

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS



TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EN COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN

TEMA:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE
HABAS CONFITADAS AL MERCADO HOLANDÉS, PERIODO
2009 - 2018”**

AUTOR:

Tlgo. CRISTIAN PATRICIO LÓPEZ MAYA

DIRECTOR DE TESIS:

Eco. MARCELO SILVA

**MAYO DE 2010
QUITO – ECUADOR**

DEDICATORIA

Con profundo cariño y amor

A Elena mi madre, Leonardo mi padre, por el don de la vida,

*A Lorena mi hermana, por haber traído a este mundo al ser más maravilloso
de la familia **Matías Josué** mi sobrino.*

A mis hermanos Pablo y Fernando.

AGRADECIMIENTO

Quiero permitirme agradecer a DIOS por haberme dado los instrumentos de la sabiduría y la capacidad para discernir.

A mi querida “Universidad Tecnológica Equinoccial” por haberme formado profesionalmente con todas las herramientas necesarias para competir.

Quiero también agradecer a mi asesor el Eco. Marcelo Silva, quién ha sido mi guía para la exitosa culminación de este proyecto.

Finalmente sin desmerecer a nadie quiero agradecer profundamente a Jaime Ortega que en paz descanse y María Hidalgo por haberme recibido desinteresadamente dentro de su hogar, a mi tía Jazmín Maya por haber sido como mi madre dentro de mi carrera universitaria y a José Luis Maya mi tío que me apoyo incondicionalmente.

A ellos mi gratitud eterna.

Cristian Patricio López Maya.

AUTORÍA

De la presente tesis se responsabiliza el autor.

Tlgo. CRISTIAN PATRICIO LÓPEZ MAYA
AUTOR

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director de Tesis certifico que la presente tesis ha sido desarrollada por el señor: Tigo. Cristian Patricio López Maya.

Eco. MARCELO SILVA

DIRECTOR

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
PLAN DE INVESTIGACIÓN	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.2 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	3
1.3 OBJETIVOS	4
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	4
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
1.4 HIPÓTESIS	4
1.5 VARIABLES E INDICADORES	5
1.5.1 VARIABLES DEPENDIENTES	5
1.5.2 VARIABLES INDEPENDIENTES	5
1.6 MARCO TEÓRICO	5
1.6.1 MARCO REFERENCIAL	5
1.6.2 MARCO CONCEPTUAL	9
1.6.3 MARCO JURÍDICO	12
1.6.3.1 Organismos reguladores del estudio	12
1.6.3.2 Leyes conexas	13
1.7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.7.1 MÉTODOS	13
1.7.3.1 Método histórico - logístico	13
1.7.3.2 Método analítico - sintético	14
1.7.3.3 Método estadístico	14
1.7.4 TÉCNICAS	14
1.7.4.1 Entrevistas	14
1.7.4.2 Observación	14
1.7.4.3 Instrumentos	14
CAPÍTULO II	16
MARCO JURÍDICO	16
2.1 BASE LEGAL	16
2.1.1 MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD (MIPRO)	16

2.1.2 CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA (CAE)-----	16
2.1.3 CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (COMEXI) -----	16
2.1.4 CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI) ----	17
2.1.5 MINISTERIO DE AGRICULTURA GANADERÍA ACUACULTURA Y PESCA (MAGAP) ----	17
2.1.6 FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES (FEDEXPOR)-----	17
2.1.7 AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD DEL AGRO (AGROCALIDAD)-----	18
2.1.8 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI) -----	18
2.2 LEYES CONEXAS -----	18
2.2.1 LEXI -----	18
2.2.1.1 Del ámbito de la ley-----	18
2.2.2 LEY DE SANIDAD VEGETAL -----	19
2.2.2.1 Reglamento general a la ley de sanidad vegetal-----	19
2.2.2.2 R.O. Suplemento 315 de 16 de abril del 2004.- Codificación2004-08). -----	19
2.2.3 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS - SGP Andino-----	20
2.2.4 LEY ORGÁNICA DE ADUANAS (LOA) -----	20
2.3 CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA-----	20
2.3.1 CONCEPTO DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA-----	21
2.3.1.1 Tipos de compañías-----	21
2.3.2 NORMAS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA -----	21
2.3.2.1 Requisitos para la constitución de la compañía-----	21
2.3.3 MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA RESPONSABILIDAD LIMITADA -----	23
 CAPÍTULO III -----	 27
ESTUDIO DE MERCADO-----	27
3.1 MERCADO-----	27
3.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO-----	27
3.3 ANTECEDENTES DEL HABA-----	28
3.3.1 ORIGEN -----	29
3.3.2 VARIEDADES -----	29
3.3.3 ADAPTACIÓN -----	30
3.3.4 REACCIÓN A ENFERMEDADES-----	30
3.3.5 DESCRIPCIÓN BOTÁNICA DEL HABA -----	31
3.3.6 VALOR NUTRICIONAL-----	32

3.3.7 EL CULTIVO -----	32
3.3.8 REQUERIMIENTOS CLIMÁTICOS -----	33
3.3.8.1 Temperaturas -----	33
3.3.9 REQUERIMIENTOS EDÁFICOS -----	33
3.3.9.1 Suelo-----	33
3.3.9.2 Preparación del terreno -----	34
3.3.9.3 Siembra -----	34
3.3.9.4 Riego-----	34
3.3.9.5 Abonado o fertilización -----	34
3.4 ZONAS DE CULTIVO EN EL ECUADOR -----	35
3.4.1 ZONAS DE PRODUCCIÓN -----	35
3.4.2 ZONAS EN COSECHA-----	36
3.5 EL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR -----	37
3.6 PRODUCCIÓN MUNDIAL -----	38
3.7 COMERCIO MUNDIAL-----	38
3.7.1 PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE HABA EN EL MUNDO -----	38
3.7.2 PRINCIPALES IMPORTADORES DE HABA EN EL MUNDO -----	39
3.7.3 EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE HABAS CONFITADAS -----	40
3.8 RELACIÓN COMERCIAL ECUADOR – UNIÓN EUROPEA -----	41
3.8.1 BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA -----	43
3.9 RELACIÓN COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y HOLANDA-----	45
3.9.1 BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y HOLANDA-----	46
3.9.1.1 Exportaciones -----	47
3.9.1.2 Importaciones-----	52
3.10 CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO HOLANDÉS-----	59
3.10.1 POBLACIÓN Y GEOGRAFÍA-----	60
3.10.2 ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA-----	61
3.10.3 COMERCIO EXTERIOR-----	62
3.10.3.1 Importaciones -----	62
3.10.3.2 Exportaciones -----	64
3.10.3.3 Acuerdos Comerciales-----	66
3.10.4 REGULACIONES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES -----	66
3.10.4.1 Regulaciones-----	66
3.10.4.2 Normas Técnicas-----	69

3.10.5 CONSUMO Y DEMANDA INTERNA-----	70
3.10.6 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN -----	72
3.10.6.1 Análisis de la Producción de habas en Holanda -----	73
3.10.6.2 Análisis de las Importaciones de habas en Holanda -----	76
3.10.6.3 Análisis de las Exportaciones de habas en Holanda -----	79
3.10.6.4 Análisis del CONSUMO NACIONAL APARENTE -----	82
3.10.6.5 Análisis de la Población-----	83
3.10.6.6 Análisis del Consumo Per Cápita -----	85
3.10.6.7 Análisis del Consumo Recomendado -----	86
3.10.6.8 Análisis de la Demanda Insatisfecha -----	87
3.10.7 OFERTA-----	88
3.10.7.1 Análisis de la Oferta del Proyecto -----	88
3.11 ANÁLISIS DEL MARKETING MIX -----	90
3.11.1 ESTRATEGIAS DE MERCADEO-----	90
3.11.1.1 Estrategias de Producto-----	90
3.11.1.2 Estrategia de Promoción-----	92
3.11.1.3 Estrategia de Precio -----	93
3.11.1.4 Estrategia de Plaza -----	96
 CAPÍTULO IV-----	 98
ESTUDIO TÉCNICO -----	98
4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO -----	98
4.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO-----	98
4.2.1 DEMANDA-----	99
4.2.2 MATERIA PRIMA-----	99
4.2.3 TECNOLOGÍA Y EQUIPOS -----	100
4.2.4 FINANCIAMIENTO-----	100
4.2.5 ORGANIZACIÓN-----	100
4.3 LOCALIZACIÓN -----	102
4.3.1 MACRO LOCALIZACIÓN -----	102
4.3.2 MICRO LOCALIZACIÓN -----	102
4.3.2.1 Análisis del método cualitativo por puntos -----	104
4.4 FLUJOGRAMA POST COSECHA-----	105
4.4.1 Proceso Post Cosecha del Haba Confitada-----	106

4.4.1.1 Primer paso: (Recepción de la materia prima) -----	106
4.4.1.2 Segundo paso: (Clasificación y limpieza de materia prima) -----	106
4.4.1.3 Tercer paso: (Control de calidad) -----	106
4.4.1.4 Cuarto paso: (Procesamiento de las habas) -----	107
4.4.1.5 Quinto paso: (Pesado y control de calidad) -----	108
4.4.1.6 Sexto paso: (Empacado y sellado) -----	108
4.4.1.7 Séptimo paso: (Almacenaje) -----	109
4.4.1.8 Octavo paso: (Mercado nacional) -----	109
4.4.1.9 Noveno paso: (Comercialización) -----	110
4.5 CONTENEDORIZACIÓN DEL PRODUCTO -----	110
4.5.1 DIMENSIONES DEL CONTENEDOR -----	110
4.6 ACONDICIONAMIENTO Y CUBICAJE -----	111
4.7 PROCESO DE EXPORTACIÓN -----	113
4.7.1 PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR -----	113
4.7.1.1 Registrarse como exportador -----	113
4.7.1.2 Negociación previa y celebración del contrato -----	116
4.7.1.3 Elaboración de la factura comercial -----	116
4.7.1.4 Elaboración de la lista de empaque -----	117
4.7.1.5 Certificados necesarios para exportar -----	117
4.7.1.6 Seguro a la exportación -----	120
4.7.1.7 Medio de transporte a utilizar -----	121
4.7.1.8 Pagos internacionales -----	122
4.7.1.9 Términos de negociación -----	124
4.7.1.10 Procedimientos al interior de la CAE -----	125
4.8 FORMA DE NEGOCIACIÓN -----	127
4.8.1 FIJACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN -----	128
4.9 ACCESO AL MERCADO HOLANDÉS -----	129
4.9.1 SISTEMA DE PREFERENCIAS PARA PAÍSES EN DESARROLLO -----	129
4.9.2 REQUISITOS -----	130
4.9.3 NORMAS DE ORIGEN -----	131
4.9.4 REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS -----	131
4.9.5 REQUISITOS DE EMPAQUE Y ETIQUETADO -----	132

CAPÍTULO V-----	133
INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO-----	133
5.1 INVERSIONES DEL PROYECTO-----	133
5.1.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES-----	133
5.1.1.1 Terreno-----	134
5.1.1.2 Vehículo-----	135
5.1.1.3 Maquinaria y equipo-----	136
5.1.1.4 Equipos de oficina-----	137
5.1.1.5 Equipo de cómputo-----	137
5.1.1.6 Muebles y enseres-----	138
5.1.2 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES-----	139
5.1.3 CAPITAL DE TRABAJO-----	139
5.2 FINANCIAMIENTO DE LA DEUDA-----	140
5.2.1 ESTRUCTURA DE LA DEUDA-----	141
5.2.2 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA-----	142
CAPÍTULO VI-----	144
COSTOS GASTOS E INGRESOS-----	144
6.1 PRESUPUESTO DE COSTOS-----	144
6.2 COSTOS DEL PROYECTO-----	145
6.2.1 COSTOS DIRECTOS-----	145
6.2.1.1 Materia Prima-----	145
6.2.1.2 Insumos-----	146
6.2.1.3 Materiales Indirectos-----	147
6.2.1.4 Mano de Obra Directa-----	147
6.2.2 GASTOS DE FABRICACIÓN-----	148
6.2.2.1 Mano de Obra Indirecta-----	148
6.2.2.2 Mantenimiento y Reparación-----	149
6.2.2.3 Seguros-----	149
6.2.2.4 Depreciaciones y Amortizaciones-----	150
6.2.2.5 Gastos Administrativos-----	151
6.2.2.6 Gastos Generales-----	152
6.2.2.7 Gasto Ventas-----	152
6.2.2.8 Gastos Financieros-----	153

6.3 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO-----	154
6.3.1 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO CON INFLACIÓN-----	154
6.3.2 INGRESOS TOTALES DEL PROYECTO-----	156
6.3.2.1 Análisis de Ingresos-----	158
CAPÍTULO VII-----	159
EVALUACIÓN DEL PROYECTO-----	159
7.1 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL-----	159
7.2 ESTADO DE RESULTADOS-----	161
7.3 FLUJO DE CAJA-----	163
7.4 INDICADORES DE RENTABILIDAD-----	164
7.4.1 COSTO DEL CAPITAL-----	164
7.4.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)-----	165
7.4.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)-----	166
7.4.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)-----	167
7.4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO-----	168
7.5 INDICADORES FINANCIEROS-----	171
7.5.1 RENTABILIDAD TOTAL-----	171
7.5.2 RENTABILIDAD SOBRE LOS RECURSOS PROPIOS-----	172
7.5.3 RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS-----	172
7.5.4 ÍNDICE DE APALANCAMIENTO-----	172
7.5.5 ÍNDICE DE COBERTURA-----	173
CAPÍTULO VIII-----	174
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES-----	174
8.1 CONCLUSIONES-----	174
8.2 RECOMENDACIONES-----	176
BIBLIOGRAFÍA-----	177
APÉNDICES-----	179
ANEXOS-----	185

INTRODUCCIÓN

Nuestro futuro requiere definitivamente del diseño de un mecanismo de perfeccionamiento orientado hacia actividades de exportación que provean de fuentes permanentes y crecientes de divisas. Este mecanismo debe al mismo tiempo estar articulado a las cadenas productivas internas con el objeto de evitar el desarrollo de los clásicos enclaves productivos que impiden el progreso armónico del conjunto de la nación.

En procura del objetivo establecido, se procedió a elaborar el presente proyecto con fines de exportación hacia el mercado holandés. Los resultados del estudio permitirán al inversionista evaluar la magnitud y riesgos del mismo, cuya derivación van a contribuir al incremento y diversificación de las exportaciones ecuatorianas, con los consecuentes beneficios económicos y sociales para la población involucrada.

Mí propuesta se diferencia de otros similares siendo este la innovación permanente que pueda brindar junto a la posibilidad de estar orientado hacia el consumidor y los beneficios que los productos otorgan. El Desarrollo y Posicionamiento de la Marca **Cribean Sweet** en el mercado es la de penetrar por medio de una fuerza de ventas orientadas al consumo masivo.

Existen emprendimientos que competirán con el nuestro, cada uno con alguna o más de una línea de productos. Nuestra **ventaja competitiva** es mantenernos con la capacidad de una basta oferta exportable de productos de superior calidad que los de la competencia.

La inclusión de los sectores más desprotegidos como los campesinos, mujeres y personas con capacidades diferentes, serán de vital importancia dentro del proceso de crecimiento de EXPRAL, ya que a través de ellos mantendremos las políticas establecidas en la actual constitución. El derecho al **Buen Vivir**.

CAPÍTULO I

PLAN DE INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Ecuador se ha caracterizado siempre por tener un suelo rico en nutrientes y un clima exuberante, lo que le permite producir un sin número de productos. Sin embargo muy poco se ha hecho por diversificar esta producción ocasionando una reducción en las ganancias de nuestro país.

Existen muchos productos que esperan ser reconocidos a nivel internacional e incluso regional ya que poseen un gran valor nutritivo. Estos productos no siempre son aprovechados en todo su potencial, tal es el caso del haba, y que mejor si le damos un valor agregado como es el caso de la confitería.

La elaboración del presente proyecto de factibilidad se realiza previa la investigación de varios cultivos no tradicionales de exportación, seleccionando así a las habas, debido a que la plantación se desarrolla en toda la región andina de nuestro país, extendida desde la provincia del Carchi hasta Loja.

El Haba ecuatoriana es muy apetecida en el mercado internacional por su excelente calidad que responde a elevados estándares de calidad requeridos en los mercados más exigentes del mundo, tanto en la producción agrícola como en el proceso industrial; la experiencia ancestral en su producción asegura que el haba es un producto rico en proteínas necesarias para el consumo humano.

La oferta del haba es limitada comparando con la creciente demanda de los mercados internacionales, los cuales requieren un abastecimiento permanente, productos de calidad y precios competitivos.

El mercado objeto del presente estudio es Holanda, por su ubicación geográfica, por su cultura y sobre todo por las relaciones comerciales que existen con el Ecuador, ayudarán a que nuestro producto pueda ingresar a ese mercado sin tantas complicaciones.

Es indispensable que, como ecuatorianos, tomemos conciencia que es necesario poner en práctica nuestras ideas y aprovechar los recursos que nos brinda la madre tierra. Otros países que no poseen ni siquiera una décima parte de las riquezas naturales que tenemos, han sacado adelante sus economías. Es hora de buscar nuevos productos y mecanismos que generen fuentes de empleo y que incrementen la economía del país.

1.2 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

El presente proyecto tiene como finalidad exportar un producto no tradicional a mercados donde su creciente demanda hace positiva la implantación de nuevas empresas, por esta razón encontramos que el haba presenta la oportunidad de conquistar el mercado internacional, especialmente en Holanda.

Nuestro rol predominante es el de generar la participación de los más pobres en cadenas de generación de valor, así como también la estabilidad económica para quienes conforman el equipo de trabajo, donde el negocio central trascienda con un impacto social y ambiental positivo

Los principales beneficiarios de este proyecto son los campesinos de las parroquias rurales del cantón Ibarra como la Esperanza, Zuleta, Angochagua y San Antonio, poblaciones donde la agricultura ocupa su principal fuente de ingresos dentro de sus comunidades seguido de las artesanías y el turismo.

Imbabura se ha caracterizado por ser una provincia altamente agrícola donde su producción y variedad de productos se los ha utilizado únicamente para el consumo nacional ya que la falta de iniciativas como estas no han permitido que nuevos productos sean agro industrializados y exportados para de esta manera generar mayores divisas para el Ecuador.

La apatía por parte de los gobiernos seccionales y la desacertada toma de decisiones hacen que comunidades potencialmente ricas sigan viviendo en total pobreza formando parte de los quintiles uno y dos donde su calidad de vida refleja claramente las desigualdades sociales dentro de la provincia y el país.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un proyecto de factibilidad que me permita determinar la viabilidad tanto técnica como financiera para exportar habas confitadas al mercado holandés, en búsqueda de obtener la mayor rentabilidad económica y social así como su ejecución en la provincia de Imbabura.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Realizar una investigación al mercado Holandés, para determinar la demanda insatisfecha del producto.
- ✓ Realizar un estudio comercial con el fin de estructurar las variables del marketing adecuadas.
- ✓ Realizar un estudio técnico del proyecto con el fin de garantizar su ejecución con la óptima utilización de los recursos.
- ✓ Desarrollar un estudio financiero, costos e ingresos y su respectiva evaluación con el fin de garantizar su rentabilidad y crecimiento

1.4 HIPÓTESIS

La exportación de habas confitadas al mercado Holandés abrirá nuevas oportunidades para el ingreso de productos ecuatorianos no tradicionales, por ende la creación de nuevas pymes.

1.5 VARIABLES E INDICADORES

1.5.1 VARIABLES DEPENDIENTES:

Abrir nuevas oportunidades para el ingreso de productos ecuatorianos no tradicionales.

- Productores de habas
- Calidad del producto
- Disponibilidad de la materia prima
- Oferta exportable
- Consumo internacional del producto
- Precios internacionales

1.5.2 VARIABLES INDEPENDIENTES

Creación de nuevas pymes.

- Ubicación estratégica de la empresa
- Precio del producto
- Oferta del producto
- Calidad del producto
- Producción de habas
- Legislación

1.6 MARCO TEÓRICO

1.6.1 MARCO REFERENCIAL

No muchos saben que las habas son un producto codiciado en el exterior y con grandes potencialidades como cultivo en el Ecuador, muy poco se ha aprovechado esta capacidad, pero existen iniciativas como esta para incrementar la producción y enviar un alimento agro industrializado a otros países.

Tras una exploración inicial, el Ecuador ha comenzado a incrementar la exportación de habas a diversos mercados, entre los que se cuentan Japón, España, Holanda y Portugal, mientras crece la aceptación de este alimento rico en proteínas, hierro y fósforo y carente de colesterol. El haba, un tradicional alimento andino, conquista un creciente prestigio internacional por sus extraordinarias propiedades nutritivas y constituye un producto de exportación altamente prometedor para Ecuador.

El conjunto de países importadores de haba está comprendido por 80 países, de los cuales Japón, Portugal, Holanda, Canadá, Francia, España y Colombia absorben el mayor volumen importado, que en promedio representa el 92,5 por ciento del total.

Las exportaciones Ecuatorianas de haba no llegan al 1 por ciento del tamaño del mercado internacional; esta realidad provoca un conjunto de interrogantes en busca del porqué de esto. La respuesta se encuentra en que la dimensión externa es el mayor tropiezo, pues los principales países clientes son muy exigentes especialmente en cuanto a calidad.

El haba es un alimento de alto valor energético y muy rico en proteínas, tanto que sustituye perfectamente a la proteína de la carne, con la ventaja de que no posee colesterol.

Este es miembro de la familia de las leguminosas es nativo de la región del Mediterráneo, especialmente Italia e Irán. Es una de las plantas de cultivo conocidas más antiguas, cuya producción se extiende a épocas prehistóricas.

Las habas, de color verde pálido, están encerradas dentro de una vaina larga y ancha de color verde claro. Las habas son consideradas un producto especial, en parte debido a su largo proceso de limpieza y bajo rendimiento en peso al pelar la vaina.

En Ecuador el cultivo de habas es tradicional en la sierra alta, entre pequeños productores de la serranía desde el Carchi hasta Loja, especialmente en áreas sobre los 2700 m.s.n.m. Las variedades locales han sido utilizadas

ancestralmente, hasta que el INIAP inició la producción de semilla de nuevas variedades con mejoramiento genético y mejor productividad.

Su cultivo se distribuye a lo largo del Callejón Interandino, asociado con maíz, quinua y fréjol; debido a sus características también se desarrolla en las partes altas de la cordillera zonas de los páramos, se distribuye en las provincias de: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo.

Las habas deben ser recogidas y seleccionadas a mano. El mercado internacional permite un máximo entre 0.1 y 1.5 % de impurezas, y un máximo de 0.05 de gorgojo. El producto debe ser fumigado antes del embarque para que esté libre de gusanos e insectos. Las habas no deben tener manchas profundas ni agujeros de picaduras.

Las mejores vainas son de tamaño mediano, gruesas, crocantes, tienen color verde intenso y brillante; las habas dentro de ellas deben tener un desarrollo uniforme. Un ligero desvanecimiento de color en la vaina no se considera un defecto. Las vainas demasiado grandes cuyos granos presentan amarillamiento serán desechadas.

Las habas que se comercializan sin proceso industrial se presentan frescas o secas. Esta segunda presentación implica el secado de las vainas en la propia mata.

Las exportaciones de Productos No Tradicionales, se han incrementado en los últimos años en el Ecuador, reconociéndose dentro de este rubro como algunos productos primarios No Tradicionales: flores naturales, palmito, cebolla, sandías, mango; y como algunos productos industrializados No Tradicionales: jugos y conservas de frutas, conservas de hortalizas, harina de pescado, enlatados de pescado, químicos y fármacos.

Los productos no tradicionales o nuevas agro exportaciones cumplen con una serie de características, entre las principales:

1. Son productos nuevos en la canasta de exportaciones de un país,

2. Son productos que atienden a una nueva demanda de los mercados internacionales; es decir, que son productos frescos o de fácil preparación,
3. Cada vez la demanda de estos es más exigente, en el sentido de requerir productos que cumplan con estándares de calidad y con las normas internacionales de protección ambiental. Estos productos son llamados alimentos orgánicos.

El mercado de alimentos y bebidas orgánicas está aumentando rápidamente en la mayoría de los países de Europa, América del Norte, Japón y Australia, así como en algunos países en desarrollo. El hecho de que la proporción correspondiente a los productos orgánicos sigue siendo pequeña en todos los mercados indica posibilidades considerables a largo plazo. Se aumentan las posibilidades de crecimiento no sólo haciendo que el consumidor tenga más conciencia de los problemas de la salud y el medio ambiente, sino también mediante una promoción sumamente activa y orientada a objetivos concretos organizada por los principales grupos minoristas. También ayudará a aumentar la demanda mundial el desarrollo de productos y las innovaciones en materia de envasado, que introduzcan los elaboradores y fabricantes de alimentos, así como una política oficial de apoyo en muchos países.

Es así que las habas fritas saladas y confitadas a breve y mediano plazo, el problema fundamental no será la falta de una demanda sino una oferta insuficiente del producto en los mercados exteriores y con ello la creación de nuevas fuentes de trabajo.

Lo que ofrece oportunidades a los abastecedores, incluidos los exportadores de los países en desarrollo, no sólo para los que actúan ya en esta esfera sino también para otros que desearían poner en marcha una producción de este tipo. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la competencia aumentará considerablemente en el futuro, especialmente en los mercados que son también productores. Sin duda, es necesario seguir esforzándose por desarrollar la industria tanto en lo que se refiere al cultivo como a la elaboración, y, la comercialización y la distribución, sin olvidar el desarrollo de productos y del mercado.

1.6.2 MARCO CONCEPTUAL

A fin de ubicarnos conceptualmente en que área vamos a desarrollar este proyecto de pre factibilidad, es necesario conocer los siguientes términos y conceptos básicos:

- **Haba:** es una planta trepadora herbácea, anual de tallos erectos, cultivada en todo el globo por sus semillas, empleadas en la gastronomía. Es de la familia de las **leguminosas**, por la forma de su flor, tiene porte recto y erguido, con tallos fuertes y angulosos de hasta 1.6 metros de altura. Muestra hojas alternas de color verde judío, y compuesto con folios anchos de forma ovalada.
- **Confitura:** Cubrir con un baño de azúcar, frutas, semillas o frutos secos para degustarlos.
- **Producción:** Término empleado en el lenguaje económico para indicar el conjunto de actividades mediante las cuales se ponen a disposición de los consumidores bienes y servicios, para satisfacer sus necesidades.¹
- **Exportación:** Es la venta de productos que se producen en un país determinado y que son enviados mediante diferentes medios de transporte ya sea terrestre, aérea o marítima a otros país para su comercialización.
- **Comercialización:** Es factible encontrar diferentes definiciones de la comercialización en función de los aspectos que se pretenden enfatizar, sean ellos del producto, instituciones, funcionales o gerenciales. Así tenemos que:

Mc Carthy define a la comercialización a través de un enfoque gerencial como “la realización de actividades comerciales que dirigen el flujo de mercaderías y servicios del productor al consumidor o usuario a fin de satisfacer al máximo a éstos, y lograr los objetivos de la empresa.”² La American Marketing Association la define como “la realización de

¹ Monitor Salvat, tomo 13, Pág. 5002

² Proyectos de Exportación y Estrategias de Marketing Internacional, Pág. 12

actividades comerciales que encauzan el flujo de mercancías y servicios desde el productor hasta el consumidor o usuario”³

Tousley, R.D. ubica a la comercialización como “la suma de todos los esfuerzos que se llevan a cabo para la transferencia de la propiedad de mercancías y servicios y que proporcionan su distribución física.”⁴ De estas definiciones se puede concluir que: la comercialización desarrolla actividades que conducen a la creación de utilidades, de tiempo, lugar y dominio.

- **El Proteccionismo:** “Se denomina así a aquella política comercial, internacional que adopta un país, para limitar las importaciones de ciertos productos con el fin de proteger la industria nacional”⁵
- **Los aranceles:** Son impuestos o derechos de aduana que grava bienes comercializados cuando cruzan una frontera nacional. Un arancel a las importaciones es un derecho de aduana aplicado sobre los bienes importados.⁶
- **Barreras no arancelarias o Neo-proteccionismo:** Este tipo de barreras comprenden las restricciones “voluntarias” a las exportaciones, las regulaciones o exigencias administrativas, los causados por los carteles internacionales, las cuotas y por el dumping. En años recientes, estas barreras han llegado a ser más importantes que los aranceles como obstáculos al comercio internacional; sobre todo debido a que los países firman acuerdos para disminuir los aranceles, así que tiene que buscar otras formas de proteccionismos para proteger sus propios productos.
- **Las cuotas:** Las cuotas o contingentes son restricciones cuantitativas directas sobre la cantidad del bien que se permite importar a un país. Los contingentes como toda barrera comercial, reducen la eficiencia mundial e invitan a tomar represalias. Por otra parte, son especialmente perniciosos debido a su influencia en la competencia y en la distribución de la renta. Las cuotas de importación pueden utilizarse para proteger una industria

³ Proyectos de Exportación y Estrategias de Marketing Internacional, Pág. 12

⁴ Proyectos de Exportación y Estrategias de Marketing Internacional, Pág. 15

⁵ Salvatore Dominik, “Economía Internacional” 4ta. Edición, Pág. 41

⁶ Salvatore Dominik, “Economía Internacional” 4ta. Edición, Pág. 45

doméstica, para proteger la agricultura o por razones relacionadas con la balanza de pagos.

- **Carga:** Entendido como los bienes o mercancías transportados ya sea por un avión o por un barco.
- **Transportes aéreos:** Entendido como el movimiento de personas y bienes o mercancías efectuado por un avión.
- **Mercado:** Es cualquier persona o grupo con los que un individuo u organización tenga o puede tener una relación de intercambio. El marketing tiene lugar siempre que una unidad social trata de intercambiar algo de valor con otra unidad social. Así la esencia del marketing es una transacción o intercambio.
- **Comercio Exterior:** “Entendido como la actividad económica mediante la cual se intercambian productos originarios y procedentes de distintos países o naciones, con arreglo a estatutos, reglas, términos, definiciones, etc. Aceptados por los concurrentes en las operaciones que implica, independientemente de que ese marco normativo esté o no incorporado oficialmente a la legislación nacional vigente en los lugares desde donde, los concurrentes, ejecutan sus operaciones.
- **Exportaciones:** “En la contabilidad nacional se entiende por exportación todos aquellos envíos de bienes y servicios, excluidos las remesas de bienes y servicios que no generan ingresos de dinero, con destino a unidades económicas radicados fuera de las fronteras del país considerado.
- **Marketing:** Es un sistema total de actividades comerciales, cuya finalidad es planear, fijar el precio, promover y distribuir los productos satisfactorios de necesidades entre los mercados meta para alcanzar los objetivos corporativos.⁷
- **INCOTERM:** Son “Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales”⁸, creada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI). Su aplicación es básica para realizar negocios de compra-venta internacional, en los cuales no se produzcan mal entendidos y posteriores

⁷ Stanton William, “Fundamentos de Marketing”, Edición McGraw-Hill, México, 1997

⁸ Estrada Raúl y Estrada Patricio, “Lo que se debe conocer para exportar, Ecuador 2000, DIESPE, Pág. 81

litigios. Las partes contratantes pueden acordar someterse en caso de litigio al arbitraje de la CCI, incluyendo una cláusula tipo de arbitraje.

- **Proyecto:** Es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y si se le proporciona insumos de varios tipos podrá producir un bien o un servicio útil al ser humano o a la sociedad en general.
- **Oferta:** Es la cantidad de bienes o servicios que cierto número de oferentes están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.
- **Demanda:** Es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.
- **Demanda Insatisfecha:** Es aquella en la cual la producción no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.
- **Precio:** Cantidad de dinero que se necesita para comprar un bien o servicio.
- **VAN:** Este método es un clásico de la valoración de inversiones en activos fijos, proporcionando una valoración financiera en el momento actual de los flujos de caja netos proporcionados por la inversión.
- **TIR:** Es la tasa de descuento r , que fuerza al VAN a ser igual a 0.
- **Flujo de Caja:** Es el reflejo de los estados de resultados proyectados en que constan inversión inicial, ingresos, egresos y saldos, con los cuales se establece el VAN y el TIR.

1.6.3 MARCO JURÍDICO

1.6.3.1 Organismos reguladores del estudio

Los organismos que tienen relación con la operación de este Estudio entre otros son:

- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (**MAGAP**)
- Ministerio de Industrias y Productividad (**MIPRO**)
- Corporación Aduanera Ecuatoriana (**CAE**)
- Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (**COMEXI**)
- Corporación de Promoción de Exportaciones e inversiones (**CORPEI**)

- Federación Ecuatoriana de Exportadores (**FEDEXPOR**)
- La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (**AGROCALIDAD**)
- Servicio de Rentas Internas (**SRI**)

1.6.3.2 Leyes conexas

Las leyes que vigilan las operaciones para la puesta en marcha del Estudio y su ejecución son:

- LEXI
- Ley de Sanidad Vegetal
- Sistema Generalizado de Preferencias Andinas (**SGP Andino**)
- Ley Orgánica de Aduanas (**LOA**)

1.7 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo es descriptivo y correlacional, ya que en él se describirán los procesos de producción y comercialización internacional del producto hacia el mercado de destino, al tiempo de correlacionarse sus variables en busca de los resultados esperados. Además haremos uso de los métodos y técnicas señalados a continuación:

1.7.1 MÉTODOS

1.7.3.1 Método histórico - logístico

Este método nos permitirá conocer los antecedentes y la situación actual del haba, en cuanto a su producción y comercialización, para poder establecer una proyección y en base a esto determinar la viabilidad del proyecto.

1.7.3.2 Método analítico - sintético

Desarrollar este proyecto demanda del estudio y análisis de detalles y temas que se desprenderán ó aparecerán a partir de un tema general los cuales al investigarse correctamente me ayudaran a definir la rentabilidad del proyecto.

1.7.3.3 Método estadístico

Para facilitar el presente proyecto se utilizará estadísticas tanto nacionales como internacionales, por lo cual usar este método es indispensable para la culminación exitosa de mi trabajo.

1.7.4 TÉCNICAS

1.7.4.1 Entrevistas

Se aplicarán entrevistas estructuradas y no estructuradas a personas que nos proporcionen información relevante de las temáticas o aspectos presentes en todos los componentes del proyecto; será fundamental también la información que nos proporcionen a través de entrevistas a técnicos y expertos en la materia.

1.7.4.2 Observación

Siendo un plan de investigación – acción será fundamental el hecho de que quién conforma el equipo investigador esté presente e inmiscuido permanentemente en los hechos y acontecimientos relacionados con el proyecto, de tal forma que se pueda observar técnicas y objetivamente aspectos y sub-aspectos para captar información para el proyecto.

1.7.4.3 Instrumentos

Para poder operar eficazmente las técnicas antes mencionadas serán necesarias en unos casos del diseño de instrumentos y en otros la adquisición y aplicación de instrumentos. Es así que los instrumentos a utilizarse en la presente investigación científica serán:

- Cuestionarios
- Grabadora – Cámara fotográfica
- Mapas, croquis
- Fichas observación
- Diseños de campos

CAPÍTULO II

MARCO JURÍDICO

2.1 BASE LEGAL

Dentro del marco legal ecuatoriano las instituciones que regularan la ejecución del presente proyecto son las que a continuación se detallan:

2.1.1 MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD (MIPRO)

Mediante Decreto Ejecutivo No. 09 de 15 de enero del 2007, promulgado en el Registro Oficial No. 8 de 25 de enero del 2007, se transfieren las funciones de *Comercio Exterior e Integración y de Pesca a los Ministerios de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior e Integración y de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*, en su orden. Por lo cual pasa a denominarse **Ministerio de Industrias y Competitividad**.⁹

2.1.2 CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA (CAE)

La Corporación Aduanera Ecuatoriana es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.¹⁰

2.1.3 CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (COMEXI)

El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), de conformidad con lo dispuesto en el artículo 11, la Ley de Comercio Exterior e Inversiones "LEXI" determinará la política de comercio exterior a seguirse de conformidad con los objetivos que el país quiera seguir en sus relaciones comerciales con el resto del mundo.¹¹

⁹ <http://www.mipro.gov.ec/>

¹⁰ <http://www.aduana.gov.ec/>

¹¹ <http://www.comexi.gov.ec/>

2.1.4 CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI)

El 9 de junio de 1997 se creó en Ecuador la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, CORPEI, mediante la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, LEXI. La presente Ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar 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.¹²

2.1.5 MINISTERIO DE AGRICULTURA GANADERÍA ACUACULTURA Y PESCA (MAGAP)

El Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca, es el responsable de establecer las políticas y las acciones para mejorar la producción agropecuaria del país, por ello está preocupado en mejorar y proteger la calidad de las semillas y plantas, para garantizar en el caso específico una óptima producción de los cultivos de palma africana.¹³

2.1.6 FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES (FEDEXPOR)

Fue creada por Acuerdo Ministerial publicado el 29 de abril de 1976, como una entidad civil, privada, con finalidad social y pública, sin ánimo de lucro. Sus miembros son personas naturales o jurídicas, dedicadas a la actividad de exportación, a la comercialización de bienes y/o servicios exportables o que potencialmente puedan hacerlo, así como aquellas que presten servicios conexos al comercio exterior.¹⁴

¹² <http://www.corpei.org>

¹³ <http://www.mag.gov.ec/>

¹⁴ <http://www.fedexpor.com/.ec/>

2.1.7 AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD DEL AGRO (AGROCALIDAD)

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 ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en la ejecución de planes, programas y proyectos.¹⁵

2.1.8 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.¹⁶

2.2 LEYES CONEXAS

2.2.1 LEXI

2.2.1.1 Del ámbito de la ley

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, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su

¹⁵ <http://www.agrocalidad.gov.ec/>

¹⁶ <http://www.sri.gov.ec/>

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 participan 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.

2.2.2 LEY DE SANIDAD VEGETAL

2.2.2.1 Reglamento general a la ley de sanidad vegetal (R.O. Edición Especial No. 1 de 20 de marzo de 2003)

Señala las normas fundamentales para precautelar el estado fitosanitario de los cultivos agrícolas, del material de propagación y productos de consumo, determinando las formas y requisitos para la importación y exportación de material vegetal.

Faculta a AGROCALIDAD la autorización de instalación y funcionamiento de viveros y establecimientos de propagación de material vegetal con fines comerciales. Determina los requerimientos para las campañas fitosanitarias y la movilización de productos y material vegetal.

2.2.2.2 R.O. Suplemento 315 de 16 de abril del 2004.- Codificación 2004-08).

Ordena el estudio, la prevención y el control de las plagas, enfermedades y pestes que afectan a los cultivos agrícolas, estableciendo las infracciones y sanciones para quienes incumplan con esta Ley.

Establece las normas para la importación y exportación de material vegetal.

Promueve las campañas fitosanitarias y determina las infracciones y sanciones administrativas para quienes incumplan con los mandatos de la Ley.

2.2.3 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS - SGP Andino

El SGP Andino es el programa por medio del cual la Unión Europea (UE) concede a los países miembros de la CAN y Centroamérica, una prórroga de las preferencias arancelarias concedidas dentro del marco del SPG Andino (1991- 2001), como respaldo al esfuerzo que estos países venían realizando en la lucha contra el narcotráfico. Además se incluye en el programa a Pakistán. Este compromiso es de carácter unilateral, no recíproco, ni discriminatorio, por lo que los países que lo otorgan pueden decidir qué productos incluir y excluir, y fijar además los requisitos que deben cumplir para acceder a sus beneficios. El Programa consiste en una rebaja del 100% del gravamen aduanero para casi el 90% de las exportaciones provenientes de los países antes mencionados y busca con ello conceder oportunidades de exportación que favorezcan los cultivos de sustitución.

2.2.4 LEY ORGÁNICA DE ADUANAS (LOA)

La presente Ley regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Mercancías son los bienes corporales muebles de cualquier clase. En todo lo que no se halle expresamente previsto en esta Ley, se aplicarán las normas del Código Tributario y más leyes generales y especiales.

2.3 CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Para el presente proyecto se ha determinado la constitución de una *compañía de responsabilidad limitada*, la misma que deberá registrarse en la superintendencia de compañías.

2.3.1 CONCEPTO DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

“La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura”¹⁷.

2.3.1.1 Tipos de compañías

1. COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO
2. COMPAÑÍA EN COMANDITA SIMPLE
3. COMPAÑÍA EN COMANDITA POR ACCIONES
4. COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
5. COMPAÑÍAS ANÓNIMAS
6. COMPAÑÍAS DE ECONOMÍA MIXTA

2.3.2 NORMAS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

2.3.2.1 Requisitos para la constitución de la compañía

❖ **El nombre.-** En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala Portoviejo y Loja (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. SC. SG. 2008.008 (R.O. 496 de 29 de diciembre de 2008).

