



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN**

**TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
EXPORTACIÓN DE ALCACHOFA EN CONSERVA A FRANCIA,
PERIODO 2011 - 2020”**

AUTORA:

BENALCÁZAR MOLINA VERÓNICA JACQUELINE

DIRECTOR DE TESIS:

ING. MÓNICA LARREA

QUITO – 2010

DEDICATORIA

El presente proyecto le debo a mi familia por darme su apoyo en todo momento en la realización de este documento.

Gracias Mami

Gracias Hermanos

A mi Esposo e Hija por ser mi soporte incondicional, sin ustedes la consecución de mi carrera y ese trabajo no hubiese sido posible.

Les Amo

Verónica Jacqueline Benalcázar Molina

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser mi guía y permitirme alcanzar esta meta tan importante en mi vida.

A mi madre y hermanos por ser mi apoyo en todo momento de mi vida universitaria, por ser ejemplo de honestidad, trabajo y amor, gracias por todo lo que hace por mí.

A mis Profesores por contribuir en mí los conocimientos necesarios tanto educativos como éticos para poder ejercer y tener un buen desenvolvimiento en mi vida profesional.

Les Agradezco

Verónica Jacqueline Benalcázar Molina

RESPONSABILIDAD

La Autora es responsable por el contenido del presente documento.

Verónica Jacqueline Benalcázar Molina

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.2.1. SISTEMATIZACIÓN	4
1.3. OBJETIVOS	4
1.3.1. OBJETIVO GENERAL:	4
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:.....	4
1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	5
1.5. HIPÓTESIS.....	6
1.6. VARIABLES	6
1.6.1. Dependientes	6
1.6.2. Independientes.....	6
1.7. MARCO TEÓRICO.....	7
1.8. MARCO CONCEPTUAL.....	8
1.9. MARCO LEGAL	10
1.10. METODOLOGÍA	11
CAPÍTULO II	13
ANTECEDENTES Y GENERALIDADES.....	13
2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS	13
2.2. SITUACIÓN DEL SECTOR	14
2.3. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR	14
2.4. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN DE ALCACHOFA	15

2.4.1. USOS DE LA ALCACHOFA.....	16
2.4.2. TOXICIDAD.....	18
2.4.3. CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL CULTIVO DE ALCACHOFA	
19	
2.4.3.1. PREPARACIÓN DEL CULTIVO DE ALCACHOFA	20
2.5. ZONAS DE CULTIVO EN EL ECUADOR	22
CAPÍTULO III	25
ESTUDIO DE MERCADO	25
3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO	25
3.2. BALANZA COMERCIAL ECUATORIANA CON EL RESTO DEL MUNDO.....	26
3.2.1. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS	27
3.2.2. ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES ECUATORIANAS	27
3.3. MERCADO FRANCES.....	28
3.3.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE FRANCIA	28
3.3.2. ENTORNO ECONÓMICO.....	30
3.3.2.1. Tamaño del Mercado.....	30
3.3.2.2. Características del Mercado	32
3.3.2.3 ENTORNO POLÍTICO.....	35
3.3.2.4. ENTORNO SOCIO-CULTURAL	36
3.3.3. BALANZA COMERCIAL DE FRANCIA CON EL RESTO DEL MUNDO.....	38
3.3.4. IMPORTACIONES	39
3.3.4.1. PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR FRANCIA	
PROCEDENTES DE TODO EL MUNDO	39
3.3.4.2. PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE FRANCIA.....	41
3.3.5. EXPORTACIONES	42

3.3.5.1.	PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR FRANCIA HACIA EL RESTO DEL MUNDO	42
3.3.5.2.	PRINCIPALES PAÍSES COMPRADORES DE FRANCIA.....	43
3.3.5.3.	COMERCIAL BILATERAL ECUADOR – FRANCIA	44
3.3.5.4.	PRINCIPALES PRODUCTOS ECUATORIANOS EXPORTADOS A FRANCIA	45
3.3.5.5.	PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE FRANCIA.....	47
3.4.	DEMANDA	48
3.4.1.	CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA.....	48
3.4.2.	PRODUCCIÓN NACIONAL DE ALCACHOFA EN CONSERVA EN FRANCIA	49
3.4.3.	IMPORTACIONES DE ALCACHOFA EN CONSERVA DE FRANCIA	49
3.4.3.1.	PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ALCACHOFA EN CONSERVA	50
3.4.4.	PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE ALCACHOFA EN CONSERVA A FRANCIA	53
3.4.5.	EXPORTACIONES DE ALCACHOFA EN CONSERVA DE FRANCIA.....	54
3.4.5.1.	PROYECCIONES DE LAS EXPORTACIONES DE ALCACHOFA EN CONSERVA	55
3.4.6.	CONSUMO APARENTE.....	57
3.4.7.	PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE FRANCIA	58
3.4.8.	PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE FRANCIA	60
3.4.9.	CONSUMO PER CÁPITA DE ALCACHOFA EN CONSERVA.....	62
3.4.10.	CONSUMO RECOMENDADO.....	63
3.5.	OFERTA	63
3.5.1.	CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA.....	64

3.5.1.1. PRODUCCIÓN MUNDIAL DE ALCACHOFA EN CONSERVA.....	64
3.5.1.2. PRODUCCIÓN NACIONAL DE ALCACHOFA EN CONSERVA EN EL ECUADOR	65
3.5.1.2.1. PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE ALCACHOFA EN CONSERVA EN EL ECUADOR.....	65
3.5.1.3. EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ALCACHOFA EN CONSERVA	68
3.6. DEMANDA POTENCIAL	69
3.7. PRECIO.....	70
3.8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	71
CAPÍTULO IV	72
ESTUDIO TECNICO	72
4.1. OBJETIVO DEL ESTUDIO TECNICO.....	72
4.2. TAMAÑO DEL PROYECTO	72
4.2.1. DEMANDA	73
4.2.2. DISPONIBILIDAD DE INSUMOS Y MATERIA PRIMA.....	73
4.2.3. TECNOLOGÍA Y EQUIPOS	74
4.2.4. FINANCIAMIENTO	74
4.2.5. ORGANIZACIÓN	74
4.3. LOCALIZACIÓN	75
4.3.1. MACRO LOCALIZACIÓN.....	75
4.3.1.1. FACTORES GEOGRÁFICOS.....	76
4.3.1.2. FACTORES INSTITUCIONALES	76
4.3.1.3. FACTORES SOCIALES	76
4.3.1.4. FACTORES ECONÓMICOS	76
4.3.2. MICRO LOCALIZACIÓN	77

4.3.2.1. FACTORES PARA LA DETERMINACIÓN DE LA MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	77
4.3.2.2. MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS	78
4.4. INGENIRÍA DEL PROYECTO	79
4.4.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	80
4.4.1.1. CONDICIONES PARA LA COSECHA	80
4.4.1.2. TRANSPORTE INTERNO HASTA LA PLANTA	81
4.4.1.3. RECEPCIÓN DE LA ALCACHOFA.....	82
4.4.1.4. CLASIFICACIÓN	82
4.4.1.5. LAVADO	82
4.4.1.6. MANEJO DE LA ALCACHOFA.....	83
4.4.1.7. EMPACADO Y ETIQUETADO	83
4.4.1.8. PALETIZADO	84
4.4.1.9. ESTIBA EN EL CONTENEDOR.....	84
4.4.1.10 CONTROL DE CALIDAD.....	84
4.5. BASE LEGAL	85
4.5.1. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	85
4.5.2. COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.....	85
4.5.3. ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN.....	86
4.5.4. REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA EN EL.....	87
4.5.4.1. REGISTRO MERCANTIL	87
4.5.5. ENTIDADES RELACIONADAS	88
4.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	99
4.6.1. ESTRUCTURA FUNCIONAL:	101
CAPÍTULO V	105
LOGÍSTICA DE LAS EXPORTACIONES	105

5.1. OBJETIVOS	105
5.2. CONDICIONES DE LA NEGOCIACIÓN	105
5.2.1. SISTEMA DE MEDIDA	105
5.2.2. ICOTERMS.....	106
5.2.3. FORMA DE PAGO	107
5.3. REQUISITOS PARA EXPORTAR.....	107
5.3.1. CALIFICACIÓN COMO EXPORTADOR.....	107
5.3.1.1. OBTENCIÓN DEL RUC.....	107
5.3.1.2. REGISTRO EN SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR (SENAE) antes CAE.....	109
5.3.2. DOCUMENTOS	111
5.3.2.1. DOCUMENTOS PRE EMBARQUE	111
5.3.2.2. DOCUMENTOS POST EMBARQUE.....	112
5.4. PROCESO DE EXPORTACIÓN	115
5.4.1. TRÁMITE.....	116
5.4.1.1. FASE DE PRE EMBARQUE	116
5.4.1.1.1. FLUJOGRAMA FASE PRE EMBARQUE.....	117
5.4.1.2. FASE DE EMBARQUE	118
5.4.1.3. FASE DE POST EMBARQUE.....	119
5.4.1.3.1. FLUJOGRAMA FASE POST EMBARQUE	121
5.5. REQUISITOS QUE SE APLICAN PARA EXPORTAR A LA UNIÓN EUROPEA 122	
5.6. CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA.....	130
5.6.1. TIPO DE CARGA.....	131
5.6.2. NATURALEZA DE LA CARGA	132
5.7. PROCESO DE EXPORTACIÓN EN EL PAÍS DE ORIGEN	132

5.7.1. EMBALAJE	132
5.7.2. MARCADO	133
5.7.3. UNITARIZACIÓN	134
5.7.4. DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN	135
5.7.4.1. FACTURA COMERCIAL.....	135
5.7.4.2. LISTA DE EMPAQUE.....	136
5.7.4.3. DOCUMENTO DE TRANSPORTE	137
5.7.4.4. CERTIFICADO DE ORIGEN	138
5.7.4.5. CERTIFICADO FITOSANITARIO	139
5.7.5. MANIPULEO EN EL LOCAL DEL EXPORTADOR	140
5.7.6. TRANSPORTE INTERNO DESDE EL LOCAL DEL EXPORTADOR.....	141
HASTA EL PUERTO DE EMBARQUE	141
5.7.7. SEGURO DESDE EL LOCAL DEL EXPORTADOR HASTA EL PUERTO DE EMBARQUE INTERNACIONAL.....	141
5.7.8. ALMACENAJE	142
5.7.9. MANIPULEO DE EMBARQUE.....	142
5.7.10. AGENTES DE ADUANA	143
5.7.11. PAGO CORPEI.....	144
5.8. TRÁNSITO INTERNACIONAL	145
5.8.1. TRANSPORTE INTERNACIONAL.....	145
5.8.2. SEGURO INTERNACIONAL	145
5.9. FOB.....	146
5.10. PAGO DE LA EXPORTACIÓN	147
5.11. PAÍS DE DESTINO.....	148
5.12. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN	149
CAPÍTULO VI	150

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.....	150
INTRODUCCIÓN	150
6.1. OBJETIVOS	150
6.2. ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	151
6.2.1. ACTIVOS OPERACIONALES.....	152
6.2.1.1. TERRENO	152
6.2.1.2. EDIFICIO.....	152
6.2.1.3. MAQUINARIA Y EQUIPOS	155
6.2.1.4. VEHÍCULO	155
6.2.1.5. EQUIPOS DE CÓMPUTO	156
6.2.1.6. EQUIPO DE OFICINA.....	157
6.2.1.7. MUEBLES Y ENSERES	157
6.2.2. ACTIVOS DE ADMINISTRACIÓN	158
6.2.2.1. EQUIPOS DE CÓMPUTO	158
6.2.2.2. EQUIPOS DE OFICINA	159
6.2.2.3. MUEBLES Y ENSERES	160
6.2.3. ACTIVOS DE VENTAS	160
6.2.3.1. EQUIPOS DE CÓMPUTO	161
6.2.3.2. EQUIPO DE OFICINA.....	161
6.2.3.3. MUEBLES Y ENSERES	162
6.2.4. OTROS ACTIVOS FIJOS	162
6.3. ACTIVOS DIFERIDOS.....	163
6.3.1. SOFTWARE	164
6.3.2. GASTOS DE CAPACITACIÓN	164
6.3.3. GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	165
6.3.4. PERMISOS Y PATENTES	165

6.3.4.1. PERMISO DE CONSTRUCCIÓN	165
6.3.4.2. PATENTE DE FUNCIONAMIENTO.....	166
6.3.4.3. PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO.....	167
6.3.4.4. PERMISO BOMBEROS.....	168
6.3.4.5. REGISTRO SANITARIO	169
6.3.4.6. CERTIFICADO DE LIBRE VENTA	171
6.3.5. ESTUDIOS Y DISEÑOS DEFINITIVOS	172
6.4. CAPITAL DE TRABAJO.....	173
6.5. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	173
6.6. ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO	174
6.7. CUADRO DE FUENTES Y USOS	174
6.8. PLAN DE INVERSIONES	175
CAPÍTULO VII	177
COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO	177
INTRODUCCIÓN	177
7.1. OBJETIVOS	177
7.2. COSTOS DE PRODUCCIÓN	178
7.2.1. COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN.....	178
7.2.1.1. MATERIA PRIMA	178
7.2.1.2. MATERIALES DIRECTOS	179
7.2.1.3. MANO DE OBRA DIRECTA.....	180
7.2.1.4. MATERIALES INDIRECTOS.....	180
7.2.2. COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN.....	181
7.2.2.1. MATERIALES DE TRABAJO	181
7.2.2.2. MANO DE OBRA INDIRECTA.....	182
7.2.2.3. INSUMOS	183

7.2.2.4. MANTENIMIENTO ACTIVOS OPERACIONALES	183
7.2.2.5. SEGUROS ACTIVOS OPERACIONALES.....	184
7.2.2.5.1. EDIFICIO.....	186
7.2.2.5.2. MAQUINARIA Y EQUIPO	188
7.2.2.5.3. VEHÍCULO	190
7.2.2.5.4. TOTAL SEGUROS ACTIVOS OPERACIONALES.....	192
7.2.2.6. DEPRECIACIONES.....	193
7.2.3. ANÁLISIS SALARIAL	195
7.2.4. GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	198
7.2.4.1. SUELDOS Y SALARIOS	198
7.2.4.2. MANTENIMIENTO	198
7.2.4.3. SEGUROS.....	199
7.2.4.3.1. EQUIPOS DE CÓMPUTO	201
7.2.4.3.2. EQUIPOS DE OFICINA	203
7.2.4.3.3. MUEBLES Y ENSERES	205
7.2.4.3.4. OTROS ACTIVOS FIJOS	207
7.2.4.3.5 TOTAL SEGUROS ACTIVOS ADMINISTRACIÓN.....	209
7.2.4.4. ÚTILES DE OFICINA.....	210
7.2.4.5. MATERIALES DE LIMPIEZA.....	210
7.2.4.6. SERVICIOS BÁSICOS	211
7.2.4.7. PERMISOS Y PATENTES	211
7.2.4.8. SERVICIO DE INTERNET.....	212
7.2.4.9. DEPRECIACIONES.....	212
7.2.4.10. AMORTIZACIONES	212
7.2.5. GASTOS DE VENTAS	213
7.2.5.1. SUELDOS Y SALARIOS	213

7.2.5.2. PUBLICIDAD.....	213
7.2.5.3. GASTOS DE EXPORTACIÓN.....	214
7.2.6. GASTOS FINANCIEROS.....	215
7.2.7. PROYECCIÓN DE LOS COSTOS.....	216
7.2.7.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	216
7.2.7.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	218
7.2.7.3. GASTOS DE VENTAS.....	220
7.2.8. RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS.....	222
7.2.9. INGRESOS DEL PROYECTO.....	223
CAPÍTULO VIII.....	224
EVALUACIÓN FINANCIERA.....	224
8.1. OBJETIVOS.....	224
8.2. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	224
8.2.1. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	225
8.2.2. ESTADO DE RESULTADOS.....	226
8.2.3. FLUJO DE CAJA.....	227
8.3. INDICADORES DE EVALUACIÓN.....	228
8.3.1. COSTO DE CAPITAL.....	228
8.3.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	229
8.3.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	231
8.3.4. PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI).....	232
8.3.5. PUNTO DE EQUILIBRIO (PE).....	233
8.4. ÍNDICES FINANCIEROS.....	235
8.4.1. INDICADORES DE RENTABILIDAD.....	235
8.4.1.1. RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN (ROI).....	235
8.4.1.2. RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO (RSP).....	236

8.4.1.3. INDICE DE COBERTURA DE LA DEUDA	237
8.4.1.4. RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS	237
CONCLUSIONES	239
RECOMENDACIONES	240
BIBLIOGRAFIA	241
ANEXO # 1	246
ANEXO # 2	247
ANEXO # 3	249
ANEXO # 4	251
ANEXO # 5	252
ANEXO # 6	253
ANEXO # 7	254
ANEXO # 8	255
ANEXO # 9	256
ANEXO # 10	257
ANEXO # 11	258
ANEXO # 12	260
ANEXO # 13	261
ANEXO # 14	262
ANEXO # 15	263
ANEXO # 16	264
ANEXO # 17	265
ANEXO # 18	266
ANEXO # 19	269
ANEXO # 20	270

INTRODUCCIÓN

En el ámbito mundial el Ecuador es considerado como un productor potencial de Alcachofa, debido a las bondades para la producción agrícola que necesita de humedad y una temperatura baja, además se puede producir este vegetal todo el año, lo que le otorga ventajas competitivas respecto a sus países vecinos.

