

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN**



**TESIS DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN**

**TEMA: “PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN  
DE MELONES FRESCOS AL MERCADO DEL REINO UNIDO”.**

**AUTORA: Ana Almeida**

**DIRECTOR: Ing.Santiago Carrasco**

**Quito, 2010**

**DECLARO:**

**El contenido de este documento es de entera responsabilidad de la  
Autora.**

---

**Firma**

**ANA CRISTINA ALMEIDA CASTRO**

**CI. 171618596-0**

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>8</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>9</b>
<b>CAPITULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION .....</b>	<b>10</b>
1.1 IMPORTANCIA: .....	10
1.2 JUSTIFICACIÓN .....	11
1.3 MARCO TEORICO.....	13
1.4 OBJETIVOS.....	14
1.4.1 OBJETIVO GENERAL .....	14
1.5 HIPOTESIS.....	14
1.6 ZONA DE CULTIVO .....	15
<b>CAPITULO II: EL SECTOR AGRÍCOLA EN EL ECUADOR.</b>	
<b>PRODUCCION DEL MELÓN .....</b>	<b>16</b>
2.1 ANTECEDENTES.....	16
2.1.1 SECTOR AGRÍCOLA EN EL ECUADOR .....	17
2.1.2 EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES ....	18
2.2 CARACTERÍSTICAS DEL FRUTO .....	20
2.2.1 VARIEDADES: .....	21
2.2.1.1 VARIEDADES DE MAYOR DEMANDA .....	22
2.2.2 PROPIEDADES NUTRITIVAS .....	22
2.2.3 PRODUCCIÓN, SUPERFICIE Y RENDIMIENTO DEL MELÓN.	
.....	24
2.2.4 TEMPORADA DE CULTIVO.....	25
2.3. BASE LEGAL Y ADMINISTRATIVA .....	25
2.3.1 ORGANISMOS RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD	
AGRÍCOLA EN EL ECUADOR.....	25
2.3.1.1 MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA,	
ACUACULTURA Y PESCA (MAGAP) .....	26
2.3.1.2 MINISTERIO INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD (MIPRO) .....	28
2.3.1.3 MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO E	
INTEGRACION.....	32
2.3.1.4 INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES	
AGROPECUARIAS (INIAP). .....	33
2.3.1.5 INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE, MEDICINA TROPICAL	
REGISTRO Y CONTROL SANITARIO LEOPOLDO IZQUIETA PÉREZ. .	35
2.3.1.6 INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN (INEN). .....	36
2.3.1.7 AGROCALIDAD.....	36
2.3.1.8 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS .....	38
2.3.1.9 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI). .....	39
2.3.1.10 FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES	
(FEDEXPOR).....	40
2.3.1.11 CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E	
INVERSIONES (CORPEI). .....	41

2.3.1.12 PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES (PROEXANT).....	42
2.3.2 LEYES RELACIONADAS.....	43
2.3.2.1 LEY DE FOMENTO PARA EL DESARROLLO AGROPECUARIO.....	43
2.3.2.2 LEY DE SANIDAD VEGETAL.....	44
2.3.2.3 LEY DE COMERCIO EXTERIOR.....	45
2.3.2.4 SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS ANDINO (SGP PLUS).....	47
2.3.3 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR.....	50
2.3.4 RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN PARA ACCEDER AL MERCADO DEL REINO UNIDO.....	51
2.3.4.1 REQUISITOS EXIGIBLES PARA EL TRÁMITE EXTERNO.....	51
2.3.5 BASE LEGAL DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	52
2.3.5.1 TRAMITOLOGÍA PARA CONSTITUIR LA COMPAÑÍA.....	53
<b>CAPITULO III: ESTUDIO DE MERCADO.....</b>	<b>56</b>
3.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	56
3.2 MERCADO.....	57
3.2.1 CARASTERISTICAS GENERALES DEL MERCADO DEL REINO UNIDO.....	58
3.2.2 REINO UNIDO.....	58
3.2.3 POLITICA COMERCIAL DEL REINO UNIDO.....	61
3.2.4 REGULACIONES PARA LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y AGRÍCOLAS AL REINO UNIDO.....	62
3.3 DEMANDA.....	66
3.3.1 METODOLOGÍA PARA CUANTIFICAR LA DEMANDA.....	66
3.3.2 ANÁLISIS DE LAS VARIABLES.....	67
3.3.2.1 PRODUCCIÓN NACIONAL DE MELÓN DEL REINO UNIDO.....	67
3.3.2.2 IMPORTACIONES DE MELÓN DEL REINO UNIDO. -.....	67
3.3.2.3 PROYECCION DE LA IMPORTACION.....	68
3.3.2.4 CIFRAS PROYECTADAS DE LAS IMPORTACIONES... ..	69
3.3.2.5 EXPORTACIONES DE MELÓN DEL REINO UNIDO. -.....	70
3.3.2.6 PROYECCION DE LA EXPORTACION.....	70
3.3.2.7 CIFRAS PROYECTADAS DE LAS EXPORTACIONES.....	71
3.3.2.8 CONSUMO APARENTE (TM).....	72
3.3.2.9 POBLACION DEL REINO UNIDO.....	73
3.3.2.10 PROYECCION DE LA POBLACION (miles).....	73
3.3.2.11 CONSUMO PER CAPITA.....	73
3.3.2.12 COMPARACIÓN DEL CONSUMO RECOMENDADO Y LO QUE SE CONSUME POR HABITANTE.....	74
3.3.2.13 DÉFICIT TOTAL Y OFERTA DEL PROYECTO.....	75
3.4 OFERTA DEL PROYECTO.....	77
3.5 COMERCIALIZACION.....	77
3.5.1 CANALES DE COMERCIALIZACION.....	78
3.5.2 EXPORTACION.....	80
3.6 PRECIO Y ESTRATEGIA DE PRECIOS.....	81

<b>CAPITULO IV: ESTUDIO TÉCNICO .....</b>	<b>84</b>
4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO .....	84
4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO .....	86
4.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO .....	88
4.3.1 POSTCOSECHA.....	88
4.3.2 EMPAQUE.....	90
4.3.3. TRANSPORTE Y CONSERVACIÓN .....	92
4.4 DIAGRAMA DE FLUJO .....	93
4.5. PROCESO DE EXPORTACION .....	94
4.5.1 DOCUMENTOS DE EXPORTACION. ....	95
4.5.2 TRAMITOLOGÍA.....	96
4.5.2.1 TRÁMITES LEGALES PARA EXPORTAR .....	96
4.5.3 FLUJOGRAMA DE PROCESO DE EXPORTACION .....	99
4.5.4 TRATAMIENTO ADUANERO .....	101
4.5.5 INCOTERM .....	102
4.5.5.1 PARA TRANSPORTE MARITIMO .....	102
4.5.5.2 PARA TRANSPORTE AEREO O TERRESTRE .....	103
4.6 UNITARIZACION .....	104
4.7 DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACION .....	104
4.7.1 CERTIFICADO DE ORIGEN .....	105
4.7.2 CERTIFICADO FITOSANITARIO .....	105
4.8 TRAMITES ADUANEROS.....	106
4.9 TRANSPORTE INTERNO DESDE EL LOCAL DEL EXPORTADOR HASTA EL LUGAR DE EMBARQUE .....	106
4.10 DOCUMENTOS DE TRANSPORTE .....	107
4.11 MANIOBRA EN EL LUGAR DE EMBARQUE INTERNACIONAL .....	107
4.12 AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS.....	108
4.13 CORPEI .....	108
4.14 TRANSPORTE INTERNACIONAL Y SEGURO .....	109
4.15 CANTIDAD DE CAJAS POR PALLET Y CONTENEDOR.....	110
 <b>CAPITULO V .....</b>	 <b>113</b>
5.1 INVERSION Y FINANCIAMIENTO .....	113
5.1.1 INVERSIÓN .....	113
5.1.2 INVERSIÓN TOTAL.....	114
5.1.3 INVERSIONES PREVIAS A LA PUESTA EN MARCHA .....	114
5.1.4 INVERSION EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES .....	114
5.1.4.1 TERRENO .....	115
5.1.4.2 CONSTRUCCIONES.....	116
5.1.4.3 MAQUINARIA Y EQUIPO .....	116
5.1.4.4 HERRAMIENTAS .....	117
5.1.4.5 EQUIPO DE COMPUTACION.....	118
5.1.4.6 EQUIPO DE OFICINA.....	118
5.1.4.7 MUEBLES Y ENSERES .....	118
5.1.5 INVERSION EN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES .....	119
5.1.6 INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO .....	120
5.2 FINANCIAMIENTO .....	122

<b>CAPITULO VI: COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO .....</b>	<b>124</b>
6.1 COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO .....	124
6.1.1 COSTOS TOTALES.....	124
6.2 COSTOS VARIABLES.....	125
6.2.1 MATERIA PRIMA.....	125
6.2.2 MANO DE OBRA DIRECTA .....	126
6.2.3 MATERIALES INDIRECTOS.....	126
6.2.4 INSUMOS.....	127
6.3 COSTOS FIJOS .....	127
6.3.1 MANTENIMIENTO Y REPARACION .....	128
6.3.2 SEGUROS.....	128
6.3.3 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES .....	129
6.3.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS .....	129
6.3.5 GASTOS DE EXPORTACION .....	130
6.3.6 GASTOS FINANCIEROS.....	131
6.4 PROYECCIÓN DE COSTOS TOTALES SIN INFLACIÓN .....	132
6.5 PROYECCIÓN DE COSTOS TOTALES CON INFLACIÓN .....	134
6.6 INGRESOS DEL PROYECTO.....	136
<b>CAPITULO VII.....</b>	<b>138</b>
7.1 EVALUACION FINANCIERA .....	138
7.1.1 OBJETIVO DE LA EVALUACION DEL PROYECTO.....	138
7.1.2 ESTADOS FINANCIEROS.....	138
7.1.3 ESTADO DE SITUACION INICIAL .....	139
7.2 ESTADO DE RESULTADOS DEL INVERSIONISTA .....	140
7.3 FLUJO DE CAJA .....	142
7.4. COSTOS DE OPORTUNIDAD.....	144
7.5 VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	145
7.6 TASA INTERNA DE RETORNO ( TIR).....	146
7.7 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSIÓN (PRI) .....	147
7.8 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	148
<b>CAPITULO VIII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>152</b>
8.1 CONCLUSIONES .....	152
8.2 RECOMENDACIONES .....	154
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>157</b>
<b>INTERNET.....</b>	<b>158</b>
<b>APÉNDICE.....</b>	<b>159</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>164</b>

### Índice de Gráficos

Gráfico 1: Uso de Suelo .....	17
Gráfico 2: productos no tradicionales.....	19
Gráfico 3 Canales de comercialización .....	79

Gráfico 4 Diagrama de flujo del melón .....	94
Gráfico 5 Diagrama de flujo del proceso de exportación .....	100

### Índice de Ilustraciones

Ilustración 1: el melón .....	20
Ilustración 2 Logotipo FEDEXPOR .....	40
Ilustración 3 logotipo CORPEI .....	41
Ilustración 4 mapa Reino Unido .....	58
Ilustración 5 bandera Reino Unido .....	59
Ilustración 6 Mapa de Lomas de Sargentillo .....	87
Ilustración 7 Melones Money dew en la caja .....	91
Ilustración 8 Cajas con melón .....	92
Ilustración 9 Cajas de melón en pallet .....	112
Ilustración 10 Inversión total .....	114

### Índice de Tablas

Tabla 1 productos no tradicionales .....	19
Tabla 2 Composición alimenticia del melón .....	24
Tabla 3 Superficie cosechada del melón .....	25
Tabla 4 Importaciones del Reino Unido .....	68
Tabla 5 Proyección de la importación de melón del Reino Unido .....	68
Tabla 6 Cálculo de las variables para la proyección de la importación de melón del Reino Unido .....	68
Tabla 7 Cálculo de la proyección de la importación de melón del Reino Unido .....	69
Tabla 8 Proyecciones de las importaciones del melón del Reino Unido .....	69
Tabla 9 Exportaciones del melón del Reino Unido .....	70
Tabla 10 Proyección de las exportaciones del melón del Reino Unido .....	71
Tabla 11 Cálculo de las variables para la proyección de la exportación de melón del Reino Unido .....	71
Tabla 12 Cálculo de la proyección de la exportación de melón del Reino Unido .....	71
Tabla 13 Proyecciones de las exportaciones del melón del Reino Unido .....	72
Tabla 14 Consumo aparente del melón en Reino Unido .....	72
Tabla 16 Consumo per cápita .....	74
Tabla 20 Comparación del consumo recomendado y lo que se consume por habitante .....	74
Tabla 21 Déficit total y oferta del proyecto .....	76
Tabla 22 Localización del proyecto .....	87
Tabla 23 Tipos de melones y su durabilidad .....	93
Tabla 24 Unitarización de los contenedores .....	104
Tabla 25 Valor del certificado de Origen .....	105
Tabla 26 Valor certificado fitosanitario .....	106
Tabla 27 Valor documentos de la declaración aduanera .....	106
Tabla 28 Valor del transporte interno .....	107
Tabla 29 Documentos de transporte .....	107
Tabla 30 Maniobras en lugar de embarque .....	108
Tabla 31 Valor agente afianzado .....	108
Tabla 32 Valor CORPEI .....	109

Tabla 33 Características contenedor reefer 20' y 40' pies .....	111
Tabla 34 Inversión en activos fijos tangibles .....	115
Tabla 35 Terreno .....	115
Tabla 36 Construcciones .....	116
Tabla 38 Maquinaria y equipo.....	117
Tabla 39 Herramientas.....	117
Tabla 40 Equipos de computación.....	118
Tabla 41 Equipo de oficina.....	118
Tabla 42 Muebles y enseres .....	119
Tabla 43 Inversión en Activos Fijos Intangibles .....	119
Tabla 44 Inversión en Capital de trabajo.....	120
Tabla 45 Cuadro de fuentes y usos.....	121
Tabla 46 Tabla de amortización .....	123
Tabla 47 Costos de producción .....	125
Tabla 48 Materia prima .....	126
Tabla 49 Mano de obra directa.....	126
Tabla 50 Materiales indirectos .....	127
Tabla 51 Insumos .....	127
Tabla 52 Mantenimiento y Reparación .....	128
Tabla 53 Seguros .....	128
Tabla 54 Depreciaciones y Amortización .....	129
Tabla 55 Gastos administrativos 1.....	130
Tabla 56 Gastos administrativos 2.....	130
Tabla 57 Gastos de exportación.....	131
Tabla 58 Gastos financieros .....	131
Tabla 59 Costos Totales sin Inflación .....	133
Tabla 60 Costos Totales con Inflación y Crecimiento .....	135
Tabla 62 Balance de Situación Inicial .....	140
Tabla 63 Estado de Resultados del Inversionista .....	141
Tabla 64 Flujo de Caja del Inversionista.....	143
Tabla 65: Tasa de descuento.....	144
Tabla 67 VAN .....	146
Tabla 69 PRI.....	148
Tabla 70 Punto de Equilibrio.....	150



## **DEDICATORIA**

Todo el esfuerzo, trabajo, tiempo y dedicación que he puesto en este proyecto, está dedicado con todo el corazón a mis padres quienes con su afecto, apoyo y amor me han ayudado en todas las etapas de mi vida y más aun en esta que es crucial para todas las personas ya que este es el primer gran paso para una vida feliz.

También dedico todo este esfuerzo a mi abuelito Fausto ya que su sueño siempre ha sido que sus nietos sean profesionales y aunque no está físicamente aquí desde algún lugar celebrara este logro.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por todos los momentos y personas que ha puesto en mi vida. A mis padres por su confianza y apoyo, a mis amigos por ser los grandes compañeros de la vida, a mi director el Ing. Santiago Carrasco por su positivismo en el transcurso de la realización de este trabajo y a todos los que directa o indirectamente han colaborado en la elaboración de este proyecto

Att. LA AUTORA

## CAPITULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

### 1.1 IMPORTANCIA:

La producción de melones significa un importante rubro económico y posee cualidades alimenticias de alto grado, especialmente en vitamina C, es un fruto que da buenos resultados a quienes lo cultivan de ahí su importancia para incrementar las áreas cultivadas.

El melón por su demanda tiene un gran mercado interno con magníficas posibilidades para su industrialización, por lo que es necesario mejorar los procesos de comercialización, satisfaciendo las exigencias del sector consumidor e industrial para poder ser competitivos en el mercado internacional con precios más convenientes y poder ingresar a todo estrato social, alto, medio o bajo.

En Ecuador todavía no llegamos a visualizar la vital importancia que tiene el comercio como base para el desarrollo de nuestro país, tomando en cuenta también que el gobierno no cumple un buen papel para que el sector privado pueda crecer como lo hacen en otros países en donde se da muchas facilidades al exportador, las vías ayudan a la comercialización de los productos, el sector de la banca nos deja fuera de cualquier préstamo por los altos intereses y sobretodo no existen incentivos para el sector privado que produce.

Con el fin de mejorar esta situación lo más recomendable sería escoger un país con el cual se tenga acuerdos preferenciales que ayudan a exportar el

melón, es por ello que escogimos Reino Unido, ya que con el acuerdo SGPA (Sistema General de Preferencias Andino) nuestro negocio se beneficiaría porque este producto ingresaría libre de aranceles, en cuanto al financiamiento del proyecto se pedirá un préstamo al Banco Nacional de Fomento, en donde los intereses son más bajos que los de la Banca Privada.

## **1.2 JUSTIFICACIÓN**

Con este estudio pretendemos ofrecer información ordenada y sistemática que facilite la interpretación de la evaluación y estado actual de la producción y comercialización del melón, lo cual permitirá diagnosticar y recomendar acciones tendientes a lograr cambios estructurales en el desarrollo de esta actividad.

Los hechos demuestran que a los empresarios primero debemos presentarles soluciones sobre aspectos que interesan su rentabilidad, luego la importancia a nivel nacional por el ingreso de divisas que genera la exportación, el valor agregado que significa este sector para la economía, su influencia en la Balanza de Pagos, el abrir nuevas posibilidades de comercialización a nuevos sectores y sobretodo el diversificar nuestras exportaciones, etc.

El Ecuador está atravesando una situación económica difícil y en tiempos de crisis es donde más oportunidades surgen, por esta razón es urgente el planteamiento de propuestas válidas para dinamizar y fortalecer el sector productivo.

El mundo esta experimentando notables cambios, uno de estos es el establecimiento del nuevo orden económico internacional y la integración de

bloques económicos, hemisféricos, regionales y sub. Regionales, así como la iniciativa de algunos países como Chile, Perú, Colombia de abrir su economía al mundo, es necesario hacer innovaciones, globalizarnos.

Esta inminente apertura exige al Ecuador la implementación de políticas dirigidas al sector agropecuario, especialmente al subsector frutícola que se ha constituido en un sector dinámico en los últimos años.

La apertura de los mercados externos a la producción frutícola ecuatoriana demanda cumplir al productor nacional con ciertas exigencias y estándares internacionales, características físicas y requerimientos tecnológicos.

Comercializar el producto en el mercado internacional implica tratar con un bien altamente perecible y por ese mismo hecho requiere de un especial cuidado y un tratamiento adecuado, especialmente en aspectos fitosanitarios, logística de transporte y calidad por lo que obliga al pequeño productor frutícola a contratar diferentes servicios que se hacen indispensables en las diferentes etapas tanto de producción como de la cosecha y, comercialización.

La fruta se constituye en un bien altamente perecible y por lo tanto su consumo es casi inmediato, sin embargo en el país, el fruticultor no dispone de una infraestructura apropiada de tratamiento en frío, de plantas de embalaje, de transporte refrigerado hasta puertos ecuatorianos, servicios que todavía no utiliza en forma eficiente el pequeño exportador frutícola.

El melón ecuatoriano durante las últimas décadas ha tenido gran aceptación en mercados tan difíciles como el norteamericano y el europeo, ello exige en el corto plazo, el desarrollo de una gama de servicios especializados que

permitirían mejorar el transporte de la fruta a esos mercados de destino en las mejores condiciones.

### **1.3 MARCO TEORICO**

Se afirma que el melón es originario de Asia, principalmente de Irán e India.

En el siglo XVI se cultivaba en Islandia, en América Central en 1516 y en Estados Unidos hacia el año 1609.

El melón, cuya parte comestible es un fruto maduro, tiene mucha demanda en la época calurosa. Dentro de la familia de las cucurbitáceas, se ubica en el tercer lugar en importancia por la superficie sembrada que ocupa. También cobra gran importancia debido a la gran demanda de mano de obra.

No hace mucho que el melón se lo cultivaba para consumo local, no es sino en las últimas décadas que este mercado se internacionalizó y ha ido en crecimiento.

El cultivo se ha extendido por la zona peninsular, especialmente en las provincias del Guayas y Manabí, con buenas posibilidades para mejorar el rendimiento y la calidad que es lo que exigen los mercados importadores.

El Ecuador exporta esta fruta a los mercados del hemisferio norte con buenas perspectivas de incremento de volúmenes. Sobretudo en los tiempos de escasez de este producto, y en los meses de noviembre y diciembre son los mejores pues se puede conseguir un muy buen precio ya que en esta temporada existe mucha demanda y los grandes productores mundiales no se abastecen el mercado

La partida arancelaria NANDINA de este producto es 0807.19.00 Está dentro de la sección de melones, sandías y papayas, frescos la misma que es la partida 08.07 y lo melones se encuentra en las demás.

## **1.4 OBJETIVOS**

### **1.4.1 OBJETIVO GENERAL**

Diseñar un proyecto de prefactibilidad para la exportación de melones al Reino Unido con el fin de obtener resultados positivos que indiquen que el proyecto es viable en un futuro cercano.

- Realizar un estudio de mercado del proyecto con el fin de analizar el consumo de melón en el Reino Unido y su demanda potencial.
- Desarrollar una propuesta comercial para el proyecto para que en caso de ponerlo en práctica se garanticen los resultados esperados
- Diseñar un estudio técnico del proyecto para garantizar su ejecución con la óptima utilización de los recursos
- Elaborar un estudio financiero del proyecto con el fin de evaluar la rentabilidad y todos los aspectos que este proyecto amerite

## **1.5 HIPOTESIS**

El proyecto de exportación de melón fresco a Reino Unido será técnicamente factible y económicamente rentable.

## 1.6 ZONA DE CULTIVO

Las zonas de mayor aptitud para este cultivo se ubican en la costa ecuatoriana, en donde mayormente se cultiva es en las zonas de: Península de Santa Elena, Lomas de Sargentillo, Isidro Ayora, Pedro Carbo, Palestina y Laurel (80 % del área cultivada en el país)

Según datos del III Censo Agropecuario existen en Ecuador una superficie cosechada del melón de 2864 hectáreas en el año 2009 de las cuales se estima que un 60% es destinado para su exportación.<sup>1</sup>

Variable dependiente: permitirá mejorar la producción en calidad y precio, modernizando los canales de comercialización para ser más competitivos y evitar que el producto pierda su verdadero valor, por la acción de intermediarios que perjudican al productor y al consumidor final.

---

<sup>1</sup> Datos del IMIAG



## **CAPITULO II: EL SECTOR AGRÍCOLA EN EL ECUADOR. PRODUCCION DEL MELÓN**

### **2.1 ANTECEDENTES**

La agricultura ha sido y será una actividad importante para el desarrollo de nuestra civilización, a lo largo de la historia la producción agraria ha estado vinculada estrechamente al desarrollo de la humanidad con la finalidad de proveer suficiente alimento para mantener el crecimiento de la población y la economía de los países.

Ecuador siempre ha sido un país agrícola que posee un suelo fértil y clima propicio para la producción de todo tipo de productos y ha desarrollado la explotación de frutales no tradicionales, entre ellos el MELON. En los últimos 10 años el cultivo de esta especie ha crecido, desarrollando fuentes de comercialización con la expectativa de llegar a mercados de Europa y Asia que han abierto algunas perspectivas de crecimiento, desarrollo y exportación de frutos, los mismos que, por su alta rentabilidad en pequeñas áreas, ha generado empleo y sustento a muchas familias ecuatorianas.

La exportación del melón se enfoca actualmente hacia nuevos mercados como Reino Unido, debido a la creciente demanda de la fruta que ya se ha hecho conocida por sus características de alto valor nutricional, por ello se debe enfocar el cultivo de acuerdo con la demanda del mercado externo y fomentar el incremento de divisas por medio de la exportación lo que hace mucho mas interesante el estudio de exportación al mercado del Reino

Unido para aprovechar las oportunidades y alternativas que nos proporciona el comercio exterior.

Hay que tomar en cuenta que la superficie total de cultivo de Ecuador es de 26.079.9 miles de hectáreas, para el año 2005 esta superficie ha sido repartida de la siguiente manera como indica el gráfico a continuación" <sup>2</sup>

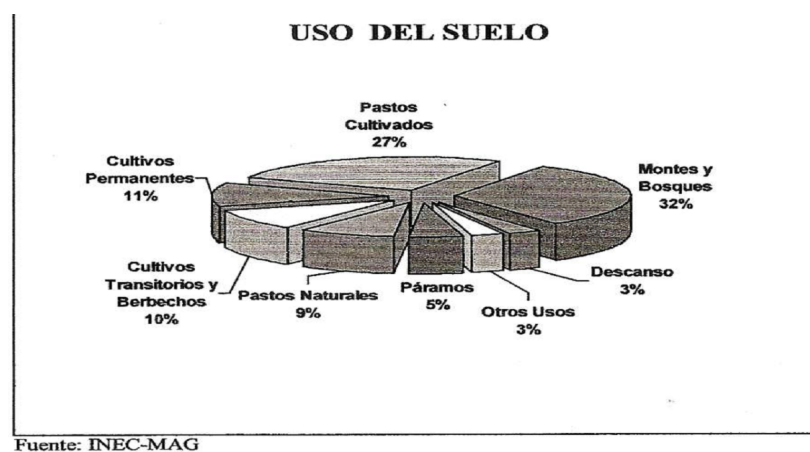


Gráfico 1: Uso de Suelo

El producto objeto de mi estudio se encuentra dentro de los cultivos permanentes.

### 2.1.1 SECTOR AGRÍCOLA EN EL ECUADOR

"El sector agropecuario es y continuará siendo el verdadero motor productivo de la economía ecuatoriana, su importancia económica es

<sup>2</sup>

[www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

innegable ya que es la segunda actividad generadora de divisas y una de las que más aporta al PIB total”<sup>3</sup>.

El desarrollo del sector agroindustrial ha sido limitado por la ausencia de políticas y estrategias para la apertura de mercados, el bajo nivel de educación, investigación y capacitación, además de la poca inversión y seguridad legal, factores que dan como resultado la baja competitividad que impiden el desarrollo y crecimiento de esta actividad.