¹⁷ LEY DE COMPAÑÍAS; Art. 92, Página 17; Abril de 2007

Las denominaciones sociales se rigen por los principios de “propiedad” y de “inconfundibilidad” o “peculiaridad”. (Art. 16 LC). El “principio de propiedad” consiste en que el nombre de cada compañía es de su dominio de o propiedad y no puede ser adoptado por ninguna otra.

El “principio de inconfundibilidad o peculiaridad” consiste en que el nombre de cada compañía debe ser claramente distinguido del de cualquier otra sociedad sujeta al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías de conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual.

❖ **Solicitud de aprobación.**- La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

Capacidad: Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. Art. 99 de la ley de Compañías.

❖ **Números mínimo y máximo de socios.**- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

❖ **Capital mínimo.**- La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o

inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán valuadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato.

Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas. (Artículos 102 y 104 de la Ley de Compañías).

❖ **Participaciones.**- Comprenden los aportes del capital, son iguales, acumulativas e indivisibles. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que consta, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le corresponde.

2.3.3 MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA RESPONSABILIDAD LIMITADA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen en el otorgamiento de esta escritura: el Ing. José Fernando Cevallos Rojas, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, hábil por derecho, soltero, con C.I. No. 100178523-8, con domicilio en la ciudad de Ibarra.

El Lcdo. Juan Pablo López Maya, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, hábil por derecho, soltero, con C.I. No. 100293214-9, con domicilio en la ciudad de Ibarra

El Lcdo. Fernando Raúl López Maya, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, hábil por derecho, soltero, con C.I. No. 100293282-9, con domicilio en la ciudad de Ibarra

El Ing. Cristian Patricio López Maya, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, hábil por derecho, soltero, con C.I. No. 100293209-1, con domicilio en la ciudad de Ibarra

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

Título I (del nombre, domicilio, objeto y plazo)

Art. 1º.- El nombre de la compañía que se constituye es **“EXPRAL Cía. Ltda.”**

Art. 2º.- El domicilio principal de la compañía es en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura. Podrá establecerse agencias, sucursales o establecimientos en uno a más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

Art. 3º.- El objetivo de la compañía consiste en: La exportación y comercialización de habas confitadas al mercado Holandés, pudiendo ampliar sus objetivos de acuerdo a los intereses de la sociedad en lo correspondiente al giro social.

En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

Título II (del capital, de las participaciones y de la reserva legal)

Art. 4º.- El capital suscrito es de USD 35000 dividido en 1000 participaciones sociales de USD 35.00 de valor nominal cada una.

El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerario en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

Título III (del gobierno y de la administración)

Art. 5º.- Norma general.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta de socios, y su administración al gerente y al presidente. La representación legal, judicial y extrajudicial corresponderá al Gerente. En caso de falta temporal o definitiva, le subrogará el Presidente hasta que la Junta General nombre al titular.

Art. 6º.- Convocatoria.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante nota dirigida a la dirección registrada por cada socio en ella, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquel en que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contará ni el de la convocatoria ni el de realización de la junta.

Art. 7º.- De la Junta Universal, de las facultades de la junta, del quórum de instalación y del quórum de decisión.- Se estará a lo dispuesto en la ley de compañías.

Art. 8º.- El Presidente y el Gerente ejercerán todas las atribuciones para los administradores en la Ley de Compañías.

Título IV (disolución y liquidación)

Art. 9º.- Norma general.- La compañía se disolverá y se liquidará conforme se establece en la Sección XII de la Ley de Compañías.

Título V (suscripción y pago del capital social)

Nombre de los socios	Capital suscrito	Capital pagado (debe cubrir al menos el 50% de cada participación)	Capital por pagar (el saldo deberá pagarse en 12 meses máximo)	Participaciones
Ing. José Cevallos	USD. 7000	USD. 7000	-	20.00%
Lcdo. Pablo López	USD. 8000	USD. 8000	-	22.86%
Lcdo. Fernando López	USD. 8000	USD. 8000	-	22.86%
Ing. Cristian López	USD. 12000	USD. 12000	-	34.28%
Total	35.000.00	35.000.00	-	100%

DISPOSICIÓN TRANSITORIA.- Los contratantes acuerdan autorizar al Dr. Marcelo Grijalva para que a su nombre solicite al Superintendente o a su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura, e impulse posteriormente el trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

En todo lo no estipulado en este estatuto, estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías y demás leyes afines.

En caso de controversia, las partes podrán someterse a la Ley de mediación.

Usted señor notario, se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 MERCADO

“Organización en donde se realizan compras y ventas de mercaderías, y se ponen en contacto los demandantes y oferentes”.¹⁸

Para el estudio de mercado tomare en cuenta las variables que incidirán directamente en la puesta en marcha del presente proyecto como son las exportaciones, importaciones, característica y consumo del haba en Holanda al igual que la producción de habas en el Ecuador y su oferta exportable con su respectivo precio de venta en el exterior

3.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Conocer las principales zonas de producción de habas a nivel nacional así como las características, cultivo y tipo de haba a ser exportada.
- Demostrar a través de investigaciones la escasez de habas confitadas en el mercado Holandés para poder atender una parte del mercado insatisfecho.
- Cuantificar la oferta exportable de nuestro proyecto para poder cubrir en parte la demanda en Holanda.
- Determinar el precio de las habas confitadas de la manera más competitiva para ingresar en condiciones de rentabilidad en el mercado Holandés.
- Identificar los mejores canales de distribución para que nuestro producto ingrese a Holanda para su consumo y creciente demanda.

¹⁸ MOCHÓN, Francisco; Economía teoría y Política; Cuarta Edición; Año 2000

3.3 ANTECEDENTES DEL HABA

El haba (*Vicia faba* L.), es una leguminosa de grano importante en los sistemas de producción de la Sierra ecuatoriana. Se siembra en unicultivo o asociada, en agro ecosistemas con suelos fértiles y una precipitación de alrededor de 800 mm distribuidos a través del ciclo del cultivo y localizados en altitudes comprendidas entre 2600 y 3500 m.

El área cosechada de haba, en las dos últimas décadas presentó una tendencia negativa, así de 30716 ha anuales de promedio cosechadas en los años 60, disminuyó a un promedio de 14000 ha en los años 70 al 90, es decir se disminuyó en aproximadamente un 54%. Se ha observado que la reducción en la superficie cultivada y cosechada, principalmente se debe a la presencia de enfermedades radicales y foliares, nematodos y plagas.

El haba constituye una importante fuente de proteínas (9% a 11% en tierno y 25% a 26% en seco) y es componente de la dieta de amplios sectores de la población rural y urbana, ya que existe la costumbre de consumir en estado verde o tierno, grano seco, harina, haba tostada y confitada. Aproximadamente el 40% de la producción nacional se consume en grano tierno y preferentemente de grano grande.

Aunque el Programa de Leguminosas de la Estación Experimental Santa Catalina en 1994, liberó la primera variedad mejorada de haba INIAP 440 QUITUMBE, caracterizada principalmente por su amplia adaptación, alto rendimiento, pero con tamaño de grano mediano (7); los productores solicitaban una variedad de grano grande, que trate de satisfacer las necesidades del mercado interno.

Debido a ésta demanda, el Programa de Leguminosas inició los trabajos de investigación con el objeto de obtener y liberar una variedad de grano grande, de buen rango de adaptación y alto rendimiento, a través de evaluar germoplasma nacional e introducido, en diferentes ambientes de la Sierra.

Entre las líneas evaluadas sobresalieron cuatro genotipos de grano grande y entre estas se identificó a E-101 como la más promisoría.

3.3.1 ORIGEN

Son originarias como cultivo del Oriente Próximo, extendiéndose pronto por toda la cuenca mediterránea, casi desde el mismo comienzo de la agricultura. Los romanos fueron los que seleccionaron el tipo de haba de grano grande y aplanado que es el que actualmente se emplea para consumo en verde, extendiéndose a través de la Ruta de la Seda hasta China, e introducido en América, tras el descubrimiento del Nuevo Mundo.

3.3.2 VARIEDADES

Las variedades de haba se clasifican por la duración de su ciclo y el tamaño de la planta.

Para cultivar en el huerto urbano son recomendables las variedades de ciclo más corto y de menor crecimiento aunque las variedades grandes también se desarrollan bien en una mesa de cultivo.

Las habas están clasificadas en 3 variedades:

- ❖ *Vicia faba variedad minor.*
- ❖ *Vicia faba variedad equina.*
- ❖ *Vicia faba variedad mayor.*

La variedad mayor se consume fresca y a este grupo pertenecen las clases de habas más consumidas como:

- a) **Aguadulce** (sevillana) (semitemprana, tallos violetas, vainas grandes alargadas, granos de color crema tostada).
- b) **Muchamiel** (muy precoz, planta de porte medio, tallos rojizos, vainas colgantes, grano color crema tostada).

- c) **Reina Blanca** (menos precoz que Muchamiel, granos color blanco grisáceo).
- d) **Granadina** (semillas claras).
- e) **Reina Mora** (semillas púrpura).
- f) **Arbo** (también llamada Blanca erguida, granos blancos, tallos verdes).
- g) **Mahón** (dos modalidades blanca y morada, la blanca tiene granos rojizos y la morada, violáceos; porte medio, semierguido).

La variedad INIAP 441 SERRANA, proviene de la selección realizada en un vivero procedente de ICA-CRI- BONUCO Colombia en 1987 (introducido por el Programa IICA-PROCIANDINO en el marco de intercambio de germoplasma)

3.3.3 ADAPTACIÓN

La variedad INIAP-441 SERRANA, ha mostrado buen comportamiento en agro ecosistemas ubicados entre 3000 y 3400 m de altitud, siendo esta la que vamos a utilizar para nuestras futuras exportaciones.

3.3.4 REACCIÓN A ENFERMEDADES

Las principales enfermedades foliares y radicales del haba, observadas en la Sierra son: mancha chocolate, roya, alternaria y virus, y en pudriciones radicales en complejo *Fusarium oxysporum*, *Fusarium solana*, *Rhizoctania solana*, *Fusarium avenacium* y *Sclerotium rolfsii*.

La variedad INIAP-441 SERRANA, no escapa a éstos problemas. En algunas localidades el ataque en las hojas puede presentarse en épocas tempranas, por lo tanto los combates químicos deben ser oportunos y con productos recomendados.

Las enfermedades foliares normalmente se presenta cuando el cultivo está en formación llenado de vainas o inclusive más tarde; por lo tanto no se hacen

aplicaciones con agroquímicos ya que en ésta fase la planta convive con las enfermedades.

Otro problema al que no escapa esta variedad es el causado por virus. Se cree que existen 3 tipos de virus, tanto en cultivos del agricultor como en líneas en estudio. Hasta encontrar fuentes de resistencia, se debe enfrentar el problema

3.3.5 DESCRIPCIÓN BOTÁNICA DEL HABA

El nombre científico es *Vicia faba*. Pertenece a la familia de las leguminosas que tiene la particularidad de asociarse con una bacteria llamada *Rhizobium*, la cual obtiene nitrógeno de la atmósfera y que la planta puede aprovechar. Esta asociación simbiótica se produce en las raíces de la planta y forma unos pequeños nódulos muy característicos y que son muy fáciles de observar a simple vista.

Es una planta anual ya que su ciclo de vida no dura más de un año. Las hojas son compuestas, divididas en hojas más pequeñas o folíolos. El tallo es muy característico por su sección rectangular. Puede crecer hasta 80 a 180 cm de altura.

Las flores están agrupadas en racimos cortos de 2 a 8 flores, poseyendo una mancha grande de color negro o violeta en las alas, que raras veces van desprovistas de mancha.

El fruto legumbre de longitud variable, pudiendo alcanzar hasta más de 35 cm. El número de granos oscila entre 2 y 9. El color de la semilla es verde amarillento, aunque las hay de otras coloraciones más oscuras.

3.3.6 VALOR NUTRICIONAL

Cuadro N° 1

Valor nutricional del Haba en 100 g de producto comestible	
Agua	75,3%
Hidratos de Carbono	12%
fibra	3%
Proteínas	9%
Grasas	0,7%
Sodio	100 mg/100 g
Potasio	1000 mg/100 g
Calcio	18 mg/100 g
Hierro	2 mg/100 g
Fósforo	217 mg/100 g
Vitamina C	20 mg/100 g
Vitamina A	15 mg/100 g
Vitamina B	1 0, 3 mg/100 g
Vitamina B2	0, 2 mg/100 g

Fuente: INIAP

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

3.3.7 EL CULTIVO

Las habas debido a su rusticidad, precocidad y gran resistencia a bajas temperaturas, constituyen el cultivo ideal para nuestros páramos andinos.

Lo más grave, para nuestros cultivadores de habas en estos últimos años, es que han dejado de producirlas por las innumerables plagas y enfermedades que se han presentado, de cuyo control efectivo no se ha indicado a nuestro agricultor, quedando marginadas varias hectáreas.

El haba prefiere los suelos con buen drenaje, aunque soporta también los arcillosos; prefiere un pH entre 6 y 7,5. Requiere bastante humedad y unos 700 mm anuales de lluvia. No es particularmente fotófila, y al ser tolerante a las heladas en su desarrollo temprano se adapta a las condiciones de las zonas de montaña.

3.3.8 REQUERIMIENTOS CLIMÁTICOS

Las habas se producen fácilmente en las zonas frías del Ecuador y especialmente en la zona andina de América. Los mejores rendimientos se obtienen en alturas comprendidas entre los 2.000 y 3.000 msnm; a veces toleran alturas de hasta 3.600 metros o bajan hasta 1.800 metros, pero a estas alturas las flores se caen y los rendimientos bajan.

Los suelos orgánicos negros andinos y de buen drenaje, son mejores que los arcillosos y arenosos en éste cultivo.

Las habas soportan temperaturas bajas y tienen alguna resistencia a heladas y sequías. Mucha humedad en el suelo o en el ambiente es perjudicial, porque facilitan el ataque de hongos a las hojas y raíces.

3.3.8.1 Temperaturas

Aunque no es de las más exigentes prefiere temperaturas uniformes templado-cálidas y los climas marítimos mejor que los continentales.

Temperatura óptima 15^o- 22^o C, sufre ante calores rigurosos.

3.3.9 REQUERIMIENTOS EDÁFICOS

Son muy sensibles a la falta de agua, especialmente desde la floración hasta el llenado de las vainas.

3.3.9.1 Suelo

El haba común se puede cultivar en cualquier suelo bien drenado. Es poco exigente en suelo, aunque prefiere suelos arcillosos o silíceos y arcillosos calizos ricos en humus, profundos y frescos.

3.3.9.2 Preparación del terreno

La preparación del suelo requiere de una labor de 25 - 40 cm de profundidad, aprovechando para estercolar y enterrar el abonado de fondo. Posteriormente las labores se limitan a 1 ó 2 escardas, con especial cuidado, dada la fragilidad de las plantas.

3.3.9.3 Siembra

En climas fríos su siembra se realiza en verano. Hileras de 60 cm de distancia y 20 cm entre planta y planta. La época de siembra está ligada al clima y se realiza desde agosto - septiembre en cultivos precoces hasta noviembre y en las zonas de interior se ponen en invierno.

La siembra se realiza a chorrillo, a golpe, a mano o con sembradora. Las semillas se disponen en líneas o caballones, con una distancia entre líneas de 50 - 60 cm y 25 - 30 cm entre plantas.

La nacencia se produce a los 8 - 12 días, dependiendo de la temperatura y la recolección se realiza transcurrida aproximadamente 90 días (según variedades). Las habas comunes se cultivan normalmente en una doble hilera de 25 cm de separación y con 20 cm entre las semillas, que se espacian en una hilera de 5cm de profundidad.

3.3.9.4 Riego

Regar cuando las plantas estén en floración y fructificación.

3.3.9.5 Abonado o fertilización

Junto a las labores de preparación del terreno se aporta un abonado similar al siguiente (cantidades orientativas): estiércol (20 T), superfosfato de cal al 18 % (500 kg), cloruro o sulfato de potasio (200 kg), sulfato amónico al 21 % (200 kg).

Se puede aprovechar las semillas que sobren para hacer un cultivo de abono verde (se entierran los vegetales y aportan nitrógeno), en zonas del suelo que queden al descubierto.

3.4 ZONAS DE CULTIVO EN EL ECUADOR

Su cultivo se distribuye a lo largo del Callejón Interandino, asociado con maíz, quinua y fréjol; debido a sus características también se desarrolla en las partes altas de la cordillera zonas de los páramos, se distribuye en las provincias de: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo.

3.4.1 ZONAS DE PRODUCCIÓN

Cuadro N° 2
Producción (Tm) – 2007

Provincia	Producción (Tm) – 2007	
	HABA SECA	HABA TIERNA EN VAINA
REGIÓN SIERRA		
CARCHI	75	798
IMBABURA	425	292
PICHINCHA	1026	1440
COTOPAXI	960	626
TUNGURAHUA	218	919
CHIMBORAZO	1980	3345
BOLÍVAR	1045	1496
CAÑAR	1656	395
AZUAY	8409	4640
LOJA	510	330
REGIÓN COSTA		
MANABÍ	124	450
EL ORO	18	21
TOTAL ECUADOR	16446	14752

Fuente: Direcciones Provinciales MAGAP - Agencias de Servicio Agropecuario
Elaborado por: Tlgo. Cristian López

En este cuadro podemos observar claramente que el Azuay es la provincia con mayor producción de habas secas y tiernas respecto de las demás provincias

del país con una producción de 8409 Tm correspondiente a las habas secas y a 4640 a las habas tiernas. Seguidas están las provincias de Chimborazo, Cañar y Bolívar respectivamente es decir la concentración de habas se encuentra en la zona central del país.

3.4.2 ZONAS EN COSECHA

Cuadro N° 3

Provincia	Superficie cosechada (Ha) – 2007	
	HABA SECA	HABA TIERNA EN VAINA
REGIÓN SIERRA		
CARCHI	130	500
IMBABURA	947	248
PICHINCHA	1610	800
COTOPAXI	1690	480
TUNGURAHUA	330	530
CHIMBORAZO	5012	2198
BOLÍVAR	1850	810
CAÑAR	2845	315
AZUAY	11164	2621
LOJA	924	237
REGIÓN COSTA		
MANABÍ	168	409
EL ORO	55	24
TOTAL ECUADOR	26725	9172

Fuente: Direcciones Provinciales MAGAP - Agencias de Servicio Agropecuario
Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Como habíamos analizado anteriormente la provincia de Azuay es la que mayor rendimiento en sus cosechas ha obtenido puesto que la superficie cosechada para el año 2007 fue de 11164 ha de habas secas estableciendo de esta manera que a nivel país el total de superficie cosechada fue de 26725 ha, una cantidad muy significativa con la que podemos determinar nuestra oferta exportable.

3.5 EL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR

La existencia del comercio exterior entre los países se justifica por el principio fundamental de que existe una relación económica que reporta a la vez beneficios muy grandes para su desarrollo, por tal motivo el Ecuador elaboró la primera Oferta de Compromisos del Ecuador entre diciembre de 1993 y marzo de 1994 con el fin de competir con el nivel de otros países, dentro de ésta, la primera Oferta Agrícola que fue presentada al GATT en Abril de 1994, siendo rechazada porque las normas metodológicas con las que fue elaborada, solo eran validas para países que ya eran miembros del GATT, y que habían participado en la ronda de Uruguay.

Los años 90's marcan el inicio, para el Ecuador y para la región latinoamericana, de una etapa caracterizada por un proceso de profunda apertura comercial y financiera. En efecto, previo a los 90's, el modelo económico imperante estaba basado en el uso de políticas selectivas de protección a la industria nacional y sustitución de importaciones; posteriormente, cuando se había culminado con este último proceso, la atención se enfocó, ya en los años 80's, hacia el fomento de las exportaciones no tradicionales.

Las políticas de ajuste de estos años estuvieron basadas en medidas tales como la restricción a las importaciones, macro devaluaciones y posteriormente la adopción de distintas modalidades cambiarias de tipo *crawling peg*, introducción de sistemas de tipo de cambio múltiples, controles de capital, cuotas de importación, aranceles, barreras no arancelarias, mecanismos de reducción de deuda, compresión del gasto fiscal (inversión y salarios), emisión de deuda interna, etc.

Considerando que el desempeño económico global de los 70's estuvo determinado fundamentalmente por el *boom* petrolero, hecho que contribuyó a que las tasas de crecimiento económico del Ecuador fuesen excepcionales, el primer período analizado en este trabajo comprende el de pre-apertura, esto es, entre 1980-1990. Un segundo período abordado es el que se inicia con la

apertura de la economía y corresponde a la etapa caracterizada por la liberalización económica, esto es, entre 1991-2001.

3.6 PRODUCCIÓN MUNDIAL

Dentro de la producción mundial de legumbres, el haba ha tomado un importante crecimiento demostrando con esto su gran aceptación y consecuente demanda por los consumidores.¹⁹

Cuadro N° 4

Haba com. y haba caballar secas Producción (Tm)	AÑOS						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
MUNDO	4131250	4295062	4513175	4296835	4430543	4118642	3721004

Fuente: FAOSTAT (Dirección de Estadística 2010)

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Cuadro N° 5

Haba com. y haba caballar secas Rendimiento (Tm/Ha)	AÑOS						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
MUNDO	14901	15926	16684	16235	16859	16884	15305

Fuente: FAOSTAT (Dirección de Estadística 2010)

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

3.7 COMERCIO MUNDIAL

3.7.1 PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE HABA EN EL MUNDO

La FAO en su portal web tiene publicado entre sus estadísticas una lista que contiene a los 20 países exportadores de habas en el mundo, en el que, Francia ocupa el primer lugar con un 36.33% de su producción, seguido de Reino Unido y Australia con 18.60% y 18.42% sucesivamente; así también Etiopía y China con un 8% de su producción.

¹⁹ (Ver anexo 1 y 2)

También existen países que son tanto exportadores como importadores de los cuales se destacan Bélgica, Italia, Francia y Alemania.

Desde esta perspectiva, se podría inferir que la oferta exportable ecuatoriana se ha diversificado. Sin embargo, si bien se observa un aumento sostenido en los mercados de destino, un análisis más detenido muestra que a lo largo de la década de los 90's, el Ecuador tiene, en todas sus exportaciones, una alta concentración en muy pocos países, destacándose Estados Unidos, especialmente exportaciones de bienes primarios, productos que constituyen, el 88% del total de las exportaciones a ese país.

Cuadro N° 6

Principales Países Exportadores de Haba / Año 2007				
Posición	País	Cantidad TM	Valor (USD 1000)	Valor Unitario (USD / Tm)
1	Francia	196027	71033	362
2	Reino Unido	100394	37157	370
3	Australia	99403	46000	463
4	Etiopía	41016	14783	360
5	China	40519	17731	438
6	Bélgica	18032	7151	397
7	Egipto	14600	7430	509
8	Rusia	6349	1075	169
9	Siria	4374	2119	484
10	Canadá	3845	1777	462
11	Alemania	3311	1045	316
12	Estad Unidos	3072	1175	382
13	España	1892	3156	1668
14	Bolivia	1692	1363	806
15	Países Bajos	1346	3018	2242
16	Túnez	1312	285	217
17	Rep. Checa	1213	177	146
18	Marruecos	1171	1228	1049

Fuente: FAOSTAT

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

3.7.2 PRINCIPALES IMPORTADORES DE HABA EN EL MUNDO

Dentro de los principales importadores de habas en el mundo se puede identificar claramente que Egipto consume el 55.71% de la producción mundial siendo este un atractivo para que el Ecuador dirija su producción hacia este mercado.

Italia con un 12.45% ocupa el segundo lugar dentro de los países importadores del mundo seguido de Sudán con un 7.88%, así como también Noruega, Emiratos Árabes y España. Estos mercados no son muy explotados por empresarios ecuatorianos lo que se está desaprovechando la oportunidad de diversificar los mercados internacionales, que con ayuda gubernamental y mayor información mejores y nuevas alternativas de producción se realizarían en el Ecuador.

Cuadro N° 7

Principales Países Importadores de Haba / Año 2007				
Posición	País	Cantidad T^m	Valor (USD 1000)	Valor Unitario (USD / Tm)
1	Egipto	301433	109031	362
2	Italia	67413	21828	324
3	Sudán	42672	17629	413
4	Noruega	19265	6926	360
5	Emiratos Ar	16437	8923	543
6	España	12537	5146	410
7	Ar Saudita	12007	3863	322
8	Dinamarca	11970	3329	278
9	Jordania	8046	4516	561
10	Japón	7282	5189	713
11	Francia	7241	2936	405
12	Yemen	7224	4041	559
13	Indonesia	7191	3215	447
14	Líbano	5901	3430	581
15	Argelia	4312	3280	761
16	Kuwait	4218	2072	491
17	Portugal	3060	1181	386
18	Tailandia	2899	1095	378

Fuente: FAOSTAT

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

3.7.3 EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE HABAS CONFITADAS

El Ecuador en los últimos años ha empezado a diversificar su producción, es decir ha procesado sus materias primas a productos más elaborados. Con la implementación de nuevas y mejoradas tecnologías se han obtenido productos con mayor valor agregado que en los mercados internacionales mejor cotizados son, en este caso podemos observar como el Ecuador está

exportando habas procesadas en las cuales se encuentran las habas confitadas.

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE HABAS CONFITADAS
Valor FOB Miles de dólares
Partida arancelaria (2106.90.91.00)

Cuadro Nº 8

AÑOS	EXPORTACIONES ECUATORIANAS CON DESTINO A HOLANDA		
	PESO (Kg)	(VALORES FOB)	(FOB UNITARIO)
2002	60,760.00	159,150.00	2,62
2003	60,630.00	158,180.00	2,61
2004	76,300.00	429,730.00	5,63
2005	86,230.00	382,660.00	4,44
2006	64,720.00	304,090.00	4,70
2007	184,390.00	889,560.00	4,82
2008	105,170.00	387,310.00	3,68
2009 (Nov.)	112,290.00	413,410.00	3,68

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Es importante aclarar que no existe una partida arancelaria específica para las habas confitadas, en el arancel nacional de importaciones las habas secas se encuentran en la partida 0713.50. Debido a cambios sufridos por el proceso de transformación se genera un salto de partida que nos lleva hasta el capítulo 2106 que nos indica *Preparaciones Alimenticias Diversas*. En el cuadro superior las estadísticas del BCE nos muestra que dentro de esta partida se encuentra un universo de productos más no solo las habas confitadas, por lo cual vemos que Holanda importa este y varios productos más.

3.8 RELACIÓN COMERCIAL ECUADOR – UNIÓN EUROPEA

Hablar de Ecuador y la Unión Europea (UE), es referirse, entre otros aspectos, a una excelente relación comercial que cada día se consolida más. Actualmente la Unión Europea absorbe el 20% de las exportaciones totales ecuatorianas y coloca el 10% de las importaciones, ubicándose como el tercer socio comercial en importancia para nuestro país, superado únicamente por Estados Unidos y los países integrantes de la ALADI

Ecuador es uno de los países andinos que aprovecha las ventajas arancelarias otorgadas por la Unión Europea de manera dinámica. Es así como durante el año 2008, mantuvo su ritmo de exportaciones hacia el bloque de 27 países y concentró el 92% de su comercio en once productos, siendo el banano, el principal artículo con un 31,79% del total exportado hacia los miembros de la UE.

Además, Ecuador ocupa el primer lugar en las importaciones extra - comunitarias de camarón, langostino, quisquillas y gambas en conserva, abasteciendo el 12% de la demanda europea. Asimismo abastece casi el 50.5% de la demanda de la UE por botones de tagua o de plástico, y es el segundo proveedor de palmitos en conserva a la UE. También ocupan posición destacada el jugo de piña y las camisetas de algodón.

Actualmente la Unión Europea está conformada por 27 países, los cuales son: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumanía y Suecia.

EXPORTACIONES ECUADOR – UE (2002 – 2009) USD MILLONES FOB

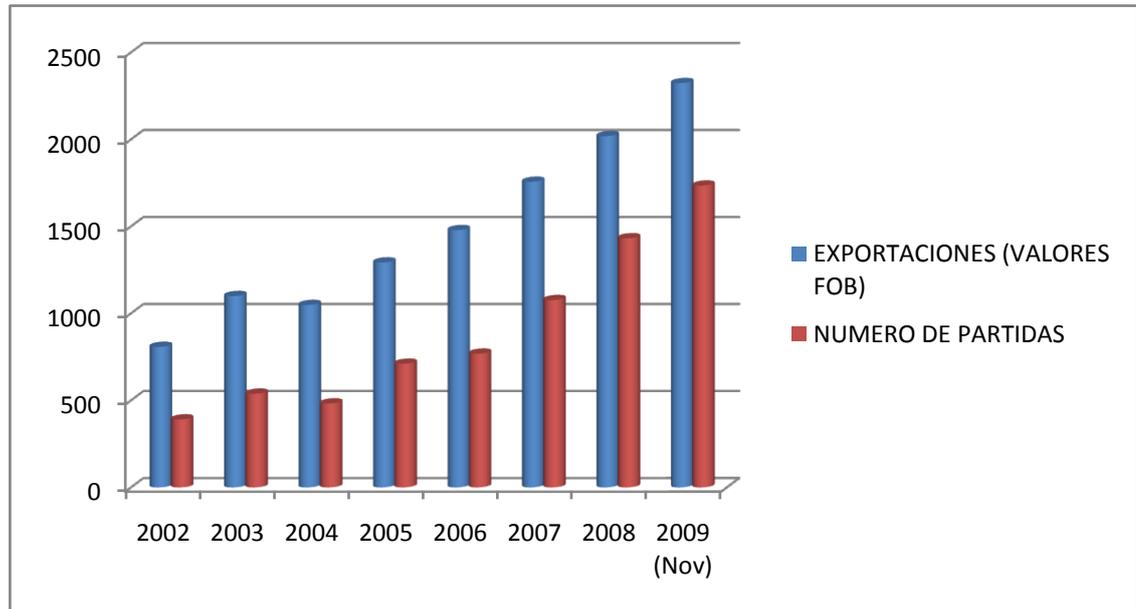
Cuadro N° 9

AÑOS	EXPORTACIONES (VALORES FOB)	NUMERO DE PARTIDAS
2002	808	391
2003	1100	539
2004	1049	483
2005	1293	711
2006	1479	769
2007	1757	1077
2008	2019	1432
2009 (Nov.)	2324	1735

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Gráfico No 1



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Tlgo. Cristian López

3.8.1 BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA

Los principales socios comerciales del Ecuador son: Alemania, Bélgica, España, Italia, Francia, Reino Unido y los Países Bajos, con los que se opera cerca de las tres cuartas partes del intercambio comercial.

En total, Ecuador recibió por exportaciones 18.799 millones de dólares durante el año 2008, de los cuales 2.102 millones obedecen al comercio con la UE, cifra que equivale al 11.18% del total y es un 16% mayor a la obtenida en el año precedente. Sin embargo, el principal socio comercial sigue siendo Estados Unidos con 8.676 millones de dólares, el 46% del mercado.

Al desglosar las exportaciones ecuatorianas por países de la Unión Europea, el 81% lo concentraron cinco países: Italia con un 25% del mercado, seguido de España con un 21%, Alemania con 14% y Holanda (Países Bajos) y Bélgica con 12% y 9% respectivamente.

Francia, Reino Unido, Polonia y Dinamarca completaron los mercados fuertes para los productos ecuatorianos. Los demás países de la UE (incluyendo Bulgaria y Rumania que se incorporaron a la UE en 2007) recibieron exportaciones ecuatorianas por 46 millones de dólares, cifra que ha aumentado en promedio un 35% cada año desde 200

EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL ECUADOR – UE (2002 – 2009) USD MILLONES FOB

Cuadro Nº 10

AÑOS	EXPORTACIONES (VALORES FOB)	IMPORTACIONES (VALORES FOB)	BALANZA COMERCIAL
2002	808	850	-42
2003	1100	782	318
2004	1049	794	255
2005	1293	983	310
2006	1479	1025	454
2007	1757	1156	601
2008	2019	1432	587
2009 (Nov.)	2324	1635	689

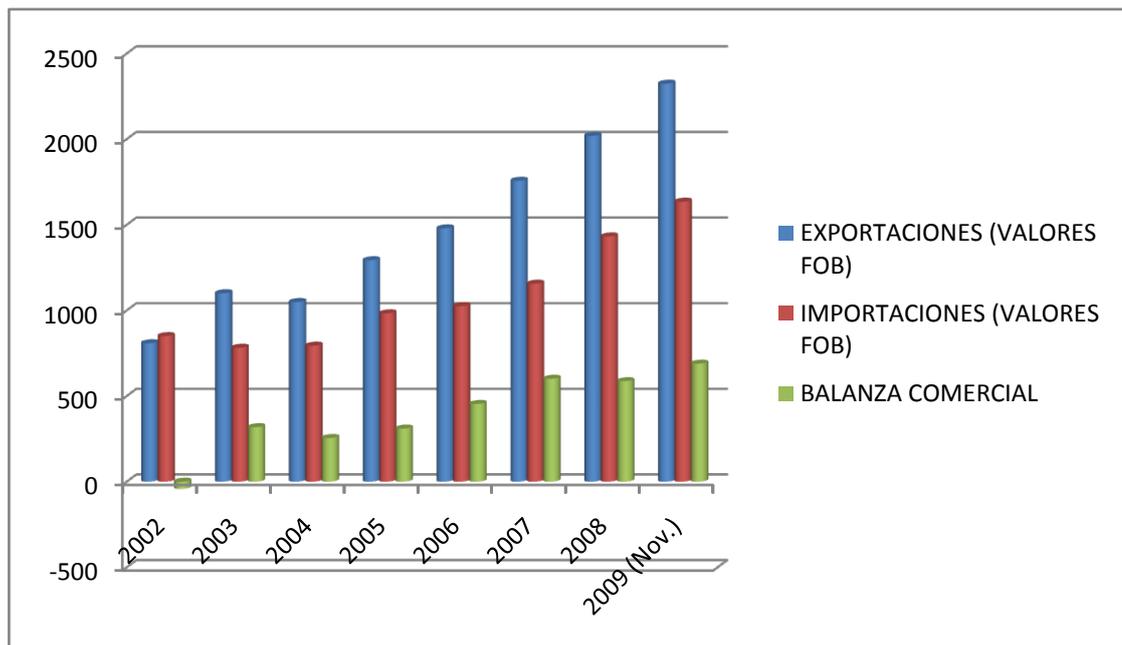
Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Claramente podemos observar como el Ecuador mantiene una Balanza Comercial positiva con los países miembros de la Unión Europea, siendo este un motor fundamental para la economía del país lo cual hay que diversificarla con el fin de obtener mayores ingresos en las divisas.

A continuación se presenta gráficamente la Balanza comercial entre Ecuador – UE.

Gráfico No 2



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Tlgo. Cristian López

3.9 RELACIÓN COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y HOLANDA

El Ecuador, durante el año 2004, mantuvo su ritmo de exportaciones hacia la Unión Europea y concentró el 92% de su comercio en diez productos, siendo el banano, nuevamente, el principal artículo con un 43% del total exportado hacia los 25 países de la UE, revela un informe de la Comisión Europea en Quito.

Italia, Alemania, Holanda y España, son los principales compradores de la UE a productos del Ecuador, es decir la mayoría de sus exportaciones se concentra en estos mercados siendo un destino indiscutiblemente rentable.

El comercio bilateral entre Ecuador y Holanda se caracteriza por niveles de intercambio relativamente altos, con un intercambio bastante variable en cuanto a la diversificación de la oferta exportable.

3.9.1 BALANZA COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y HOLANDA

La Balanza Comercial que mantiene el Ecuador con Holanda ha sido positiva durante los últimos 14 años, con un valor que supera los 130 millones de dólares, es decir que para el Ecuador representa un mercado muy importante para sus exportaciones.

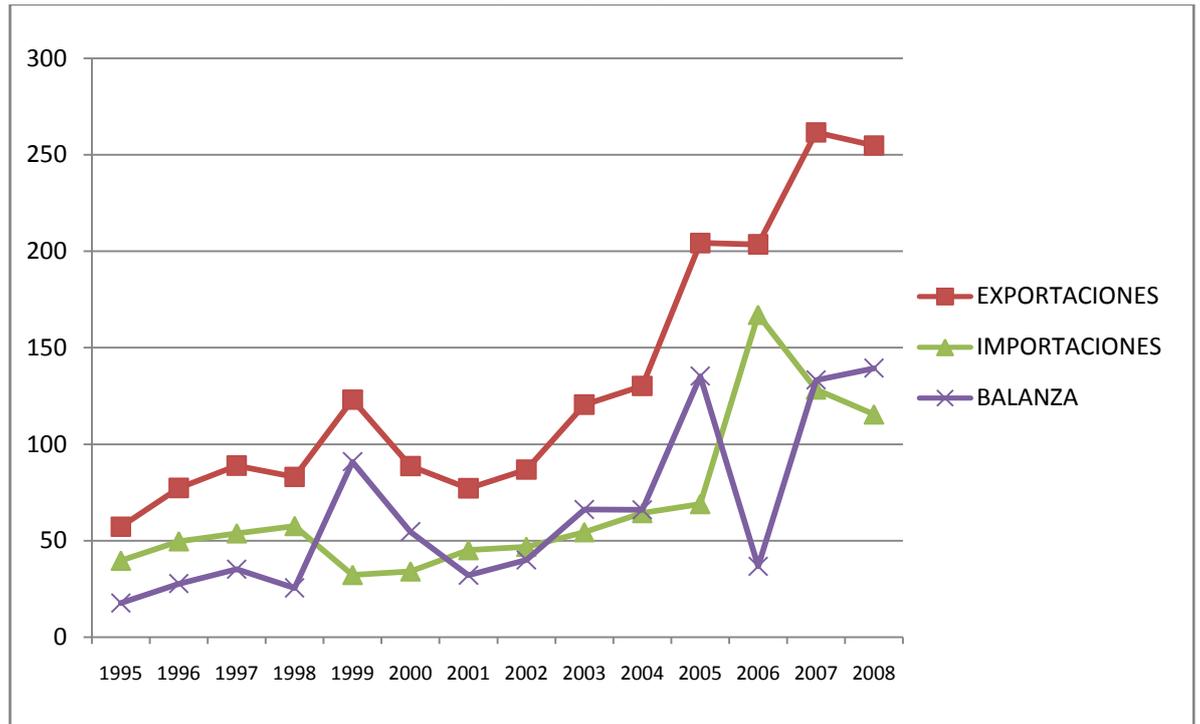
Cuadro N° 11

BALANZA COMERCIAL			
CIFRAS EN MILES DE DÓLARES USD FOB			
AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA
1995	57,307	39,683	17,624
1996	77,389	49,744	27,645
1997	88,994	53,867	35,127
1998	83,093	57,656	25,437
1999	123,188	32,303	90,885
2000	88,774	34,138	54,636
2001	77,214	45,166	32,048
2002	86,867	46,873	39,994
2003	120,575	54,462	66,113
2004	130,278	64,352	65,926
2005	204,352	69,033	135,319
2006	203,676	167,078	36,598
2007	261,697	128,381	133,316
2008	254,882	115,473	139,409

Fuente: ALADI

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Gráfico N° 3



Fuente: ALADI

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

3.9.1.1 Exportaciones

Los principales productos que Ecuador exporta hacia Holanda son los derivados del mar, es decir el Ecuador aporta con un 23.48% para abastecer dicho mercado, así como también los productos provenientes de la agricultura en el cual sobresale el cacao como principal producto agrícola de exportación.

Hoy en día son más de 200 productos los que Ecuador exporta hacia el mercado Holandés, aún en montos reducidos pero con grandes posibilidades de expandirse con otros productos como pueden ser las artesanías, artículos de cuero y alimentos agro industrializados ya que en los últimos años se ha venido implementando nuevas técnicas para la elaboración de alimentos procesados indispensables para el consumo humano conteniendo un alto valor agregado el que generaría grandes divisas para el desarrollo ecuatoriano.

