chile que, eventualmente, podría determinar un aumento de la oferta de alcachofas importadas en la misma temporada que es relevante para el Ecuador, es decir entre octubre y enero. Será necesario entonces que el exportador nacional ofrezca productos de calidad con un abastecimiento regular a precios competitivos que puedan lograrse gracias a la ventaja



competitiva que, con respecto a Chile, representa la distancia hasta el mercado norteamericano.

Todos los datos proporcionados por las tablas nos dan a conocer que El Canadá anteriormente importaba alcachofas del Ecuador, pero.- por motivos desconocidos; dejó de realizarlo. Pero este país cubrió y cubrirá su demanda actualmente con productos importados desde los EEUU, lo cual reflejamos en la siguiente tabla, la cual detalla la demanda de alcachofas durante un periodo determinado.

4.3 COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN.

4.3.1 IDENTIFICACION COMERCIAL DEL PRODUCTO (ALCACHOFA, VARIEDAD GREEN GLOBE)

Color	Verde propio de la variedad.
Forma	Uniformemente redonda, con brácteas ovaladas y sin espinas.

Tamaño	Se clasifica de acuerdo al diámetro de cada cabezuela que oscila entre 7.5 y 14cm dando lugar a cuatro categorías: 18, 36, 48, y 60 cabezuelas por caja.
Peso	En promedio 200 – 350 gr por cabezuela. Las cabezuelas deben ser completas y sanas, sin ser sobredesarrolladas, sin olores extraños y bastantes compactas.
Presentación	Cajas de cartón de 10.45 Kg aproximadamente.

4.3.2 MERCADO INTERNO

A nivel nacional existe poca información sobre la alcachofa, sin embargo, está constituye una hortaliza con grandes perspectivas a futuro, pudiendo de esta manera contribuir a variar la dieta de los ecuatorianos.

El cultivo de alcachofa, dentro del sector hortícola, es marginal tanto por la producción como por la superficie destinada al mismo.

4.3.2.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO QUE SE COMERCIALIZA

Las cabezuelas de alcachofa que se comercializan a nivel interno, corresponden a los botones florales desarrollados, de la planta del mismo nombre.

Dichas cabezuelas son cosechadas en el campo cuando alcanzan un tamaño adecuado (entre 7 y 14 cm de diámetro) y un buen grado de madurez.

El mercado ofrece en venta por lo menos dos variedades, la una corresponde a la Green Globe, y la otra a la Violeta de Provenza. Cada una de éstas posee ciertas características de presentación que son muy distintivas, y se refieren principalmente, a forma, color, y disposición de las brácteas que recubren las cabezuelas. No existe diferenciación por tamaños, expediéndose, de esta forma, cabezuelas con diámetro que van desde los 7 hasta los 14 – 15 cm.

Un apreciable porcentaje del producto (alrededor del 20 – 25%) se expende con defectos de presentación comercial, sobre todo en lo relacionado con limpieza, tipo de empaque, presencia de daños físicos y/o pudriciones causados por insectos y otros agentes, etc.

En lo referente a limpieza, algunas de las cabezuelas traen consigo algo de tierra y residuos vegetales, los que disminuyen ostensiblemente la presentación del producto. Es necesario anotar que al nivel de campo las alcachofas no son empacadas adecuadamente. El manejo de postcosecha se refiere únicamente al embalaje del producto en sacos de fibra plástica, y su posterior traslado a los centros de expendio. Este manejo resulta inadecuado por cuanto reduce drásticamente la vida útil del producto.

En lo relacionado al peso de las cabezuelas es necesario anotar que existen básicamente tres categorías, las grandes cuyo peso aproximado oscila alrededor de los 350g, las intermedias, con un peso aproximado de 250g, y finalmente las pequeñas, cuyo peso está alrededor de 150g.

Las alcachofas se expanden al consumidor por unidades o docenas. A nivel mayorista la venta se realiza en sacos plásticos o costales de cabuya.

4.3.3 MERCADO EXTERNO

Según el IRI International Research Institute “existe una tendencia básica en los países industrializados hacia el aumento en el consumo per-cápita de frutas y verduras frescas.

Parece ser que esta nueva tendencia se debe a varios cambios en la preferencia de los consumidores, a una mejor calidad derivada de técnicas mejoradas de postcosecha y de transporte, un aumento en el ingreso per-cápita, así como también como también a la preferencia del consumidor de los países industrializados por hábitos de comer más saludables.”

Adicionalmente a lo expresado anteriormente se añade las recientes enfermedades que están afectando a las distintas variedades de animales que se suele usar para la alimentación de las sociedades.

A continuación nos enfocamos a presentar resultados de importaciones del Canadá así como también de la proyección para los próximos cinco años:

**TABLA DE LAS IMPORTACIONES RELIZADAS POR
CANADÁ**

Año	Importaciones (TON)
1995	2073
1996	2247
1997	2436
1998	2505
1999	2715
2000	2822

Fuente: USDA

Elaborado por: Los autores.

Los datos que arrojan la anterior tabla claramente nos indican que este nicho esta poco a poco sé esta desarrollando, lo que nos indica que nosotros tranquilamente podremos volver a incursionar con nuestro producto.

**PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ALCACHOFAS
DESDE EL CANADÁ**

Año	Importaciones (TON)
2001	2988
2002	3137
2003	3286
2004	3435
2005	3584
2006	3734

Elaborado por los Autores de la Tesis.

CAPITULO V

EXPORTACIONES

5.1 REQUISITOS Y DATOS GENERALES PARA EXPORTAR

“VARIOS DE LOS DOCUMENTOS QUE SE HACE REFERENCIA EN LE PRESENTE CAPITULO SE ENCUENTRAN EN EL ANEXO NÚMERO 9.”

- Tramites de exportación
- Trámites generales
- Tramites de aduanas
- Cancelación de exportaciones



Para tener una idea más clara del proceso de exportación, empezaremos por hacer un recuento de todo el proceso que se utiliza para hacer una exportación.

En primer lugar se debe obtener el Registro Unico de Contribuyente (RUC), proporcionado por el Servicio de Rentas Internas (SRI), sea para personas naturales; ó para las personas jurídicas.