Pero también hay que analizar lo favorable que tiene el Ecuador para el desarrollo de la agricultura, como son su suelo y clima ya que tenemos la fortuna de estar ubicados en la Línea Ecuatorial, y que por nuestro territorio cruza la Cordillera de los Andes lo que da como resultado las cuatro regiones Sierra, Costa, Oriente, y Región Insular cada una con diversidad de climas que nos permiten producir todo el año, cualquier tipo de producto como es el caso del Melón que es una fruta que se produce y por ende podemos comercializar los productos que requiere el mundo.

### **2.1.2 EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES**

Las exportaciones de productos agrícolas en los últimos años han significado en promedio el 41 % del total de las exportaciones, los principales productos exportables y con mejor producción en nuestro país son petróleo, banano, caña de azúcar, café, camarón, cacao, atún, palma africana, arroz, mientras que los productos con menor volumen exportable son: la mandarina, piña,

---

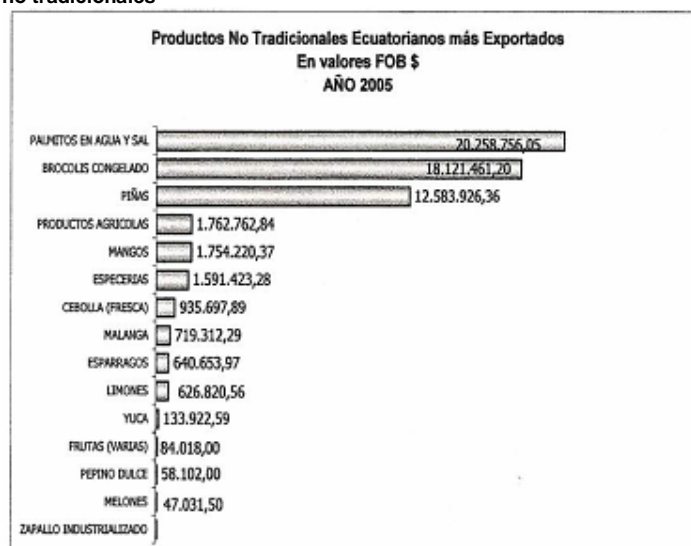
<sup>3</sup> [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

naranjilla, sandía, mango. Pero el motivo por el cual las exportaciones de productos no tradicionales ha ido creciendo paulatinamente, es que estos son menos vulnerables a los cambios bruscos de precios y de restricciones comerciales lo que ha permitido que el sector agropecuario contribuya aún más al PIB en un porcentaje de alrededor del 16.5% a un ritmo de crecimiento promedio del 1.6%.

PRODUCTO NO TRADICIONALES	
AÑO 2005	
PRODUCTOS	USD. FOB
ZAPALLO INDUSTRIALIZADO	45.197,00
MELONES	47.031,50
PEPINO DULCE	58.102,00
FRUTAS (VARIAS)	84.018,00
YUCA	133.922,59
LIMONES	626.820,56
ESPÁRRAGOS	640.653,97
MALANGA	719.312,29
CEBOLLA (FRESCA)	935.697,89
ESPECERÍAS	1.591.423,28
MANGOS	1.754.220,37
PRODUCTOS AGRÍCOLAS	1.762.762,84
PIÑAS	12.583.926,36
BRÓCOLIS CONGELADO	18.121.461,20
PALMITOS EN AGUA Y SAL	20.258.756,05
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 59.363.305,90</b>

FUENTE: FAO

Tabla 1 productos no tradicionales



FUENTE: FAO

Gráfico 2: productos no tradicionales

## 2.2 CARACTERÍSTICAS DEL FRUTO



**Ilustración 1: el melón**

El melón, es ampliamente cultivado en el mundo, sobre las 500 000 has con un rendimiento promedio de 15 TM/ha.

Es una baya que tiende a ser esférica u oblonga, de colores crema, amarillo cremoso, verde cremoso o café y algunos con surcos longitudinales. La piel puede ser lisa o rugosa y la pulpa es de color anaranjado en algunas variedades y verde claro en otras.

Su período vegetativo es corto, de tres meses aproximadamente, desde la siembra a la cosecha y 45 días adicionales de cosecha. Por ello puede programarse la producción dependiendo del clima donde se efectuará el cultivo.

La producción de esta fruta se efectúa en los meses de calor, vale decir en verano y, aparentemente, este es uno de los factores principales para dedicarse a este cultivo, ya que se puede producir en muchos países del

mundo. Es una planta exigente en cuanto al manejo de riego y requiere una temperatura promedio entre los 23 y 30°C.

Por su corto ciclo de producción, rápida disponibilidad de oferta y alta perecibilidad demanda altas exigencias en su manejo poscosecha.

FUENTE: <http://pagina.jccm.es/agricul/paginas/comercial-industrial/consejosreguladores/melon.htm>

### **2.2.1 VARIEDADES:**

- *Futuro, Categoría, Piel de sapo*, y todas ellas se caracterizan por poseer frutos uniformes en cuanto a calidad y producción, alargados y con un peso comprendido entre 1 y 2 kilos. Su pulpa es blanca amarillenta, compacta, crujiente y muy dulce, aunque poco aromática. La corteza es de color verde y muy fina, en ocasiones reticulada. Las tres variedades albergan en su cavidad central centenares de semillas de color amarillo pálido. Su sabor es dulce y refrescante
- *Tendral*: es una variedad originaria del sudeste español, de gran resistencia al transporte y excelente conservación. Se le llama también melón de invierno. Es un fruto con forma redondeada o ligeramente alargada, bastante pesado (2-3 kilos), con corteza rugosa, gruesa, de color verde oscuro, que le hace ser muy resistente al transporte. La pulpa es blanca, poco sabrosa y recuerda al sabor del pepino cuando el melón está verde. Aparece en el mercado en noviembre y se encuentran hasta enero. Pueden conservarse hasta dos o tres meses.

- *Honey Dew*: su corteza es amarilla, lisa y suave. La pulpa es muy jugosa, azucarada y crujiente, también es de un color amarillo pálido. Presentan una forma oval y suelen pesar entre 2 y 3 kilos. Galia: es una variedad originaria de Israel. Su forma es esférica y son de un color verde que vira al amarillo intenso en la madurez, tienen un denso escriturado. Su pulpa es blanca verdosa y poco consistente, con un exquisito aroma. El peso medio de estos frutos oscila entre los 850 y los 500 gramos. . ***Esta variedad será con la que se hará el estudio.***

- *Charentais, Cantalupo*: son frutos esféricos, ligeramente achatados de pesos comprendidos entre 700 y 1.500 gramos. Su piel es amarilla, fina y presenta unas rayas longitudinales que van desde la base del fruto hasta el pedúnculo. Su pulpa tiene un bonito color anaranjado (parecida a la calabaza) y un aroma muy característico.

### **2.2.1.1 VARIEDADES DE MAYOR DEMANDA**

El melón es una fruta altamente cultivada en el mundo, las variedades de mayor demanda en los mercados internacionales, sobre todo en Estados Unidos y Europa, son Honeydew y Cantaloupe.

### **2.2.2 PROPIEDADES NUTRITIVAS**

El 80% de la composición de esta fruta es agua, y las escasas calorías que aporta se debe a su contenido moderado de azúcares. La cantidad de beta-

caroteno, de acción antioxidante, depende de la intensidad del pigmento anaranjado en la pulpa.

Los minerales que aporta en mayor cantidad son el potasio, el magnesio y el calcio, este último de peor aprovechamiento que el que procede de los lácteos u otros alimentos que son buena fuente de dicho mineral. La vitamina C tiene acción antioxidante, al igual que el beta-caroteno.

Dicha vitamina interviene en la formación de colágeno, huesos y dientes, glóbulos rojos y favorece la absorción del hierro de los alimentos y la resistencia a las infecciones.

El beta-caroteno se transforma en vitamina A en nuestro organismo conforme éste lo necesita. Dicha vitamina es esencial para la visión, el buen estado de la piel, el cabello, las mucosas, los huesos y para el buen funcionamiento del sistema inmunológico.

El potasio es necesario para la transmisión y generación del impulso nervioso, para la actividad muscular normal e interviene en el equilibrio de agua dentro y fuera de la célula. El magnesio se relaciona con el funcionamiento de intestino, nervios y músculos, forma parte de huesos y dientes, mejora la inmunidad y un suave efecto laxante.

FUENTE <http://pagina.jccm.es/agricul/paginas/comercial-industrial/consejosreguladores/melon.htm>

Los melones reticulados se diferencian del resto en que son una fuente excelente de provitamina A (beta-caroteno), vitamina C e hidratos de carbono (principalmente sacarosa o sucrosa).



Son una de las frutas frescas más ricas en sodio (10 miligramos/100 gramos de producto, frente a los 4 miligramos/ 100 gramos de media del resto de frutas).

<b>COMPOSICION POR 100 GRAMOS DE PORCIONA COMESTIBLE</b>	
CALORIAS	52.4
HIDRATOS DE CARBONO(g)	13.1
FIBRA(g)	0.8
POTASIO(mg)	320
MAGNESIO (mg)	11.8
CALCIO (mg)	15.8
HIERRO (mg)	0.4
VITAMINA C (mg)	32
FOLATOS (mcg)	2.7
PROVITAMINA A (mcg)	3

**Tabla 2 Composición alimenticia del melón**

FUENTE: <http://frutas.consumer.es/documentos/frescas/melon/imprimir.php>

### **2.2.3 PRODUCCIÓN, SUPERFICIE Y RENDIMIENTO DEL MELÓN.**

La superficie cultivada en el país de Melón se ha venido incrementando anualmente, las razones para este incremento, es debido al interés en el mercado externo por el producto, pues la calidad de este hace que este sea aceptado por los consumidores.

Los resultados del último Censo Nacional Agropecuario (2008), nos indica cantidad de melón cosechada, su producción en toneladas métricas y su rendimiento kg/ha.

	MELON		
	SUPERFICIE COSECHADA ha	PRODUCCION T.M.	RENDIMIENTO kg/ha
<b>TOTAL REPUBLICA</b>	2.864	34.679	12.109
SIERRA	94	824	8.766
PICHINCHA	94	824	8.766
<b>COSTA</b>	2.766	33.844	12.236
ESMERALDAS	18	81	4.500
MANABI	1.248	14.963	11.990
GUAYAS	1.500	18.800	12.533

**Tabla 3 Superficie cosechada del melón**

Fuente: Sistema de Información Agrario      Elaborado por: la autora

## **2.2.4 TEMPORADA DE CULTIVO.**

La ventana de exportación se ubica entre Noviembre y enero, siendo ésta la temporada de cultivo en Centroamérica (Costa Rica, Honduras y México), principalmente competencia externa de Ecuador para el melón. La ventaja que tiene Ecuador es que su clima no varía tanto durante el año, por lo que esto facilita que se pueda producir melón permanentemente para de esta manera cumplir con la demanda cada tres meses.

## **2.3. BASE LEGAL Y ADMINISTRATIVA**

### **2.3.1 ORGANISMOS RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD AGRÍCOLA EN EL ECUADOR**

### **2.3.1.1 MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA (MAGAP) <sup>4</sup>**

Este Ministerio esta encargado de coordinar, diseñar y evaluar las políticas del sector agropecuario con el resto de sectores económicos y sociales. Además, entre sus funciones está proporcionar condiciones de estabilidad y claridad en las reglas de juego que incentivan las inversiones privadas en el sector agropecuario.

#### ***Misiones***

##### **MAGAP**

Regir las políticas agropecuarias del país a través de la Dirección , Gestión, Normatividad y Capacitación de los Sectores Agropecuario, Agroindustrial y Agroforestal ecuatorianos

##### **SIGAGRO**

Sigagro es una Herramienta que integra información, gente, instituciones, organización, métodos, Hardware y Software personal. Sirve para adquisición, mantenimiento, Análisis, Modelamiento y salida de información Espacial

##### **DIRECCIÓN DE GESTIÓN AMBIENTAL**

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, (MAG) está muy consciente de los graves problemas ambientales que afectan al sector, como son: pérdida de la capacidad productiva de los suelos por la erosión y el avance de la desertificación

---

<sup>4</sup>

[www.magap.gov.ec](http://www.magap.gov.ec)

## **SUBSECRETARIA REGIONAL SUR Y GALÁPAGOS**

La Subsecretaría Regional Sur y Galápagos como parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería está conformada por las Direcciones provinciales de Guayas, Los Ríos, El Oro y Santa Elena

Las funciones que realiza el MAGAP son de mucha ayuda para el desarrollo de nuestro proyecto ya que son básicas para saber sobre el cultivo y manejo de nuestro producto y son las siguientes:

- Difunde leyes, reglamentos y normas que rigen en las actividades agropecuarias.
- Promueve el desarrollo agropecuario del Ecuador en función del mejoramiento socioeconómico del país así como la preservación de los recursos naturales.
- Suministra los mapas de suelo y asesora en su interpretación y uso mediante la ejecución de programas agropecuarios, la aplicación de normas fito y zoo sanitarias para la prevención y control de plagas y enfermedades.
- Además fomenta a la agricultura productiva a través de tecnologías de cultivo modernas, se encarga de solventar la prestación de servicios técnicos.
- Difunde los perfiles de mercado de productos tradicionales y no tradicionales de exportación, informando también sobre las perspectivas del Comercio Exterior, vigilando y autorizando la aplicación de normas y procedimientos para la producción, exportación e importación de productos e insumos agropecuarios.

- Detectar y sugerir posibles soluciones problemas relacionados con el Comercio Exterior e informar sobre la oferta y demanda de productos agro exportables.

### **2.3.1.2 MINISTERIO INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD (MIPRO)<sup>5</sup>**

Este Organismo de Derecho Público, facultado para planificar, dirigir, controlar y ser el ejecutor de políticas en las áreas de su competencia es el principalmente constructor de la competitividad en el país.

#### ***Misión***

“Impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo”.

#### ***Visión***

“Ser la institución pública referente en la definición y ejecución de políticas industriales y artesanales, por la aplicación de un modelo exitoso de desarrollo productivo integral”.

El ministerio esta dividido en varias áreas como son:

---

<sup>5</sup> [www.mipro.gov.ec](http://www.mipro.gov.ec)

**PROYECTOS INDUSTRIALES:** en donde encontramos varios de sus más grandes planes como son el plan REN-OVA, parques tecnológicos, CODEX Alimentarios, mapa artesanal, etc.

**SUBSECRETARIA DE INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD.-**

a) Misión:

Impulsar el desarrollo productivo del sector Industrial, fomentando el mejoramiento de sus niveles de productividad y estándares de calidad; generando propuestas de políticas, estrategias, planes, programas; ejecutando instrumentos de apoyo. y fortaleciendo las relaciones entre el sector publico y privado.

b) Atribuciones y Responsabilidades.

- Es la encargada de implementar la Política Industrial del Ecuador mediante la ejecución de sus programas y proyectos.
- Generar propuestas de políticas, estrategias, planes y programas de apoyo al mejoramiento de lo productividad y competitividad para el sector productivo.
- Generar propuestas de reformas y nuevas disposiciones legales que brinden las condiciones para el adecuado desarrollo de la competitividad del sector productivo.
- Fortalecer los sectores productivos mediante la aplicación de instrumentos jurídicos y administrativos.
- Recopilar, sistematizar y analizar las estadísticas sobre el desenvolvimiento del sector productivo que orienten los acciones de políticas públicas necesarias para su desarrollo.
- Elaborar estudios sobre competitividad industrial a nivel macroeconómico y sectorial enfocados al desarrollo de la industria.

- Coordinar con las Subsecretarías Regionales la implementación de las políticas. Estrategias. Proyectos y programas de productividad y competitividad a nivel nacional.
- Coordinar y gestionar con organismos internacionales de cooperación el apoyo técnico y financiero para realizar planes y programas de mejoramiento de la competitividad del sector productivo.

### **SUBSECRETARÍA DE COMERCIO E INVERSIONES.-**

- Formula políticas de comercio interno y promoción comercial nacional.
- Planifica, evalúa y dirige la regulación de los procedimientos de importación y exportación y demás operaciones de comercio exterior, de acuerdo con las resoluciones del Comexi.
- Planifica, evalúa y dirige y en lo que corresponda, ejecuta la política arancelaria nacional adoptada por el Comexi.
- Planifica y dirige, ejecuta y actúa como autoridad investigadora en materia de medidas de contingencia y defensa comercial de la producción nacional.
- Planifica, dirige y, en lo que corresponda, ejecuta la política de inversiones a escala nacional.
- Ejerce la Secretaría del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, Comexi.
- Maneja temas de arancel, origen, salvaguardias, 'dumping' y subvenciones, procedimientos e inversiones, negociaciones nacionales e internacionales de comercio e inversiones.

### **SUBSECRETARÍA DE MIPYMES, ARTESANÍAS Y EMPRENDIMIENTOS**

- Diseña e implementa políticas y herramientas que apoyen el desarrollo competitivo de las Mipymes, Artesanías y emprendimientos productivos para el acceso a los mercados nacionales e internacionales.
- Genera políticas, programas y proyectos que faciliten el acceso a créditos destinados al desarrollo productivo, comercial y/o tecnológico de las Mipymes, Artesanías y Emprendimientos productivos.
- Motiva y apoya al sector de las Mipymes, artesanías y emprendimientos, en procesos de certificación de calidad, mejoramiento continuo de la calidad y productividad u otros que busquen garantizar la calidad de los productos de estos sectores.
- Impulsa, apoya y motiva la realización de proyectos de asociatividad productiva, en sus diferentes formas: ‘clusters’, mecanismos de cooperación y redes empresariales; orientados a mejorar la competitividad de sectores o regiones específicas, permitiéndoles a éstas ganar competitividad, tanto en el mercado nacional como en el internacional.
- Propicia la creación de grupos técnicos itinerantes especializados, encargados de diagnosticar, identificar y realizar propuestas de intervención, para mejorar la calidad y competitividad de las artesanías.
- Promociona los productos elaborados por las Mipymes y Artesanías, a través exhibiciones permanentes, ferias nacionales e internacionales, y ruedas de negocios.
- Desarrolla programas transversales de inversión estatal en favor del emprendimiento productivo, que comprende desde el fomento al desarrollo de redes de incubación empresarial, hasta la transferencia de conocimientos y metodologías del proceso emprendedor, que permitan la creación de nuevas empresas.



- Articula con el resto de organismos públicos el desarrollo de estrategias estatales encaminadas al fomento del emprendimiento productivo.
- Preside y coordina el Consejo Superior para el Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (Codepyme).
- Elaborar y establecer las políticas para el manejo y utilización del Fondepyme.

### **SUBSECRETARÍA DE LA COMPETENCIA Y DEFENSA DEL CONSUMIDOR**

Subsecretaría se encarga de promover los derechos de los consumidores, mediante programas de capacitación y difusión, así como el fortalecimiento de las relaciones con instancias nacionales o internacionales de consumidores.

Está conformada por las Direcciones de Competencia y Defensa del Consumidor, y tiene entre otras funciones las siguientes:

- Promoción y difusión de aspectos relacionados con la competencia
- Investigación y sanción en materia de competencia
- Promoción y protección de los derechos de los consumidores
- Fomentar una cultura de consumo inteligente

### **2.3.1.3 MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO E INTEGRACION.<sup>6</sup>**

---

<sup>6</sup> [www.mmrreee.gov.ec](http://www.mmrreee.gov.ec)

Este organismo tiene a su cargo la gestión internacional de la República, conforme con la Constitución Política del Estado, las leyes y el derecho internacional. El Servicio Exterior, bajo la inmediata dirección del Ministerio de Relaciones Exteriores, ejecuta la política internacional, vela por el respeto de la personalidad, soberanía, independencia, dignidad e integridad territorial de la República y asegura la defensa de sus derechos y la protección de sus intereses.

Este ministerio se encarga también de ofrecer los siguientes servicios:

- Visas
- Pasaportes
- Apostilla y legalizaciones
- Trabajadores migratorios
- Asuntos consulares: inscripciones de nacimientos, matrimonios, divorcios, defunciones, testamentos, poderes, adopciones.
- Naturalizaciones.

#### **2.3.1.4 INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS (INIAP).**

Investiga, genera, adapta, promueve y difunde el conocimiento y tecnologías adecuadas a las demandas de las cadenas agro productivas, a fin de propender al desarrollo sustentable y competitivo del sector y contribuir al bienestar de la sociedad ecuatoriana, misión que la cumplirá de forma directa o asociada con otras organizaciones públicas y privadas.

#### ***Misión***

"Proporcionar tecnología y servicios especializados para impulsar la innovación agropecuaria nacional."

### ***Visión***

Ser la institución líder en la innovación y el desarrollo tecnológico agropecuario sustentable, que satisface con productos especializados y mantiene personal con alta calidad profesional y humana comprometidos con el desarrollo científico y socio económico del país".<sup>7</sup>

Las principales funciones del instituto son:

- Investigar, desarrollar aplicar al conocimiento científico y tecnológico para lograr una racional explotación, utilización y conservación de los recursos naturales.
- Producción y comercialización de semillas.
- Provisión de servicios técnicos de apoyo.

Esta Institución nos brindará un apoyo indirecto a nuestro proyecto de comercialización de melón ya que el INIAP se encarga de asesorar en cuanto a lo que se refiere a producción y técnicas para conservar y mejorar el suelo, lo que también es importante para el proyecto ya que si no se obtiene un buen cultivo del fruto no podremos incursionar en el mercado internacional.

---

<sup>7</sup> Folleto Corporativo INIAP

**2.3.1.5 INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE, MEDICINA  
TROPICAL REGISTRO Y CONTROL SANITARIO LEOPOLDO IZQUIETA  
PÉREZ. <sup>8</sup>**

El proceso de Registro y Control Sanitario cumple con la responsabilidad de preservar la salud de nuestra población garantizando la calidad integral de los productos que se aprueban para su consumo.

***Misión***

"Generar actividades de la Salud Pública con oportunidad y calidad a través de servicios de Diagnóstico e investigación, Producción y Control de Biológicos, Registro Sanitario, como Centro Nacional de Referencia y Certificación, Dirigidas a mejorar la Salud de la población ecuatoriana.

***Visión***

Constituirse en un ente competitivo con Instituciones homólogas certificadas y acreditadas en el Continente, cumpliendo acciones de salud en el ámbito de su responsabilidad, con elevado nivel técnico, produciendo bienes y servicios con oportunidad, calidad excelencia y visión de futuro”.

El Registro Sanitario es fundamental para nuestro proyecto, este requisito es necesario para poder vender nuestro producto ya sea dentro o fuera del país, ya que para obtener este Registro el fruto es sometido a una serie de

---

<sup>8</sup> [www.ing.gov.ec](http://www.ing.gov.ec)

análisis cuya certificación brinda confianza al consumidor de adquirir el producto que nosotros ofrecemos.

#### **2.3.1.6 INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN (INEN).<sup>9</sup>**

"Se encarga de la elaboración de documentos normativos para precautelar la salud humana y el control de productos restringidos a nivel mundial".

Es importante para el proyecto contar con la autorización de normalización ya que brinda seguridad al consumidor de adquirir nuestro producto porque se demuestra que no se afecta a la salud humana ya sea por los químicos utilizados al momento de la producción.

#### **2.3.1.7 AGROCALIDAD<sup>10</sup>**

##### **Misión**

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro – AGROCALIDAD, es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la definición y ejecución de políticas, y de la regulación y control de las actividades productivas del agro nacional, respaldada por normas nacionales e internacionales, dirigiendo sus acciones a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria, la implantación de prácticas de inocuidad alimentaria, el control de la calidad de los insumos, el apoyo a la preservación de la salud pública y el

---

<sup>9</sup> [www.inen.gov.ec](http://www.inen.gov.ec)

<sup>10</sup> [www.agrocalidad.gov.ec](http://www.agrocalidad.gov.ec)

ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en la ejecución de planes, programas y proyectos

### **Visión**

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro – AGROCALIDAD será un ente oficial de reconocido prestigio, confianza y credibilidad en el ámbito nacional e internacional, por su excelencia en la prestación de servicios a los diferentes actores de las cadenas agro productivas, su capacidad para responder por el manejo sanitario, fitosanitario y de la inocuidad de los alimentos, su apoyo al acceso de mercados internacionales y su contribución a la sostenibilidad ambiental, constituyéndose en un pilar fundamental del Sistema Nacional de Calidad, Sanidad e Inocuidad de los Alimentos.

### **Objetivos Estratégicos**

- Lograr la plena integración con el Sistema de Calidad, Sanidad e Inocuidad de los Alimentos – SISCAL
- Fortalecer la Estructura Institucional, modernizando sus procesos para mejorar su gestión.
- Fortalecer sus servicios técnicos, modernizándolos y delegando funciones a actores acreditados para lograr el reconocimiento nacional e internacional.
- Lograr un mayor relacionamiento con las organizaciones regionales y de referencia internacional de la OMC, orientado al cumplimiento del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- Actualizar la Base Legal Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, armonizándola con las directrices internacionales.
- Mejorar el nivel de satisfacción de los clientes internos y externos.

Sus funciones son las siguientes:

- División de Inspección, Certificación y Control Cuarentenario.
- Esta división se encarga de controlar la calidad sanitaria de productos agropecuarios para la comercialización interna y externa, establece los requisitos y resoluciones sanitarias agropecuarias para las importaciones y exportaciones de animales y vegetales, productos y subproductos de origen animal y vegetal.
- División de Acreditación Fito y Zoonosanitaria.
- Es la encargada de establecer los mecanismos legales que posibiliten la Acreditación de funciones y actividades delegables del sector privado.

AGROCALIDAD en unión con el MAGAP constituye un apoyo en nuestro proyecto ya que brinda asesoramiento técnico y permite la obtención del Certificado Fitosanitario de Exportación.

### **2.3.1.8 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**

**"SECCIÓN 16 A: DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS Y .SU FUNCIONAMIENTO**

*Art. 430 (EX440) (Naturaleza Jurídico).* La Superintendencia de Compañías es el organismo técnico y con autonomía administrativa, económica y financiera, que vigila y controla la organización, actividades funcionamiento,

disolución y liquidación de las compañías y otras entidades, en las circunstancias y condiciones establecidas por la LEY.

*Art. 431 (EX440) (Superintendencia de Compañías).* La Superintendencia de Compañías tiene personalidad jurídica y su primera autoridad y representante y legal es el Superintendente de Compañías.

La Superintendencia de Compañías ejercerá la vigilancia y control de:

Compañías Nacionales Anónimas, En comandita por Acciones y de Economía Mixta, en general.

De empresas extranjeras que ejerzan sus actividades en el Ecuador, cualquiera que fuera su especie.

De las compañías de Responsabilidad Limitada".<sup>11</sup>

### **2.3.1.9 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI).**

"Es una entidad técnica y autónoma, encargada de la administración y recaudación de los impuestos que están bajo su ámbito de acción.