PRINCIPALES EXPORTACIONES A HOLANDA AÑO 2008
Montos expresados en miles de USD FOB

Cuadro Nº 12

Ordinal	Ítem	Descripción	Valor	%/Total
1	1604141000	Capítulo : 16 PREPARACIONES DE CARNE, PESCADO O DE CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS O DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS Partida : 1604 PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO; CAVIAR Y SUS SUCEDÁNEOS PREPARADOS CON HUEVAS DE PESCADO Apertura : 160414 Atunes, listados y bonitos (Sarda spp.): Ítem : 1604141000 Atunes	59,854	23.48%
2	1801001900	Capítulo : 18 CACAO Y SUS PREPARACIONES Partida : 1801 CACAO EN GRANO, ENTERO O PARTIDO, CRUDO O TOSTADO Apertura : 1801001 Crudo: Ítem : 1801001900 Los demás	33,521	13.15%
3	0603110000	Capítulo : 06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA Partida : 0603 FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA Apertura : 06031 Frescos: Ítem : 0603110000 Rosas	30,807	12.09%
4	2009801200	Capítulo : 20 PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMÁS PARTES DE PLANTAS Partida : 2009 JUGOS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS (INCLUIDO EL MOSTO DE UVA) O DE HORTALIZAS, SIN FERMENTAR Y SIN ADICIÓN DE ALCOHOL, INCLUSO CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE Apertura : 2009801 Jugo de cualquier otra fruta o fruto: Ítem : 2009801200 De "maracuyá" (parchita) (Passiflora edulis)	30,727	12.06%
5	0803001200	Capítulo : 08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS Partida : 0803 BANANAS O PLÁTANOS, FRESCOS O SECOS Apertura : 0803001 Frescos: Ítem : 0803001200 Tipo "cavendish valery"	19,349	7.59%
6	2007999200	Capítulo : 20 PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMÁS PARTES DE PLANTAS Partida : 2007 CONFITURAS, JALEAS Y MERMELADAS, PURÉS Y PASTAS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS, OBTENIDOS POR COCCIÓN, INCLUSO CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE Apertura : 2007999 Los demás: Ítem : 2007999200 Purés y pastas	14,801	5.81%
7	1804001200	Capítulo : 18 CACAO Y SUS PREPARACIONES Partida : 1804 MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO Apertura : 1804001 Manteca de cacao: Ítem : 1804001200 Con un índice de acidez expresado en ácido oleico superior a 1% pero inferior o igual a 1.65%	9,826	3.86%
8	0704100000	Capítulo : 07 HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBÉRCULOS ALIMENTICIOS Partida : 0704 COLES, INCLUIDOS LOS REPOLLOS, COLIFLORES, COLES RIZADAS, COLINABOS Y PRODUCTOS COMESTIBLES SIMILARES DEL GÉNERO BRASSICA, FRESCOS O REFRIGERADOS Apertura : - Ítem : 0704100000 Coliflores y brécoles ("broccoli")	8,749	3.43%
9	0306139100	Capítulo : 03 PESCADOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS Partida : 0306 CRUSTÁCEOS, INCLUSO PELADOS, VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA; CRUSTÁCEOS SIN PELAR, COCIDOS EN AGUA O VAPOR, INCLUSO REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA; HARINA, POLVO Y "PELLETS" DE CRUSTÁCEOS, APTOS PARA LA ALIMENTACIÓN HUMANA Apertura : 0306139 Los demás: Ítem : 0306139100 Camarones	7,394	2.90%
10	0306139900	Capítulo : 03 PESCADOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS Partida : 0306 CRUSTÁCEOS, INCLUSO PELADOS, VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA; CRUSTÁCEOS SIN PELAR, COCIDOS EN AGUA O VAPOR, INCLUSO REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA;	6,300	2.47%

		HARINA, POLVO Y "PELLETS" DE CRUSTÁCEOS, APTOS PARA LA ALIMENTACIÓN HUMANA Apertura : 0306139 Los demás: Ítem : 0306139900 Los demás		
11	2101110000	Capítulo : 21 PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS Partida : 2101 EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS DE CAFÉ, TÉ O YERBA MATE Y PREPARACIONES A BASE DE ESTOS PRODUCTOS O A BASE DE CAFÉ, TÉ O YERBA MATE; ACHICORIA TOSTADA Y DEMÁS SUCEDÁNEOS DEL CAFÉ TOSTADOS Y SUS EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS Apertura : 21011 Extractos, esencias y concentrados de café y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de café: Ítem : 2101110000 Extractos, esencias y concentrados	4,813	1.89%
12	0603900000	Capítulo : 06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA Partida : 0603 FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA Apertura : - Ítem : 0603900000 Los demás	3,711	1.46%
13	0811909900	Capítulo : 08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS Partida : 0811 FRUTAS Y OTROS FRUTOS, SIN COCER O COCIDOS EN AGUA O VAPOR, CONGELADOS, INCLUSO CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE Apertura : 0811909 Los demás: Ítem : 0811909900 Los demás	3,275	1.28%
14	0603191000	Capítulo : 06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA Partida : 0603 FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA Apertura : 060319 Los demás: Ítem : 0603191000 Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata L.)	2,555	1.00%
15	2008999000	Capítulo : 20 PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMÁS PARTES DE PLANTAS Partida : 2008 FRUTAS U OTROS FRUTOS Y DEMÁS PARTES COMESTIBLES DE PLANTAS, PREPARADOS O CONSERVADOS DE OTRO MODO, INCLUSO CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE O ALCOHOL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE Apertura : 200899 Los demás: Ítem : 2008999000 Los demás	2,330	0.91%
16	1803100000	Capítulo : 18 CACAO Y SUS PREPARACIONES Partida : 1803 PASTA DE CACAO, INCLUSO DESGRASADA Apertura : - Ítem : 1803100000 Sin desgrasar	1,973	0.77%
17	7602000000	Capítulo : 76 ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS Partida : 7602 DESPERDICIOS Y DESECHOS, DE ALUMINIO Apertura : - Ítem : 7602000000 Desperdicios y desechos, de aluminio	1,901	0.75%
18	7204210000	Capítulo : 72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO Partida : 7204 DESPERDICIOS Y DESECHOS (CHATARRA), DE FUNDICIÓN, HIERRO O ACERO; LINGOTES DE CHATARRA DE HIERRO O ACERO Apertura : 72042 Desperdicios y desechos, de aceros aleados: Ítem : 7204210000 De acero inoxidable	1,889	0.74%
19	0804300000	Capítulo : 08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS Partida : 0804 DÁTILES, HIGOS, PIÑAS (ANANÁS), AGUACATES (PALTAS), GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS Apertura : - Ítem : 0804300000 Piñas (ananás)	1,383	0.54%
20	4819100000	Capítulo : 48 PAPEL Y CARTÓN; MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTÓN Partida : 4819 CAJAS, SACOS (BOLSAS), BOLSITAS, CUCURUCHOS Y DEMÁS ENVASES DE PAPEL, CARTÓN, GUATA DE CELULOSA O NAPA DE FIBRAS DE CELULOSA; CARTONAJES DE OFICINA, TIENDA O SIMILARES Apertura : - Ítem : 4819100000 Cajas de papel o cartón corrugado	1,270	0.50%
21	2009801400	Capítulo : 20 PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMÁS PARTES DE PLANTAS Partida : 2009 JUGOS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS (INCLUIDO EL MOSTO DE UVA) O DE HORTALIZAS, SIN FERMENTAR Y SIN ADICIÓN DE ALCOHOL, INCLUSO CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE Apertura : 2009801 Jugo de cualquier otra fruta o fruto: Ítem : 2009801400 De mango	713	0.28%
22	0603199090	Capítulo : 06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA	642	0.25%

		Partida : 0603 FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA Apertura : 06031990 Los demás: Ítem : 0603199090 Los demás		
23	2106907100	Capítulo : 21 PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS Partida : 2106 PREPARACIONES ALIMENTICIAS NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE Apertura : 2106907 Complementos alimenticios: Ítem : 2106907100 Que contengan exclusivamente mezclas o extractos de plantas, partes de plantas, semillas o frutos	591	0.23%
24	0804502000	Capítulo : 08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS Partida : 0804 DÁTILES, HIGOS, PIÑAS (ANANÁS), AGUACATES (PALTAS), GUAYABAS, MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS Apertura : 080450 Guayabas, mangos y mangostanes: Ítem : 0804502000 Mangos y mangostanes	550	0.22%
25	2401101000	Capítulo : 24 TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS Partida : 2401 TABACO EN RAMA O SIN ELABORAR; DESPERDICIOS DE TABACO Apertura : 240110 Tabaco sin desvenar o desnervar: Ítem : 2401101000 Tabaco negro	540	0.21%
26	2008993000	Capítulo : 20 PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMÁS PARTES DE PLANTAS Partida : 2008 FRUTAS U OTROS FRUTOS Y DEMÁS PARTES COMESTIBLES DE PLANTAS, PREPARADOS O CONSERVADOS DE OTRO MODO, INCLUSO CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE O ALCOHOL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE Apertura : 200899 Los demás: Ítem : 2008993000 Mangos	439	0.17%
27	0604990000	Capítulo : 06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA Partida : 0604 FOLLAJE, HOJAS, RAMAS Y DEMÁS PARTES DE PLANTAS, SIN FLORES NI CAPULLOS, Y HIERBAS, MUSGOS Y LÍQUENES, PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA Apertura : 06049 Los demás: Ítem : 0604990000 Los demás	390	0.15%
28	0811909100	Capítulo : 08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS Partida : 0811 FRUTAS Y OTROS FRUTOS, SIN COCER O COCIDOS EN AGUA O VAPOR, CONGELADOS, INCLUSO CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE Apertura : 0811909 Los demás: Ítem : 0811909100 Mango (Mangifera indica L.)	390	0.15%
29	0803001100	Capítulo : 08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS Partida : 0803 BANANAS O PLÁTANOS, FRESCOS O SECOS Apertura : 0803001 Frescos: Ítem : 0803001100 Tipo "plantain" (plátano para cocción)	360	0.14%
30	6912000000	Capítulo : 69 PRODUCTOS CERÁMICOS Partida : 6912 VAJILLA Y DEMÁS ARTÍCULOS DE USO DOMÉSTICO, HIGIENE O TOCADOR, DE CERÁMICA, EXCEPTO PORCELANA Apertura : - Ítem : 6912000000 Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana	331	0.13%
31	2009801900	Capítulo : 20 PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMÁS PARTES DE PLANTAS Partida : 2009 JUGOS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS (INCLUIDO EL MOSTO DE UVA) O DE HORTALIZAS, SIN FERMENTAR Y SIN ADICIÓN DE ALCOHOL, INCLUSO CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE Apertura : 2009801 Jugo de cualquier otra fruta o fruto: Ítem : 2009801900 Los demás	256	0.10%
32	0807200000	Capítulo : 08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS Partida : 0807 MELONES, SANDÍAS Y PAPAYAS, FRESCOS Apertura : - Ítem : 0807200000 Papayas	245	0.10%
33	1504209000	Capítulo : 15 GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL Partida : 1504 GRASAS Y ACEITES, Y SUS FRACCIONES, DE PESCADO O DE MAMÍFEROS MARINOS, INCLUSO REFINADOS, PERO SIN MODIFICAR QUÍMICAMENTE	226	0.09%

		Apertura : 150420 Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado: Ítem : 1504209000 Los demás		
34	0714100000	Capítulo : 07 HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBÉRCULOS ALIMENTICIOS Partida : 0714 RAÍCES DE YUCA (MANDIOCA), ARRURRUZ O SALEP, AGUATURMAS (PATACAS), CAMOTES (BATATAS, BONIATOS) Y RAÍCES Y TUBÉRCULOS SIMILARES RICOS EN FÉCULA O INULINA, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS O SECOS, INCLUSO TROCEADOS O EN "PELLETS"; MÉDULA DE SAGÚ Apertura : - Ítem : 0714100000 Raíces de yuca (mandioca)	196	0.08%
35	0811909600	Capítulo : 08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS Partida : 0811 FRUTAS Y OTROS FRUTOS, SIN COCER O COCIDOS EN AGUA O VAPOR, CONGELADOS, INCLUSO CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE Apertura : 0811909 Los demás: Ítem : 0811909600 Papaya	179	0.07%
36	0803001900	Capítulo : 08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS Partida : 0803 BANANAS O PLÁTANOS, FRESCOS O SECOS Apertura : 0803001 Frescos: Ítem : 0803001900 Los demás	158	0.06%
37	4808100000	Capítulo : 48 PAPEL Y CARTÓN; MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTÓN Partida : 4808 PAPEL Y CARTÓN CORRUGADOS (INCLUSO REVESTIDOS POR ENCOLADO), RIZADOS ("CREPÉS"), PLISADOS, GOFRADOS, ESTAMPADOS O PERFORADOS, EN BOBINAS (ROLLOS) O EN HOJAS, EXCEPTO EL PAPEL DE LOS TIPOS DESCRITOS EN EL TEXTO DE LA PARTIDA 48.03 Apertura : - Ítem : 4808100000 Papel y cartón corrugados, incluso perforados	139	0.05%
38	0603121000	Capítulo : 06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA Partida : 0603 FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA Apertura : 060312 Claveles: Ítem : 0603121000 Miniatura	127	0.05%
39	7204100000	Capítulo : 72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO Partida : 7204 DESPERDICIOS Y DESECHOS (CHATARRA), DE FUNDICIÓN, HIERRO O ACERO; LINGOTES DE CHATARRA DE HIERRO O ACERO Apertura : - Ítem : 7204100000 Desperdicios y desechos, de fundición	122	0.05%
40	0304190010	Capítulo : 03 PESCADOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS Partida : 0304 FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO (INCLUSO PICADA), FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS Apertura : 03041900 Los demás: Ítem : 0304190010 Tilapia	114	0.04%
41	0304990000	Capítulo : 03 PESCADOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS Partida : 0304 FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO (INCLUSO PICADA), FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS Apertura : 03049 Las demás: Ítem : 0304990000 Los demás	84	0.03%
42	0712909000	Capítulo : 07 HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBÉRCULOS ALIMENTICIOS Partida : 0712 HORTALIZAS SECAS, INCLUIDAS LAS CORTADAS EN TROZOS O EN RODAJAS O LAS TRITURADAS O PULVERIZADAS, PERO SIN OTRA PREPARACIÓN Apertura : 071290 Las demás hortalizas; mezclas de hortalizas: Ítem : 0712909000 Las demás	83	0.03%
43	0807110000	Capítulo : 08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS Partida : 0807 MELONES, SANDÍAS Y PAPAYAS, FRESCOS Apertura : 08071 Melones y sandías: Ítem : 0807110000 Sandías	76	0.03%
44	1701111000	Capítulo : 17 AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA Partida : 1701 AZÚCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUÍMICAMENTE PURA, EN ESTADO SÓLIDO Apertura : 170111 De caña: Ítem : 1701111000 Chancaca (panela, raspadura)	73	0.03%
45	6203310000	Capítulo : 62 PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR,	54	0.02%

		EXCEPTO LOS DE PUNTO Partida : 6203 TRAJES (AMBOS O TERNOS), CONJUNTOS, CHAQUETAS (SACOS), PANTALONES LARGOS, PANTALONES CON PETO, PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y SHORTS (EXCEPTO DE BAÑO), PARA HOMBRES O NIÑOS Apertura : 62033 Chaquetas (sacos): Ítem : 6203310000 De lana o pelo fino		
46	0603149000	Capítulo : 06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA Partida : 0603 FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA Apertura : 060314 Crisantemos: Ítem : 0603149000 Los demás	52	0.02%
47	0810909000	Capítulo : 08 FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS Partida : 0810 LAS DEMÁS FRUTAS U OTROS FRUTOS, FRESCOS Apertura : 081090 Los demás: Ítem : 0810909000 Los demás	50	0.02%
48	0714909000	Capítulo : 07 HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBÉRCULOS ALIMENTICIOS Partida : 0714 RAÍCES DE YUCA (MANDIOCA), ARRURRUZ O SALEP, AGUATURMAS (PATACAS), CAMOTES (BATATAS, BONIATOS) Y RAÍCES Y TUBÉRCULOS SIMILARES RICOS EN FÉCULA O INULINA, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS O SECOS, INCLUSO TROCEADOS O EN "PELLETS"; MÉDULA DE SAGÚ Apertura : 071490 Los demás: Ítem : 0714909000 Los demás	49	0.02%
49	8438501000	Capítulo : 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS Partida : 8438 MÁQUINAS Y APARATOS, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE DE ESTE CAPÍTULO, PARA LA PREPARACIÓN O FABRICACIÓN INDUSTRIAL DE ALIMENTOS O BEBIDAS, EXCEPTO LAS MÁQUINAS Y APARATOS PARA EXTRACCIÓN O PREPARACIÓN DE ACEITES O GRASAS, ANIMALES O VEGETALES FIJOS Apertura : 843850 Máquinas y aparatos para la preparación de carne: Ítem : 8438501000 Para procesamiento automático de aves	49	0.02%
50	0603129000	Capítulo : 06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA Partida : 0603 FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA Apertura : 060312 Claveles: Ítem : 0603129000 Los demás	47	0.02%

Fuente y Elaboración: ALADI

3.9.1.2 Importaciones

Entre enero y diciembre de 2008, los componentes principales de la importación fueron los productos provenientes de la industria farmacéutica con un 9.77%, al igual que máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, seguidos de los equipos electrónicos, de donde destacan los aparatos para telecomunicaciones que representaron un alto porcentaje de las ventas, los abonos orgánicos e inorgánicos y los instrumentos y aparatos médico quirúrgicos.

PRINCIPALES IMPORTACIONES DESDE HOLANDA AÑO 2008
Montos expresados en miles de USD FOB

Cuadro Nº 13

Ordinal	Ítem	Descripción	Valor	%/Total
1	3004902900	<p>Capítulo : 30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Partida : 3004 MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 Ó 30.06) CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS, DOSIFICADOS (INCLUIDOS LOS DESTINADOS A SER ADMINISTRADOS POR VÍA TRANSDÉRMICA) O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR Apertura : 3004902 Los demás medicamentos para uso humano: Ítem : 3004902900 Los demás</p>	11,281	9.77%
2	3102109000	<p>Capítulo : 31 ABONOS Partida : 3102 ABONOS MINERALES O QUÍMICOS NITROGENADOS Apertura : 310210 Urea, incluso en disolución acuosa: Ítem : 3102109000 Las demás</p>	8,549	7.40%
3	3102901000	<p>Capítulo : 31 ABONOS Partida : 3102 ABONOS MINERALES O QUÍMICOS NITROGENADOS Apertura : 310290 Los demás, incluidas las mezclas no comprendidas en las subpartidas precedentes: Ítem : 3102901000 Mezclas de nitrato de calcio con nitrato de magnesio</p>	5,009	4.34%
4	0601100000	<p>Capítulo : 06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA Partida : 0601 BULBOS, CEBOLLAS, TUBÉRCULOS, RAÍCES Y BULBOS TUBEROSOS, TURIONES Y RIZOMAS, EN REPOSO VEGETATIVO, EN VEGETACIÓN O EN FLOR; PLANTAS Y RAÍCES DE ACHICORIA, EXCEPTO LAS RAÍCES DE LA PARTIDA 12.12 Apertura : - Ítem : 0601100000 Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, turiones y rizomas, en reposo vegetativo</p>	4,397	3.81%
5	9018190000	<p>Capítulo : 90 INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRÚRGICOS; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS Partida : 9018 INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDICINA, CIRUGÍA, ODONTOLOGÍA O VETERINARIA, INCLUIDOS LOS DE CENTELLOGRAFÍA Y DEMÁS APARATOS ELECTROMÉDICOS, ASÍ COMO LOS APARATOS PARA PRUEBAS VISUALES Apertura : 90181 Aparatos de electrodiagnóstico (incluidos los aparatos de exploración funcional o de vigilancia de parámetros fisiológicos): Ítem : 9018190000 Los demás</p>	4,386	3.80%
6	8523402900	<p>Capítulo : 85 MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO, Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISIÓN, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS Partida : 8523 DISCOS, CINTAS, DISPOSITIVOS DE ALMACENAMIENTO PERMANENTE DE DATOS A BASE DE SEMICONDUCTORES, TARJETAS INTELIGENTES ("SMART CARDS") Y DEMÁS SOPORTES PARA GRABAR SONIDO O GRABACIONES ANÁLOGAS, GRABADOS O NO, INCLUSO LAS MATRICES Y MOLDES GALVÁNICOS PARA FABRICACIÓN DE DISCOS, EXCEPTO LOS PRODUCTOS DEL CAPÍTULO 37 Apertura : 8523402 Grabados: Ítem : 8523402900 Los demás</p>	4,262	3.69%
7	8517610000	<p>Capítulo : 85 MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO, Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISIÓN, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS Partida : 8517 TELÉFONOS, INCLUIDOS LOS TELÉFONOS MÓVILES (CELULARES) Y LOS DE OTRAS REDES INALÁMBRICAS; LOS DEMÁS APARATOS DE TRANSMISIÓN O RECEPCIÓN DE VOZ, IMAGEN U OTROS DATOS, INCLUIDOS LOS DE COMUNICACIÓN EN RED CON O SIN CABLE (TALES COMO REDES LOCALES (LAN) O EXTENDIDAS (WAN)), DISTINTOS DE LOS APARATOS DE TRANSMISIÓN O RECEPCIÓN DE LAS PARTIDAS 84.43, 85.25, 85.27 U 85.28 Apertura : 85176 Los demás aparatos de transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable (tales como redes locales (LAN) o extendidas (WAN)): Ítem : 8517610000 Estaciones base</p>	3,945	3.42%
8	3105200000	<p>Capítulo : 31 ABONOS Partida : 3105 ABONOS MINERALES O QUÍMICOS, CON DOS O TRES DE LOS</p>	2,948	2.55%

		ELEMENTOS FERTILIZANTES: NITRÓGENO, FÓSFORO Y POTASIO; LOS DEMÁS ABONOS; PRODUCTOS DE ESTE CAPÍTULO EN TABLETAS O FORMAS SIMILARES O EN ENVASES DE UN PESO BRUTO INFERIOR O IGUAL A 10 KG Apertura : - Ítem : 3105200000 Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio		
9	2707501000	Capítulo : 27 COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACIÓN; MATERIAS BITUMINOSAS; CERAS MINERALES Partida : 2707 ACEITES Y DEMÁS PRODUCTOS DE LA DESTILACIÓN DE LOS ALQUITRANES DE HULLA DE ALTA TEMPERATURA; PRODUCTOS ANÁLOGOS EN LOS QUE LOS CONSTITUYENTES AROMÁTICOS PREDOMINEN EN PESO SOBRE LOS NO AROMÁTICOS Apertura : 270750 Las demás mezclas de hidrocarburos aromáticos que destilen, incluidas las pérdidas, una proporción superior o igual al 65% en volumen a 250°C, según la norma ASTM D 86: Ítem : 2707501000 Nafta disolvente	2,880	2.49%
10	3102909000	Capítulo : 31 ABONOS Partida : 3102 ABONOS MINERALES O QUÍMICOS NITROGENADOS Apertura : 310290 Los demás, incluidas las mezclas no comprendidas en las subpartidas precedentes: Ítem : 3102909000 Los demás	2,473	2.14%
11	7208399900	Capítulo : 72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO Partida : 7208 PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM, LAMINADOS EN CALIENTE, SIN CHAPAR NI REVESTIR Apertura : 7208399 Los demás: Ítem : 7208399900 Los demás	2,284	1.98%
12	2004100000	Capítulo : 20 PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMÁS PARTES DE PLANTAS Partida : 2004 LAS DEMÁS HORTALIZAS PREPARADAS O CONSERVADAS (EXCEPTO EN VINAGRE O EN ÁCIDO ACÉTICO), CONGELADAS, EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LA PARTIDA 20.06 Apertura : - Ítem : 2004100000 Papas (patatas)	2,217	1.92%
13	8414510000	Capítulo : 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS Partida : 8414 BOMBAS DE AIRE O DE VACÍO, COMPRESORES DE AIRE U OTROS GASES Y VENTILADORES; CAMPANAS ASPIRANTES PARA EXTRACCIÓN O RECICLADO, CON VENTILADOR INCORPORADO, INCLUSO CON FILTRO Apertura : 84145 Ventiladores: Ítem : 8414510000 Ventiladores de mesa, pie, pared, cielo raso, techo o ventana, con motor eléctrico incorporado de potencia inferior o igual a 125 W	2,162	1.87%
14	7208399100	Capítulo : 72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO Partida : 7208 PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM, LAMINADOS EN CALIENTE, SIN CHAPAR NI REVESTIR Apertura : 7208399 Los demás: Ítem : 7208399100 De espesor inferior o igual a 1,8 mm	2,084	1.80%
15	2902500000	Capítulo : 29 PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS Partida : 2902 HIDROCARBUROS CÍCLICOS Apertura : - Ítem : 2902500000 Estireno	1,891	1.64%
16	8411990000	Capítulo : 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS Partida : 8411 TURBORREACTORES, TURBOPROPULSORES Y DEMÁS TURBINAS DE GAS Apertura : 84119 Partes: Ítem : 8411990000 Las demás	1,883	1.63%
17	7216310000	Capítulo : 72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO Partida : 7216 PERFILES DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR Apertura : 72163 Perfiles en U, en I o en H, simplemente laminados o extrudidos en caliente, de altura superior o igual a 80 mm: Ítem : 7216310000 Perfiles en U	1,840	1.59%
18	8523402200	Capítulo : 85 MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO, Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISIÓN, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS Partida : 8523 DISCOS, CINTAS, DISPOSITIVOS DE ALMACENAMIENTO PERMANENTE DE DATOS A BASE DE SEMICONDUCTORES, TARJETAS INTELIGENTES ("SMART CARDS") Y DEMÁS SOPORTES PARA GRABAR SONIDO O GRABACIONES ANÁLOGAS, GRABADOS O NO, INCLUSO LAS	1,772	1.53%

		MATRICES Y MOLDES GALVÁNICOS PARA FABRICACIÓN DE DISCOS, EXCEPTO LOS PRODUCTOS DEL CAPÍTULO 37 Apertura : 8523402 Grabados: Ítem : 8523402200 Para reproducir imagen o imagen y sonido		
19	2208300000	Capítulo : 22 BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE Partida : 2208 ALCOHOL ETÍLICO SIN DESNATURALIZAR CON GRADO ALCOHÓLICO VOLUMÉTRICO INFERIOR AL 80% VOL; AGUARDIENTES, LICORES Y DEMÁS BEBIDAS ESPIRITUOSAS Apertura : - Ítem : 2208300000 Whisky	1,608	1.39%
20	9018909000	Capítulo : 90 INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRÚRGICOS; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS Partida : 9018 INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDICINA, CIRUGÍA, ODONTOLOGÍA O VETERINARIA, INCLUIDOS LOS DE CENTELLOGRAFÍA Y DEMÁS APARATOS ELECTROMÉDICOS, ASÍ COMO LOS APARATOS PARA PRUEBAS VISUALES Apertura : 901890 Los demás instrumentos y aparatos: Ítem : 9018909000 Los demás	1,275	1.10%
21	9018130000	Capítulo : 90 INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRÚRGICOS; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS Partida : 9018 INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDICINA, CIRUGÍA, ODONTOLOGÍA O VETERINARIA, INCLUIDOS LOS DE CENTELLOGRAFÍA Y DEMÁS APARATOS ELECTROMÉDICOS, ASÍ COMO LOS APARATOS PARA PRUEBAS VISUALES Apertura : 90181 Aparatos de electrodiagnóstico (incluidos los aparatos de exploración funcional o de vigilancia de parámetros fisiológicos): Ítem : 9018130000 Aparatos de diagnóstico de visualización por resonancia magnética	1,090	0.94%
22	3002309000	Capítulo : 30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Partida : 3002 SANGRE HUMANA; SANGRE ANIMAL PREPARADA PARA USOS TERAPÉUTICOS, PROFILÁCTICOS O DE DIAGNÓSTICO; ANTISUEROS (SUEROS CON ANTICUERPOS), DEMÁS FRACCIONES DE LA SANGRE Y PRODUCTOS INMUNOLÓGICOS MODIFICADOS, INCLUSO OBTENIDOS POR PROCESO BIOTECNOLÓGICO; VACUNAS, TOXINAS, CULTIVOS DE MICROORGANISMOS (EXCEPTO LAS LEVADURAS) Y PRODUCTOS SIMILARES Apertura : 300230 Vacunas para veterinaria: Ítem : 3002309000 Las demás	1,040	0.90%
23	8436210000	Capítulo : 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS Partida : 8436 LAS DEMÁS MÁQUINAS Y APARATOS PARA LA AGRICULTURA, HORTICULTURA, SILVICULTURA, AVICULTURA O APICULTURA, INCLUIDOS LOS GERMINADORES CON DISPOSITIVOS MECÁNICOS O TÉRMICOS INCORPORADOS Y LAS INCUBADORAS Y CRIADORAS AVÍCOLAS Apertura : 84362 Máquinas y aparatos para la avicultura, incluidas las incubadoras y criadoras: Ítem : 8436210000 Incubadoras y criadoras	1,022	0.89%
24	0602909000	Capítulo : 06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA Partida : 0602 LAS DEMÁS PLANTAS VIVAS (INCLUIDAS SUS RAÍCES), ESQUEJES E INJERTOS; MICELIOS Apertura : 060290 Los demás: Ítem : 0602909000 Los demás	1,014	0.88%
25	8421219000	Capítulo : 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS Partida : 8421 CENTRIFUGADORAS, INCLUIDAS LAS SECADORAS CENTRÍFUGAS; APARATOS PARA FILTRAR O DEPURAR LÍQUIDOS O GASES Apertura : 842121 Para filtrar o depurar agua: Ítem : 8421219000 Los demás	999	0.87%
26	8479820000	Capítulo : 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS Partida : 8479 MÁQUINAS Y APARATOS MECÁNICOS CON FUNCIÓN PROPIA, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE DE ESTE CAPÍTULO Apertura : 84798 Las demás máquinas y aparatos: Ítem : 8479820000 Para mezclar, amasar o sobar, quebrantar, triturar, pulverizar, cribar, tamizar, homogeneizar, emulsionar o agitar	981	0.85%
27	9405101000	Capítulo : 94 MUEBLES; MOBILIARIO MEDICOQUIRÚRGICO; ARTÍCULOS DE CAMA Y SIMILARES; APARATOS DE ALUMBRADO NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE; ANUNCIOS, LETREROS Y PLACAS INDICADORAS LUMINOSOS Y ARTÍCULOS SIMILARES; CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS	857	0.74%

		<p>Partida : 9405 APARATOS DE ALUMBRADO (INCLUIDOS LOS PROYECTORES) Y SUS PARTES, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE; ANUNCIOS, LETREROS Y PLACAS INDICADORAS, LUMINOSOS Y ARTÍCULOS SIMILARES, CON FUENTE DE LUZ INSEPARABLE, Y SUS PARTES NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE</p> <p>Apertura : 940510 Lámparas y demás aparatos eléctricos de alumbrado, para colgar o fijar al techo o a la pared, excepto los de los tipos utilizados para el alumbrado de espacios o vías públicas:</p> <p>Ítem : 9405101000 Especiales para salas de cirugía u odontología (de luz sin sombra o "escialíticas")</p>		
28	1901101000	<p>Capítulo : 19 PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, ALMIDÓN, FÉCULA O LECHE; PRODUCTOS DE PASTELERÍA</p> <p>Partida : 1901 EXTRACTO DE MALTA; PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE HARINA, GRAÑONES, SÉMOLA, ALMIDÓN, FÉCULA O EXTRACTO DE MALTA, QUE NO CONTENGAN CACAO O CON UN CONTENIDO DE CACAO INFERIOR AL 40% EN PESO CALCULADO SOBRE UNA BASE TOTALMENTE DESGRASADA, NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE; PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 04.01 A 04.04 QUE NO CONTENGAN CACAO O CON UN CONTENIDO DE CACAO INFERIOR AL 5% EN PESO CALCULADO SOBRE UNA BASE TOTALMENTE DESGRASADA, NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE</p> <p>Apertura : 190110 Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor:</p> <p>Ítem : 1901101000 Fórmulas lácteas para niños de hasta 12 meses de edad</p>	855	0.74%
29	7208529000	<p>Capítulo : 72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO</p> <p>Partida : 7208 PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM, LAMINADOS EN CALIENTE, SIN CHAPAR NI REVESTIR</p> <p>Apertura : 720852 De espesor superior o igual a 4,75 mm pero inferior o igual a 10 mm:</p> <p>Ítem : 7208529000 Los demás</p>	842	0.73%
30	8202910000	<p>Capítulo : 82 HERRAMIENTAS Y ÚTILES, ARTÍCULOS DE CUCHILLERÍA Y CUBIERTOS DE MESA, DE METAL COMÚN; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS, DE METAL COMÚN</p> <p>Partida : 8202 SIERRAS DE MANO; HOJAS DE SIERRA DE CUALQUIER CLASE (INCLUIDAS LAS FRESAS SIERRA Y LAS HOJAS SIN DENTAR)</p> <p>Apertura : 82029 Las demás hojas de sierra:</p> <p>Ítem : 8202910000 Hojas de sierra rectas para trabajar metal</p>	825	0.71%
31	8529909000	<p>Capítulo : 85 MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO, Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISIÓN, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS</p> <p>Partida : 8529 PARTES IDENTIFICABLES COMO DESTINADAS, EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE, A LOS APARATOS DE LAS PARTIDAS 85.25 A 85.28</p> <p>Apertura : 852990 Las demás:</p> <p>Ítem : 8529909000 Las demás</p>	730	0.63%
32	9402901000	<p>Capítulo : 94 MUEBLES; MOBILIARIO MEDICOQUIRÚRGICO; ARTÍCULOS DE CAMA Y SIMILARES; APARATOS DE ALUMBRADO NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE; ANUNCIOS, LETREROS Y PLACAS INDICADORAS LUMINOSOS Y ARTÍCULOS SIMILARES; CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS</p> <p>Partida : 9402 MOBILIARIO PARA MEDICINA, CIRUGÍA, ODONTOLOGÍA O VETERINARIA (POR EJEMPLO: MESAS DE OPERACIONES O DE RECONOCIMIENTO, CAMAS CON MECANISMO PARA USO CLÍNICO, SILLONES DE DENTISTA); SILLONES DE PELUQUERÍA Y SILLONES SIMILARES, CON DISPOSITIVOS DE ORIENTACIÓN Y ELEVACIÓN; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS</p> <p>Apertura : 940290 Los demás:</p> <p>Ítem : 9402901000 Mesas de operaciones y sus partes</p>	661	0.57%
33	3004902100	<p>Capítulo : 30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS</p> <p>Partida : 3004 MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 Ó 30.06) CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS, DOSIFICADOS (INCLUIDOS LOS DESTINADOS A SER ADMINISTRADOS POR VÍA TRANSDÉRMICA) O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR</p> <p>Apertura : 3004902 Los demás medicamentos para uso humano:</p> <p>Ítem : 3004902100 Anestésicos</p>	625	0.54%
34	9022140000	<p>Capítulo : 90 INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRÚRGICOS; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS</p> <p>Partida : 9022 APARATOS DE RAYOS X Y APARATOS QUE UTILICEN RADIACIONES ALFA, BETA O GAMMA, INCLUSO PARA USO MÉDICO,</p>	548	0.47%

		QUIRÚRGICO, ODONTOLÓGICO O VETERINARIO, INCLUIDOS LOS APARATOS DE RADIOGRAFÍA O RADIOTERAPIA, TUBOS DE RAYOS X Y DEMÁS DISPOSITIVOS GENERADORES DE RAYOS X, GENERADORES DE TENSIÓN, CONSOLAS DE MANDO, PANTALLAS, MESAS, SILLONES Y SOPORTES SIMILARES PARA EXAMEN O TRATAMIENTO Apertura : 90221 Aparatos de rayos X, incluso para uso médico, quirúrgico, odontológico o veterinario, incluidos los aparatos de radiografía o radioterapia: Ítem : 9022140000 Los demás, para uso médico, quirúrgico o veterinario		
35	9506910000	Capítulo : 95 JUGUETES, JUEGOS Y ARTÍCULOS PARA RECREO O DEPORTE; SUS PARTES Y ACCESORIOS Partida : 9506 ARTÍCULOS Y MATERIAL PARA CULTURA FÍSICA, GIMNASIA, ATLETISMO, DEMÁS DEPORTES (INCLUIDO EL TENIS DE MESA) O PARA JUEGOS AL AIRE LIBRE, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE DE ESTE CAPÍTULO; PISCINAS, INCLUSO INFANTILES Apertura : 95069 Los demás: Ítem : 9506910000 Artículos y material para cultura física, gimnasia o atletismo	543	0.47%
36	4907009000	Capítulo : 49 PRODUCTOS EDITORIALES, DE LA PRENSA Y DE LAS DEMÁS INDUSTRIAS GRÁFICAS; TEXTOS MANUSCRITOS O MECANOGRAFIADOS Y PLANOS Partida : 4907 SELLOS (ESTAMPILLAS) DE CORREOS, TIMBRES FISCALES Y ANÁLOGOS, SIN OBLITERAR, QUE TENGAN O ESTÉN DESTINADOS A TENER CURSO LEGAL EN EL PAÍS EN EL QUE SU VALOR FACIAL SEA RECONOCIDO; PAPEL TIMBRADO; BILLETES DE BANCO; CHEQUES; TÍTULOS DE ACCIONES U OBLIGACIONES Y TÍTULOS SIMILARES Apertura : 490700 Sellos (estampillas) de correos, timbres fiscales y análogos, sin obliterar, que tengan o estén destinados a tener curso legal en el país en el que su valor facial sea reconocido; papel timbrado; billetes de banco; cheques; títulos de acciones u obligaciones y títulos similares Ítem : 4907009000 Los demás	523	0.45%
37	8517692000	Capítulo : 85 MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO, Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISIÓN, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS Partida : 8517 TELÉFONOS, INCLUIDOS LOS TELÉFONOS MÓVILES (CELULARES) Y LOS DE OTRAS REDES INALÁMBRICAS; LOS DEMÁS APARATOS DE TRANSMISIÓN O RECEPCIÓN DE VOZ, IMAGEN U OTROS DATOS, INCLUIDOS LOS DE COMUNICACIÓN EN RED CON O SIN CABLE (TALES COMO REDES LOCALES (LAN) O EXTENDIDAS (WAN)), DISTINTOS DE LOS APARATOS DE TRANSMISIÓN O RECEPCIÓN DE LAS PARTIDAS 84.43, 85.25, 85.27 U 85.28 Apertura : 851769 Los demás: Ítem : 8517692000 Aparatos emisores o receptores de radiotelefonía o radiotelegrafía	504	0.44%
38	3006600000	Capítulo : 30 PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Partida : 3006 PREPARACIONES Y ARTÍCULOS FARMACÉUTICOS A QUE SE REFIERE LA NOTA 4 DE ESTE CAPÍTULO Apertura : - Ítem : 3006600000 Preparaciones químicas anticonceptivas a base de hormonas, de otros productos de la partida 29.37 o de espermicidas	487	0.42%
39	8422402000	Capítulo : 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS Partida : 8422 MÁQUINAS PARA LAVAR VAJILLA; MÁQUINAS Y APARATOS PARA LIMPIAR O SECAR BOTELLAS O DEMÁS RECIPIENTES; MÁQUINAS Y APARATOS PARA LLENAR, CERRAR, TAPAR, TAPONAR O ETIQUETAR BOTELLAS, BOTES O LATAS, CAJAS, SACOS (BOLSAS) O DEMÁS CONTINENTES; MÁQUINAS Y APARATOS DE CAPSULAR BOTELLAS, TARROS, TUBOS Y CONTINENTES ANÁLOGOS; LAS DEMÁS MÁQUINAS Y APARATOS PARA EMPAQUETAR O ENVOLVER MERCANCÍAS (INCLUIDAS LAS DE ENVOLVER CON PELÍCULA TERMORRETRACTIL); MÁQUINAS Y APARATOS PARA GASEAR BEBIDAS Apertura : 842240 Las demás máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercancías (incluidas las de envolver con película termorretractil): Ítem : 8422402000 Máquinas para empaquetar al vacío	441	0.38%
40	0602109000	Capítulo : 06 PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA Partida : 0602 LAS DEMÁS PLANTAS VIVAS (INCLUIDAS SUS RAÍCES), ESQUEJES E INJERTOS; MICELIOS Apertura : 060210 Esquejes sin enraizar e injertos: Ítem : 0602109000 Los demás	432	0.37%
41	7208379000	Capítulo : 72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO Partida : 7208 PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM, LAMINADOS EN CALIENTE, SIN CHAPAR NI REVESTIR Apertura : 720837 De espesor superior o igual a 4,75 mm pero inferior o igual a 10 mm:	431	0.37%

		Ítem : 7208379000 Los demás		
42	7209170000	Capítulo : 72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO Partida : 7209 PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM, LAMINADOS EN FRÍO, SIN CHAPAR NI REVESTIR Apertura : 72091 Enrollados, simplemente laminados en frío: Ítem : 7209170000 De espesor superior o igual a 0,5 mm pero inferior o igual a 1 mm	414	0.36%
43	8436809000	Capítulo : 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS Partida : 8436 LAS DEMÁS MÁQUINAS Y APARATOS PARA LA AGRICULTURA, HORTICULTURA, SILVICULTURA, AVICULTURA O APICULTURA, INCLUIDOS LOS GERMINADORES CON DISPOSITIVOS MECÁNICOS O TÉRMICOS INCORPORADOS Y LAS INCUBADORAS Y CRIADORAS AVÍCOLAS Apertura : 843680 Las demás máquinas y aparatos: Ítem : 8436809000 Los demás	391	0.34%
44	5601210000	Capítulo : 56 GUATA, FIELTRO Y TELA SIN TEJER; HILADOS ESPECIALES; CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES; ARTÍCULOS DE CORDELERÍA Partida : 5601 GUATA DE MATERIA TEXTIL Y ARTÍCULOS DE ESTA GUATA; FIBRAS TEXTILES DE LONGITUD INFERIOR O IGUAL A 5 MM (TUNDIZNO), NUDOS Y MOTAS DE MATERIA TEXTIL Apertura : 56012 Guata; los demás artículos de guata: Ítem : 5601210000 De algodón	379	0.33%
45	4907001000	Capítulo : 49 PRODUCTOS EDITORIALES, DE LA PRENSA Y DE LAS DEMÁS INDUSTRIAS GRÁFICAS; TEXTOS MANUSCRITOS O MECANOGRAFIADOS Y PLANOS Partida : 4907 SELLOS (ESTAMPILLAS) DE CORREOS, TIMBRES FISCALES Y ANÁLOGOS, SIN OBLITERAR, QUE TENGAN O ESTÉN DESTINADOS A TENER CURSO LEGAL EN EL PAÍS EN EL QUE SU VALOR FACIAL SEA RECONOCIDO; PAPEL TIMBRADO; BILLETES DE BANCO; CHEQUES; TÍTULOS DE ACCIONES U OBLIGACIONES Y TÍTULOS SIMILARES Apertura : 490700 Sellos (estampillas) de correos, timbres fiscales y análogos, sin obliterar, que tengan o estén destinados a tener curso legal en el país en el que su valor facial sea reconocido; papel timbrado; billetes de banco; cheques; títulos de acciones u obligaciones y títulos similares Ítem : 4907001000 Sellos (estampillas) de correos, timbres fiscales y análogos, sin obliterar, que tengan o estén destinados a tener curso legal en el país en el que su valor facial sea reconocido; papel timbrado	368	0.32%
46	7208511000	Capítulo : 72 FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO Partida : 7208 PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM, LAMINADOS EN CALIENTE, SIN CHAPAR NI REVESTIR Apertura : 720851 De espesor superior a 10 mm: Ítem : 7208511000 De espesor superior a 12,5 mm	359	0.31%
47	2915909000	Capítulo : 29 PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS Partida : 2915 ÁCIDOS MONOCARBOXÍLICOS ACÍCLICOS SATURADOS Y SUS ANHÍDRIDOS, HALOGENUROS, PERÓXIDOS Y PEROXIÁCIDOS; SUS DERIVADOS HALOGENADOS, SULFONADOS, NITRADOS O NITROSADOS Apertura : 291590 Los demás: Ítem : 2915909000 Los demás	358	0.31%
48	5703200000	Capítulo : 57 ALFOMBRAS Y DEMÁS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIA TEXTIL Partida : 5703 ALFOMBRAS Y DEMÁS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIA TEXTIL, CON MECHÓN INSERTADO, INCLUSO CONFECCIONADOS Apertura : - Ítem : 5703200000 De nailon o demás poliamidas	358	0.31%
49	3102600000	Capítulo : 31 ABONOS Partida : 3102 ABONOS MINERALES O QUÍMICOS NITROGENADOS Apertura : - Ítem : 3102600000 Sales dobles y mezclas entre sí de nitrato de calcio y nitrato de amonio	347	0.30%
50	4807000000	Capítulo : 48 PAPEL Y CARTÓN; MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTÓN Partida : 4807 PAPEL Y CARTÓN OBTENIDOS POR PEGADO DE HOJAS PLANAS, SIN ESTUCAR NI RECUBRIR EN LA SUPERFICIE Y SIN IMPREGNAR, INCLUSO REFORZADOS INTERIORMENTE, EN BOBINAS (ROLLOS) O EN HOJAS Apertura : - Ítem : 4807000000 Papel y cartón obtenidos por pegado de hojas planas, sin estucar ni recubrir en la superficie y sin impregnar, incluso reforzados interiormente, en bobinas (rollos) o en hojas	344	0.30%

Fuente y Elaboración: ALADI

3.10 CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO HOLANDÉS

Gráfico N° 4



Nombre oficial:

Koninkrijk der Nederlanden.