Una vez obtenido el R.U.C, procedemos a calificarnos como Importador-Exportador ante un Banco Corresponsal del Banco Central del Ecuador, en el departamento de Comercio Exterior, en donde nos proporcionarán la tarjeta de registro en la cual constan los siguientes datos:

Nombre de la Empresa o Persona Natural

Registro Unico de Contribuyente

Dirección de la Empresa o Persona Natural

Teléfono y Fax

Ciudad

Provincia

En el caso de persona jurídica, el nombre del representante legal

Dirección del representante legal.

Número de cédula del representante legal.

Teléfono y fax del representante legal.

Ciudad.

Provincia.

La actividad y el código a la cual se va a dedicar la persona natural o jurídica, esta puede ser una principal y una o más secundarias.

La nacionalidad.

Sector productivo al que pertenece.

Firma de la persona natural o del representante legal de la persona jurídica.

5.2 REQUISITOS PARA EL REGISTRO COMO IMPORTADOR-EXPORTADOR.

5.2.1 PERSONAS NATURALES

- Registro Unico de Contribuyentes.
- Copia de la cedula de identidad.
- Solicitud dirigida al Banco Corresponsal para dicho efecto.
- Carnet de registro con toda la información que ella requiere.

5.2.2 PERSONA JURIDICA

- Registro Unico de Contribuyentes.
- Copia de la cédula de identidad del representante legal.
- Solicitud dirigida al Banco Corresponsal.

- Carnet de registro con toda la información que ella requiere.
- Copia del nombramiento del representante legal debidamente legalizado y registrado.

Toda esta documentación se presenta en la ventanilla del Banco Corresponsal para que sea debidamente registrada la información y enviada a los archivos generales del Banco Central del Ecuador. Todo este trámite está listo en 72 horas laborables, luego de lo cual se puede realizar cualquier tipo de exportación.

5.3 DECLARACION DE EXPORTACION

Según lo dispuesto por la Ley de Régimen Monetario del Estado, todas las exportaciones deben ser declaradas ante el Banco Central del Ecuador, a través de los Bancos Corresponsales, antes del aforo físico o del embarque de las mercaderías.

Esta declaración de exportación se la realiza en el Formulario Único de Exportación (FUE), especie valorada distribuida por el Banco Central del Ecuador a través de los Bancos Corresponsales.

Este documento debe contener la siguiente información:

Ciudad en la que se encuentra la oficina donde se aprueba el F.U.E.

Nombre, dirección, teléfono y ciudad del exportador.

Nombre, dirección, , teléfono y ciudad del comprador en el exterior.

Número del Registro Unico de Contribuyente.

Número de factura comercial que ampara al F.U.E.

Tipo de exportación que se realiza:

- General.
- Temporal.
- Muestra sin valor comercial.
- Reexportación.

País de destino:

Tipo de transporte:

- Aéreo.
- Marítimo.
- Terrestre.

Puerto de embarque por donde va a ser embarcada la mercadería.

Tipo de moneda de la transacción.

Formas de pago:

- Divisas anticipadas.
- A plazos.
- A la vista.
- En consignación.
- En trueque.

La subpartida andina, de acuerdo al arancel de importación.

La descripción de la mercadería.

El peso neto de la mercadería.

El total de unidades:

- Unidades.
- Juegos.
- Cajas.
- Docenas.
- Toneladas métricas.

- Kilómetros.
- Metros.
- Litros.
- Metros cuadrados.
- Metros cúbicos.

El valor FOB de la mercadería.

De existir alguna deducción debe ser justificada, de acuerdo al tipo de exportación que sea.

Valor total de la mercadería a exportarse.

De existir algún tipo de observación se lo anota en su propio casillero.

Debe ir firmado por la persona que fue habilitada por el Banco Corresponsal con su respectivo número de cédula y el de la persona que realiza el trámite.

Debe también ir toda la información que concierne al Banco Corresponsal que detalle la fecha de aprobación, la firma y sello de la persona habilitada por el banco.

A toda esta información que requiere el F.U.E, debe acompañarse una copia de la factura comercial con firma original, la misma que debe contener toda la información necesaria, que; por lo general, es igual a la que se registra en el F.U.E., para ser presentada en la ventanilla de corresponsalía que se encuentran en todos los bancos corresponsales del Banco Central del Ecuador, para su debida aprobación.

5.4 DECLARACION ADUANERA

La declaración aduanera es la continuación del trámite de exportación, en la cual se completa la información del F.U.E. No es necesaria para el visto bueno por parte del banco corresponsal.

Para dicho efecto se debe llenar los casilleros correspondientes a la declaración de aduana. Una vez con la información completa en relación a peso y valor total de factura, se adjunta una copia de el documento de embarque que puede ser una guía aérea, un bill of lading o una carta porte internacional, dependiendo del medio de transporte que se vaya a utilizar.

Con toda esta documentación se ingresa al Departamento de Exportaciones en el Distrito de Aduana por donde será embarcada la mercadería para que sea aforada, de ser necesario, ya que con la Ley de

Facilitación y Promoción de las Exportaciones, este proceso no es privativo para que la mercadería pueda ser embarcada.

En el caso de que la mercadería salga por vía marítima, se necesita de un Bill of Lading proforma, ya que la naviera emite los documentos originales solamente cuando el barco haya salido, y una vez con una copia no negociable del B/L se procede a cancelar la exportación en el Departamento de Exportaciones

5.5 CANCELACION DE LAS EXPORTACIONES

La cancelación de las exportaciones se las realiza a través de los bancos corresponsales, ya que en estos se debe demostrar que las divisas provenientes del exterior, por la venta de los productos exportados, entraron al Sistema Financiero Nacional.

Esta cancelación debe ser realizada dentro del plazo que se registró en el casillero correspondiente a la forma de pago, o si se realizó otro tipo de transacción se lo debe documentar para que sea presentado al banco corresponsal.

Al no realizar esta transacción o no demostrar que las divisas fueron insertadas en el sistema financiero nacional, el despacho o la autorización para seguir exportando, se cierra temporalmente, hasta que

se realice el trámite antes mencionado. De ser así, es necesario hacer una solicitud al Banco Central para pedir que se reabra su despacho o su autorización para continuar exportando.

CAPITULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

PRESEDENTES

El estudio financiero indica los orígenes y fuentes de la financiación del proyecto (es decir los recursos propios y ajenos utilizados en la actividad), y el Activo que representa la materialización de la financiación obtenida y será el generador de los recursos que posibiliten la buena marcha del proyecto.