El SRI tiene como objetivo general, impulsar una administración tributaria moderna y profesional que mantenga una relación transparente entre el Fisco y los Contribuyentes, para asegurar un incremento sostenido en valores reales de los tributos administrados por la Institución."<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> [www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)

<sup>12</sup> [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec)



### 2.3.1.10 FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES (FEDEXPOR).



Ilustración 2 Logotipo FEDEXPOR

"Fundada desde 1986, representa a todos los exportadores a nivel nacional.

#### ***Misión***

Ser una entidad moderna, que responda con agilidad a la demanda del cliente que busca excelencia en la prestación de servicios y en los procesos internos que se encuentren en permanente cambio, constante innovación como parte de la red mundial del conocimiento y desarrollo.

#### ***Visión***

Impulsar a la actividad exportadora el valor agregado, el liderazgo en el desarrollo competitivo y sustentable del sector.

Entre los principales servicios que ofrece son:

- Asistencia técnica y suministración de información comercial.
- Certificación de Origen de mercancías que se exportan
- Promoción comercial externa, fomento de la participación ecuatoriana en ferias y exposiciones.
- Capacitación en negocios internacionales y acceso a mercados.

- Políticas para mejorar el entorno macroeconómico del país”.<sup>13</sup>

### **2.3.1.11 CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI).**



**Ilustración 3 logotipo CORPEI**

Art. 22 "Para el cumplimiento de las funciones, la Corporación de Promoción de exportaciones e Inversiones CORPEI, contará con los siguientes recursos:

- Los aportes que de acuerdo con la Constitución Política de la República y la Ley entregue al Estado.
- Los fondos no reembolsables que destinen a este propósito los organismos internacionales o los países amigos.
- Los legados de donaciones legalmente aceptadas.
- Las cuotas redimibles del 1,5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado, excepto aquellas de US \$ 3.333.00 (tres mil trescientos treinta y tres mil dólares americanos) o menores, los cuales deberán aportar US \$ 5,00 (cinco dólares americanos); del 0,50 por mil del valor FOB de las exportaciones de petróleo y sus derivados y el 0,25 por mil sobre el valor FOB de toda importación excepto aquellas menores a US \$20.000,00 (veinte mil dólares americanos) las cuales deberán aportar US \$5,00 (cinco dólares americanos ) estas cuotas redimibles serán entregados

---

<sup>13</sup> [www.ecuador.fedexpor.com/fedexpor1](http://www.ecuador.fedexpor.com/fedexpor1)

el momento de justificar los documentos de exportación declarada por los importadores de mercaderías y servicios al momento de la presentación del Documento Único Aduanero (DAU) en los bancos y entidades financieras del país.

Los exportadores no productores, en ningún caso podrán descontar o trasladar el valor de sus aportes a la CORPEI, a los fabricantes o productores de los bienes que exporte. El COMEXI queda facultado para decidir sobre la reducción de la cuota redimible y las condiciones para su restitución, en función de la evolución financiera y actividades de la CORPEI”.<sup>14</sup>

En el momento del ingreso de divisas, el exportador deberá efectuar también el pago de la cuota redimible.

Para el caso de nuestro producto, este organismo contribuirá dándonos información y a futuro apoyándonos para participar en ferias internacionales.

### **2.3.1.12 PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES (PROEXANT).**

---

<sup>14</sup> [www.corpei.org.ec](http://www.corpei.org.ec)

"Creada en 1993, sin fines de lucro su único objetivo es aumentar la presencia e influencia de las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales en el comercio ecuatoriano, otorgando la información necesaria de información sobre mercados, aranceles, legislación, etc. a toda persona o empresa dispuesta a competir en el mercado internacional en una economía globalizada, y además brindando asistencia técnica agrícola".<sup>15</sup>

### **2.3.2 LEYES RELACIONADAS.**

Las leyes que vigilan las operaciones para la producción y exportación de productos agropecuarios son:

#### **2.3.2.1 LEY DE FOMENTO PARA EL DESARROLLO AGROPECUARIO.**

Art.2 "Objetivos. La presente Ley tiene por objeto el fomento, desarrollo y protección integral del sector agrario, que garantice la alimentación de todos los ecuatorianos e incremente la exportación de excedentes, en el marco de un manejo sustentable de los recursos naturales y del ecosistema".<sup>16</sup>

La Ley de Desarrollo Agrario que se publicó en el Registro Oficial del 6 de abril del 2004, constituye después de la Constitución Política del Estado, el eje normativo del sector, en medida que regula las relaciones Estado - Sector Privado Agropecuario.

---

<sup>15</sup> [www.proexant.org.ec](http://www.proexant.org.ec)

<sup>16</sup> Ley de Fomento y Desarrollo Agropecuario, Registro Oficial N. -315 Viernes 16 de Abril del 2004

*Art. 3 Políticas Agrarias.* El fomento, desarrollo y protección del sector agrario se efectuará mediante el establecimiento de las siguientes políticas:

Brindar capacitación integral al indígena, montubio, afroecuatoriano y al campesino en general par que mejore sus conocimientos relativos a la aplicación de los mecanismos de preparación del suelo, cultivo, cosecha, comercialización, procesamiento y en general, del aprovechamiento de recursos agrícolas.

Preparación al agricultor y el empresario agrícola, para el aprendizaje de las técnicas modernas y adecuadas relativas a la eficiente administración de la producción a su cargo.

Implementación de seguros de crédito para el impulso de la actividad agrícola en todas las regiones del país.

#### **2.3.2.2 LEY DE SANIDAD VEGETAL.<sup>17</sup>**

Del Reglamento General de la Ley de Sanidad Vegetal se tomará los principales artículos referentes a las normas de exportación de materia vegetal así como la movilización de productos.

---

<sup>17</sup>

[www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

*Art. 1* "El Ministerio de Agricultura y Ganadería a través del Servicio de Sanidad Agropecuaria SESA, se encargará de precautelar el buen estado fitosanitario de los cultivos agrícolas, del material de propagación y productos de consumo, impidiendo el ingreso al país de plagas y enfermedades evitando su diseminación.

*Art. 2* El Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria SESA, con el fin de conservar el buen estado fitosanitario de los cultivos agrícolas del material de propagación y productos de consumo vegetal, deberá:

- Prevenir el apareamiento de plagas, a través de la implementación de medidas de vigilancia fitosanitarias, así como el análisis y su diagnóstico oportuno en los laboratorios, la ejecución de campañas fitosanitarias para la prevención, propagación y erradicación de plagas.
- Empezar campañas de divulgación en temas fitosanitarios a través de medios de comunicación masivos con el objeto de lograr una concientización en la comunidad.
- Establecer puestos de control fitosanitarios en Puertos, Aeropuertos y puestos de vigilancia en tierra en las fronteras del país en coordinación con las instituciones públicas y privadas vinculadas al sector agrícola”.
- **IMPORTANTE:** cabe aclarar que mediante la Resolución 465 se cambia el nombre del SESA por el de AGROCALIDA.

### **2.3.2.3 LEY DE COMERCIO EXTERIOR**

La Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI) publicada en el Registro Oficial N.82 en junio de 1997 explica:

*Art. 1* "La presente Ley tiene por objeto normar y promover el Comercio Exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, proporcionar el uso eficiente de los recursos productivos del país y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

*Art. 2* Se entiende por Sector Comercio Exterior al conjunto de organismos y entidades del sector público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participen en el diseño y ejecución de la Política de Comercio Exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de Comercio Exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula.

*Art. 3* Se considera de prioridad nacional el Comercio Exterior y en especial el fomento de las exportaciones e inversiones.

El Estado diseñará y ejecutará las políticas en esta materia conforme a lo siguiente:

- Asegurar la libertad para el desenvolvimiento de las actividades de exportación e importación para facilitar la gestión de los agentes económicos en esta materia.
- Impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr un ritmo creciente y sostenido del desarrollo.
- Aprovechar las oportunidades que brinda el comercio mundial de tecnologías y servicios para beneficio de la producción exportable del país.
- Impulsar la modernización y eficiencia de la producción local, para satisfacer adecuadamente la demanda interna y externa, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer las necesidades del consumidor, tomando en consideración las exigencias del comercio mundial en lo que respecta a la preservación del medio ambiente."<sup>18</sup>

#### **2.3.2.4 SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS ANDINO (SGP PLUS)**

"Es un Programa de Cooperación por medio de la cual los países de la Unión Europea, otorgan rebajas arancelarias en forma unilateral desde 1971 a los productos provenientes de países afectados por narcotráfico (Bolivia, Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú).

Es una ayuda de carácter unilateral y temporal, que concede preferencias arancelarias, sin límites cuantitativos para el sector industrial, pero con la

---

<sup>18</sup> [www.comexi.gov.ec](http://www.comexi.gov.ec)



posibilidad de aplicar límites cuantitativos al sector agroindustrial y el resto del Universo Arancelario.

Este programa consiste en una rebaja de hasta el 100% del gravamen aduanero, para casi el 90% de las exportaciones provenientes de países en vía de desarrollo, que sean vulnerables y con necesidades de desarrollo especiales, el objetivo es ayudar a que estos generen ingresos a través del comercio internacional.

El nuevo SGP PLUS permite que más de 7.200 productos se comercialicen hacia los 27 países de la UE y sus 455 millones de habitantes sin pagar ningún arancel, este acuerdo se aplicó provisionalmente desde el 1 de julio hasta diciembre del 2005 y a partir del 1 de enero del 2006 se extendió a tres años más para luego extender el régimen hasta el año 2012, este es el más generoso de los regímenes de preferencia arancelaria que los países desarrollados brindan a los más desfavorecidos, pero para formar parte del SGP PLUS, los países deben cumplir con una serie de convenciones en referencia a las condiciones humanas, laborales, de protección al medio ambiente, gobernabilidad, derechos civiles y políticos, eliminación de discriminación racial y contra las mujeres, los derechos del niño, diversidad biológica, bioseguridad, corrupción, cambio climático, tráfico ilícito de narcóticos, entre otros.

La UE es el mayor proveedor mundial de preferencias comerciales y el mayor importador de productos agrícolas con estas ventajas Ecuador y

Colombia podrán exportar varios productos como: atún, café, flores, textiles, frutas, cacao, aceites, entre otros sin pagar ningún arancel”.<sup>19</sup>

Entre los productos favorecidos por el SGP Andino, se destacan:

Productos Alimenticios: Café crudo o verde sin descafeinar, frutas frescas y congeladas (excepto banano, fresas y limones) entre estos el melón que es objeto del presente proyecto, legumbres frescas y congeladas, pescados, crustáceos y moluscos.

***Dentro de este grupo se encuentra el producto objeto del proyecto.***

Productos manufacturados: Textiles y confecciones cueros y sus manufacturas, calzado y sus partes componentes, tabaco.

Productos Procesados: Frutas secas, concentrados de frutas, jugos de frutas, encurtidos, conservas de frutas y verduras, palmitos en conserva, aceites vegetales.

La inclusión de productos depende de cada régimen, la disponibilidad y el grado de preferencias arancelarias dependen del régimen al que esté acogido el país beneficiario del que proceden los productos, estos pueden introducirse en el mercado de la UE libres de derechos o con una reducción arancelaria en función de su sensibilidad.

### ► **Certificado de Origen Modelo A.**

---

<sup>19</sup> [www.euro-lex.eu.int/eur-lex](http://www.euro-lex.eu.int/eur-lex)

Este documento confirma el origen del producto y por ende la preferencia que será otorgada a las mercancías, y los expiden previa petición a las autoridades nacionales competentes del país beneficiario. Los exportadores que soliciten la expedición de este documento deben presentar todos los documentos pertinentes para demostrar el carácter originario del producto, en Ecuador este certificado lo concede el MIPRO

► **Declaración en Factura.**

Puede hacer una declaración en factura cualquier exportador para cualquier envío que contenga productos originarios cuyo valor total no supere los 6.000 Euros.

Los exportadores que extiendan una declaración en factura deben poder presentar, a petición de las autoridades nacionales competentes del país beneficiario, todos los documentos pertinentes para demostrar el carácter originario de los productos.

### **2.3.3 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR**

Para realizar la exportación de melón al mercado europeo, es necesario cumplir con ciertos requisitos:

► **EN LA ADUANA**

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

- Registrarse en la Página Web de la Corporación Aduanera (CAE).

## **2.3.4 RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN PARA ACCEDER AL MERCADO DEL REINO UNIDO**

### **2.3.4.1 REQUISITOS EXIGIBLES PARA EL TRÁMITE EXTERNO.**

Los interesados en exportar material o productos agropecuarios en cualquiera de sus formas, excepto industrializados y que no esté prohibida su exportación, deberán obtener los siguientes certificados:

#### *Certificado de Origen*

"Esta certificación se requiere para aquellas mercancías que van a ser exportadas a los países de ALADI, CAN, Sistema General de Preferencias de los países de la Comunidad Andina CE y Estados Unidos de Norte América, según lo establecido en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

Los certificados de origen son expedidos por el Ministerio de Comercio Exterior y por delegación suya, por las Cámaras de la Industria, Pequeña Industria, Comercio y Artesanos y por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR), como ya se indicó anteriormente este caso el certificado lo otorga el MIPRO.-

#### **► *Certificado Fitosanitario***

Para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados los interesados deberán acercarse a las oficinas de

Cuarentena Vegetal del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuario (SESA) hoy AGROCALIDAD, localizados en los diferentes puertos marítimos, aeropuertos y puertos terrestres de las fronteras, para adquirir dicho certificado."<sup>20</sup>

### **2.3.5 BASE LEGAL DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.**

"En el país existen cinco formas de asociación para establecer una Compañía de Comercio y que se rige por la Ley de Compañías y son las siguientes:

- Compañía de Nombre Colectivo
- Compañía En comandita Simple y Dividida por Acciones
- Compañía Limitada
- Sociedad Anónima
- Compañía de Economía Mixta.

Para el presente proyecto, se determinó que se constituya la empresa en Compañía de Responsabilidad Limitada, la misma que deberá registrarse en la Superintendencia de Compañías, las compañías que adquieren los derechos de comerciantes por estar inscritas como tal en el Registro Mercantil, no requieren de matrículas de comercio y deben inscribirse en la cámara de producción correspondiente, en este caso La Cámara de Producción y Agricultura.

La Compañía de Responsabilidad Limitada está definida en el Art. 92 de las Ley de Compañías, esta nace de la relación de tres o más personas, que

---

<sup>20</sup> [www.ecuadorexporta.org.ec](http://www.ecuadorexporta.org.ec)

solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva cuya abreviatura es CIA Ltda.

Este tipo de Compañías tienen como finalidad actividades mercantiles y civiles, con excepción de las operaciones de Bancos, Seguros, Capitalización y Ahorro, las aportaciones de los socios pueden ser en dinero y/o en bienes muebles e inmuebles, para efectos fiscales o tributarios estas compañías son consideradas como sociedades de capital.

Los Reglamentos y características de este tipo de Compañía son las siguientes:

Es una compañía personalista

- El mínimo de socios para constituida es de tres y no puede exceder de 15, de ser así deberá transformarse o liquidarse.
- Para las obligaciones sociales los socios responden hasta por el monto individual de sus aportes.
- El capital mínimo de aportaciones de los socios no será inferior a \$ 400,00 USD
- El capital no está representado por títulos negociables, sino que a cada socio se le entrega un certificado de aportación No Negociable.
- Las acciones pueden cederse.”<sup>21</sup>

### **2.3.5.1 TRAMITOLOGÍA PARA CONSTITUIR LA COMPAÑÍA**

---

<sup>21</sup> Ley de Compañías 2005

"Se inicia con la presentación de un oficio a la Superintendencia de Compañías en el cual se solicita la aprobación de la Compañía y registro del nombre, por otra parte se debe elaborar con un Abogado la minuta del contrato de la Compañía en la que se debe especificar el nombre de la empresa, domicilio, el alcance de las actividades de la misma, el nombre de los socios legalmente capaces y mayores de edad con la estructura de capital y los demás aspectos que se deben considerar para la elaboración de este documento que luego pasará a ser una escritura pública. También se procederá aperturar una cuenta de integración de capital en cualquier institución financiera donde se realizará el primer depósito que no debe ser menor al 50% del capital social."<sup>22</sup>

Ya que esta minuta paso a ser una escritura pública de la Constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada, la Notaría entrega varias copias certificadas, tres de ellas deberán ir junto a la solicitud de aprobación en un documento legal firmado por el abogado a la Superintendencia de Compañías, esta mediante resolución aprueba la constitución de la compañía y emite un extracto de la aprobación en la prensa que es publicado en el periódico de mayor circulación en la ciudad de domicilio de la compañía.

Con una copia de la publicación, se solicita a la Superintendencia de Compañías la resolución de aprobación y la devolución de las tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía.

---

<sup>22</sup> [www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)

Después acudimos a la Cámara de Agricultura para llenar el formulario de afiliación, y procedemos a pagar el impuesto a la Patente en el Municipio donde presentaremos las copias de la escritura para obtener la exoneración.

Posteriormente inscribiremos en el Registro Mercantil a la compañía donde también se presentará las tres copias de la escritura, el pago de la patente, el sello de exoneración y la afiliación a la Cámara de Agricultura, además se inscriben los nombramientos de los representantes legales presentando la copia de la cédula de identidad y papeleta de votación.

Con una copia de los nombramientos, una copia de la escritura y con un formulario de Existencia Legal acudimos a la Superintendencia de Compañías para obtener la Hoja de Datos Generales después de tres días hábiles.

Todo este trámite concluye con la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC) en el Servicio de Rentas Internas (SRI) con la presentación de formularios que solicita esta entidad adicionando la copia de la escritura de constitución, copias de cedula de identidad, copia de papeletas de votación y un recibo del pago de servicios básicos del sitio donde se llevará a cabo las actividades de la Compañía.



## CAPITULO III: ESTUDIO DE MERCADO

"Estudiar el mercado es una actividad propia del proceso de marketing, entendiéndose como la aplicación de una filosofía empresarial que conduce a conocer el mercado para poder vender. Orienta a las acciones empresariales con base en las necesidades y deseos de los consumidores, las mismas que serán evaluadas para satisfacerlas.

El estudio de mercado deberá consolidar información referente al consumidor, canales de distribución, precios, demanda, oferta, para de esta manera determinar la existencia de una Demanda Insatisfecha".<sup>23</sup>

### 3.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

El objetivo del estudio de mercado es determinar la demanda insatisfecha del producto y de esta forma poder decidir ejecutar o no el proyecto, este estudio nos da una idea del riesgo que corre el producto en cuanto a su aceptación.

Además este estudio busca establecer el canal de distribución más conveniente para la comercialización del producto, y también analizar los precios en el mercado y determinar el precio de nuestro producto.

Debido a las características naturales con las que cuenta nuestro país, y sobre todo que en la actualidad se buscan nuevas alternativas de producción y comercialización para poder satisfacer de mejor manera al mercado local e

---

<sup>23</sup> OROZCO Arturo. "Investigación de Mercados. Concepto y Práctica" Editorial Norma Cap. 1

internacional, este estudio sobre el MELÓN pretende dar a conocer las posibilidades que tiene este producto para ingresar a nuevos mercados.

Pero el objetivo principal es satisfacer las necesidades de nuestro mercado meta, Reino Unido, ofreciendo calidad en el producto, desde la preparación del suelo a cultivar hasta su cosecha, mediante la utilización de insumos de calidad, mano de obra especializada, excelente empaque para conservar de mejor manera el producto y una buena distribución, para de esta manera lograr nuestra meta clave Precio-Calidad, y de esta manera llegar a posicionarnos en el mercado.

Lamentablemente la falta de información del producto es uno de los riesgos o desventajas para podernos extender hacia más consumidores, para lo cual se ha decidido realizar una campaña de publicidad agresiva que se la realizará en las cadenas de mercados más frecuentadas por los consumidores, para dar a conocer las propiedades nutritivas, variedad de usos y bajos precios de esta fruta.

### **3.2 MERCADO**

“Se entiende por mercado el área en que influyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.

Un mercado es un conjunto de personas (individuales u organizadas) que necesitan un producto o servicio determinado”.<sup>24</sup>

### **3.2.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MERCADO DEL REINO UNIDO.**

Para realizar un análisis de nuestro mercado meta, tenemos que enfocarnos a todos los mercados de la Unión Europea como bloque, ya que son muy exigentes y delicados sobretodo en lo que se refiere a productos alimenticios. Europa es el principal consumidor de productos orgánicos en el mundo, ya que los consumidores tienen mayor preferencia a los alimentos naturales, frescos, con bajos contenidos químicos, de buen sabor, y valoran mucho la protección al medio ambiente, dentro del continente europeo el consumo de productos orgánicos se concentra principalmente en la clase alta y media alta que tienen conciencia ecológica, que se preocupa por la salud y tiene un alto nivel de vida.

### **3.2.2 REINO UNIDO**



**Ilustración 4 mapa Reino Unido**

---

<sup>24</sup> BARRENO Luis “Manual de Formulación y Elaboración de Proyectos” Primera Edición. Quito, 2004 Pág. 10

## ► DATOS GENERALES

El Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, de manera abreviada Reino Unido, es un estado soberano ubicado al noroeste de la Europa Continental. Su territorio está formado geográficamente por la isla de Gran Bretaña, el noreste de la isla de Irlanda y pequeñas islas adyacentes. Irlanda del Norte es la única parte del país con una frontera terrestre, que la separa de la República de Irlanda. Aparte de esta frontera, está rodeado al norte y al oeste por el océano Atlántico, al este por el Mar del Norte, al sur por el Canal de la Mancha y al oeste por el mar de Irlanda. La isla más grande, Gran Bretaña, está comunicada a Francia por el Eurotúnel.

El Reino Unido es un estado unitario comprendido por cuatro países constituyentes: Escocia, Inglaterra, Irlanda del Norte y Gales, y es gobernado por un sistema parlamentario con sede de gobierno en Londres, la capital, pero con tres administraciones nacionales descentralizadas en Belfast, Cardiff y Edimburgo, las capitales de Irlanda del Norte, Gales y Escocia respectivamente.

Superficie: 244.820 km<sup>2</sup>, porcentaje de agua 1,34 %

Ciudad capital: Londres.

Tipo de Gobierno: Monarquía Parlamentaria.

Jefe de Estado: Gordon Brown (primer ministro)

Idioma Oficial: inglés.

Población total: 60.943.912 (Julio 2008 est.)

Densidad: 246 hab/km<sup>2</sup>

Tasa de Crecimiento Anual: 0,276% (2008 est.)

Tasa de Natalidad: 10,65 nacimientos/1.000 habitantes (2008 est.)

Tasa de Mortalidad: 10,05 muertes/1.000 habitantes (2008 est.)

Principales Ciudades: Birmingham; Leeds; Glasgow; Sheffield; Liverpool;

Bradford; Edimburgo; Manchester; Bristol; Wakefield.

### ► ECONOMÍA

Producto Interno Bruto (PIB): \$2.147 billones (2007 est.).

PIB- Tasa de Crecimiento Real: 2,9% (2007 est.)

PIB-Per Cápita: \$35,300 (2007 est.)

PIB-Por Clase de Actividad Económica

\*Agricultura: (1%)

\*Industria: (25,6%)

\*Servicios: (73.4%)

Población Económicamente Activa: 30,1 millones (2007 est.)

Moneda: la libra esterlina y el euro.

Inflación Anual: 2,4% (2007 est.)

Exportaciones Totales de Reino Unido: \$415,6 miles de millones f.o.b. (2007 est.)

Principales productos exportados: Entre los productos mas importantes exportados por Reino Unido en el año 2004 se destacan el capitulo nacional 99 (productos no especificados), los aceites crudos de petróleo o minerales así como también ciertos medicamentos. Además, vehículos automóviles,

aceites, diamantes, partes de maquinas al igual que aparatos emisores son también exportados por este país.

FUENTE: [http://es.wikipedia.org/wiki/Reino\\_Unido](http://es.wikipedia.org/wiki/Reino_Unido)

### **3.2.3 POLITICA COMERCIAL DEL REINO UNIDO**

Reino Unido pertenece a la Unión Europea, este país al igual que la mayoría de los países vecinos, eliminó los obstáculos de intercambio comercial entre miembros y adoptó un arancel y un régimen de comercio común frente a terceros.

Ecuador al igual que los de más miembros de la Comunidad Andina de Naciones se beneficia del Régimen Especial de Apoyo a la Lucha contra la Producción y Tráfico de Droga - SGP Droga, por lo cual otorgan preferencias arancelarias en el sector industrial, pesquero y agrícola, lo que nos permite tener acceso al mercado del Reino Unido con arancel cero para la mayoría de productos de los sectores antes mencionados.

Para acogerse al SOP droga se debe cumplir con las normas de origen 100% de contenido originario con una tolerancia para insumos importados de un 65% desde terceros países o con insumos suficientemente transformados, la certificación documental garantiza que se cumplen con los requisitos y se reflejan en el Certificado tipo "A" emitido por autoridad competente en nuestro caso el MIPRO.

### **3.2.4 REGULACIONES PARA LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y AGRÍCOLAS AL REINO UNIDO.**

#### **► LEGISLACIÓN SOBRE ALIMENTOS**

La Unión Europea ha creado una estrategia dual de armonización de la legislación para alimentos, la legislación horizontal que cubre aspectos que son comunes a todos los comestibles (aditivos, etiquetado e higiene) y la legislación vertical en los productos específicos (cacao y productos del chocolate, los azúcares, la miel, los jugos de fruta, la fruta, las mermeladas, productos de pesca, etc).

La legislación puede sufrir variaciones entre los distintos estados miembros, puede haber exenciones o renunciaciones temporales, ciertos aspectos pueden ser regulados por cada estado miembro, por ejemplo la aceptabilidad de etiquetado que varían entre un estado miembro y otro.

#### **► REQUERIMIENTO DE ETIQUETADO**

Las reglas de etiquetado, presentación y publicidad de alimentos que se comercializan en Reino Unido son establecidos por la Directiva del Parlamento Europeo, la Directiva no aplica solo a comestibles destinados al consumidor final, sino también para suministros de restaurantes, hospitales y otros.

***Información Obligatoria.***

- Nombre bajo el cual se vende el producto
- Lista de ingredientes, en orden descendente en referencia al peso, los siguientes ingredientes requieren de una declaración específica en la etiqueta: gases empaçados, los edulcorantes, quinina y caféina, para precaución por sustancias alérgicas debe señalarse los sub ingredientes de los ingredientes.
- Cantidad de ciertos ingredientes o categorías de ingredientes.
- Cantidad neta de comestible preembalados expresados en unidades métricas (litro, centilitro, mililitro, kilogramo, gramo, tonelada)
- La fecha de expiración se indica "mejor consumir antes de...", la fecha tiene que ir en el orden de día-mes-año.
- Cualquier almacenamiento especial o condiciones de uso tiene que ser detallado.
- El nombre comercial y dirección del fabricante, empaçadora o establecimiento de venta en el mercado comunitario.
- Detalles del lugar de origen o procedencia.
- Instrucciones de uso
- Una marca para identificar el lote al que pertenece el alimento, determinado por el productor, fabricante o empaçador o por el primer vendedor en la UE.
- Cuando la mercadería ha sufrido tratamientos, es necesario incluir indicaciones específicas para los alimentos irradiados y las comidas congeladas.