Capital:

Ámsterdam

División administrativa:

12 provincias:

Gobierno:

Monarquía constitucional parlamentaria. Reina Beatriz, jefa de Estado desde abril de 1980. Jan Peter Balkenende, primer ministro desde julio de 2002. Gerrit Zalm y Thom De Graaf, vice primeros ministros desde mayo de 2003. El Legislativo es bicameral: la Primera Cámara, con 75 miembros, y la Segunda Cámara, con 150 miembros. El Legislativo es bicameral: la Primera Cámara, con 75 miembros, y la Segunda Cámara, con 150 miembros.

Fiesta nacional: 30 de abril, Día de la Reina (1938).

Dependencias: Antillas Holandesas y Aruba.

3.10.1 POBLACIÓN Y GEOGRAFÍA

Holanda es también conocida como Los Países Bajos. El nombre de Holanda tiene su origen en la Edad Media, cuando la provincia de Holanda dominaba la vida económica y política de los Países Bajos. Actualmente la provincia se divide en Holanda del Norte y Holanda del Sur y continúa cumpliendo una función preponderante en la vida de los Países Bajos, pues en ella se encuentran los principales centros económicos de Ámsterdam, Rotterdam y La Haya. Todo aquello originario de los Países Bajos recibe el nombre de holandés, ya se haga referencia a su idioma, sus gentes o sus productos.

Holanda está situada a orillas del mar del Norte y a la desembocadura de tres grandes ríos (Rin, Mosa y Escalda); es un pequeño país densamente poblado y fuertemente desarrollado. Merced a su favorable situación geográfica son muchos los holandeses que han encontrado su manera de ganarse la vida en el transporte marítimo, el comercio y el tráfico de tránsito hacia el hinterland europeo, también densamente poblado, altamente desarrollado e industrializado. El territorio holandés tiene una superficie de 41.864 km². El país está formado por dos tercios de tierras cultivadas, 9% de agua y 8% de bosques.

El paisaje entre las ciudades está dominado por pastizales y explotaciones agrícolas, con varios polígonos industriales localizados alrededor de las ciudades y en las principales rutas de transporte.

Las vastas extensiones de tierra ganada al mar con su multitud de diques, aportan la nota característica a la geografía peculiar de Holanda, al tiempo que son testigos de la lucha secular librada por los holandeses contra el mar.

Según la Oficina de Estadísticas de Holanda, en 2007, la población de este país fue de 16.357.992 de habitantes.²⁰

²⁰ Fuente: Ministerio de Comercio PROEXPORT Colombia; Guía para exportar a Holanda.

Cerca del 50% de la población de Holanda vive en veinte núcleos urbanos, siendo los principales Ámsterdam, Rotterdam, La Haya, Utrecht, Eindhoven y Arnhem. La región entre Ámsterdam y Rotterdam, incluyendo La Haya y Utrecht, tiene una densidad demográfica tan alta que, a menudo, los holandeses se refieren a ella como "el Randstad", como si se tratara de una gran ciudad.

3.10.2 ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA ²¹

En 2007 se alcanzó un crecimiento más elevado al inicialmente estimado, en gran parte debido a un mayor consumo y exportación de gas con respecto al año anterior. Sin embargo, en el primer trimestre de 2008 ya se empiezan a notar los primeros síntomas de desaceleración debida tanto a una disminución del consumo interno como a una desaceleración de las exportaciones.

PIB

El crecimiento del PIB en 2007 alcanzó el 3,5%. Éste es el crecimiento más elevado que se registra desde el año 2000. Las exportaciones (en especial las reexportaciones) fueron las que más contribuyeron a ello, aunque tanto la formación bruta de capital fijo como el consumo jugaron también un papel importante. La industria de la construcción y los servicios comerciales mostraron unos índices de crecimiento superiores a la media.

El mayor consumo y exportación de gas natural con respecto al año anterior también ha colaborado en la consecución de un crecimiento económico superior al previsto inicialmente. Por otro lado, la primera estimación de crecimiento económico durante el primer trimestre de 2008 se situó en el 3,1%, muy por debajo del 4,5% registrado en el último trimestre de 2007, lo cual viene a confirmar los primeros síntomas de la desaceleración prevista para 2008, provocada principalmente por la crisis crediticia a nivel mundial y que ha conllevado, entre otros, a una desaceleración de las exportaciones y del consumo interno.

²¹ Fuente: Ministerio de Comercio PROEXPORT Colombia; Guía para exportar a Holanda.

De acuerdo con últimos datos publicados por el Instituto de Análisis de Política Económica neerlandés (CPB) durante el mes de abril, se espera alcanzar un crecimiento económico del 2,25% en 2008 y 1,75% en 2009. Resultados moderados que se achacan principalmente a los efectos de la crisis crediticia en 2008 y a la reducción del consumo interno en 2009.

3.10.3 COMERCIO EXTERIOR

La balanza comercial de Holanda registró superávit decreciente en el periodo 2005-2007 al pasar de USD 98.983 millones en 2005 a USD 59.223 millones en 2007 para una disminución promedio anual del 20,45%. En el periodo 2007 dicha balanza mostro un decrecimiento del 37,97% frente al año anterior.

BALANZA COMERCIAL HOLANDA

Cuadro N° 14

AÑO	2005	2006	2007
EXPORTACIONES (FOB)	406.001	461.964	475.495
IMPORTACIONES (CIF)	307.018	366.493	416.271
BALANZA COMERCIAL	98.983	95.471	59.223

Fuente: EUROSTAT

3.10.3.1 Importaciones²²

Las importaciones holandesas han registrado crecimiento durante los tres últimos años, al pasar de USD 307.018 millones en 2005 a USD 416.271 millones en el 2007, registrando un crecimiento promedio anual de 16,22%. En 2007, las importaciones crecieron en un 13,58% frente al 2006.

Productos de importación

Entre los principales productos importados por Holanda en el 2007 encontramos: en primer lugar aceites crudos de petróleo o de mineral

²² Fuente: Ministerio de Comercio PROEXPORT Colombia; Guía para exportar a Holanda.

bituminoso con una participación sobre el total de 8,78%; equipos de transmisión de voz, datos o imágenes con un 2,03%; partes electrónicas para maquinas de procesamiento de datos, 1,97%; medicamentos de uso terapéutico o profiláctico con 1,46 y equipos para el procesamiento de datos con 1,22% entre los principales. Los diez principales productos concentran el 20,80% del total importado.

PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN Cuadro Nº 15

Socios de Importación

Posición	Producto	USD (CIF) 2006	USD (CIF) 2007	PART (%) 2007
27090090	LOS DEMÁS ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS	33.923.295.234	36.549.476.542	8,78
85176200	EQUIPOS PARA LA RECEPCIÓN, CONVERSIÓN Y TRANSMISIÓN O REGENERACIÓN DE VOZ, IMÁGENES U OTROS DATOS, INCLUIDOS APARATOS DE "SWITCHING" Y "ROUTING" (EXCEPTO CANALES PARA TELÉFONOS Y CELULARES U OTROS CANALES INALÁMBRICOS)	-	8.470.019.928	2,03
84733020	PARTES ELECTRÓNICAS DE APARATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE DATOS AUTOMÁTICOS O PARA OTROS APARATOS DE LA PARTIDA 8471	-	8.204.544.025	1,97
30049019	MEDICAMENTOS COMPUESTOS DE PRODUCTOS MEZCLADOS O NO PARA PROPÓSITOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS	4.826.085.593	6.062.398.198	1,46
84713000	EQUIPOS DE PROCESAMIENTO DE DATOS	5.536.390.098	5.091.207.770	1,22
84439990	PARTES Y ACCESORIOS DE IMPRESORAS, MAQUINAS COPIADORAS Y MAQUINAS DE FACSIMIL N.E.S.	-	5.041.603.268	1,21
27090010	GAS NATURAL CODENSADO	6.145.063.548	4.710.752.139	1,13
85171200	TELÉFONOS CELULARES O PARA OTROS CANALES INALÁMBRICOS	-	4.433.346.289	1,07
87032319	VEHÍCULOS NUEVOS PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS (DIFERENTES A LOS DE LA PARTIDA 8702), INCLUIDOS STATION WAGONS Y CARROS DE CARRERAS; CON MOTOR DE COMBUSTIÓN INTERNA DE CILINDRADA > 1500 cc PERO <= 3000 cc	3.941.566.817	4.107.600.126	0,99
84717050	UNIDADES DE MEMORIA	3.788.423.271	3.929.029.192	0,94
	SUBTOTAL	58.160.824.561	86.599.977.477	20,80
	OTROS PRODUCTOS	308.332.390.817	329.671.271.525	79,20
	TOTAL IMPORTACIONES	366.493.215.378	416.271.249.002	100,00

Fuente: EUROSTAT

Los 10 principales socios proveedores de Holanda en el 2007 fueron: Alemania con 15,28% de participación sobre el total de importaciones, China con el 11,58%; Bélgica con 8,63%, Estados Unidos con 8,25%; Reino Unido con 5,74%; Rusia con el 5,22%; Francia con 4,23%; Japón con el 3,55%; Noruega con el 2,31% y Brasil con el 1,89%. Los 10 principales socios concentran el 65,48% de las importaciones holandesas. Colombia participa con el 0,28%.

3.10.3.2 Exportaciones²³

Las exportaciones de Holanda registraron crecimientos durante los últimos tres años, al pasar de USD 406.001 millones en el año 2005 a USD 475.495 millones en 2007, para un incremento promedio anual de 8,01%. Para el año 2007, el incremento fue de 2,93% frente al año anterior.

Productos de Exportación

Entre los principales productos exportados en 2007 encontramos en primer lugar: Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos con una participación del 2,85% sobre el total; partes electrónicas para procesadores de datos con una participación de 1,65%; medicamentos compuestos de productos mezclados y si mezclar para propósitos terapéuticos o profilácticos con 1,59%; equipos para transmisión de voz, imágenes y datos con 1,44% y partes y accesorios para impresoras, copiadoras y similares con 1,41%; entre otros. Los diez principales productos exportados por Holanda concentran el 14,41% del total.

²³ Fuente: Ministerio de Comercio PROEXPORT Colombia; Guía para exportar a Holanda.

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN

Cuadro Nº 16

Posición	Producto	USD (FOB) 2006	USD (FOB) 2007	PART (%) 2007
27090090	ACEITES DE PETRÓLEO Y ACEITES OBTENIDOS DE MINERALES BITUMINOSOS	11.469.204.421	13.529.445.848	2,85
84733020	PARTES ELECTRÓNICAS DE APARATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE DATOS AUTOMÁTICOS O PARA OTROS APARATOS DE LA PARTIDA 8471	-	7.868.629.691	1,65
30049019	MEDICAMENTOS COMPUESTOS DE PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR PARA PROPÓSITOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS.	6.674.535.463	7.558.503.715	1,59
85176200	EQUIPOS PARA LA RECEPCIÓN, CONVERSIÓN Y TRANSMISIÓN O REGENERACIÓN DE VOZ, IMÁGENES U OTROS DATOS, INCLUIDOS APARATOS DE "SWITCHING" Y "ROUTING" (EXCEPTO CANALES PARA TELÉFONOS Y CELULARES U OTROS CANALES INALÁMBRICOS)	-	6.854.420.387	1,44
84439990	PARTES Y ACCESORIOS DE IMPRESORAS, MAQUINAS COPIADORAS Y MAQUINAS DE FACSIMIL N.E.S.	-	6.683.021.141	1,41
84713000	PROCESADORES DE DATOS	4.548.020.777	5.750.136.902	1,21
27101941	GAS OILS DE PETRÓLEO O MINERALES BITUMINOSOS CON UN CONTENIDO DE SULFURO <= 0	6.617.532.590	5.654.897.916	1,19
87012010	TRACTORES DE CARRETERA PARA SEMIRREMOLQUES NUEVOS	3.569.032.533	4.915.633.531	1,03
27101141	MOTOR SPIRIT CON UN CONTENIDO <= 0,013G/L, CON UN OCTANAJE (RON) < 95	2.309.265.649	4.861.354.317	1,02
85423190	PROCESADORES Y CONTROLADORES- INCLUSO COMBINADOS CON MEMORIAS- CONVERTIDORES- CIRCUITOS LÓGICOS- AMPLIFICADORES- RELOJES Y CIRCUITOS DE SINCRONIZACIÓN- U OTROS CIRCUITOS	-	4.847.148.604	1,02
	SUBTOTAL	35.187.591.433	68.523.192.053	14,41
	OTROS PRODUCTOS	426.776.856.580	406.971.457.793	85,59
	TOTAL EXPORTACIONES	461.964.448.013	475.494.649.845	100,00

Fuente: EUROSTAT

Socios de Exportación

Entre los socios de exportación de Holanda en 2007, encontramos que los países comunitarios son el principal destino de las ventas de productos holandeses. Los 10 principales socios receptores de las exportaciones holandesas fueron: Alemania con 28,25%; Bélgica con 15,69%; Reino Unido con 10,58%; Francia con 9,79%; Italia con 5,83%; Estados Unidos con 5,02%; España con 4,18%; Polonia con el 2,06%; Suecia con 2,05% y Rusia con 1,99% concentrando el 78,42% de en los socios europeos. Los 10 principales socios representaron el 85,44% de las exportaciones Holandesas. Colombia recibe el 0,08% de las exportaciones de productos holandeses.

3.10.3.3 Acuerdos Comerciales²⁴

Cada año la Comunidad Europea celebra una serie de acuerdos con terceros países y organizaciones internacionales. Estos acuerdos pueden ser de carácter global, como los acuerdos comerciales, de cooperación y desarrollo y de asociación, o bien abarcar un amplio espectro de sectores específicos como el textil, la pesca, aduanas, ciencia y tecnología, transportes, etc. También hay acuerdos que pueden celebrarse con arreglo a lo establecido en el artículo 24 del Tratado de la Unión Europea.

Los acuerdos más importantes son los que a continuación se detallan:

- ✓ Acuerdos de Libre Comercio con los países AELC (EFTA)
- ✓ Acuerdos Comerciales Regionales y Bilaterales
- ✓ Asociación Europea con los Balcanes
- ✓ Acuerdos con Países del África, Caribe y Pacífico (ACP) – Convención de Lomé
- ✓ Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea (SGP Plus)

3.10.4 REGULACIONES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES

3.10.4.1 Regulaciones

En general, no se han modificado las condiciones de acceso a los mercados de la Unión Europea desde 1997. La UE tiene básicamente un mercado abierto para los productos no agrícolas (definición de la OMC, con exclusión del petróleo) y el promedio aritmético de los aranceles es del 4,5 por ciento. Sin embargo, se han establecido aranceles y contingentes más altos para los productos sensibles como los textiles y las prendas de vestir: la integración por la UE de esos productos al GATT de 1994 ha permitido liberalizar hasta la fecha 12 de los 52 contingentes, lo que sólo afecta a unos pocos proveedores. Varios exportadores de productos de hierro y acero, productos electrónicos y

²⁴ Fuente: Ministerio de Comercio PROEXPORT Colombia; Guía para exportar a Holanda.

productos químicos se hallan sometidos a medidas antidumping y para 1999 se observa una tendencia al aumento de los procedimientos iniciados.

Una de las principales consecuencias del mercado único de la UE, es la uniformidad en los aranceles, los procedimientos aduaneros y que son solamente pagaderos en el puerto de entrada en la UE. Una vez que los impuestos entran a la UE, no existen más procedimientos aduaneros, y los productos pueden ser transportados fácilmente dentro de la UE.

Los aranceles se aplican a todos los productos, basados en el Sistema Armonizado (SA). El arancel promedio para los productos manufacturados es inferior al 4%, con excepciones para los productos agrícolas y los sensibles como los textiles y confecciones. Sin embargo estas tarifas tienden a disminuirse con el tiempo.

Según el acuerdo comercial que tenga la UE con el país de origen, los productos pueden estar exentos de arancel, o tener una tarifa reducida, así como por otras razones, como si son muestras sin valor comercial, bienes para reparación u otros productos que sean de importación temporal.

La Política Agraria Común (PAC) fue introducida con el fin de proteger la producción local de alimentos y es relativa a los productos agrícolas de la zona templada. Una característica del PAC es el sistema de gravámenes integrado en un sistema de precios de entrada Ej.: si el precio de importación es inferior al precio de entrada mínimo, se impone un derecho adicional además del derecho de aduana. El sistema se aplica a varios productos durante todo el año y a otros productos durante determinadas épocas, con excepción de las frutas y verduras exóticas. También se imponen a los productos alimenticios azucarados²⁵.

Seguridad Alimentaria

Todos los ciudadanos europeos tienen derecho a una alimentación sana, variada y de calidad. Cualquier información relativa a la composición, los

²⁵ Fuente: Exportar a la Unión Europea, CBI.

procesos de fabricación y la utilización de los alimentos debe ser clara y precisa. Para garantizar un alto nivel de salud pública, la Unión Europea y los Estados miembros han incluido la seguridad alimentaria entre las prioridades de la agenda política europea. Lejos de ser considerada como un concepto aislado, la seguridad alimentaria se consolida como un objetivo transversal que debe ser integrado en la totalidad de las políticas comunitarias.

Los sectores agrícola y alimentario europeos son de gran importancia para la economía europea. La Unión Europea es el segundo exportador mundial de productos agrícolas, después de los Estados Unidos. Su industria agroalimentaria de transformación ocupa el primer puesto mundial y es el tercer empleador industrial dentro de la Unión. Con más de 370 millones de consumidores, el mercado europeo es uno de los mayores del mundo, una tendencia que se reforzará con la adhesión de los países de Europa Central y Oriental. Al estar más informados y mejor organizados, los consumidores son cada vez más exigentes en materia de seguridad y calidad alimentarias.

Trazabilidad²⁶

Desde el 1° de enero de 2005, La Unión Europea está exigiendo a los exportadores de alimentos contar con sistemas que garanticen la trazabilidad de los productos.

La Unión Europea ha introducido importantes cambios en la legislación de Alimentos, los cuales afectarán las exportaciones que efectúen terceros países como Ecuador.

En primer lugar, y a partir del 1 de enero de 2005, se están haciendo exigibles los requisitos en materia de *Trazabilidad*, con lo cual los exportadores de alimentos deberán implementar en sus compañías sistemas de rastreo para los productos a lo largo de la cadena alimenticia. En segundo lugar, y a partir de 2006, se harán exigibles las normas de higiene para alimentos, que en la práctica significa que todas las empresas de alimentos deben contar con

²⁶ Fuente: Documento: Europa exige Trazabilidad a los alimentos, Proexport – Colombia.

sistemas que incluyan la trazabilidad de los productos con claro objeto de disminuir las aplicaciones de químicos.

De acuerdo con el reglamento 178/02 de la Comisión Europea, la trazabilidad es la posibilidad de encontrar y seguir el rastro, a través de todas las etapas de producción, transformación y distribución, de un alimento.

Según el artículo 18 del reglamento 178/02, las empresas de alimentos deberán contar con sistemas y procedimientos que les permitan:

- 1- identificar a los proveedores;
- 2- Identificar a las empresas a la cuales se les suministren los productos;
- 3- Poner a disposición de las autoridades esta información. Así mismo, los productos que se comercialicen o que se piensen comercializar en la Comunidad Europea deberán estar etiquetados y marcados adecuadamente.

Certificado Fitosanitario

Las regulaciones fitosanitarias se aplican a productos como las frutas frescas, esto significa que un certificado fitosanitario debe ser presentado, donde se certifica que el producto salió del país exportador en condiciones saludables, libre de insectos o enfermedades.

3.10.4.2 Normas Técnicas

Algunos productos, cualquiera que sea su origen o procedencia, han de ceñirse a determinadas reglamentaciones técnicas nacionales que dan lugar a una homologación. Asimismo son obligatorios las Directivas y Reglamentos de la UE.

Por otra parte, como en todos los países, existen unos requisitos técnicos voluntarios impuestos por la competitividad del mercado para los que hay

diversos sistemas de certificación. Las normas de calidad ISO están cada vez más consideradas como factor de competitividad vía calidad certificada.

En Países Bajos, el Instituto Neerlandés de Normalización⁰ (NEN, www.nen.nl) centraliza las cuestiones referentes a la normalización. El NEN trabaja en colaboración con el Comité Electrotécnico Neerlandés (NEC), responsable de las actividades de normalización en el sector electrotécnico.

3.10.5 CONSUMO Y DEMANDA INTERNA

Las habas son un producto que en la actualidad se ha ido generalizado aún más su consumo, es por ello que muchos de los países de Europa tienden a consumirlo ya sean estos por sus características nutritivas y altos contenidos proteínicos.

El consumo per cápita del holandés promedio destinado al gasto en *Alimentos y bebidas no alcohólicas* en 2004 alcanzó USD3.190,80; en 2005 equivalió USD 3.583,84 anuales; esto significó una variación de 12.32%. El consumo real per cápita en Euros (EUR) nos puede ilustrar mejor sobre la evolución del consumo de este ítem, ya que aísla la variación en el tipo de cambio capturada cuando se mide el consumo en dólares, y además se eliminan las variaciones en los precios del país.

La variación real pasó de 2.417,65 EUR en 2004 a 2.296,39 EUR en 2005. El cambio significó una variación en términos reales (descontando tasa de cambio e inflación) equivalente a -5,02%. El consumo corriente en moneda local presentó una variación entre los dos años de -2,73%, lo cual indica la diferencia entre el crecimiento del consumo descontando la variación en los precios inflación.²⁷

²⁷ <http://www.eumed.net/libros/2006b/raddar/1p.htm>

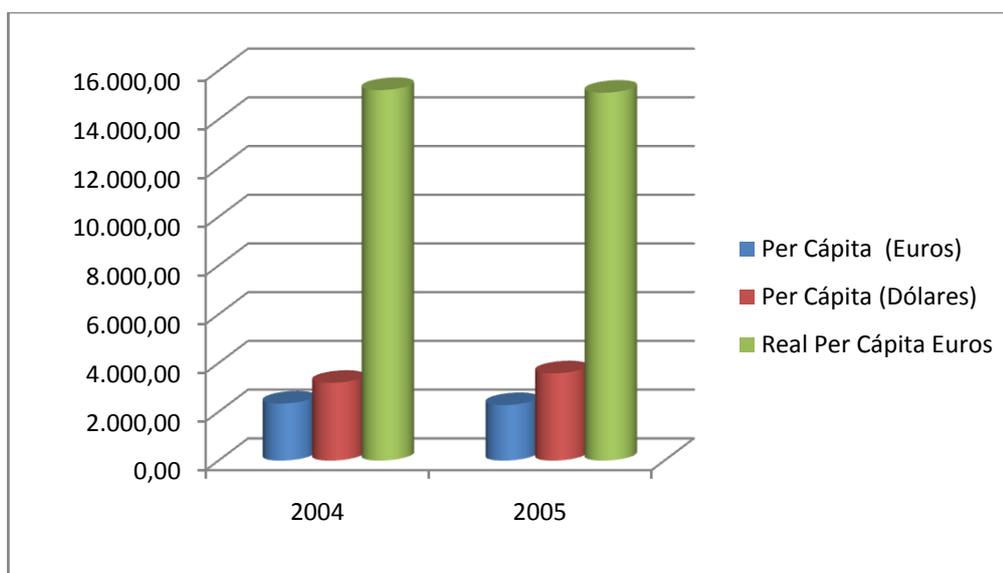
Cuadro Nº 17

Alimentos y bebidas no alcohólicas			
Consumo	2004	2005	Var. %
Per Cápita (Euros)	2.342,55	2.278,49	-2,73%
Per Cápita (Dólares)	3.190,80	3.583,84	12,32%
Real Per Cápita Euros	15.211,37	15.101,54	-0,72%

Fuente: RADDAR INTERNATIONAL

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Gráfico Nº 5



Fuente: RADDAR INTERNACIONAL

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

El pocket share de *Bebidas Alcohólicas y tabaco* promedio de los países de ingresos medio bajo y bajo pasó de 1,16% en 2004 a 1,16% en 2005; se traduce en una variación anual de 0,45%. La participación de *Bebidas Alcohólicas y tabaco* para los países de ingreso medio alto pasó de 3,11% en 2004 a 3,21% en 2005; la variación porcentual fue de 3,22%. En 2004 el holandés promedio destinó el 5,56% de su consumo a *Bebidas Alcohólicas y tabaco*, mientras en 2005 lo hicieron en 5,59%. Su pocket share varió en 0,59% entre 2004 y 2005. En promedio, los países de ingreso alto le asignaron al consumo de *Bebidas Alcohólicas y tabaco* el 3,05% en 2004 y el 2,99%, en 2005; la variación entre los dos años fue de -2,18%.²⁸

²⁸ <http://www.eumed.net/libros/2006b/raddar/1p.htm>

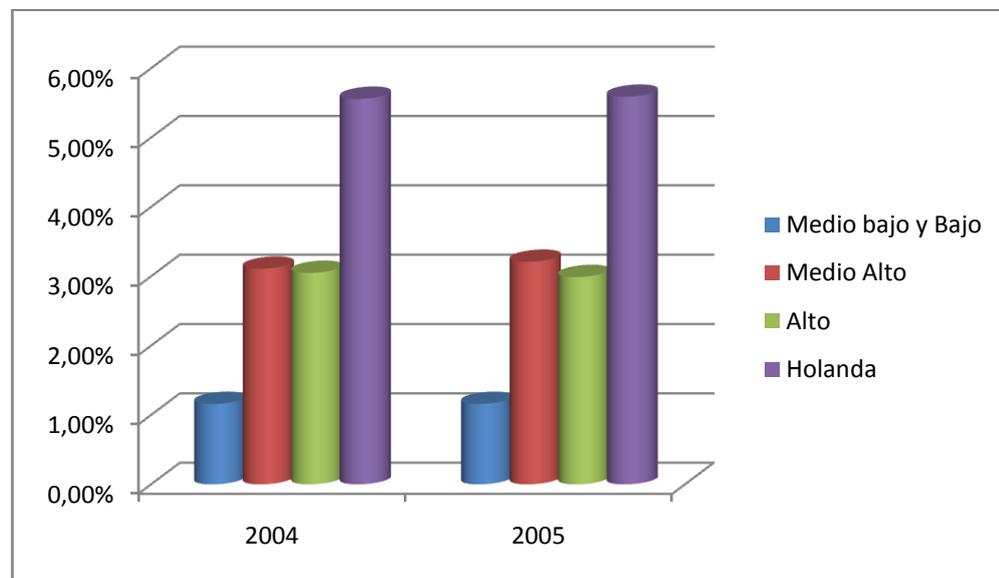
Cuadro Nº 18

Bebidas Alcohólicas y tabaco			
Consumo	2004	2005	Var. %
Medio bajo y Bajo	1,16%	1,16%	0,45%
Medio Alto	3,11%	3,21%	3,22%
Alto	3,05%	2,99%	-2,18%
Holanda	5,56%	5,59%	0,59%

Fuente: RADDAR INTERNACIONAL

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Gráfico Nº 6



Fuente: RADDAR INTERNACIONAL

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

3.10.6 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Por cuanto existe información estadística, histórica y confiable la metodología para cuantificar la demanda será la del **Consumo Aparente**, analizando la producción nacional en el país de destino, luego se realizará un análisis de las importaciones del producto, así como también las exportaciones en dicho país. A continuación se obtendrá el consumo aparente el cual se dividirá para la (PEA) población económicamente activa, siendo este nuestro nicho de mercado; y de esta manera obtendremos el consumo aparente por habitante y de éste último se comparará con el consumo recomendado, para luego determinar si existe déficit o superávit en dicho país.

3.10.6.1 Análisis de la Producción de habas en Holanda²⁹**Cuadro N° 19**

Año	Producción TM
2002	2929
2003	2764
2004	3400
2005	2829
2006	2694

Fuente: FAOSTAT
Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Según los datos obtenidos a través de la investigación realizada en las estadísticas de la FAO, claramente identificamos una significativa variación en lo que respecta a los años de producción. Cabe recalcar que la información detallada en el cuadro superior corresponde específicamente a las habas secas y tiernas, confirmando de esta manera que Holanda es un país productor.

Las habas cada vez más toman posición dentro de la dieta diaria de las personas por lo que su consumo es permanente, siendo esta actividad favorable para que nuevos emprendimientos tomen forma y conquisten los mercados internacionales.

²⁹ (Ver anexo 3)

PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Cuadro N° 20

Año	Producción TM	X	XY	X ²
2002	2929	-2	-5858	4
2003	2764	-1	-2764	1
2004	3400	0	0	0
2005	2829	1	2829	1
2006	2694	2	5388	4
Total	14616		- 405	10

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fórmula: $Y = a + bx$

Donde: $a = \frac{\sum Y}{n} \Rightarrow \frac{14616}{5} = 2923,20$

Donde: $b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \Rightarrow \frac{-405}{10} = -40,5$

Proyección: $Y = 2923,20 + (-40,5)X$

Sustitución de términos

$$Y_{2007} = 2923,20 + (-40,5)(3)$$

$$Y_{2007} = \mathbf{2801,70}$$

Cuadro Nº 21

PROYECCIONES™	
Y ₂₀₀₈₌	2761,20
Y ₂₀₀₉₌	2720,70
Y ₂₀₁₀₌	2680,20
Y ₂₀₁₁₌	2639,70
Y ₂₀₁₂₌	2599,20
Y ₂₀₁₃₌	2558,70
Y ₂₀₁₄₌	2518,20
Y ₂₀₁₅₌	2477,70
Y ₂₀₁₆₌	2437,20
Y ₂₀₁₇₌	2396,70
Y ₂₀₁₈₌	2356,20
Y ₂₀₁₉₌	2315,70

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Según los datos obtenidos por las proyecciones de la producción de habas identificamos que existe una recesión en los años futuros, siendo esto un factor positivo para nuestro proyecto; puesto que, si Holanda deja de producir habas obligadamente tendrá que importar para satisfacer la demanda existente dentro de dicho país.

A través de los informes presentados por la FAO se puede explicar este fenómeno, los cambios climáticos ocasionados por los gases de efecto invernadero, muchos de los países han sufrido un significativo deterioro en la cosecha de sus productos ocasionando un bajo rendimiento en su producción.

3.10.6.2 Análisis de las Importaciones de habas en Holanda³⁰**Cuadro N° 22**

Año	Importaciones TM
2002	551
2003	349
2004	675
2005	989
2006	492

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Según datos de la FAO las importaciones de habas en Holanda también han sufrido un altibajo en los últimos años, por lo que se puede interpretar que este es un producto demandado por dicho país ya sea para satisfacer el consumo humano o a su vez para equilibrar su comercio.

Las importaciones representan un rubro muy importante dentro del comercio internacional al igual que las exportaciones, es por tal motivo, que, si un país importa un determinado producto y siendo en este ocasión habas se crea la posibilidad de comercializar en el exterior un producto no explotado ya sea en presentaciones tradicionales o incorporando valor agregado para un mayor beneficio.

³⁰ (Ver anexo 4)

PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES**Cuadro Nº 23**

Año	Producción TM	X	XY	X²
2002	551	-2	-1102	4
2003	349	-1	-349	1
2004	675	0	0	0
2005	989	1	989	1
2006	492	2	984	4
Total	3056		522	10

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fórmula: $Y = a + bx$ Donde: $a = \frac{\sum Y}{n} \Rightarrow \frac{3056}{5} = 611,20$ Donde: $b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \Rightarrow \frac{522}{10} = 52,2$ Proyección: $Y = 611,20 + 52,2 X$ **Sustitución de términos** $Y_{2007} = 611,20 + 52,2 (3)$ $Y_{2007} = 767,80$

Cuadro Nº 24

PROYECCIONES™	
Y ₂₀₀₈₌	820,00
Y ₂₀₀₉₌	872,20
Y ₂₀₁₀₌	924,40
Y ₂₀₁₁₌	976,60
Y ₂₀₁₂₌	1.028,80
Y ₂₀₁₃₌	1.081,00
Y ₂₀₁₄₌	1.133,20
Y ₂₀₁₅₌	1.185,40
Y ₂₀₁₆₌	1.237,60
Y ₂₀₁₇₌	1.289,80
Y ₂₀₁₈₌	1.342,00
Y ₂₀₁₉₌	1.394,20

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Las proyecciones para los años siguientes reflejan claramente que existirá un aumento paulatino en las importaciones, es decir que en los años futuros las importaciones crecerán en un 5.65% lo cual es muy grato para nuestro proyecto debido a que esperamos cubrir en parte la demanda de este producto y que consuman lo que produciremos.

Si analizamos detenidamente podemos concluir que Holanda aún siendo un país pequeño su demanda aumenta considerablemente y en especial a nuestro producto con el cual nos estamos dirigiendo.

3.10.6.3 Análisis de las Exportaciones de habas en Holanda³¹**Cuadro Nº 25**

Año	Exportaciones TM
2002	651
2003	538
2004	538
2005	1295
2006	604

Fuente: FAOSTAT**Elaborado por:** Tlgo. Cristian López

Los datos estadísticos determinan que Holanda es uno de los principales países exportadores de habas encontrándose entre los 20 países exportadores del mundo.

Dentro de lo que son las exportaciones tenemos una tendencia al alza en el año 2005, y una significativa disminución en el periodo siguiente, sin que esto significare una notable disminución para nuestras proyecciones. En cierto sentido podemos ver que aún en los periodos 2003 y 2004 se mantiene una constante en las exportaciones, afirmando de esta manera con lo anteriormente dicho que si existe una tendencia a subir con lo que su producción y las importaciones van a equilibrar la balanza dentro de este producto.

³¹ (Ver anexo 5)

PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Cuadro N° 26

Año	Producción TM	X	XY	X ²
2002	651	-2	-1302	4
2003	538	-1	-538	1
2004	538	0	0	0
2005	1295	1	1295	1
2006	604	2	1208	4
Total	3626		663	10

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Formula: $Y = a + bx$

Donde: $a = \frac{\sum Y}{n} \Rightarrow \frac{3626}{5} = 725,20$

Donde: $b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \Rightarrow \frac{663}{10} = 66,3$

Proyección: $Y = 725,20 + 66,3 X$

Sustitución de términos

$Y_{2007} = 725,20 + 66,3 (3)$

$Y_{2007} = \mathbf{924,10}$

Cuadro Nº 27

PROYECCIONES™	
Y ₂₀₀₈₌	990,40
Y ₂₀₀₉₌	1.056,70
Y ₂₀₁₀₌	1.123,00
Y ₂₀₁₁₌	1.189,30
Y ₂₀₁₂₌	1.255,60
Y ₂₀₁₃₌	1.321,90
Y ₂₀₁₄₌	1.388,20
Y ₂₀₁₅₌	1.454,50
Y ₂₀₁₆₌	1.520,80
Y ₂₀₁₇₌	1.587,10
Y ₂₀₁₈₌	1.653,40
Y ₂₀₁₉₌	1.719,70

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Las proyecciones de las exportaciones nos presentan claramente su incremento para los periodos subsiguientes, es decir, para el año 2018 vamos a tener un saldo de 1653,40 Tm con respecto del año anterior con un incremento del 4.18%.

Dentro de los datos proyectados podemos decir que el incremento en cada uno de los años es del 4%, muy importante dentro de la tasa de crecimiento de las habas ya que si hay una tendencia a subir en las exportaciones el mercado tiene que abastecerse para cubrir su oferta.

3.10.6.4 Análisis del CONSUMO NACIONAL APARENTE

Fórmula para obtener el Consumo Nacional Aparente:

$$\text{CNA} = \text{Producción del producto} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

Cuadro Nº 28

AÑO	PRODUCCIÓN	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	C.N.A
2007	2.801,70	767,80	924,10	2.645,40
2008	2.761,20	820,00	990,40	2.590,80
2009	2.720,70	872,20	1.056,70	2.536,20
2010	2.680,20	924,40	1.123,00	2.481,60
2011	2.639,70	976,60	1.189,30	2.427,00
2012	2.599,20	1.028,80	1.255,60	2.372,40
2013	2.558,70	1.081,00	1.321,90	2.317,80
2014	2.518,20	1.133,20	1.388,20	2.263,20
2015	2.477,70	1.185,40	1.454,50	2.208,60
2016	2.437,20	1.237,60	1.520,80	2.154,00
2017	2.396,70	1.289,80	1.587,10	2.099,40
2018	2.356,20	1.342,00	1.653,40	2.044,80
2019	2.315,70	1.394,20	1.719,70	1.990,20

Elaborado por: Tigo. Cristian López

El Consumo Nacional Aparente es el consumo actual en un país, de un determinado producto o servicio, que se lo obtiene utilizando información secundaria de la producción, importación y exportación del producto.

Basándonos en los datos obtenidos de las proyecciones el indicador de la producción, nos muestran una tendencia a disminuir en los años proyectados, de esta manera el indicador de las importaciones así como también el de las exportaciones son los que mantienen una tendencia a subir por lo que aplicando la fórmula del CNA obtenemos un resultado positivo comprobando que este es un mercado potencial para nuestras futuras exportaciones.