En consecuencia, los objetivos que perseguirá éste análisis financiero pueden sintetizarse así:



En cuanto a los recursos utilizados, se determinará con exactitud si son los necesarios para el mantenimiento de la estabilidad y el desarrollo adecuado del proyecto.

Por lo que se refiere a la materialización de tales recursos, se establece si la estructura del activo es la adecuada para que, con los ingresos que se produzcan, sea factible el atender las obligaciones representadas por el pasivo y en los plazos de tiempo debidos.

Las proyecciones de este proyecto se realizarán bajo los siguientes parámetros:

La tasa de interés del préstamo es del 14.6% anual. La tasa de corte que se usó es del 24%, fue basado en la tasa pasiva del sistema bancario, que oscila entre el 6 y 6.7 %, porcentaje tomado del boletín del Banco Central del Ecuador, Semana: Mayo 28 2001 a Junio 3 2001, más la prima por el riesgo país del 17.5 %, porcentaje tomado de estudios financieros realizados por el Banco del Pichincha.

Para iniciar el estudio financiero del presente proyecto, en primer lugar, partiremos tomando en cuenta varios aspectos importantes como:

PRECIOS MERCADO INTERNACIONAL

USD/ KILO Semana No. 12/2000

País	Precio
Miami	2.40
New York	2.80
Los Angeles	2.20
Toronto	2.45
Hamburgo	3.50
París	3.30
Puzman	3.80
Rotterdam	3.55
México DF	1.96
Guadalajara	1.80
Bogotá	2.16
Santiago	2.50
Tokio	12.00
Lima	2.38

Fuente: 50 Cultivos de exportación no tradicionales/ 4ta edición

Elaborado por: Los Autores

6.1 PLAN DE INVERSIONES

Las inversiones del proyecto abarcan una descripción pormenorizada, de los requerimientos de capital necesarios para ejecutar el mismo.

Para ejecutarlo hemos agrupado los recursos así:

Activos fijos y activos diferidos dentro del periodo pre-operativo, estos valores son tomados en dólares y se los ha obtenido por muestreos del mercado.

PLAN DE INVERSIONES (USD)			
	Año 0	Año 1	Total
ACTIVOS FIJOS			
Archivador	329.00		329.00
Computadores	1,600.00		1,600.00
Software	600.00		600.00
Impresoras	300.00		300.00
Fax Panasonic	250.00		250.00
Scanner	200.00		200.00
Teléfonos	200.00		200.00
Celulares	600.00		600.00
Sumadoras	150.00		150.00
Camioneta luv	8,592.00		8,592.00
TOTAL	12,821.00		12,821.00
ACTIVOS DIFERIDOS			
Constitución empresa	300.00		300.00
Gastos preoperativos	2,000.00		2,000.00
Imprevistos	4,000.00		4,000.00
TOTAL	6,300.00		6,300.00
Capital operación		100,879.00	100,879.00
INVERSIÓN TOTAL	19,121.00		120,000.00

Elaborado por los autores.

En la tabla anteriormente descrita no constan rubros como terrenos edificio, bodega, oficina, esto se debe a que nosotros recurriremos a arrendar los mencionados inmuebles, ya que nos resulta más conveniente, así como también para operar rápidamente.

Oficina.

Se encontrará ubicada en el edificio DIGICOM, el mismo que se encuentra ubicado en la Av. Atahualpa 955 y República Ofic. 204,

Quito – Ecuador por el cual deberemos cancelar la suma de 300 USD mensuales.

Vehículo.

Se ha contemplado la adquisición de una camioneta de trabajo, la misma que será adquirida con un crédito directo que ofrece la GEMAC(General Motors Company).

Equipo de oficina, muebles y enseres.

Necesarios para la administración del proyecto (computadora, impresora, modulares, archivadores, teléfono, fax, etc.)

6.2 SERVICIOS REQUERIDOS

Para el normal funcionamiento de la bodega y las oficinas, requeriremos servicios elementales como: luz eléctrica, agua potable, combustible, teléfono.

Luz Eléctrica.

Su consumo será considerable, debido a que la bodega trabaja tiempo completo, y el funcionamiento de las máquinas dependen de este servicio. También hay que tomar en cuenta el consumo de la área administrativa.

Agua Potable.

El uso de este servicio será únicamente para: la limpieza de las instalaciones y de la maquinaria, así como también para el aseo de los trabajadores y el uso del personal administrativo. Su consumo es mínimo.

Teléfono.

Este gasto será muy considerable puesto que es un servicio indispensable para el buen funcionamiento de la planta, ya que es el medio para contactar a posibles compradores y atender las relaciones comerciales y administrativas que tiene la empresa.

6.3 COSTO DEL PROYECTO.

El costo es simplemente una medida del gasto, cuyos elementos son tres: materiales, mano de obra y gastos de fabricación.

Gasto.

Es el costo de las operaciones efectuadas por la empresa, aunque no den lugar a una salida de dinero o de otro medio de pago inmediato, sino que se registren en la contabilidad externa. Por lo general todo gasto lo asume la empresa.

Costos de Fabricación.

Constituyen todos los costos en los que incurre una empresa para la elaboración del producto. Estos costos se dividen en:

- Costos Directos

- Costos Indirectos

COSTOS DIRECTOS

Son las compras que realiza la empresa ya sea de materia prima o materiales directos que intervienen directamente: en la fabricación del producto terminado. Para obtener este rubro hemos tomado en cuenta el precio de la alcachofa, materiales directos como luz eléctrica, la mano de obra directa de producción, dentro de la cual están sueldos y salarios, Prestaciones sociales que incluyen beneficios de ley, en le código de trabajo.

COSTOS INDIRECTOS

Estos costos no intervienen dentro del proceso de producción, y son, entre otros: sueldos y salarios, prestaciones de las personas que no intervienen en el proceso de transformación, útiles de aseo, el cual va a ser un valor fijo para todo el año; útiles de oficina, para el departamento de producción; o entre los que estarían: costos de embalaje, etiquetas, para la presentación final del producto y su posterior venta.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Dentro de estos gastos se encuentran sueldos y salarios del personal administrativo que son: Gerente general, contador y secretaria, así como sus prestaciones. Otros valores importantes son los de útiles de aseo, papelería, útiles de oficina, servicios básicos, depreciación de maquinaria, arriendo del galpón, gastos de constitución de la empresa, etc.