## ► REQUISITOS DE EMPAQUE y ENVASES

"Estos requisitos permitirán la libre circulación de la mercadería en los países de la UE, el máximo de error tolerable entre el volumen real y la cantidad indicada en la etiqueta y los métodos de verificación están contemplados en la Directiva del Consejo, también están establecidos los tamaños de los envases para varios productos como lácteos, frutas y verduras secas, congeladas, en conserva, filetes de pescado, helado, etc.”<sup>25</sup>

## ► INSPECCIÓN DE PRODUCTOS

Los estados miembros son responsables de llevar inspecciones de la mercadería que entra a su territorio procedente de terceros países así como la mercadería que circula proveniente de los países comunitarios, en el caso de que un producto no se ajuste a la legislación europea y/o hubiese sospecha de incumplimiento, se realizarán inspecciones permanentes y la Comisión puede suprimir las importaciones o imponer normas especiales.

Es responsabilidad de los estados miembros designar los laboratorios acreditados a realizar los análisis para el control de productos alimenticios, el pago por estas inspecciones varía de acuerdo al país miembro y al puerto de entrada, pero se espera armonizar para finales del 2006, las sanciones por el incumplimiento a dichas reglas es el regreso de la mercadería a su origen o la destrucción de la misma.

---

<sup>25</sup>

[www.corpei.org.ec](http://www.corpei.org.ec)

Los productos que requieren un registro especial antes de la exportación son los llamados "nuevos productos" es decir aquellos que no han sido comercializados en la Unión Europea, la empresa interesada en exportar a la UE debe enviar una solicitud a la Agencia de Seguridad Alimenticia del país a donde se desea comercializar.

El Melón para ingresar al Reino Unido, por lo general es inspeccionado antes de ingresar al mercado para el consumo, pues se debe verificar las condiciones higiénicas en las que llega el producto, para de esta manera preservar la salud de los habitantes.

#### ► REQUISITOS DE IDIOMA

"Como regla general, el etiquetado tiene que estar en idioma fácil de entender por los consumidores, esto en la práctica es el idioma oficial del estado miembro a donde se está exportando. Se permite también usar otro idioma el cual pueda ser entendido por los consumidores o por otros medios como gráficos o fotos.

El etiquetado en varios idiomas es permitido en UE, en nuestro caso se colocará en español, inglés y francés.

### **3.3 DEMANDA**

"Es la cantidad de unidades de un bien o servicio que los consumidores desean adquirir en un determinado momento. La demanda depende de los precios y de la calidad ya que si estos bajan mayor es la demanda y viceversa, también depende del ingreso de los consumidores y de sus preferencias."<sup>26</sup>

#### **3.3.1 METODOLOGÍA PARA CUANTIFICAR LA DEMANDA**

La demanda aparente es el resultado de relacionar las variables de producción nacional del país a donde se exporta, menos sus excedentes que se destinan para las exportaciones, y sus necesidades e insuficiencias que son cubiertas mediante el comercio exterior, lo que se refleja en las importaciones así:

(+) PRODUCCIÓN NACIONAL

(-) EXPORTACIONES

(+) IMPORTACIONES

CONSUMO APARENTE

$$CA= P + M - X$$

---

<sup>26</sup> BARRENO Luis "Manual de Formulación y Elaboración de Proyectos" Primera Edición. Quito, 2004 Pág. 52

CA=	Consumo Aparente
P=	+ Producción Nacional
X=	- Exportaciones
M=	+ Importaciones

Para proyectar las variables se trabajará en base al Método de Regresión Lineal Simple, para el cálculo matemático se utilizará el Método de Mínimos Cuadrados.

### **3.3.2 ANÁLISIS DE LAS VARIABLES**

#### **3.3.2.1 PRODUCCIÓN NACIONAL DE MELÓN DEL REINO UNIDO**

Se analizó las estadísticas del mercado del Reino Unido y se determinó que no existe producción de Melón, por lo que están obligados a importar para abastecer la demanda del mercado local. Según los datos, lo que existe en este país es la re-exportación del fruto, pero son cantidades mínimas.

#### **3.3.2.2 IMPORTACIONES DE MELÓN DEL REINO UNIDO.-**

Como se indicó anteriormente Reino Unido importa melón para abastecer su mercado, nuestro producto consta dentro del Sistema Armonizado en la

partida 0807.19.00 con la descripción de melones, sandías y papayas, frescos la misma que es la partida 08.07 y lo melones se encuentra en las demás.

AÑOS	Y1 tm	Dólares americanos Y2
2004	126.989,91	121.572.000
2005	152.857,70	133.844.000
2006	175.482,91	190.712.000
2007	158.494,59	191.310.000
2008	137.046,59	172.800.000
	<b>750.871,70</b>	<b>810.238.000</b>

Tabla 4 Importaciones del Reino Unido

Fuente: [www.trademart.org](http://www.trademart.org)

Elaborado: Por la autora

### 3.3.2.3 PROYECCION DE LA IMPORTACION

AÑOS	Y1 tm	X	X2	X.Y TM
2004	126.989,91	-2	4	-253979,82
2005	152.857,70	-1	1	-152857,7
2006	175.482,91	0	0	0
2007	158.494,59	1	1	158494,59
2008	137.046,59	2	4	274093,18
	<b>750.871,70</b>		<b>10</b>	<b>25750,25</b>

Tabla 5 Proyección de la importación de melón del Reino Unido

$$Y = a + bx.$$

$A = \frac{\sum Y}{n}$	$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$
$A = \frac{750.871,70}{5}$	$b = \frac{25750,25}{10}$
$A = 150.174,34$	$b = 2575,025$

Tabla 6 Cálculo de las variables para la proyección de la importación de melón del Reino Unido

	<b>Toneladas métricas Y1</b>
Y2009	150.174,34 + (2575,03*3)
Y2010	150.174,34 + (2575,03*4)
Y2011	150.174,34 + (2575,03*5)
Y2012	150.174,34 + (2575,03*6)
Y2013	150.174,34 + (2575,03*7)
Y2014	150.174,34 + (2575,03*8)
Y2015	150.174,34 + (2575,03*9)
Y2016	150.174,34 + (2575,03*10)
Y2017	150.174,34 + (2575,03*11)
Y2018	150.174,34 + (2575,03*12)

Tabla 7 Cálculo de la proyección de la importación de melón del Reino Unido

### 3.3.2.4 CIFRAS PROYECTADAS DE LAS IMPORTACIONES

<b>ANOS</b>	<b>PROYECCION TM</b>
2009	157.899,42
2010	160.474,44
2011	163.049,47
2012	165.624,49
2013	168.199,52
2014	170.774,54
2015	173.349,57
2016	175.924,59
2017	178.499,62
2018	181.074,64

Tabla 8 Proyecciones de las importaciones del melón del Reino Unido

FUENTE: [www.trademart.org](http://www.trademart.org)

Elaborado: Por la autora

Según estos datos proyectados, nos damos cuenta que Reino Unido importaría melón en cantidades ascendentes, para satisfacer la demanda del mercado local, las cifras de cada año varían significativamente, esto se debe a que este mercado es un gran consumidor del producto.

### 3.3.2.5 EXPORTACIONES DE MELÓN DEL REINO UNIDO.-

En lo referente a las exportaciones de este producto por parte del Reino Unido observamos que las cifras son mínimas, aunque vemos desde el año 2004 al 2008 las cifras son significativas, pero en el año 2008 la cifra se reduce menos de la mitad, esto puede tener varias razones, como nos damos cuenta este país no tiene producción, lo que realiza es la re-exportación del producto con un valor agregado, la baja de las cifras tal vez se deba al alza de insumos para dar ese valor adicional o tal vez a la falta de demanda de productos similares que produce cada país que esta en su región.

AÑOS	Y1 tm	Dólares americanos	
		Y2	
2004	4165,8	3.197.000	
2005	2779,2	4.160.000	
2006	2997,2	4.485.000	
2007	2069,6	3.218.000	
2008	910,7	1.643.000	
	<b>12.922,5</b>	<b>16.703.000</b>	

Tabla 9 Exportaciones del melón del Reino Unido

FUENTE: [www.trademart.org](http://www.trademart.org)

Elaborado: Por la autora

### 3.3.2.6 PROYECCION DE LA EXPORTACION

AÑOS	Y1 tm	X	X <sup>2</sup>	X.Y1 TM
2004	4165,8	-2	4	-8331,6
2005	2779,2	-1	1	-2779,2
2006	2997,2	0	0	0
2007	2069,6	1	1	2069,6
2008	910,7	2	4	1821,4
	<b>12.922,5</b>		<b>10</b>	<b>-7219,8</b>

Tabla 10 Proyección de las exportaciones del melón del Reino Unido

$$Y = a + bx.$$

$A = \frac{\sum Y}{n}$	$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$
$A = \frac{12922,5}{5}$	$b = \frac{-7219,8}{10}$
$A = 833,16$	$b = -721,98$

Tabla 11 Cálculo de las variables para la proyección de la exportación de melón del Reino Unido

	Toneladas métricas Y1
Y2009=	833,16 + (-721,98) (3)
Y2010=	833,16 + (-721,98) (4)
Y2011=	833,16 + (-721,98) (5)
Y2012=	833,16 + (-721,98) (6)
Y2013=	833,16 + (-721,98) (7)
Y2014=	833,16 + (-721,98) (8)
Y2015=	833,16 + (-721,98) (9)
Y2016=	833,16 + (-721,98) (10)
Y2017=	833,16 + (-721,98) (11)
Y2018=	833,16 + (-721,98) (12)

Tabla 12 Cálculo de la proyección de la exportación de melón del Reino Unido

### 3.3.2.7 CIFRAS PROYECTADAS DE LAS EXPORTACIONES



AÑOS	PROYECCION TM
2009	-1332,78
2010	-2054,76
2011	-2776,74
2012	-3498,72
2013	-4220,7
2014	-4942,68
2015	-5664,66
2016	-6386,64
2017	-7108,62
2018	-7830,6

**Tabla 13 Proyecciones de las exportaciones del melón del Reino Unido**

FUENTE: [www.trademart.org](http://www.trademart.org)

Elaborado: Por la autora

De acuerdo con esta información nos damos cuenta que las exportaciones son alarmantemente negativas, lo que nos demuestra que en Reino Unido las re-exportaciones podrían desaparecer.

### 3.3.2.8 CONSUMO APARENTE (TM)

El consumo aparente es el resultado de relacionar los niveles de producción, importación y exportación.

AÑO	PRODUCCION TM	IMPORTACIONES TM	EXPORTACIONES TM	CONSUMO APARENTE TM
2009	0	157899,42	0	157899,42
2010	0	160474,44	0	160474,44
2011	0	163049,47	0	163049,47
2012	0	165624,49	0	165624,49
2013	0	168199,52	0	168199,52
2014	0	170774,54	0	170774,54
2015	0	173349,57	0	173349,57
2016	0	175924,59	0	175924,59
2017	0	178499,62	0	178499,62
2018	0	181074,64	0	181074,64

**Tabla 14 Consumo aparente del melón en Reino Unido**

FUENTE: [www.trademart.org](http://www.trademart.org)

Elaborado: Por la autora

### 3.3.2.9 POBLACION DEL REINO UNIDO

La población será proyectada mediante la fórmula del monto con una tasa de crecimiento poblacional de 0,276% y una población de 60'958.000 habitantes.

$$M = C (1 + i)^n \quad M = \text{Proyección de la población.}$$

C = Último dato de la población (60'958.000)

i = Tasa de crecimiento poblacional ( 0,276% ).

n = Tiempo centralizado. (10 años)

### 3.3.2.10 PROYECCION DE LA POBLACION (miles)

AÑOS	Miles de personas
2009	61126
2010	61464
2011	61974
2012	62661
2013	63531
2014	64590
2015	66030
2016	67689
2017	69580
2018	71722

Tabla 15 Proyección de la población del Reino Unido al año 2018

FUENTE: [www.statistics.gov.uk](http://www.statistics.gov.uk)

Elaborado: Por la autora

### 3.3.2.11 CONSUMO PER CAPITA

AÑO	CONSUMO APARENTE tm	POBLACION miles de personas	CONSUMO PER CAPITA kg.
2009	157899,42	61126	2,58
2010	160474,44	61464	2,61
2011	163049,47	61974	2,63
2012	165624,49	62661	2,64
2013	168199,52	63531	2,65
2014	170774,54	64590	2,64
2015	173349,57	66030	2,63
2016	175924,59	67689	2,60
2017	178499,62	69580	2,57
2018	181074,64	71722	2,52

Tabla 156 Consumo per cápita

Elaborado: Por la autora

El consumo per cápita o consumo por habitante, se obtiene de dividir el Consumo Aparente para la Población Total

### 3.3.2.12 COMPARACIÓN DEL CONSUMO RECOMENDADO Y LO QUE SE CONSUME POR HABITANTE

AÑO	CONSUMO	CONSUMO	DEFICIT
2009	2,58	4	-1,42
2010	2,61	4	-1,39
2011	2,63	4	-1,37
2012	2,64	4	-1,36
2013	2,65	4	-1,35
2014	2,64	4	-1,36
2015	2,63	4	-1,37
2016	2,60	4	-1,40
2017	2,57	4	-1,43
2018	2,52	4	-1,48

Tabla 16 Comparación del consumo recomendado y lo que se consume por habitante

FUENTE: [www.statistics.gov.uk/trademark](http://www.statistics.gov.uk/trademark)

Elaborado: Por la autora

Considerando que la población del Reino Unido en el 2008 es de 60.958.000 millones de habitantes y según datos de la FAO(Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) y la OMS(Organización Mundial de la Salud) el consumo recomendado per cápita es de 100Kg de frutas de las 25 frutas que se estima existen; y ya que el melón pertenece al grupo de las frutas, hemos estimado que el consumo recomendado de esta fruta es de 4 Kg, AL AÑO por lo que podemos observar que existe un déficit, lo que constituye una demanda insatisfecha.

### **3.3.2.13 DÉFICIT TOTAL Y OFERTA DEL PROYECTO**

<b>AÑO</b>	<b>CONSUMO APARENTE tm</b>	<b>POBLACION (miles/hab)</b>	<b>CONSUMO PER CAPITA kg.</b>	<b>CONSUMO RECOMENDADO kg.</b>	<b>DEFICIT PERCAPITA kg</b>	<b>DEFICIT TOTAL <sup>33</sup> TM</b>	<b>OFERTA DEL PROYECTO TM 0,1385%</b>
2009	157899,42	61126	2,58317	4,00000	-1,417	-86605,56	120,00
2010	160474,44	61464	2,61086	4,00000	-1,389	-85382,07	121,44
2011	163049,47	61974	2,63091	4,00000	-1,369	-84848,36	122,90
2012	165624,49	62661	2,64316	4,00000	-1,357	-85021,48	124,37
2013	168199,52	63531	2,64752	4,00000	-1,352	-85924,51	125,86
2014	170774,54	64590	2,64396	4,00000	-1,356	-87586,92	127,37
2015	173349,57	66030	2,62530	4,00000	-1,375	-90771,93	128,90
2016	175924,59	67689	2,59902	4,00000	-1,401	-94830,58	130,45
2017	178499,62	69580	2,56537	4,00000	-1,435	-99821,90	132,02
2018	181074,64	71722	2,52467	4,00000	-1,475	-105814,30	133,60

Tabla 17 Déficit total y oferta del proyecto.

Según este cuadro vemos que el consumo recomendado de frutas a nivel mundial al año es de 100 kilogramos per. cápita, esta cifra es dividida para 25 clases de frutas más populares en el mundo, según esto el consumo recomendable de melón es de 4 Kg. anual y en Reino Unido existe un déficit de 1.417 Kg. por lo que la demanda es muy alta dándonos una gran oportunidad de exportar.

### **3.4 OFERTA DEL PROYECTO**

“Se puede definir a la oferta como la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes o productores están dispuestos a ofrecer al mercado a un precio determinado y en un espacio de tiempo definido”.<sup>27</sup>

Como vemos la oferta del proyecto según los cálculos será de 120 toneladas métricas anuales. Cifra suficiente para exportar al mercado de destino y satisfacer un 0.1385 % de la demanda insatisfecha del mercado. Se escoge este porcentaje ya que es suficiente para el tamaño del proyecto.

### **3.5 COMERCIALIZACION**

La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un producto al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar, una buena comercialización hace que existe mayores consumidores, más ventas y como resultado de todo esto mayores ingresos.

Toda la producción está destinada al mercado externo, pero el rechazo interno (5%) es consumido por el mercado local.

---

<sup>27</sup> BARRENO Luis “Manual de Formulación y Elaboración de Proyectos” Primera Edición. Quito, 2004. Pág. 52

Aproximadamente, 60% de los productores directamente exportan su producto, mientras que el 40 % restante contacta a un exportador.

### **3.5.1 CANALES DE COMERCIALIZACION**

En términos generales se define al canal de comercialización como la ruta que toma el producto desde el productor y llega hasta el consumidor final, deteniéndose en varios puntos de su trayectoria, integran también esta estructura las demás empresas intermediarias que participan en la distribución del producto, la distribución en las operaciones de marketing internacional exige el establecimiento de una estructura que permita, en primer lugar, introducir el producto al país en el cual será comercializado, esto se logra con los métodos de exportación y en segundo lugar una vez ya introducido el producto ponerlo al alcance del consumidor final para que este pueda adquirirlo, esto es a través de los canales de distribución.

Los canales de distribución que se utilizan son:

*Productores- Consumidores:* este canal utiliza el consumidor cuando acude directamente a la fábrica a comprar los productos.

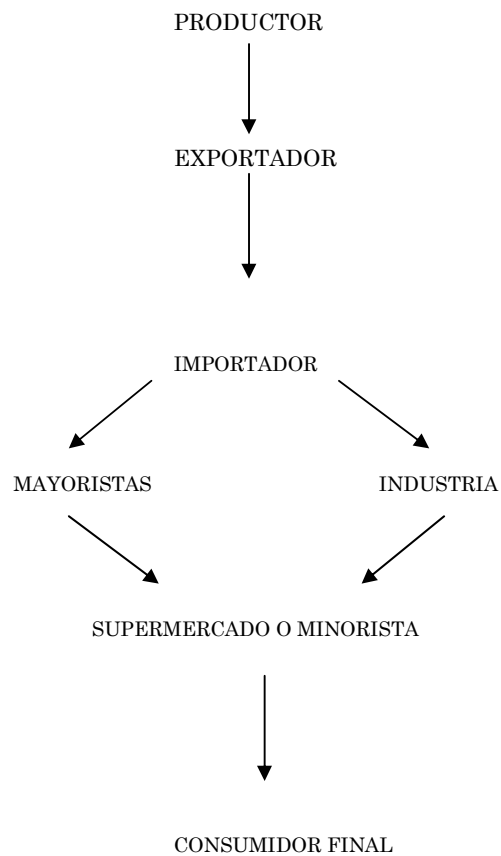
*Productores-Minoristas-Consumidores:* es un canal en donde se entra en contacto con los minoristas quienes pasan a ser intermediarios y harán llegar el producto al consumidor final.

*Productores-Mayoristas-Minoristas-Consumidores:* este tipo de canal se da en productos especializados.

*Productores-Agentes-Mayoristas-Minoristas-Consumidores:* este es un canal indirecto, pero que también es el más utilizado por las empresas para vender sus productos a lugares lejanos.

En la actualidad el comercio se lo realiza por Internet siendo eficaz para los productores y comercializadores del sector agrícola.

El canal de comercialización más utilizado en Ecuador es:



**Gráfico 3 Canales de comercialización**

Elaborado por: la autora



Esta cadena de comercialización es la que se aplica para suplir de melón al mercado internacional, se limita comercializar el rechazo de exportación, el cual se utiliza para el consumo interno.

Los productos no tradicionales tienen mejores perspectivas de comercialización en el mercado europeo porque no existe una sobre-oferta que pueda contraer el margen de utilidades para los productores, el secreto de éxito está en que hay una demanda abundante del producto.

Cuando no se puede competir con precios bajos no hay mercado, una manera de evitar esta competencia en grandes cantidades es buscar nichos de mercado, es decir un mercado especial o específico donde no hay muchos competidores. Los productos orgánicos con mayor demanda son ajonjolí, amaranto, cacahuate, miel, frutas y verduras frescas, café, canela, aceitunas, vainilla, chile, pimienta, mentas y jugos concentrados.

Para garantizar la comercialización del producto este debe ser de calidad, que respete el medio ambiente y de ser posible que cuente con certificados bajo las normas ISO 9000 e ISO 14000.

### **3.5.2 EXPORTACION**

Ya que el proceso de exportación es complejo y no puede recaer en una sola persona, por ello deben buscarse socios comerciales que participen directamente en las etapas de producción, cosecha, logística que compartan riesgos de exportación, importación o distribución de productos, los socios comerciales deben responsabilizarse de que los productos que se envían

cumplan con los estándares de calidad que demanda el consumidor y que cumplan con todas las disposiciones legales para su comercialización en el país de destino.

La exportación directa se la realiza a través de agentes locales que están establecidas en el mercado al cual se desea exportar, o bien llevado a cabo una acción de venta directa al mercado extranjera por parte de la misma empresa, este tipo de exportación los costos de comercialización son muy elevados lo cual repercute en el precio final de venta, para empresas nuevas no es recomendado realizar exportaciones directas a menos que se tenga asegurado el comprador.

La exportación indirecta puede realizarse mediante el empleo de intermediarios agentes o bien intermediarios comerciantes, en los últimos las transacciones se realizan en una operación de compra-venta en el propio mercado nacional lo cual libera a la empresa productora de todo lo relacionado con trámites de exportación y de los riesgos involucrados en la propia operación de exportación como tal, convirtiéndose este último punto en una de las principales ventajas de la utilización de este sistema.

### **3.6 PRECIO Y ESTRATEGIA DE PRECIOS**

“Se denomina precio al valor monetario asignado a un bien o servicio. Conceptualmente, se define como la expresión del valor que se le asigna a

un producto o servicio en términos monetarios y de otros parámetros como esfuerzo, atención o tiempo, etc.”<sup>28</sup>

Se debe recordar que el precio es aquel que genera ingresos para la empresa mientras que los demás parámetros son solamente egresos y se lo fija de acuerdo al nivel de gastos tanto fijos como variables que se realizan para producir dicho bien, también se deben considerar los factores externos e internos, dentro de los primeros tenemos la competencia, la naturaleza o tipo de mercado meta, factores ambientales, en lo que a factores internos se refiere están primeramente los costos de producción y de venta y la utilidad esperada, entonces podemos darnos cuenta que el precio del producto en el mercado nacional no es el mismo del mercado a exportar, ni tampoco se puede implementar el precio del producto de acuerdo a nuestra demanda local (mercado nacional) si no de acuerdo a la demanda tentativa (mercado de destino).

El establecer el precio correcto de un producto es la clave para el éxito o fracaso en el mercado internacional, entonces el precio es una herramienta competitiva para enfrentar y vencer a los rivales y a los productos sustitutos cercanos, la fijación de precios debe tener una planificación para que se ajuste a las características del mercado meta, con frecuencia se calculan los precios de exportación a base de los precios internos añadiéndoles el flete, seguro y comisiones.

---

<sup>28</sup> FUENTE: <http://es.wikipedia.org/wiki/Precio>

El costo por kilo de melón en el mercado interno es de 0.15 centavos de dólar (precio del productor a nuestra empresa), a esto se debe agregar todos los rubros correspondientes a costos de producción, de exportación, inversiones y demás gastos que se han tomado en cuenta para que el proyecto sea puesto en marcha, con esto tenemos que el costo CIF por kilo de melón es de \$1.11.

Como precio de comparación en el mercado de Reino Unido hemos dividido el valor CIF de las importaciones por las toneladas métricas del año 2008 y tenemos que el precio por kilo de melón en este país es de \$1.26 <sup>29</sup>

Teniendo este precio referencial hemos establecido el precio CIF del kilo de melón para nuestro proyecto de \$1.20, de esta manera entramos al mercado con un precio muy competitivo.

Este precio de \$1.20 nos permitió tener una ganancia de 0.09 ctvs que significa un 8 % sobre el costo total.

---

<sup>29</sup> VER DATOS DE IMPORTACION DE MELON (HOJA 69)

## CAPITULO IV: ESTUDIO TÉCNICO

Mediante el estudio técnico se podrá cumplir con los siguientes objetivos:

- Comprobar la posibilidad de comercialización de Melón.
- Analizar y fijar el tamaño óptimo desde el punto de vista físico y financiero, determinar la localización correcta, identificar los equipos y las instalaciones necesarias para el funcionamiento operativo del proyecto.
- El estudio técnico constituye una herramienta fundamental, para la persona que realiza el estudio tenga una idea de donde puede ejecutarlo, cuál sería su inversión y su rentabilidad, que tiempo le tomará desarrollar el estudio y la forma cómo y con qué se podrá llevar a cabo.

### 4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Es la capacidad de producción y/o comercialización de los bienes o servicios en un período de operación determinado, para determinar cuáles son los elementos limitantes consideraremos los siguientes:

*Demanda.*- Luego de realizar el estudio de mercado, se determinó mediante el consumo aparente que si existe una demanda insatisfecha de manera que esto no es un impedimento para la viabilidad del proyecto, y que se puede cubrir parte de la demanda del mercado meta, en base a la oferta del proyecto que es de 120,00 Tm en el primer año.

*Suministros e Insumos.*- En Ecuador existe una variedad de suministros e insumos entre ellos semillas y productos químicos para que el agricultor produzca Melón, por lo que este factor no constituye un limitante para que nosotros podamos comercializar dicha producción. Nos proveeremos de melón mediante la Asociación de Productores de melón y sandía del Ecuador.<sup>30</sup>

*Tecnología y Equipos.*- Para el cultivo y comercialización de Melón no se requiere de una alta tecnología, por lo que en Ecuador cuenta con la maquinaria y el personal (mano de obra) necesario para realizar dicha actividad, lo que tampoco limita ejecutar el proyecto, esto es un instrumento que ayuda a maximizar procesos.

*Financiamiento.*- Para el desarrollo del proyecto el acceso a fuentes de financiamiento son variadas como la Corporación Financiera Nacional (CFN) que facilitan créditos comerciales para personas productoras y comerciantes, con la finalidad de impulsar la reactivación económica en nuestro país, en nuestro caso se utilizará el financiamiento del 64,89 %.