Estos elementos permiten al país obtener una variedad de productos tanto nativos como exóticos, los que han dado excelente productividad y calidad, así como alentadoras perspectivas de mercados, tanto nacionales como internacionales.

Los rasgos que identifican a una buena alcachofa son su tallo firme con hojas verdes flexibles, resistentes y sin manchas; este producto ocupa un lugar muy importante en el mundo de la gastronomía, razón por la cual se ha considerado viable la exportación de alcachofa en conserva al mercado Francés, debido a su creciente desarrollo dentro de la industria agrícola.

Este producto permite además aprovechar los beneficios y preferencias comerciales existentes entre Ecuador y Francia, lo que facilitaría la comercialización del producto a este mercado.

El proceso productivo se caracteriza por la utilización de mayor mano de obra en la primera etapa de producción así como también la intervención de maquinaria que facilitará el proceso para obtener el producto final en buenas condiciones y apto para el consumo humano.

La inversión necesaria es asequible por que el nivel no es demasiado alto además de existir fuentes de financiamiento, que facilitaran el desarrollo del proyecto.

El retorno de la inversión indica que es un proyecto rentable por cuanto los rendimientos son mayores a la tasa de descuento.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

TEMA:

“Proyecto de factibilidad para la exportación de alcachofa en conserva a Francia, periodo 2011 - 2020”

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El incremento de la demanda y su valor económico cada vez mayor indujo a algunos pioneros a realizar los primeros intentos de exportar alcachofa en conserva, es decir, teniendo éxito en dichas exportaciones.

La alcachofa ha demostrado tener un gran potencial de exportación para el Ecuador, debido al importante crecimiento de los rubros exportados y el constante incremento de la demanda mundial.

Con la finalidad de emprender un negocio propio y generar fuentes de empleo en la sociedad que tanto lo necesita, debido a la creciente demanda de este vegetal en el mercado Francés.

Además es necesario aprovechar los beneficios y preferencias comerciales existentes entre Ecuador y Francia.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Se cuenta con un estudio de factibilidad para exportar alcachofa en conserva a Francia, periodo 2011 - 2020?

1.2.1. SISTEMATIZACIÓN

¿Cuáles son las características de producción agrícola de la alcachofa?

¿Cuáles son las expectativas de mercado?

¿Qué tan factible será la explotación intensiva del cultivo en el Ecuador?

¿Qué procesos se aplican para la industrialización?

¿Cuáles serán los niveles de inversión requeridos?

¿Qué niveles de rentabilidad se obtendrán?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL:

Desarrollar un proyecto de factibilidad para la exportación de alcachofa en conserva al mercado Francés, procurando niveles aceptables de rentabilidad económica, social y ecológica.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1.3.2.1. Determinar los niveles de producción de alcachofa en el país de origen

1.3.2.2. Desarrollar el Estudio de Mercado.

1.3.2.3. Conocer los requisitos, disposiciones acuerdos que necesita la alcachofa en conserva para ingresar al mercado Europeo.

1.3.2.4 Determinar la cadena de distribución física internacional más adecuada para el producto.

1.3.2.5. Realizar un estudio técnico en el cual se identifique la localización, tamaño e ingeniería del proyecto.

1.3.2.6. Evaluar financieramente el proyecto.

1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El interés por elaborar este proyecto constituye básicamente en establecer una adecuada cadena de comercialización hacia el exterior de alcachofa , considerando y valorando el involucramiento de cada uno de los agentes que intervienen en la cadena de distribución, permitiendo de esta manera la internación de la alcachofa en potencial mercados como es el mercado de Francia

Actualmente se ha dado a conocer a través de ferias Internacionales, donde se realiza publicidad del producto a Empresarios Franceses, de esta manera es considerado un producto potencial de exportación.

Basándose solamente en la exportación de alcachofa en conserva, se puede decir que existe una gran demanda de extranjeros interesados en este producto.

Por tales razones se ha pensado en realizar este proyecto, ya que la agroindustria crece de una manera acelerada.

1.5. HIPÓTESIS

La exportación de alcachofa en conserva en el período 2011 – 2020 es técnicamente factible y económicamente rentable.

1.6. VARIABLES

1.6.1. Dependientes

La exportación de alcachofa

1.6.2. Independientes

Factibilidad técnica y económica

INDICADORES:

- ✓ Niveles de Producción
- ✓ Niveles de Exportación
- ✓ Consumo en País de Destino
- ✓ Ingresos
- ✓ Egresos
- ✓ TIR
- ✓ VAN
- ✓ PRI

1.7. MARCO TEÓRICO

El Marco Teórico es una investigación preliminar sobre documentos y libros (es decir, documental y bibliográfica) para tomar decisiones en el diseño de la investigación de campo (o de terreno) y para orientar el análisis de los datos recogidos en terreno. El marco teórico es la etapa del proceso de investigación en que establecemos y dejamos en claro a la teoría que ordena nuestra investigación, es decir, la teoría que estamos siguiendo como modelo de la realidad que estamos investigando. Recuerde que la teoría no es otra cosa que la realidad descrita con ideas y conceptos verbales¹

La alcachofa es un alimento nutritivo y saludable recomendado en dietas para disminuir peso, colesterol, y retención de líquidos puesto que es bajo en grasas, sodio y carbohidratos, contiene proteínas, calcio, hierro, fósforo y otras vitaminas A, E B1, B2 y C.

Se caracteriza por su valor nutritivo que aporta en la gastronomía y ocupa un lugar muy importante en los principales países exportadores de alcachofa como son Francia, Italia, España entre otros.

Las exportaciones de este vegetal han sido esporádicas en los últimos tiempos. Pero actualmente es un producto conocido en Francia como en otros mercados internacionales, que se trata de un producto nuevo en el rubro de las exportaciones del Ecuador.

También hay que tomar en cuenta que la producción de este producto tiene diversas formas de presentación, que servirá para su exportación.

¹ <http://www.mitecnologico.com/Main/MarcoTeorico>

El estudio de mercado se va a desarrollar bajo las siguientes ciencias:

- ✚ **Geografía** para determinar la situación geográfica del país de destino.
- ✚ **Estadística** para conocer el nivel de consumo del producto, cantidades de exportación e importación, entre otros.
- ✚ **Macroeconomía** sirve para conocer el Producto Interno Bruto, Ingreso Per-cápita.
- ✚ **Logística** con esta asignatura puede saber cual es el envase, embalaje y la cadena de distribución física internacional más adecuada para el producto.
- ✚ **Aspectos legales** Conocer los requisitos que necesito el producto para se exportado.
- ✚ **Tramito logia** Saber que documentos se necesita para su exportación
- ✚ **Análisis Financiero** Es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia.

1.8. MARCO CONCEPTUAL

Demanda: La cantidad de una mercancía o servicio que se comprará a un precio determinado y en un tiempo dado.

Acuerdo Comercial: Compromiso Multilateral o Bilateral entre Estados cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de las mercancías de las partes contratantes y aumentar los intercambios Comerciales.

Exportación.- Operación que supone la salida de mercancías fuera de un territorio aduanero y que produce como contrapartida una entrada de divisas.

Incidencia: Acontecimiento que sobrevive en el curso de un asunto o negocio y tiene con él alguna conexión.

Logística de distribución: Permite la selección de canales adecuados para abastecer de un producto a los lugares indicados, en el instante en que estos lo requieran

Oferta: Por oferta se entiende la cantidad de un producto, que los productores estarían dispuestos a producir y ofrecer a los compradores, en un momento dado, en cierto lugar y a una serie de precios determinados

Producto Interno Bruto: Es el valor total neto de mercaderías y servicios producidos en un país en un año dado.

Productividad: Es el incremento de la producción debido a un incremento de la unidad de factor trabajo o de factor capital.

FOB "FREE ON BOARD" (franco a bordo): El vendedor tiene la obligación de cargar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque especificado en el contrato de venta. El comprador selecciona el buque y paga el flete marítimo. La transferencia de riesgos y gastos se produce cuando la mercancía rebasa la borda del buque. El vendedor se encarga de los trámites para la exportación.²

BILL OF LADING: Conocimiento de embarque. Documento que se emplea en el transporte marítimo. Emitido por el naviero o el capitán del buque, sirve para acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías a transportar, en las condiciones consignadas.

² <http://es.wikipedia.org/wiki/icoterms>

Suelen emitirse tres originales y varias copias no negociables. Es necesario presentar un original para retirar la mercancía.

PALETIZADO: El pale tizado es la acción y efecto de disponer mercancía sobre un palé para su almacenaje y transporte. Para los paquetes pale tizados, el medio de manipulación más básico es la transpaleta. Se trata de un instrumento de manejo manual con horquillas que eleva la carga tan sólo unos centímetros, lo justo para moverla de sitio. La medida máxima entre las horquillas es de 12 a 15 dm.

ESTIBA: Acomodación de la mercancía dentro de un contenedor o en los espacios destinados para la carga en el medio de transporte, de acuerdo con su naturaleza, embalaje y viaje proyectado.

1.9. MARCO LEGAL

El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política³, por este motivo la empresa cumple con ciertas leyes, normativas, códigos, entre los cuales se tiene los siguientes:

Ley de Compañías

Contrato de compañías es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias para emprender en operaciones mercantiles y particular de sus utilidades.⁴

Ley Orgánica de Aduanas

³http://www.danaconnect.com/wiki/index.php/Conceptos_de_Marco_Legal,_Ley,_Legislaci%C3%B3n_y_Reglamento

⁴ Ley de Compañías. Art. 1

Regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero.

Código de Trabajo

Los preceptos de este Código regulan relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo.

Las normas relativas al trabajo contenidas en leyes especiales o en convenios internacionales ratificados por el Ecuador, serán en los casos específicos a los que ellos se refieren.⁵

Código de Comercio

El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.⁶

Este código ayudará a tener claro cual es la responsabilidad, obligaciones de cada persona que interviene en el comercio y quien tiene capacidad para ejecutarlo.

1.10. METODOLOGÍA

Los métodos a utilizarse para el desarrollo de este estudio son los siguientes:

- Método Exploratorio

⁵ Código de trabajo. Art. 1

⁶ Código de Comercio. Art. 1.

- Método Descriptivo

- Método Histórico Lógico o Analítico Sintético

A través de estos métodos de investigación se podrá integrar un orden coherente y sistemático para la elaboración y desarrollo de este proyecto, ya que permitirán identificar situaciones, particularidades y fenómenos relacionados con el tema de estudio y facilitara un análisis integral del mismo.

Para tal efecto se utilizarán los siguientes métodos:

Método Descriptivo debido a que me permite describir, detallar y explicar los procesos de producción selección, envasado y logística.

Método Inductivo Para un mejor desarrollo de la investigación y la elaboración de la planta, se empleará el método inductivo porque parte de lo particular a lo general.

Método Histórico Lógico Con este método se pretende elaborar los antecedentes de producción y exportación del producto, con la situación actual y para realizar una proyección.

Como también se utilizarán las siguientes técnicas:

Lectura exploratoria en razón que se utilizarán diccionarios, Internet, libros de agricultura y enciclopedias.

Exportar alcachofa en conserva al mercado Francés, permitirá a más de cubrir un mercado insatisfecho, lo cual permitirá obtener ganancias y rentabilidad.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES Y GENERALIDADES

2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El cultivo de la alcachofa es muy antiguo, las primeras referencias hay que buscarlas en los dibujos grabados en las tumbas de los egipcios. Los griegos y los romanos la comieron en abundancia y siempre pensaron que era una planta que les aportaba grandes propiedades digestivas y afrodisiacas.

En Ecuador las zonas de producción más representativas se encuentran en Pichincha (Quinche, Yaruquí, Machachi), Tungurahua (Pelileo), Zuleta, Estas cuentan con condiciones ideales para la producción de alcachofa, por su clima, altura y suelos que tienen las siguientes características: ricos en materia orgánica, de profundidad media y con buen drenaje, con un pH de 6.5 - 7.5.

La alcachofa necesita de un clima que se encuentre a la temperatura diaria de 24oC y nocturnas de 13oC, es de temporada fría. Puede adaptarse a diversos tipos de suelo, pero preferentemente se utilizan suelos profundos, arenosos, fértiles, con conservación de humedad y bien drenados. Deben ser llanos y libres de hierbas para mantener una temperatura óptima y humedad relativa, también se utiliza el hidro-enfriamiento para el empaque de la alcachofa Post-cosecha.

Para poder cultivar la alcachofa se debe elegir el terreno para sembrar, después de 4 meses de sembrada se cosecha y a partir de ahí se tendrá un año para cosechar alcachofa, la que es trasladada a la planta para su producción.

Las exportaciones de alcachofa en conserva han sido esporádicas en los últimos tiempos, pero actualmente ya es un producto conocido en algunos mercados internacionales, gracias a la promoción que algunas empresas han realizado en ferias internacionales.

2.2. SITUACIÓN DEL SECTOR

Las exportaciones de alcachofa al mercado mundial, son relativamente recientes, por lo cual la información disponible para este producto es a partir del año 2007, año en el cual se exportó la mayor cantidad de toneladas métricas debido a que en años anteriores se buscó el impulso para este producto en el exterior a través de la participación en ferias y otros eventos.

2.3. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

El sector agropecuario ecuatoriano opera como un motor importante del desarrollo del país, produciendo alimentos para el mercado interno y externo con capacidad de adaptación e inserción en la economía mundial, sobre la base de procesos de concertación público-privado entre organizaciones gremiales fortalecidas e instituciones eficientes que mejoren la calidad de vida de la población y las comunidades rurales.

El aumento del precio de los alimentos, la preocupación por el cambio climático mundial, la crisis energética y el nuevo interés en el potencial de los biocombustibles han dado paso a una era de retos y oportunidades para la gestión de la agricultura y los recursos naturales.

Al empeorar las condiciones de crecimiento de los cultivos, el cambio climático ejercerá mayor presión sobre las tierras agrícolas y amenazará el aumento de la productividad, vital para la reducción de la pobreza. Los científicos estiman que el aumento de las temperaturas y los cambios en los regímenes de lluvias podrían causar una caída de hasta el 50% de la producción agrícola en muchos países.

Cada año, la producción de alcachofa crece progresivamente para poder cumplir con la demanda potencial.

Los principales productores de alcachofa en Ecuador son empresas como:

- Industria Agrícola Exportadora INAEXPO C.A. Abastece al mercado Internacional principalmente y al mercado domestico a través de la cadena la Favorita.
- SNOB (Sipia) Abastece al mercado domestico a través de La Favorita.

2.4. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN DE ALCACHOFA

Se tiene noticias de esta planta desde la antigüedad, aunque se cree que la información sobre la misma están referidas al cardo silvestre (*Cynara cardunculus* L.), de la que derivan los actuales cultivo.

Se trata de una planta originaria del Norte de África y Sur de Europa. Durante la época Romana se habla de esta planta y a lo largo de los siglos las variedades locales de la misma, que son la base de los cultivares actuales.

En los últimos tres años la producción de alcachofa creció a un ritmo anual de 30,7%, impulsada por la participación de un grupo de productores de espárragos verdes que buscaban diversificar su producción utilizando las mismas plantas procesadoras y cuya producción sería destinada al mercado externo.

La alcachofa se cultiva en la sierra y costa con diferentes condiciones de cultivo. En la sierra el cultivo lo realizan pequeños productores con un sistema de riego por surcos, utilizando una alta densidad de producción, mientras que en la costa el cultivo lo realizan grandes empresas con un sistema de riego por surcos en los valles de los ríos o localizado en las arenas del desierto, empleando una menor densidad de plantación.

Cabe señalar que en la costa se planta al final de la época cálida, entre los meses de marzo y abril, obteniéndose la cosecha entre agosto y noviembre, sin embargo en la sierra se realizan plantaciones tempranas en septiembre obteniéndose la cosecha entre enero y mayo.

2.4.1. USOS DE LA ALCACHOFA

Uso interno:

Protege al hígado y ayuda a su recuperación en caso de enfermedad hepática (cirrosis, hepatitis, insuficiencia hepática, intoxicación, etc.). Favorece la función biliar los ácidos cafeico, linoleico y oleico intervienen en su poder hepato-protector y el ácido cafeolquínico es el que aporta un valor colerético, es decir de estimulación de la bilis. (Infusión de dos cucharadas de hojas secas por litro de agua. Tomar tres veces al día antes de las comidas.) (Un preparado de jugo de las hojas verdes mezcladas con vino puede servir para el mismo cometido.)

Su virtud principal radica en la capacidad que le proporcionan sus ácidos para reducir el nivel de colesterol en la sangre, disminuir la presión arterial, y también para prevenir la arterosclerosis, con lo cual previene el riesgo de enfermedad vascular o ayuda a la recuperación después de algún accidente de este tipo, como infarto, angina de pecho, etc. (Cualquiera de los preparados anteriores puede servir para conseguir estos efectos)

Rebaja el nivel de azúcar en la sangre y previene o ayuda a combatir la diabetes (Jugo de las hojas mezcladas con vino) (Decocción de unas hojas hasta reducir el líquido a la mitad. Tomar un vaso al día)

Favorece la eliminación de líquido en el cuerpo, por lo que resulta interesante no solamente en caso de obesidad, sino también en aquel conjunto de dolencias que mejoran con la eliminación de agua y la consiguiente eliminación de toxinas y especialmente el ácido úrico: enfermedades circulatorias, hepáticas, gota, artritis, etc. (De cocción de 60 gr. de raíces secas por litro de agua, hasta reducir el líquido a la mitad. Beber 2 vasos al día)

Estudios recientes han demostrado la influencia que tienen los ácidos cafeico, pantoteico y los flavonoides en la prevención o mejoría de los procesos cancerosos.