COSTOS DE VENTA

Dentro de este rubro constan todos los valores que intervienen en el proceso de venta (exportación) del producto; los cuales son entre otros: sueldos y prestaciones del personal de ventas, útiles de aseo, útiles de oficina, papelería, transporte y fletes, gastos de viaje y viáticos, promoción del producto.

COSTO FINANCIERO

Este valor se establece de acuerdo a las obligaciones que la empresa adquiera con el sector bancario con relación a intereses y comisiones. Tomamos el valor del interés vigente al primer año de los préstamos que la empresa ha realizado para la puesta en marcha de la empresa⁵. Así como también, el crédito para la compra de equipos. El detalle de los costos financieros en la siguiente tabla:

TABLA DE AMORTIZACIONES BANCO DEL PICHINCHA					
14.6% ANUAL (en USD)					
Periodo	Saldo Inicial	Pago Anual	Interes anual 14.6%	Abono de capital	Saldo Final
1	80,000.00	15,637.50	11,600.00	4,037.50	75,962.50
2	75,962.50	15,637.50	11,014.56	4,622.94	71,339.56
3	71,339.56	15,637.50	10,344.24	5,293.26	66,046.30
4	66,046.30	15,637.50	9,576.71	6,060.79	59,985.51
5	59,985.51	15,637.50	8,697.90	6,939.60	53,045.91
6	53,045.91	15,637.50	7,691.66	7,945.84	45,100.70
7	45,100.07	15,637.50	6,539.51	9,094.99	36,002.08
8	36,005.08	15,637.50	5,220.30	10,417.20	25,584.88
9	25,587.88	15,637.50	3,709.81	11,927.69	13,657.19
10	13,660.19	15,637.50	1,980.29	13,657.21	0.02

Fuente: Banco del Pichincha
Elaborado por: Los Autores



⁵ Stanley Block, Fundamentos de Gerencia Financiera, 9na Ed., Pg. 254,2001

COSTO ALQUILER

Este rubro es parte de los costos directos de fabricación, puesto que nuestro proyecto plantea alquilar la bodega ya que nos facilitará implementación y operación del mismo.

Adicionalmente forma parte de los costos administrativos, esto se debe al alquiler de la oficina, la misma que viene con ciertos muebles como son: escritorios con sus respectivas sillas, archivador, mesa de juntas y muebles de sala. Los rubros anteriormente descritos vienen dados en la siguiente tabla:

TABLA DE ALQUILERES (en USD)		
Bien	VALOR/MES	ANUAL
Oficina	300.00	3,600.00
Cuarto frío y bodega	5,250.00	63,000.00
TOTAL	5,550.00	66,600.00

Elaborado por: Los autores.

Al analizar los costos del proyecto debemos tener en cuenta si son costos fijos o variables; por esto los costos en los que deberá invertir la empresa son los que se muestran en la tabla a continuación:

TABLA DE COSTOS DE OPERACIÓN			
(en USD)			
		FIJOS	VARIABLES
1. COSTOS DE FABRICACIÓN			
COSTOS DIRECTOS			
Materia prima	49,500.00		49,500.00
Materiales directos	1,000.00		1,000.00
Mano de obra directa	7,080.00	7,080.00	
Prestaciones Sociales	1,655.10	1,655.10	
Alquileres	63,000.00	63,000.00	
COSTOS INDIRECTOS			
Sueldos y salarios MOI	1,320.00		1,320.00
Prestaciones Sociales	313.62		313.62
Otros materiales indirectos	400.00		400.00
TOTAL		71,735.10	52,533.62
2. COSTOS DE ADMINISTRACION			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Sueldos y salarios	6,684.00	6,684.00	
Prestaciones sociales	2,329.57	2,329.57	
Útiles de aseo	50.00	50.00	
Útiles de oficina	100.00	100.00	
Papeleria	100.00	100.00	
Servicios básicos	3,000.00	3,000.00	
Alquileres	3,600.00	3,600.00	
Dep. Vehículo	2,880.00	2,880.00	
Gastos de organización	400.00	400.00	
TOTAL		19,143.57	
3. COSTOS DE VENTA			
GASTOS DE VENTA			
Sueldos y salarios	6,120.00	6,120.00	
Prestaciones sociales	682.80	682.80	
Trasporte y fletes	8,400.00		8,400.00
Seguro Transporte	252.00		252.00
Gasto de viaje y viáticos	3,000.00		3,000.00
Publicidad	500.00		500.00
TOTAL		6,802.80	12,152.00
4. COSTOS FINANCIEROS			
Gasto Interés	23,583.34	23,583.34	
TOTAL COSTOS	185,950.43	121,264.81	64,685.62

FUENTE: Datos obtenidos de un sondeo del mercado.

ELABORADO: Por los Autores.

6.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para financiar este proyecto se acudirá al Banco del Pichincha, el cual nos concederá un crédito con las siguientes características.

Préstamo para la adquisición de activos y parte del capital de trabajo a 10 años plazo, y con pagos de capital más interés anualmente. El Banco estableció una tasa de interés del 14.6 % anual. El monto del préstamo es de \$ 80,000

El proyecto tendrá dos formas diferentes de captar fondos: una será la descrita anteriormente (préstamo bancario); y la otra, el aporte que harán los accionistas, los cuales se interesarán en el proyecto una vez que analicen las ventajas y utilidades que presenta este estudio.

Para iniciar, los dos principales accionistas aportarán con \$20,000 USD cada uno. Por tanto, el financiamiento del proyecto se refleja en la siguiente tabla:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
FUENTE	MONTO (en USD)
Préstamo bancario	80,000.00
Aporte accionistas	40,000.00
TOTAL	120,000.00

Elaborado por: Los Autores

6.5 EVALUACION DEL PROYECTO

Con los resultados obtenidos del Estudio de Mercado, Estudio Técnico y Estudio Financiero; se procederá a elaborar un análisis que nos permita establecer la conveniencia o no de este proyecto, es decir si se generaría ganancias mayores a las que se obtendría si se tuviera el dinero en un banco.