3.10.6.5 Análisis de la Población

Cuadro Nº 29

AÑO	POBLACIÓN
1999	15.760.225
2000	15.863.950
2001	15.987.075
2002	16.105.285
2003	16.192.572
2004	16.258.032
2005	16.305.526
2006	16.334.210
2007	16.357.992
2008	16.405.399

Fuente: EUROSTAT

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Según la información publicada por Eurostat nos muestra la población de todos los países miembros de la UE desde el periodo 1999, como se puede observar la tasa de crecimiento en Holanda es positiva puesto que la población ha aumentado significativamente año tras año.

El crecimiento anual en los periodos comprendidos por los años (1985-2000) era del 0,6 %. A través de la misma fuente se pudo determinar que la tasa de crecimiento para los años (2004-2020) es del 0.4% anual. Habiendo un decremento en la tasa de crecimiento de 0.2 puntos, la población aun tiende a crecer siendo este un punto favorable para nuestro proyecto.

PROYECCIONES DE LA POBLACIÓN**Cuadro N° 30**

AÑO	POBLACIÓN	PEA
2009	16.471.021	8.581.402
2010	16.536.905	8.615.727
2011	16.603.052	8.650.190
2012	16.669.465	8.684.791
2013	16.736.142	8.719.530
2014	16.803.087	8.754.408
2015	16.870.299	8.789.426
2016	16.937.780	8.824.584
2017	17.005.532	8.859.882
2018	17.073.554	8.895.321
2019	17.141.848	8.930.903

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Como explicamos anteriormente la tasa de crecimiento para el periodo (2004 – 2020) es del 0.4%, tomamos como año base al periodo 2008, establecida con una población de 16.405.399. Para lo cual multiplicamos por la tasa de crecimiento y de esta manera obtenemos los valores del año 2009. Una vez obtenidos estos datos proyectamos para los años siguientes y son los que se muestran en la parte superior.

El nicho de mercado para nuestro proyecto va a ser la Población Económicamente Activa o también conocida como (PEA). En Holanda la PEA está en un 52,1% lo que significa que nuestro mercado potencial va a estar dentro de este rango.

Una vez determinada las proyecciones en base a la tasa de crecimiento de la población Holandesa, utilizaremos la información proyectada para de ahí obtener el porcentaje de la PEA como están en cuadro de arriba.

3.10.6.6 Análisis del Consumo Per Cápita

Cuadro Nº 31

AÑO	C.N.A	POBLACIÓN (PEA)	CONSUMO PER CÁPITA (Kg/año)
2007	2.645,40	8.522.514	0,310401
2008	2.590,80	8.547.213	0,303116
2009	2.536,20	8.581.402	0,295546
2010	2.481,60	8.615.727	0,288031
2011	2.427,00	8.650.190	0,280572
2012	2.372,40	8.684.791	0,273167
2013	2.317,80	8.719.530	0,265817
2014	2.263,20	8.754.408	0,258521
2015	2.208,60	8.789.426	0,251279
2016	2.154,00	8.824.584	0,244091
2017	2.099,40	8.859.882	0,236956
2018	2.044,80	8.895.321	0,229874
2019	1.990,20	8.930.903	0,222844

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Una vez que contamos con la información del consumo aparente al igual que con nuestro nicho de mercado se podrá conocer el consumo por habitante con el fin de identificar el consumo per cápita.

El consumo per cápita se obtienen dividiendo el CNA para la población objetivo, como ya mencionamos anteriormente la PEA va a ser nuestro nicho de mercado por lo que el consumo por habitante de este producto es mínimo, cabe recalcar que el Holandés consume leguminosas tres veces por semana por lo que se deduce que existe desde ya un déficit de este producto.

3.10.6.7 Análisis del Consumo Recomendado**Cuadro Nº 32**

AÑO	C.N.A	POBLACIÓN	CONSUMO PER CÁPITA (Kg/año)	CONSUMO RECOMENDADO (Kg/hab)
2007	2.645,40	8.522.514	0,310401	10,95
2008	2.590,80	8.547.213	0,303116	10,95
2009	2.536,20	8.581.402	0,295546	10,95
2010	2.481,60	8.615.727	0,288031	10,95
2011	2.427,00	8.650.190	0,280572	10,95
2012	2.372,40	8.684.791	0,273167	10,95
2013	2.317,80	8.719.530	0,265817	10,95
2014	2.263,20	8.754.408	0,258521	10,95
2015	2.208,60	8.789.426	0,251279	10,95
2016	2.154,00	8.824.584	0,244091	10,95
2017	2.099,40	8.859.882	0,236956	10,95
2018	2.044,80	8.895.321	0,229874	10,95
2019	1.990,20	8.930.903	0,222844	10,95

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

A través de los datos obtenidos en el Ministerio de Salud Pública del Ecuador se pudo conocer que el consumo recomendado para las personas dentro de su dieta diaria es de 30g. Haciendo los respectivos cálculos se obtuvo que anualmente las personas debemos consumir 10,950 Kg.

Dentro del cuadro superior el consumo per cápita en Holanda no llega a un Kg por habitante existiendo un déficit enorme a lo que respecta el consumo de habas, como explicaba anteriormente los nutricionistas recomiendan comer por lo menos 30g de leguminosas para de esta manera tener una alimentación balanceada.

3.10.6.8 Análisis de la Demanda Insatisfecha**Cuadro Nº 33**

AÑO	C.N.A	POBLACIÓN	CONSUMO PER CÁPITA (Kg/año)	CONSUMO RECOMENDADO (Kg/hab)	DÉFICIT PER CÁPITA (Kg)	DÉFICIT TOTAL PER CÁPITA™
2007	2.645,40	8.522.514	0,310401	10,95	-10,6396	-90676,13
2008	2.590,80	8.547.213	0,303116	10,95	-10,6469	-91001,18
2009	2.536,20	8.581.402	0,295546	10,95	-10,6545	-91430,15
2010	2.481,60	8.615.727	0,288031	10,95	-10,6620	-91860,61
2011	2.427,00	8.650.190	0,280572	10,95	-10,6694	-92292,58
2012	2.372,40	8.684.791	0,273167	10,95	-10,6768	-92726,06
2013	2.317,80	8.719.530	0,265817	10,95	-10,6842	-93161,06
2014	2.263,20	8.754.408	0,258521	10,95	-10,6915	-93597,57
2015	2.208,60	8.789.426	0,251279	10,95	-10,6987	-94035,61
2016	2.154,00	8.824.584	0,244091	10,95	-10,7059	-94475,19
2017	2.099,40	8.859.882	0,236956	10,95	-10,7130	-94916,31
2018	2.044,80	8.895.321	0,229874	10,95	-10,7201	-95358,97
2019	1.990,20	8.930.903	0,222844	10,95	-10,7272	-95803,19

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Una vez realizado todos los cálculos finalmente se puede determinar la demanda insatisfecha del haba en el mercado Holandés.

En este cuadro podemos observar las proyecciones en los años futuros, habiendo un incremento considerable en el consumo per cápita del haba. Una vez identificadas las necesidades existentes en dicho mercado es posible implantar un negocio de exportación de habas procesadas puesto que los estudios realizados revelan y hacen posible la exportación de este producto, ya sean estas en sus diferentes presentaciones como son las habas confitadas que pretendemos comercializar.

3.10.7 OFERTA

“Es la cantidad de bienes y 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”³²

OFERTA EXPORTABLE DE HABAS CONFITADAS A HOLANDA

Cuadro Nº 34

AÑO	OFERTA DEL PROYECTO 0.090% TM	PRODUCTO (DESPERDICIOS) 5% TM	OFERTA TOTAL TM	MERCADO NACIONAL 30% TM	MERCADO EXTERIOR 70% TM	ENVÍO ANUAL
2010	82,67	4,13	78,54	23,56	54,98	4
2011	82,67	4,13	78,54	23,56	54,98	4
2012	82,67	4,13	78,54	23,56	54,98	4
2013	82,67	4,13	78,54	23,56	54,98	4
2014	82,67	4,13	78,54	23,56	54,98	4
2015	95,08	4,75	90,32	27,10	63,23	5
2016	109,34	5,47	103,87	31,16	72,71	6
2017	125,74	6,29	119,45	35,84	83,62	7
2018	144,60	7,23	137,37	41,21	96,16	8
2019	166,29	8,31	157,97	47,39	110,58	9

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

3.10.7.1 Análisis de la Oferta del Proyecto

En el cuadro se detalla claramente la cantidad de habas que se necesita ofrecer al mercado Holandés con el fin de atender en parte la demanda insatisfecha.

Para determinar la oferta del proyecto de habas confitadas al mercado holandés se tomo en cuenta las siguientes variables: *Los precios referenciales del haba, disponibilidad del producto y finalmente el crecimiento que puede tener el proyecto en los próximos años*, de tal manera que para el año 2010 se atenderá con 82,67 Tm, siendo esta cantidad nuestra oferta inicial ya que se

³² BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; Quito 2007.

espera concretar por lo menos una exportación trimestralmente, y a partir del sexto año haber crecido en un 15% anual.

De acuerdo a investigaciones realizadas por el INIAP el haba al momento de ser agro industrializada pierde un 5% de su peso debido a la cascara que cubre el alimento, de tal manera que tomaré este valor como desperdicio dentro del cálculo del proyecto, pero para minimizar pérdidas y poder recuperar en parte los costos de producción se ha tomado la decisión de comercializar a estos desperdicios como alimento para animales dentro del mercado nacional.

Cabe mencionar que nuestra oferta también estará dirigida al consumo interno, del cual se ha tomado en consideración comercializar un 30% del total ofertado con lo que esperamos a futuro expandirnos en gran parte del territorio nacional.

El propósito de nuestro proyecto es poder ingresar al mercado internacional en las mejores condiciones tanto económicas como de competitividad para lo cual hemos establecido que el 70% de nuestra producción vamos a exportarlo al mercado Holandés, debido a que este porcentaje representa a un producto que cumple con las más altas exigencias del mercado ya sea esta en calidad y precio.

Como mencionamos anteriormente el total de habas a ofertar para el año 2010 son 82,67 Tm, de este valor el 5% corresponde a desperdicios dando como resultado 4,13 Tm, del cual nos queda únicamente 78,54 Tm para comercializar tanto en el mercado nacional como internacional. 23,56 Tm corresponden al 30% que se comercializará en el Ecuador y 54,98 Tm que equivalen al 70% de nuestras exportaciones con lo que nos permite mantener una estabilidad y asegurar las cuatro exportaciones en los cinco primeros años.

3.11 ANÁLISIS DEL MARKETING MIX

3.11.1 ESTRATEGIAS DE MERCADEO

3.11.1.1 Estrategias de Producto

Estrategia de posicionamiento de atributos del producto

Táctica #1.	Garantizar la trazabilidad del producto.
Definición:	Esto implica tener un registro completo de los procedimientos que permitan conocer la trayectoria del proceso productivo del haba desde su recolección, cultivo, procesamiento, transporte, comercialización y finalmente su exportación. La trazabilidad es el atributo más importante exigido por el mercado Holandés. De allí la importancia de garantizar un sistema completo que permita garantizar la trazabilidad del producto a través de todo el proceso productivo.
Apunta a:	Ofrecer un producto de calidad que cumpla los estándares exigidos por el mercado Holandés.

Táctica #2.	Oferta sostenible en el tiempo
Definición:	Por medio de la agremiación de pequeños productores abastezcan con lo exigido por la empresa para poder consolidar una oferta que cumpla con los requerimientos del mercado Holandés y permita que esta sea sostenible en el tiempo.
Apunta a:	Ofrecer una oferta permanente, que garantice la satisfacción del cliente en Holanda y que permita la consolidación de negocios en el largo plazo.

PRODUCTO Y PROPUESTA DE VALOR

a) Proceso agroindustrial

La presentación más frecuente que vamos utilizar para comercializar nuestro producto en el mercado internacional son habas confitadas envasadas en bolsas para “Snack”. A un futuro se pretende implementar nuevas líneas como son: conservas de habas combinadas con otras legumbres o vegetales, habas saladas y café de haba, etc.

b) Tamaño y peso por unidad

El tipo de haba que vamos a utilizar para la exportación va a ser la INIAP 441 SERRANA. La vaina mide aproximadamente 10 cm de largo y contiene entre 3 a 12 habas grandes o medianas. El rango de peso ideal de cada haba es de 1.4 a 2 gramos. El calibre varía entre 50 y 70 habas por cada 100 gramos.

c) Peso total de la caja

Se exportará cajas a granel que contengan presentaciones individuales dirigidas al consumo final, utilizando empaques de 250g de contenido colocando 24 empaques por caja, con un peso bruto de 6 kilos.

d) Diferenciación y ventaja competitiva

Las habas confitadas se presentarán en envases plásticos biodegradables amigables con el medio ambiente siendo esta una de sus ventajas competitivas más importantes al igual que la trazabilidad, atributo que nos diferenciará de la competencia, es así que comercializaremos un producto de superior calidad a un igual o menor precio. Para que el cliente pueda identificar rápidamente nuestro producto lo llamaremos **“Cribean Sweet”**³³

Atenderemos la demanda del mercado holandés con productos agrícolas obtenidos de manera más “limpia”, con el menor impacto ambiental e incluso demandas específicas con certificación que avale la no utilización de químicos en su cultivo.

³³ (Ver anexo 6)

3.11.1.2 Estrategia de Promoción

Estrategia de ventas personales

Táctica #1.	Oferta sostenible en el tiempo
Definición:	Para contactar a los posibles importadores del producto en Holanda realizaremos alianzas estratégicas con la embajada de dicho país, con la finalidad de dar a conocer las bondades de nuestro producto, en la que nos permita presentar a la empresa y establecer una relación con los importadores mayoristas y minoristas con el objetivo de cerrar ventas efectivas en el mediano plazo
Apunta a:	Establecer contactos en el exterior.

Táctica #2.	Establecer un distintivo para la exportación
Definición:	Se desarrollará un sello distintivo para ubicar en todos los empaques, para que al momento de realizar una exportación consolidada, permita que el producto se diferencie de los de la competencia y al mismo tiempo ayude a construir sobre esto el posicionamiento de la compañía, como las únicas habas en Ecuador de trazabilidad controlada.
Apunta a:	Posicionamiento de producto/ Diferenciación vs competencia en Ecuador

PUBLICIDAD

La publicidad vamos a realizarla por medio del internet puesto que es el medio de comunicación más utilizado, a la vez se espera realizar alianzas estratégicas con entidades gubernamentales para que fomenten las actividades agroindustriales en los diferentes medios publicitarios tanto nacionales como internacionales.

3.11.1.3 Estrategia de Precio

Orientada a la competencia

Táctica #1.	Acceder a economías de escala y centralización de la información
Definición:	A través del ingreso a una asociación, se busca obtener economías de escala, realizando negociaciones que como grupo se logren hacer con los proveedores de la cadena productiva. De igual forma, pertenecer a una asociación hace posible acceder fácilmente a una variada información existente, permitiendo una evolución más rápida y homogénea, pues la transferencia de conocimiento aumenta, es menos costosa y más segura.
Apunta a:	Lograr una mayor competitividad en precios.

Táctica #2.	Monitorear de manera continua el comportamiento de la competencia.
Definición:	A través de un monitoreo continuo del entorno que se encuentra directamente relacionado con el medio se logra un panorama claro, el cual permite identificar la manera como se desenvuelven los competidores, con el objetivo de determinar cambios representativos, para de esta forma poder actuar rápidamente, garantizando una competitividad en precios. Además, dada la estacionalidad que se experimenta en varios de los países productores, la variación de los precios se hace aun más sensible y sujeto de seguimiento, pues lo anterior hace que los precios varíen según las estaciones climáticas.
Apunta a:	Lograr una mayor competitividad en precios.

GENERALIDADES DEL PRECIO

“Precio, es la cantidad de dinero que estarían dispuestos a aceptar los productores por sus productos de parte de los consumidores siempre y cuando exista una transparencia en el conocimiento del mercado”³⁴

Para determinar el precio del producto se debe considerar los siguientes parámetros:

- ❖ El costo de producción
- ❖ El precio de venta promedio internacional
- ❖ Margen de utilidad de la empresa
- ❖ Cantidad de unidades que se desea vender

El precio de venta del producto analizado en el presente proyecto será fijado luego del estudio de costos sin embargo para tener una referencia de los precios tanto en el mercado nacional como internacional son los que se detallan a continuación.

PRECIO DEL HABA SECA A NIVEL PRODUCTOR (ECUADOR)

Cuadro Nº 35

PRECIO PROMEDIO NACIONAL (Nivel Productor)	
Año	Haba seca USD / Kg
2001	\$ 0.41
2002	\$ 0.52
2003	\$ 0.42
2004	\$ 0.58
2005	\$ 0.52
2006	\$ 0.55
2007	\$ 0.60
2008	\$ 0.66
2009	\$ 0.69

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

³⁴ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; Quito 2007.

Del cuadro anterior se pudo determinar que el Kg de haba seca en el año 2009 es de USD 0,69. Siendo este un precio aceptable para nuestros propósitos.³⁵

PRECIO REFERENCIAL

De acuerdo a las investigaciones realizadas no se pudo obtener precios actualizados del haba seca en Holanda, por tal motivo se ha tomado en cuenta precios referenciales del mercado Europeo.

INFORMACIÓN DE PRECIOS EN EL MERCADO EUROPEO

Cotización intercambiaría 1 USD = 1.52 Euros (tomado de la CAE 03/Mar/2010)

Cuadro Nº 36

PRODUCTO	VARIEDAD	ENVASE	Precio Eu/Kg	Precio USD/Kg
Ajo	Seco	250 g	1.3	1.98
Cebolla	Blanca	Kg	1.75	2.66
Haba	Seca	Kg	1.84	2.80
Lenteja	Castellana	500 g	1.75	2.66
Garbanzo	Castellano	500 g	1.65	2.51
Judía	Verde	500 g	1.39	2.11

Fuente: <http://comparasuper.com/es/producto.php?i=e6266233>

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Tras investigaciones realizadas a los países miembros de la Unión Europea se pudo conocer el precio por Kg de haba seca en España, el valor que habitualmente los consumidores pagan por el producto es de 1.84 euros, si realizamos la correspondiente transacción obtenemos que el Kg de haba seca es de 2.80 USD, siendo este el valor que vamos a tomar como referencia para el cálculo del proyecto analizando también su crecimiento inflacionario.

³⁵ (Ver anexo 7)

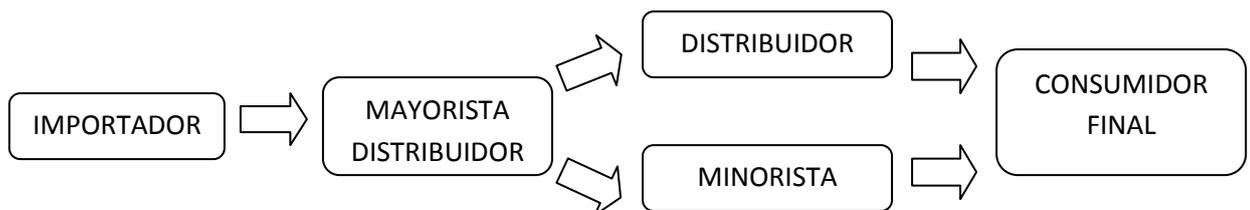
3.11.1.4 Estrategia de Plaza

Centralización en nichos de mercado

Táctica #1.	Determinar el canal de distribución más adecuado
Definición:	Para lograr una penetración adecuada al mercado, de manera tal, que a través de este se pueda obtener una retroalimentación directa acerca de los deseos y necesidades de los clientes y del mercado mismo, al menor costo.
Apunta a:	Garantizar la distribución de la empresa en el mercado Holandés.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Debido al tamaño de la industria de alimentos en Europa, existe una gran variedad de opciones de comercialización disponibles, de las cuales se debe seleccionar aquella que represente mayores ventajas para la empresa. Los canales de comercialización se pueden dividir en tres niveles básicos sobre la base de su cercanía con el último consumidor del producto



Nivel 1. Es importante que la empresa cuente con una persona responsable del servicio a los clientes y de cuidar la relación con los mismos. En este nivel la empresa tiene dos opciones:

- a) **Fuerza propia de venta:** Las grandes compañías mantienen su propia fuerza de ventas, dedicadas al mayoreo de sus productos cerca de sus clientes.

b) Agentes y Corredores (Broker): Dan servicio por lo regular a pequeños y medianos productores, aunque en ocasiones también proporcionan servicio a grandes productores. Venden a comisión y no toman posesión de los productos que representan, por lo regular, no los almacenan ni los manejan físicamente.

Nivel 2. El distribuidor o Mayorista sirve como enlace entre el productor y los establecimientos con venta al público, como también de restaurantes, cafeterías y escuelas. Entre las funciones del distribuidor se encuentra comprar, empaçar, transportar, almacenar y distribuir.

Nivel 3. Generalmente cuando el detallista es una pequeña tienda independiente, la cadena será más larga. Cuando se trate de un distribuidor dirigido al mercado institucional, la cadena es más corta. Dado que la estructura de este sistema está muy establecida, resulta difícil vender directamente a las cadenas de supermercados. Estas cuentan con estándares de calidad muy estrictos, además de exigir entregas en días precisos, lo que resulta muy complicado.

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

“El estudio técnico se realiza al cubrir los siguientes aspectos, que a su vez son las partes que lo conforman:

- ❖ Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto.
- ❖ Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.
- ❖ Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos.
- ❖ Identificación y descripción del proceso.
- ❖ Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto”.³⁶

4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

Determinar la posibilidad técnica para fabricar el producto que se busca ofrecer.

Analizar el tamaño óptimo desde el punto de vista físico y financiero, localización correcta, los equipos e instalaciones y la organización necesaria para realizar la producción

4.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto es “la capacidad de producción de los bienes o servicios en un periodo de operación definido”.³⁷

Para determinar el tamaño del proyecto se tomará en cuenta el punto de vista económico, que definirá aquel tamaño que represente el máximo rendimiento financiero del proyecto, a partir de la aplicación de instrumentos de

³⁶ BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos; Segunda Edición; México.

³⁷ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de proyectos; Año 2007.

optimización de recursos permitiendo la disminución de costos y maximización de utilidades.

El tamaño del proyecto desde el punto de vista físico será la máxima producción que se puede obtener de la planta en una unidad de tiempo definida.

Para definir el tamaño propuesto desde el **punto de vista físico** se analizarán los siguientes factores:

4.2.1 DEMANDA

La demanda insatisfecha se da cuando la producción de un determinado bien o servicio no alcanza a cubrir las necesidades del mercado.

En el estudio de mercado se pudo determinar la demanda insatisfecha existente en Holanda, siendo esta de 91860,61Tm para el año 2010, mientras que el tamaño propuesto por EXPRAL Cía. Ltda. Es de 82.67 Tm representando en porcentaje el 0,090%, concluyendo así que este no será un limitante para la puesta en marcha.

4.2.2 MATERIA PRIMA

Para que EXPRAL Cía. Ltda. Tenga un buen rendimiento deberá abastecerse con suficiente materia prima orgánica, provenientes de los campos seleccionados que cuenten con certificación que avale que el producto está libre de aplicación de insumos químicos, para de esta manera poder ingresar a Holanda sin inconveniente alguno.

Como habíamos determinado anteriormente la variedad de haba seca que utilizaremos para el procesamiento y exportación será la INIAP 441 Serrana, puesto que esta cubre los requerimientos exigidos por la empresa y el mercado internacional, que a su vez la producción se extiende a lo largo y ancho de la Sierra ecuatoriana.

4.2.3 TECNOLOGÍA Y EQUIPOS

La tecnología y equipos se centrarán en limitar el tamaño del proyecto en escalas mínimas de producción necesarias para ser aplicables.

El tipo de maquinaria y equipos que se requieren para este proyecto son:

- ❖ Una selladora,
- ❖ Una balanza,
- ❖ Una freidora industrial,
- ❖ Equipos de computo

Estos tipos de maquinaria son accesibles en el mercado nacional encontrándose en las principales tiendas especializadas, lo cual no constituye ningún impedimento o limitante para la ejecución del proyecto.

4.2.4 FINANCIAMIENTO

Para este proyecto se financiara a través de dos fuentes: con capital propio y a crédito con el fin de alcanzar un alto rendimiento de capital a bajo costo.

Para el financiamiento de nuestro proyecto EXPRAL acudirá a solicitar un préstamo a la Corporación Financiera Nacional, puesto que esta entidad crediticia está financiando a los emprendimientos de carácter productivo que reactiven en algo la economía del país, incluso incentivan y apoyan proyectos de exportación de productos no tradicionales a tasas de interés muy bajas a las establecidas en el mercado financiero nacional.

4.2.5 ORGANIZACIÓN

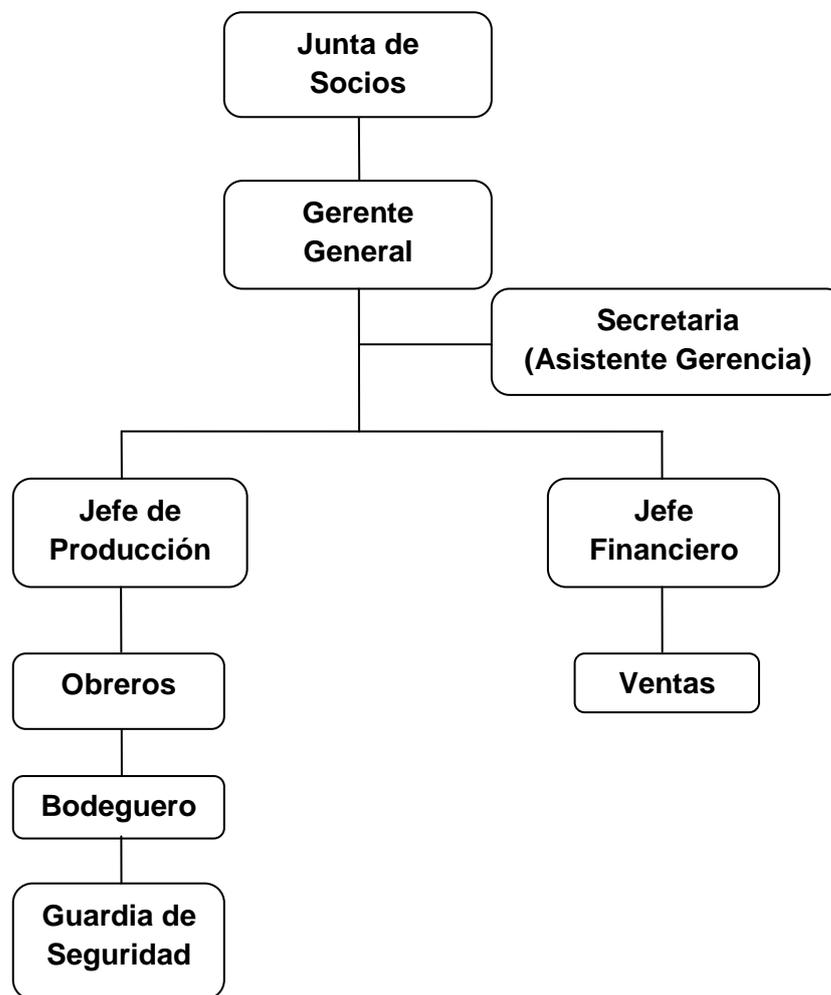
Es indispensable la inclusión de los sectores más vulnerables, como son los campesinos, mujeres y discapacitados, quienes a través de una adecuada capacitación se insertarán en el área de producción de nuestra empresa. De igual manera se contará con personal calificado para el desempeño de las

áreas administrativas ya que de estos dependerá el buen funcionamiento de EXPRAL.

Se concluye que la organización no es limitante alguno para la ejecución del proyecto.

A continuación detallamos el organigrama estructural de la empresa:

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE EXPRAL



4.3 LOCALIZACIÓN

“La localización óptima de un proyecto es la que se contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo”³⁸.

Para poder identificar la óptima localización de la empresa lo haremos mediante dos niveles: la macro-localización y micro-localización, dentro de este último aplicaremos el método cualitativo por puntos de ventajas y desventajas.

4.3.1 MACRO LOCALIZACIÓN

De acuerdo a los estudios realizados en lo que respecta a las zonas con mayor producción de haba seca en el país se puede determinar que las provincias de Azuay, Chimborazo, Cañar y Pichincha son las que más habas producen.

Algunas de estas provincias cuentan con economías desarrolladas dentro del ámbito nacional como es el caso de Pichincha y Azuay, por lo que pretendemos instalar nuestra empresa en la provincia de Imbabura con los objetivos de generar empleo y reactivar en parte la economía local, además que este es un sitio donde se producen habas en menor escala pero con el suficiente abastecimiento para los requerimiento de EXPRAL. En Imbabura vamos a determinar la localización óptima identificando a los cantones que mayores ventajas nos representen.

4.3.2 MICRO LOCALIZACIÓN

Se determinará la micro localización de la empresa utilizando el método cualitativo por puntos de ventajas y desventajas, el mismo que nos permitirá ponderar factores de preferencia con el fin de poder tomar una decisión.

³⁸ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de proyectos; Año 2007.

Factores seleccionados:

- ❖ Disponibilidad de medios y vías de transporte
- ❖ Cercanía de las fuentes de abastecimiento de materias primas e insumos
- ❖ Disponibilidad de agua, luz y otros suministros
- ❖ Disponibilidad y costos del terreno
- ❖ Cercanía a puertos de embarque
- ❖ Otros aspectos (Plusvalía, Imagen, Eje de desarrollo)

Los posibles lugares considerados para la micro localización del proyecto son:

- a) Cantón Ibarra
- b) Cantón Otavalo

Cuadro N° 37

PONDERACIÓN DE FACTORES DETERMINANTES LUGAR>>		CANTÓN IBARRA		CANTÓN OTAVALO	
ASPECTOS	IMPORTANCIA	PUNTAJACIÓN	PONDERACIÓN	PUNTAJACIÓN	PONDERACIÓN
Disponibilidad de medios y vías de transporte.	0.25	8	2	7	1.75
Cercanía de las fuentes de abastecimiento de materias primas e insumos.	0.20	7	1.4	9	1.8
Disponibilidad de agua, luz y otros suministros.	0.15	9	1.35	6	0.90
Disponibilidad y costos del terreno	0.15	8	1.20	8	1.20
Cercanía a puertos de embarque	0.15	9	1.35	8	1.20
Otros aspectos (Plusvalía, Imagen, Eje de desarrollo)	0.10	9	0.9	8	0.80
TOTALES	1		8.20		7.65

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

4.3.2.1 Análisis del método cualitativo por puntos

Para establecer la localización precisa de EXPRAL se tomo en cuenta a los cantones de Ibarra y Otavalo, siendo estas cabeceras cantonales las que mejor ventaja competitiva representan para la empresa.

A nivel provincial Imbabura ocupa el octavo lugar con una producción de 425 Tm de haba seca anual según el último censo agropecuario. Cabe mencionar que dentro de los objetivos planteados por EXPRAL, su crecimiento y desarrollo se lo hará dentro de la ciudad de Ibarra debido a que se ha propuesto reactivar en parte la economía local con la inclusividad de los sectores más vulnerables.

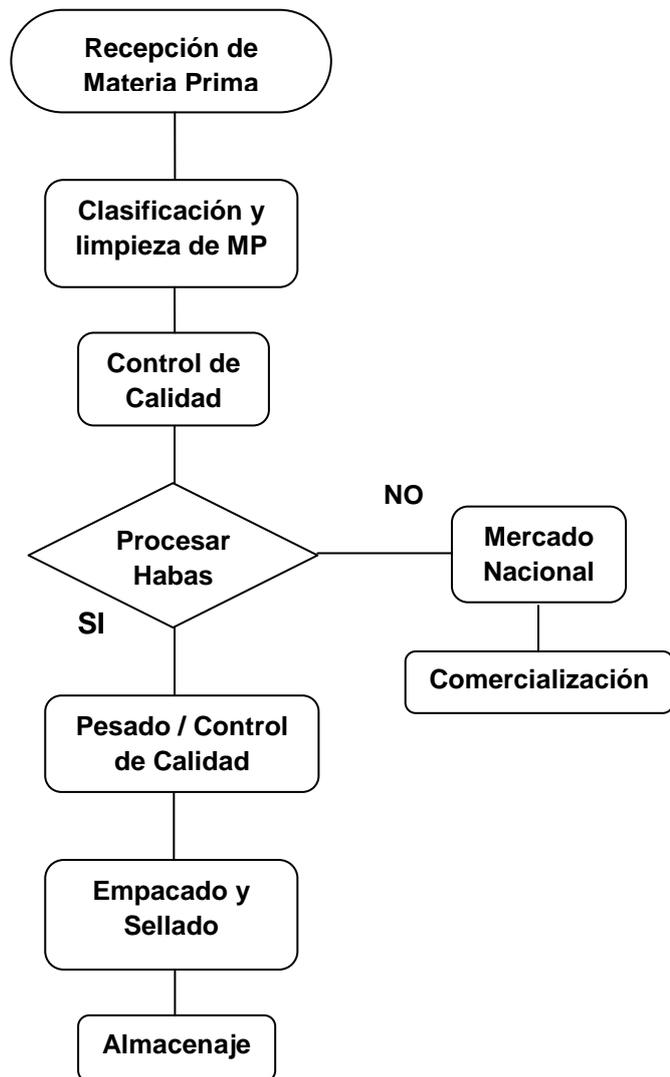
Como se había mencionado en el capítulo anterior nuestra oferta exportable para el año 2010 va a ser de 54,98 Tm, estableciendo de esta manera que Imbabura cuenta con una vasta producción que fácilmente atenderá con los requerimientos planteados por EXPRAL. Esta cantidad es razonable de acuerdo a los parámetros establecidos ya que se espera realizar en el primer año cuatro exportaciones y en un lapso de cinco años ir aumentando una exportación anual que signifique una sostenibilidad en el tiempo.

Debido a los factores seleccionados en el cuadro N° 37, Ibarra representa la mejor localización para nuestro proyecto debido a que obtuvo una calificación de 8,20 mientras que Otavalo recibió un resultado de 7,65 puntos.

El lugar donde se ubicará EXPRAL es en la parroquia de San Antonio (*sector los NOGALES*) por tener buenas condiciones en vías de comunicación al igual dispone de servicios básicos como es agua, luz y teléfono junto a estos servicios la cercanía a los suministros, otro de los aspectos importantes dentro de la localización es la cercanía a puertos ya que los más cercanos son el de Esmeraldas en Esmeraldas, el puente internacional de Rumichaca en Tulcán, pero por tratarse de agilizar la logística vamos a enviar nuestra mercadería por el puerto de Guayaquil.

La plusvalía del sector actualmente es baja pero se proyecta a ser un lugar con gran perspectiva de progreso acompañado del eje de desarrollo que ha planteado la municipalidad, estos aspectos son los que marcan la diferencia para que EXPRAL pueda operar en Ibarra y más no en Otavalo.

4.4 FLUJOGRAMA POST COSECHA



4.4.1 Proceso Post Cosecha del Haba Confitada

Cabe mencionar que EXPRAL no se va a dedicar a la producción del haba seca sino que va a trabajar directamente con los productores agrícolas de Imbabura incluyendo de esta manera a las comunidades, quienes con el aporte de materia prima pueden formar parte de la empresa comprometiendo así con la entrega de las habas en los tiempos y cantidades establecidas.

4.4.1.1 Primer paso: (Recepción de la materia prima)

En este paso se van a recibir las habas secas en donde se aceptará exclusivamente las de variedad INIAP 441 SERRANA, debido a que la misma presta las condiciones y características de tamaño y calidad para que se procese y comercialice en el exterior, de tal manera que si los proveedores no cumplen con nuestras exigencias serán rechazadas, para evitar este tipo de inconvenientes se firmaran acuerdos con los agricultores para garantizar que el producto con el que vamos a trabajar sean los que estamos requiriendo.

4.4.1.2 Segundo paso: (Clasificación y limpieza de materia prima)

Aquí, nuestros trabajadores van a clasificar la materia prima, donde se procederá a ubicar por lotes las habas secas para de esta manera tener un control pormenorizado de quienes son los que nos proveen y así mantener constantemente controlados nuestros procesos, luego de ello las habas pasarán por un proceso de remojo donde permanecerán por 24 horas para luego proceder a limpiar y retirar la cascara, luego de este proceso se trasladarán a un área donde permanecerán libres de impurezas hasta su proceso.

4.4.1.3 Tercer paso: (Control de calidad)

Una vez las habas sean puestas en el área donde permanecerán luego de haber sido retiradas la cascara éstas se someterán a un proceso de control de calidad debido a que el mercado internacional permite un máximo entre 0.1 y

1.5% de impurezas y un máximo de 0.05 de gorgojo, por lo que este paso determinará si cumplen o no con los estándares fijados por EXPRAL.

4.4.1.4 Cuarto paso: (Procesamiento del haba confitada)

El procesamiento del haba confitada conlleva los siguientes pasos:

- 1) Una vez realizado el paso tres se tostara el haba hasta obtener un color café y su contextura sea suave y crujiente.
- 2) A continuación la panela debe ser triturada y revisada cuidadosamente para que esté libre de impurezas, una vez lista se procede a introducir dentro de una paila para que en la cocción se derrita a una temperatura de 68° hasta tenerla a punto líquida.
- 3) Luego de esto las habas deben estar en un recipiente limpio para llevar a cabo un baño con el dulce por toda el haba mezclándose una con otra para luego dejarla secar a temperatura ambiente para que mantenga la consistencia ideal.

A continuación se detallan los costos directos para producir un empaque de 250g. Cabe mencionar que estos son costos tentativos ya que dentro del estudio financiero se hará un análisis más detallado.

COSTO DE LA MATERIA PRIMA			
HABAS		PANELA	
Precio qq	\$ 30,00	Precio Bulto	\$ 10,00
Peso qq	45 Kg	Peso Bulto	36 Kg
Empaques 250g	180		
Costo por empaque	\$ 0,17	Costo por empaque	\$ 0,06
Costo total de la MP por unidad = \$ 0.23			

COSTO DE LA MANO DE OBRA (3)	
Obrero	\$ 240,00
Costo hora	\$ 1,50
Horas diarias	8
MP procesada al día	5 qq
Costo total	\$ 2,40
Costo total de la MO por empaque = \$ 0,03	

COSTO MATERIALES INDIRECTOS	
Empaque plástico unitario	\$ 0,01
Cajas de cartón	1
Costo por cartón	\$ 0,69
Cantidad de empaques de 250g por cartón	24
Costo unitario	\$ 0,03
Costo total de Materiales Indirectos por empaque = \$ 0,04	

COSTO INSUMOS (mes)	
Agua	\$ 29,17
Luz	\$ 50,00
Gas	\$ 35,00
Aceite vegetal	\$ 60,00
Costo total Insumos	\$ 174,17
Cantidad empaques 250g mes	26.958,60
Costo total Insumos por empaque = \$ 0,01	

El costo de producir un empaque de 250g es de **USD 0,31** libre de gastos.

4.4.1.5 Quinto paso: (Pesado y control de calidad)

Como se explico en el paso anterior las habas una vez procesadas nuevamente se someterán a un proceso de control de calidad debido a que queremos ser una empresa líder en el mercado internacional con una ventaja que nos diferencie de la competencia y que el consumidor final valore el producto que se le está ofreciendo, las habas confitadas serán comercializadas con un peso de 250 gramos debido a que se presentará como snack para consumo final y que se embalaran en cajas de cartón conteniendo 24 unidades con un peso neto de 5 Kg.

4.4.1.6 Sexto paso: (Empacado y sellado)

El empaque se lo realizara en envases plásticos biodegradables que contengan una cantidad de 250 gramos del producto, estos envases van a estar impresos con toda la información necesaria para una mejor comunicación ya que nos permitirá dar una mayor identificación del producto, no solo por motivos de

promoción sino por mandato de ley en defensa del consumidor. Entre los datos de información se incluirán; identificación (marca), clasificación (habas confitadas), y los descriptivos (contenido, fecha de elaboración, etc.), sin olvidar el código de barras que puede ser impreso horizontal o verticalmente.

El tipo de empaquetado tiene las siguientes ventajas:

- ❖ Diseño atractivo
- ❖ Buena comunicación visual
- ❖ Producto biodegradable
- ❖ Cuenta con marca país

4.4.1.7 Séptimo paso: (Almacenaje)

Las habas confitadas por ser un producto no perecible puede mantenerse a almacenado a temperatura ambiente sin sufrir descomposición alguna, es ideal en cuanto a tiempo de almacenaje se necesite.

Es muy importante tomar en consideración la humedad debido a que esto nos puede ocasionar graves daños en nuestro producto al igual que el exceso de calor puesto que una larga jornada de calor en Ibarra puede derretir al dulce con que es recubierto nuestro producto, las condiciones adecuadas para que en el almacenamiento de las habas no haya daños ni perdidas por el clima la temperatura ideal varía entre los 15 a 18° centígrados.