Uso externo:

La decocción de alcachofa ayuda a fortalecer los ojos y puede servir como colirio natural en casos de sequedad ocular. (Hervir durante 10 minutos un par de cucharadas de hojas secas en medio litro de agua. Dejar enfriar y color. Aplicar una compresa con el líquido resultante para fortalecer la salud ocular. Aplicar en forma de colirio para aumentar la humedad del ojo)

Otros usos:

Las alcachofas son un alimento muy conveniente. Conviene comerlas crudas, en ensalada para aprovechar todas sus propiedades. Si se hierven, se debe beber el caldo resultante para no desaprovechar sus valores. Las alcachofas al horno o a la brasa bañadas en aceite de oliva, resultan altamente deliciosas y medicinales por el alto contenido, tanto de la alcachofa como de la aceituna en ácido oleico.

2.4.2. TOXICIDAD

Aunque en ningún caso es tóxica, se desaconseja su utilización en las lactantes, porque su uso conlleva la disminución de la producción de la leche.

A continuación se muestra la composición nutricional de la alcachofa:

Cuadro # 2.1.
Valor nutricional de la alcachofa
Por cada producto comestible

Agua	84, 94 gr.
Energía	47 Kcal
Grasa	0, 15 gr.
Proteína	3, 27 gr.
Hidratos de carbono	10, 5 gr.
Fibra	5,4 gr.
Potasio	370 mg
Fósforo	90 mg
hierro	1, 28 mg
Sodio	94 mg
Magnesio	60 mg
Selenio	0, 2 mg
Zinc	0, 49 mg
Cobre	0, 231 mg
Calcio	44 mg
Vitamina C	11, 7 mg
Ácido fólico	68 mcg

Fuente: <http://www.botanical-online.com/alcachofaspropiedadesalimentarias.htm>

Elaboración: La Autora⁷

2.4.3. CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL CULTIVO DE ALCACHOFA

Nombre científico: Cynara Scolymus

Sinonimia y nombres comunes: Alcachofa

Clima: La alcachofa es una hortaliza de invierno (temporada fría)

⁷ <http://www.botanical-online.com/alcachofaspropiedadesalimentarias.htm>

Temperatura: Crece con máximo esplendor de temperaturas diurnas de 24°C (75 °F) y nocturnas de 13° C (55°F).

Tipo de suelo: Arenoso, arcilloso, permeable, buen drenaje, ricos en materia orgánica, topografía regular.

Época de plantación: Al inicio del período de lluvias.

Desarrollo de la plantación: 16 a 18 meses.

Inicio de la cosecha: Al inicio tres tipos de cosecha: primera de 16 – 18 meses, segunda a los 14 meses, tercera a los 18 meses.

Duración del ciclo de cosecha: De 20 a 30 y hasta 60 días.

Vida económica: 3 cosechas en un año.

2.4.3.1. PREPARACIÓN DEL CULTIVO DE ALCACHOFA

1) Elección del terreno

La alcachofa es una planta con raíces profundas que pueden ser cultivados en un amplio rango de suelos pero produce mejor en suelos profundos, fértiles y bien drenados. Se debe evitar sembrar en suelos livianos con exceso de drenajes y baja de capacidad de retención de agua. Necesitamos disponibilidad e agua, textura (franco, franco arenoso y arcilloso, PH ideal 6,5 – 7,5, materia orgánica con un nivel medio 2,5 a 5 %.⁸

⁸ Manual 2, Preparación de suelo y siembra de alcachofa



2) Preparación del terreno

Control de malezas: aplicar herbicida para limpiar el terreno, dejar sin escombros, hojas y cualquier otro material que pueda afectar el trabajo. Pasar una rastra trabada para trozar las raíces de la maleza muerta, se recomienda subsolar el suelo para tener un buen drenaje y permitir un buen desarrollo radicular. Utilizar el arado de vertedera, cincel lo mas profundo posible y de ser necesario cruzar el terreno, hasta que el terreno quede bien mullido.



Se debe aplicar Sulfato de Calcio y fertilizante de fondo en todo el lote dependiendo de la recomendación del Asesor y pasar la rastra para incorporar los productos aplicados y finalmente realizar los surcos a una distancia de 1,50 m.⁹

⁹ Manual 2, Preparación de suelo y siembra de alcachofa

3) Siembra de Alcachofa

Se sembrarán 10.256 plantas /ha, la distancia es 65 cm entre planta y 1,50 m entre surco, sacando con cuidado la planta de la bandeja debe estar con el pilón entero, colocar la planta de Alcachofa en cada hueco realizado con anticipación, presionar firmemente el suelo con la planta, no dejar espacios de aire entre el suelo y la raíz de la planta, ni enterrar demasiado a la planta.



5) Cosecha de la Alcachofa

La Alcachofa se cosecha a los 4 meses de haber sembrado esa será la primera cosecha y se tendrá un año para cosechar en diferentes ciclos, para lo cual se debe podar la planta para que se desarrollen los hijos. Lo cosechado se coloca en gavetas o sacos que contienen 20 kg de Alcachofa.

2.5. ZONAS DE CULTIVO EN EL ECUADOR

En Ecuador las zonas de producción más representativas se encuentran en Bolívar, Zuleta, Quinche, Yaruquí, San José de Minas, Machachi, Salcedo, Cebadas y San Joaquín. Estas cuentan con condiciones ideales para la producción de alcachofa, por su clima, altura y suelos que tienen las siguientes características: franco arcilloso-arenoso; franco arenoso, ricos en materia orgánica, de profundidad media y con buen drenaje, con un pH 6,5 – 7,5.

Hay que tomar en cuenta que Ecuador es el país con mayor biodiversidad del mundo y cuenta con recursos naturales ideales para la producción; cubriendo diferentes condiciones agroecológicas para obtener sitios con potencial para el desarrollo del nuevo cultivo.

Según el último censo agropecuario en el Ecuador existen alrededor de 74 hectáreas de alcachofa con lo cual se obtiene una producción de 11.840,00 TM por hectáreas que rinde en alcachofa producidas anualmente en el Ecuador, localizadas principalmente en la provincia de Tungurahua y una cantidad menor en las provincias Pichincha y Azuay.

La alcachofa se está tomando como un producto de prueba. Aproximadamente la unidad tiene un valor de \$0,40 ctvs.

Las estadísticas identifican tres zonas de producción principales que se puede ver en el cuadro No. 2.2, corresponde a las siguientes zonas:

- La zona norte que comprende la Provincia Imbabura y Carchi, las parroquias. Zuleta, San Isidro, etc.
- La zona centro comprende la Provincia de Pichincha y las parroquias: Puembo, Quinche, Yaruqui, etc.
- La zona sur comprende la Provincia Cotopaxi, Chimborazo y Tungurahua y las parroquias: Lasso, San Marcos, etc.

Cuadro # 2.2
Zonas de Producción y Rendimiento por Ha. 2010

ZONAS	Rendimiento Kg. / Ha
Zona Norte	16.000
Zona Centro	19.000
Zona Sur	21.000

Fuente: Estudios Propios

Elaboración: La Autora

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Parte fundamental de este proyecto es el estudio de mercado que se desarrolla en este capítulo, que con un análisis de la oferta, demanda y demás variables económicas y sociales, para comprobar la factibilidad de un producto dirigido a un determinado mercado que satisfaga las necesidades de los consumidores y además la rentabilidad que se obtenga sea superior al costo de oportunidad.

“El resultado del estudio del mercado constituye una de las primeras pruebas de viabilidad para la ejecución del proyecto, de allí la importancia de su realización”¹⁰.

3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO

- Comprobar la existencia de una demanda potencial para la comercialización de Alcachofa en conserva en el mercado Francés.
- Analizar la producción en el Ecuador de Alcachofa en conserva para conocer la existencia de abastecimiento.
- Identificar los principales países productores y exportadores de este vegetal para realizar un análisis de la producción y comercialización mundial.

¹⁰ BARRENO, Luis Enrique; Manual de Formulario y Evaluación de Proyectos, Primera Edición Quito-2007,

- Analizar el comportamiento de las importaciones de Francia de alcachofa en conserva, e identificar sus principales proveedores y posibles competidores.
- Establecer una adecuada cadena de distribución desde el país de origen hasta el país de destino.

3.2. BALANZA COMERCIAL ECUATORIANA CON EL RESTO DEL MUNDO

Ecuador durante los últimos años ha mantenido un comercio dinámico, en el que sus exportaciones han denotado un constante crecimiento, de igual manera ha sido el comportamiento de sus importaciones, aunque a pesar de ello su Balanza Comercial ha sido positiva a excepción de los años 2002 y 2003, períodos en los que el rubro de las importaciones se incrementaron en un 44% y 15% respectivamente.

Cuadro # 3.1.
Balanza Comercial Ecuador con el Resto del Mundo
Periodo Enero 2002 a Mayo 2010
Cifras en Miles de Dólares

AÑOS	EXPORTACIONES FOB	IMPORTACIONES FOB	SALDO
2002	5.036.121,25	5.953.426,24	-917.304,99
2003	6.222.692,89	6.102.043,09	120.649,80
2004	7.752.891,53	7.282.424,65	470.466,88
2005	10.100.030,76	9.549.361,60	550.669,16
2006	12.728.243,02	11.266.018,52	1.462.224,50
2007	14.321.315,76	12.895.240,66	1.426.075,10
2008	18.510.599,70	17.415.349,53	1.095.250,17
2009	13.799.034,66	14.072.228,00	-273.193,34
2010*	6.986.454,00	6.879.738,90	106.715,10

Fuente: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp

Elaboración: La Autora

(*) Datos hasta mayo 2010

3.2.1. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS

Es notable la fuerte participación de las exportaciones petroleras y el impacto económico que representa dentro de la Balanza Comercial. Su crecimiento se ratifica cada año como lo muestra el cuadro No. 3.2. Algo similar ocurre con las exportaciones no petroleras que cada año registran un crecimiento constante. Hay que resaltar que las exportaciones no tradicionales aportan más que las tradicionales, esto determina la fuerte participación comercial que tiene Ecuador con estos productos.

Cuadro # 3.2.
Exportaciones por Grupo de Productos
Periodo Enero 2003 a Mayo 2010
Cifras en Miles de Dólares

RUBROS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
PETROLERAS	2.606.819,12	4.233.992,83	5.869.849,86	7.544.510,33	8.328.565,88	11.672.839,64	6.964.594,96	3.814.851,53
NO PETROLERAS	3.615.873,75	3.518.898,64	4.230.180,96	5.183.732,70	5.992.749,56	6.837.756,11	6.834.414,11	3.171.590,15
Tradicionales	1.737.366,58	1.673.873,65	1.925.282,46	2.200.175,31	2.447.093,64	2.891.742,21	3.422.501,28	1.596.448,03
No Tradicionales	1.878.507,17	1.845.024,99	2.304.898,50	2.983.557,39	3.545.655,92	3.946.013,90	3.411.912,83	1.575.142,12

Fuente:

http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/servlet/fin.bce.comercio.seguridad.ConexionCex?pagDestino=/seguridad/frameInfEstMensual.jsp

Elaborado: La Autora

(*) Datos hasta Mayo 2010

3.2.2. ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES ECUATORIANAS

Materia Prima y bienes de capital son las más importantes compras que realiza el Ecuador de acuerdo al valor en miles de dólares que se registra. Materias primas para el sector

agrícola, industrial y para el sector de la construcción son requeridos en el mercado interno, así como los bienes de capital como maquinaria, equipo agrícola y de transporte son necesarios para complementar la producción nacional de los sectores mencionados.

Cuadro # 3.3.
Importaciones por Uso o Destino Económico
Periodo Desde Enero 2003 a Mayo 2010
Cifras en Miles de Dólares

Rubros	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Bienes de Consumo	1.764.704	2.048.330	2.337.268	2.584.995	2.901.330	3.852.039	3.070.286	1.488.510
Combustibles y Lubricantes	732.792	995.063	1.714.973	2.380.875	2.578.324	3.217.461	2.333.800	1.291.401
Materias Primas	2.027.650	2.565.767	2.934.859	3.469.307	4.093.484	5.831.360	4.674.920	2.320.214
Bienes de Capital	1.702.524	1.944.289	2.557.048	2.829.427	3.319.344	4.501.472	3.926.655	1.749.159
Diversos	641	1.166	5.213	1.414	2.759	13.017	66.443	30.355

Fuente: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/servlet/fin.bce.comercio.seguridad.ConexionCex?pagDestino=/seguridad/frameInfEstMensual.jsp

Elaborado: La Autora

(*) Datos hasta Mayo 2010

3.3. MERCADO FRANCES

3.3.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE FRANCIA



FRANCIA

Área total: 551.600 km²

Tierra: 549.970 km²

Agua: 1.530 km²

Población: 64'057,792 (2009)

Países Fronterizos: Bélgica, Luxemburgo, Alemania, Italia, España

Capital: Paris

Moneda: Euro

El relieve de la Francia metropolitana se caracteriza por la francés, que parte del sur de los Vosgos, desciende por el valle del Ródano y se dirige hacia el oeste por el sur del Macizo Central y el norte de los Pirineos.

Las montañas que alcanzan mayor altitud son los Alpes y los Pirineos. Más suave es la altura en el Macizo Central, cimas antiguas y redondeadas. En la frontera con Alemania están Los Vosgos y Las Ardenas. Al norte de los Alpes se encuentra el Jura, cubierta de pastos y con una altura que no supera los 800 msnm.

Al noroeste de esta línea se encuentra la zona herciniana que data de la era primaria y secundaria, al sureste se encuentra la zona alpina que data de la era Terciaria y Cuaternaria. Esta línea es también una frontera altimétrica: la zona herciniana muestra las laderas redondeadas mientras que la zona alpina es más abrupta; y es una línea divisoria de aguas: al oeste, los ríos fluyen hacia el Atlántico, al este, fluyen hacia el Mediterráneo. El oeste tiene una influencia oceánica, mientras que al este experimenta una influencia mediterránea que se atenúa llegando al Jura.¹¹

¹¹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Francia>

Los puntos extremos de elevación son el delta del río Ródano, las Bocas del Ródano, que está 2 metros bajo el nivel del mar; el punto más alto es el Mont Blanc, con 4.807 msnm. Para comprobar los posibles efectos del cambio climático sobre la capa de hielo y nieve del Mont Blanc, su superficie y cumbre han sido medidos extensa y periódicamente en años recientes; estas nuevas medidas del pico han superado la altura de 4.807 m y han variado entre 4.808 m y 4.811 m; la cumbre auténtica, de roca, es de 4.792 m y queda a 40 m de la cumbre cubierta de hielo.¹²

3.3.2. ENTORNO ECONÓMICO

En el entorno económico se realizará al análisis de los siguientes aspectos:

3.3.2.1. Tamaño del Mercado

● Población¹³

Número de habitantes: 64'057,792 (2009)

Tasa de crecimiento: 0,549% (2009)

● Rentas¹⁴

Producto Interno Bruto (PIB): \$ 2074 millones

Producto Interno Bruto (Tipo de cambio oficial): \$ 2,978 billones (2008)

Crecimiento del Producto Interno Bruto: 0,3%

¹² <http://es.wikipedia.org/wiki/Francia>

¹³ <http://geografia.laguia2000.com>

¹⁴ <http://es.emerka.com/res/francia>

Producto Interno Bruto – composición del sector: (2008)**Agricultura:** 2,2%**Industria:** 20,3%**Servicios:** 77,4%**Ingreso Per cápita:** \$ 33.800**Tasa de Inflación (precios al consumidor):** 2,8% (2009)**La inversión (bruta fija):** 20,7% del PIB

Francia es considerada un país de primer mundo por su nivel de vida (IDH). Es la quinta economía mundial en términos nominales, y a nivel europeo se coloca por detrás de Alemania, con un PIB en dólares superior. El crecimiento económico francés llegó al 0,3% siendo el más bajo de la zona euro y sus índices de desempleo entre los más altos.

La economía francesa cuenta con una gran base de empresas privadas, pero la intervención estatal en las grandes compañías es superior a la de otras economías de su tamaño. Sectores clave con grandes inversiones en infraestructuras como el eléctrico, las telecomunicaciones o el sector aeronáutico, históricamente han sido dirigidos directamente o indirectamente por el estado, aunque desde principios de la década de 1990 la participación estatal ha ido decayendo.¹⁵

¹⁵ <http://es.wikipedia.org/wiki/Francia>

Sus bazas son diversas: transporte, telecomunicaciones, industrias agro-alimentarias, productos farmacéuticos, aeronáutica, defensa, tecnología, así como el sector bancario, los seguros, el turismo, y los tradicionales productos de lujo (marroquinería, prêt-à-porter, perfumes, alcoholes, etc.). El PIB por sector: La agricultura (2,2%), Industria (20,3%), Servicios (77,4%).

Es el principal productor agrícola de la Unión europea, aproximadamente un tercio de toda la tierra agrícola.