6.5.1 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Es uno de los elementos importantes del proyecto, por cuanto es indispensable para la evaluación. Se compone de los siguientes elementos:

Inversiones del proyecto.

Ingresos del proyecto.

Costos del proyecto.

Valor máximo de endeudamiento.

El flujo de caja es la base para la obtención de los valores correspondientes a la tasa interna de retorno (TIR), valor actual neto (VAN), y relación beneficio costo.

Para el cálculo del flujo de caja o de fondos proyectado; utilizaremos la utilidad obtenida en el Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado. El cálculo de la TIR, el VAN, la relación, beneficio - costo y del PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL, permiten que se conozca y se evalúe al proyecto individual y periódicamente.

Los valores positivos que presentará el flujo de caja del proyecto para los años de cálculo, asegurarán que éste no tenga problemas de orden financiero, y atraerá a inversionistas nacionales y extranjeros.

6.5.1.1 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es la tasa de rentabilidad del proyecto.

Representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, así como también nos indica cual sería la tasa máxima que podríamos ofrecer pagar a los accionistas⁶.

CÁLCULO DE LA TIR

Datos tomados del flujo de efectivo, Anexo N° 6 (flujo neto).

$$\text{VAN}=0 \Rightarrow \text{TIR}$$

$$0 = 96,448.05/(1+i)^1 + 6,559.99/(1+i)^2 + 17,645.21/(1+i)^3 + 30,947.48/(1+i)^4 + 46,910.21/(1+i)^5 - 120,000.00$$

$$i = 24.20$$

⁶ Van Horne James, Fundamentos de Administración Financiera, 8^{va} Ed. Pg. 92-96, 1998

$$0 = 96,448.05/(1+0.242)^1 + 6,559.99/(1+0.242)^2 + \\ 17,645.21/(1+0.242)^3 + 30,947.48/(1+0.242)^4 + \\ 46,910.21/(1+0.242)^5 - 120,000.00$$

$$0 = 0 \quad = \text{TIR}$$

$$\text{TIR} = 24.20\%$$

El resultado de la Tasa Interna de Rendimiento es un valor positivo de 0,242; el mismo que en porcentaje representa el 24,20%; valor que supera todas las tasas pasivas del mercado y que con relación a éstas el proyecto resulta la mejor opción de inversión.

6.5.1.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Consiste en convertir los beneficios futuros a su valor presente, considerando un porcentaje fijo, que representa el valor del dinero en el tiempo. Se puede interpretar como el valor actual de la corriente de ingresos generada por una inversión.⁷

⁷ Van Horne James, Fundamentos de Administración Financiera, 8^{va} Ed. Pg. 405-407, 1998

Cuando el resultado del VAN es mayor que cero nos indica que el proyecto en cuestión es rentable.

CÁLCULO DEL VAN.

Datos tomados del flujo de efectivo, Anexo N° 6 (flujo neto).

$$\begin{aligned} \text{VAN} = & 96,448.05/(1+0.24)^1 + 6,559.99/(1+0.24)^2 + \\ & 17,645.21/(1+0.24)^3 + 30,947.48/(1+0.24)^4 + \\ & 46,910.21/(1+0.24)^5 - 120,000.00 \end{aligned}$$

$$\text{VAN} = 60,919.46$$

El cálculo del Valor Actual Neto (VAN) arroja un valor positivo que es de USA \$ 393.16 tomando un valor referencial del costo de oportunidad del 24% en dólares.

6.5.2 RELACIÓN BENEFICIO COSTO.

La Relación Beneficio Costo. Es una función de la tasa de interés empleada en los cálculos, del VAN, de manera tal que al calcular este índice con el propósito de tomar una decisión sobre invertir, es conveniente que para descontar los flujos se lo haga a la tasa equivalente al costo de oportunidad del capital.

CÁLCULO DE LA RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Datos tomados del flujo de efectivo, Anexo N° 6 (total ingresos y total egresos respectivamente).

$$B/C = \text{VAN ing} / \text{VAN egr}$$

$$B = \frac{237600/1.24^1 + 141120/1.24^2 + 169334/1.24^3 + 203212.8/1.24^4 + 243855.4/1.24^5}{}$$

$$C = \frac{141151.95/1.24^1 + 134560.01/1.24^2 + 151698.79/1.24^3 + 172265.32/1.24^4 + 196945.15/1.24^6}{}$$

$$B/C = 421,340.44 / 300,952.51$$



$$B/C = 1.40$$

En nuestro proyecto se ha obtenido un valor de 1.40 de la Relación Beneficio Costo que nos indica que el valor actual de los ingresos, es superior al valor actual de los egresos, por tanto el proyecto es atractivo.

6.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Llámesse Punto de Equilibrio de una empresa al volumen productivo correspondiente a una situación en la que no se obtienen ganancias, ni se incurre en pérdidas⁸. Basándose en esto podemos tener una idea de montos mínimos de ventas para no incurrir en pérdidas.

Es el nivel, de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas, a la suma de los costos fijos y variables.

Para nuestro cálculo usamos como referencia el primer año de funcionamiento de la empresa. La fórmula para el cálculo del punto de equilibrio es la siguiente:

⁸ Caldas Marco, Preparación y evaluación de Proyectos, 3^{ra} Edición, 1995, pg 158