4.4.1.8 Octavo paso: (Mercado nacional)

Como habíamos mencionado antes si el producto tiene deficiencias y no pasa por el proceso de calidad lo más adecuado es reservar el producto para el mercado nacional sin que esto signifique que sean desperdicios, sino más bien estándares menores de calidad por lo que, muchas empresas nacionales dedicadas a la producción de habas procesadas no cuentan con estos estándares favoreciendo el ingreso de nuestro producto en el mercado sin mayores inconvenientes.

4.4.1.9 Noveno paso: (Comercialización)

Este paso es muy importante dentro de la empresa puesto que si la calidad del producto no es la que el mercado internacional exige vamos a comercializarlo dentro del mercado nacional tomando como referencia un 30% de la producción. Para eliminar desperdicios, sean estos por la cascara o algún daño sufrido por enfermedad se comercializará un subproducto que es *alimento para animales* obteniendo de esta manera otro ingreso para la empresa. A futuro pretendemos abastecer al mercado nacional con otras líneas de productos para que EXPRAL sea reconocida por producir alimentos de calidad.

4.5 CONTENEDORIZACIÓN DEL PRODUCTO

Para transportar nuestro producto hacia Holanda el contenedor más adecuado va a ser uno de 40 pies o más conocido a nivel internacional como *FEU (Forty - feet Equivalent Unit)*. Debido a las características que presenta nuestra carga ya sea por cantidad y peso se ha visto conveniente contratar a un Dry container.

La carga máxima puede variar según la naviera y el tipo de contenedor. Los contenedores más normalizados internacionalmente son los de 20 pies y tienen un peso bruto máximo de unas 29 Tm (es decir, la carga más la tara o peso del contenedor) y los de 40 pies de unas 32 Tm.

Aunque, como muchas veces se traslada el contenedor vía terrestre desde la zona de carga al puerto, hay que atenerse a la legislación vigente en cada país sobre pesos máximos en camiones. La tara o peso del contenedor puede variar desde 1,8 hasta 4 Tm para los de 20 pies y de 3,2 hasta 4,8 Tm para los de 40 pies.

4.5.1 DIMENSIONES DEL CONTENEDOR

Lo más extendido a nivel mundial son los contenedores de 20 y 40 pies, con un volumen interno aproximado de 33 m³ y 66 m³ respectivamente. Las dimensiones de los contenedores están reguladas por la norma ISO 6346.

Cuadro N° 38

Medidas (interiores) de los contenedores más utilizados tipo Dry Van			
	20 pies 20' x 8' x 8'6"	40 pies 40' x 8' x 8'6"	40 pies High Cube 40' x 8' x 9'6"
Tara	2.300 kg / 5.070 lb	3.750 kg / 8.265 lb	3.940 kg / 8.685 lb
Carga máxima	28.180 kg / 62.130 lb	28.750 kg / 63.385 lb	28.560 kg / 62.965 lb
Peso bruto	30.480 kg / 67.200 lb	32.500 kg / 71.650 lb	32.500 kg / 71.650 lb
Uso más frecuente	Carga seca normal: bolsas, palés, cajas, tambores, etc.	Carga seca normal: bolsas, palés, cajas, tambores, etc.	Especial para cargas voluminosas: tabaco, carbón.
Largo	5.898 mm / 19'4"	12.025 mm / 39'6"	12.032 mm / 39'6"
Ancho	2.352 mm / 7'9"	2.352 mm / 7'9"	2.352 mm / 7'9"
Altura	2.393 mm / 7'10"	2.393 mm / 7'10"	2.698 mm / 8'10"
Capacidad	32,6 m ³ / 1.172 ft ³	67,7 m ³ / 2.390 ft ³	76,4 m ³ / 2.700 ft ³
Tara	2.300 kg / 5.070 lb	3.750 kg / 8.265 lb	3.940 kg / 8.685 lb

Fuente: Wikipedia

4.6 ACONDICIONAMIENTO Y CUBICAJE

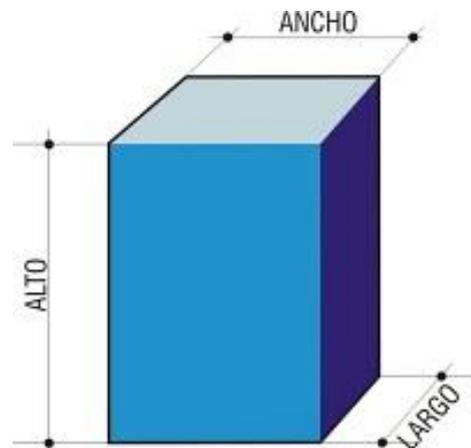
Las mercancías, ya sea que se vayan a distribuir en el mercado nacional o en el internacional, en muchas ocasiones necesitarán ser acondicionadas previamente. Para esta operación suelen utilizarse pallets como auxiliares para unitarizar la carga (para hacer una unidad varias piezas sueltas), facilitando las labores de carga y descarga y minimizando la manipulación que de otra forma tendría cada pieza individual.

Para realizar el acondicionamiento de forma óptima, debemos partir del hecho de que un objeto con forma de prisma rectangular, que pueda ser manipulado, puede ser colocado sobre otro objeto de seis formas posibles:

Área de un objeto (por ejemplo una caja)

En donde: L = largo A = ancho H = alto

- 1) L x A x H
- 2) L x H x A
- 3) A x L x H
- 4) A x H x L
- 5) H x L x A
- 6) H x A x L



El hecho de que un objeto pueda ser manipulable para su acondicionamiento, es decir, que el largo pueda convertirse en ancho o en alto, combinado con la regla que se aplica en transporte internacional que dice que en un embarque siempre se paga por peso o por volumen, lo que sea mayor, hace que el acomodo de la carga sea un factor de primera importancia para poder disminuir los costos de fletes y en consecuencia los costos logísticos totales.

Para nuestro proyecto queremos saber cuántas cajas de 45 x 39 x 20 cm y 6Kg de peso nos cabrían en un contenedor de 40 pies, para ello necesitaremos pasar estas medidas a metros cúbicos (m³), ya que como sabemos, son 66 m³ los que acepta un FEU.

Procediendo así obtendríamos:

$$0,45 \times 0,39 \times 0,20 = \mathbf{0,04 \text{ m}^3}$$

Mediante una regla de tres, obtendremos que en un contenedor **FEU** nos entrarán una cantidad de:

$$66 \text{ m}^3 \times 1 / 0,04 \text{ m}^3 = \mathbf{1650 \text{ cajas}}$$

Como existen limitaciones de peso en el contenedor tenemos que realizar el cálculo del peso para asegurar que podemos introducir esta cantidad en el contenedor, esto es tan sencillo como multiplicar cada caja por su peso.

$$1650 \times 6\text{Kg} = \mathbf{9900 \text{ Kg}}$$

Vemos que no habría ningún problema en introducir 1650 cajas en un contenedor del tipo FEU.

4.7 PROCESO DE EXPORTACIÓN

Es muy importante conocer todos los requisitos y formalidades que se deben seguir para exportar, de tal manera que a continuación detallo los pasos para que la persona o empresario que quiera expandirse al mercado internacional pueda utilizarlo como guía que facilite las actividades que su empresa pretenda ejecutar en calidad de exportador.

4.7.1 PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR

Los procedimientos para realizar una exportación ya sea una persona natural o jurídica son los que a continuación se detallan:

- 1) Registrarse como exportador.
- 2) Negociación Previa y celebración del contrato
- 3) Elaborar la factura comercial
- 4) Elaborar la lista de empaque
- 5) Certificados necesarios para exportar
- 6) Seguro a la exportación
- 7) Medio de transporte a utilizar
- 8) Pagos Internacionales
- 9) Términos de negociación.
- 10) Procedimientos al interior de la CAE

4.7.1.1 Registrarse como exportador

Este proceso es tan sencillo puesto que, para calificarse como exportador se debe seguir los siguientes pasos:

- ❖ Obtener el RUC.
- ❖ Registrarse en un banco corresponsal del Banco Central.
- ❖ Registrarse en la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Requisitos para obtener el RUC

Toda persona sea natural o jurídica que lleve actividades de comercio obligatoriamente debe tener el *Registro Único de Contribuyente*, más aun si se trata de actividades que impliquen comercio internacional.

Personas naturales.

- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía
- ✓ Copia de la última papeleta de votación
- ✓ Copia de un documento que certifique la dirección. (Factura de Agua, luz o teléfono).
- ✓ En el caso de **profesionales** adjuntar el título de instrucción superior.
- ✓ En el caso de **artesanos** adjuntar una copia de la Calificación Artesanal.
- ✓ En el caso de ser **extranjero** deberá presentar: copia y original de la cédula de ciudadanía o del pasaporte y copia del censo.

Personas jurídicas.

- ✓ Llenar el formulario respectivo 01-A, 01-B.
- ✓ Copia del estatuto de la persona jurídica con la certificación correspondiente; Ley de Creación o Acuerdo Ministerial de creación, según corresponda.
- ✓ Nombramiento del Representante Legal, inscrito en el Registro Mercantil cuando la Ley lo exija así.
- ✓ Copia de la Cédula y Papeleta de Votación del Representante Legal.
- ✓ En caso de ser **extranjero** se deberá presentar: copia y original de la cédula de ciudadanía o pasaporte y censo.
- ✓ Copia de un documento que certifique la dirección en donde se desarrolla la actividad económica. (Factura de Agua, luz o teléfono).

Hay que tener muy en cuenta que este es un documento indispensable para realizar actividades de comercio como las que EXPRAL pretende realizar, el tiempo que toma este trámite no supera la hora de tiempo y no tiene costo alguno.

Registrarse en un banco corresponsal del Banco Central

En el Registro Oficial No. 196 del 23 de octubre de 2007, se ha promulgado la Ley Reformatoria de la Ley Orgánica de Aduanas, con la que entre otros aspectos, se modifica el artículo 44 de la Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado y se elimina el visto bueno para importar y exportar que concedía el Banco Central del Ecuador, por lo tanto a partir de la presente fecha, todos los trámites de comercio exterior, deben ser realizados directamente en la Corporación Aduanera Ecuatoriana, CAE.

Registrarse en la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

El exportador deberá registrarse ante la CAE para obtener la clave de acceso para legalizar sus actividades mediante vía electrónica presentando la información que requiere la Aduana.

Los documentos que se necesitan:

- ✓ 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).
- ✓ El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:
 - Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.
 - Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

4.7.1.2 Negociación previa y celebración del contrato

Dentro de toda negociación internacional lo que debe primar es una correcta y eficiente comunicación, hay que tomar en cuenta que nuestros potenciales clientes nos van a pedir una cotización así como también muestras del producto, para lo cual no debemos negarnos al contrario tenemos que ser lo más ágiles posibles para poder atender a sus requerimientos y esperar su respuesta.

Una vez aceptada las condiciones debemos tomar en cuenta las formas y términos que conlleva el intercambio de bienes y servicios, es decir la forma como se realizará el pago, el número de envíos a realizarse, las leyes y regulaciones que conlleva el comercio internacional.

Una vez realizado el paso anterior procedemos a realizar el contrato internacional, el mismo que será aprobado y firmado por las partes contratantes, en este caso el importador y el exportador. Es indispensable tener presente todos estos puntos al momento de iniciar la negociación para tener como resultado un exitoso intercambio comercial.

4.7.1.3 Elaboración de la factura comercial

Las Facturas Comerciales autorizadas por el SRI obligatoriamente deben contener la siguiente información:

- ✓ Membrete o logotipo del vendedor
- ✓ Número y fecha de expedición
- ✓ Nombre y dirección del vendedor
- ✓ Nombre y dirección del comprador
- ✓ Descripción detallada de la mercadería (Marca, Modelos y características)
- ✓ Cantidad
- ✓ Precio Unitario
- ✓ Moneda de transacción

- ✓ Lugar y condiciones de entrega de la mercadería, según los términos internacionales de Comercio “INCOTERMS”

Este documento es de vital importancia para presentar a la CAE, con el fin de agilizar el trámite de exportación, debemos tener presente que esta factura no genera IVA, el costo de hacer un facturero de 100 facturas autorizadas por el SRI oscila entre los 8 a 10 USD.

4.7.1.4 Elaboración de la lista de empaque

La lista de empaque es un documento que señala los bultos o paquetes que integran un embarque. Este documento es muy importante dentro del proceso de exportación debido a que en el consta la expedición de un embarque. El capitán de la nave reunirá todas las listas de empaque en un documento denominado manifiesto de carga ya que este es un documento que contiene información respecto del medio de transporte, número de bultos, peso e identificación genérica de la mercancía que comprende la carga, incluida las mercancías a granel transportadas en un medio de transporte, este registro debe presentar todo transportista internacional a la aduana, en forma previa o al momento de la salida del territorio aduanero, según corresponda al régimen de exportación.

4.7.1.5 Certificados necesarios para exportar

Son documentos de acompañamiento, La autoridad competente del país exportador certifica cual es el país productor de la mercancía que será exportada, cumpliendo las normas internacionales de fabricación y que han sido embarcadas conforme con la orden del cliente.

Existen diferentes tipos de certificados, para el desarrollo de este proyecto se utilizará los siguientes certificados:

a) Certificado de origen.- Es un documento que garantiza el origen de las mercancías. Estos son exigidos por los países en razón de los derechos preferenciales que existen según convenios bilaterales o multilaterales. Y además, es un documento por el cual se certifica que la mercancía es producida o fabricada en el país exportador.

Requisitos:

- ✓ Formulario claramente impreso firmado por la persona autorizada
- ✓ Factura comercial

El certificado de origen se lo aplica de acuerdo al destino al cual se va a enviar el producto, por lo cual para la exportación de las habas confitadas se lo va hacer a través de:

SGP (Unión Europea), por medio de la subsecretaría de Comercio del MIPRO.

El Sistema Generalizado de Preferencias, es un sistema arancelario preferencial por medio del cual los países desarrollados otorgan franquicia total o parcial a las exportaciones de los países en desarrollo, sin reciprocidad.

SGP ANDINO, Este tiene como objetivo ofrecer a las exportaciones de los países en vías de desarrollo un arancel preferencial.

El SGP Andino es también conocido como SGP droga, El SGP Andino es mucho más amplio que el SGP General, por lo tanto las importaciones realizadas en el mercado europeo de productos originarios de los países andinos, no se les aplica modulaciones arancelarias.

Para esto se utiliza el formato A y los países otorgantes son: Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Holanda, Italia, Luxemburgo, Reino Unido, Suecia, Portugal, Dinamarca, Irlanda, Francia, Grecia, Chipre, Eslovaquia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa.

El costo del certificado de origen es de 10,00 USD, se debe tener presente que los productos que ingresen sin certificado deberán pagar el arancel vigente en el país de destino.

b) Certificado de calidad.- Este documento certifica la calidad de los productos que se comercializan tanto local como internacionalmente. Generalmente los certificados de calidad constituyen prueba de que el producto en cuestión cumple las normas establecidas para su producción.

c) Certificado fitosanitario.- Es el documento probatorio de la condición de salubridad en que se encuentran determinados productos vegetales exportables y no son obligatorios a efectos de autorizar las exportaciones, sino que deben ser obtenidos por los exportadores a efectos de cumplir regulaciones sanitarios y de salubridad vigentes en los mercados de exportación.

AGROCALIDAD en su mayoría de casos entrega certificados para productos de origen vegetal y agrícola para permitir la exportación de productos y subproductos estableciendo las siguientes regulaciones:

- ✓ Los productos a granel no podrán contener impurezas que vayan en detrimento de la calidad fitosanitaria y de las normales condiciones de salubridad.
- ✓ Cualquier reclamo que sobre esta situación hiciera el destinatario o autoridades del país receptor, motivara sanciones al exportador.
- ✓ Los productos y subproductos agrícolas deberán exportarse en embalajes de cartón, madera u otros materiales apropiados.

El certificado fitosanitario para la exportación debe contener la declaración adicional solicitada por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria del país importador.

El costo del certificado fitosanitario es de 6,00 USD el tiempo para que nos entreguen la pre-certificación es de 15 días, luego de esto el certificado final lo

entregan inmediatamente para lo cual sugerimos realizar este trámite con tres semanas de anticipación para evitar cualquier inconveniente.

d) Certificado sanitario.- El Ministerio de Salud Pública, por intermedio de sus subsecretarías, direcciones provinciales y del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez, en los lugares en los cuales éstos estén funcionando son los organismos encargados de otorgar, mantener, suspender y cancelar el Registro Sanitario y disponer su reinscripción.

4.7.1.6 Seguro a la exportación

Consiste en compartir riesgo y responsabilidad cuando una mercadería sufre pérdida, avería, daño, etc. con la compañía aseguradora, durante el viaje asegurado, entendiéndose como el traslado de la mercadería desde la bodega del exportador hacia la bodega del importador.

Tipos de cobertura:

Libre avería particular.- Cuando la compañía aseguradora protege la mercadería contra los llamados accidente específicos que pueden suscitarse en el viaje asegurado, entendiéndose como accidentes específicos: terremotos, caída del avión, pérdida total de la mercadería, etc.

Con avería particular.- Cuando la compañía aseguradora a más de proteger la mercadería contra los eventos específicos, también protege de: robo, daños causados por ratas, bichos, etc.

Contra todo riesgo.- Cuando protege a la mercadería contra todo lo que puede suscitarse durante el viaje, excepto con las llamadas exclusiones comunes, como: apresamiento por alguna autoridad, demora en la entrega de la mercadería, falsa declaración, empaque inadecuado, naturaleza de la mercadería con vicio propio, etc. El costo de la póliza de seguro se da a través

de una prima, que es un porcentaje que se cobra sobre la suma asegurada y constituye el pago por el servicio que presta la compañía aseguradora.

La prima de seguro se cobra de acuerdo al término comercial por el cual se asegura la mercadería, y con precios propios impuestos por las diferentes compañías aseguradoras.

4.7.1.7 Medio de transporte a utilizar

“El Contrato de transporte es un acto jurídico bilateral en virtud del cual uno se obliga por cierto precio a conducir de un lugar a otro, pasajeros o mercaderías ajenas, y a entregar éstas a la persona a quien vayan dirigidas”.³⁹ Es un servicio con una aplicación industrial y productiva que aumentan y agregan valor a las mismas, el transporte forma parte de la cadena logística.

Tipos de transporte

Transporte marítimo.- Para la ejecución de nuestro proyecto se utilizará este medio de transporte ya que permite la transportación de mercancías a largas distancias en forma relativamente económicas y en grandes volúmenes con diferentes tipos de carga.

Transporte aéreo.- La rapidez del transporte aéreo es la principal ventaja de este medio, el cual nos permite ampliar el número de mercados en el momento de operar en las exportaciones. Permittiéndonos ajustar y adicionar ventas en el exterior ya que debido a la actividad latente de los mercados en el exterior y a la variable demanda se puede aumentar la capacidad de envío para hacer frente a la competencia puesto que este medio reduce el tiempo de llegada al extranjero.

Transporte terrestre.- Las características más adecuadas del transporte por carretera son su simplicidad, versatilidad y flexibilidad, pues este transporte

³⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_de_transporte

permite prácticamente manejar cualquier tipo de mercancía desde el lugar de producción hasta su lugar de consumo sin ruptura de carga, de forma rápida y relativamente económica.

4.7.1.8 Pagos internacionales

Existen diferentes formas de pago cuando se vende al extranjero.

En el presente proyecto describiremos brevemente sólo las más utilizadas, ya que es conveniente que el exportador se dirija a instituciones bancarias, a los fines de obtener el asesoramiento relativo a los medios de cobro más adecuados para su caso concreto.

Tal como sucede en el comercio nacional, las formas de pago a establecer dependen de la confianza que el vendedor tiene en el comprador.

Formas de pago.

Existen varias maneras de recibir el pago por sus exportaciones. Estos métodos incluyen *Pago anticipado*, *Giro a la vista*, *Giro a plazos*, *Carta de crédito* y *Seguro de Crédito a la exportación*.

- **Pago anticipado.** Envía los productos cuando le haya pre pagado. Los prepagos funcionan cuando se tiene la suficiente confianza en el vendedor, pero esto se torna muy difícil especialmente cuando se está iniciando una actividad exportadora. Al igual que los compradores locales, los compradores extranjeros prefieren mayor seguridad y mejor utilización del efectivo.
- **Giro a la vista.** El exportador envía los productos y en un viaje posterior pasa a retirar los cheques o en su defecto pide que se lo depositen en su cuenta corriente o solicita que realicen una transferencia.⁴⁰

⁴⁰ ING. RAÚL ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2003.

- **Giro a plazos.** Es el giro a 60, 90 y hasta 120 días plazo, o más. Significa que una vez embarcadas las mercancías, hay que esperar que se cumpla el plazo. Tan solo unos días antes del vencimiento, se puede hacer un recordatorio al cliente en el exterior para que prepare el cheque o se disponga a realizar la transferencia internacional.⁴¹
- **Carta de crédito.** Es lo que se conoce como el Crédito Documentario Internacional. En este documento un banco de la plaza del importador (Banco Emisor), actuando por cuenta, orden y riesgo de un cliente (ordenante-importador), se compromete a pagar el importe del crédito al exportador o beneficiario, siempre y cuando éste cumpla con las exigencias previstas en la carta.

PARTES

Ordenante: es el comprador de las mercaderías (importador) que se encarga de la apertura de la carta de crédito en un banco de su país.

Beneficiario: es el vendedor de las mercaderías (exportador), es el que recibirá el dinero por parte de un banco localizado en su país.

Banco Emisor: se halla en la misma plaza que el importador y es el que otorga la carta de crédito.

Banco Corresponsal o Pagador: se halla en la misma plaza que el exportador y es el que confirma la carta de crédito e informa o notifica al beneficiario sobre la apertura del crédito y lo paga.

Las cartas de crédito pueden ser revocables, irrevocables y a su vez se pueden transformar en créditos confirmados, sin confirmar o avisados, back to back, cláusula roja, cláusula verde, transferible, divisible, rotativas, Stand by. Pero las más utilizadas en nuestro país son las cartas de crédito a la vista y a plazos, confirmadas e irrevocables.

⁴¹ ING. RAÚL ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2003.

Una carta de crédito es a la vista, cuando el cliente en el exterior manifiesta: veo y pago, esto es, recibe los documentos de transporte, las facturas, los certificados y demás papeles necesarios para nacionalizar o legalizar la mercancía en el país extranjero y en ese momento, paga el valor del crédito, hasta 2 días después de haber recibido los documentos de embarque.

Una carta de crédito es a plazos, cuando el cliente paga después de 30, 60, 90, 120 ó 180 días plazo, desde la fecha de realización del negocio, de la firma de las letras ó generalmente de la fecha de embarque de las mercancías. Transcurrido dicho plazo, el cliente importador se acerca a su banco en donde apertura la carta de crédito y paga el importe que corresponda.

4.7.1.9 Términos de negociación

Los INCOTERMS son un conjunto de reglas y disposiciones que nos indica cuando empieza el riesgo y cuando termina el mismo, al momento de hacer una compra venta internacional.⁴²

En 1990 los términos de negociación internacional se agruparon en cuatro categorías básicas, para facilitar su comprensión; el primer término es el (“E” EXW) término en cual el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en su propio local, seguido vienen los términos del grupo (“F” FCA, FAS y FOB); las obligaciones del vendedor es de entregar las mercancías a un transportista designado por el comprador. Seguimos con los términos del grupo (“C” CFR, CIF, CPT y CIP); aquí el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de las mercancías o de costes adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho, finalmente tenemos a los términos del grupo (“D” DAF, DES, DEQ, DDU y DDP) en el cual el vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino.

⁴² ING. PATRICIO ESTRADA, “COMO HACER IMPORTACIONES, Guía práctica; gerencial y operativa para realizar compras a nivel internacional”. Impresores MYL. Quito –Ecuador. 2006. pág. 27

Cuadro Nº 39

INCOTERMS 2000		
GRUPOS	TRANSPORTE	RESPONSABILIDADES
Grupo "E" EXW	Cualquier modo de transporte	1) Máxima responsabilidad para el comprador. 2) Mínima responsabilidad para el vendedor.
Grupo "F" FCA FAS FOB	Transporte Terrestre Transporte Marítimo	Sin pago del transporte principal
Grupo "C" CFR CIF CPT CIP	Transporte Marítimo Cualquier modo de transporte	Con pago del transporte principal
Grupo "D" DAF DES DEQ DDU DDP	Transporte Terrestre Transporte Marítimo Cualquier modo de transporte	1) Máxima responsabilidad para el vendedor 2) Mínima responsabilidad para el comprador.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

4.7.1.10 Procedimientos al interior de la CAE

Todas las exportaciones deben presentar la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho de Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmita la exportación.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- ✓ RUC de exportador.

- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- ✓ Documento de Transporte.

El trámite de exportación al interior de la CAE comprende dos fases:

Fase de Pre - Embarque:

Declaración preliminar. Orden de embarque (orden 15)

El exportador o el agente de aduana deberán transmitir a través del SICE la Orden de Embarque (orden 15), la cual consiste en el “permiso” para ingresar los bienes a exportarse a Zona Primaria. Esta Orden de Embarque es aprobada automáticamente por el sistema del SICE, el cual le asigna un número de registro a cada Orden de Embarque.

Las cantidades expresadas en unidades físicas y comerciales que se indiquen en la Orden de Embarque, serán provisionales en los casos en que las mercancías sean destinadas a una **exportación a consumo** (Reg. 40), bajo ningún concepto se podrá realizar el embarque de una mercancía, si ésta no se encuentra amparada por su respectiva Orden de Embarque.

Fase de Post - Embarque:

Declaración definitiva. Declaración Aduanera Única

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque. Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentara ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- CORPEI.

4.8 FORMA DE NEGOCIACIÓN

El término de negociación que vamos a utilizar para exportar las habas confitadas al mercado holandés va a ser el término **FOB (Free on Board ó libre a bordo)**; esto significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido.

Al momento de realizar la negociación con los importadores holandeses de habas confitadas vamos a tratar en lo posible que se nos entregue el 40% de anticipo antes del embarque y el 60% mediante una carta de crédito Irrevocable.

4.8.1 FIJACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

Cuadro N° 40

PRECIO FOB		
PAÍS EXPORTADOR:	ECUADOR	
EXPORTADOR:	EXPRAL Cía. Ltda.	
PAÍS IMPORTADOR:	HOLANDA	
UNIDAD:	CAJAS (24 UNIDADES)	
CANTIDAD POR CONTENEDOR:	1650	
PUERTO DE ORIGEN:	GUAYAQUIL	
PUERTO DE DESTINO:	ROTTERDAM	
PRODUCTO:	HABAS CONFITADAS	
VÍA DE TRANSPORTE:	MARÍTIMA	
DETALLE	COSTO ANUAL	COSTO UNITARIO
COSTO TOTAL	136.074,45	0,433
MARGEN DE GANANCIA 25%	20411,17	
EXW (Ibarra)	156485,61	
TRANSPORTE INTERNO (IBARRA – GUAYAQUIL)	2340,00	
DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN	74,20	
FAS GUAYAQUIL	158899,81	
ALMACENAJE	961,68	
GASTOS DE CARGA	1000	
GASTOS DE ESTIBA	1200	
TRAMITES ADUANEROS	1160,00	
FOB (Duty Un – Paid)	163221,49	
AGENTE AFIANZADO	440,00	
CORPEI	244,83	
FOB (Duty Paid)	163906,33	0.597

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Tlgo. Cristian López

4.9 ACCESO AL MERCADO HOLANDÉS

Existen algunas barreras no arancelarias en la política comercial de la UE, incluyendo subsidios agrícolas e industriales, regulaciones sanitarias y fitosanitarias, licencias y otras restricciones de acceso al mercado, que pueden resultar complicadas para algunos productos.

Sin embargo, para Holanda el comercio exterior es uno de sus pilares y en general es un país abierto al comercio de importaciones.

4.9.1 SISTEMA DE PREFERENCIAS PARA PAÍSES EN DESARROLLO

Las preferencias se otorgan en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias de la OMC, las preferencias dependen del país de origen de los productos, y dentro del régimen del Sistema Generalizado de Preferencias existen categorías de productos considerados sensibles y no sensibles. La mayoría de los productos no sensibles son industriales, aunque existen excepciones como los textiles. En el caso de productos agrícolas, la mayoría son considerados como sensibles.

La importación de productos agrícolas e industriales procedentes de terceros países se realiza bajo un régimen de libertad comercial, con algunas excepciones cuantitativas o medidas de vigilancia para determinados países en textiles, confecciones, calzado, objetos de porcelana y cerámica, y algunos productos siderúrgicos. Las importaciones de otras mercancías específicas como medicamentos, explosivos, armas de fuego y municiones, están sujetas a licencias especiales.

En los productos agrícolas, los países menos desarrollados tienen la posibilidad de exportar productos, libres de cuotas y aranceles aduaneros, con excepción de banano, arroz y azúcar para los cuales existe un sistema de cuotas.

Al igual que los demás países miembros de la Unión Europea (UE), Holanda otorga tratamiento preferencial a productos procedentes de países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en base al Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP Plus).⁴³

4.9.2 REQUISITOS

Las exportaciones a Holanda deben cumplir con las regulaciones sobre inocuidad alimentaria, aditivos, etiquetas, información de nutrición, y requisitos técnicos, que exige la UE.

Licencias de importación son necesarias para algunos productos básicos antes del despacho de aduana, tales como ciertos textiles, acero y productos de hierro, varios productos agrícolas, animales y plantas.

Productos como, armas y explosivos, agujas hipodérmicas y jeringas, medicamentos, venenos, vinos y bebidas alcohólicas, pueden importarlos solamente empresas e instituciones autorizadas y requieren de licencias y permisos especiales de importación.⁴⁴

La documentación requerida para exportar a Suecia es la misma que debe acompañarse a cualquier producto que accede al mercado comunitario:

1. Factura comercial
2. Documentos de transporte
3. Lista de empaque
4. Declaración del valor en aduana
5. Seguro de Transporte
6. Documento Único Administrativo–DUA.
7. Certificados Sanitarios y Licencias

⁴³ http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/global/gsp/index_en.htm

⁴⁴ www.exporthelp.europa.eu/display.cfm?page=rt/rt_RequisitosGenerales.html&docType=main&languageId=ES

4.9.3 NORMAS DE ORIGEN

Para beneficiarse de tratamiento arancelario preferencial, es fundamental que el exportador se asegure que su producto cumple con las normas de origen, caso contrario el importador en Holanda deberá pagar los aranceles normales.

Para obtener tratamiento arancelario preferencial debe cumplirse con:

- Normas de Origen: la exportación debe ir acompañada del Certificado de Origen "Formulario A".
- Envío directo a Holanda desde el país de origen o por medio de otro país de la UE.
- El importador debe solicitar tratamiento preferencial al momento del despacho aduanero.

Los miembros de la CAN tienen derecho a utilizar materiales originarios de otros países para la producción de bienes sin que estos pierdan acceso preferencial a la UE, para lo cual existen parámetros que determinan si el bien en cuestión tuvo una transformación suficiente en el país “de origen”.

4.9.4 REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS

Holanda tiene estrictas exigencias sanitarias y fitosanitarias. Para alimentos aplica los niveles máximos de residuos establecidos por la UE, y para productos químicos no registrados por la UE establece sus propios niveles. Los productos alimenticios no pueden contener ciertos aditivos no permitidos y se rigen por un amplio cuerpo de regulaciones.

Para la comercialización de frutas y vegetales frescos, además de la documentación requerida, pueden realizarse inspecciones físicas de los productos a fin de comprobar su conformidad con la normativa respecto a: humedad, plagas, higiene, presentación, clasificación, tamaño, calidad, aditivos, contaminantes, y etiquetado.

Los certificados sanitarios son necesarios para productos que pueden trasladar enfermedades contagiosas a animales y vegetales, o para otros productos para los cuales existen disposiciones especiales. Algunos productos sujetos a presentar certificados sanitarios son: animales en pie, productos de origen animal, y varios vegetales como papas, plantas vivas y semillas. Los certificados sanitarios pueden ser acreditados por las autoridades competentes en el país de producción o exportación.

4.9.5 REQUISITOS DE EMPAQUE Y ETIQUETADO

Se recomienda consultar con los importadores para obtener información detallada sobre el tipo de embalaje, empaque y etiquetado que aplica y que requieren. Muchos productos de amplia distribución en la región están etiquetados tanto en alemán, neerlandés, francés e inglés.

Las etiquetas debe describir con precisión el contenido de los empaques:

- En idioma neerlandés ó ingles.
- Peso neto o en volumen en sistema métrico.
- Lista de ingredientes en orden descendente de acuerdo a peso.
- Nombre y dirección del fabricante, envasador o importador.
- Nombre comercial del producto.
- Determinados productos alimenticios deben informar sobre el país de origen.
- “Consumir preferentemente antes de, o última fecha de consumo.
- Instrucciones de almacenamiento, si son productos perecederos o destinados a infantes.
- “Uso Seguro” si aplica al producto.
- Para muchos productos industriales la etiqueta “CE” es obligatoria.

CAPÍTULO V

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

5.1 INVERSIONES DEL PROYECTO

Una vez definido el mercado objetivo, la oferta del producto y el tamaño del proyecto vamos a cuantificar la inversión total que se requiere, la forma de financiamiento entre capital propio y préstamo por parte de alguna entidad financiera que apoye los emprendimientos y finalmente obtener la rentabilidad que me interesa conocer como inversionista.

Para la ejecución del presente proyecto se ha tomado la decisión de invertir en: *activos fijos tangibles, activos fijos intangibles y capital de trabajo*. Para lo cual detallaremos los montos de inversión para cada uno de ellos.

Cuadro N° 41

INVERSIONES DEL PROYECTO	
Activos Fijos Tangible	62.122,25
Activos Fijos Intangibles	3.876,00
Capital de Trabajo	33.905,85
Inversión Total	99.904,10

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

5.1.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Los activos fijos tangibles son todos aquellos que forman parte de la propiedad de la empresa y su vida útil es mayor a un año y están sujetos a depreciación excepto los terrenos.

A continuación detallo todos los activos fijos tangibles necesarios para la puesta en marcha del proyecto:

Cuadro N° 41

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	
Terreno	4.080,00
Edificio	28.560,00
Vehículo	21.409,80
Maquinaria y Equipo	2.958,00
Equipo de oficina	539,75
Equipo de Cómputo	2.718,30
Muebles y Enseres	1.856,40
Total	62.122,25

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

5.1.1.1 Terreno

En el capítulo anterior, a través de la micro localización se determinó que la empresa va a estar ubicada en la parroquia de San Antonio de Ibarra en el sector de los Nogales, el terreno cuenta con una extensión de 300 m² y cumple con todas las condiciones básicas exigidas por los inversionistas.

A continuación los rubros correspondientes al terreno:

Cuadro N° 42

TERRENO				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
Terreno	m ²	300	13,33	4.000,00
			Subtotal	4.000,00
			Imprevistos 2%	80,00
			Total	4.080,00

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

5.1.1.2 Edificaciones

Para ejecutar nuestro proyecto se ha visto la necesidad de construir una nave industrial, así como también el área administrativa donde operaran los jefes

departamentales y demás áreas para el buen funcionamiento de la misma, es de vital importancia su construcción para que nuestro proyecto no tenga ningún inconveniente a futuro y permanezca en el tiempo de tal manera poder consolidarnos en el mercado internacional.

A continuación los rubros correspondientes a edificaciones:

Cuadro N° 43

EDIFICACIONES				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
Nave Industrial	m2	100	120,00	12.000,00
Oficinas	m2	40	140,00	5.600,00
Bodegas	m2	50	70,00	3.500,00
Almacenaje	m2	60	70,00	4.200,00
Cuarto para Guardia	m2	6	50,00	300,00
Cerramiento	m2	300	8,00	2.400,00
			Subtotal	28.000,00
			Imprevistos 2%	560,00
			Total	28.560,00

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

5.1.1.2 Vehículo

La empresa adquirirá un vehículo el mismo que servirá para la transportación de la materia prima así como también para uso del personal que trabaja en EXPRAL, las características que presenta esta camioneta son las adecuadas por ende su precio está acorde con nuestro presupuesto.⁴⁵

A continuación los rubros correspondientes al vehículo:

⁴⁵ (Ver anexo 8)

Cuadro N° 43

VEHÍCULO				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
CAMIONETA LUV D-MAX C/D 4x2	U	1	20.990,00	20.990,00
			Subtotal	20.990,00
			Imprevistos 2%	419,80
			Total	21.409,80

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

5.1.1.3 Maquinaria y equipo

La maquinaria y equipo a utilizar cuenta con un nivel de tecnología que nos permitirá obtener un producto de calidad en el proceso agro industrial acorde con las exigencias del mercado internacional.⁴⁶

A continuación los rubros correspondientes a maquinaria y equipo:

Cuadro N° 44

MAQUINARIA Y EQUIPO				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
Freidora industrial	U	1	2.000,00	2.000,00
Selladora	U	2	150,00	300,00
Zunchadora	U	2	100,00	200,00
Balanza Industrial	U	1	400,00	400,00
			Subtotal	2.900,00
			Imprevistos 2%	58,00
			Total	2.958,00

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

⁴⁶ (Ver anexo 9)

5.1.1.4 Equipos de oficina

Para determinar la cantidad de equipos de oficina que vamos a utilizar para la puesta en marcha de nuestro proyecto se ha considerado el número de personal administrativo que trabajan en EXPRAL y así poder adquirir los mejores equipos para un buen desempeño por parte de quienes lo utilizarán.⁴⁷

A continuación los rubros correspondientes a equipos de oficina:

Cuadro N° 45

EQUIPOS DE OFICINA				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
Teléfonos	U	3	85,13	255,39
Impresora copiadora	U	1	166,88	166,88
Fax	U	1	106,90	106,90
			Subtotal	529,17
			Imprevistos 2%	10,58
			Total	539,75

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

5.1.1.5 Equipo de cómputo

Como pudimos analizar anteriormente para la adquisición de computadoras se lo hará de acuerdo al número de personas que trabajan en el área administrativa, de igual manera se le entregará al jefe de producción, ya que esta es una herramienta fundamental para la ejecución y control de su trabajo.

⁴⁸

A continuación los rubros correspondientes a equipos de cómputo:

⁴⁷ (Ver anexo 10)

⁴⁸ (Ver anexo 10)

Cuadro N° 46

EQUIPO DE COMPUTO				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
Computadoras	U	5	533,00	2.665,00
			Subtotal	2.665,00
			Imprevistos 2%	53,30
			Total	2.718,30

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

5.1.1.6 Muebles y enseres

Para adecuar de una mejor manera el lugar de trabajo del área administrativa se procederá a comprar muebles y enseres, ya que con esto se espera dar una buena imagen tanto al personal que trabaja dentro de EXPRAL así como también a los futuros clientes y socios de la empresa.⁴⁹

A continuación los rubros correspondientes a muebles y enseres:

Cuadro N° 46

MUEBLES Y ENSERES				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
Escritorios	U	6	100,00	600,00
Sillas	U	12	25,00	300,00
Muebles	U	1	600,00	600,00
Archivador	U	4	80,00	320,00
			Subtotal	1.820,00
			Imprevistos 2%	36,40
			Total	1.856,40

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

⁴⁹ (Ver anexo 11)

5.1.2 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

“Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre los activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto”⁵⁰

Debemos tomar muy en cuenta que estos activos intangibles o activos diferidos están sujetos a amortización y a desvalorizarse a través del tiempo.

Nuestros activos diferidos son los que a continuación detallo:

Cuadro N° 47

ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	
DETALLE	Total Año
Estudios y diseños definitivos	1500,00
Constitución de la CIA	1500,00
Registros y patentes	800,00
Subtotal	3.800,00
Imprevistos 2%	76,00
Total	3.876,00

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

5.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

“El capital de trabajo es un conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes que deberá disponer el inversionista, para la operación normal del proyecto hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación, durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados”.⁵¹

⁵⁰ SAPAG CHAIN, Massur; y SAPAG CHAIN; Reinaldo; Preparación y Evaluación de proyectos

⁵¹ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; Quito 2007.

Nuestro capital de trabajo será utilizado cada trimestre durante los primeros años de ejecución del proyecto, puesto que este es un tiempo prudencial hasta estabilizar nuestra empresa y ajustar las negociaciones en el exterior. A partir del quinto periodo el capital de trabajo se irá aumentando uno cada año.

A continuación detallo nuestro capital de trabajo con los rubros correspondientes:

Cuadro N° 48

CAPITAL DE TRABAJO		
DETALLE	Anual	Por envío
Materia Prima	59.076,55	14769,14
Insumos	1.964,52	491,13
Materiales Indirectos	6260,76	1565,19
Mano de Obra Directa	11352,36	2838,09
Mano de Obra Indirecta	9190,42	2297,61
Mantenimiento y Reparación	1454,61	363,65
Seguros	1711,69	427,92
Gastos Administrativos	28898,52	7224,63
Gastos Generales	1652,40	413,10
Gastos Ventas	14061,56	3515,39
TOTAL	135.623,39	33905,85

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

5.2 FINANCIAMIENTO DE LA DEUDA

Una vez identificado el total de las inversiones que se necesitarán para ejecutar el presente proyecto se debe identificar cuáles serán las fuentes de financiamiento.