3.3.2.2. Características del Mercado

Infraestructura Física

El territorio francés tiene una extensión de 675.417 km², lo que representa el 0,50% de las tierras emergidas del planeta (Puesto 40° en el mundo). La Francia metropolitana, es decir, europea, cuenta con 551.695 km² (dato del Instituto Geográfico Nacional francés), en tanto que la Francia de ultramar tiene otros 123.722 km² (sin considerar la Tierra Adelia por el Tratado Antártico en 1959 que suspendió el reconocimiento de todas las soberanías en dicha región). Sus islas de mayor tamaño son Nueva Caledonia, Córcega, Guadalupe y Martinica.

La demarcación política de la Francia continental europea se apoya en sus «fronteras naturales» siendo estas (en sentido anti-horario): el Mar del Norte, el Canal de la Mancha, el Océano Atlántico (Golfo de Vizcaya); los Pirineos (Frontera con España); el Mar Mediterráneo (Golfo de León, Costa Azul); los Alpes; los Montes Jura; el río Rin. El Rin es frontera sólo en una parte de su curso, punto desde el cual y hasta el Mar del Norte, no

existen accidentes geográficos que delimiten naturalmente la frontera con Bélgica, Luxemburgo y Alemania.

La isla francesa más importante en Europa es Córcega, ubicada en el mar Mediterráneo. En la Francia metropolitana las fronteras se extienden a lo largo de 2.889 km y la línea costera por otros 3.427 km. En África, Asia, Oceanía, América del Norte y el Caribe, el territorio francés es insular.

La Guayana Francesa es el único territorio continental fuera de Europa, limita al norte con el Océano Atlántico (378 km); al oeste con Surinam (510 km), al este con Brasil (673 km). La Isla de San Martín tiene una frontera meridional con las Antillas Holandesas (10,2 km).

ACCESO MARÍTIMO

Francia, conocida por su vocación marítima dado que sus costas están orientadas al Océano Atlántico, al Mar del Norte y al Mediterráneo, se encuentra inmersa en el proceso de reforma de sus puertos con la finalidad de mejorar su atractivo económico y su competitividad.

Los puertos franceses, con un volumen acumulado de 384,7 millones de toneladas (101,6 de las cuales corresponden a los puertos de Le Havre y Rouen juntos, y 100 al puerto de Marsella), presentan un gran potencial de desarrollo.¹⁶

Tan solo los puertos de Rotterdam (430 millones de toneladas), Amberes (200 millones de toneladas) y Hamburgo (140 millones de toneladas) los superan.

¹⁶http://www.acceso.com/es_ES/notas-de-prensa/el-transporte-maritimo-en-francia-la-apertura-de-los-puertos-franceses-al-transporte-extranjero/54601/

Hay diez puertos principales, el más grande es el de Marsella. 14.932 kilómetros de vías fluviales atraviesan Francia incluyendo el Canal del Mediodía que se conecta el Mar Mediterráneo con el Océano Atlántico por el río Garona.

ACCESO AÉREO

Hay aproximadamente 478 aeropuertos, incluyendo campos de aterrizaje. El Aeropuerto de París-Charles de Gaulle, localizado en los alrededores de París, es el aeropuerto más grande y con más actividad del país, manejando la mayoría del tráfico civil y comercial, y conectando París con prácticamente todas las ciudades del mundo.

Air France es la línea aérea nacional, aunque numerosas compañías aéreas privadas proporcionen viajes domésticos e internacionales con excelentes servicios aduaneros, facilitando la manipulación y el almacenamiento de la carga.

COMUNICACIONES

En Francia es muy desarrollada la infraestructura de telecomunicaciones con excelente servicios nacionales e internacionales, figura entre telefónica de línea fija, telefónica móvil y las redes de radio de microondas.

Radio France Internacionales (RFI) es una emisora internacional; *Europe 1* es una emisora comercial de noticias y entretenimiento y *RTL* es también una emisora comercial que emite programas de música.

3.3.2.3 ENTORNO POLÍTICO

La actual Constitución de Francia (constitución de la quinta república) fue aprobada por un referéndum público el 28 de septiembre de 1958. Desde su implementación ha fortalecido favorablemente la autoridad del poder ejecutivo en relación con el parlamento. Bajo la constitución, el presidente es elegido directamente por un período de 5 años (originalmente eran 7 años).¹⁷

El arbitraje del presidente se asegura el funcionamiento regular de los poderes públicos y la continuidad del estado. El presidente designa al primer ministro, quien preside sobre el Gabinete, comanda a las fuerzas armadas y concluye tratados.

El Gabinete o Consejo de Ministros es nombrado por el Presidente a propuesta del Primer Ministro. Esta organización del gobierno se conoce como república semipresidencialista. La Asamblea Nacional (Assemblée Nationale) es el principal cuerpo legislativo. Sus 577 diputados son electos directamente por un término de 5 años y todos los asientos son votados en cada elección.

Los 321 senadores son elegidos por un colegio electoral (es un sufragio indirecto) por términos de 9 años y un tercio del senado es renovado cada 3 años. Los poderes legislativos del senado son limitados, la asamblea nacional es quien posee la palabra final de ocurrir una disputa entre ambas cámaras.

El gobierno posee una fuerte influencia sobre la forma de la agenda parlamentaria. Además existe un Consejo Constitucional (9 miembros): Control de la constitucionalidad de las

¹⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Pol%C3%ADtica_de_Francia

leyes y Contencioso electoral. Son ciudadanos franceses todos los franceses mayores de 18 años.

3.3.2.4. ENTORNO SOCIO-CULTURAL

Cuadro # 3.4

Años	Porcentajes
0 - 15	19%
15 - 65	65%
65 y mas	16%

Fuente: <http://geografia.laguia200.com>

Elaborado: La Autora

Tasa de crecimiento demográfico: 0,549%

Tasa de natalidad: 12,57nacimientos / 1.000 habitantes

Tasa de mortalidad: 8,56 muertes (s) / 1.000 habitantes

Tasa neta de migración: 1,48 migrante (s) / 1.000 habitantes¹⁸

Grupos étnicos: Árabes en Francia 2,8%, Bereberes en Francia 2,2%, Negros en Francia, Consejo Representativo de las Asociaciones Negras (CRAN), creado en noviembre de 2005, Gitanos en Francia y Mestizos en Francia

Religiones: Existe una ley que desde 1905 separa la Iglesia y el Estado. Iglesia Católica 51%, Ateísmo 35,7%, Islamismo 7,1%, Protestantismo 3,7%, Ortodoxos 1,1%, Judaísmo 1% y otros 0,4% (2008).

¹⁸ <http://www.indexmundi.com/es/datos/2000/francia/>

Idiomas: Francés (oficial) 76,9%, Neerlandés 1,4%, Vasco 1,3%, Alemán 1,2%, Lemosín 0,5%, Árabe 2,8%, Lenguas bereberes 2,2%, Italiano 1,9%, Portugués 1,5%, Hebreo 1,2%, Vietnamita 1% y Otros 8,1%.

Educación: En Francia la educación es gratuita en todos sus niveles, tanto para los estudiantes franceses como para los extranjeros (el Gobierno subvenciona el 94% de los costos de los estudios superiores en Francia). La Universidad de La Sorbona (o Universidad de París) es una de las más antiguas y prestigiosas del mundo. El porcentaje del Presupuesto Nacional destinado a la Educación y la Cultura alcanza al 22% del presupuesto del Estado (adicionalmente los presupuestos locales asignan una partida).¹⁹

Costumbres y tradiciones: Francia un país europeo notable por su infraestructura en iglesias góticas y sus puentes sobre el río Sena, es habitado por gente amante de la buena cocina gourmet, la atención distintiva en los espacios públicos y sus costumbres, entre las cuales tenemos:

- ✓ SAN SEBASTIAN
- ✓ ROMERIA DE SAN BLAS
- ✓ LOS CARNAVALES
- ✓ LA CHARRADA
- ✓ LUNES DE AGUAS

¹⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Educaci%C3%B3n_en_Francia

- ✓ SAN ANTON

- ✓ ROMERIA DE LA PEÑA DE FRANCIA

3.3.3. BALANZA COMERCIAL DE FRANCIA CON EL RESTO DEL MUNDO

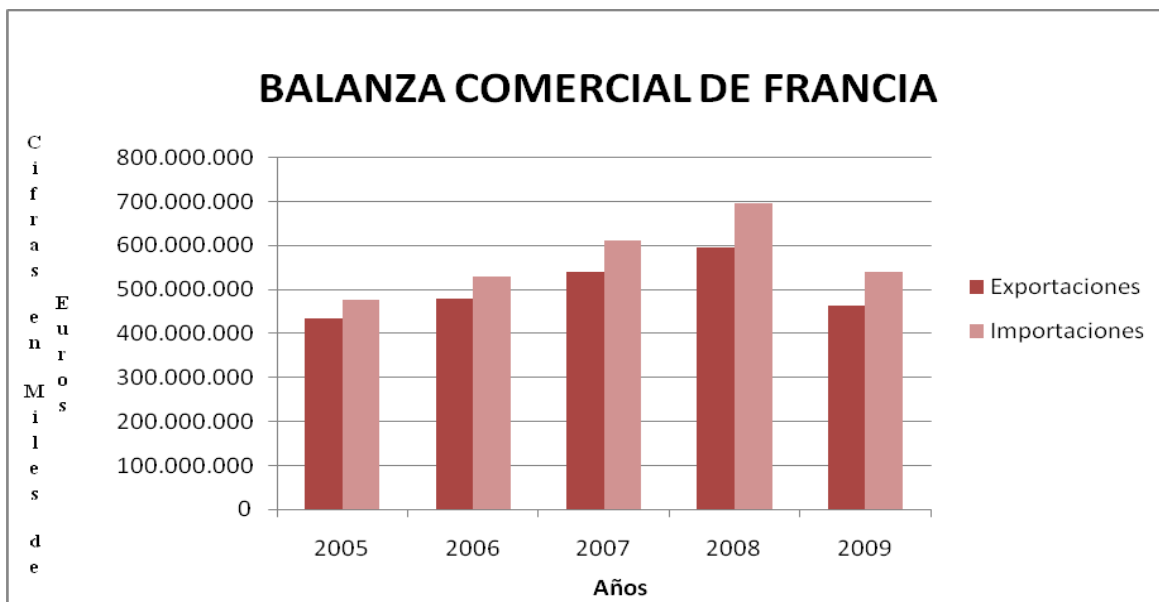
Cuadro # 3.5.
Balanza Comercial Francia con el Resto del Mundo
Cifras en Millones de Euros

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2005	434.354.240	475.856.800	-41.502.560
2006	479.012.864	529.902.272	-50.889.408
2007	539.730.688	611.364.416	-71.633.728
2008	594.505.024	695.004.288	-100.499.264
2009	464.112.800	540.502.272	-76.389.472

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 3.1



3.3.4. IMPORTACIONES

3.3.4.1. PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR FRANCIA

PROCEDENTES DE TODO EL MUNDO

Cuadro # 3.6.
Importaciones de Francia Provenientes de Todo el Mundo
Cifras en Miles de Dólares

PRODUCTOS	2005	2006	2007	2008	2009
Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación	63.765.900	78.211.192	81.855.208	117.496.800	71.975.424
Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	61.472.080	65.331.304	78.959.760	85.215.496	64.491.256
Vehículos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus parte	51.939.652	54.974.048	66.228.220	70.983.880	53.143.376
Maquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabaci	43.824.248	50.631.232	53.205.752	56.442.316	47.246.968
Productos farmacéuticos	14.301.958	16.136.786	19.557.892	22.172.244	24.538.936
Materias plásticas y manufacturas de estas materias	17.986.818	19.960.096	23.819.280	25.260.936	20.022.004
Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida	14.874.421	16.503.105	16.408.564	18.433.252	16.703.628
Navegación aérea o espacial	11.124.518	12.949.603	14.950.542	16.145.149	16.190.394
Productos químicos orgánicos	16.257.327	15.158.708	17.982.072	18.442.380	15.360.449
Fundición, hierro y acero	13.169.274	15.789.518	19.943.730	22.228.764	11.406.940
Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	9.136.607	9.522.818	10.523.052	11.693.967	10.408.539
Papel, cartón, manufact. de pasta de celulosa, de papel/de cartón	8.990.482	9.390.372	10.978.684	11.795.032	9.981.221
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	8.487.300	9.566.788	11.922.653	13.414.303	9.706.551
Muebles; mobiliario medico quirúrgico; artículos de cama y similares	8.014.874	8.496.198	10.284.960	11.384.802	9.517.121
Prendas y complementos de vestir, de punto	7.584.202	8.057.229	9.340.492	10.330.396	9.380.907
Miscellaneous chemical products.	5.799.306	6.172.705	7.539.726	8.525.858	6.919.885
Prod. químicos inorgan.; compuestos inorgan./organ.de los metales	4.368.771	4.874.760	6.088.600	6.812.617	6.328.374
Caucho y manufacturas de caucho	5.127.310	5.834.020	7.152.090	8.025.277	6.115.095
Prep.de legumbres,hortalizas,frutos o de otras partes de plant.	2.568.744	2.813.086	3.461.489	4.009.876	3.793.555
Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	2.610.332	2.803.224	3.362.293	3.881.012	3.578.769
TOTAL	371.404.124	413.176.792	473.565.059	542.694.357	416.809.392

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Elaboración: La Autora

Las importaciones de Francia mantienen una tendencia positiva, sin embargo los mayores productos importados según su rubro en miles de dólares se encuentran: combustibles, reactores nucleares, vehículos, tractores, maquinaria, material eléctrico, la importación de estos ítems demuestran un crecimiento cada año, principalmente en el año 2008.

En cuanto a la importación de Hortalizas aunque no se ubique dentro de los primeros productos de importación, el crecimiento se puede notar año tras año. Con esto podemos determinar que Francia es un potencial mercado para la oferta de hortalizas.

3.3.4.2. PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE FRANCIA

Cuadro # 3.7.
Principales Proveedores de Francia
Cifras en Miles de Dólares

Exportadores	2005	2006	2007	2008	2009
'Alemania	81.703.992	86.144.464	101.710.832	113.901.584	88.206.760
'Bélgica	38.438.920	44.144.972	50.697.120	59.139.864	44.696.188
'Italia	41.127.492	44.828.368	52.210.576	56.530.104	42.981.560
'China	25.949.320	30.102.976	38.728.292	45.461.944	41.252.584
'Estados Unidos de América	28.100.924	31.805.570	35.571.996	38.295.740	34.722.668
'España	33.837.472	36.359.196	42.665.916	45.316.840	34.255.168
'Reino Unido	27.866.768	32.478.402	33.410.532	33.670.664	25.172.286
'Países Bajos (Holanda)	19.664.484	21.641.200	25.010.184	28.179.660	22.853.692
'Suiza	11.145.187	12.114.829	14.010.041	15.699.978	13.725.119
'Federación de Rusia	10.067.573	12.588.663	15.135.157	20.159.584	12.938.862
'Japón	12.889.946	12.909.259	13.987.373	13.998.663	10.767.919
'Irlanda	8.950.530	8.123.677	8.929.598	8.983.380	8.389.467
'Polonia	4.800.455	6.206.823	7.428.753	9.549.717	7.788.092
'Turquía	4.394.737	5.292.458	6.569.803	7.828.730	7.019.164
'Noruega	8.029.679	8.538.360	8.660.117	12.381.513	6.629.929
'Francia	5.000.066	5.344.874	6.681.094	7.133.680	6.600.057
'Suecia	6.009.888	6.499.936	7.976.562	9.297.559	6.497.835
'República Checa	3.982.711	5.154.866	6.214.037	6.891.627	5.875.979
Portugal	4.561.731	4.957.008	5.647.642	6.030.559	5.012.945
'Austria	4.298.789	4.534.061	5.339.687	5.997.335	4.738.808
TOTAL	380.820.664	419.769.962	486.585.312	544.448.725	430.125.082

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Elaboración: La Autora

Como se puede apreciar los tres principales socios comerciales de Francia son Alemania, Bélgica e Italia, cuyas exportaciones crecen cada año. Más significativo en el año 2008.

3.3.5. EXPORTACIONES

3.3.5.1. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR FRANCIA HACIA EL RESTO DEL MUNDO

Cuadro # 3.8.
Principales Productos Exportados por Francia Hacia el Resto del Mundo
Cifras en Miles de Dólares

PRODUCTOS	2005	2006	2007	2008	2009
Reactores nucleares,calderas,maquinas,aparatos y artefactos mecanicos.	52.667.644	59.320.152	69.622.032	75.974.080	56.251.672
Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus part	59.673.452	58.841.432	63.921.400	61.853.064	42.737.512
Maquinas, aparatos y material electrico,sus partes;aparatos de grabaci	41.677.056	47.085.948	46.990.504	47.957.560	38.722.292
Navegación aérea o espacial	24.470.720	28.975.140	31.327.882	38.141.204	34.546.576
Productos farmacéuticos	21.879.942	23.778.092	27.564.624	32.275.548	33.340.814
Materias plasticas y manufacturas de estas materias	16.779.556	18.310.224	22.192.824	23.053.256	17.300.576
Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	17.920.768	20.724.892	20.742.440	30.141.680	16.391.940
Instrumentos,aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	13.474.191	15.372.473	16.506.075	18.490.576	16.139.443
Aceites esenciales y resinoides;prep.de perfumeria,de tocador	11.519.599	12.446.238	14.559.240	16.122.240	13.652.459
Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	11.648.423	13.299.479	15.397.000	16.736.520	13.559.836
Fundicion, hierro y acero	14.309.109	16.840.676	20.533.948	22.185.198	13.079.832
Productos quimicos organicos	11.579.100	12.714.279	13.655.478	15.394.514	11.752.160
Manufacturas de fundicion, de hierro o de acero	8.236.698	9.349.253	11.882.738	13.165.533	9.519.684
Miscellaneous chemical products.	7.572.284	8.400.853	9.452.098	10.657.501	9.112.399
Papel, carton;manufact. de pasta de celulosa,de papel/de carton	7.689.127	7.996.767	8.987.840	9.403.279	7.717.895
Caucho y manufacturas de caucho	6.630.308	7.285.483	8.463.714	9.196.136	6.814.327
Cereales	4.812.727	4.800.039	6.356.741	9.638.668	6.798.338
Leche y productos lacteos; huevos de ave; miel natural;	5.172.186	5.383.994	6.678.169	7.702.560	6.523.867
Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	3.580.552	3.988.626	5.621.647	7.782.541	5.622.030
Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	4.638.280	5.042.783	5.947.539	6.383.557	5.433.285
Aluminio y manufacturas de aluminio	4.234.446	5.340.677	6.002.284	6.040.377	4.321.397
TOTAL	350.166.168	385.297.500	432.406.217	478.295.592	369.338.334

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Elaboración: La Autora

Los productos de mayor intercambio comercial que realiza Francia con el Resto del Mundo se concentra en reactores nucleares, vehículos, maquinarias, productos farmacéuticos, etc. Su industria permite desarrollar bienes de consumo.