$$PE = \frac{CF}{1 - CV/YT}$$

$$CF = 113318.97$$

$$CV = 64685.62$$

$$YT = 117600$$

$$PE = \frac{113318.97}{1 - 64685.62 / 117600}$$

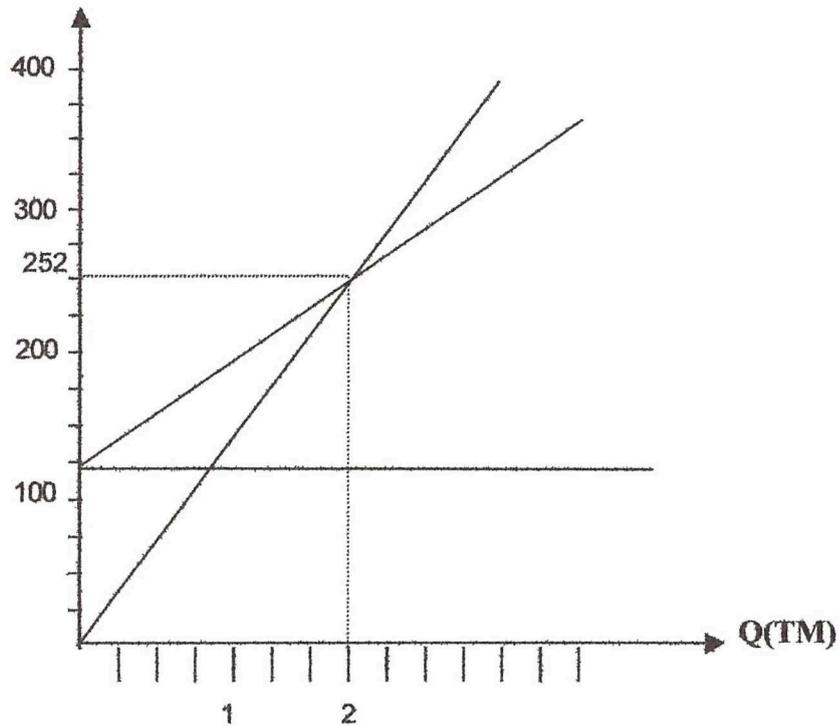
$$PE = \$ 251,846.68$$

$$QE = \frac{113318.97}{117600 - 64685.62}$$

$$QE = 2TM$$

GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

MILES USD



El presente gráfico nos indica que la empresa al producir 2TM, y vender US\$ 251,864.00 no pierde ni gana, al superar el mismo el proyecto producirá ganancia, caso contrario incurrirá en pérdidas.

El cálculo del punto de equilibrio nos demuestra lo que se refleja en el estado de pérdidas y ganancias que, durante el primer año de operación el proyecto arrojará pérdidas, pero en los años siguientes empieza a arrojar ganancias que año tras año se irán incrementando de acuerdo al nivel de ventas y calidad del producto.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES.

- La metodología empleada para la elaboración del presente proyecto titulado exportación de alcachofas al Canadá; consistió en recopilar información mediante el análisis de publicaciones escritas o del internet, y establecer tablas estadísticas, las cuales nos sirvieron para partir el análisis del mercado del producto.

- En el caso de los mercados estudiados se trata de dar información cualitativa y cuantitativa, tales como estadísticas de importaciones, exportaciones, principales mercado de destino, elaboración, consumo, requisitos de calidad, costumbres del consumidor,

requisitos para el comercio, almacenamiento y otros factores necesarios para el funcionamiento del proyecto.

- Debido a la falta de conocimiento y al pequeño mercado interno de la alcachofa, constituye un producto para el mercado externo contribuyendo con fuentes de trabajo y activando los cultivos de productos no tradicionales.

- El privilegio que el Ecuador tiene por su variedad climática, constituye un potencial para el desarrollo de diversos proyectos no tradicionales como la alcachofa, especialmente en las zonas: Bolívar, Carchi, El Quinche, Yaruqui, Minas, Machachi, Salcedo, Pelileo, Izamba, Biblián, que cumplen con los requerimientos técnicos para una óptima producción.

- El éxito o fracaso de este proyecto dependerá de un movimiento constante y continuo de nuestras exportaciones, como también de las condiciones agronómicas, ecología y de la política agraria que el Gobierno ecuatoriano y sus autoridades presten a la inclusión de productos no tradicionales en proyectos de desarrollo.

➤ La tecnificación y capacitación del agricultor ecuatoriano se hace indispensable para actualizar los procesos de producción y prepararnos hacia nuevas expectativas de mercados internacionales, fortaleciendo el campo agrícola que genera muchos rubros para el Estado.

➤ Con el presente estudio demostramos que la exportación de alcachofa, constituye una atractiva opción de invertir y obtener una considerable utilidad basada en los siguientes resultados:

Tasa interna de retorno(TIR) del 24.20%.

Valor actual neto (VAN) USD 60,919.46

Relación beneficio costo 1.40.

Hemos cumplido con nuestro objetivo, elaborando un proyecto de factibilidad para la exportación de alcachofas al Canadá determinando su rentabilidad.

➤ La exportación al mercado estudiado es atractiva debido a que los precios son competitivos y existe gran demanda de alcachofa.

- La alcachofa es una hortaliza cuyo consumo es muy difundido internacionalmente debido a su alto contenido nutricional, es usualmente utilizado en dietas familiares.

- En el desarrollo del presente estudio se ha evidenciado que las fuentes de información son casi nulas para un productor que desea emprender la actividad exportadora por lo que utilizando nuestros servicios se minimizaría el riesgo de su inversión.

7.2 RECOMENDACIONES

- El productor ecuatoriano debe mantener una constante investigación y capacitación referente con el resto de mercados, por cuanto existe gran variedad de precios lo cual incrementaría nuestra oferta, dando como resultado ingresos muy atractivos, un documento recomendable es las publicaciones mensuales de la FAO.

- La falta de oficinas comerciales en los posibles mercados de exportación dificultaría el contacto directo con posibles empresas interesadas en comprar productos ecuatorianos, con ello se incrementaría el costo por la utilización de compañías colocadoras intermediarias, se recomienda la implementación de oficinas comerciales del Ecuador para agilizar el comercio exterior.

- Un punto de vital importancia al realizar un contacto con una compañía interesada en adquirir nuestros productos es enviar muestras acordes con el mercado al que queremos llegar, y mostrando una uniformidad en tamaño y características de nuestro producto.

- Se recomienda a los productores ecuatorianos mantenerse actualizados; sobre todos las enfermedades y plagas a las que la alcachofa se encuentra expuesta, así como también las posibles alternativas de contrarrestarlas para que la inversión no se vea afectada.

- Con la globalización de los mercados el productor ecuatorianos tiene ventajas una de ellas por nuestro país ser miembro del la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y las actuales negociaciones con él merco - norte, darían como resultado una oferta exportable más competitiva.

- La experiencia de países vecinos catalogados como de menor desarrollo económico relativo nos alerta al mundo comercial que nos enfrentamos, puesto que si bien tenemos ventajas por una negociación en grupo así mismo nos enfrentamos a grandes retos los cuales deberán ser asumidos con gran responsabilidad, preparación y dedicación constante a la optimización de recursos buscando ser competitivos.