El total de la inversión entre *activos fijos tangibles*, *activos diferidos* y *capital de trabajo* asciende a **99.904,10** el mismo que será financiado el 64,97% con recursos ajenos y el 35,03% con recursos propios.

Luego de algunas alternativas dentro del mercado financiero nacional se ha visto la más conveniente para nuestro proyecto, siendo esta la de la *Corporación Financiera Nacional* ya que busca establecer convenios con Universidades para el desarrollo de proyectos e ideas de negocios que puedan convertirse en una realidad sostenible, a través de la difusión y aplicación de la línea de crédito denominada SOCIO EMPRESA o así también se podría acceder al CRÉDITO DIRECTO, por la misma CFN que financia hasta el 70% de los proyectos nuevos con una tasa de interés del 10.5% hasta 5 años.⁵²

5.2.1 ESTRUCTURA DE LA DEUDA

“La política que se debe aplicar para seleccionar la fuente de financiamiento consiste en financiar con recursos ajenos aquellos activos que sean sujetos de prenda o hipoteca”.⁵³

Para analizar la estructura de la deuda lo haremos mediante el cuadro de fuentes y usos, ya que en el detallare la forma como financiaremos los recursos propios y ajenos, así como también los porcentajes correspondientes a cada uno de ellos, para de esta manera poder realizar el cálculo de amortizaciones.

A continuación detallo la estructura de la deuda con los rubros y porcentajes correspondientes:

⁵² (Ver anexo 12)

⁵³ BARRENO, Luis; Manual de formulación y Evaluación de proyectos; Quito 2007.

Cuadro N° 49

FUENTES Y USOS					
Detalle	Valor	Préstamo		Recursos Propios	
		%	Valor	%	Valor
Terreno	4.080,00	100	4.080,00		
Edificio	28.560,00	100	28.560,00		
Vehículo	21.409,80	100	21.409,80		
Maquinaria y Equipo	2.958,00	100	2.958,00		
Equipo de oficina	539,75		539,75	100	
Equipo de Cómputo	2.718,30	100	2718,30		
Muebles y Enseres	1.856,40		1856,40		
Activos Fijos Intangibles	3.876,00	72	2781,85	28	1.094,15
Capital de Trabajo	33905,85	0		100	33905,85
Total	99.904,10	64,97	64904,10	35,03	35.000,00

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

5.2.2 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

La amortización de la deuda está calculada para un período de cinco años con las siguientes condiciones:

Monto: 64.904,10

Plazo: 5 años

Interés: 10.5% anual (tasa de interés semestral 5.25%)

Pagos semestrales:

$$A = \frac{i(1+i)^n}{((1+i)^n - 1)} = \frac{0,08757504}{0,66809601} = 0,13108152 = \mathbf{8.507,73}$$

Cuadro N° 50

TABLA DE AMORTIZACIÓN							
Periodo		Interés	Pagos Periódicos	Amortización	Saldo Insoluto	pago anual intereses	Amortización Anual
Semestre	Monto						
1	64.904,10	3.407,47	8.507,73	5.100,26	59.803,84	6.547,17	10.468,29
2	59.803,84	3.139,70	8.507,73	5.368,03	54.435,81		
3	54.435,81	2.857,88	8.507,73	5.649,85	48.785,97	5.419,14	11.596,31
4	48.785,97	2.561,26	8.507,73	5.946,47	42.839,50		
5	42.839,50	2.249,07	8.507,73	6.258,65	36.580,85	3.495,16	12.845,89
6	36.580,85	1.920,49	8.507,73	6.587,23	29.993,61		
7	29.993,61	1.574,66	8.507,73	6.933,06	23.060,55	2.038,26	14.230,11
8	23.060,55	1.210,68	8.507,73	7.297,05	15.763,50		
9	15.763,50	827,58	8.507,73	7.680,14	8.083,35	1.251,96	15.763,50
10	8.083,35	424,38	8.507,73	8.083,35	-		

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

CAPÍTULO VI

COSTOS GASTOS E INGRESOS

6.1 PRESUPUESTO DE COSTOS

Tomando como base la inversión en activos fijos tangibles y diferidos, así como el capital de trabajo, se establece un presupuesto de costos para el año cero y en base a la oferta exportable se efectúa un presupuesto de costos para los años futuros.

El presupuesto de costos para el primer año se detalla a continuación:

Cuadro Nº 51

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS	
COSTOS FIJOS	
Mano de Obra Indirecta	9.190,42
Mantenimiento y Reparación	1.454,61
Seguros	1.711,69
Gastos Administrativos	28.898,52
Gastos Generales	1.652,40
Gastos Financieros	6.547,17
Depreciaciones	7.205,45
Amortizaciones	760,00
Total Fijos	57.420,26
COSTOS VARIABLES	
Materia Prima	59.076,55
Insumos	1.964,52
Materiales Indirectos	6.260,76
Mano de Obra Directa	11.352,36
Gasto Ventas	14.061,56
Total Variables	92.715,74
COSTO TOTAL	150.136,00

Elaborado por: Tlgo. Cristian López
Fuente: Investigación propia

6.2 COSTOS DEL PROYECTO

“El costo es un desembolso en efectivo o en especie efectuado en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual”.⁵⁴

Los costos forman parte indispensable dentro del proyecto; puesto que, de esta manera podemos conocer a que precios vamos a comercializar nuestros productos dentro del mercado nacional como internacional y así determinar si somos competitivos a no.

Dentro de nuestro proyecto hemos identificado a los siguientes costos: *Costos de producción* (costos directos y gastos de fabricación), gastos de administración, gastos generales, gastos de ventas así como también los gastos financieros.

6.2.1 COSTOS DIRECTOS

Los costos directos contablemente se encuentran denominados de la siguiente manera:

- ✓ Materia Prima
- ✓ Insumos
- ✓ Materiales Indirectos
- ✓ Mano de Obra Directa

6.2.1.1 Materia Prima

Las habas secas y la panela constituyen la materia prima, elemento fundamental para la elaboración de un producto agro industrializado con el que queremos conquistar nuevos mercados.

Los proveedores de habas secas se encuentran ubicados en las parroquias de la Esperanza, Zuleta, Angochagua y San Antonio pertenecientes al cantón Ibarra y otras parroquias como Peguche, Gonzales Suárez y San Pablo que se

⁵⁴ URBINA BACA, Gabriel, Evaluación de proyectos.

encuentran en Otavalo; la panela proviene de los valles cálidos de Ibarra como es el valle del Chota y el Juncal puesto que en este sector se encuentra la fábrica de azúcar IANCEM empresa que abastece al mercado nacional y su vasta producción de caña es importante puesto que de esta se deriva la panela.

Cuadro N° 52

MATERIA PRIMA				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
Habas seca	qq	1797,27	30,00	53918,19
Panela	Bulto	400,00	10,00	4000,00
			Subtotal	53918,19
			Imprevistos 2%	4000,00
			Total	57918,19

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

6.2.1.2 Insumos

Dentro de los insumos que serán utilizados para el buen funcionamiento de los equipos como de las maquinarias para el proceso agro industrial son el agua, luz, lubricantes, etc.

A continuación se detallan todos los insumos necesarios para la elaboración de nuestro producto.

Cuadro N° 53

INSUMOS				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
Agua	m3	3500,00	0,10	250,00
Luz	Kw/h	5000,00	0,12	360,00
Gas	cilindro	12,00	35,00	420,00
Aceite vegetal	litro	400,00	1,80	360,00
Lubricantes	galones	10,00	5,60	56,00
Gasolina	galones	260,00	2,00	480,00
			Subtotal	1926,00
			Imprevistos 2%	38,52
			Total	1964,52

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

6.2.1.3 Materiales Indirectos

Los materiales indirectos son de vital importancia para el producto final, a pesar de que estos no forman parte del producto terminado actúan en forma secundaria es decir los envases y embalajes donde se acondicionan, dándole una excelente protección y presentación para su expendio.⁵⁵

Cuadro N° 54

MATERIALES INDIRECTOS				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
Envases plásticos	U	158400,00	0,01	1584,00
Cajas de cartón	U	6600,00	0,69	4554,00
			Subtotal	6138,00
			Imprevistos 2%	122,76
			Total	6260,76

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

6.2.1.4 Mano de Obra Directa

Las personas que estarán en contacto directo dentro del proceso productivo serán los obreros y el bodeguero, personas que se encargarán de procesar las habas confitadas en las cantidades proyectadas por EXPRAL.

Cuadro N° 55

MANO DE OBRA DIRECTA				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
Obreros	sueldo	3,00	309,16	11129,76
			Subtotal	11129,76
			Imprevistos 2%	222,60
			Total	11352,36

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

⁵⁵ (Ver anexo 13).

6.2.2 GASTOS DE FABRICACIÓN

Dentro de un proceso productivo se encuentran los gastos de fabricación, estos gastos son generados indirectamente pero deben constar para determinar el costo de producción.

Los gastos de fabricación se encuentran detallados de la siguiente manera:

- ✓ Mano de Obra Indirecta
- ✓ Mantenimiento y Reparación
- ✓ Seguros
- ✓ Gastos Administrativos
- ✓ Gastos Generales
- ✓ Gatos Ventas

6.2.2.1 Mano de Obra Indirecta

Con la finalidad de controlar y vigilar la actividad agro industrial, se ha tomado la decisión de contratar personal calificado que esté permanentemente monitoreando todo el proceso donde el jefe de producción y de calidad responda con los planteamientos exigidos por EXPRAL para comercializar un producto de excelente calidad.

Cuadro N° 56

MANO DE OBRA INDIRECTA				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Total Año
Jefe Producción	sueldo	1,00	441,69	5300,30
Bodeguero	sueldo	1,00	309,16	3709,92
			Subtotal	9010,22
			Imprevistos 2%	180,20
			Total	9190,42

Elaborado por: Tlgo. Cristian López
Fuente: Investigación propia

6.2.2.2 Mantenimiento y Reparación

Para evitar cualquier contratiempo a futuro debido a casos fortuitos y para mantener en buen funcionamiento las maquinarias y equipos se harán dos mantenimientos preventivos y correctivos al año tanto en el área técnica como administrativa para así mantenerlas en buen estado.

Este mantenimiento y reparación implica un gasto, por lo que debemos incluirlo dentro del cálculo.

A continuación se detalla cada rubro con su respectivo porcentaje del costo de adquisición.

Cuadro N° 57

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN				
DETALLE	Valor	Porcentaje	Valor Total Mensual	Total Año
Edificaciones	28.560,00	2%	47,60	571,20
Vehículo	21.409,80	3%	53,52	642,29
Maquinaria y Equipo	2.958,00	2%	4,93	59,16
Equipo de Oficina	539,75	3%	1,35	16,19
Equipo de Computo	2.718,30	3%	6,80	81,55
Muebles y Enseres	1.856,40	3%	4,64	55,69
			Subtotal	1426,09
			Imprevistos 2%	28,52
			Total	1454,61

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

6.2.2.3 Seguros

Es muy importante contratar el seguro debido que en cualquier momento se puede suscitar algún siniestro por lo que nuestros activos fijos estarían cubiertos contra estas eventualidades y así no tendríamos pérdidas a futuro.

Cuadro N° 58

SEGUROS				
DETALLE	Valor	Porcentaje	Valor Total Mensual	Total Año
Edificaciones	28.560,00	1,5%	35,70	428,40
Vehículo	21.409,80	5%	89,21	1070,49
Maquinaria y Equipo	2.958,00	1,5%	3,70	44,37
Equipo de Oficina	539,75	3%	1,35	16,19
Equipo de Computo	2.718,30	3%	6,80	81,55
Muebles y Enseres	1.856,40	2%	3,09	37,13
			Subtotal	1678,13
			Imprevistos 2%	33,56
			Total	1711,69

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

6.2.2.4 Depreciaciones y Amortizaciones

El término “depreciación” tiene exactamente la misma connotación que “amortización”, pero el primero sólo se aplica al activo fijo, ya que con el uso, estos bienes valen menos; es decir se deprecian. En cambio la amortización se aplica a los activos intangibles o diferidos, con el uso del tiempo no baja de precio o se deprecia, por lo que el término amortización significa el cargo anual que se hace para recuperar la inversión.⁵⁶

Para el cálculo de la depreciación se utilizó la fórmula de línea recta que detallo a continuación:

$$DA = \frac{Valor}{Vida Útil}$$

⁵⁶ URBINA BACA, Gabriel, Evaluación de proyectos.

Cuadro Nº 59

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES				
Detalle (Depreciación Línea Recta)	Inversión	Vida Útil	%	Valor Total Año
Activos Fijos Tangibles				
Edificaciones	28.560,00	20	5%	1428,00
Vehículo	21.409,80	5	20%	4281,96
Maquinaria y Equipo	2.958,00	10	10%	295,80
Equipo de oficina	539,75	5	20%	107,95
Equipo de Cómputo	2.718,30	3	33%	906,10
Muebles y Enseres	1.856,40	10	10%	185,64
Total Depreciación				7205,45
AMORTIZACIÓN				
Activos Fijos Diferidos				
Estudios y diseños definitivos	1500,00	5	20%	300
Constitución de la CIA	1500,00	5	20%	300
Registros y patentes	800,00	5	20%	160
Total Amortización				760,00

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

6.2.2.5 Gastos Administrativos

Comprenden los gastos necesarios para el funcionamiento administrativo de la empresa, se consideran los sueldos del personal administrativo, se debe realizar un rol de pagos en donde se estipula el sueldo mensual y los derechos de la ley que corresponde a cada uno de ellos.

Cuadro Nº 60

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Total Mensual	Total Año
Gerente General	Sueldo	1	622,42	7469,00
Secretaria	Sueldo	1	309,16	3709,92
Jefe Financiero	Sueldo	1	501,93	6023,20
Vendedores	Sueldo	2	309,16	7419,84
Guardia	Sueldo	1	309,16	3709,92
			Subtotal	28331,88
			Imprevistos 2%	566,64
			Total	28898,52

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

6.2.2.6 Gastos Generales

Los gastos generales comprende, todo aquello que se utilizará para el uso y consumo del personal administrativo, es decir todos los servicios que ayuden al personal de esta área a mejorar su rendimiento y a mantener el orden dentro EXPRAL.

A continuación detallo los gastos que se han identificado como gastos generales:

Cuadro N° 61

GASTOS GENERALES				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Total Mensual	Total Año
Consumo Energía Eléctrica	mensual	1	20,00	240,00
Consumo Agua Potable	mensual	1	10,00	120,00
Consumo Teléfono	mensual	1	25,00	300,00
Internet	mensual	1	25,00	300,00
Limpieza	mensual	1	15,00	180,00
Suministros de oficina	mensual	1	40,00	480,00
			Subtotal	1620,00
			Imprevistos 2%	32,40
			Total	1652,40

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

6.2.2.7 Gasto Ventas

Para determinar el gasto de venta es necesario conocer bajo que INCOTERM se negociará, como habíamos mencionado en el capítulo IV lo realizaremos bajo el término FOB, nuestra responsabilidad termina cuando la mercancía a sobrepasado la borda del buque es decir debemos cancelar los gastos de transporte interno, almacenaje y trámites para el despacho de la mercancía.

Cabe recordar que nuestro proyecto va a destinar un porcentaje de la producción para consumo interno, es por ello que hemos visto la necesidad de promocionar nuestro producto a través del internet, ver cuadro N° 34.

A continuación se presenta desglosado los gastos para la exportación:

Cuadro N° 62

GASTO VENTAS				
DETALLE	Unidad de Medida	Cantidad de envíos	Valor Total por envío	Total Año
Documentos de Exportación	contenedor	4	18,55	74,20
Almacenaje	contenedor	4	240,42	961,68
Tramites en Aduana	contenedor	4	290,00	1160,00
Manipuleo Puerto Embarque	contenedor	4	550,00	2200,00
Agente Afianzado	contenedor	4	110,00	440,00
Transporte Interno	contenedor	4	585,00	2340,00
Gastos Bancarios	contenedor	4	1652,49	6609,96
			Subtotal	13785,84
			Imprevistos 2%	275,72
			Total	14061,56

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

6.2.2.8 Gastos Financieros

Los gastos financieros permiten la cuantificación y valoración más útil de los desembolsos que se pagan a las entidades financieras.

Como mencionamos en el capítulo anterior los pagos lo realizaremos semestralmente durante los 5 años de plazo, constituyendo estos los gastos financieros.

6.3 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

Para el cálculo de los costos totales del proyecto lo vamos a realizar mediante dos tipos que son: *a precios corrientes y a precios constantes*, ya que al hacer el cálculo mediante estos tipos nos permitirá tener valores más reales.

Para determinar los costos totales de nuestro proyecto lo haremos en base a nuestra oferta exportable para cada año, luego proyectaremos para los años 2 al 10 considerando esta proyección solo para los costos variables ya que estos están en función de la producción debido a que si estos aumentan o disminuyen sus costos varían, caso contrario ocurre con los costos fijos debido a que estos no están relacionados con la producción.

6.3.1 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO CON INFLACIÓN

En el siguiente cuadro podemos observar el cálculo de los costos totales en base a precios constantes en el cual incluiremos la inflación, ya que esto nos dará una idea clara de cómo se presentarán los costos durante la vida útil del proyecto

Para calcular los costos de nuestro proyecto en base a la inflación será tomada en base al cierre del último periodo del año 2009, ya que ésta tuvo como resultado una inflación del 4.31%. Esta información fue tomada del Banco Central del Ecuador obtenido a través del Instituto Nacional de estadísticas y Censo (INEC).

Se debe tener muy en cuenta que para el cálculo del cuadro de los costos totales del proyecto con inflación se lo hizo en base a la inflación del 4.31% la misma que será acumulativa.

Cuadro Nº 62

COSTOS TOTALES DEL PROYECTO										
Clasificación de Costos	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Materia Prima	59.076,55	61.622,75	64.278,69	67.049,10	69.938,92	83.444,12	99.557,18	118.781,68	141.718,42	169.084,24
Insumos	1.964,52	2.049,19	2.137,51	2.229,64	2.325,74	2.774,83	3.310,66	3.949,94	4.712,68	5.622,69
Materiales Indirectos	6.260,76	6.530,60	6.812,07	7.105,67	7.411,92	8.843,16	10.550,78	12.588,13	15.018,90	17.919,05
Mano de Obra Directa	11.352,36	12.209,76	12.736,00	13.284,92	13.857,50	16.533,39	19.725,98	23.535,07	28.079,69	33.501,88
Mano de Obra Indirecta	9.190,42	9.895,22	10.321,70	10.766,57	11.230,61	11.714,65	12.219,55	12.746,21	13.295,57	13.868,61
Mantenimiento y Reparación	1.454,61	1.517,30	1.582,70	1.650,91	1.722,07	1.796,29	1.873,71	1.954,47	2.038,70	2.126,57
Seguros	1.711,69	1.404,04	1.129,95	937,41	663,32	405,42	426,98	366,99	307,00	328,56
Depreciaciones	7.205,45	7.205,45	7.205,45	7.205,45	7.205,45	2.923,49	2.923,49	2.923,49	2.923,49	2.923,49
Amortizaciones	760,00	760,00	760,00	760,00	760,00	0	0	0	0	0
Total Costos de Producción	98.976,36	103.194,31	106.964,07	110.989,67	115.115,53	128.435,36	150.588,33	176.845,98	208.094,46	245.375,10
Gastos Administrativos	28.898,52	31.121,88	32.463,23	33.862,40	35.321,87	36.844,24	38.432,23	40.088,66	41.816,48	43.618,77
Gastos Generales	1.652,40	1.723,62	1.797,91	1.875,40	1.956,23	2.040,54	2.128,49	2.220,22	2.315,92	2.415,73
Gastos Financieros	6.547,17	5.419,14	3.495,16	2.038,26	1.251,96	0	0	0	0	0
Gastos Ventas Exportación	14.061,56	14.667,61	15.299,78	15.959,20	16.647,05	19.861,59	23.696,86	28.272,73	33.732,19	40.245,88
TOTAL COSTOS	150.136,00	156.126,56	160.020,16	164.724,93	170.292,62	187.181,73	214.845,91	247.427,59	285.959,04	331.655,48

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

6.3.2 INGRESOS TOTALES DEL PROYECTO

Los ingresos son parte determinante en un proyecto, debido a que estos reflejan los valores obtenidos por las ventas y la ganancia que genera las mismas.

Como habíamos analizado anteriormente nuestro producto está dirigido a la exportación y comercialización nacional, de igual manera para minimizar pérdidas los desperdicios serán vendidos como alimento para animales obteniendo así un ingreso adicional.

Los ingresos se obtienen mediante el volumen de las exportaciones que serán para Holanda, tomando en cuenta las proyecciones durante los 10 años de su ejecución; de igual forma se debe considerar el precio de venta que será tomado de acuerdo al costo unitario del producto más nuestro margen de utilidad que es del 25%.

Según informes de Eurostat Holanda cerró el 2009 con una inflación del 2.5%, referencia que nos ayudará para proyectar nuestros ingresos.

Cuadro Nº 63

INGRESOS TOTALES DEL PROYECTO										
Detalle	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos Totales	150.136,00	156.126,56	160.020,16	164.724,93	170.292,62	187.181,73	214.845,91	247.427,59	285.959,04	331.655,48
Total Empaques (250 g)	314.163	314.163	314.163	314.163	314.163	361.288	415.481	477.803	549.474	631.895
Costo Total Unitario	0,48	0,50	0,51	0,52	0,54	0,52	0,52	0,52	0,52	0,52
Empaques (250 g) Exportación	219.914	219.914	219.914	219.914	219.914	252.901	290.837	334.462	384.632	442.326
Margen utilidad 25%	0,12	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Precio de Venta	0,60	0,61	0,63	0,64	0,66	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
Ingresos por Exportaciones	131.369,00	134.653,23	138.019,56	141.470,05	145.006,80	189.676,09	218.127,51	250.846,63	288.473,63	331.744,67
Empaques (250 g) M Nacional	94.249	94.249	94.249	94.249	94.249	108.386	124.644	143.341	164.842	189.568
Margen utilidad 10%	0,05	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Precio de Venta	0,53	0,55	0,57	0,60	0,62	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70
Ingresos Mercado Nacional	49.544,88	51.680,27	53.907,69	56.231,11	58.654,67	75.870,44	87.251,00	100.338,65	115.389,45	132.697,87
Desperdicio Quintales	89,86	89,86	89,86	89,86	89,86	103,34	118,84	136,67	157,17	180,75
Precio de Venta qq	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Ingresos por Desperdicios	2.695,91	2.695,91	2.695,91	2.695,91	2.695,91	3.100,30	3.565,34	4.100,14	4.715,16	5.422,44
TOTAL INGRESOS	183.609,79	189.029,40	194.623,15	200.397,06	206.357,38	268.646,83	308.943,85	355.285,43	408.578,24	469.864,98

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Fuente: Investigación propia

6.3.2.1 Análisis de Ingresos

Para obtener el costo total unitario fue necesario haber sumado el total de empaques tanto para la exportación como para la venta en el mercado nacional, de esta manera los costos totales se dividieron para el total de empaques de 250 g, consiguiendo como resultado el valor USD 0.48 este dato nos permitirá calcular nuestro precio de venta dependiendo del destino donde se lo vaya a comercializar.

Nuestro margen de utilidad para la exportación es del 25%, con el cual tenemos un PVP de USD 0,60 generándonos un ingreso de USD 131.369.00 y a partir del segundo año incrementamos el 2.5 % de inflación del país de destino. Desde el sexto año para volvernos más competitivos se ha considerado que nuestro producto se comercialice a un precio de USD 0,75 con el que nos mantendremos hasta la finalización de nuestro proyecto.

De la misma manera para comercializar el producto en el mercado nacional nuestro margen de utilidades es del 10%, y nuestro PVP es de USD 0,53 generándonos un ingreso por ventas de USD 49.544,88. Mientras que a partir del año 2 hasta el 5 el precio de venta aumenta en 4.31% y desde el sexto año para mantenernos sólidamente dentro del mercado nacional se comercializara a USD 0,70.

Para recuperar en parte lo invertido como se ha mencionado en anteriores párrafos que los desperdicios se comercializaran como alimento para animales tomando como referencia el 5%, del cual se obtuvo una cantidad de 89,86 qq. El precio será igual al de la materia prima es decir USD 30,00 generándonos un ingreso anual de USD 2.695,91.

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

7.1 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

En el estado de situación inicial se detallan los asientos contables de la empresa al inicio de sus actividades operacionales, dentro de este estado y en cualquiera de sus formatos deben obligatoriamente constar las siguientes cuentas: *Activos, Pasivos y Patrimonio*.

Entre los activos podemos identificar al *activo corriente*, dentro del cual se incluye al *capital de trabajo*; por otra parte debemos detallar al *activo fijo tangible* y finalmente al *activo fijo intangible*. De la misma manera dentro de nuestro balance los pasivos constan como préstamos a largo y corto plazo, y finalmente para poder cuadrar debemos incluir a nuestro patrimonio ya que este será el valor de los recursos propios o aportes de los accionistas.

Cuadro N° 64

BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL			
EXPRAL CIA. LTDA.			
14 DE MAYO DE 2010			
ACTIVOS		PASIVOS	
<u>Activo Corriente</u>		<u>Pasivos a Largo Plazo</u>	
Caja/Bancos	33905,85	Préstamo Largo Plazo	64904,10
Total Activo Corriente	33905,85	Total Pasivo Largo Plazo	64904,10
Activo Fijo		PATRIMONIO	
Terreno	4.080,00	Capital	35.000,00
Edificio	28.560,00	Total Patrimonio	35.000,00
Vehículo	21.409,80		
Maquinaria y Equipo	2.958,00		
Equipo de oficina	539,75		
Equipo de Cómputo	2.718,30		
Muebles y Enseres	1.856,40		
Total Activo Fijo	62.122,25		
Activos Diferidos	3.876,00		
TOTAL ACTIVOS	99904,10	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	99904,10
	_____ GERENTE		_____ CONTADOR

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

7.2 ESTADO DE RESULTADOS

“Otro de los instrumentos de evaluación es el Estado de Resultados, el cual refleja el beneficio o la pérdida real de la operación del proyecto al final de un período determinado” ⁵⁷

Para calcular el Estado de Resultados debemos tomar muy en cuenta a los costos totales y a los ingresos proyectados a los 10 años, adicional a esto debemos tener presente que entre los beneficios de la utilidad están el 15% de los trabajadores de la empresa y el 25% de impuesto a la Renta.

A continuación podemos observar que la utilidad neta cada año se va incrementando, demostrando de esta manera que nuestro proyecto es promisorio y desde ya refleja síntomas de factibilidad y aplicación.

⁵⁷ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; Quito 2007

Cuadro Nº 65

ESTADO DE RESULTADOS										
DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(+) INGRESOS	183.609,79	189.029,40	194.623,15	200.397,06	206.357,38	268.646,83	308.943,85	355.285,43	408.578,24	469.864,98
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	98.976,36	103.194,31	106.964,07	110.989,67	115.115,53	128.435,36	150.588,33	176.845,98	208.094,46	245.375,10
(=) UTILIDAD BRUTA	84.633,43	85.835,09	87.659,08	89.407,39	91.241,85	140.211,47	158.355,52	178.439,45	200.483,79	224.489,87
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	28.898,52	31.121,88	32.463,23	33.862,40	35.321,87	36.844,24	38.432,23	40.088,66	41.816,48	43.618,77
(-) GASTOS VENTAS	14061,56	14667,61	15299,78	15959,20	16647,05	19861,59	23696,86	28272,73	33732,19	40245,88
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	41.673,36	40.045,60	39.896,06	39.585,79	39.272,94	83.505,64	96.226,43	110.078,06	124.935,12	140.625,23
(-) GASTO FINANCIERO	6547,17	5419,14	3495,16	2038,26	1251,96	0	0	0	0	0
(=) UTILIDAD ANTES DEL REPARTO	35126,19	34626,46	36400,90	37547,53	38020,98	83505,64	96226,43	110078,06	124935,12	140625,23
(-) 15% TRABAJADORES	5268,93	5193,97	5460,14	5632,13	5703,15	12525,85	14433,96	16511,71	18740,27	21093,78
(=) UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	29857,26	29432,49	30940,77	31915,40	32317,83	70979,79	81792,46	93566,35	106194,85	119531,44
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	7464,32	7358,12	7735,19	7978,85	8079,46	17744,95	20448,12	23391,59	26548,71	29882,86
(=) UTILIDAD NETA	22392,95	22074,37	23205,58	23936,55	24238,37	53234,84	61344,35	70174,76	79646,14	89648,58

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

7.3 FLUJO DE CAJA

“El flujo de caja para un proyecto de inversión tendrá la estructura que permita al mismo determinar la rentabilidad de la inversión”.⁵⁸ El flujo de caja nos servirá como base para el cálculo posterior de los indicadores de evaluación.

Para calcular el flujo de caja del inversionista se debe tomar la utilidad neta del Estado de Resultados, a esto le sumamos las depreciaciones y amortizaciones donde estarán todos los activos fijos tangibles y diferidos, el capital de trabajo como es recuperable irá con signo positivo en el año 10 de la tabla, la inversión total del inversionista irá en el año cero como egreso al igual que el préstamo, sino que este último va con signo positivo y se concluye restando las amortizaciones del capital.

A continuación ilustraré en la siguiente tabla donde se presentan los cálculos y valores de cada año.

Cuadro N° 66

FLUJO DE CAJA								
AÑO	UTILIDAD NETA	DEPRE / AMORTI	VALOR RESIDUAL	CAPITAL TRABAJO	INVERSIÓN INICIAL	PRÉSTAMO	AMORT CAPITAL	FLUJO NETO DE CAJA
0					99904,10	64904,10		-35.000,00
1	22392,95	7965,45					10.468,29	19.890,11
2	22074,37	7965,45					11.596,31	18.443,50
3	23205,58	7965,45					12.845,89	18.325,14
4	23936,55	7965,45			2.718,30		14.230,11	14.953,58
5	24238,37	7965,45					15.763,50	16.440,33
6	53234,84	2923,49			539,75			55.618,58
7	61344,35	2923,49			2.718,30			61.549,54
8	70174,76	2923,49						73.098,25
9	79646,14	2923,49						82.569,63
10	89648,58	2923,49	20172,02	33905,85	2.718,30			143.931,64

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

⁵⁸ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; Quito 2007

7.4 INDICADORES DE RENTABILIDAD

7.4.1 COSTO DEL CAPITAL

“El costo del capital es el costo de los recursos propios y ajenos que forman parte de la tasa de descuento y que debe utilizarse para actualizar los flujos de caja del proyecto”.⁵⁹

El inversionista siempre que invierte su dinero espera obtener mayor utilidad de lo invertido, pero como en todo negocio esto conlleva a un riesgo, por tal motivo incluimos el costo de capital o la tasa de descuento como un factor que ajuste dicho riesgo de los recursos invertidos.

Esto se lo va a calcular directamente por el retorno exigido a los activos considerando su nivel de riesgo, el mismo que permita determinar el costo ponderado del capital y para esto intervendrán tanto los recursos propios como los recursos ajenos.

TA = Tasa activa

TP = Tasa pasiva

t = Tasa marginal de impuestos

RA = Recursos ajenos

RP = Recursos propios

TRL = Tasa libre de riesgo

*Costo Ponderado del Capital = (%RP * TP) + (%RA * TA * (1 - t)) + TLR + Inflación*

*Costo Ponderado del Capital = (0,35 * 0,049) + (0,65 * 0,11 * (1 - 0,60)) + 0,0831 + 0,0431*

Costo Ponderado del Capital = 0,186244

La tasa de descuento del inversionista es de 18,62% dato que utilizaremos más adelante.

⁵⁹ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; Quito 2007

7.4.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

“El Valor Actual Neto significa traer a valores presentes los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre todos los ingresos y los egresos o en su defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento específica”.⁶⁰

Para obtener el VAN utilizaremos una fórmula simplificada detallada a continuación:

FNC = Flujo Neto de Caja

n = Período

i = Tasa de descuento

Io = Inversión inicial

$$VAN = \sum \left[\frac{FNC}{(1+i)^n} \right] - Io$$

Debemos tener muy en cuenta que, cuando el VAN es positivo el proyecto es factible, si el proyecto es igual a cero este resulta ser indiferente, es decir se puede o no ejecutar dependiendo del criterio del proyectista; Pero si el proyecto es negativo no se lo debe ejecutar debido a que este no es factible.

Para el cálculo utilizaremos la tasa de descuento que es del 18,62%.

⁶⁰ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; Quito 2007

Cuadro N° 67

VAN		
AÑO	FNC	FNCA
0	-35.000,00	-35000,00
1	19.890,11	16767,29
2	18.443,50	13106,75
3	18.325,14	10978,04
4	14.953,58	7551,77
5	16.440,33	6999,06
6	55.618,58	19960,67
7	61.549,54	18621,12
8	73.098,25	18642,92
9	82.569,63	17752,24
10	143.931,64	26086,45
VAN		191.466,31

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

7.4.3 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 una alternativa de inversión seleccionada”.⁶¹

La fórmula para determinar la TIR es la siguiente:

tm = Tasa menor

TM = Tasa mayor

$$TIR = tm + (TM - tm) \left(\frac{VAN_{tm}}{VAN_{tm} - VAN_{TM}} \right)$$

$$TIR = 0,6166 + (0,6566 - 0,6166) \left(\frac{1.468,35}{1.468,35 - (-1.358,32)} \right)$$

$$TIR = 63,66 \%$$

⁶¹ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; Quito 2007

Se puede decir que la TIR del proyecto siendo del 63,66% los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual, la TIR al ser mayor que la tasa de descuento que es del 18,62% significa que el proyecto es aceptable.

A continuación los detalles de la TIR:

Cuadro N° 68

AÑO	TIR				
	FNC	(tm) 61,66%	(TM) 65,66%	VAN (tm)	VAN TM
0	-35.000,00	1,0000	1,0000	-35.000,00	-35.000,00
1	19.890,11	0,6186	0,6036	12.303,63	12.006,55
2	18.443,50	0,3826	0,3644	7.057,25	6.720,56
3	18.325,14	0,2367	0,2200	4.337,46	4.030,79
4	14.953,58	0,1464	0,1328	2.189,42	1.985,50
5	16.440,33	0,0906	0,0802	1.488,99	1.317,70
6	55.618,58	0,0560	0,0484	3.115,99	2.690,95
7	61.549,54	0,0347	0,0292	2.133,03	1.797,59
8	73.098,25	0,0214	0,0176	1.567,02	1.288,71
9	82.569,63	0,0133	0,0106	1.094,93	878,72
10	143.931,64	0,0082	0,0064	1.180,64	924,63
				1.468,35	-1.358,32

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

7.4.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

“Este es un método muy importante como indicador, cuando el inversionista desea conocer en qué tiempo podrá recuperar su dinero invertido en una alternativa de inversión determinada”.⁶²

Para el cálculo del PRI a valores actuales vamos a tomar los valores del VAN.

⁶² BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; Quito 2007

Cuadro N° 69

PRI			
AÑO	FNC	FNCA	FNCAA
0	-35.000,00	-35000,00	-35000,00
1	19.890,11	16767,29	-18232,70
2	18.443,50	13106,75	-5125,95
3	18.325,14	10978,04	5852,09
4	14.953,58	7551,77	13403,86
5	16.440,33	6999,06	20402,92
6	55.618,58	19960,67	40363,59
7	61.549,54	18621,12	58984,71
8	73.098,25	18642,92	77627,63
9	82.569,63	17752,24	95379,87
10	143.931,64	26086,45	69293,43

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Como podemos observar en el cuadro superior el período para recuperar nuestra inversión es a partir del tercer año de haber puesto en marcha nuestro proyecto, con estos resultados la empresa tiene mayores posibilidades de éxito dentro del mercado debido a que se recuperará en un tiempo prudencial.

7.4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

“El punto de equilibrio es aquel nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana, es decir el punto en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los ingresos totales”.⁶³

Es de vital importancia tener presente que el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado, y a través del mismo se puede conocer si existe pérdidas o ganancia.

⁶³ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; Quito 2007

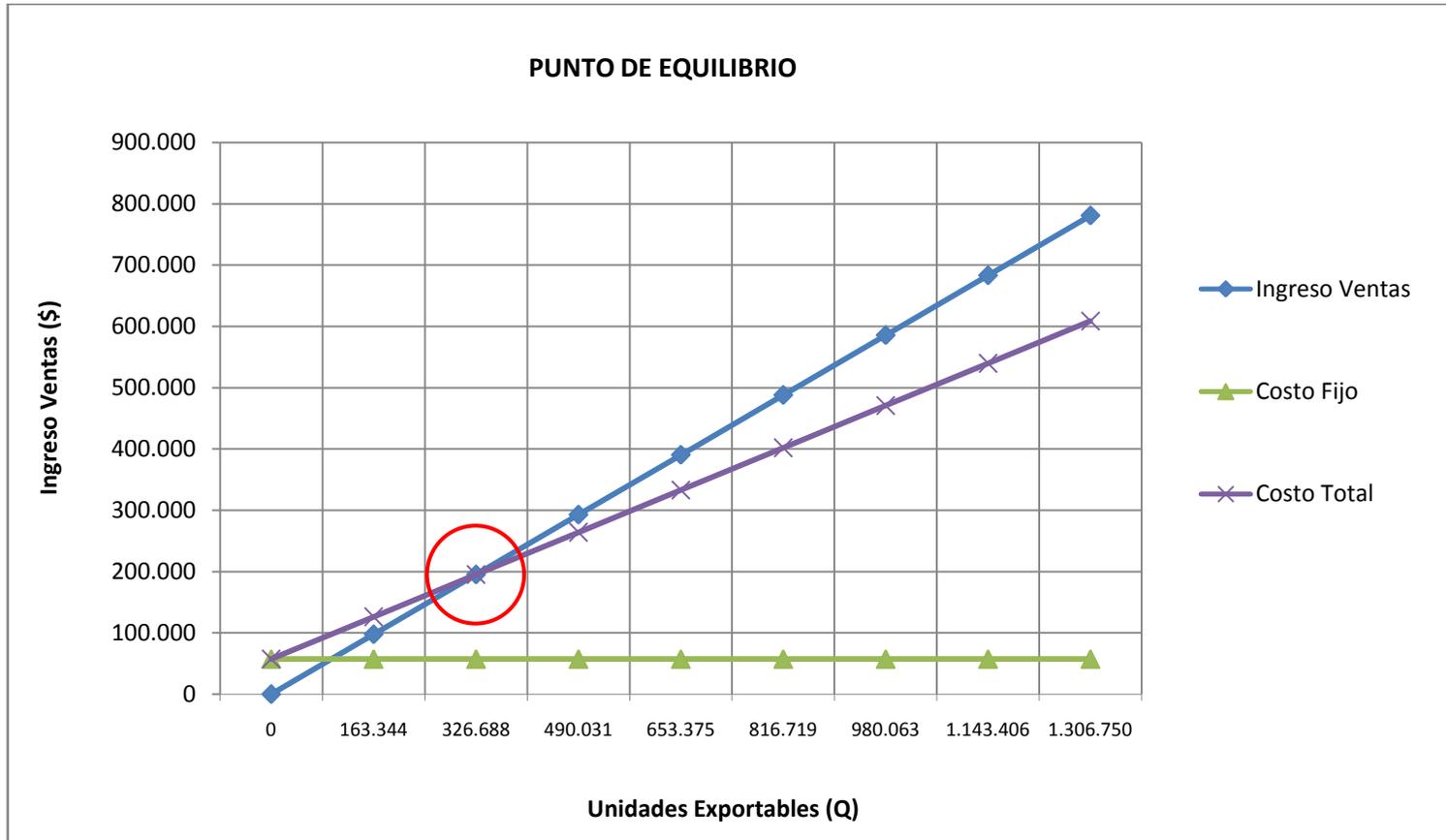
Cuadro Nº 70

PUNTO DE EQUILIBRIO EXPORTACIÓN										
DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO FIJO	57420,26	59046,66	58756,10	59096,40	60111,50	55724,63	58004,44	60300,04	62697,16	65281,73
COSTO VARIABLE	92715,74	97079,91	101264,05	105628,53	110181,12	131457,10	156841,46	187127,55	223261,88	266373,75
COSTO TOTAL	150136,00	156126,56	160020,16	164724,93	170292,62	187181,73	214845,91	247427,59	285959,04	331655,48
INGRESO VENTAS	131.369,00	134.653,23	138.019,56	141.470,05	145.006,80	189.676,09	218.127,51	250.846,63	288.473,63	331.744,67
PE en Valores	195.151,52	211.608,21	220.633,38	233.259,42	250.291,67	181.549,52	206.447,74	237.386,69	277.349,99	331.292,05
Unidades Vendidas	219914,31	219914,31	219914,31	219914,31	219914,31	252901,46	290836,68	334462,18	384631,50	442326,23
Precio venta unitario	0,60	0,61	0,63	0,64	0,66	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75
Costo variable unitario	0,42	0,44	0,46	0,48	0,50	0,52	0,54	0,56	0,58	0,60
PE en Unidades	326.687,50	345.596,42	351.547,55	362.600,31	379.587,16	242.066,02	275.263,65	316.515,58	369.799,98	441.722,73

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

Gráfico N° 7



Elaborado por: Tlgo. Cristian López

7.5 INDICADORES FINANCIEROS

Con los indicadores financieros lo que la empresa busca es obtener una medición de los resultados del negocio, aspecto que confronta con parámetros previamente establecidos como el promedio de la actividad, los índices de períodos anteriores, los objetivos de la organización.