3.3.5.2. PRINCIPALES PAÍSES COMPRADORES DE FRANCIA

Cuadro # 3.9
Principales Países Compradores de Francia
Cifras en Miles de Dólares

Importadores	Valor exportada en 2005	Valor exportada en 2006	Valor exportada en 2007	Valor exportada en 2008	Valor exportada en 2009
Alemania	63.112.312	69.417.312	77.914.752	86.841.528	68.985.008
Italia	39.877.080	43.529.544	49.462.432	52.423.480	39.242.640
España	44.221.756	47.196.776	51.652.808	49.916.888	37.242.572
Bélgica	32.740.004	35.250.556	40.593.524	45.317.968	35.348.720
Reino Unido	38.237.980	40.715.472	45.226.332	46.710.232	33.747.316
Estados Unidos de América	31.113.172	33.165.276	34.096.800	35.110.120	27.346.848
Países Bajos (Holanda)	17.885.946	19.734.276	22.672.454	25.132.632	19.107.820
Suiza	12.723.399	13.142.134	14.401.205	17.686.092	14.028.479
China	7.205.194	10.148.907	12.423.865	13.285.333	10.943.269
Polonia	5.769.447	8.680.105	8.682.014	9.906.645	7.179.002
Federación de Rusia	4.182.568	5.922.984	7.748.231	10.364.291	7.069.433
Argelia	5.809.565	5.057.742	5.695.717	8.108.167	6.959.564
Turquía	5.799.788	6.533.478	7.125.920	8.402.659	6.731.562
Japón	6.732.357	7.152.506	7.916.481	8.254.690	6.648.768
Portugal	5.750.895	6.083.012	6.817.923	7.565.442	6.022.592
Singapur	3.769.174	4.352.531	4.961.041	6.798.936	5.939.551
Suecia	5.438.463	6.264.226	7.363.164	8.056.369	5.717.631
Emiratos Árabes Unidos	3.303.737	4.295.622	5.010.290	5.188.484	4.836.367
Marruecos	3.753.511	4.039.150	4.830.298	6.260.056	4.823.036
Grecia	3.862.279	4.102.292	5.118.055	5.447.303	4.313.995

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Elaboración: La Autora

Al igual que sus importaciones Alemania, Italia, España y Bélgica son los principales destinos de las exportaciones Francesas, a mayor parte de sus ventas al exterior se destinan a los países de la Unión Europea.

3.3.5.3. COMERCIAL BILATERAL ECUADOR – FRANCIA

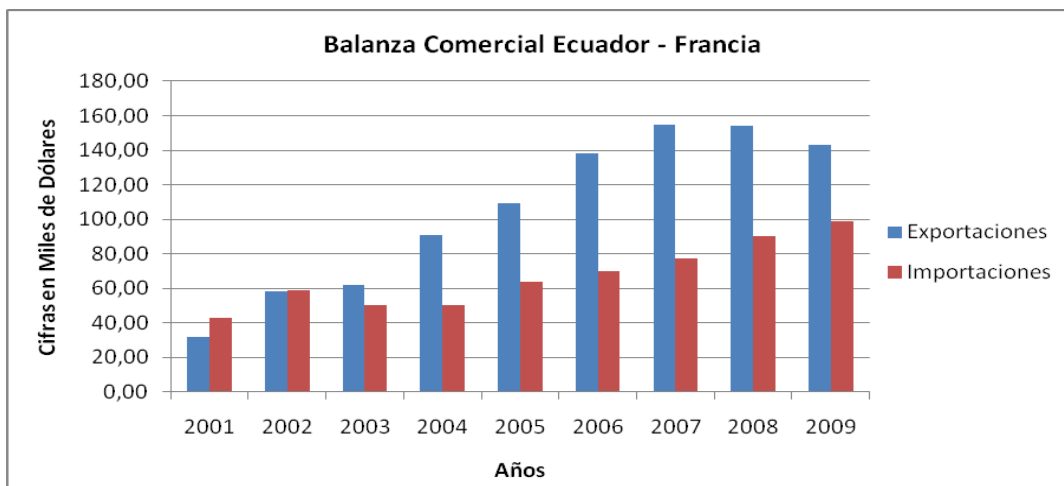
Cuadro No. 3.10
Balanza Comercial Ecuador – Francia
Cifras en miles de dólares

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2001	32,00	43,00	-11,00
2002	58,00	59,00	-1,00
2003	62,00	50,00	12,00
2004	91,00	50,00	41,00
2005	109,00	64,00	45,00
2006	138,00	70,00	68,00
2007	155,00	77,00	78,00
2008	154,00	90,00	64,00
2009	143,00	99,00	44,00

Fuente: Banco Central del Ecuador BCE

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 3.2



Respecto a las exportaciones ecuatorianas a Francia, aumentan cada año como se puede ver en el año 2007 con 155 miles de dólares, mientras que las importaciones se han

incrementado en estos últimos años 2008- 2009 en un 9% respectivamente, logrando un saldo positivo.

3.3.5.4. PRINCIPALES PRODUCTOS ECUATORIANOS EXPORTADOS A FRANCIA

Cuadro # 3.11
Principales Productos Ecuatorianos Exportados Hacia Francia
Cifras en Miles de Dólares

PRODUCTOS	2.005,00	2.006,00	2.007,00	2.008,00	2.009,00
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	23.988,00	46.076,00	57.806,00	70.868,00	69.321,00
Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos..	20.015,00	23.183,00	26.519,00	37.815,00	34.349,00
Prep. de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plant.	17.486,00	23.216,00	25.473,00	29.035,00	21.537,00
Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	0,00	23,00	0,00	0,00	11.502,00
Plantas vivas y productos de la floricultura	3.367,00	3.663,00	8.600,00	2.908,00	7.537,00
Cacao y sus preparaciones	19.325,00	8.082,00	14.243,00	7.096,00	3.476,00
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	2.174,00	2.876,00	3.120,00	4.277,00	2.379,00
Residuos desperdicios de las industrias alimentarias; Ali. para animales	0,00	0,00	0,00	0,00	1.280,00
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	535,00	576,00	2.012,00	1.700,00	1.257,00
Artículos de sombrerería y sus partes	256,00	330,00	218,00	221,00	587,00
Legumbres y hortalizas plantas, raíces y tubérculos alimenticios	411,00	156,00	694,00	503,00	425,00
Preparaciones alimenticias diversas	128,00	192,00	225,00	221,00	416,00
Pieles (excepto la peletería) y cueros	159,00	181,00	0,00	0,00	262,00
Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	238,00	323,00	222,00	282,00	252,00
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	260,00	425,00	476,00	481,00	237,00
Café, te, yerba mate y especias	53,00	47,00	92,00	181,00	140,00
Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares	140,00	163,00	186,00	181,00	134,00
Miscellaneous chemical products.	0,00	0,00	0,00	0,00	90,00
Azúcares y artículos de confitería	25,00	49,00	39,00	55,00	88,00
Cereales	59,00	116,00	72,00	62,00	65,00
Prendas y complementos de vestir, de punto	53,00	35,00	26,00	22,00	57,00
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similare	2,00	2,00	11,00	2,00	49,00

Maquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabaci	42,00	169,00	33,00	2,00	44,00
Manufacturas diversas	21,00	38,00	30,00	20,00	38,00
Materias plásticas y manufacturas de estas materias	2,00	32,00	0,00	14,00	33,00
Productos químicos orgánicos	0,00	0,00	0,00	0,00	22,00
Productos editoriales, de la prensa/de otras industrias graficas	0,00	1,00	0,00	0,00	22,00
Extractos curtientes/ tintóreos; taninos, sus derribados pinturas	81,00	86,00	24,00	11,00	20,00
Vidrio y manufacturas de vidrio	0,00	0,00	7,00	8,00	19,00

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Elaboración: La Autora

Dentro de los principales productos ecuatorianos de exportación hacia el mercado Francés, se encuentran los productos como pescados y crustáceos, seguidas por las preparaciones de legumbres, hortalizas y luego las plantas vivas si se analiza el comportamiento del 2008. Así también las cifras del 2009 muestran que los productos agrícolas tienen una alta demanda. Sin duda el potencial de exportación hacia Francia conforma productos agrícolas y madereros como es el caso de madera, carbón vegetal y manufacturas de madera, productos tradicionales y no tradicionales que en los mercados europeos tienen gran acogida. Por otra parte las exportaciones de alcachofa (hortalizas) han mantenido un crecimiento considerable sobre todo a partir del 2006 y registrando un mayor nivel de venta en el 2008, lo que demuestra que existe una amplia demanda de este producto. Finalmente se demuestra que Francia es un importante mercado para productos agrícolas ecuatorianos sobre todo para Preparación de legumbres y hortalizas.

3.3.5.5. PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE FRANCIA

Cuadro # 3.12.
Principales Productos Importados desde Francia
Cifras en Miles de Dólares

PRODUCTOS	2005	2006	2007	2008	2009
Productos farmacéuticos	8.101	13.199	14.548	25.942	30.739
Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	10.925	9.008	9.296	29.856	23.540
Instrumentos, aparatos de optica,fotografia,cinematografia,medida,contr	2.092	1.922	3.108	8.950	12.035
Aceites esenciales y resinoides; prep.de perfumeria,de tocador	3.794	3.763	5.036	10.890	8.524
Maquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabaci	4.800	8.973	5.389	14.725	7.683
Miscellaneous chemical products.	3.356	2.787	4.794	10.261	6.345
Productos químicos orgánicos	2.062	2.087	3.716	4.753	5.312
Fundición, hierro y acero	3.215	1.649	2.062	4.658	4.504
Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehic.terrestres,sus part	7.650	7.804	7.713	3.886	4.430
Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación	774	4	9	1.323	4.255
Caucho y manufacturas de caucho	1.913	2.418	2.920	3.437	4.124
Vidrio y manufacturas de vidrio	2.731	2.875	3.310	3.386	2.641
Materias plásticas y manufacturas de estas materias	1.995	2.085	1.515	2.715	2.293
Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	1.375	1.402	931	4.800	1.989
Manufacturas diversas	476	850	1.108	2.100	1.912
Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	182	589	685	1.614	1.597
Extractos curtientes/tintoreos;taninos,sus derivados;pinturas	409	431	161	1.122	1.084
Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	792	812	948	1.119	869
Materias albuminoidas;prod.a base de amidon o de fecula modificados	142	187	452	491	766
Abonos	244	113	559	1.428	731
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos..	1.094	758	526	1.501	574

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Elaboración: La Autora

El potencial de Francia sin duda es su industria, por ello este mercado nos provee de productos industrializados así como productos farmacéuticos, reactores nucleares, maquinaria entre otros que permiten abastecer la demanda del mercado Ecuatoriano. Su principal producto de exportación es productos farmacéuticos y artefactos mecánicos. Esto demuestra la equiparación del intercambio comercial entre los dos países, Ecuador al proveer productos agrícolas para satisfacer la demanda alimentaria del mercado Francia; y Francia, al proveernos productos de la industria que generan mayor desarrollo a sectores como la salud e industria.

3.4. DEMANDA

“Cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un determinado momento”²⁰.

3.4.1. CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

El método que se empleará para determinar la cuantificación de la demanda es el Método No Probabilístico por conveniencia, por cuanto existe información estadística respecto a la producción, importaciones y exportaciones de Alcachofa del mercado Francés.

La determinación de la demanda actual se puede obtener a través del cálculo del consumo aparente, el mismo que está determinado por la producción (P) de alcachofa más las importaciones (M) y menos las exportaciones (E) realizadas por este país, $CA = P + M - E$.

²⁰BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Editorial Mc Graw-Hill, Cuarta Edición

3.4.2. PRODUCCIÓN NACIONAL DE ALCACHOFA EN CONSERVA EN FRANCIA

Investigando fuentes como FAO y Trade MAP, se comprobó que Francia si es productor de alcachofa en un 80% con respecto a los países comunitario, el comercio de este vegetal está decreciendo debido a las dificultades que encierra su preparación para el consumo en fresco. Esto podría dar oportunidades al sector alimentario de los preparados.

Aunque hay que considerar el valor como producto industrializado en forma de fondos, corazones y trozos.

Por ello, Europa es uno de los importantes mercados para la comercialización de este producto.

3.4.3. IMPORTACIONES DE ALCACHOFA EN CONSERVA DE FRANCIA

El mercado Europeo es uno de los mercados más atractivos para la comercialización. En base a los datos estadísticos obtenidos a través de la página Web de Trade Map no se pueden conseguir datos históricos con mayor antigüedad, sin embargo. Los datos que registran datan a partir del año 2007 como se demuestra en el siguiente cuadro:

Cuadro # 3.13
Importaciones de Alcachofa en Conserva de Francia
Periodo 2005 - 2010
Cifras en Toneladas Métricas

Año	Tons
2005	-
2006	-
2007	90.249
2008	94.959
2009	103.917
2010*	148.662,90

Fuente: <http://www.trademap.org/Coun>

Elaboración: La Autora

(*) Dato Proyectado

3.4.3.1. PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ALCACHOFA EN CONSERVA

Para las importaciones de alcachofa en conserva de Francia, se empleará los Métodos Casuales que, “tratan de proyectar las variables del mercado sobre la base de antecedentes cuantitativos históricos; para ello se tiene como premisa básica suponer que los factores condicionantes del comportamiento histórico de algunas o todas las variables del mercado permanecerán estables a lo largo de la vida útil”²¹, y que a través del Método de Regresión Lineal Simple se obtendrá la proyección de las importaciones para los próximos diez años.

²¹ BARRENO, Luis Enrique; Manual de Formulación y Evaluación de Poryectos, Primera Edición, Quito-2007,

Cuadro # 3.14

Cálculo Proyección de las Importaciones de Alcachofa en conserva de Francia

AÑOS	TnM	X	X * Y	X ²
2005		-2	0	4
2006		-1	0	1
2007	90.249	0	0	0
2008	94.959	1	94959	1
2009	103.917	2	207834	4
TOTAL	289.125,00		302.793,00	10

Fuente:www.trademap.org/Product_SelCountry_TS

Elaboración: La Autora

AÑOS	(X)
2010	3
2011	4
2012	5
2013	6
2014	7
2015	8
2016	9
2017	10
2018	11
2019	12
2020	13

Ecuación de Proyección: $y = a + bx$

$$a = \frac{\sum y}{N}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{289.125,00}{5}$$

$$b = \frac{302.793,00}{10}$$

$$a = 57.825,00$$

$$b = 30.279,30$$

$$y = a + bx$$

$$y = 57.825,00 + (30.279,30 * x)$$

$$y_{2011} = 57.825,00 + (30.279,30 * 4)$$

$$y_{2011} = 178.942,20$$

Cadro # 3.14

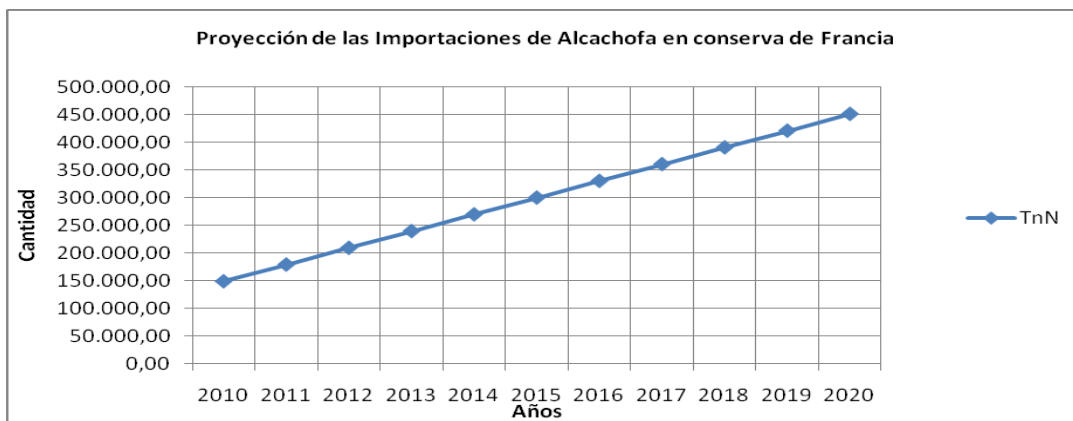
Cálculo Proyección de las Importaciones de Alcachofa en conserva de Francia

AÑOS	TnM	X	X * Y	X ²
2005		-2	0	4
2006		-1	0	1
2007	90.249	0	0	0
2008	94.959	1	94959	1
2009	103.917	2	207834	4
TOTAL	289.125,00		302.793,00	10

Fuente: www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx

Elaboración: La Autora

Gráfico 3.3



Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

Interpretación: Como se puede observar, la tendencia de las importaciones de alcachofa en conserva es creciente cada año, demostrando además un volumen en toneladas métricas muy significativas. Con estos antecedentes, se puede demostrar que Francia presenta una excelente oportunidad de negocio.