BIBLIOGRAFIA

LEGISLACIÓN APLICABLE:

- L.O.A. Ley Orgánica de Aduanas.
- Código de Trabajo.
- Código de Comercio.
- Ley de la Corporación Financiera Nacional.
- Ley de Compañías Financieras.
- Ley de Consultoría.
- Ley de Creación del Sistema de Garantía Crediticia.
- Ley de Facilitación de Exportaciones.

TEXTOS E INSTITUCIONES CONSULTADAS:

- FEDEXPORT.
- PROEXAN.
- MICIP.
- Cámara de Comercio.
- Banco Central del Ecuador.
- Cancillería.

- USAID.
- Banco del Pichincha, Ing Diana Arevalo Gerente Sucursal de El Recreo.
- Guía Metodológica Economista Hernán Aulestia.
- Evaluación de Proyectos de Gabriel Baca Urbina.
- Competir en el Mundo y Exportar de Luis Luna Osorio.
- Elaboración de Proyectos de Economista Marco Caldas.
- Fundamentos de Administración Financiera de James C. Van Horne.
- Fundamentos de Gerencia Financiera de Stanley B. Block.
- Enciclopedia Agropecuaria, México, Ed. Terranova.
- Pedro Guillén Gomariz, S.L. - Fábrica de Conservas Vegetales C.
- INAMHI Anuario Meteorológico, 1990.
- Base de datos de la ALADI.
- 50 Cultivos de exportación no tradicionales/ 4ta edición, MAG.



DIRECCIONES DE INTERNET:

- www.usda.gov
- www.corpei.org/español/demanda
- www.bce.fin.ec
- www.infoagro.go.cr
- www.encis.es/ficheros/consejos/benicarlo.htm

ANEXOS

ANEXO N° 1

TABLA DE AMORTIZACIONES BANCO DEL PICHINCHA					
14.6% ANUAL					
Periodo	Saldo Inicial	Pago Anual	Interes anual 14.6%	Abono de capital	Saldo Final
1	80,000.00	15,637.50	11,600.00	4,037.50	75,962.50
2	75,962.50	15,637.50	11,014.56	4,622.94	71,339.56
3	71,339.56	15,637.50	10,344.24	5,293.26	66,046.30
4	66,046.30	15,637.50	9,576.71	6,060.79	59,985.51
5	59,985.51	15,637.50	8,697.90	6,939.60	53,045.91
6	53,045.91	15,637.50	7,691.66	7,945.84	45,100.70
7	45,100.07	15,637.50	6,539.51	9,094.99	36,002.08
8	36,005.08	15,637.50	5,220.30	10,417.20	25,584.88
9	25,587.88	15,637.50	3,709.81	11,927.69	13,657.19
10	13,660.19	15,637.50	1,980.29	13,657.21	0.02

Elaborado por: Los autores.

ANEXO N° 3

SUELDOS Y SALARIOS

#	Personal	Sueldo Básico (USD)	S. Básico Total (USD)	Sueldo Anual (USD)	TOTAL ANUAL
MOD					
5	Obreros	90.00	450.00	5,400.00	7,080.00
1	Supervisor	140.00	140.00	1,680.00	
MOI					
1	Guardia	110.00	110.00	1,320.00	1,320.00
PERSONAL ADMINISTRATIVO					
6,684.00					
1	Gerente General	270.00	270.00	3,240.00	
1	Contador	167.00	167.00	2,004.00	
1	Recepcionista	120.00	120.00	1,440.00	
PERSONAL VENTAS					
6,120.00					
1	Ing. Com. Exterior	270.00	270.00	3,240.00	
1	Vendedor	120.00	120.00	1,440.00	
1	Secretaria	120.00	120.00	1,440.00	
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS					
					21,204.00

ANEXO N ° 4

PRESTACIONES SOCIALES

	INGRESO TOTAL	APORTE IEES	NETO RECIBIR	APORTE PATRONAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDO RESERVA	TOTAL BENEFIICIOS	TOTAL ANUAL
MOD									1,655.10
Obreros	450.00	42.08	407.93	50.18	27.00	0.67	27.00	104.85	1,258.14
Supervisor	140.00	13.09	126.91	15.61	8.40	0.67	8.40	33.08	396.96
MOI									
Guardia	110.00	10.29	99.72	12.27	6.60	0.67	6.60	26.14	313.62
PERSONAL ADMINISTRATIVO									2,329.57
Gerente Gener:	270.00	25.25	244.76	30.11	16.20	0.67	16.20	63.18	758.10
Contador	167.00	15.61	151.39	18.62	10.02	0.67	10.02	39.33	471.97
Recepcionista	120.00	11.22	108.78	13.38	7.20	0.67	7.20	28.45	341.40
Ing. Com. Exte.	270.00	25.25	244.76	30.11	16.20	0.67	16.20	63.18	758.10
PERSONAL VENTAS									682.80
Vendedor	120.00	11.22	108.78	13.38	7.20	0.67	7.20	28.45	341.40
Secretaria	120.00	11.22	108.78	13.38	7.20	0.67	7.20	28.45	341.40
TOTAL PRESTACIONES SOCIALES								415.09	4,981.09

ANEXO N ° 5

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

RUBROS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ventas	117,600.00	141,120.00	169,344.00	203,212.80	243,855.36	292,626.43
Costo de ventas	61,268.72	66,298.72	77,284.72	90,467.92	106,287.76	125,271.57
UTIL. BRUTA VENTAS	56,331.28	74,821.28	92,059.28	112,744.88	137,567.60	167,354.86
Gasto de Ventas	17,702.80	14,597.15	14,597.15	14,597.15	14,597.15	14,597.15
Gastos Administrativos	19,143.57	32,727.25	32,727.25	32,727.25	32,727.25	32,727.25
UTIL. OPERACIONAL	19,484.91	27,496.88	44,734.88	65,420.48	90,243.20	120,030.47
Gastos Financieros	15,637.50	15,637.50	15,637.50	15,637.50	15,637.50	15,637.50
UTIL ANTES PARTICIPA	3,847.41	11,859.38	29,097.38	49,782.98	74,605.70	104,392.97
15% Participación	577.11	1,778.91	4,364.61	7,467.45	11,190.86	15,658.95
UTIL ANTES IMPUESTOS	3,270.30	10,080.48	24,732.78	42,315.54	63,414.85	88,734.02
25 % Impsto Renta	817.58	2,520.12	6,183.19	10,578.88	15,853.71	22,183.51
UTILIDAD NETA	2,452.73	7,560.36	18,549.58	31,736.65	47,561.14	66,550.52