*Organización.*- Quienes realizamos el estudio contamos con el conocimiento y las herramientas necesarias para que el mismo se desarrolle de la mejor manera, por lo que el aspecto organizacional no es un limitante.

---

<sup>30</sup> FUENTE: [http://www.freshplaza.es/news\\_detail.asp?id=4744](http://www.freshplaza.es/news_detail.asp?id=4744)

Podemos concluir que luego de analizar estos factores ninguno es un limitante y que podemos desarrollar el estudio, y que en base a la demanda insatisfecha que esperamos cubrir, fijaremos el tamaño óptimo del estudio.

#### **4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

La localización del estudio es un factor muy importante ya que de esto depende también el éxito o fracaso, pues nuestro proyecto se encarga solamente de la comercialización la localización de nuestras bodegas de acopio pueden estar ubicadas en cualquier lugar de la ciudad, siempre y cuando este sector nos ofrezca beneficios en cuanto a cercanía para adquirir materia prima, insumos, etc., también facilidades para la transportación y un clima apropiado para mantener la fruta fresca y en buenas condiciones.

- **MACROLOCALIZACION.-** El melón se produce principalmente en la región Costa, y luego de un estudio detallado se ha decidido que se va a ubicar en la Provincia del Guayas, pues facilita accesos a la mayoría de los componentes que se necesita para el Proyecto, especialmente porque esta cerca de los productotes y de la puerto por donde saldrá el producto.
- La provincia limita al norte con las provincias de Manabí y Los Ríos, al sur con la provincia del Oro, al este con las provincias de los Ríos, Chimborazo y Cañar y al oeste con Manabí y el O. Pacifico
- **MICROLOCALIZACION.-** Para determinar la micro localización se ha analizado varios factores, principalmente relacionado con las fincas y

comercializadoras que proveen el producto, es por tal motivo que hemos escogido un terreno en el Cantón Lomas de Sargentillo que se encuentra a 46 Km. de Guayaquil, puerto de donde saldrá la mercadería.

FACTORES	%	SANTA ELENA		LOMAS DE SARGENTILLO		ISIDRO AYORA	
		Punt.	Pond.	Punt.	Pond.	Punt.	Pond.
Cercanía de materia prima	0.25	8	1.6	10	2	9	1.8
Disponibilidad Mano de Obra	0.2	10	2	10	2	10	2
Costo del Terreno	0.1	6	1.2	10	2	8	1.6
Cercanía al Puerto	0.25	10	2	8	1.6	8	1.6
Vías	0.2	9	1.8	9	1.8	8	1.6
<b>TOTALES</b>	<b>100%</b>		<b>8.6</b>		<b>9.4</b>		<b>8.6</b>

Tabla 18 Localización del proyecto

Elaborado: Por la autora



Ilustración 6 Mapa de Lomas de Sargentillo

FUENTE: [http://maps.google.com/maps?hl=es&q=lomas+de+sargentillo&um=1&ie=UTF-8&split=0&gl=ec&ei=x9wJSpjBAcjtge32uXlCw&sa=X&oi=geocode\\_result&ct=image&resnum=1](http://maps.google.com/maps?hl=es&q=lomas+de+sargentillo&um=1&ie=UTF-8&split=0&gl=ec&ei=x9wJSpjBAcjtge32uXlCw&sa=X&oi=geocode_result&ct=image&resnum=1)



El sector escogido fue Lomas de Sargentillo ya que presenta las condiciones más óptimas y se cuenta con los servicios básicos, rápido acceso y facilidades para implementación de los demás recursos

### **4.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO**

Es todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de la organización de la Planta Comercializadora.

#### **4.3.1 POSTCOSECHA**

El fruto de los melones Honey Dew, a diferencia de los reticulados, debe ser cortado de la planta dejando un trozo de tallo adherido al fruto, lo suficientemente largo para que pueda ser recortado y luzca fresco posteriormente, cuando sea exhibido al público para su venta. Además se debe tener mucho cuidado en la cosecha ya que la piel se daña fácilmente.

La cosecha debe ser realizada lo más temprano posible en la mañana, para evitar el calor de la tarde, y ser retirados del campo a la brevedad posible, llevándose a la central de embalaje donde se realiza el proceso de selección y empaque.

Cuando la fruta está unida a la planta, las hojas regulan la temperatura de todas las células y tejidos de la planta, no constituyendo problema que el

sol incida directamente sobre su estructura. Sin embargo, al cortarse los frutos en la cosecha y dejarlos a la vista para su recolección y traslado al centro de empaque, el sol puede hacer subir la temperatura varios grados más que si estuvieran unidos a la planta. Por ello, después de la cosecha el producto deberá ser trasladado lo más pronto posible al lugar de empaque. Se recomienda hacer el traslado en colchones acolchonados.

El colchón de recepción debe ser un galpón lo suficientemente alto para que permita la correcta circulación de aire y prevención de recalentamiento. El piso deber ser de hormigón simple y el área debe estar cercada con mallas anti-insectos para evitar cualquier contaminación. Una vez que la fruta llega a la empacadora, se desembarca las cajas acolchonadas en bandas transportadoras y se depositan los melones en tanques con agua limpia y cloro (0.51%) como desinfectante, luego se procede a lavar la fruta, limpiando la fruta con franelas humedecidas con agua limpia.

Después, se agrega un fungicida protestante – (Tiacbendazol) – específico para desinfectar la fruta y su pedúnculo. Las frutas son secadas manualmente o en túneles con ventiladores de aire forzado y en las mesas de inspección se procederá a la clasificación por su tamaño. Paralelo a este trabajo, se separa de 20 a 30 frutos por día y se corta los melones a fin de detectar la presencia de la mosca en la fruta.

Posteriormente de la clasificación de la fruta, debe aplicarse inmediatamente al pre-enfriado, el cual es muy eficaz para garantizar la conservación del melón. En este proceso, se hace que las frutas alcancen 3-6 grados bajo cero.

Los melones Honey Dew que se cosechan para mercados distantes y que completan su madurez durante el transporte o en destino, deben mantenerse a una temperatura de almacenamiento entre 4,5 y 7°C con una humedad relativa entre 80 y 90%.

El melón Honey Dew es resistente y en estas condiciones podría conservarse alrededor de 30 y hasta 40 días.

Si fuera necesario acelerar la maduración, el fruto debe ser expuesto en cámaras con concentraciones de 500 a 1 000 ppm de etileno, por 18 a 24 horas, con una temperatura de pulpa igual o mayor a 18°C.

#### ► CALIBRE Y CATEGORÍAS

El calibre se define por el número de frutas por caja de 5 kg.

En el Reino Unido prefieren los calibres 5-6.

La categoría 1 es la categoría más comercializada. Es muy difícil de obtener la clasificación en categoría Extra para el melón de exportación.

#### 4.3.2 EMPAQUE



**Ilustración 7 Melones Money dew en la caja**

FUENTE:

[http://images.google.com/ec/imgres?imgurl=http://www.freshplaza.it/images/2008/0331/Copy\\_of\\_Honeydew\\_new.jpg&imgrefurl=http://www.freshplaza.com/print.asp%3Fid%3D19167&usg=\\_\\_sHfFPoogarVkFA7F0yIT17pa7SA=&h=394&w=460&sz=26&hl=es&start=1&tbnid=2XGJyVkMnd-VaM:&tbnh=110&tbnw=128&prev=/images%3Fq%3Dmelon%2Bhoney%2Bdew%26gbv%3D2%26hl%3Des](http://images.google.com/ec/imgres?imgurl=http://www.freshplaza.it/images/2008/0331/Copy_of_Honeydew_new.jpg&imgrefurl=http://www.freshplaza.com/print.asp%3Fid%3D19167&usg=__sHfFPoogarVkFA7F0yIT17pa7SA=&h=394&w=460&sz=26&hl=es&start=1&tbnid=2XGJyVkMnd-VaM:&tbnh=110&tbnw=128&prev=/images%3Fq%3Dmelon%2Bhoney%2Bdew%26gbv%3D2%26hl%3Des)

La selección se realiza de acuerdo al tamaño y en una caja pueden entrar de 5 a 8 melones de acuerdo a su tamaño y peso.

El melón Honey dew no necesita refrigeración durante el transporte terrestre desde la finca hasta el puerto, en donde será embarcado hasta el puerto de destino final

La dimensión de la caja no está estandarizada, pero se recomiendan las cajas con dimensiones 40 x 60 cm e incluso de 30 x 50 cm.

Composición de las paletas: Generalmente se disponen 6 cajas por 10 de altura, o sea, 60 cajas por paleta.

#### 4.3.3. TRANSPORTE Y CONSERVACIÓN



**Ilustración 8 Cajas con melón**

FUENTE:<http://images.google.com/ec/imgres?imgurl=http://www.grupoalta.com/img/melon.jpg&imgrefurl=http://>

[www.grupoalta.com/](http://www.grupoalta.com/)

El melón Honey Dew se puede conservar por más de un mes, entonces el transporte por vía marítima es posible.

El transporte de melón por barco se efectúa en contenedores refrigerados autónomos o de tipo Conair.

La temperatura óptima para el transporte es entre 4 y 7°C, según el tipo. La humedad relativa del aire es de 90% con atmósfera controlada.

El melón es una fruta sensible al etileno. La duración y las condiciones de conservación varían de acuerdo a las variedades.

Variedad	Duración	Temperatura
Cantaloup Charentais	7 días	56 °C
<b>Honey Dew</b>	<b>40 días</b>	<b>7°C</b>
Canari	40 días	56 °C
Ogen	15 20 días	7°C
Galia	15 20 días	67°C

**Tabla 19 Tipos de melones y su durabilidad**

Elaborado por: la autora

#### **4.4 DIAGRAMA DE FLUJO**

A continuación observamos todo el proceso a seguir para la comercialización del Melón, desde que se compra la fruta hasta que el producto llega al mercado final. Este sistema nos permite tomar las medidas correctivas en cada eslabón para evitar de esta manera demoras e inconvenientes para lograr cumplir con nuestro principal objetivo que es calidad, precio y justo a tiempo.

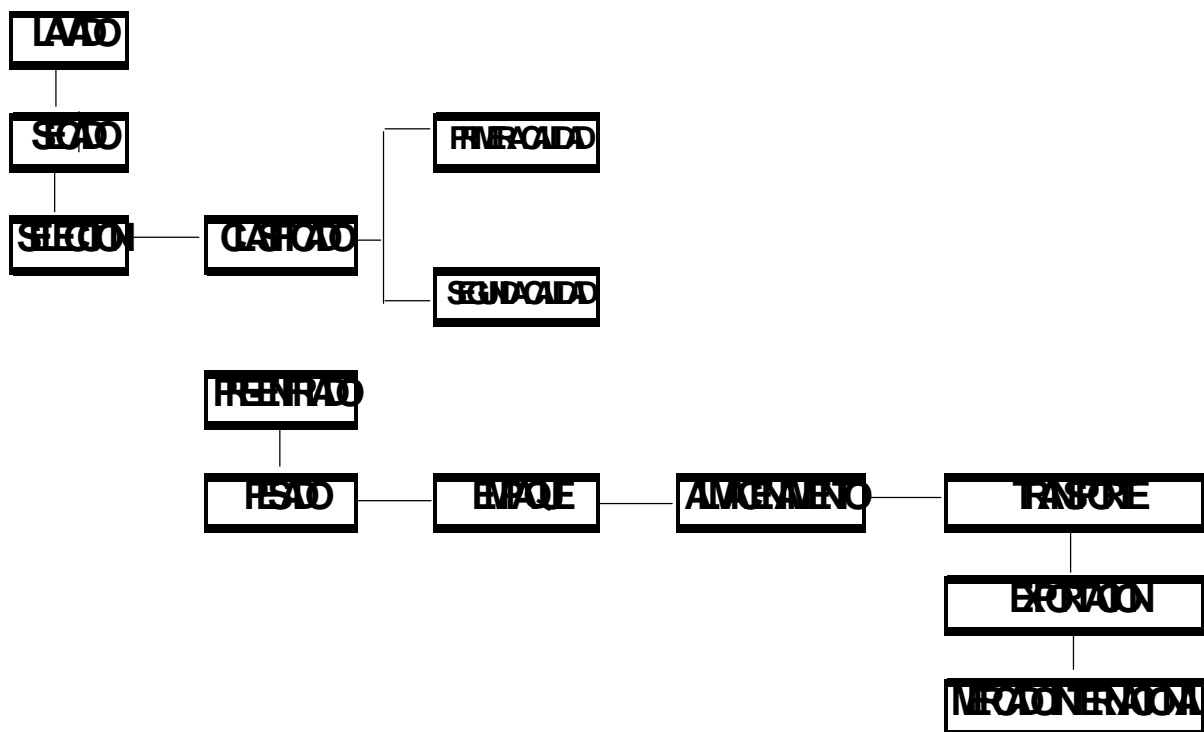


Gráfico 4 Diagrama de flujo del melón

Elaborado: Por la autora

#### 4.5. PROCESO DE EXPORTACION

Para el proceso de exportación de melones frescos es indispensable cumplir con requisitos previos para su exportación.

Las personas naturales o jurídicas para iniciar sus actividades de comercio exterior deben obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), el mismo que se lo podrá obtener mediante el Servicio de Rentas Internas (SRI), para registrarse como exportadores en la Aduana. Los requisitos para obtener el RUC son los siguientes:

► **RUC PERSONAS NATURALES:**<sup>31</sup>

Se deberá presentar original y copia de la cédula de identidad o el pasaporte si es un extranjero y copia de un documento para verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza la actividad económica. Los ecuatorianos presentarán también el original de la papeleta de votación del

<sup>31</sup> [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec)

último proceso electoral hasta un año después de su emisión por parte del TSE.

#### ► RUC PERSONAS JURÍDICAS

“Los requisitos básicos que se deben presentar para inscribirse son los formularios 01-A y RUC 01 B, y otros documentos que varían según la constitución de la sociedad”.

- Formularios 01-A y RUC 01 B , suscritos por el representante legal. Ver anexos.
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la hoja de datos generales emitido por la Superintendencia de Compañías.
- Original y copia de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- Original del certificado de votación.
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; u.
- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u.
- Original y copia del contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción.

#### 4.5.1 DOCUMENTOS DE EXPORTACION.<sup>32</sup>

Los documentos que se requieren para la exportación de melones a Reino Unido son los siguientes:

---

<sup>32</sup> [www.comercioactivo.com](http://www.comercioactivo.com)



- Factura comercial o comercial invoice, cinco copias y la original, en la misma debe constar la descripción del producto que se va a exportar.
- Lista de empaque o packing list, emitida por el exportador en el que se detalla los productos a exportarse y sus componentes.
- Conocimiento de embarque, no es más que el documento que prueba el embarque de la mercadería, y sin este documento original no se puede retirar en el lugar de destino. De acuerdo al medio de transporte que se utilice este documento tiene un nombre específico: conocimiento de embarque marítimo o Bill of Lading, cuando es marítima; conocimiento de embarque aéreo Air Way Bill cuando es vía aérea y carta porte, cuando es por vía terrestre.
- Certificado de Origen que lo otorga el MIPRO a través de FEDEXPORT.
- Certificado Fitosanitario que lo otorga el MAGAP a través del AGROCALIDAD.

## **4.5.2 TRAMITOLOGÍA**

### **4.5.2.1 TRÁMITES LEGALES PARA EXPORTAR <sup>33</sup>**

El exportador se conecta con el importador, bróker o comercializador a quien se le hace llegar una cotización del producto que se desea vender.

1. El bróker, importador o comercializador luego de aceptar las condiciones de la cotización, se formaliza a través de un contrato de compra-venta Internacional. "El contrato es el documento que estipula los derechos y obligaciones de cada una de las partes contratantes (exportador-importador

---

<sup>33</sup>[www.comercioactivo.com](http://www.comercioactivo.com)

o bróker), con relación a una determinada mercancía, convirtiéndose en un acto jurídico perfecto y en una transacción absolutamente legal. Es importante que el contrato se ajuste a las necesidades de la empresa exportadora, especialmente las condiciones de pago y entrega”.

2. A continuación el importador debe solicitar a su banco (emisor) la apertura del crédito documentario, en este caso carta de crédito y avisada, en donde existe la garantía de pago por parte de la entidad financiera emisora y del banco corresponsal, cuando el importador o la entidad financiera emisora no cumpla con la cancelación de la mercadería. El banco corresponsal está ubicada en el país del exportador y por cuenta del banco emisor se compromete a cancelar los compromisos una vez que se ha recibido los documentos.

3. El siguiente paso el exportador a través de un agente de aduana presentara en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías con esto al extranjero, en la que solicitara el régimen aduanero al que se someterá. En las exportaciones, la declaración se presentara en la aduana de salida, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera. En la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos.

4. Antes del aforo o embarque de la mercadería los exportadores deben declarar ante el Distrito de Aduana las exportaciones que van a realizar a través del Régimen 40, orden de embarque, régimen 15.

5. Presentada la declaración aduanera, el distrito aduanero verificara que contenga los datos que contempla el formulario respectivo y comparara con los documentos de acompañamiento (Conocimiento de embarque, factura

comercial, certificado de origen, etc) y además comprobara el cumplimiento de todos los requisitos.

6. En el caso de existir observaciones en la declaración se corregirá en los tres días hábiles siguientes, si no está de acuerdo el exportador con las observaciones, se someterá obligatoriamente al aforo físico.

7. El aforo es el acto administrativo de determinación tributaria, el distrito aduanero procede a la revisión documental o reconocimiento físico de la mercadería. Se efectuara un acto único de aforo para el embarque de la mercadería y salida al exterior.

8. Los exportadores estará sujetos al pago de cuota redimibles a favor de la Corporación de Promoción y Exportaciones e Inversiones, del 1.5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado, con un mínimo de \$5,00. las cuotas serán entregadas por los exportadores de bienes y servicios previo la aceptación de la declaración aduanera por parte de la CAE.

Luego de haberse realizado la exportación definitiva, el agente de aduanas se encargara de liquidar la exportación presentando en la Aduana la documentación pertinente como lo es: conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte con cuatro copias certificadas. El departamento de exportaciones procede a comprobar la información de la Declaración Aduanera Única de Exportación comparándolos con los datos de factura comercial y los datos de documento de embarque, luego de lo cual realiza la aprobación y cancelación definitiva de la Declaración Aduanera Única de Exportación, con el refrendo de la Aduana y se entrega al exportador la

copia correspondiente de la Declaración Aduanera Única de Exportación, es necesario indicar que ciertos productos exportables, por su naturales, necesitan de autorización previa o están sujetos a cuotas u otros mecanismos; lo que el usuario, previo a realizar una exportación, debe conocer si su mercadería tiene que cumplir estos requerimientos.

### **4.5.3 FLUJOGRAMA DE PROCESO DE EXPORTACION**

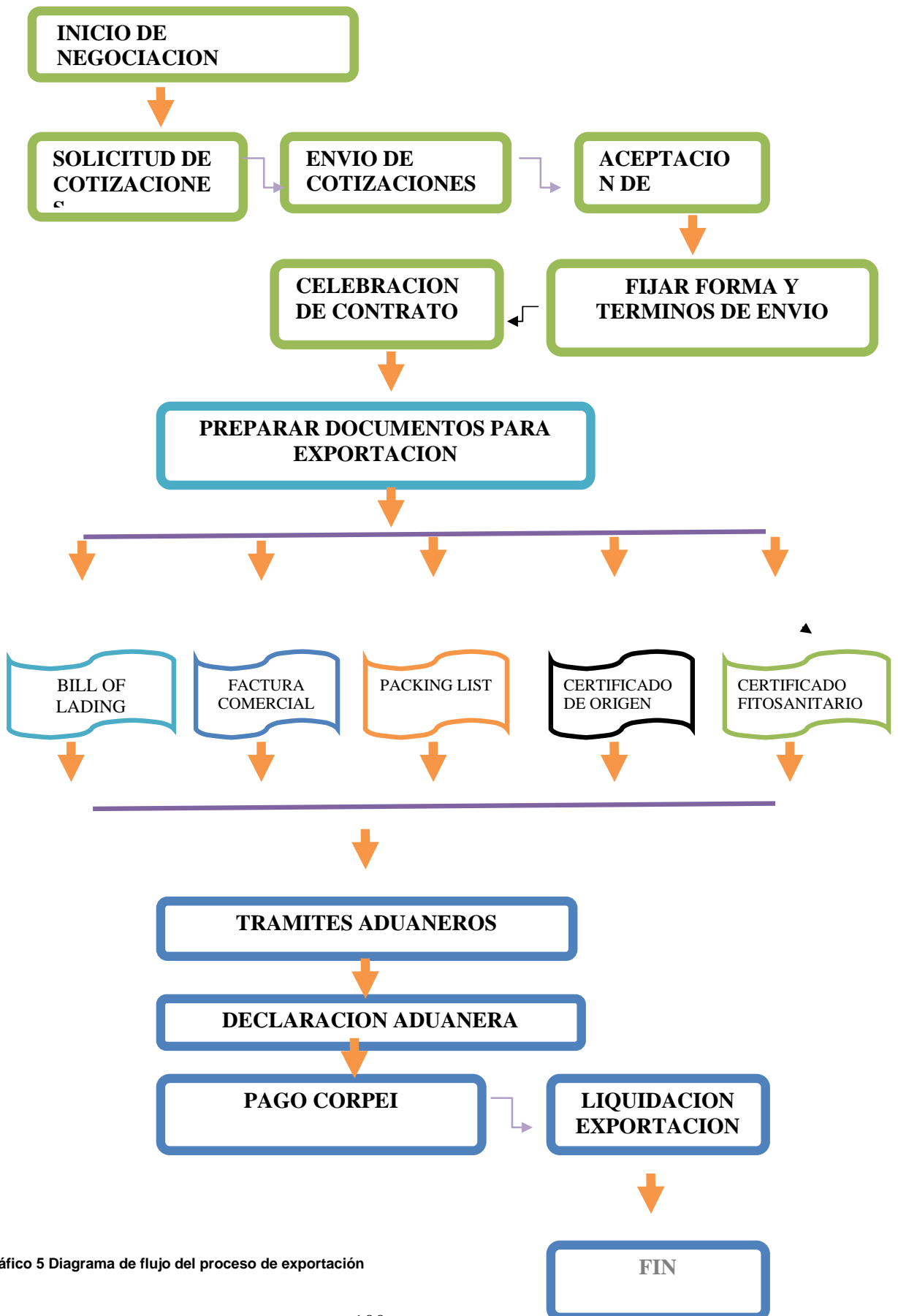


Gráfico 5 Diagrama de flujo del proceso de exportación

#### **4.5.4 TRATAMIENTO ADUANERO**

El principal mecanismo preferencial que pueden utilizar los productos ecuatorianos al mercado de Reino Unido, es el denominado Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP). Este mecanismo, impulsado originalmente por la UNCTAD, tiene como objetivo contribuir con el crecimiento económico y el desarrollo de las exportaciones de los países en vías de desarrollo.

El Ecuador, al ser beneficiario del esquema SGP de la Unión Europea, tiene derecho a reducciones arancelarias, incluyendo tratamiento libre de derechos, para los productos cubiertos bajo este esquema. La lista de productos incluidos es limitada, generalmente incluye productos industriales, agrícolas y pesqueros, y es sujeta a revisión anual. Por otro lado existe una serie de techos y límites para los diversos productos o grupos de productos considerados sensibles, de manera de que su importación no amenace la producción nacional.

El melón se encuentra incluido dentro del listado del Sistema Generalizado de Preferencias.

Bajo la partida arancelaria del melón que es 0807.19.00, no existen límites de cantidad para exportar para ingresar al mercado británico.

Para poder obtener la preferencia arancelaria del SGP se debe presentar el certificado de origen Forma "A" y se debe ubicar la letra "P" en el casillero No.8 del certificado de origen, lo que significa que el producto es plenamente

producido en el Ecuador para su calificación inmediata, ingresando este producto al mercado de Reino Unido con 0 % de arancel.

#### **4.5.5 INCOTERM**

Los INCOTERM, definidas por la Cámara Internacional de Comercio, son cláusulas internacionales realizadas con la finalidad de facilitar la gestión de toda operación en comercio internacional, delimitar claramente las obligaciones de las partes, disminuir el riesgo por complicaciones legales, entre otras. Con los INCOTERMS, se podrá establecer el tipo de negociación garantizando parte del éxito de una compra o venta internacional. Mediante un contrato de compra – venta se podrán definir las obligaciones y condiciones generales tanto para el comprador como para el vendedor, así se evitara posibles riesgos que puedan producirse por la mala interpretación de los términos comerciales.

Entre los INCOTERMS tenemos los siguientes:

##### **4.5.5.1 PARA TRANSPORTE MARITIMO**

**EX WORKS:** En fabrica, bodega o taller.

**FCA:** Franco transportista y se utiliza para cualquier tipo de transporte.

**FAS:** Franco al costado del buque, se utiliza solo en transporte marítimo.

**FOB:** Franco a bordo, se utiliza únicamente en transporte marítimo.

**CFR:** Costo FOB y flete internacional, se utiliza únicamente en transporte marítimo

**CIF:** Costo FOB, flete y seguro; se utiliza únicamente en transporte marítimo. ***Este INCOTERM se utilizará en este proyecto***

**DES:** Entregada la mercadería a bordo del buque en el país de destino, solo para envío marítimo.

**DEQ:** Entregada la mercadería en el muelle en el país de destino, solo para envíos marítimos.

**DDU:** Entregado en bodega sin aduana en destino.

**DDP:** Entregado en bodega con aduana pagada.

#### **4.5.5.2 PARA TRANSPORTE AEREO O TERRESTRE**

**FCA:** Franco transportista

**CPT:** Costo FCA, y flete internacional, únicamente para envío aéreo o terrestre.

**SIP:** Costo FCA, flete y seguro, únicamente para envío aéreo o terrestre.

**DDU:** Entregado en bodega sin aduana en destino

**DDP:** Entregado en bodega con aduana pagada.

**CAF:** Entregado en la aduana de frontera, este es más utilizado para vender a países vecinos, es decir utilizado para transporte terrestre; los costos de impuestos, tramites y seguro lo asumen el comprador y vendedor de cada país.

► **FOB - FRANCO A BORDO** (... puerto de carga convenido)



“Franco A Bordo” significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA.

#### 4.6 UNITARIZACION

La Unitarizacion se denomina a la agrupación de pallets, lo cual permite manipular la mercadería dentro del contenedor de manera segura para evitar saqueos, perdidas, daños y otros factores que pueden afectar al producto. La unitarizacion corresponde a los costos de paletizacion que es la agrupación de montados sobre la estiba. El costo de este valor es de \$90.00 por contenedor.

UNITARIZACION			
DESCRIPCION	VALOR POR CONTENEDORES	CONTENEDORES	VALOR TOTAL
			ANUAL USD
Unitarizacion/primer envío	90	5	450,00
<b>TOTAL</b>			<b>450,00</b>

Tabla 20 Unitarización de los contenedores

Fuente: TOLEPU SA. Consolidadora de Carga.