3.4.4. PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE ALCACHOFA EN CONSERVA A FRANCIA

Cuadro # 3.15
Principales Países Proveedores de Alcachofa en Conserva a Francia
Periodo 2005 a 2009

EXPORTADORES	2005	2006	2007	2008	2009
España	0	0	36278	38976	39535
Bélgica	0	0	15487	16848	22608
Países Bajos (Holanda)	0	0	9190	8687	11370
Italia	0	0	6165	4801	5348
Perú	0	0	4505	3900	3481
Francia	0	0	906	1824	2560
Alemania	0	0	1399	1096	2090
Camerún	0	0	1399	1540	1708
Turquía	0	0	1345	1338	1340
Reino Unido	0	0	150	1139	1326
Túnez	0	0	973	1164	1305
Ecuador	0	0	727	1434	1108
Israel	0	0	1518	1383	1094
Marruecos	0	0	1413	1002	1081
Polonia	0	0	2802	2754	1031
Luxemburgo	0	0	640	1168	1028
Portugal	0	0	462	698	902
República Democrática del Congo	0	0	382	1158	878
China	0	0	1445	918	858
Egipto	0	0	280	140	440
Líbano	0	0	273	332	418
Austria	0	0	96	32	391

Fuente: www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx

Elaboración: La Autora

3.4.5. EXPORTACIONES DE ALCACHOFA EN CONSERVA A FRANCIA

Las exportaciones de alcachofas en conserva aumentarán progresivamente en el 2010 alcanzando 163.893 un volumen alto de toneladas métricas (TM), impulsadas por la recuperación de la demanda de Estados Unidos, Argentina y de Europa.²²

La mayor demanda que tendrá el producto en los subsiguientes años impulsará el ingreso de más empresas al negocio.

Las exportaciones de alcachofas en conservas en el año 2009 disminuyen notablemente, debido a la menor demanda en Estados Unidos, Argentina, Francia y Alemania, cabe indicar que los datos estadísticos recopilados registran a partir del 2005, así se muestra:

Cuadro # 3.16
Exportaciones de Alcachofa en Conserva a Francia
Periodo 2005-2010
Cifras en Toneladas Métricas

Año	Tons
2005	-
2006	-
2007	114.841
2008	113.138
2009	105.445
2010*	163.893

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Elaboración: La Autora

(*) Dato Proyectado

²² <http://www.pymex.pe/noticias/peru/5011-exportaciones-de-alcachofas-en-conserva-creceran-27-en-el-2010.html>

3.4.5.1. PROYECCIONES DE LAS EXPORTACIONES DE ALCACHOFA EN CONSERVA

Cadro # 3.17

Cálculo Proyección de las Exportaciones de Alcachofa en conserva de Francia

AÑOS	TnM	X	X * Y	X ²
2005		-2	0	4
2006		-1	0	1
2007	114.841	0	0	0
2008	113.138	1	113138	1
2009	105.445	2	210890	4
TOTAL	333.424,00		324.028,00	10

ente: www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.as

Elaboración: La Autora

AÑOS	(X)
2010	3
2011	4
2012	5
2013	6
2014	7
2015	8
2016	9
2017	10
2018	11
2019	12
2020	13

Ecuación de Proyección: $y = a + bx$

$$a = \frac{\sum y}{N}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{333.424,00}{5}$$

$$b = \frac{324.028,00}{10}$$

$$a = 66.684,80$$

$$b = 32.402,80$$

$$y = 66.684,80 + (32.402,80 * x)$$

$$y_{2011} = 66.684,80 + (32.402,80 * 4)$$

$$y_{2011} = 196.296,00$$

Cuadro # 3.18
Proyección de las Exportaciones de Alcachofa en conserva de Francia
2011 - 2020
Cifras en Toneladas Métricas

AÑOS	TnM
2011	196.296,00
2012	228.698,80
2013	261.101,60
2014	293.504,40
2015	325.907,20
2016	358.310,00
2017	390.712,80
2018	423.115,60
2019	455.518,40
2020	487.921,20

Fuente: Estudio Propio
 Elaboración: La Autora

Gráfico 3.4



Interpretación: El comportamiento de las exportaciones de Alcachofa en conserva de Francia, demuestra que en los siguientes diez años el crecimiento es constante.

3.4.6. CONSUMO APARENTE

A través del Consumo Aparente se puede conocer la cantidad de Alcachofa en conserva Francia dispone para su consumo. El Consumo Aparente está determinado por la siguiente fórmula:

$$\text{Consumo Aparente} = \text{Producción Estimada} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

Cuadro # 3.19
Proyección de las Exportaciones de Alcachofa en conserva de Francia
Periodo 2011 - 2020
Cifras en Toneladas Métricas

AÑOS	Producción Nacional	IMPORTACIONES (Tn M)	EXPORTACIONES (Tn M)	CONSUMO APARENTE (Tn M)
2010	42.721	148.662,90	163.893,20	27.490,28
2011	40.786	178.942,20	196.296,00	23.432,46
2012	38.852	209.221,50	228.698,80	19.374,65
2013	36.918	239.500,80	261.101,60	15.316,83
2014	34.983	269.780,10	293.504,40	11.259,02
2015	33.049	300.059,40	325.907,20	7.201,20
2016	31.115	330.338,70	358.310,00	3.143,39
2017	29.180	360.618,00	390.712,80	-914,42
2018	27.246	390.897,30	423.115,60	-4.972,24
2019	25.312	421.176,60	455.518,40	-9.030,05
2020	23.377	451455,9	487921,2	-13.087,87

Fuente Estudio Propio

Elaboración: La Autora

3.4.7. PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE FRANCIA

A continuación la proyección de la Producción Nacional para poder obtener el Consumo Aparente:

Cuadro # 3.20
Proyección de la Producción Nacional de Francia
2003 - 2009
Cifras en Toneladas Métricas

Año	Toneladas
2003	50.297
2004	59.612
2005	50.149
2006	51.883
2007	46.572
2008	44.234
2009*	44.655

Fuente: Trade Map

Elaborado: La Autora

(*) Datos Proyectados

Cuadro # 3.21
Proyección de la Producción Nacional de Francia

AÑOS	Producción	X	X * Y	X²
2003	50.297	-2,5	-125.743	6,25
2004	59.612	-1,5	-89.418	2,25
2005	50.149	-0,5	-25.075	0,25
2006	51.883	0,5	25.942	0,25
2007	46.572	1,5	69.858	2,25
2008	44.234	2,5	110.585	6,25
TOTAL	302.747		-33.851	17,5

Fuente:Trade Map

Elaboración: La Autora

AÑOS	(X)
2009	3
2010	4
2011	5
2012	6
2013	7
2014	8
2015	9
2016	10
2017	11
2018	12
2019	13
2020	14

Ecuación de Proyección: $y = a + bx$

$$a = \frac{\sum y}{N} \qquad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{302.747}{6} \qquad b = \frac{-33.851}{17,5}$$

$$a = 50.458 \qquad b = -1.934$$

$$y = 50.458 + (-1.934*x)$$

$$y_{2011} = 50.458 + (-1.934*5)$$

$$y_{2011} = 40.786$$

Cuadro # 3.22
Producción Nacional de Francia
Período 2011 - 2020
Cifras en Millones de Habitantes

AÑOS	POBLACIÓN
2009	44.655
2010	42.721
2011	40.786
2012	38.852
2013	36.918
2014	34.983
2015	33.049
2016	31.115
2017	29.180
2018	27.246
2019	25.312
2020	23.377

Fuente Estudio Propio

Elaboración: La Autora

3.4.8. PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE FRANCIA

Para la proyección de la población de Francia se ha tomado datos históricos de la FAO los mismos que están el año 2008 con esta serie de histórica se ha proyectado la población.

Cuadro # 3.23
Población de Francia
Período 2003 - 2010

AÑO	POBLACIÓN Millones de Hab.
2003	60.180.529
2004	60.656.178
2005	60.656.178
2006	60.876.136
2007	63.713.926
2008	64.057.790
2009*	64.156.938
2010*	64.979.209

Fuente: <http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567>

Elaboración: La Autora

(*) Datos Proyectados

Cuadro # 3.24
Proyección de la Población de Francia

AÑOS	POBLACIÓN	X	X * Y	X ²
2003	60.180.529	-2,5	-150.451.323	6,25
2004	60.656.178	-1,5	-90.984.267	2,25
2005	60.656.178	-0,5	-30.328.089	0,25
2006	60.876.136	0,5	30.438.068	0,25
2007	63.713.926	1,5	95.570.889	2,25
2008	64.057.790	2,5	160.144.475	6,25
TO TAL	370.140.737		14.389.754	17,5

Fuente: <http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567>

Elaboración: La Autora

AÑOS	(X)
2009	3
2010	4
2011	5
2012	6
2013	7
2014	8
2015	9
2016	10
2017	11
2018	12
2019	13
2020	14

Ecuación de Proyección: $y = a + bx$

$$a = \frac{\sum y}{N} \qquad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{370.140.737}{6} \qquad b = \frac{14.389.754}{17,5}$$

$$a = 61.690.123 \qquad b = 822.272$$

$$y = 61.690.123 + (822.272 * x)$$

$$y_{2011} = 61.690.123 + (822.272 * 5)$$

$$y_{2011} = 65.801.481$$

Cuadro # 3.25
Población de Francia
Período 2011 - 2020
Cifras en Millones de Habitantes

AÑOS	POBLACIÓN
2009	64.156.938
2010	64.979.209
2011	65.801.481
2012	66.623.753
2013	67.446.024
2014	68.268.296
2015	69.090.567
2016	69.912.839
2017	70.735.111
2018	71.557.382
2019	72.379.654
2020	73.201.926

Fuente Estudio Propio

Elaboración: La Autora

3.4.9. CONSUMO PER CÁPITA DE ALCACHOFA EN CONSERVA

Mediante el Consumo Per Cápita podremos obtener el consumo anual de alcachofa en conserva por habitante en Francia. Este indicador se obtiene a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Consumo Per Cápita} = \frac{\text{Consumo Aparente}}{\text{Población}}$$

Una vez proyectada la población de Francia y determinado el Consumo Aparente, es posible fijar el Consumo Per Cápita de alcachofa en conserva, este análisis permitirá establecer una buena aproximación del comportamiento de los potenciales consumidores de Alcachofa.

Cuadro # 3.26
Consumo Per Cápita de Alcachofa en Conserva
Periodo 2011 - 2020

Años	Consumo Aparente (TnM)	Población	Consumo Per Cápita (Kg/año)
2010	27.490,28	64.979.209	0,42
2011	23.432,46	65.801.481	0,36
2012	19.374,65	66.623.753	0,29
2013	15.316,83	67.446.024	0,23
2014	11.259,02	68.268.296	0,16
2015	7.201,20	69.090.567	0,10
2016	3.143,39	69.912.839	0,04
2017	-914,42	70.735.111	-0,01
2018	-4.972,24	71.557.382	-0,07
2019	-9.030,05	72.379.654	-0,12
2020	-13.087,87	73.201.926	-0,18

Fuente: Estudio Porpio

Elaboración: La Autora

3.4.10. CONSUMO RECOMENDADO

Mediante la información proporcionada de la FAO, el consumo recomendado por habitante es de 6 gr. diarios, lo cual indica que al año se debe consumir 2.190 gr. Es decir 2,19 Kg. de alcachofa.

Cuadro # 3.27
Consumo Recomendado de Alcachofa en Conserva
Periodo 2010 - 2020

Años	Consumo Aparente (TnM)	Población	Consumo Per Cápita (Kg/año)	Consumo Recomendado (Kg/hab.)
2010	27.490,28	64.979.209	0,42	2,19
2011	23.432,46	65.801.481	0,36	2,19
2012	19.374,65	66.623.753	0,29	2,19
2013	15.316,83	67.446.024	0,23	2,19
2014	11.259,02	68.268.296	0,16	2,19
2015	7.201,20	69.090.567	0,10	2,19
2016	3.143,39	69.912.839	0,04	2,19
2017	-914,42	70.735.111	-0,01	2,19
2018	-4.972,24	71.557.382	-0,07	2,19
2019	-9.030,05	72.379.654	-0,12	2,19
2020	-13.087,87	73.201.926	-0,18	2,19

Fuentes: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

3.5. OFERTA

“En economía, oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado en un momento determinado.”²³.

²³ MIÑO LÓPEZ, Patricio: ELEMENTOS DE ECONOMIA, Sexta Edición, Quito

3.5.1. CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA

3.5.1.1. PRODUCCIÓN MUNDIAL DE ALCACHOFA EN CONSERVA

Cuadro # 3.28
Producción Mundial de Alcachofa en Conserva
Cifras en Toneladas Métricas

PAÍS	2002	2003	2004	2005	2006	2207	2008
Argelia	34.449	34.721	50.460	37.030	25.595	22.856	25.000
Argentina	86.000	88.000	88.000	88.000	88.000	90.000	90.000
China	43.000	45.000	52.000	55.000	60.000	65.000	66.000
Egipto	61.022	110.348	54.505	70.000	70.000	74.000	74.000
España	289.417	306.484	300.216	200.135	228.219	212.400	212.400
Estados Unidos	42.770	45.720	37.420	39.420	34.060	40.910	53.890
Grecia	33.000	29.000	29.300	27.497	28.869	24.600	21.300
Italia	455.653	391.680	489.207	469.975	468.964	474.283	483.561
Marruecos	43.520	50.270	53.770	53.220	55.175	52.005	60.190
Turquía	27.000	28.000	30.000	36.000	35.007	33.807	36.320

Fuente: <http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancor>

Elaboración: La Autora

Dentro de los principales productores mundiales de alcachofa se puede apreciar que Italia y España son los líderes con una producción anual que sobrepasa las doscientos mil toneladas métricas. Argentina muestra también un panorama muy competitivo al ubicarse dentro de los principales productores de alcachofa.

3.5.1.2. PRODUCCIÓN NACIONAL DE ALCACHOFA EN CONSERVA EN EL ECUADOR

Cuadro # 3.29
Producción Nacional de Alcachofa en Conserva
Cifras en Toneladas Metricas

AÑOS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 *	2009*
Ecuador	71.735	50.297	59.612	50.149	53.524	55.000	49.765	47.447

Fuente: FAO

Elaboración: La Autora

(*) Datos Proyectados

3.5.1.2.1. PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE ALCACHOFA EN CONSERVA EN EL ECUADOR

Para realizar la proyección de la Producción Nacional, se empleará el Método de Regresión Simple, así se obtendrá la proyección para los siguientes diez años la misma que se incrementa de acuerdo a lo que se indica a continuación:

Cuadro # 3.30
Proyección de la Producción Nacional de Alcachofa en Conserva
Período 2010 - 2020

Año	(Tn M)	(X)	(X*Y)	(X ²)
2002	71735	-2,5	-179337,5	5
2003	50297	-1,5	-75445,5	3
2004	59612	-0,5	-29806	1
2005	50149	0,5	25074,5	1
2006	53524	1,5	80286	3
2007	55000	2,5	137500	5
TOTAL	340317		-41728,5	18

Fuente: FAO

Elaborado: La Autora

AÑOS	(X)
2008	3
2009	4
2010	5
2011	6
2012	7
2013	8
2014	9
2015	10
2016	11
2017	12
2018	13
2019	14
2020	15

Ecuación de Proyección: $y=a + bx$

$$a = \frac{\sum y}{N} \qquad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{340317}{6} \qquad b = \frac{-41728,5}{18}$$

$$a = 56719,5 \qquad b = -2318,25$$

$$y = 56719,5 + (-2318,25*x)$$

$$y_{2010} = 56719,5 + (-2318,25*5)$$

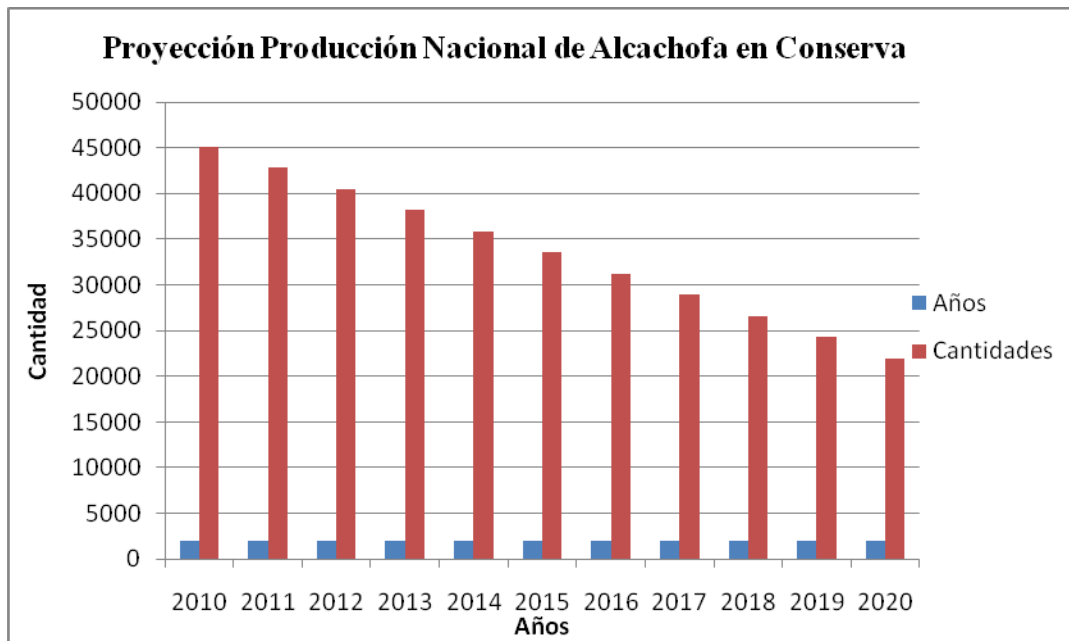
$$y_{2010} = 45128,25$$

Cuadro # 3.30
Proyección de la Producción Nacional de Alcachofa en Conserva
Período 2010 - 2020

AÑOS	TnM
2010	45.128,25
2011	42.810,00
2012	40.491,75
2013	38.173,50
2014	35.855,25
2015	33.537,00
2016	31.218,75
2017	28.900,50
2018	26.582,25
2019	24.264,00
2020	21.945,75

Elaboración: La Autora

Gráfico 3.5



Interpretación: El comportamiento de la producción nacional demuestra que en los siguientes años existirá una tendencia de producción a la baja, esto se da debido al clima de Ecuador que es variado, por lo cual se tomara medidas como sembrar por diferentes lugares.