ANEXO N ° 6

FLUJO DE FECTIVO

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Ventas	117,600.0	141,120.0	169,344.0	203,212.8	243,855.4
Créd.corto y mediano plazo	80,000.0	-	-	-	-
Aporte capital	40,000.0	-	-	-	-
TOTAL INGRESOS	237,600.0	141,120.0	169,344.0	203,212.8	243,855.4
EGRESOS					
Materia prima	49,500.00	54,450.00	65,340.00	78,408.00	94,089.60
Mano de obra directa	8,735.10	8,735.10	8,735.10	8,735.10	8,735.10
Mano de obra indirecta	1,633.62	1,008.34	1,008.34	1,008.34	1,008.34
Gasto de ventas	17,702.80	17,702.80	17,702.80	17,702.80	17,702.80
Gasto de administración	33,727.25	32,727.25	32,727.25	32,727.25	32,727.25
Gastos financieros	15,637.50	15,637.50	15,637.50	15,637.50	15,637.50
Pago impuestos 25%	817.58	2,520.12	6,183.19	10,578.88	15,853.71
Particip trabajadores	577.11	1,778.91	4,364.61	7,467.45	11,190.86
Maquinaria y equipo	12,821.00	-	-	-	-
TOTAL EGRESOS	141,151.95	134,560.01	151,698.79	172,265.32	196,945.15
FLUJO NETO	96,448.05	6,559.99	17,645.21	30,947.48	46,910.21

ANEXO N ° 7

PUBLICACIÓN DE TASAS DE INTERÉS VIGENTES

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR	
TASAS DE INTERES VIGENTES	
Semana: Mayo 28 2001 a Junio 3 2001	
BASICA DEL BANCO CENTRAL	6.67
PASIVA REFERENCIAL PARA OPERACIONES EN DOLARES	6.67
ACTIVA REFERENCIAL PARA OPERACIONES EN DOLARES	15.82
LEGAL (*)	14.7
MAXIMA CONVENCIONAL *(1)	22.05

(*) Estas tasas rigen por mes calendario

(1) Según regulación Nro. 067-2000 de 23 de agosto de 2000 se establece la Tasa Máxima Convencional, la que fija el Directorio del Banco Central del Ecuador tomando en cuenta la tasa activa referencial vigente en la última semana completa del mes anterior, más un recargo del 50%.

ANEXO N ° 8

CALCULO DE LA DEPRECIACION

	Valor del Bien	Años vida útil	Valor residual
Valor camioneta	18000	5	20%
Depreciacion = (valor actual - Valor residual)/n			
Depreciacion =	2880		

ANEXO N^o 9

**DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA
EXPORTACIÓN.**

CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO

Nº 012056

EXPORTADOR

PAIS IMPORTADOR

EXPORTADOR	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
NALADISA	

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura N° cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:

N O R M A S (3)


IA:

n social, sello y firma de exportador o productor

/ACIONES

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de.....

S

Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

- (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
 - (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
 - (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

FACTURA COMERCIAL

Nº 00890

NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR

R.U.C.

F. U. E. No.

FECHA:

NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO

VIA DE TRANSPORTE

PUERTO DE EMBARQUE

PUERTO DE DESTINO

PAIS DE ORIGEN

PAIS DE DESTINO

MARCAS

PESO NETO (KILOS)

PESO BRUTO (KILOS)

No. DE PIEZAS

SUBPARTIDA NANDINA	ARTICULOS	CANTIDAD	VALOR UNIT. USD	VALOR TOTAL USD

DECLARO BAJO LA GRAVEDAD DE JURAMENTO, QUE LOS PRECIOS, CANTIDADES, VALORES Y TODOS LOS DATOS CONSTANTES EN ESTA FACTURA, SON LOS REALES Y VERDADEROS.

VALOR FOB TOTAL USD

.....
EXPORTADOR

C.I.

TARJETA DE IDENTIFICACION		63165
IMPORTADOR - EXPORTADOR		
NOMBRE O RAZON SOCIAL:		
RUC:		
C.I.:		
CATASTRO:		
CODIGO O.I.C.:		
CIUDAD:		
PROVINCIA:		
TELEFONO:		
FAX:		
REPRESENTANTE LEGAL:		
C.I.:		
DIRECCION:		
CIUDAD:		
PROVINCIA:		
TELEFONO:		
FAX:		
ACTIVIDAD ECONOMICA CIU (DE ACUERDO CON EL INSTRUCTIVO DEL SISTEMA INFORMATICO DEL SERVICIO ADUANERO)		
ACTIVIDAD	DESCRIPCION	CODIGO
PRINCIPAL:		
SECUNDARIA:		
OTRAS SECUNDARIAS:		
SECTOR INSTITUCIONAL AL QUE PERTENECE		
1. PUBLICO. 1.1 GOBIERNO CENTRAL: <input type="checkbox"/> 1.2 GOBIERNO LOCAL (MUNICIPIOS Y CONS.PROVI <input type="checkbox"/> 1.3 SEGURIDAD SOCIAL: <input type="checkbox"/> 1.4 EMPRESA PUBLICA: <input type="checkbox"/> 1.5 INSTITUCION FINANCIERA: <input type="checkbox"/> 1.6 OTROS ORGANISMOS: <input type="checkbox"/>	2. PRIVADO: 2.1 EMPRESA NO FINANCIERA: <input type="checkbox"/> 2.2 INSTITUCION FINANCIERA: <input type="checkbox"/> 2.3 COMPANIA DE SEGURO: <input type="checkbox"/> 2.4 INSTITUCION SIN FIN DE LUCRO: <input type="checkbox"/> 2.5 PRODUCTOR INDIVIDUAL: <input type="checkbox"/> 2.6 PERSONA NATURAL: <input type="checkbox"/>	NACIONALIDAD: ECUATORIANA: <input type="checkbox"/> EXTRANJERA: <input type="checkbox"/> Especifique:
Firma Imp./Exp./Representante Legal		Firma Autorizada: Banco Corresponsal