Elaborado: Por la autora

#### 4.7 DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACION<sup>34</sup>

A continuación se detallaran los siguientes documentos necesarios en al que deben constar los siguientes datos:

<sup>34</sup> [www.camaradequito.com.ec](http://www.camaradequito.com.ec)

1. Nombre, apellido, dirección, teléfono y RUC del exportador.
2. Nombre, apellido, dirección, teléfono y RUC del importador.
3. Dirección de la empresa del exportador
4. Dirección de la empresa del importador
5. Puerto de Embarque y destino.
6. Forma de pago
7. Datos del producto: Partida Arancelaria o sub partida, cantidad, descripción, valor unitario y total de la factura.

#### 4.7.1 CERTIFICADO DE ORIGEN

El Certificado de Origen es indispensable para la exportación del producto ya que garantiza el origen de los productos para acogerse a la exoneración total o parcial de aranceles, para cada embarque se necesita un certificado de origen, o continuación detallamos el costo del certificado de origen:

VALOR DEL CERTIFICADO DE ORIGEN			
DESCRIPCION	VALOR CADA ENVIO	ENVIOS ANUALES	VALOR TOTAL ANUAL USD
Certificado de origen	10	4	40,00
<b>TOTAL</b>			<b>40,00</b>

Tabla 21 Valor del certificado de Origen

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

#### 4.7.2 CERTIFICADO FITOSANITARIO

El Certificado Fitosanitario es de suma importancia ya que en el mismo se certifica que las plantas o productos vegetales descritos han sido inspeccionados o sometidos a prueba, de acuerdo con procedimientos oficiales apropiados, y que se consideran estar libres de las plagas de

cuarentena especificadas y en conformidad con los requisitos fitosanitarios establecidos por el país importador.

<b>VALOR CERTIFICADO FITOSANITARIO</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR CADA ENVIO</b>	<b>ENVIOS ANUALES</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
			<b>ANUAL USD</b>
Pre certificado	50	4	200,00
Certificado Fitosanitario	10	4	40,00
<b>TOTAL</b>			<b>240,00</b>

**Tabla 22 Valor certificado fitosanitario**

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

#### **4.8 TRAMITES ADUANEROS**

La declaración aduanera debe presentar el propietario de la mercadería o a través de un agente de aduanas, este documento debe presentarse en aduana de salida, en un plazo que va desde los siete días antes hasta los quince días hábiles siguientes al ingreso de la mercadería a zona primaria, si no se cumple con estos plazos la aduana declarara la mercadería como abandono tácito

<b>VALOR DOCUMENTOS DE LA DECLARACION ADUANERA</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR CADA ENVIO</b>	<b>ENVIOS ANUALES</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
			<b>ANUAL USD</b>
Declaracion Aduanera	30	4	120,00
<b>TOTAL</b>			<b>120,00</b>

**Tabla 23 Valor documentos de la declaración aduanera**

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

#### **4.9 TRANSPORTE INTERNO DESDE EL LOCAL DEL EXPORTADOR HASTA EL LUGAR DE EMBARQUE**

Este corresponde al transporte desde la fábrica o planta del exportador en Lomas de Sargentillo, hasta el puerto de Guayaquil, se considero este puerto

por la gran facilidad de salida de contenedores a los diferentes destinos extranjeros, además de las condiciones de las vías.

<b>TRANSPORTE INTERNO</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR CADA ENVIO</b>	<b>ENVIOS ANUALES</b>	<b>VALOR TOTAL ANUAL USD</b>
Transporte Interno	1000	4	4000,00
<b>TOTAL</b>			<b>4000,00</b>

Tabla 24 Valor del transporte interno

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

#### 4.10 DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

La exportación se realiza vía marítima para lo cual se necesita un Conocimiento de embarque o Bill of Loading, este documento constituye el contrato de transporte, el recibo de la mercadería y el título de propiedad con el cual se puede retirar la mercadería.

<b>DOCUMENTOS DE TRANSPORTE</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR CADA ENVIO</b>	<b>ENVIOS ANUALES</b>	<b>VALOR TOTAL ANUAL USD</b>
Bill of Loading	36,96	4	147,84
<b>TOTAL</b>			<b>147,84</b>

Tabla 25 Documentos de transporte

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

#### 4.11 MANIOBRA EN EL LUGAR DE EMBARQUE INTERNACIONAL

La embarcadora o agencia de carga se encargara de realizar las maniobras correspondientes para el traslado de la mercadería al lugar de embarque:

<b>MANIOBRAS LUGAR DE EMBARQUE</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR CADA ENVIO</b>	<b>ENVIOS ANUALES</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
			<b>ANUAL USD</b>
Estiba del contenedor	350	4	1400
Doc. Tramites en puerto	180	4	720
Envio documentos a Inglaterra	45	4	180
Inspeccion antinarcoicos	250	4	1000
<b>TOTAL</b>			<b>3300,00</b>

Tabla 26 Maniobras en lugar de embarque

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

#### 4.12 AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS

El agente afianzado debe intervenir cuando se realice exportaciones que sobrepase los \$2000 valor FOB. El agente afianzado de aduana para nuestro proyecto es el Ing. Marcelo Arteaga, el valor a cobrar es de \$150 por los servicios prestados.

<b>AGENTE</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR CADA ENVIO</b>	<b>ENVIOS ANUALES</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
			<b>ANUAL USD</b>
Agente Afianzado	100	4	400,00
<b>TOTAL</b>			<b>400,00</b>

Tabla 27 Valor agente afianzado

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

#### 4.13 CORPEI

Para la cancelación de la cuota redimible a favor de la Corporación de Promoción y Exportaciones e Inversión se calculara el 1.5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado con un minino de \$5.00.

<b>CORPEI</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR CADA ENVIO</b>	<b>1,5% VALOR CADA ENVIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
			<b>ANUAL USD</b>
Precio FOB	36000	54,00	216,00
<b>TOTAL</b>			<b>216,00</b>

Tabla 28 Valor CORPEI

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

#### 4.14 TRANSPORTE INTERNACIONAL Y SEGURO

La mercadería saldrá desde el puerto de Guayaquil, hasta llegar al puerto de Liverpool – Reino Unido, con un tiempo de tránsito de 20 días aproximadamente

El seguro esta calculado con un porcentaje de 0,28%, es decir se pagará por envío \$ 100 por valor de prima.

<b>TRANSPORTE INTERNACIONAL y SEGURO</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>VALOR CADA ENVIO</b>	<b>1,5% VALOR CADA ENVIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
			<b>ANUAL USD</b>
Flete Marítimo	12000	4	48000
Póliza de seguro	100	4	400
<b>TOTAL</b>			<b>48400</b>

Sumamos todos los costos incurridos para determinar el precio CIF de exportación como se detalla a continuación:

PRECIO CIF		
PAIS EXPORTADOR:	ECUADOR	
EXPORTADOR:	MELEXPORT CIA LTDA	
PAIS IMPORTADOR	REINO UNIDO	
UNIDAD:	KG / 5 contenedores por envío	
CANTIDAD POR CONTENEDOR:	6378 KG	
PUERTO DE ORIGEN:	GUAYAQUIL	
PUERTO DE DESTINO:	LIVERPOOL	
PRODUCTO:	MELONES FRESCOS	
SUBPARTIDA ARANCELARIA:	0807.19.00.00	
VIA DE TRANSPORTE:	MARITIMA	
DETALLE	COSTO ANUAL	COSTO UNITARIO
Costo Total:	76.669,63	
<b>EXW LOMAS DE SARGENTILLO</b>	<b>76.669,63</b>	
Transporte interno (Lomas de Sargentillo-Guayaquil)	4000,00	
Certificado de Origen	40,00	
Certificado Fitosanitario	240,00	
Declaración Aduanera	120,00	
Documentos de transporte	147,84	
<b>FAS GUAYAQUIL</b>	<b>81217,47</b>	
Gasto maniobra lugar de embarque	3300,00	
Agente Afianzado	400,00	
<b>FOB ( DUTY UNPAID)</b>	<b>84917,47</b>	0,71
Pago CORPEI	216,00	
Transporte internacional (Guayaquil-Liverpool)	48000	
<b>CFR</b>	<b>133133,47</b>	
Seguro internacional	400	
<b>CIF REINO UNIDO</b>	<b>133533,47</b>	<b>1,11</b>
Margen de ganancia:(8%)	10682,68	
<b>TOTAL PRECIO CIF</b>	<b>144216,15</b>	<b>1,20</b>

#### 4.15 CANTIDAD DE CAJAS POR PALLET Y CONTENEDOR

Para este proyecto de exportación se cree que lo más conveniente es utilizar 5 contenedores reefer de 40 pies high cube debido a que son los más recomendados y debido a que el producto necesita de refrigeración y los mismos cumplen con los requisitos necesarios para poder realizar el traslado del producto de la manera más adecuada.

TIPO	TAMAÑO	PESO (kg)			DIMENSIÓN INTERNA (m)			PUERTAS (m)		VOLUMEN (m3)
	Pies	Bruto	Tara	Carga Max.	Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto	Capacidad
Reefer High cube	20	25400	2870	22530	5,46	2,24	2,225	2,24	2,18	28.1
	40	32500	4850	34000	11,56	2,27	2,55	2,28	2,50	67

Tabla 29 Características contenedor reefer 20' y 40' pies

Fuente: SDS, Spanish Depot Service S.A.

Elaborado: Por la autora

Estos tamaños son orientativos y pueden variar entre las distintas compañías y los fabricantes. Se deben tomar en cuenta los pesos y volúmenes máximos o de tolerancia.

Exportación anual= 120.000 kg

Exportación trimestral = 30.000 kg.

1 melón= 1 kg

6 melones = 1 caja = 6 kg.

1 trimestre= 5000 cajas

40ft.= 34000 kg.

Dimensiones de la caja =  $0.60 \times 0.35 \times 0.30$ m: 0.063 m<sup>3</sup>.

La contenedorización se realizará en relación al peso de la carga, ya que se debe tomar en cuenta la tolerancia del mismo de acuerdo al número de cajas que se va a enviar.

Capacidad máxima por volumen (40 ft)=  $67\text{m}^3 / 0.063\text{m}^3 = 1063$

Contenedor 40ft. = 1063 cajas = 6378 kg.



Capacidad máxima por peso (40 ft) =  $34000 / 6\text{kg.} = 5666.67$

Contenedor 40ft. (5) = 1063 cajas = 6378 kg. = 5000 cajas

Los cuatro primeros contenedores de 40 ft high cube llevarán 1063 cajas cada uno, el último contenedor llevará solo 768 cajas. Debido al volumen de las cajas los contenedores no están ni cerca de su capacidad de peso pero si están prácticamente llenos por completo. Las cajas serán apiladas en los pallets en cuadro columnas de 15 cajas cada una por lo que cada ballet llevará 60 cajas necesitando 18 pallets para que el contenedor se llene.



Ilustración 9 Cajas de melón en pallet

## **CAPITULO V**

### **5.1 INVERSION Y FINANCIAMIENTO**

Determinado el estudio de mercado y el estudio técnico, se procede a realizar la inversión y financiamiento del proyecto, con la finalidad de conocer el costo que tendremos que invertir en el proyecto además de determinar la forma de financiamiento para el mismo.

Dentro del estudio se establecerá las fuentes de financiamiento del inversionista, aquellos recursos que dispone para que sean asignados de la mejor manera posible

En cada una de las inversiones para la puesta en marcha del proyecto se tomara en cuenta el 2 % de imprevistos, con la finalidad de solventar posibles eventualidades futuras.

#### **5.1.1 INVERSIÓN**

MELEXPORT. Es una empresa que se dedicará a la comercialización del melón, tratando exclusivamente de incursionar en la Unión Europea, en especial al mercado del Reino Unido, al presentar este un moderado sistema de consumo, recalcamos también que para lograr nuestro objetivo necesitamos implementar un sistema de control de calidad internacional, de esta manera se conseguirá un producto de calidad, a más de esto solicitaremos ayuda con contactos internacionales para que nos asesoren técnicamente para mejorar la calidad del producto y de hecho satisfacer a

nuestros consumidores y para todo esto se requiere de inversión, la que se detalla a continuación:

### 5.1.2 INVERSIÓN TOTAL

La inversión total comprende bienes y servicios reales que se destinan a ser utilizados para llevar a cabo la ejecución del proyecto, la inversión puede ser por medios propios (aportaciones) o por medios ajenos o de terceros (financiamiento), la inversión está compuesta de:

INVERSIÓN TOTAL	
CONCEPTO	Valor
Activos Fijos Tangibles	50879,67
Activos Fijos Intangibles	3009
Capital de Trabajo	31038,56
<b>Inversión Total</b>	<b>84927,23</b>

Ilustración 10 Inversión total

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

### 5.1.3 INVERSIONES PREVIAS A LA PUESTA EN MARCHA

Dentro de las inversiones previas a la puesta en marcha del proyecto es de vital importancia considerar tres grupos como son:

1. Activos Fijos Tangibles
2. Activos Fijos Intangibles
3. Capital de Trabajo.

### 5.1.4 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Los activos fijos están formados por los bienes de producción o elaboración de un producto o servicio, estos activos representan lo que la empresa tiene, además estos son de larga duración es decir más de un año, estos activos son

materia de depreciación con excepción del terreno.

Los siguientes cuadros detallan la información de los activos fijos que se tomaron en cuenta para el cálculo de la inversión fija:

Descripción	Valor Total
Terreno	3794,4
Construcciones	25449
Maquinaria y Equipo	13882,2
Equipo de oficina	224,4
Equipo de computo	2138,97
Herramientas	3825
Muebles y Enseres	1565,7
<b>TOTAL</b>	<b>50879,67</b>

Tabla 30 Inversión en activos fijos tangibles

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

#### 5.1.4.1 TERRENO

Son los bienes raíces que posee una empresa, además es de vital importancia recalcar que estos bienes se van valorizando más aún cuando el terreno se encuentra en áreas de desarrollo urbano, por lo que no se deprecian, en nuestro caso para nuestro proyecto adquirimos un terreno en el Cantón de Lomas de Sargentillo. Ya que este proyecto está enfocado a la comercialización del Melón, se determinó que el terreno requerido es de 310 m<sup>2</sup>, los cuales serán distribuidos de la mejor manera para la construcción del galpón, bodega, etc. necesarios para desarrollar la mencionada actividad.

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
TERRENO	m <sup>2</sup>	310	12	3720
Subtotal \$				3720
Imprevistos 2 %				74,4
<b>Total \$</b>				<b>3794,4</b>

Tabla 31 Terreno

### 5.1.4.2 CONSTRUCCIONES

Son todos los bienes inmuebles que posee la empresa y es donde se desarrolla la actividad comercial. Para el presente estudio se ha considerado la construcción del galpón, bodegas, área administrativa, área de carga y descarga, y todas las obras necesarias para el proceso post cosecha.

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Area Administrativa	m2	35	120	4200
Galpón	m2	75	80	6000
Bodegas	m2	75	80	6000
Area de Carga y Descarga	m2	75	70	5250
Area de Parqueo	m2	50	70	3500
Subtotal \$				24950
Imprevistos 2 %				499
<b>Total \$</b>				<b>25449</b>

Tabla 32 Construcciones

### 5.1.4.3 MAQUINARIA Y EQUIPO

Se prevé la adquisición de un tanque para el almacenamiento de la fruta que después será trasladada por una banda transportadora a una máquina de lavado y secado, para luego pasar a una báscula donde los melones serán pesados. Toda este equipo necesario para desarrollar nuestras labores serán adquiridos en la ciudad de Quito. Se necesitará también de un montacargas para transportar el producto desde el camión al cuarto de lavado, secado y

clasificación así como en el momento de poner los cartones ya con el producto en el camión

Se proveerá la adquisición de la maquinaria y equipo necesario para desarrollar la comercialización del producto.

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Bandas Transportadoras	Metros	1	850	850
Balanza Industrial	Unidad	1	1200	1200
Sellador de Embalaje	Unidad	15	4	60
Tanque	Unidad	1	1500	1500
Máquina de Lavado	Unidad	1	10000	10000
Subtotal \$				13610
Imprevistos 2 %				272,20
<b>Total \$</b>				<b>13882,20</b>

**Tabla 33 Maquinaria y equipo**

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

#### 5.1.4.4 HERRAMIENTAS

Para la recolección, traslado y almacenamiento de la fruta es necesario adquirir cajas acolchonadas, también se requiere de guantes para mantener la higiene y evitar lastimar la fruta en el momento del manipuleo.

Es necesaria la adquisición de ciertas herramientas para el traslado de la fruta de la zona de producción hacia nuestras instalaciones, para que no se maltrate y llegue en buenas condiciones.

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Cajas Acolchonadas de plástico	Unidad	1500	2,5	3750
Subtotal \$				3750
Imprevistos 2 %				75
<b>Total \$</b>				<b>3825</b>

**Tabla 34 Herramientas**

#### 5.1.4.5 EQUIPO DE COMPUTACION

Para el control y proceso de la información interna de la empresa es necesario contar con equipos de computación con sus respectivos accesorios.

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Computadoras	Unidad	3	599,01	1797,03
Impresoras multiuso	Unidad	2	150,00	300,00
Subtotal \$				2097,03
Imprevistos 2 %				41,94
<b>Total \$</b>				<b>2138,97</b>

Tabla 35 Equipos de computación

#### 5.1.4.6 EQUIPO DE OFICINA

Para el equipamiento y comunicación interna y externa se utilizará ciertos equipos que se detallan a continuación:

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Calculadora	Unidad	5	10	50
Teléfono	Unidad	3	30	90
Teléfono-Fax	Unidad	1	80	80
Subtotal \$				220
Imprevistos 2 %				4,4
<b>Total \$</b>				<b>224,4</b>

Tabla 36 Equipo de oficina

#### 5.1.4.7 MUEBLES Y ENSERES

Para desarrollar bien nuestro trabajo en cuanto al área administrativa se necesita establecer un ambiente de confort y organización para lo cual se necesita de sillas, escritorios, archivadores, papeleras y un sofá para la recepción.

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Escritorios Ejecutivos	Unidad	4	195	780
Sillas Ejecutivas	Unidad	1	100	100
Sillas Giratorias	Unidad	5	55	275
Archivadores	Unidad	2	130	260
Papeleras	Unidad	6	20	120
Subtotal \$				1535
Imprevistos 2 %				30,7
<b>Total \$</b>				<b>1565,7</b>

**Tabla 37 Muebles y enseres**

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

### 5.1.5 INVERSION EN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

Las inversiones de activos fijos intangibles son “todas aquellas que se realizan sobre los activos constituidos por los servicios necesarios para la puesta en marcha del estudio”.

Estos activos a diferencia de los tangibles, son susceptibles a amortización y que en el futuro se convierten en gastos, y son los que detallamos a continuación:

Descripción	Valor Total
Constitución Legal	1200
Estudios y Diseños Definitivos	1500
Permisos de Funcionamiento	250
Subtotal \$	2950
Imprevistos 2 %	59
<b>Total \$</b>	<b>3009</b>

**Tabla 38 Inversión en Activos Fijos Intangibles**



Para detallar más estos rubros, es todo el dinero invertido en notarías, abogados, citaciones de prensa, planos, etc.

### 5.1.6 INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO

Esto hace referencia a los recursos necesarios que deben estar disponibles en la empresa, para poner en marcha el proyecto, hasta el momento en que se empiece a recuperar la inversión, se puede considerar dentro del capital de trabajo, los rubros correspondientes a mano de obra directa e indirecta, materias primas, materiales indirectos, etc.

Descripción	Anual	Por envío
Materia prima	20100,00	5025,00
Mano de Obra directa	11266,44	2816,61
Materiales Indirectos	4457,40	1114,35
Mantenimiento y Reparación	943,34	235,84
Insumos	3464,43	866,11
Seguros	986,73	246,68
Gastos Administrativos y Generales	24475,80	6118,95
Gastos de Exportación (ventas)	58460,12	14615,03
<b>Total</b>	<b>124154,26</b>	<b>31038,56</b>

Tabla 39 Inversión en Capital de trabajo

“El capital de trabajo está representado por el capital adicional distinto de la inversión en activo fijo y diferido con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto quiere decir que hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos” <sup>35</sup>, en otras palabras es el

<sup>35</sup> URBINA, BACA Gabriel –EVALUACION DE PROYECOS, Análisis y administración de riesgo, 2da edición, México 1911

capital que cuenta la empresa para empezar a operar y trabajar en un tiempo determinado. El capital de trabajo es también una inversión inicial pero existe diferencia entre la inversión en activo fijo y diferido y esta radica en que ambas pueden recuperarse mediante la depreciación y amortización, mientras que el capital de trabajo la empresas puede recuperarse mediante las ventas que realizara la empresa de manera trimestral, ya que se va a realizar 4 envíos al año.

Es decir que el capital de trabajo que se utilizara para el proyecto será cada 3 meses ya que es un tiempo prudencial par que la empresa pueda recuperar en parte lo invertido. El capital permanecerá rotando durante los 10 años de vida útil del proyecto el mismo que estar sujeto a aumentos o disminuciones.

A continuación presentamos el cuadro de fuentes y usos en el cual se demuestra de qué fuente salen los recursos para financiamiento de los Activos fijos tangibles e intangibles.

### CUADRO DE FUENTES Y USOS

Concepto	Valor	Préstamo		Recursos Propios	
		%	Valor	%	Valor
Terreno	3794,4	80	3035,52	20	758,88
Construcciones	25449	100	25449		
Maquinaria y Equipo	13882,20	80	11105,76	20	2776,44
Equipo de Oficina	224,4			100	224,4
Muebles y Enseres	1565,7			100	1565,7
Equipos de Computo	2138,97			100	2138,97
Herramientas	3825			100	3825
Activos Fijos Intangibles	3009			100	3009
Capital de Trabajo	31038,56	50	15519,28	50	15519,28
<b>Total</b>	<b>84927,23</b>	<b>64,89%</b>	<b>55109,56</b>	<b>35,11%</b>	<b>29817,67</b>

Tabla 40 Cuadro de fuentes y usos

## **5.2 FINANCIAMIENTO**

El proyecto se define como el conjunto de trámites y demás actividades que se realizan a la obtención de los fondos necesarios para financiar la inversión es decir, la obtención de préstamos que el inversionista tiene que definir.

El financiamiento puede darse con recursos propios o recursos ajenos esto se conoce como la estructura de las fuentes de financiamiento para invertir en un proyecto. Los recursos propios que provienen de las aportaciones de los socios de la empresa ya sea en efectivo y en especies y por la venta de activos improductivos de la empresa, retención de utilidades de los accionistas y los recursos propios ajenos o externos tiene en personas o instituciones ajenas a la empresa.

El proyecto de comercialización de melones a Reino Unido se financiara con recursos propios y ajenos. Estos últimos se financiaran a través de préstamos que se obtendrán mediante la Corporación Financiera Nacional principal institución autónoma en otorgar financiamiento al sector productivo para estimular y desarrollar el crecimiento económico del país. El proyecto se financiara con recursos propios en un 35,11 % y el otro 64,89 % serán financiados a través de un préstamo de la Corporación Financiera Nacional, la misma que nos dará un plazo de 5 años, con una tasa de interés del 10 % anual, con pagos anuales.

Capital	55.110	Ingreso Mínimo Requerido
Tasa de Interés *	9,24%	21.017,50
Periodos a pagar	10	
Frecuencia en el año	2	

Fecha de inicio de la tabla	Mes	Día	Año
	1	1	2010
Periodo de gracia en meses			

TABLA 2-1

Número pagos	FECHA	Pago de Capital	Pago de Interes	DIVIDENDO	CAPITAL Pendiente	Amortización Anual
					55.110	
1	30 de jun de 10	4.459,77	2.546,06	7.005,83	50.649,79	
2	27 de dic de 10	4.665,81	2.340,02	7.005,83	45.983,98	9.125,59
3	25 de jun de 11	4.881,37	2.124,46	7.005,83	41.102,60	
4	22 de dic de 11	5.106,89	1.898,94	7.005,83	35.995,71	9.988,27
5	19 de jun de 12	5.342,83	1.663,00	7.005,83	30.652,87	
6	16 de dic de 12	5.589,67	1.416,16	7.005,83	25.063,20	10.932,50
7	14 de jun de 13	5.847,91	1.157,92	7.005,83	19.215,29	
8	11 de dic de 13	6.118,09	887,75	7.005,83	13.097,20	11.966,00
9	9 de jun de 14	6.400,74	605,09	7.005,83	6.696,46	
10	6 de dic de 14	6.696,46	309,38	7.005,83	0,00	13.097,20

Tabla 41 Tabla de amortización

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

## **CAPITULO VI: COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO**

### **6.1 COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO**

“El costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual”.<sup>36</sup>. Dentro de los costos encontramos los costos de producción es decir, aquellos que se necesitan para transformar el producto terminado.

Los costos pueden ser directos o indirectos esta clasificación se da para identificar de manera clara los componentes que forman parte del producto final.

Existen dos tipos de costos: Fijos y Variables, los costos directos e indirectos forman parte de esta clasificación.

#### **6.1.1 COSTOS TOTALES**

Costo es un desembolso en efectivo o en especies valoradas para obtener un bien o servicio.

Aquí constan todos los costos fijos y variables. Dentro de este rubro se encuentran los que intervienen de forma directa e indirecta de la producción de melones, así como también los valores de mantenimiento, seguros, depreciaciones, amortizaciones y gastos financieros.

---

<sup>36</sup> URBINA, BACA Gabriel.- EVALUACION DE PROYECTOS, Análisis y administración de riesgos, 2 da Edición, México 1991

<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>	
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	<b>AÑO 1</b>
Materia prima	20100,00
Mano de Obra Directa	11266,44
Materiales indirectos	4457,40
Insumos	3464,43
Mantenimiento y Reparacion	943,34
Seguros	986,73
Depreciaciones	5487,61
Amortizaciones	601,80
<b>Total Costos de Produccion</b>	<b>47307,75</b>
Gastos Administrativos	24475,80
Gastos Exportación	58460,12
Gastos Financieros	4886,08
<b>Sub-total</b>	<b>87822,00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>135129,75</b>

Tabla 42 Costos de producción

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

## 6.2 COSTOS VARIABLES.

Los costos variables tienen relación directa y proporcional al volumen de producción, es decir, si aumenta la producción, los costos se incrementan en la misma proporción.

### 6.2.1 MATERIA PRIMA

La mercadería requerida para el proyecto de comercialización es principalmente el Melón cosechado en buenas condiciones para luego ser vendido en el mercado internacional y nacional.