3.5.1.3. EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ALCACHOFA EN CONSERVA

Cuadro # 3.32
Producción Mundial de Alcachofa en Conserva
Cifras en Toneladas Métricas

IMPORTADORES	2005	2006	2007	2008	2009
'Estados Unidos de América	0	0	730.655	1.826	2.096
'Francia	0	0	85.174	205	154
'Canadá	0	0	17.625	151	98
'Argentina	0	0	0	17	16
'Venezuela	0	0	32.838	133	7
'Alemania	0	0	0	0	1
Otros	0	0	2.128	13	1

Fuente: http://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx

Elaboración: La Autora

El mayor volumen de las exportaciones de alcachofa en conserva se concentra en el mercado de Estados Unidos seguido de Francia que superó a Canadá en el 2007 y 2008. Como se puede notar, los destinos de las exportaciones de vegetales llegan en su mayoría a Europa.

En el 2007 las exportaciones fueron mayores en los países como Estados Unidos y Europa los principales destinos de la alcachofa. Respecto al mercado de América Latina destaca Venezuela como mayor destino superando en la región a mercados como Canadá y Colombia.

3.6. DEMANDA POTENCIAL

La Demanda Potencial es “la máxima demanda posible que estima se podría dar a través del tiempo en un mercado”²⁴.

Una vez analizado dentro de este estudio de mercado cada una de las variables que conforman el Consumo Aparente, así como también examinado el comportamiento de la población de Francia y obtenido el Consumo Recomendado de alcachofa, es posible determinar la Demanda Potencial del proyecto.

Cuadro # 3.33
Demanda Potencial del Proyecto
Período 2011 - 2020

Años	Consumo Aparente (TnM)	Población	Consumo Per Cápita (Kg/año)	Consumo Recomendado (Kg/hab.)	Déficit Per Cápita (Kg)	Déficit Total (TnM)	Oferta esperada del Proyecto
2011	23432,46	65.801.481	0,36	2,19	1,83	120.672,78	12.067
2012	19.374,65	66.623.753	0,29	2,19	1,90	126.531,37	12.653
2013	15.316,83	67.446.024	0,23	2,19	1,96	132.389,96	13.239
2014	11.259,02	68.268.296	0,16	2,19	2,03	138.248,55	13.825
2015	7.201,20	69.090.567	0,10	2,19	2,09	144.107,14	14.411
2016	3.143,39	69.912.839	0,04	2,19	2,15	149.965,73	14.997
2017	-914,42	70.735.111	-0,01	2,19	2,20	155.824,32	15.582
2018	-4.972,24	71.557.382	-0,07	2,19	2,26	161.682,91	16.168
2019	-9.030,05	72.379.654	-0,12	2,19	2,31	167.541,49	16.754
2020	-13.087,87	73.201.926	-0,18	2,19	2,37	173.400,08	17.340

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

De acuerdo a los cálculos realizados existe una demanda potencial, en el año 2011 de 120.672,78, por lo que este proyecto sería factible. La oferta del proyecto es la cantidad de mercancía que se dispone para vender en el mercado la misma que se obtuvo en función de la capacidad de la empresa, al momento de realizar el cubicaje de la carga dio como

²⁴ <http://www.crecenegocios.com/glosario-de-marketing/>

resultado que en un contenedor de 20 pies caben 1.360 cajas y se van a llevar a cabo 4 embarques al año la oferta esperada del proyecto para el año 2011 es de 5.440 kilos; que para los siguientes años se incrementará un contenedor más de exportación como se puede apreciar en el cuadro 3.33. Lo que quiere decir que se llegará a cubrir en el año 2020 la demanda insatisfecha.

3.7. PRECIO

“Cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”²⁵.

Los precios se determinan en base a la oferta y demanda, esta es una de las razones para que se presenten variaciones tanto en el mercado local como en el internacional. Para la fijación del precio se debe analizar la estructura de costos así como establecer un margen de utilidad, para ello se debe considerar los siguientes factores:

- Costos fijos y variables.
- Determinación de límites de precio inferior, que no ocasionen pérdidas; y también superior o del mercado dentro de los límites de la competencia.
- Márgenes según los distintos niveles en los canales de distribución.
- Precios Internacionales.
- Términos de compra-venta establecidos con el importador.

²⁵ BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Editorial Mc Graw-Hill, Cuarta Edición

Cuadro # 3.34
Precios Históricos de la alcachofa

AÑO	PREC IO FRANCIA
2007	\$ 24,70
2008	\$ 24,38
2009	\$ 21,80
2010	\$ 18,19
Precio Promedio	\$ 22,67

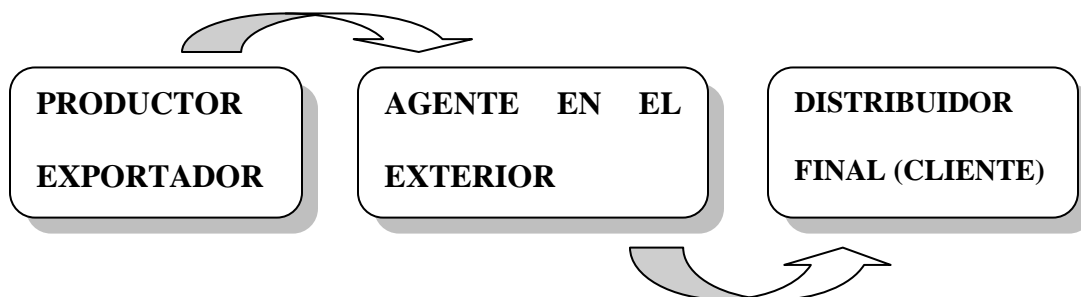
Interpretación: Los precios que se puede ver el cuadro están basados en toneladas métricas vendidas cada año como referencia el precio promedio sería \$ 22,67, ya que este producto localmente no se vende, ahora que empresas como INAEXPO están impulsando el consumo local cada vez mas.

3.8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

A los canales de distribución se los puede definir como los conductos que cada empresa escoge y establece para la distribución más eficiente, completa y económica de sus productos o servicios, con la finalidad que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible.

La cadena de comercialización de Alcachofa en conserva que se propone involucra a los siguientes actores:

Gráfico 3.5
Canal de Comercialización



CAPÍTULO IV

ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico pretende analizar la posibilidad de fabricar un producto en condiciones de tamaño y localización de la unidad productiva, ingeniería, costos y gastos en términos los mas óptimos posibles²⁶.

4.1. OBJETIVO DEL ESTUDIO TECNICO

La realización del estudio técnico para el presente proyecto, tiene como finalidad determinar la mejor alternativa con respecto al tamaño del proyecto, localización óptima del proyecto, distribución de la planta y procesos que intervienen en la exportación del producto en donde el tamaño del proyecto es importante desde el punto de vista físico, a continuación se analizan varios factores determinantes en el tamaño del proyecto, estos son:

4.2. TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto es la capacidad de producción de los bienes o servicios en un periodo de operación definido.²⁷

Para definir la magnitud del tamaño del proyecto se debe tomar en cuenta y analizar varios aspectos como es la demanda del producto, el abastecimiento de suministros e insumos, equipos, maquinaria, entre otros factores.

²⁶ MENESES, Edilberto , Preparación y Evaluación de Proyectos

²⁷ BARRENO, Luis, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos-

4.2.1. DEMANDA

Al realizar el Estudio de Mercado se determinó la existencia de una demanda insatisfecha de alcachofa en conserva en el mercado Francés que cada año se incrementa, este primer resultado demuestra como preámbulo la viabilidad de desarrollar el proyecto.

Además de que es necesario considerar que las alcachofas producto bastante apetecido en Francia por que conocen del producto y de su valor nutricional, por lo tanto no es un limitante para la ejecución del proyecto.

4.2.2. DISPONIBILIDAD DE INSUMOS Y MATERIA PRIMA

Como se pudo determinar en el estudio de mercado, la producción de alcachofa en el Ecuador es creciente con un rendimiento promedio de la alcachofa es de 11.840 toneladas métricas por hectárea.

Para garantizar la operación del proyecto, se debe tomar muy en cuenta la fluidez en el abastecimiento de materias primas e insumos, por ello se contará con integrados que ayudarán con la producción y entrega de las alcachofas en la planta donde se producirán para luego ser exportadas a Francia y satisfacer la demanda de este mercado.

Por esta razón la disponibilidad de este vegetal dependerá del buen manejo de los integrados en la siembra, esto permitirá obtener la dotación permanente de materia prima de tal manera que no sea un factor limitante para el proyecto.

4.2.3. TECNOLOGÍA Y EQUIPOS

Este factor no se lo considera un limitante, se dispone de la tecnología necesaria en este país para llevar a cabo el proyecto, como sistemas de riego, cuartos fríos, fertilizantes para los cultivos.

Entonces la tecnología de acuerdo al tamaño del proyecto no es un factor limitante.

4.2.4. FINANCIAMIENTO

El recurso financiero es un factor preponderante para determinar el tamaño del proyecto, en consecuencia, al no contar con los recursos necesarios no permitirá cubrir los requerimientos de la inversión para el establecimiento de una planta de tamaño mínimo.

Lo señalado anteriormente, determina la necesidad de contar con financiamiento propio y también existen varias instituciones financieras entre ellas la Corporación Financiera Nacional (CFN) que incentiva la inversión de este tipo de proyectos permitiendo obtener el capital requerido.

Este factor por lo tanto no muestra ser un limitante para la ejecución del proyecto.

4.2.5. ORGANIZACIÓN

Todo proyecto debe estar bajo la dirección y operación de personal calificado para garantizar el correcto funcionamiento del mismo, por ello, se contará con el personal idóneo para cubrir cada una de los puestos operativos y administrativos que se requiere implementar la exportación del proyecto. Este factor no constituye un limitante para la

ejecución del proyecto debido a que existe suficiente oferta laboral de alto desempeño dentro del país con el que se puede contar.

4.3. LOCALIZACIÓN

“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”²⁸.

La localización influye ampliamente en el éxito o fracaso del proyecto, de allí su importancia y trascendencia en la elección correcta de su ubicación.

4.3.1. MACRO LOCALIZACIÓN

“Implica la elección del lugar que puede ser una región o zona de una amplitud considerable; se evalúan criterios de tipo económico, social y político, de acuerdo al tipo de proyecto”²⁹.

Las mejores condiciones el proyecto se ubicará en la región sierra del Ecuador ya que se considera adecuada la altitud de 2600 – 2900 metros al nivel del mar con una temperatura diaria de 24°C y nocturnas de 13°C, obteniendo una temperatura fría.

²⁸ BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw-Hill

²⁹ LAZO ANAYA, Roberto; Et.al; MANUAL DE PROYECTOS AGROINDUSTRIALES

La realización de la exportación se va a realizar desde el puerto marítimo de Guayaquil, este es un factor importante para el intercambio comercial y consta con una infraestructura más completa con respecto a los demás puertos.

Se debe tomar en consideración los siguientes factores para identificar en primera instancia la macro localización del proyecto, así se muestra:

4.3.1.1. FACTORES GEOGRÁFICOS

Tiene que ver con condiciones naturales que rigen en distintas regiones del país como son clima, nivel de contaminación y manejo de desechos, viabilidad, etc.

4.3.1.2. FACTORES INSTITUCIONALES

Tienen relación con planes y estrategias de desarrollo y descentralización industrial.

4.3.1.3. FACTORES SOCIALES

Se refieren al nivel y calidad de servicios sociales con los que cuenta la zona o región relacionado con educación, salud, capacitación, cultura, entre otros.

4.3.1.4. FACTORES ECONÓMICOS

Los factores económicos se refieren a los costos de materias primas, insumos, mano de obra, servicios básicos, inmuebles, etc. que rigen en la en localidad seleccionada.

Tomando en cuenta las condiciones para el desarrollo del cultivo de alcachofa en zonas tropicales y considerando además factores como temperatura, precipitaciones, tipo de suelo, sin embargo la Sierra también representa una importante zona para el cultivo de la

alcachofa al contar con condiciones climáticas y geográficas favorables para implementar el cultivo de alcachofa, se ha identificado al país Ecuador región Sierra como la zona más óptima para llevar a cabo el proyecto.

4.3.2. MICRO LOCALIZACIÓN

Para identificar el factor de micro localización óptima del proyecto se deben también analizar varios factores de carácter económico, técnico e inclusive geográfico para determinar la ubicación de la planta como son disponibilidad y costos de transporte, cercanía a las fuentes de materias primas, disponibilidad de mano de obra, etc. Esto permitirá a través de un análisis cuantitativo y comparativo la localización apropiada del proyecto.

4.3.2.1. FACTORES PARA LA DETERMINACIÓN DE LA MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Los factores que se considerarán y posteriormente valorarán para la determinación de la localización del proyecto influyen directamente en los costos del mismo, así como en la agilidad y/o retraso de las actividades operativas que engloba el proyecto, por ello los factores que se analizarán son:

- Cercanía a las fuentes de materias primas e insumos
- Disponibilidad de medios de transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra

- Disponibilidad de servicios básicos
- Infraestructura
- Cercanía a los puertos de embarque
- Disponibilidad y costo de terrenos

4.3.2.2. MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS

“Se aplica para determinar el lugar óptimo de localización cuando se tiene varias alternativas posibles. El método consiste en identificar los principales factores que se consideran determinantes, luego se asigna un peso específico a cada uno de ellos dependiendo de la importancia que tengan para el proyecto.”³⁰

A continuación se aplicará el método a las regiones de donde se recibirá la materia prima, como son:

ZONA A: Machachi

ZONA B: Zuleta

³⁰ Barreno Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, Primera Edición, Quito 2007

Cuadro # 3.34
Método Cualitativo por Puntos

FACTORES	PESO	Machachi		Zuleta	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Cercanía a las fuentes de materias primas e insumos	0,20	6	0,96	6	0,96
Disponibilidad y costo de mano de obra	0,20	9	0,65	6	0,65
Disponibilidad de medios de transporte	0,16	8	1,02	5	0,85
Disponibilidad de servicios básicos	0,13	5	0,6	4	0,48
Cercanía a los puertos de embarque	0,14	5	0,98	6	0,84
Disponibilidad y costos de terrenos	0,17	6	1,36	8	1,19
TOTAL	1,00		5,57		4,97

Fuentes: Estudio propio

Elaboración: La Autora

El presente proyecto se llevará a cabo en Tumbaco en la Provincia de Pichincha y la Materia Prima llegará de Machachi, Capital del Cantón Mejía, a 45 minutos de Quito lugar que servirá como centro de acopio de las alcachofas que fue determinada por la calificación ponderada por ser un lugar apropiado por la calidad del clima y suelo franco arcillo – arenoso y ricos en materia orgánica, que ayuda a conseguir un mayor rendimiento en la producción y comercialización.

4.4. INGENIRÍA DEL PROYECTO

“El estudio de ingeniería está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o en la prestación de un servicio”³¹.

³¹ MIRANDA, Juan José; Gestión de Proyectos, Editorial MM, Quinta Edición

4.4.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

4.4.1.1. CONDICIONES PARA LA COSECHA

La alcachofa es una planta con raíces profundas que pueden ser cultivadas en un amplio rango de suelos pero produce mejor en suelos profundos, fértiles y bien drenados. Se debe evitar sembrar en suelos livianos con exceso de drenajes y baja de capacidad de retención de agua. Necesitamos disponibilidad e agua, textura (franco, franco arenoso y arcilloso, PH ideal 7-8, materia orgánica con un nivel medio 2,5 a 5 %.