Para obtener un índice financiero se lo debe hacer con dos cifras extraídas de los estados financieros tales como: estado de resultados, cuadro de fuentes y usos, estado de situación inicial, cuadro de ingresos totales, cuadro de amortización, etc.

A continuación se detallaran algunos indicadores financieros con sus respectivos cálculos y fórmulas, que la empresa creyó conveniente utilizarlos a fin de ver si existe liquidez y rentabilidad de la misma.

7.5.1 RENTABILIDAD TOTAL

La rentabilidad total para la empresa en el primer año es de 22,41% el mismo que representa el porcentaje de utilidad obtenida sobre la inversión total en ese año.

A continuación el cálculo y la formula:

$$\text{Rentabilidad Total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión Total}}$$

$$\text{Rentabilidad Total} = \frac{22.392,95}{99.904,10}$$

$$\text{Rentabilidad Total} = 22,41\%$$

7.5.2 RENTABILIDAD SOBRE LOS RECURSOS PROPIOS

Claramente nos refleja el cálculo de abajo que la rentabilidad sobre los recursos propios es de 63,98%, esto quiere decir que por cada dólar invertido en recursos propios el inversionista tendrá USD 0,63 de los mismos.

$$\text{Rentabilidad Sobre los Recursos Propios} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Recursos Propios}}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre los Recursos Propios} = \frac{22.392,95}{35.000}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre los Recursos Propios} = 63,98\%$$

7.5.3 RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS

A través de este indicador financiero la empresa podrá conocer que el primer año tendrá un 14,62% de rentabilidad sobre las ventas totales del producto.

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = \frac{22.392,95}{183.609,79}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = 12,20\%$$

7.5.4 ÍNDICE DE APALANCAMIENTO

A continuación podemos ver que mediante el cálculo del índice de apalancamiento la empresa tiene un 64,97% de endeudamiento con respecto a la inversión inicial.

$$\text{Índice de Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Largo Plazo}}{\text{Inversión Total}}$$

$$\text{Índice de Apalancamiento} = \frac{64.904,10}{99.904,10}$$

$$\text{Índice de Apalancamiento} = 64,97\%$$

7.5.5 ÍNDICE DE COBERTURA

Éste índice de cobertura representa que la empresa tiene la capacidad justa para cubrir el costo financiero y la amortización de la deuda.

$$\text{Índice de Cobertura} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Intereses} + \text{Amortización Deuda}}$$

$$\text{Índice de Cobertura} = \frac{41.673,36}{6.547,17 + 10.468,29}$$

$$\text{Índice de Cobertura} = 2,45$$

CAPÍTULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 CONCLUSIONES

- A través de las investigaciones realizadas se ha podido determinar que la producción de habas en el Ecuador es muy amplia para satisfacer la demanda insatisfecha en Holanda, así mismo cubrimos parte del mercado nacional con un producto de alta calidad representado por la variedad INIAP 441 SERRANA.
- Se ha podido establecer que la exportación de habas confitadas al mercado holandés presenta nuevas oportunidades de desarrollo para las pymes del país; debido a que la Unión Europea otorga el 100% de las preferencias arancelarias a este producto resulta factible ingresar en las mejores condiciones tanto económicas como sociales.
- Se ha visto la necesidad de brindar al mercado nacional como internacional un producto natural, altamente nutritivo que beneficien la salud de adultos, jóvenes y niños.
- La viabilidad del presente proyecto está basado en la captación del mercado, para que siga siendo rentable dependerá de la demanda del producto por esta razón iniciamos con el 70% en el mercado internacional y a partir del año 5 debido a un crecimiento del 15% anual se obtendrá una mayor rentabilidad con un precio estable.
- El proyecto es aceptado puesto que de acuerdo al VAN la riqueza acumulada es de 191.466,31 esto significa que el inversionista acumularía ese valor luego de recuperar los recursos invertidos por él.

- La TIR del proyecto en el escenario normal es del 63,66%, esto quiere decir que los beneficios actualizados son aproximados a los desembolsados en moneda actual, siendo este un valor mayor al de la tasa de descuento por lo que el proyecto es aceptable y no muy riesgoso.

- De acuerdo al análisis financiero realizado se pudo determinar que el inversionista recupera su inversión a partir del segundo año de ejecutado el proyecto, lo que nos refleja claramente que es muy rentable para la empresa y su buen desenvolvimiento en el futuro.

8.2 RECOMENDACIONES

- Para el éxito de nuestras exportaciones es de vital importancia contar con materia prima de calidad y en las cantidades requeridas por la empresa, por lo que es recomendable realizar buenas negociaciones con los agricultores de Imbabura donde prime la confianza y la equidad.
- Las autoridades gubernamentales son las encargadas de apoyar a los diferentes sectores de la economía, especialmente cuando nuevos tratados de libre comercio se suscriben entre la Unión Europea con países de la CAN, por tal motivo se sugiere incorporarnos a este gran mercado que posee más de 500 millones de consumidores donde nuestros productos son bien aceptados y podamos competir en igualdad de condiciones.
- Se recomienda que durante el transcurso de la vida del proyecto, se continúe con un buen Plan de Marketing que promocióne y de a conocer el producto para que de esta manera se cumpla con las proyecciones de ventas del mismo.
- Lograr un diferenciador a nivel internacional del negocio, se traducirá en un impacto positivo en la estrategia de posicionamiento de la empresa y del producto como tal. Dicho posicionamiento puede ser enfocado al de una empresa ecológicamente responsable, logrando así una diferenciación valorada por el mercado holandés, garantizando el crecimiento futuro del negocio.
- Ver la posibilidad de distribuir el producto a nivel nacional realizando estudios de mercado en diferentes ciudades donde aseguremos las ventas y podamos incorporar nuevas tecnologías para mejorar la producción.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Economista LUIS BARRENO, Manual de formulación y evaluación de proyectos, Quito, Primera Edición.
- ✓ BACA Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición.
- ✓ ESTRADA HEREDIA Luis Patricio, Como hacer importaciones, Quito, Nueva edición.
- ✓ HIDALGO MOYA, Juan// Los Requisitos Básicos de Productos // Febrero de 2010.
- ✓ OSORIO Cristóbal, Diccionario de Comercio Internacional, Bogotá, ECOE Internacional.
- ✓ STANTON, William, “Fundamentos de Marketing”, Edition McGraw-Hill, México, 1997.
- ✓ GOXENS, A /GOXENS M.A, Enciclopedia de la Contabilidad 1, Océano.
- ✓ Apuntes.- “Clase de Proyectos II” autor. desconocido.- Quito.- //Diciembre 2008//
- ✓ DICCIONARIO DE CONTABILIDAD Y FINANZAS, Edición 1999
- ✓ COMEXI ,Consejo de Comercio Exterior e Inversiones //Enero 2010//
- ✓ CAE, Corporación Aduanera Ecuatoriana // Enero 2010//
- ✓ FEDEXPOR, Federación Ecuatoriana de Exportadores // Enero 2010//
- ✓ INEN, Instituto Ecuatoriano de Normalización // Enero 2010//
- ✓ MAGAP, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca// Enero 2010//
- ✓ Servicio de Rentas Internas// Enero 2010//
- ✓ Corporación Aduana del Ecuador// Enero 2010//
- ✓ MIPRO, Ministerio de Industrias y Producción // Enero 2010//
- ✓ MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA ACUACULTURA Y PESCA DEL ECUADOR// Enero 2010//
- ✓ CAE, Manual de procedimientos aduaneros// Enero 2010//
- ✓ Arancel de Importaciones del Ecuador. www.sice1.aduana.gov.ec
- ✓ Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) // Enero 2010.- www.corpei.org
- ✓ Definición de Términos, www.presupuesto.gobierno.pr
- ✓ Servicio de Rentas Internas (SRI), www.sri.gov.ec

- ✓ Superintendencia de Compañías, www.supercias.gov.ec
- ✓ Código Tributario//Artículo 1// www.sri.gov.ec
- ✓ Código de Trabajo//Artículo 1// www.colabpi.pro.ec
- ✓ Código de Comercio// Artículo 1//, www.lexmanzano.com
- ✓ Portal de Wikipedia, www.wikipidea.com
- ✓ GMR Grupo Mundo en Red. www.ukenred.com
- ✓ AIDEX www.aidex.es
- ✓ Índex Mundi www.indexmundi.com
- ✓ Portal del Exportador e Inversionista.//septiembre 2009
www.conquito.org.ec
- ✓ Adventech Logística S. A./ Enero 2010.- www.adventech-logistica.com
- ✓ Portal de Micro, Pequeña y Mediana Empresa www.mipymes.gov.co
- ✓ FUNDACIÓN UNIVERSIDAD DE AMÉRICA - BOGOTÁ, COLOMBIA.-
<http://www.uamerica.edu.co/comercio/EXPORTACION>
- ✓ PYMES FUTURO/// Enero 2010// www.pymesfuturo.com
- ✓ Estudio Técnico // Enero 2010// www.intescam.edu.mx
- ✓ Secretaría Nacional Técnica de Desarrollo de Recursos Humanos y Remuneraciones del Sector Público (SENRES)// Enero 2010//
www.senres.gov.ec
- ✓ La Web de las Definiciones Legales// Enero 2009// www.definiciónlegal.com
- ✓ Microsoft Encarta/ auto. Microsoft Encarta Corporación.- Quito.- Microsoft, 2008.- Enero 2009

APÉNDICES

APÉNDICE 1

RESUMEN DE SEGURO											
DETALLE	Porcentaje	AÑOS									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Edificaciones	1,5%	28.560,00	27.132,00	25.704,00	24.276,00	22.848,00	21.420,00	19.992,00	18.564,00	17.136,00	15.708,00
Seguro		428,40	406,98	385,56	364,14	342,72	321,30	299,88	278,46	257,04	235,62
Vehículo	5%	21.409,80	17.127,84	12.845,88	8.563,92	4.281,96	0	0	0	0	0
Seguro		1.070,49	856,39	642,29	428,20	214,10	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo	1,5%	2.958,00	2.662,20	2.366,40	2.070,60	1.774,80	1.479,00	1.183,20	887,40	591,60	295,80
Seguro		44,37	39,93	35,50	31,06	26,62	22,19	17,75	13,31	8,87	4,44
Equipo de Oficina	3%	539,75	431,80	323,85	215,90	107,95	539,75	431,80	323,85	215,90	107,95
Seguro		16,19	12,95	9,72	6,48	3,24	16,19	12,95	9,72	6,48	3,24
Equipo de Computo	3%	2.718,30	1.812,20	906,10	2.718,30	1.812,20	906,10	2.718,30	1.812,20	906,10	2718,30
Seguro		81,55	54,37	27,18	81,55	54,37	27,18	81,55	54,37	27,18	81,55
Muebles y Enseres	2%	1.856,40	1.670,76	1.485,12	1.299,48	1.113,84	928,20	742,56	556,92	371,28	185,64
Seguro		37,13	33,42	29,70	25,99	22,28	18,56	14,85	11,14	7,43	3,71
Total Seguros		1.678,13	1.404,04	1.129,95	937,41	663,32	405,42	426,98	366,99	307,00	328,56

Elaborado por: Tigo. Cristian López

APÉNDICE 2

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS										
Detalle de Costos	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos Fijos										
Mano de Obra Indirecta	9.190,42	9.895,22	10.321,70	10.766,57	11.230,61	11.714,65	12.219,55	12.746,21	13.295,57	13.868,61
Mantenimiento y Reparación	1.454,61	1517,30	1582,70	1650,91	1722,07	1796,29	1873,71	1954,47	2038,70	2126,57
Seguros	1.711,69	1.404,04	1.129,95	937,41	663,32	405,42	426,98	366,99	307,00	328,56
Gastos Administrativos	28.898,52	31121,88	32463,23	33862,40	35321,87	36844,24	38432,23	40088,66	41816,48	43618,77
Gastos Generales	1.652,40	1723,62	1797,91	1875,40	1956,23	2040,54	2128,49	2220,22	2315,92	2415,73
Gastos Financieros	6.547,17	5.419,14	3.495,16	2.038,26	1.251,96	0	0	0	0	0
Depreciaciones	7.205,45	7.205,45	7.205,45	7.205,45	7.205,45	2.923,49	2.923,49	2.923,49	2.923,49	2.923,49
Amortizaciones	760,00	760,00	760,00	760,00	760,00	0	0	0	0	0
Total Costos Fijos	57.420,26	59.046,66	58.756,10	59.096,40	60.111,50	55.724,63	58.004,44	60.300,04	62.697,16	65.281,73
Costos Variables										
Materia Prima	59.076,55	61.622,75	64.278,69	67.049,10	69.938,92	83.444,12	99.557,18	118.781,68	141.718,42	169.084,24
Insumos	1.964,52	2.049,19	2.137,51	2.229,64	2.325,74	2.774,83	3.310,66	3.949,94	4.712,68	5.622,69
Materiales Indirectos	6.260,76	6.530,60	6.812,07	7.105,67	7.411,92	8.843,16	10.550,78	12.588,13	15.018,90	17.919,05
Mano de Obra Directa	11.352,36	12.209,76	12.736,00	13.284,92	13.857,50	16.533,39	19.725,98	23.535,07	28.079,69	33.501,88
Gasto Ventas	14.061,56	14.667,61	15.299,78	15.959,20	16.647,05	19.861,59	23.696,86	28.272,73	33.732,19	40.245,88
Total Costos Variables	92.715,74	97.079,91	101.264,05	105.628,53	110.181,12	131.457,10	156.841,46	187.127,55	223.261,88	266.373,75
COSTOS TOTALES	150.136,00	156.126,56	160.020,16	164.724,93	170.292,62	187.181,73	214.845,91	247.427,59	285.959,04	331.655,48

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

APÉNDICE 3

ANÁLISIS SALARIAL									
Detalle	Cantidad	Sueldo Básico	Décimo 3ro.	Décimo 4to.	IESS (12,15%)	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total x persona Año 1	Total x persona Año 2
Administrativo									
Gerente General	1	500,00	500,00	240,00	729,00	500,00	250,00	7.469,00	8.219,00
Secretaria	1	240,00	240,00	240,00	349,92	240,00	120,00	3.709,92	4.069,92
Guardia	1	240,00	240,00	240,00	349,92	240,00	120,00	3.709,92	4.069,92
Jefe Financiero	1	400,00	400,00	240,00	583,20	400,00	200,00	6.023,20	6.623,20
Vendedores	2	480,00	480,00	480,00	699,84	480,00	240,00	7.419,84	8.139,84
Operación / Producción									
Jefe Producción	1	350,00	350,00	240,00	510,30	350,00	175,00	5.300,30	5.825,30
Obreros	3	720,00	720,00	720,00	1.049,76	720,00	360,00	11.129,76	12.209,76
Bodeguero	1	240,00	240,00	240,00	349,92	240,00	120,00	3.709,92	4.069,92

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

APÉNDICE 4

DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN		
DETALLE	Usd x envío	Usd x año
Facturas	2,50	10,00
Lista de empaque	0,05	0,20
Certificado de Origen	10,00	40,00
Certificado Fitosanitario	6,00	24,00
TOTAL	18,55	74,20

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

APÉNDICE 5

ALMACENAJE		
DETALLE	Usd x envío	Usd x año
Almacenaje x 3 días	240,42	961,68
TOTAL	240,42	961,68

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

APÉNDICE 6

TRAMITES EN ADUANA		
DETALLE	Usd x envío	Usd x año
Tramites en puerto	210	840
Aforo	200	800
B/L	30	120
Inspección Antinarcoáticos	290,00	1160
TOTAL	290,00	1160,00

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

APÉNDICE 7

MANIPULEO PUERTO DE EMBARQUE		
DETALLE	Usd x envío	Usd x año
Carga de la mercadería	250	1000
Estiba del contenedor	300	1200
TOTAL	550,00	2200,00

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

APÉNDICE 8

AGENTE AFIANZADO		
DETALLE	Usd x envío	Usd x año
Honorarios	80	320
Gastos varios	30	120
TOTAL	110,00	440,00

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

APÉNDICE 9

TRANSPORTE INTERNO		
DETALLE	Usd x envío	Usd x año
Ibarra - Quito	85	340
Quito - Guayaquil	500	2000
TOTAL	585,00	2340,00

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

APÉNDICE 10

GASTOS BANCARIOS		
DETALLE	Usd x envío	Usd x año
CARTA DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN		
Comisión de apertura 0,50% anual min USD 100,00	137,29	549,16
Comisión de aviso	75	300
Comisión de confirmación 0,25% (por cada trimestre o fracción), mín. USD 100	274,58	1098,32
Comisión de aviso de Enmienda	20	80
Comisión por revisión de documentos (0,50% flat min USD 100,00)	274,58	1098,32
Comisión de aceptación (2,50% anual, min USD 100,00)	686,46	2745,84
Correspondencia Internacional	60	240
TOTAL	1527,91	6111,64
COBRANZAS ENVIADAS AL EXTERIOR		
Comisión 0,50% FLAT, min USD 100,00	274,58	1098,32
Mensajes	30	120
TOTAL	304,58	1218,32
TOTAL GASTOS BANCARIOS	1832,49	7329,96

Elaborado por: Tlgo. Cristian López

ANEXOS

ANEXO 1



Por favore tenga en cuenta

Los agregados son la suma de los datos disponibles.
 Para algunos grupos de items, factores de conversión se aplican a los valores en el cálculo de los totales. Por favor, consulte los metadatos para estos factores.

país	producto	elemento	año
Países sin litoral en vías de desarrollo +	Grosellas	Área cosechada	2008
Países sin litoral en vías de desarrollo >	Guandú	Rendimiento	2007
Pequeñas islas en vías de Desarrollo +	Guindas	Producción - Cantidad	2006
Pequeñas islas en vías de Desarrollo >	Guisantes secos	Semillas	2005
----- Grupos Geográficos -----	Guisantes verdes		2004
Mundo +	Haba com. y haba caballar seca		2003
Mundo >	Higos		2002
África +	Hongos y trufas		2001
África >	Hortal Nep		2000
--África del Este +	Hortalizas leguminosas NCP		1999

agrupados por: elemento
 eje-Y1: país
 eje-Y2: producto
 eje-X: año

clasificación de productos: Códigos FAO

unidades | símbolos | claves | descargar | posiciones | imprimir | Calidad de Datos

unidades | símbolos | claves | descargar | posiciones | imprimir | Calidad de Datos

Últimas Noticias
 Actualizado: 16 Diciembre 2009

parámetros seleccionados [mostrar/esconder]

Producción (tonnes)

país	producto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Mundo +	Haba com. y haba caballar secas	4131250 A	4295062 A	4513175 A	4296835 A	4430543 A	4118642 A	3721004 A

A = Puede incluir datos oficiales, semi-oficiales o estimados

FAOSTAT | © FAO División de Estadística 2010 | 10 de mayo 2010

ANEXO 2



Por favore tenga en cuenta

Los agregados son la suma de los datos disponibles.
 Para algunos grupos de items, factores de conversión se aplican a los valores en el cálculo de los totales. Por favor, consulte los metadatos para estos factores.

país

----- Países Individuales -----

- Afganistán
- Albania
- Alemania
- Andorra
- Angola
- Anguilla
- Antigua-Barb
- Antil Neerl
- Ar Saudita

producto

----- Productos Aislados -----

- Abaca
- Aceitunas, olivas
- Agaves Otras
- Aguacates
- Ajo
- Albaricoques
- Alcachofas
- Algarrobas
- Algodón con semilla

elemento

- Área cosechada
- Rendimiento
- Producción - Cantidad
- Semillas

año

- 2008
- 2007
- 2006
- 2005
- 2004
- 2003
- 2002
- 2001
- 2000
- 1999

agrupados por:

eje-Y1:

eje-Y2:

eje-X:

clasificación de productos

seleccionar datos

unidades | símbolos | claves | descargar | posiciones | imprimir | Calidad de Datos

[metadatos](#) ?

Últimas Noticias
 Actualizado: 16 Diciembre 2009

parámetros seleccionados [mostrar/esconder]

Rendimiento (Hg/Ha)

año															
país	producto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007							
Mundo +	Haba com. y haba caballar secas	14901	Fc	15926	Fc	16684	Fc	16235	Fc	16859	Fc	16884	Fc	15305	Fc

Fc = Datos calculados

ANEXO 3

Por favor tenga en cuenta

Los agregados son la suma de los datos disponibles.
 Para algunos grupos de ítems, factores de conversión se aplican a los valores en el cálculo de los totales. Por favor, consulte los metadatos para estos factores.

país	producto	elemento	año
Noruega	Guisantes verdes	Área cosechada	2008
Nuev Caldonia	Haba com. y haba caballar seca	Rendimiento	2007
Nuev Zeland	Higos	Producción - Cantidad	2006
Omán	Hongos y trufas	Semillas	2005
Pacífico, Is	Hortal Nep		2004
Países Bajos	Hortalizas leguminosas NCP		2003
Pakistán	Jengibre		2002
Palau	Judías verdes		2001
Palest, T.O.	Judías verdes con hilo		2000
Panamá	Kiwis		1999

agrupados por: elemento

eje-Y1: país

eje-Y2: producto

eje-X: año

clasificación de productos: Códigos FAO

unidades | símbolos | claves | descargar | posiciones | imprimir | Calidad de Datos

metadatos
país
producto
ocultar el menú ayuda

parámetros seleccionados [\[mostrar/ocultar\]](#)

Producción (tonnes)

año											
país	producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Países Bajos	Haba com. y haba caballar secas	4000	4413	2929	2764	3400	2829	2694	1500	1800	

ANEXO 4



país	producto	elemento	año
Nuev Caldnia	Grosellas	Importaciones - Cantidad	2007
Nuev Zeland	Guandú	Importaciones Valor	2006
Omán	Guindas	Exportaciones - Canditad	2005
Pacífico, Is	Guisantes secos	Exportaciones Valor	2004
Países Bajos	Haba com. y haba caballar seca		2003
Pakistán	Haba com. y haba caballar seca		2002
Palest, T.O.	Har Cer Mez		2001
Panamá	Har de Fonio		2000
Papua N Gui	Har de Patat		1999
Paraguay	Har mostaza		1998

agrupados por:

eje-Y1:

eje-Y2:

eje-X:

Últimas Noticias

Actualizado: 12 Agosto 2009

unidades | símbolos | claves | descargar | posiciones | imprimir | Calidad de Datos metadatos ?

parámetros seleccionados [mostrar/esconder]

Importaciones - Cantidad (tonnes)

		año								
país	producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Países Bajos	Haba com. y haba caballar secas	303	219	551	349	675	989	492	536	

ANEXO 5

país	producto	elemento	año
Nuev Zeland	Grosellas	Importaciones - Cantidad	2007
Omán	Guandú	Importaciones Valor	2006
Pacífico, Is	Guindas	Exportaciones - Cantidad	2005
Países Bajos	Guisantes secos	Exportaciones Valor	2004
Pakistán	Guisantes verdes		2003
Palest, T.O.	Haba com. y haba caballar seca		2002
Panamá	Har Cer Mez		2001
Papua N Gui	Har de Fonio		2000
Paraguay	Har de Patat		1999
Perú	Har mostaza		1998
	Har/sem. ceba		

agrupados por: elemento
 eje-Y1: país
 eje-Y2: producto
 eje-X: año

unidades | símbolos | claves | descargar | posiciones | imprimir | Calidad de Datos

metadatos ?

Últimas Noticias

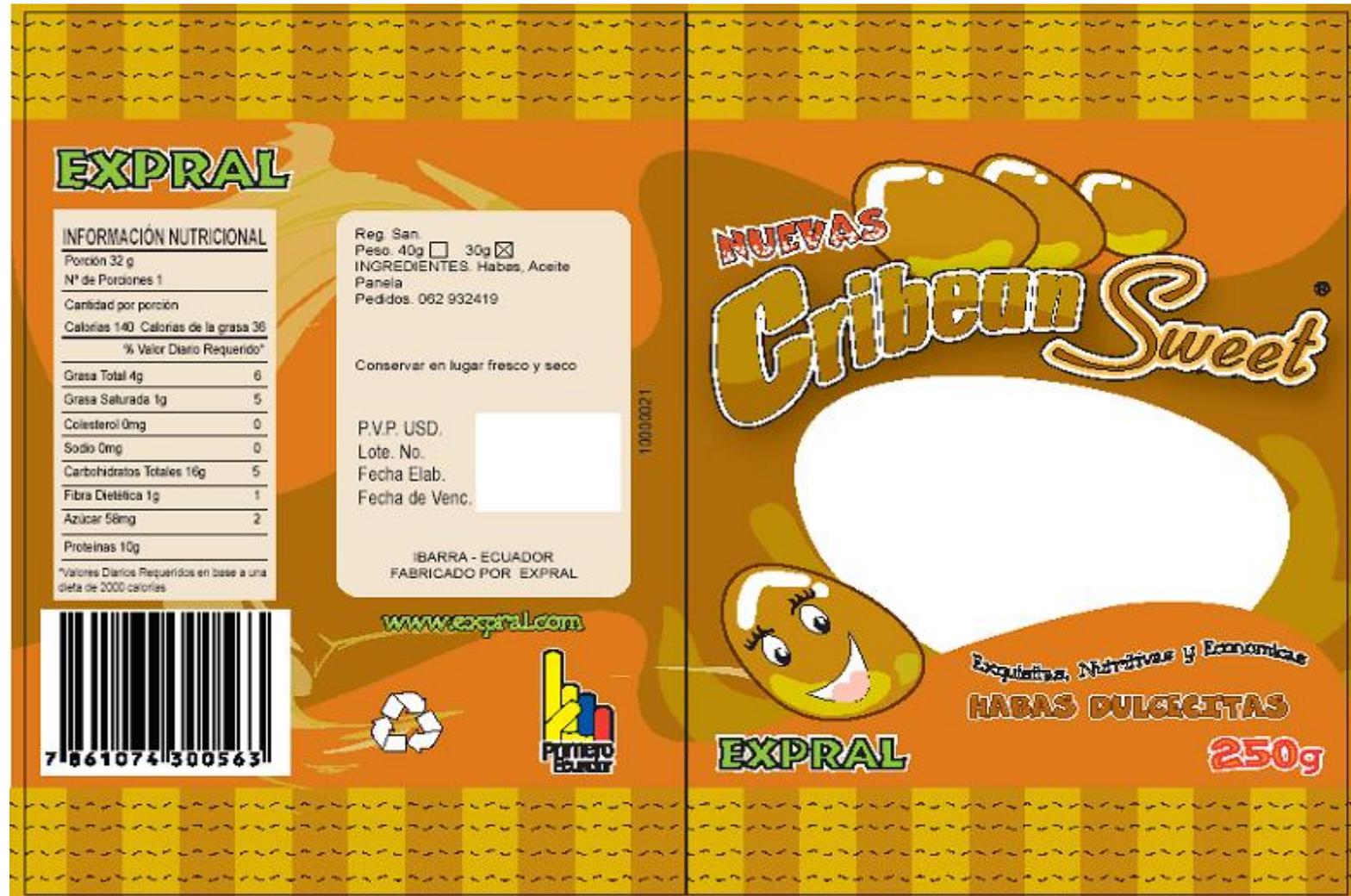
Actualizado: 12 Agosto 2009

parámetros seleccionados [mostrar/ocultar]

Exportaciones - Cantidad (tonnes)

año										
país	producto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Países Bajos	Haba com. y haba caballar secas	911	489	651	538	538	1295	604	1346	

ANEXO 6



ANEXO 7

MINISTERIO DE AGRICULTURA GANADERÍA ACUACULTURA Y PESCA
SUBSECRETARIA DE DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO AGRO PRODUCTIVO
SIGAGRO

COMPENDIO ESTADÍSTICO AÑOS 2001 - 2009
PRECIOS AL CONSUMIDOR DEL ÁREA URBANA - RUBRO ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO



DÓLARES UNIDAD DE MEDIDA

FUENTE: INEC
itejada@mag.gov.ec



PRODUCTO	PROVINCIA	UNIDAD DE MEDIDA	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
HABA SECA	IMBABURA	KILOGRAMO	0,41	0,52	0,42	0,58	0,52	0,55	0,6	0,66	0,69

ANEXO 8



AUTOLANDIA S.A.

Quito, 30 de marzo del 2010

Señor:

CRISTIAN LÓPEZ
Presente.

De nuestra consideración:

AUTOLANDIA S.A., Concesionario General Motors, tiene el agrado de poner a su consideración el vehículo de las siguientes características:



MARCA:	Chevrolet
AÑO:	2010
TIPO:	C24SE SOCH
MODELO:	LUV D-MAX C/D 4x2
CILINDRAJE:	2.400 cc, 4 cilindros en línea.
TRANSMISIÓN:	Manual de 5 velocidades
FRENOS:	Delanteros Discos ventilados pinzas 2 pistones, Posteriores tambores con zapatas contrapuestas.
DIRECCIÓN:	Hidráulica.
EQUIPO INTERIOR:	Aire Acondicionado. Velocímetro, porta vasos puertas delanteras, asientos delanteros individuales, apertura remota tapa de gasolina, calefactor, radio CD MP3 parlantes 2 puertas delanteras, asientos delanteros individuales.
EQUIPO DE SEGURIDAD:	Chevy Star Platinum (alarma, inmovilizador, apertura remota de puertas, rastreo satelital), chasis alto rendimiento, carrocería alta rigidez, columna de dirección colapsible, barras de protección en puertas laterales, seguro de niños puertas posteriores, gancho delantero para remolque, alarma de faros encendido.

EQUIPO EXTERIOR: Faros halógenos multireflectores, mascarilla gris, parachoques delantero gris, parachoques posterior color negro, balde con ganchos de amarre interiores, llantas acero rin 15”.

PRECIO:
PRIMERA OPCIÓN

LUV-DMAX C/D 4X2 2,4 GASOLINA				
Valor del Vehículo	20.990,00	Plazo en Meses	48	Dividendo Mensual 500.45
Porcentaje de Entrada	0,00	Financiar Gastos	NO	
Equivalente a:	6.300,00	Financiar Dispositivo	NO	
Plan	Tradicional	Valor del Dispositivo	0,00	
Tipo Cliente	Persona Natural	Valor del S.O.A.T.	47,18	
SEGURO POR DOS AÑOS				

SEGUNDA OPCIÓN

CRÉDITO DIRECTO AUTOLANDIA				
Valor del Vehículo	20.990,00	Plazo en Meses	24	Dividendo Mensual 509,87
Porcentaje de Entrada	0,00	Financiar Gastos	NO	
Equivalente a:	10.495,00	Financiar Dispositivo	NO	
Plan	Tradicional	Valor del Dispositivo	0,00	
Tipo Cliente	Persona Natural	Valor del S.O.A.T.	0,00	
SIN SEGURO				

NOTA: PRECIOS SUJETOS A VARIACIÓN SIN PREVIO AVISO

GARANTÍA: Total 5 años o 100.000 km. (Lo que ocurra primero).

VALOR AGREGADO: Sin costo adicional se entregará por la compra de éste vehículo la Tarjeta de Asistencia Chevrolet, exclusivo sistema de auxilio en carretera o ciudad las 24 horas, los 365 días del año.

El vehículo cuenta con el dispositivo de seguridad Chevy Star Platinum, el cliente tiene el servicio de rastreo satelital en caso de robo, apertura de puertas, más, por este servicio el cliente durante el año no cancela ningún valor, sólo basta con la firma del contrato y tiene todos éstos servicios.

Atentamente,

Patricia Pozo
Asesor Comercial

Av. 6 de Diciembre N32-208 y Pedro Ponce Carrasco
Teléfono: 2 2222-408 / 2 2286-660 / 2 2222-310 ext. 108 Fax: 02 2 558-667

Celular : 092637-989

e-mail : patricia.pozo@autolandia.com.ec

CHEVROLET  SIEMPRE CONTIGO

ANEXO 9

YAHOO! CORREO EN ESPAÑOL Hola, Cristian | Desconectado | Salir

Ver correo Nuevo ▼

Buscar en correo... Ir

Buzón

- Borradores (9)
- Enviado
- Spam (374) Vaciar
- Papelera (92) Vaciar

Contactos Añadir

Carpetas Añadir

- ARTESANIAS
- Curriculum
- LOGISTICA

Cotización

De: Diego Saltos <DiegoS1@cartopel.com> Añadir a Contactos
Para: crisbelo@yahoo.com

De acuerdo a lo solicitado

Artículo		PVP
Freidora Industrial		2.000
Selladora	150	
Zunchadora		100
Balanza Industrial		400
Molino		1000

Saludos cordiales,
ING. DIEGO SALTOS G.

ANEXO 10



Quito. 9 de Febrero de 2010

Señor:

CRISTIAN LÓPEZ
Presente.

De nuestra consideración:

A continuación pongo a su disposición la proforma solicitada por usted:

COMPUTADOR HP SG 3613 Y MONITOR LCD 18.5
PVP \$ 533

- Procesador: Intel Pentium Dual Core 2.20 GHz
- RAM: 2 GB DDR2
- Disco: 250 GB
- DVD Writer Super Multi
- Tarjeta gráfica integrada Intel Graphics Media Accelerator 3100
- Mouse
- Teclado
- Windows Vista Home Basic

MÁQUINA FAX PANASONIC KX-FP205
PVP \$ 106.90

Máquina Fax KX-FP205
IDEAL PARA OFICINA CONTIENE FAX TELÉFONO COPIADORA - PEQUEÑO Y COMPACTO QUE
UTILIZA PAPEL BOND

TELÉFONO 2.4GHZ NEGRO PANASONIC KX-TG3532
PVP \$ 85.12

TELÉFONO INALÁMBRICO CON 2 AURICULARES UNA BASE Y UN AUXILIAR Y
CONTESTADORA AUTOMÁTICA

IMPRESORA LÁSER MULTIFUNCIÓN MONOCROMÁTICA SAMSUNG SCX-4828FN
PVP \$ 166.88

Ideal para tu oficina Impresora, Copiadora, Escáner, Fax y Red • Velocidad Impresión Negro: 30 ppm
• Resolución: 1200 x 1200 dpi • Conectividad: USB 2.0 • Memoria: 128MB interna • Bandejas: 1 (250
hojas/500 hojas máx.) • Ciclo mensual: 50.000 impresiones

ANEXO 12



CRÉDITO DIRECTO

DESTINO	Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. Asistencia técnica.
BENEFICIARIO	Personas naturales. Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública); bajo el control de la Superintendencia de Compañías. Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con personería jurídica.
MONTO	Hasta el 70%; para proyectos nuevos. Hasta el 100% para proyectos de ampliación. Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta. Desde US\$ 100,000* Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total): *El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.
PLAZO	Activo Fijo: hasta 10 años. Capital de Trabajo: hasta años. Asistencia Técnica: hasta años.
PERÍODO DE GRACIA	Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.
TASAS DE INTERÉS	Capital de trabajo: 10.5%; Activos Fijos: 10.5% hasta 5 años.. 11% hasta 10 años.

GARANTÍA	<p>Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada.</p> <p>La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.</p>
DESEMBOLSOS	<p>De acuerdo a cronograma aprobado por la CFN. Para cada desembolso deberán estar constituidas garantías que representen por lo menos el 125% del valor adeudado a la CFN.</p>
SITUACIONES ESPECIALES DE FINANCIAMIENTO	<p>Aporte del cliente en:</p> <p>Construcción: Hasta el 40% del costo del proyecto, conforme a normativa vigente de la CFN (incluye valor de terreno).</p> <p>Se financia:</p> <p>Terreno: Solamente en proyectos de reubicación o ampliación, conforme a normativa vigente de la CFN.</p>
REQUISITOS	<p>Para créditos de hasta US\$ 300,000 no se requiere proyecto de evaluación. Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético.</p> <p>Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal.</p> <p>Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen.</p> <p>Carta de pago de los impuestos.</p> <p>Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda.</p> <p>Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles.</p> <p>Proformas de la maquinaria a adquirir.</p> <p>Proformas de materia prima e insumos a adquirir.</p>

ANEXO 13

Calle Unión s/n y Av. Cap. Geovanni Calles (Sector Marianitas - Calderón)
Telf: (593-2) 282-3902 03/04 • Fax: (593-2) 282-3905 • Quito - Ecuador
www.flexiplast.com



Quito 9 de Marzo 2010

Señor

Cristian López

Presente.-

De mis consideraciones

A continuación presento la cotización por usted solicitadas que le servirán para envasar sus habas.

Fundas plásticas de polipropileno de alta densidad de dimensión 15x20 cm, impresión a color y sellada por el reverso, el rollo de 100 Kg PVP 2000; cantidad mínima 400 Kg.

Esperamos que esta cotización sea de su total agrado y que nos permita la oportunidad de brindarle nuestros productos de calidad.

Atentamente

Xavier Estrella.

: FLEXIPLAST S.A.

Firma Autorizada



ANEXO 14

CARTONERA PICHINCHA COTIZACIÓN

Señores: **EXPRAL**

Atención: Sr. Cristian López

Fecha: 30 de marzo del 2010

Ciudad: Quito

Por la presente nos complace cotizar a Usted,

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	Medias interiores en m.m.			Test	Color	Precio. Unit.	Precio. Total
		Largo	Ancho	Alto				
200	cajas regulares	450	390	200	150	kraft	1,340	US\$268,00
2000	cajas regulares	450	390	200	150	kraft	0,690	US\$1.380,0

Validez de la Cotización: 5 días

Fecha de Entrega: 30 días laborables 2000 cajas, menor a eso en 10 días laborables.

Forma de Pago: 50% al contrato y 50% a la entrega de las cajas.

(Estos precios NO incluyen el 12% de I.V.A.)

Transporte: Cartonera Pichincha, de acuerdo a disponibilidad.

Costo de malla o clisé: A cargo del cliente una sola vez.

Costo de impresión: Sobre 2000 cajas sin costo, menor a eso \$0.02 ctvs por cm².

Todos los pedidos tendrán una tolerancia en el despacho de un +/- 10% sobre la cantidad del pedido.

En caso de variar la cantidad ofertada, favor solicitar nueva cotización.

Sin otro particular, quedamos a espera de su respuesta favorable a la presente Cotización.

Atentamente,

Paola Nolivos
ASESORA COMERCIAL
084 585 039

pnolivos@cartonerapichincha.com.ec

ANEXO 15



Quito 9 de Marzo 2010

SEÑOR

Cristian López

Presente.-

De mis consideraciones

Sírvase encontrar a continuación las cotizaciones por usted solicitadas para la exportación de sus artesanías al puerto de Róterdam

COTIZACIÓN MARÍTIMA

ROTTERDAM

40 pies seco
Flete marítimo 2290,00
Gastos locales de naviera 130,00
Handling 300.00
BL 30.00
Documentos y trámites en puerto
Certificado de origen 10.00
Embarque 85.00
Si hay inspección antinarcóuticos 290
Transporte UIO/GYE con seguro

Tarifa sujeta a variaciones de combustible.

Salidas semanales con un tiempo estimado de transito de 17 días.

A esto se debe adicionar el pago al puerto donde ingrese la nave: Contecon USD\$ 80,14 o TPG USD\$ 74,00, la corpei.

Cotización incluye apertura y liquidación de orden de embarque.

Transporte de la mercadería desde Ibarra a Quito USD\$ 85,00

En nuestras instalaciones contamos con cámaras de seguridad internas que gravan permanentemente. Contamos con nuestra página web en la cual cada cliente puede tener acceso para monitorear sus embarques aéreos.

Nuestro departamento de servicio al cliente se encarga diariamente de notificar a nuestros clientes sobre el estado de su carga, día y hora de salida, día y hora de arribo, retrasos, etc.

Esperamos que esta cotización sea de su total agrado y que nos permita la oportunidad de brindarle nuestro servicio.

Atentamente,

María Fernanda Vallejo C.
Directora de Importaciones y Carga Seca
Teléfono: 593-2 2471475 / 2474708 ext. 115
Fax: 593-2-2470428
Móvil. 593-9 6102165
Email: mfvallejo@freshlogistic.com