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Melón	Kg.	120000	0,15	18000,00
			Subtotal \$	18000,00
			Provisión de desperdicios 5 %	900,00
			Imprevistos 2 %	1200,00
			<b>Total \$</b>	<b>20100,00</b>

Tabla 43 Materia prima

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

### 6.2.2 MANO DE OBRA DIRECTA

Constituyen los valores cancelados a los obreros y operarios que se encargan de los distintos procesos de producción, para la comercialización del melón se requiere de personal para la clasificación, lavado, empaçado.

ROLES DE PAGO DE EMPLEADOS											
MANO DE OBRA DIRECTA											
AÑO											
CARGO	INGRESO REAL MENSUAL				COSTOS ADICIONALES					TOTAL	TOTAL ANUAL
	Remuneración Básica Mínima Unificada	13to	14to	Fondo Reserva	Aporte IESS	ONF	IECE	Vacaciones			
Obreros de planta	230	18,16	18,16	0	25,645	1,15	1,15	0	294,27	3531,18	
Bodegueros	260	18,16	18,16	0	28,99	1,3	1,3	0	327,91	3934,92	
Ordeñ	250	18,16	18,16	0	27,875	1,25	1,25	0	316,70	3800,34	
<b>ANO 2010</b>									<b>TOTAL</b>	<b>11266,44</b>	
Obreros de planta	230	18,16	18,16	18,16	25,645	1,15	1,15	9,5818	322,007	3834,08	
Bodegueros	260	18,16	18,16	18,16	28,99	1,3	1,3	10,8316	356,912	4282,82	
Ordeñ	250	18,16	18,16	18,16	27,875	1,25	1,25	10,415	345,270	4143,24	
<b>TOTAL</b>									<b>12290,14</b>		

Tabla 44 Mano de obra directa

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

### 6.2.3 MATERIALES INDIRECTOS

Estos materiales son utilizados para el producto sea transportado desde las bodegas hasta su destino de comercialización, estos son cajas de cartón, zunchos.

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Cajas de cartón corrugado	Unidades	20000	0,2	4000,00
Zunchos	Rollos	1000	0,12	120
Cinta de embalaje	Unidades	125	2	250
			Subtotal \$	4370,00
			Imprevistos 2 %	87,40
			<b>Total \$</b>	<b>4457,40</b>

**Tabla 45 Materiales indirectos**

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

## 6.2.4 INSUMOS

Son aquellos gastos en los que incurre la planta como son consumo de energía, agua potable, teléfono, útiles de limpieza.

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Energía Eléctrica	K/h	1000	0,13	1560
Lubricantes	Galones	10	6	240
Mandiles Impermeables	Unidades	10	8,96	89,6
Guantes	Unidades	30	4,48	134,4
Botas	Unidades	10	12,25	122,5
Agua	M3	2500	0,5	1250
			Subtotal \$	3396,5
			Imprevistos 2 %	67,93
			<b>Total \$</b>	<b>3464,43</b>

**Tabla 46 Insumos**

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

## 6.3 COSTOS FIJOS

Son costos fijos se definen como aquellos costos que no tiene relación con el volumen de producción, exista producción o no este costo se produce y permanecen constantes a través del periodo.



### 6.3.1 MANTENIMIENTO Y REPARACION

Son los gastos que se realizan para el buen mantenimiento de los activos fijos.

Descripción	Valor	%	Valor Unitario	Valor Total Anual
Construcciones	25449	0,02	42,415	508,98
Maquinaria y Equipo	13882,20	0,02	23,14	277,64
Equipo de Oficina	224,4	0,02	0,37	4,49
Equipos de Computo	2138,97	0,03	5,35	64,17
Herramientas	3825	0,01	3,19	38,25
Muebles y Enseres	1565,7	0,02	2,61	31,31
Subtotal \$				924,85
Imprevistos 2 %				18,50
<b>Total \$</b>				<b>943,34</b>

Tabla 47 Mantenimiento y Reparación

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

### 6.3.2 SEGUROS

Son gastos que se estiman en caso de producirse un siniestro o pérdida total y/o parcial de las inversiones.

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Construcciones	25449	0,02	42,42	508,98
Maquinaria y Equipo	13882,2	0,02	23,14	277,64
Equipo de Oficina	224,4	0,03	0,56	6,73
Equipos de Computo	2138,97	0,04	7,13	85,56
Herramientas	3825	0,02	6,38	76,50
Muebles y Enseres	1565,7	0,02	2,61	31,31
Subtotal \$				986,73
Imprevistos 2 %				19,73
<b>Total \$</b>				<b>1006,46</b>

Tabla 48 Seguros

### 6.3.3 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

Es la pérdida de valor de los activos fijos, como consecuencia del uso, en el caso de las amortizaciones también se va disminuyendo el valor pero en lo que se refiere al terreno y a los activos intangibles o diferidos.

Concepto Depreciación Línea Recta	Inversión	Vida Útil	%	Valor Total Anual
Construcciones	25449	20	5%	1272,45
Maquinaria y Equipo	13882,20	10	10%	1388,22
Equipo de Oficina	224,4	5	20%	44,88
Muebles y Enseres	1565,7	10	10%	156,57
Equipos de Computo	2138,97	3	33%	712,99
Herramientas	3825	2	50%	1912,5
<b>Total Depreciación</b>				<b>5487,61</b>
<b>Amortización</b>				
Activos Diferidos	3009	5		601,8
<b>Total</b>				<b>6089,41</b>

Tabla 49 Depreciaciones y Amortización

### 6.3.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos están dirigidos para aquellos rubros provenientes de las actividades administrativas de la empresa, es decir para cubrir sueldos del personal administrativo de la compañía.

El salario administrativo contempla: componente salarial, décimo tercero sueldo, décimo cuarto, vacaciones, aporte al IESS y fondos de reserva que se cancela a partir del segundo año.

GASTOS ADMINISTRATIVOS											
AÑO 1											
CARGO	INGRESO REAL MENSUAL				COSTOS ADICIONALES					TOTAL	TOTAL ANUAL
	SALARIO	13ra.	14ta.	Fondo Reserva	Aporte IESS	CNCF	IECE	Vacaciones			
Gerente General	600	18,16	18,16	0	66,9	3,0	3,0	0	709,22	8510,64	
Tec. Comercio Exterior	350	18,16	18,16	0	39,025	1,8	1,8	0	428,845	5146,14	
Secretaria Contadora	350	18,16	18,16	0	39,025	1,8	1,8	0	428,845	5146,14	
Guarda	280	18,16	18,16	0	31,22	1,4	1,4	0	350,34	4204,08	
<b>AÑO 2 AL 10</b>									<b>TOTAL</b>	<b>23007</b>	
Gerente General	600	18,16	18,16	18,16	66,9	3,0	3,0	24,998	752,38	9028,51	
Tec. Comercio Exterior	350	18,16	18,16	18,16	39,08	1,8	1,8	14,581	461,536	5539,03	
Secretaria Contadora	350	18,16	18,16	18,16	39,08	1,8	1,8	14,581	461,536	5539,03	
Guarda	280	18,16	18,16	18,16	31,22	1,4	1,4	11,6849	380,16	4561,96	
<b>TOTAL</b>									<b>24668,55</b>		

Tabla 50 Gastos administrativos 1

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Mensual	Valor Total Anual
<b>SERVICIOS</b>					
Consumo de Teléfono	Mensual	1		60	720
Internet	Mensual	1		30	360
Suministro de oficina	Mensual	1	30	30	360
				Subtotal \$	1440
				Imprevistos 2 %	28,8
				<b>Total \$</b>	<b>1468,8</b>

Tabla 51 Gastos administrativos 2

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

### 6.3.5 GASTOS DE EXPORTACION

Son todos los gastos o desembolsos de la logística de las ventas incluyendo las operaciones de comercio exterior para la exportación del producto, también los gastos que incurren en publicidad para la comercialización del producto en el exterior.

DESCRIPCION	CTO. PRIMER AÑO
Unitarizacion	450,00
Certificado de Origen	40,00
Certificado Fitosanitario	240,00
Documentos Declaracion Aduanera	120,00
Bill of Loading	147,84
Agentes	400,00
Transporte Interno	4000,00
Maniobras Lugar de Embarque	3300,00
CORPEI	216,00
Flete Marítimo	48000
Póliza de seguro	400
Subtotal \$	57313,84
Imprevistos 2 %	1146,28
<b>Total \$</b>	<b>58460,12</b>

**Tabla 52 Gastos de exportación**

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

### 6.3.6 GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros son los intereses que se deben pagar por prestamos obtenidos, en nuestro proyecto se realizo a través de la Corporación Financiera Nacional.

GASTO FINANCIERO	
ANO	INTERES
1	4886,082
2	4023,400
3	3079,164
4	2045,666
5	914,467
<b>TOTAL</b>	<b>14948,780</b>

**Tabla 53 Gastos financieros**

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

#### **6.4 PROYECCIÓN DE COSTOS TOTALES SIN INFLACIÓN**

El presupuesto de costo está relacionado con todos los elementos que se utilizaron para proceso de post cosecha y exportación del producto, la suma de todos ellos da como resultado el presupuesto de costos, este rubro se encuentra relacionado directamente con el precio final del producto que con mayor deficiencia y menos desperdicios se logrará obtener un precio competitivo. En el siguiente cuadro presentamos todos los costos que incurrieron para la obtención del producto final sin considerar la inflación, por lo tanto la proyección se realizó en función del volumen de crecimiento por exportación que se proyecta ofertar.

COSTOS TOTALES SIN INFLACION											
AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MATERIA PRIMA	0,00	20.100,00	20.341,20	20.585,29	20.832,32	21.082,31	21.335,29	21.591,32	21.850,41	22.112,62	22.377,97
MANO DE OBRA DIRECTA	0,00	11.266,44	11.401,64	11.538,46	11.676,92	11.817,04	11.958,85	12.102,35	12.247,58	12.394,55	12.543,29
MATERIALES INDIRECTOS	0,00	4.457,40	4.510,89	4.565,02	4.619,80	4.675,24	4.731,34	4.788,12	4.845,57	4.903,72	4.962,57
INSUMOS	0,00	3.464,43	3.506,00	3.548,08	3.590,65	3.633,74	3.677,34	3.721,47	3.766,13	3.811,32	3.857,06
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN	0,00	943,34	954,66	966,12	977,71	989,44	1.001,32	1.013,33	1.025,49	1.037,80	1.050,25
SEGUROS	0,00	986,73	881,19	833,23	794,32	746,36	620,76	659,70	536,59	489,97	452,42
DEPRECIACION	0,00	5.487,61	5.487,61	5.487,61	5.487,61	5.487,61	5.442,73	5.442,73	5.442,73	5.442,73	5.442,73
AMORTIZACION	0,00	601,80	601,80	601,80	601,80	601,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total costos de produccion</b>		<b>47.307,75</b>	<b>47.684,99</b>	<b>48.125,60</b>	<b>48.581,13</b>	<b>49.033,54</b>	<b>48.767,63</b>	<b>49.319,02</b>	<b>49.714,51</b>	<b>50.192,72</b>	<b>50.686,28</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,00	24.475,80	24.475,80	24.475,80	24.475,80	24.475,80	24.475,80	24.475,80	24.475,80	24.475,80	24.475,80
GASTOS DE EXPORTACION	0,00	58.460,12	59.161,64	59.871,58	60.590,04	61.317,12	62.052,92	62.797,56	63.551,13	64.313,74	65.085,51
GASTO INTERESES	0,00	4.886,08	4.023,40	3.079,16	2.045,67	914,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>0,00</b>	<b>135.129,75</b>	<b>135.345,83</b>	<b>135.552,14</b>	<b>135.692,64</b>	<b>135.740,93</b>	<b>135.296,35</b>	<b>136.592,38</b>	<b>137.741,44</b>	<b>138.982,26</b>	<b>140.247,59</b>

Tabla 54 Costos Totales sin Inflación

En los costos totales sin inflación, debemos tomar en cuenta que incrementan o disminuyen dependiendo de que tipo de costo es, los costos variables se llaman así ya que dependen del volumen de producción por lo que varían de año en año dentro de estos tenemos a los materiales indirectos, insumos, gastos de exportación, etc; por el contrario los costos fijos se mantienen en el tiempo ya que estos gastos no dependen de un cambio en el volumen de producción, dentro de estos tenemos a los gastos de interés, los gastos administrativos, las depreciaciones y amortizaciones y los seguros. Hemos calculado que tendremos un porcentaje de 1.2% de crecimiento anual por lo que al finalizar el año 10 tendremos un crecimiento de 12%, nuestra meta es la de exportar ½ contenedor adicional anual. Para el año 1 se exportaran 20 contenedores por lo que para el año 10 tendremos 25 contenedores.

## **6.5 PROYECCIÓN DE COSTOS TOTALES CON INFLACIÓN**

En el siguiente cuadro de la proyección de costos se incorpora la inflación lo cual nos permitirá tener una valoración real de los costos totales del proyecto, para esto se consideró la inflación del mes de febrero del 2010 del Reino Unido. A continuación los costos totales con inflación donde se puede apreciar los costos y precios del proyecto.

CON INFLACION (3,5% DE INFLACION) + 1,2 % de crecimiento. TOTAL:4,7%											
ANO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MATERIA PRIMA	0,00	20.100,00	21.044,70	22.033,80	23.069,39	24.153,65	25.288,87	26.477,45	27.721,89	29.024,82	30.388,98
MANO DE OBRA DIRECTA	0,00	11.266,44	11.795,96	12.350,37	12.930,84	13.538,59	14.174,90	14.841,12	15.538,66	16.268,97	17.033,62
MATERIALES INDIRECTOS	0,00	4.457,40	4.666,90	4.886,24	5.115,90	5.356,34	5.608,09	5.871,67	6.147,64	6.436,58	6.739,10
INSUMOS	0,00	3.464,43	3.627,26	3.797,74	3.976,23	4.163,12	4.358,78	4.563,65	4.778,14	5.002,71	5.237,84
MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN	0,00	943,34	987,68	1.034,10	1.082,70	1.133,59	1.186,87	1.242,65	1.301,06	1.362,21	1.426,23
SEGUROS	0,00	986,73	1.033,11	1.081,66	1.132,50	1.185,73	1.241,46	1.299,80	1.360,89	1.424,86	1.491,83
DEPRECIACION	0,00	5.487,61	5.487,61	5.487,61	5.487,61	5.487,61	5.442,73	5.442,73	5.442,73	5.442,73	5.442,73
AMORTIZACION	0,00	601,80	601,80	601,80	601,80	601,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total costos de produccion</b>		<b>47.307,75</b>	<b>49.245,01</b>	<b>51.273,33</b>	<b>53.396,97</b>	<b>55.620,43</b>	<b>57.301,70</b>	<b>59.739,07</b>	<b>62.291,00</b>	<b>64.962,87</b>	<b>67.760,32</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,00	24.475,80	25.332,45	26.219,09	27.136,76	28.086,54	29.069,57	30.087,01	31.140,05	32.229,95	33.358,00
GASTOS DE EXPORTACION	0,00	58.460,12	61.207,74	64.084,51	67.096,48	70.250,01	73.551,76	77.008,70	80.628,10	84.417,63	88.385,25
GASTO INTERESES	0,00	4.886,08	4.023,40	3.079,16	2.045,67	914,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>0,00</b>	<b>135.129,75</b>	<b>139.808,61</b>	<b>144.656,09</b>	<b>149.675,87</b>	<b>154.871,45</b>	<b>159.923,04</b>	<b>166.834,78</b>	<b>174.059,16</b>	<b>181.610,45</b>	<b>189.503,58</b>

Tabla 55 Costos Totales con Inflación y Crecimiento



## 6.6 INGRESOS DEL PROYECTO

Los presupuestos de ingresos del proyecto se hace en la base de ventas del producto, las ventas dependen del volumen de producción y del porcentaje de demanda insatisfecha que se espera cubrir.

El Costo de Producción Unitario CIF es de \$ 1.11<sup>37</sup> cada kilo, el precio de venta es de \$1.20 El precio investigado según la fuente que obtuvimos del Internet es que el precio a nivel PVP de un melón en el Reino Unido en temporada baja es de \$2.70<sup>38</sup>. Nuestro precio fue determinado por los costos del proyecto más la utilidad y con una precio techo que no supere los \$1.26; este valor lo obtuvimos dividiendo el valor CIF de las importaciones del melón para las toneladas métricas de este mismo producto de esta manera:

AÑOS	Dólares americanos	toneladas
2008	172.800.000	137.046,59

= \$1,26 CIF cada kilogramo de melón.

---

<sup>37</sup> Ver hoja 110

<sup>38</sup> [www.costko.com.uk](http://www.costko.com.uk)

<b>AÑOS</b>	<b>MELON Kg.</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
1	120.000,00	1,20	143.500,52
2	121.440,00	1,24	150.305,32
3	122.897,28	1,28	157.432,80
4	124.372,05	1,33	164.898,26
5	125.864,51	1,37	172.717,74
6	127.374,89	1,42	180.908,01
7	128.903,38	1,47	189.486,67
8	130.450,23	1,52	198.472,13
9	132.015,63	1,57	207.883,68
10	133.599,82	1,63	217.741,52

[http://www.ufindus.com/food\\_shops\\_and\\_suppliers/UK](http://www.ufindus.com/food_shops_and_suppliers/UK)

## **CAPITULO VII**

### **7.1 EVALUACION FINANCIERA**

El estudio de la evaluación económica es la parte final de toda la secuencia de la factibilidad del proyecto y para que la evaluación del proyecto se lleve a cabo, es necesario contar con instrumentos y técnicas que permitan conocer la existencia de un mercado potencial, así como todos los gastos en los que se incurrirá, a más de la inversión y lo fundamental evaluar y medir la rentabilidad del negocio o proyecto.

#### **7.1.1 OBJETIVO DE LA EVALUACION DEL PROYECTO**

El objetivo principal es determinar por medio de los balances contables la situación económica de la empresa, para de esta manera conocer si es rentable la ejecución del proyecto.

Para cumplir con el objetivo se recurrirá a los instrumentos contables y financieros como: Balance de Situación Inicial, Estado de Resultados Proyectado, Flujo de Caja, Análisis de la Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN) y el Punto de Equilibrio.

#### **7.1.2 ESTADOS FINANCIEROS**

“Es el balance general, un estado de ingresos o resultados; un estado de fondos o cualquier estado auxiliar u otra presentación de datos financieros derivados de los registros de contabilidad”. Es decir, son los estados financieros que representan la situación organizacional, financiera,

administrativa de la organización que sirve para realizar correctivos, tomar decisiones para el siguiente año de la operación financiera

### 7.1.3 ESTADO DE SITUACION INICIAL

El estado de situación inicial es un cuadro organizado de valores que muestra la situación financiera de la empresa u organización al inicio de las actividades operacionales. El balance general se encuentra constituido por:

► **Activos.-** Cualquier objeto físico tangible que se posea, o derecho intangible en propiedad, que tenga un valor en dinero, o algún valor o costo que beneficie a un periodo futuro; en otras palabras son todos los bienes y servicios que tiene la empresa dentro de ella encontramos Activos Corrientes, Activos Diferidos y Activos fijos.

► **Pasivos.-** “Cantidad que debe una persona a otra, pagadera en dinero o en bienes y servicios, consecuencia de una partida de activo o un servicio recibido”.<sup>39</sup>

Los pasivos son las obligaciones que tiene la empresa con terceras personas, están conformados por: Pasivos corrientes a corto plazo y pasivos a largo plazo.

**Patrimonio.-** son los recursos propios de los accionistas.

---

<sup>39</sup> Kohler-Diccionario para contadores.

<b>BALANCE DE SITUACION INICIAL</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivos a Largo Plazo</b>	
Caja / Bancos	31038,56	Prestamos Largo Plazo	55109,56
Total Activo Corriente	<b>31038,56</b>	Total Pasivo Largo Plazo	<b>55109,56</b>
<b>Activo Fijo</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Terreno	3794,4	Capital	29817,67
Construcciones	25449		
Vehiculo	0		
Maquinaria y Equipo	13882,20		
Equipos de Oficina	224,4		
Muebles y Enseres	1565,7		
Equipo de Computo	2138,97		
Herramientas	3825,00		
Total Activo Fijo	<b>50879,6694</b>	Total Patrimonio	<b>29817,67</b>
Activos Diferidos	3009		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>84927,23</b>	<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>	<b>84927,23</b>

Tabla 56 Balance de Situación Inicial

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Por la autora

## 7.2 ESTADO DE RESULTADOS DEL INVERSIONISTA

El estado de Resultados refleja el beneficio o la pérdida real de la operación del proyecto al final de un período determinado, generalmente un año.

Es el resumen de los ingresos obtenidos de la venta de melones y de los gastos que ocasionan los costos de producción que incurrieron en la fabricación del producto, dentro de estos gastos tenemos los gastos administrativos, gastos de venta y gastos financieros.

ESTADO DE RESULTADOS DEL INVERSIONISTA											
DETALLE	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>INGRESOS</b>											
INGRESOS	0,00	143.500,52	150.305,32	157.432,80	164.898,26	172.717,74	180.908,01	189.486,67	198.472,13	207.883,68	217.741,52
<b>COSTO DE PRODUCCION</b>	<b>0,00</b>	<b>47.307,75</b>	<b>49.245,01</b>	<b>51.273,33</b>	<b>53.386,97</b>	<b>55.620,43</b>	<b>57.301,70</b>	<b>59.739,07</b>	<b>62.291,00</b>	<b>64.962,87</b>	<b>67.760,32</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>96.192,77</b>	<b>101.060,31</b>	<b>106.159,47</b>	<b>111.501,29</b>	<b>117.097,31</b>	<b>123.606,31</b>	<b>129.747,60</b>	<b>136.181,12</b>	<b>142.920,80</b>	<b>149.981,20</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,00	24.475,80	25.332,45	26.219,09	27.136,76	28.086,54	29.069,57	30.087,01	31.140,05	32.229,95	33.358,00
GASTOS DE VENTAS	0,00	58.460,12	61.207,74	64.084,51	67.096,48	70.250,01	73.551,76	77.008,70	80.628,10	84.417,63	88.385,25
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>0,00</b>	<b>13.256,86</b>	<b>14.520,11</b>	<b>15.855,88</b>	<b>17.268,06</b>	<b>18.760,76</b>	<b>20.984,97</b>	<b>22.651,89</b>	<b>24.412,97</b>	<b>26.273,22</b>	<b>28.237,94</b>
GASTOS FINANCIEROS	0,00	4.886,08	4.023,40	3.079,16	2.045,67	914,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>UTILIDAD ANTES DE REPARTO</b>	<b>0,00</b>	<b>8.370,78</b>	<b>10.496,71</b>	<b>12.776,71</b>	<b>15.222,39</b>	<b>17.846,29</b>	<b>20.984,97</b>	<b>22.651,89</b>	<b>24.412,97</b>	<b>26.273,22</b>	<b>28.237,94</b>
15% PARTICIP. TRABAJADORES	0,00	1.255,62	1.574,51	1.916,51	2.283,36	2.676,94	3.147,75	3.397,78	3.661,95	3.940,98	4.235,69
25% IMP.RENTA	0,00	1.778,79	2.230,55	2.715,05	3.234,76	3.792,34	4.459,31	4.813,53	5.187,76	5.583,06	6.000,56
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>0,00</b>	<b>5.336,37</b>	<b>6.691,65</b>	<b>8.145,15</b>	<b>9.704,27</b>	<b>11.377,01</b>	<b>13.377,92</b>	<b>14.440,58</b>	<b>15.563,27</b>	<b>16.749,18</b>	<b>18.001,69</b>

Tabla 57 Estado de Resultados del Inversionista

### **7.3 FLUJO DE CAJA**

Es un estado financiero en donde se concentra el movimiento de todo el efectivo en el cual se registran los ingresos y egresos generados en un período determinado de la evaluación del proyecto. Es uno de los elementos más importantes dentro de la evaluación de un proyecto, por cuanto los indicadores de evolución que se calculará más adelante dependerán fundamentalmente de los resultados que se presente en el mismo.

#### **7.3.1 FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA**

Este flujo permite medir la rentabilidad de los aportes de los inversionistas, es decir, de los recursos propios. Al aplicarse el método indirecto, el mismo comenzará con registrar la utilidad neta del ejercicio desde el primero al décimo año de operación del proyecto, luego se registrará con signo positivo los gastos no desembolsables es decir las depreciaciones y amortizaciones los mismos que se restaron en el estado de resultados únicamente con fines impositivos ya que estos son deducibles de impuestos pero que no ocasionan salidas de cajas reales; también se suma el valor residual, el capital de trabajo, se resta la inversión total y el préstamo de la deuda con la finalidad de determinar el flujo de caja del inversionista.

AÑO	UTILIDAD NETA	DEPREC. Y AMORT.	VALOR RESIDUAL	CAPITAL DE TRABAJO	INVERSION INICIAL	PRESTAMO	AMORTIZACION	FLUJO NETO DE CAJA
0	0,00	0,00			-84.927,23	55.109,56		-29.817,67
1	5.336,37	6.089,41					-9.125,59	2.300,19
2	6.691,65	6.089,41					-9.988,27	2.792,80
3	8.145,15	6.089,41			-3.825,00		-10.932,50	-522,94
4	9.704,27	6.089,41			-2.138,97		-11.966,00	1.688,71
5	11.377,01	6.089,41			-3.825,00		-13.097,20	544,22
6	13.377,92	5.442,73						18.820,65
7	14.440,58	5.442,73			-5.963,97			13.919,34
8	15.563,27	5.442,73						21.006,00
9	16.749,18	5.442,73			-3.825,00			18.366,91
10	18.001,69	5.442,73	14.150,48	31.038,56	-2.138,97			66.494,49

Tabla 58 Flujo de Caja del Inversionista

Valor residual es el valor monetario de los activos fijos que todavía tienen vida útil como por ejemplo: la edificación que se deprecia en veinte años por lo tanto al año diez tiene vida útil, el equipo de computación que se repone en el tercero, quinto, séptimo y noveno año y todavía tiene vida útil y de la misma manera con todos los activos fijos.



#### 7.4. COSTOS DE OPORTUNIDAD

“El costo de oportunidad no es otra cosa que la tasa de descuento que corresponderá a la rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en proyectos con niveles de riesgos similares; la cual se debe aplicar en forma de un porcentaje para descontar los flujos nominales de caja para traer a valor presente los flujos futuros”<sup>40</sup>.

La tasa de descuento también se la denomina como tasa de costo de capital o tasa mínima de rentabilidad, y no es otra cosa que el precio que se paga por los fondos requeridos para cubrir la inversión, lo cual significa que al menos el retorno que se obtendrá del proyecto, permite recuperar el total de la inversión inicial. El costo del capital de los recursos propios y ajenos los mismos que deben utilizarse para actualizar los flujos de caja del proyecto.

#### TA= Tasa Activa

t = tasa marginal de impuestos

RA = Tasa pasiva

RP = Recursos propios

TLR = Tasa Libre de Riesgo

Tasa pasiva :	4.50%
Tasa activa :	10,5%
Recursos ajenos :	64.38%
Recursos propios :	35.62%
T:	0,3625
Inflación :	3,5%
Tasa libre de retorno:	7%

Tabla 59: Tasa de descuento

<sup>40</sup> BARRENO LUIS-MANUAL DE FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Primera edición, Quito 2007.

$i = \text{Tasa pasiva} * (\% \text{ Recursos propios}) + [\text{Tasa activa} * (1 - t) * (\% \text{ Recursos ajenos})] + \text{TLR} + \text{inflación}$

$i = 0.045 * (0.3562) + [0.0924 * (1 - 0.3625) * (0.6438)] + 0.07 + 0.035$

**$i = 15.9\%$**

### **7.5 VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

Es el valor monetario que resulta de la diferencia entre todos los ingresos y egresos o en su defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual, para esto es necesario establecer el costo de oportunidad, tasa mínima de rendimiento o tasa de descuento específica, en función de estos resultados se establece si el proyecto debe aceptarse cuando el valor neto (VAN) es igual o superior a cero.

FNC = Flujo Neto de Caja

t = periodo de estadía

n = periodo

l = tasa de descuento

Io = Inversión inicial

#### **Formula**

$$\text{VAN} = \sum \frac{\text{FNC}_t}{(1 + l)^n} - I_o$$

AÑO	FLUJO NETO DE CAJA	FNCA
0	-29.817,67	-29.817,67
1	2.300,19	1.984,72
2	2.792,80	2.079,26
3	-522,94	-335,94
4	1.688,71	936,04
5	544,22	260,28
6	18.820,65	7.766,80
7	13.919,34	4.956,33
8	21.006,00	6.453,86
9	18.366,91	4.869,08
10	66.494,49	15.210,06

<b>VAN</b>	14.362,82
------------	-----------

**Tabla 60 VAN**

Elaborado: por la autora

De esta manera vemos que el VAN en nuestro proyecto es de 14368,82 y como se puede observar es positivo lo que significa que el proyecto es rentable, esta será la ganancia que tendrá el inversionista después de haber recuperado la inversión inicial

## 7.6 TASA INTERNA DE RETORNO ( TIR)

“La Tasa Interna de Retorno nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en un proyecto seleccionado”.<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> BARRENO LUIS- MANUAL DE FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, Primera edición, quito, 2007,

El resultado de la TIR debe ser comparada con la tasa de descuento, es decir, si la TIR es mayor o igual a la tasa de descuento el proyecto se aceptara; pero si la TIR es menor que la tasa de descuento el proyecto Si el TIR es mayor a la Tasa de Oportunidad se acepta la inversión, si el contrario el TIR es menor a la Tasa de Oportunidad se rechaza le inversión.

TIR	0,22	22,13%
-----	------	--------

Elaborado: por la autora

El TIR resultante del proyecto es de 22,13 % se puede aceptar el proyecto ya que es mayor a la tasa de oportunidad que es de 15,90%.

## **7.7 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSIÓN (PRI)**

Constituye el tiempo que tomará al inversionista o a la empresa recuperar el capital invertido que aportó para iniciar el proyecto.

El PRI significa período de recuperación de la inversión, expresa el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial ( $I_0$ ) siendo el FNC los beneficios netos generados por el proyecto en cada período..

AÑO	FLUJO NETO DE CAJA	FNCA	PRI
0	-29.817,67	-29.817,67	-29.817,67
1	2.300,19	1.984,72	-27.832,95
2	2.792,80	2.079,26	-25.753,70
3	-522,94	-335,94	-26.089,63
4	1.688,71	936,04	-25.153,59
5	544,22	260,28	-24.893,31
6	18.820,65	7.766,80	-17.126,52
7	13.919,34	4.956,33	-12.170,18
8	21.006,00	6.453,86	-5.716,32
9	18.366,91	4.869,08	-847,24
10	66.494,49	15.210,06	14.362,82

**Tabla 61 PRI**

Elaborado: por la autora

En el proyecto actual debido a que el precio de venta no puede ser tan alto, la inversión inicial se recuperaría recién en el último año donde el flujo acumulado indica que es positivo.

## **7.8 PUNTO DE EQUILIBRIO**

El Punto de Equilibrio es el nivel de producción en el cual los costos variables y fijos son iguales a los ingresos por ventas, esto permite calcular el punto mínimo de producción en la que debe operar la empresa para no incurrir en pérdida.

El punto de equilibrio está determinado por las siguientes variables:

- Costos Totales
- Ingresos Totales
- Unidades Producidas
- Capacidad de Producción

A continuación se detallan en unidades producidas y en dólares, el método de cálculo que se utilizó es el analítico-matemático y el gráfico, para su cálculo se requiere de los costos fijos y variables referentes al décimo año.

$$PE(VALORES) = \frac{Cto\ Fijo}{1 - \frac{Cto\ Variable}{Ventas}}$$

$$PE(UNIDADES) = \frac{Cto\ Fijo}{(PVU - CVU)}$$

**PUNTO DE EQUILIBRIO**

DETALLE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TOTAL COSTOS	135.129,75	103.933,32	106.790,67	109.716,15	112.707,98	115.440,85	119.913,09	124.571,11	129.422,78	134.476,32
COSTO VARIABLE TOTAL	97.748,39	66.467,27	69.287,24	72.229,12	75.298,24	78.500,22	81.840,90	85.326,38	88.963,03	92.757,54
COSTO FIJO TOTAL	37.381,36	37.466,05	37.503,42	37.487,03	37.409,74	36.940,63	38.072,19	39.244,73	40.459,75	41.718,79
TOTAL VERIFICA	135.129,75	103.933,32	106.790,67	109.716,15	112.707,98	115.440,85	119.913,09	124.571,11	129.422,78	134.476,32
PRECIO UNITARIO	1,20	1,24	1,28	1,33	1,37	1,42	1,47	1,52	1,57	1,63
CANTIDAD A EXPORTAR K.	120.000,00	121.440,00	122.897,28	124.372,05	125.864,51	127.374,89	128.903,38	130.450,23	132.015,63	133.599,82
TOTAL VENTAS	143.500,52	150.305,32	157.432,80	164.898,26	172.717,74	180.908,01	189.486,67	198.472,13	207.883,68	217.741,52
COSTO VARIABLE UNITARIO	0,81	0,55	0,56	0,58	0,60	0,62	0,63	0,65	0,67	0,69
PUNTO DE EQUILIBRIO (Q)	96.986,10	54.269,83	52.289,29	50.311,67	48.332,81	45.946,78	45.590,59	45.246,81	44.914,99	44.594,69
% UTILIZACION PTO. EQ	81%	45%	43%	40%	38%	36%	35%	35%	34%	33%

Tabla 62 Punto de Equilibrio

CLASIFICACION DE COSTOS										
COSTOS FIJOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
SEGUROS	986,73	1.033,11	1.081,66	1.132,50	1.185,73	1.241,46	1.299,80	1.360,89	1.424,86	1.491,83
DEPRECIACIONES	5.487,61	5.487,61	5.487,61	5.487,61	5.487,61	5.442,73	5.442,73	5.442,73	5.442,73	5.442,73
AMORTIZACIÓN	601,80	601,80	601,80	601,80	601,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	24.475,80	25.332,45	26.219,09	27.136,76	28.086,54	29.069,57	30.087,01	31.140,05	32.229,95	33.358,00
GASTOS FINANCIEROS	4.886,08	4.023,40	3.079,16	2.045,67	914,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MANTENIMIENTO Y REPARACION	943,34	987,68	1.034,10	1.082,70	1.133,59	1.186,87	1.242,65	1.301,06	1.362,21	1.426,23
<b>TOTAL FIJOS</b>	<b>37.381,36</b>	<b>37.466,05</b>	<b>37.503,42</b>	<b>37.487,03</b>	<b>37.409,74</b>	<b>36.940,63</b>	<b>38.072,19</b>	<b>39.244,73</b>	<b>40.459,75</b>	<b>41.718,79</b>
MANO OBRA DIRECTA	11.266,44	11.795,96	12.350,37	12.930,84	13.538,59	14.174,90	14.841,12	15.538,66	16.268,97	17.033,62
MATERIALES DIRECTOS	4.457,40	4.666,90	4.886,24	5.115,90	5.356,34	5.608,09	5.871,67	6.147,64	6.436,58	6.739,10
MATERIA PRIMA	20.100,00	21.044,70	22.033,80	23.069,39	24.153,65	25.288,87	26.477,45	27.721,89	29.024,82	30.388,98
INSUMOS	3.464,43	3.627,26	3.797,74	3.976,23	4.163,12	4.358,78	4.563,65	4.778,14	5.002,71	5.237,84
GASTOS VENTAS	58.460,12	25.332,45	26.219,09	27.136,76	28.086,54	29.069,57	30.087,01	31.140,05	32.229,95	33.358,00
<b>TOTAL VARIABLES</b>	<b>97.748,39</b>	<b>66.467,27</b>	<b>69.287,24</b>	<b>72.229,12</b>	<b>75.298,24</b>	<b>78.500,22</b>	<b>81.840,90</b>	<b>85.326,38</b>	<b>88.963,03</b>	<b>92.757,54</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>135.129,75</b>	<b>103.933,32</b>	<b>106.790,67</b>	<b>109.716,15</b>	<b>112.707,98</b>	<b>115.440,85</b>	<b>119.913,09</b>	<b>124.571,11</b>	<b>129.422,78</b>	<b>134.476,32</b>



## **CAPITULO VIII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Para la finalización de esta tesis tenemos que los hemos logrado cumplir con los objetivos, hemos demostrado la hipótesis planteada y además podemos llegar a las siguientes conclusiones y recomendaciones.

### **8.1 CONCLUSIONES**

► El sector agrícola es un pilar fundamental dentro de la economía del país ya que contamos con un suelo y clima apropiados para la producción de un sin número de productos, por ende podemos incursionar en la exportación de bienes de altísima calidad al exterior.

► El presente estudio promueve la producción de productos no tradicionales para su exportación, los mismos que siempre han sido apetecidos por mercados del exterior, esto favorece al sector agroindustrial.

► Reino Unido o Inglaterra es uno de los principales importadores de frutas ecuatorianas, ya que nosotros poseemos productos que no se cultivan en su territorio, a más de que el porcentaje de actividad económica del sector agrícola es muy bajo o nulo como en este producto en el Reino Unido.

► El estudio de mercado nos permitió determinar que la demanda insatisfecha es increíblemente alta e insatisfecha, lo que nos da la

oportunidad de cubrir una pequeña parte de esta y que de este modo se generen más divisas para el país.

► Al ser Inglaterra parte de la Unión Europea, la exportación a este país nos da la oportunidad de darnos a conocer en toda esa región, siempre que cumplamos con las exigencias de calidad que se demanda en la zona, debemos manejar el Justo a Tiempo, establecer precios óptimos que nos permitan competir y asegurar un abastecimiento continuo para establecernos como proveedores permanentes de este mercado.

► Este estudio nos indica que existen maneras de cómo ayudar al sector agrícola a expandirse internacionalmente, ya que gran parte de este sector depende solo de su venta al interior del país viéndose muchas veces afectados por la gran oferta de productos u otras razones lo que les obliga muchas veces a recuperar solo el dinero invertido, al tener una visión de comercialización internacional el sector se sentirá incentivado a producir productos de alta calidad para obtener nuevas expectativas en el ámbito económico.

► El comercio es el motor principal de cualquier economía y para que este funcione, es necesario cumplir con una buena producción, distribución y comercialización, ya que nuestro proyecto se encarga de esto último, damos un valor agregado al encargarnos de llevar la fruta hasta el puerto internacional, cubriendo gastos de flete.

► Gracias a este estudio se podrá crear fuentes de trabajo aportando en el desarrollo de la economía y la sociedad.

► En lo que respecta a la evaluación del proyecto obtuvimos que el Valor Actual Neto es de \$ 14362,82 dando como resultado que el proyecto es rentable y puede ejecutarse.

► La Tasa Interna de Descuento es de 22.13 % superior a la tasa mínima aceptable de rendimiento que es de 15,90% por lo que ratificamos que el proyecto es viable.

► El Proyecto tiene una inversión de \$84.927,23 los cuales serán recuperados en último año, este es un dato no muy alentador pero tomando en cuenta que el proyecto esta calculado para diez años tendríamos que tomar en cuenta otros aspectos que pudieran darnos razón de este resultado, como es el precio de venta el mismo que no se puede inflar mucho debido a los precios internacionales del melón.

## **8.2 RECOMENDACIONES**

► Deben existir por parte del gobierno y entidades afines a la agricultura, un mayor apoyo para que se impulse la producción de frutas no tradicionales, por medio de créditos más accesibles y estudios de mercado

para que se conozca la demanda mundial de melón, y de esta manera se produzca con fines de exportación, ya que la rentabilidad es mucho mayor que vender en el interior del país.

► Se recomienda que el Ministerio de Agricultura y organismos relacionados como la CORPEI y el sector privado, den la debida importancia de la producción de esta fruta y difundan el consumo considerando los beneficios nutricionales.

► En vista de la gran acogida que productos como el melón tienen en mercados internacionales, sería conveniente que se haga una estrategia comercial con otros exportadores de melón, Cámaras de Comercio, Ministerio de Turismo, etc. para que se encarguen de dar a conocer por medio de ferias internacionales la oferta exportable que tiene nuestro país.

► De acuerdo a los resultados económicos y financieros de este estudio, se demuestra que el proyecto tiene una buena perspectiva, es decir es viable y rentable, por ello se recomienda su implementación.

► En el Ecuador existen varias empresas que ya exportan el melón por lo que es una buena opción asociarse para los costos puedan disminuirse de alguna forma.

► Este proyecto es una base para la exportación del melón como fruta

fresca, pero debido a las exigencias del mercado se podrá tomar como primer paso la exportación en este estado, para abrir camino a productos con valor agregado de este, como sería la pulpa congelada.

## BIBLIOGRAFÍA

- Comité de Investigación Intercentros en Cultivos de Frutas, Informa Anual 2007.
- Folleto Corporativo MAG
- Folleto de Planeación Estratégica MICIP
- Folleto Corporativo INIAP
- **CORPEI**, “Expansión de la Oferta Exportable del Ecuador”, Editorial Centro de Información Comercial, 5ta edición, Ecuador 2006
- **CORPEI**, “Guía para Exportar a Europa”, Quito, 2005.
- **BARRENO**, Luis. “Manual de Formulación y Elaboración de Proyectos”. Primera Edición. Quito, 2004.
- **OROZCO**, Luis. “Investigación de Mercados, Conceptos y Práctica”. Editorial Norma. Bogotá, Colombia, 1999.
- **Ley de Sanidad Vegetal**, Registro Oficial N.-315, viernes 16 de abril del 2004.
- **Ley de Fomento y Desarrollo Agropecuario**, Registro Oficial N.-315, viernes 16 de abril del 2004
- Ley de Compañías.

## INTERNET

- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.fao.org](http://www.fao.org)
- [www.comexi.gov.ec](http://www.comexi.gov.ec)
- [www.sesa.mag.gov.ec](http://www.sesa.mag.gov.ec)
- [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec)
- [www.ecuadorexporta.org](http://www.ecuadorexporta.org)
- [www.infoagro.com/frutas/melon.asp](http://www.infoagro.com/frutas/melon.asp)
- [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)
- [www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)
- [www.inh.gov.ec](http://www.inh.gov.ec)
- [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)
- [www.inen.gov.ec](http://www.inen.gov.ec)
- [www.proexant.org.ec](http://www.proexant.org.ec)
- [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)
- [www.ecuador.fedexport.com/fedexpor1](http://www.ecuador.fedexport.com/fedexpor1)
- [http://europa.eu/index\\_es.htm](http://europa.eu/index_es.htm)
- <http://www.guiadelmundo.org.uy/cd/countries/gbr/>

# APÉNDICE



## RESUMEN DE DEPRECIACIONES

AÑO	CONSTRUCCIONES	MAQUINARIA	EQUIPO DE OFICINA	MUEBLES Y ENSERES	EQUIPOS DE COMPUTO	HERRAMIENTAS	TOTAL
1	1272,45	1388,22	44,88	156,57	712,99	1912,5	5487,61
2	1272,45	1388,22	44,88	156,57	712,99	1912,50	5487,61
3	1272,45	1388,22	44,88	156,57	712,99	1912,50	5487,61
4	1272,45	1388,22	44,88	156,57	712,99	1912,50	5487,61
5	1272,45	1388,22	44,88	156,57	712,99	1912,50	5487,61
6	1272,45	1388,22		156,57	712,99	1912,50	5442,73
7	1272,45	1388,22		156,57	712,99	1912,50	5442,73
8	1272,45	1388,22		156,57	712,99	1912,50	5442,73
9	1272,45	1388,22		156,57	712,99	1912,50	5442,73
10	1272,45	1388,22		156,57	712,99	1912,50	5442,73

## SEGUROS

CONCEPTO		VALOR INICIAL	CUOTA	ALOR RESIDUA	SEGURO 2%
<b>AÑO</b>	<b>Construcciones</b>	25449			508,98
1	Vida Util	20	1272,45	24940,02	498,80
2	Porcentaje	5%	1272,45	23667,57	473,35
3			1272,45	22395,12	447,90
4			1272,45	21122,67	422,45
5			1272,45	19850,22	397,00
6			1272,45	18577,77	371,56
7			1272,45	17305,32	346,11
8			1272,45	16032,87	320,66
9			1272,45	14760,42	295,21
10			1272,45	13487,97	269,76

CONCEPTO		VALOR INICIAL	CUOTA	ALOR RESIDUA	SEGURO 2%
<b>AÑO</b>	<b>MAQUINARIA</b>	13882,2			277,64
1	Vida Util	10	1388,22	12493,98	249,88
2	Porcentaje	10%	1388,22	11105,76	222,12
3			1388,22	9717,54	194,35
4			1388,22	8329,32	166,59
5			1388,22	6941,10	138,82
6			1388,22	5552,88	111,06
7			1388,22	4164,66	83,29
8			1388,22	2776,44	55,53
9			1388,22	1388,22	27,76
10			1388,22	0,00	

CONCEPTO		VALOR INICIAL	CUOTA	ALOR RESIDUA	SEGURO 3%
<b>AÑO</b>	<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	224,4			6,732
1	Vida Util	5	44,88	217,668	6,53
2	Porcentaje	20%	44,88	172,788	5,18
3			44,88	127,908	3,84
4			44,88	83,028	2,49
5			44,88	38,148	1,14

CONCEPTO		VALOR INICIAL	CUOTA	ALOR RESIDUA	SEGURO 2%
<b>AÑO</b>	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	1565,7			31,31
1	Vida Util	10	156,57	1534,386	30,69
2	Porcentaje	10%	156,57	1377,816	27,56
3			156,57	1221,246	24,42
4			156,57	1064,676	21,29
5			156,57	908,106	18,16
6			156,57	751,536	15,03
7			156,57	594,966	11,90
8			156,57	438,396	8,77
9			156,57	281,826	5,64
10			156,57	125,256	2,51

CONCEPTO		VALOR INICIAL	CUOTA	ALOR RESIDUA	SEGURO 4%
<b>AÑO</b>	<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>	2138,97			85,56
1	Vida Util	3,00	712,99	1425,98	57,04
2	Porcentaje	0,33	712,99	712,99	28,52
3			712,99	0,00	0,00
4		2138,97	712,99	1425,98	57,04
5			712,99	712,99	28,52
6			712,99	0,00	0,00
7		2138,97	712,99	1425,98	57,04
8			712,99	712,99	28,52
9			712,99	0,00	0,00
10		2138,97	712,99	1425,98	57,04

CONCEPTO		VALOR INICIAL	CUOTA	ALOR RESIDUA	SEGURO 2%
<b>AÑO</b>	<b>HERRAMIENTAS</b>	3825			76,5
1	Vida Util	2	1912,5	1912,5	38,25
2	Porcentaje	50%	1912,5	0	38,25
3		3825	1912,5	1912,5	76,50
4			1912,5	0	38,25
5		3825	1912,5	1912,5	76,50
6			1912,5	0	38,25
7		3825	1912,5	1912,5	76,50
8			1912,5		38,25
9		3825	1912,5	1912,5	76,50
10			1912,5		38,25

## RESUMEN DE SEGUROS

AÑO	CONSTRUCCIONES	MAQUINARIA	EQUIPO DE OFICINA	MUEBLES Y ENSERES	EQUIPOS DE COMPUTO	FERRAMIENTAS	TOTAL
1	508,98	277,64	6,732	31,31	85,56	76,5	986,73
2	498,80	249,88	6,53004	30,69	57,04	38,25	881,19
3	473,35	222,12	5,18364	27,56	28,52	76,5	833,23
4	447,90	194,35	3,83724	24,42	85,56	38,25	794,32
5	422,45	166,59	2,49084	21,29	57,04	76,50	746,36
6	397,00	138,82		18,16	28,52	38,25	620,76
7	371,56	111,06		15,08	85,56	76,50	659,70
8	346,11	83,29		11,90	57,04	38,25	536,59
9	320,66	55,53		8,77	28,52	76,50	489,97
10	295,21	27,76		5,64	85,56	38,25	452,42

# ANEXOS



Quito, 02 de Junio del 2009

Señorita  
Ana Cristina Almeida  
Ciudad

Estimada Srita Anita:

A continuación presento a usted la mejor oferta para las tarifas marítimas desde Guayaquil:

TARIFA MARITIMA GUAYAQUIL A LIVERPOOL  
SALIDAS SEMANALES

MARITIMA GYE-LVP	TARIFA x CONTENEDOR 40 " REEFER
FLETE MARITIMO	USD 3.100
TRANSFER	USD 100,00
MANEJO ORIGEN	USD 150,00
VISTO BUENO	USD 120,00

**FACTURA CONSOLIDADA USD 30.**

**Los datos de la BODEGA EN MIAMI :**

GAVA INTERNATIONAL FREIGHT /OFIC. AND WH  
CTC: VIVIANE GANZ / LUIS GRAVIER Maritimo  
1820/1824 NW 82TH AVENUE  
PH: (305) 470-9911 FX: (305) 470-9822

En espera de sus gratas noticias, me despido.

Cordiales saludos,

Vanessa Orbe C.  
Departamento Comercial  
[vorbe@munditransport.com](mailto:vorbe@munditransport.com)



## SOLICITUD DE PROFORMA

**CLIENTE**

Ana Almeida

**Fecha:17-04-2009**

<b>Descripción</b>	<b>CANTD.</b>	<b>VALOR UNIT</b>	<b>TOTAL</b>
Calculadoras	5	10.0	50.0
Teléfono	3	30.0	90.0
Teléfono Fax	1	80.0	80.0
<b>TOTAL \$</b>			<b>220.0</b>

Estos precios incluyen IVA

Es un gusto atenderle en todos sus requerimientos.

Sofía Falcón  
**VENTAS**

# SISBAL MAQUINARIA Y BALANZAS

Quito, 19 de mayo de 2009

**Proforma:**

**58962**

**Señorita  
Ana Almeida**

Atendiendo su gentil solicitud procedo a cotizarle la siguiente maquinaria:

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Balanza Industrial 1000 Kg.	Unidad	1	1200	1200
Sellador de Embalaje	Unidad	15	4	60
Tanque	Unidad	1	1500	1500
Máquina de Lavado	Unidad	1	10000	10000
			<b>TOTAL \$</b>	<b>12760</b>

Le brindamos servicios adicionales como soporte técnico, mantenimiento, repuestos y accesorios.

Estos precios ya incluyen IVA, todo lo cotizado tiene garantía de un año; la oferta tiene una validez de 15 días.

En espera de su respuesta y en caso de requerir más información adicional será un gusto atenderle.

Atentamente,

Ing. Luis F. Arevalo  
**Ejecutivo de Ventas**



### SOLICITUD DE PROFORMA

**CLIENTE:** Ana Almeida C.  
**17/11/2009**

**Fecha:**

<b>Descripción</b>	<b>CANTD.</b>	<b>VALOR UNIT</b>	<b>TOTAL</b>
Escritorios Ejecutivos	4	195.0	780.00
Sillas Ejecutivas	1	100.0	100.00
Sillas Giratorias	5	55.0	275.00
Archivadores	2	130.0	260.00
Papeleras	6	20.0	120.00
<b>TOTAL \$</b>			<b>1535.00</b>

Nuestros artículos cuentan con un año de garantía y reparación, además contamos con estaciones de trabajo y todos los implementos para brindarle bienestar y confort a su empresa.

Roberto Muñoz  
**Ventas y Diseño**



# REPRINTER

COTIZACION # 11409

SEÑORES:  
MELEXPOT  
ATN: Srta. Ana Almeida  
Ciudad.-

De acuerdo a su solicitud procedemos a cotizar las siguientes bandas para el transporte de melones

## OPCION 1

01 Banda Ref. Usual K14 PVC de 2 lonas Antifricción de 2mm de espesor de 1.20mt de ancho x 10mt de largo.

Banda unida con grapas marca Flexco en acero inoxidable	\$ 584.05
Banda sin fin vulcanizada	\$ 609.60

## OPCION 2

01 Banda Ref. Usual K20 PVC de 2 lonas Antifricción de 3mm de espesor de 1.20mt de ancho x 10mt de largo.

<b>Banda unida con grapas marca Flexco en acero inoxidable</b>	<b>\$ 748 + IVA=</b>
<b>850.00</b>	
Banda sin fin vulcanizada	\$ 796.80

## CONDICIONES DE VENTA:

A LOS VALORES AGREGAR 12% IVA  
TIEMPO DE ENTREGA: 48 horas laborables  
FORMA DE PAGO: contado  
Saludos Cordiales,

Pamela Ordóñez Torres  
Representante de Ventas  
REPRINTER S.A.

-----  
Oficinas Principales  
Dirección: Av. 10 de Agosto 9408 y Capitán Ramón Borja  
Quito, Ecuador  
Tel: (593-2) 241 6257 / 241 5944 / 241 6045  
Fax: (593-2) 241 6063  
Email: [pamela.ordonez@reprinter.com.ec](mailto:pamela.ordonez@reprinter.com.ec)  
Web: [www.reprinter.com.ec](http://www.reprinter.com.ec)



Av. Maldonado N 45-89

Telf.: 2648334

**RUC 1894522431001**

**PROFORMA: 954632**

**FECHA:** 17-05-2009

	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>ARTICULOS</b>	Computadoras	Impresoras
<b>MARCAS</b>	HP-COMPAQ	SAMSUNG
<b>PRECIO UNIT</b>	<b>534.83</b>	<b>142,00 (sin IVA)</b>
<b>TOTAL \$</b>	<b>599.01</b>	<b>150.00 (con IVA)</b>

Estaremos gustosos en servirle, además contamos con servicios adicionales como servicio técnico, venta de accesorios y garantía de un año.

### **Servicio de ventas**

Marco Torres  
Vendedor