Aplicar herbicida para limpiar el terreno, dejar sin escombros, hojas y cualquier otro material que pueda afectar el trabajo. Pasar una rastra trabada para trozar las raíces de la maleza muerta, se recomienda subsolar el suelo para tener un buen drenaje y permitir un buen desarrollo radicular

Utilizar el arado de vertedera, cincel lo mas profundo posible y de ser necesario cruzar el terreno, hasta que el terreno quede bien mullido.

Se debe aplicar Sulfato de Calcio y fertilizante de fondo en todo el lote dependiendo de la recomendación del Asesor y pasar la rastra para incorporar los productos aplicados y finalmente realizar los surcos a una distancia de 1,50 m.

Se sembrara 10.256 plantas /ha, la distancia es 65 cm entre planta y 1,50 m entre surco, sacamos con cuidado la planta de la bandeja debe estar con el pilón entero, colocar la planta de Alcachofa en cada hueco realizado con anticipación, presionar firmemente el suelo con

la planta, no dejar espacios de aire entre el suelo y la raíz de la planta, ni enterar demasiado a la planta

La Alcachofa se cosecha a los 4 meses de haber sembrado esa será la primera cosecha y tendremos por un año para cosechar en diferentes ciclo, para lo cual se debe podar la planta para que se desarrollen los hijos.

El producto cosechado se coloca en gavetas o sacos que contienen 20 kg.

4.4.1.2. TRANSPORTE INTERNO HASTA LA PLANTA

Durante la cosecha y el transporte, la alcachofa debe manejarse con sumo cuidado de tal forma que se eviten golpes y demás daños. Esto se realiza desde el lugar de la cosecha hasta la planta donde recibirán el producto.

La alcachofa se transportará en gavetas plásticas limpias y sacos con orificios que permitan la ventilación de la alcachofa, los empaques llenos se estiban en columnas.



4.4.1.3. RECEPCIÓN DE LA ALCACHOFA

Utilizamos camiones con cajón abierto o cerrado debe estar limpio de químicos y residuos ya que la alcachofa puede absorber los olores y modificar su calidad, terminada la cosecha se debe iniciar la carga al vehículo. Debe el agricultor llenar una guía remisión donde esta toda la especificación del producto que llega a la planta.

La alcachofa deberá ser transportada inmediatamente a la planta de proceso para su producción antes que se deshidratada.

4.4.1.4. CLASIFICACIÓN

Una vez que la alcachofa ingresa, se procede a seleccionarla, los parámetros de selección van a dividir el producto de primera para exportación y de segunda destinada al mercado local. Para que la alcachofa califique con las exigencias del mercado Francés.



4.4.1.5. LAVADO

La alcachofa es sumergida en tanques con agua, para ser pelada manual utilizando guantes y cuchillo, para pasar al proceso de producción, en esta etapa se ingresa al siguiente proceso a través de la banda transportadora.

4.4.1.6. MANEJO DE LA ALCACHOFA

La alcachofa pasa al enfriamiento para darle textura y color, se realiza el envasado según las especificaciones del cliente en cada lata, se pesa cada lata para saber el peso neto del producto. Luego pasa mediante bandas a la maquina Exauster llenando de líquido salmuera la lata con el producto dentro, cerrar la lata colocando la tapa e ingresara al autoclave para la esterilización a 100°C por 16 a 20 minutos.



4.4.1.7. EMPACADO Y ETIQUETADO

Se procede al etiquetado de las latas y se coloca en cartones para proceder a palletizar el producto que esta listo para exportar.



4.4.1.8. PALETIZADO

Una vez envasada la alcachofa en las cajas se procede con la elaboración de los pallets, se ubicarán 17 pisos y con una altura de 8 cajas, es decir cada pallet contendrá 136 cajas y se utilizarán pallets de 1,20 m. x 1 m. ordenadas las cajas en cada pallet, se colocan bandas de plástico (esquineros) para formar y asegurar la carga, con los zunchos se amarran las cajas para formar un bulto sólido para una mayor sujeción. Las cajas deberán contener información respecto a: nombre del producto, nombre del exportador, variedad, peso, país de origen y demás indicaciones sobre almacenamiento.

4.4.1.9. ESTIBA EN EL CONTENEDOR

Para el transporte internacional de la alcachofa se utilizará un contenedor de 20 pies. Los pallets debidamente almacenados son colocados en el contenedor cuyas medidas son: 5.898 mm. x 2.350 mm. x 2.390 mm., con 1.360 cajas de alcachofa.

Una vez colocada la carga en el contenedor, es transportada hacia el puerto de embarque para así iniciar con el proceso y trámites de exportación de la alcachofa, mientras este procedimiento se va desarrollando, la duración del producto es de 4 años por ser un producto en conserva.

4.4.1.10 CONTROL DE CALIDAD

El control de calidad se establecerá durante todo el proceso, esto nos permitirá mantener las condiciones de calidad e higiene en cada fase, así como controlar el correcto funcionamiento de equipos, fluidez en el aprovisionamiento de insumos, control en caso de existir cuellos de botella que detengan los procesos.

4.5. BASE LEGAL

La base legal involucra a la Ley, Reglamentos y Resoluciones que regulen y estipulan los deberes y derechos respecto a la creación de un organismo, en este caso a la constitución de una empresa.

4.5.1. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Al existir la necesidad de satisfacer una demanda insatisfecha de alcachofa en el mercado Francés. La constitución de ECUA AGRO EXPORT R.L. será mediante escritura pública que previo mandato de la Superintendencia de Compañía, será inscrita en el Registro Mercantil, estará además sujeta a todas las regulaciones y controles por parte de la Superintendencia de Compañías, así como al cumplimiento de todas las obligaciones que involucran su personería.

4.5.2. 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 "Responsabilidad Limitada" o su correspondiente abreviatura R.L.”³²

La compañía de responsabilidad limitada puede tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles que sean permitidos por la

³² Ley de Compañías, Sección V, Disposiciones Generales, Art 92.

Ley, a excepción de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro. Si el número de socios excede de quince deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

“El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América, de acuerdo con lo dispuesto en la Resolución No. 99.1.1.3.008 de 7 de septiembre de 1999, publicada en el R.O. 278 de 16 de septiembre del mismo año, en concordancia con el Art. 99 literal g) de la Ley para la Transformación Económica del Ecuador de 29 de febrero del 2000, publicada en el R.O. 34 de 13 de marzo del mismo año”³³.

El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie, en el último caso la aportación puede consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación, y el saldo del capital deberá integrarse hasta doce meses después desde la fecha de constitución.

4.5.3. ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN

La Escritura de Constitución es un paso básico para toda persona que desea formalizar su negocio y proteger su patrimonio personal.

³³ www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/D.Societario.14.htm

Lo primero que debe hacer es definir que estructura jurídica adoptará su empresa, una forma de organizarse frente a una actividad empresarial a desarrollar, sea pequeña, mediana o grande.

Existen diversos tipos de sociedades comerciales, tales como:

- Sociedad Anónima
- Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Sociedad Colectiva
- Sociedad Comanditaria

4.5.4. REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA EN EL

4.5.4.1. REGISTRO MERCANTIL

La Superintendencia de Compañías mediante su Instructivo para la Constitución, Aumento de Capital y más Actos Societarios de las Compañías Mercantiles sometidas al control de la Superintendencia de Compañías, establece los siguientes requisitos para la inscripción en el Registro Mercantil, éstos son:

- Tres escrituras; primera, segunda y tercera copias.
- Tres resoluciones aprobando las escrituras.
- Certificado de afiliación a una de las Cámaras de la producción del cantón en donde se encuentra el domicilio de la compañía según su objeto social.
- Publicación del extracto (periódico).

- Razones notariales que indiquen que los Notarios han tomado nota de las resoluciones aprobatorias al margen de las matrices de las escrituras respectivas.
- Copias de la cédula de ciudadanía y el certificado de votación de los comparecientes.
- Certificado de inscripción en el Registro de la Dirección Financiera Tributaria del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

4.5.5. ENTIDADES RELACIONADAS

De acuerdo a la normativa legal establecida en el país, para que una empresa de cualquier índole pueda operar legalmente, debe someterse y acatar las disposiciones y requisitos promulgados por diversas entidades legales y de control y así poder cumplir con sus funciones sin ningún impedimento legal.

Por la naturaleza y objeto social de la empresa, ésta debe acogerse y mantener una estrecha relación con entidades relacionadas a la operación de la misma, también estará bajo el control y supervisión de entidades gubernamentales. Entre ellas se menciona:

Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

El Ministerio de Industrias y Productividad, tiene como misión “impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de

calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo”.

El MIPRO cuenta con siete Subsecretarías que son:

- Subsecretaría de Competitividad
- Subsecretaría de Innovación Tecnológica y Compras Públicas
- Subsecretaría de Comercio e Inversiones
- Subsecretaría de Micro, Pequeñas, Medianas Empresas y Artesanías (MIPYMES)
- Unidades Asesoras
- Subsecretaría de Desarrollo Organizacional
- Subsecretaria Regional del Litoral
- Secretaría Regional del Austro

Al ser una empresa de intercambio comercial internacional, debe sujetarse y acatar los reglamentos, disposiciones, mandatos, resoluciones, etc., dispuestas tanto por organismos internacionales de comercio al que Ecuador es parte así como con entidades gubernamentales canalizadas y coordinadas a través del MIC para el correcto cumplimiento de normas y leyes.

Consejo de Comercio Exterior (COMEX)

La misión del COMEX es “mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior”³⁴. Entre sus principales funciones están el determinar las políticas de comercio exterior, así como proponer lineamientos y estrategias de las negociaciones internacionales que el Gobierno Nacional realice en materia de comercio exterior, será un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia, que se denominará Comité de Comercio Exterior, y que estará compuesto por titulares o delegados de las siguientes instituciones:

- a. El Ministerio rector de la política de comercio exterior
- b. El Ministerio rector de la política agrícola
- c. El Ministerio rector de la política industrial
- d. El Ministerio a cargo de coordinar el desarrollo productivo
- e. El Ministerio a cargo de coordinar la política económica
- f. El Ministerio a cargo de la finanza públicas
- g. El Organismo Nacional de Planificación
- h. El Ministerio a cargo de coordinar los sectores estratégicos

³⁴ www.comexi.gov.ec

- i. El Servicio de Rentas Internas
- j. La autoridad aduanera nacional; y
- k. La demás instituciones que determine el Presidente de la República mediante decreto ejecutivo.

Los delegados deberán tener por lo menos el rango de subsecretario.

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENA E antes CAE

Según lo dispuesto en el Código de la Producción, Comercio e Inversión entró en vigor el 29 Diciembre del 2010 Registro Oficial No. 351, la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) no solo que cambiará de nombre por Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) sino que asumirá varias retos en el manejo del comercio exterior, indicó el gerente de la entidad, Santiago León.

El funcionario explicó que uno de los objetivos de la SENA E será disminuir la cantidad de aforos físicos a través del nuevo Sistema Informático de Comercio Exterior La idea es evitar el uso del papel y acelerar los trámites.

Así por ejemplo, todas las instituciones involucradas con el comercio exterior y que emiten permisos de importación como el Instituto Nacional de Higiene (INH) o el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) puedan utilizar un solo portal electrónico ya sea de emisión de certificados o de pagos.

“Si todo lo tenemos de forma electrónica, cuando un importador ingresa sus datos hace más rápido el control (...) Vamos a tener un sistema completamente integrado”, manifestó al

agregar que el sector exportador e importador tendrá un ahorro anual de 150 millones de dólares aproximadamente.

La implementación del sistema cuenta con el apoyo de la aduana de Corea con quien la aduana ecuatoriana firmó un convenio de cooperación

Sobre el cambio de nombre, el funcionario indicó que contempla una transición que no afectará los procesos internos de la entidad."³⁵

“La Aduana es un servicio público que tiene a su cargo principalmente la vigilancia y control de la entrada y salida de personas, mercancías y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la República; la determinación y recaudación de las obligaciones tributarias causadas por tales hechos; la resolución de los reclamos, recursos, peticiones y consultas de los interesados; y, la prevención, persecución y sanción de las infracciones aduaneras”³⁶.

Como exportadores se cumplirán con todas las exigencias impuestas por la SENAE referentes a documentación y cancelación de las obligaciones tributarias, de igual manera se cumplirá con cualquier otra disposición ya sea de control, verificación, valoración, etc. La empresa siempre mantendrá transparencia ante los actos vinculados con la SENAE sin que para obtener aprobación en cualquier trámite se recurra a coimas o actos de corrupción con funcionarios de la aduana.

³⁵ <http://www.aduana.gov.ec>

³⁶ Ley Orgánica de Aduanas, Codificación de la Ley Orgánica de Aduanas, Art. 4

Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI)

“La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, (CORPEI), nace a través de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI), publicada en el registro oficial (suplemento 82) del 9 de Junio de 1997, como institución privada sin fines de lucro, responsable de la promoción de la imagen, las exportaciones y las inversiones del Ecuador, dentro y fuera del país”³⁷.

“La CORPEI es una institución privada, sin fines de lucro, creada con el fin de contribuir al crecimiento económico y sustentable del país por medio del diseño y ejecución de la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones, liderando y coordinando la acción del sector público y privado”³⁸.

La CORPEI también proporciona soporte y orientación al exportador para incentivar su actividad, así también mediante estudios de mercado permite conocer potenciales mercados para ubicar nuevos productos, esto permite fomentar la inversión sobre todo para micro empresas.

Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la 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

³⁷ www.corpei.org

³⁸ CORPEI: ¿cómo exportar?

la definición y ejecución de políticas, y de la regulación y control de 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 inocuidad¹⁷ 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”³⁹.

Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR)

FEDEXPOR impulsa la actividad exportadora mediante la ejecución de planes y acciones proactivos, el liderazgo de la competitividad y el desarrollo sustentable del sector, la entrega de servicios oportunos y de calidad, y la verificación de resultados a la luz de un comportamiento ético social.

Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)

“El Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, es una entidad con personería jurídica de derecho privado con finalidad social y pública. Los fines del INEN son:

La Normalización Técnica, la Verificación del cumplimiento de las Normas Técnicas Ecuatorianas NTE INEN, el desarrollo de los sistemas de la calidad de las empresas nacionales, la certificación de la calidad de conformidad con norma o reglamento técnico

³⁹ www.agrocalidad.gov.ec

de los productos nacionales e importados, la administración de la Ley de Pesas y Medidas y la Protección al Consumidor”⁴⁰.

Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez (INH)

El INH es una entidad adscrita al Ministerio de Salud Pública, su función principal es “desarrollar acciones con enfoque epidemiológico de prevención y control, procurando la innovación tecnológica que privilegie el mejoramiento de la salud, la garantía al consumidor, el fortalecimiento de la ciencia y el desarrollo institucional”⁴¹.

Superintendencia de Compañías

La Superintendencia de Compañías es una entidad autónoma encargada del control, supervisión y apoyo al sector empresarial y de mercado de valores, cuya función principal es fortalecer y controlar la actividad societaria y propiciar su desarrollo.

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”⁴².

⁴⁰ INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN; Información básica sobre el Sistema Internacional de Unidades, SI, Edición-2000

⁴¹ www.inh.gov.ec

⁴² www.sri.gov.ec

No se puede obviar la relación de la empresa con el SRI y con las obligaciones tributarias que se deriven de la operación de ésta, en el hecho de cumplir con todas las disposiciones legales establecidas en el Código Tributario y que a través del SRI deben ser normadas y controladas.

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

“El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es una entidad, cuya organización y funcionamiento se fundamenta en los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiariedad y suficiencia. Se encarga de aplicar el Sistema de Seguro General Obligatoria que forma parte del sistema nacional de Seguridad Social”⁴³.

La empresa no puede obviar sus obligaciones con los empleados, es por eso que debe mantener sus pagos a tiempo. Esto implica además el asegurarlos al IESS y cancelar las aportaciones patronales que se generen.

Corporación Financiera Nacional (CFN)

El apoyo por parte de la CFN será indispensable para obtener los recursos económicos para el proyecto, es por eso que “la CFN - Corporación Financiera Nacional - es una institución financiera pública autónoma, con personería jurídica y duración indefinida. La entidad

⁴³ www.iess.gov.ec

estimula la inversión e impulsa el crecimiento económico sustentable y la competitividad de los sectores productivos y de servicios del Ecuador”⁴⁴.

4.5.6. LEYES CONEXAS

Al constituir la empresa es necesario tener en cuenta todo un conjunto de leyes, códigos, normativas, acuerdos internacionales y reglamentos derivados tanto de entidades nacionales como internacionales que regulen el comercio internacional y que estén vinculados y relacionados con la organización. Éstas pueden ser:

Ley de Compañías

A través de la Superintendencia de Compañías, la Ley de Compañías regula el funcionamiento de personas y sociedades dedicadas a actividades comerciales.

Ley Orgánica de Aduanas

“La correspondiente 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”⁴⁵.

⁴⁴ www.cfn.fin.ec

⁴⁵ Ley Orgánica de Aduanas; Codificación de la Ley Orgánica de Aduanas, Título I, Capítulo I, Art.1.

Ley de Régimen Tributario Interno

“Los preceptos de este código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos, se aplicarán a todos los tributos nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos. Para estos efectos, entiéndase por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora”⁴⁶.

Código de Comercio

“El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes”⁴⁷.

Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI)

“La correspondiente 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”⁴⁸.

⁴⁶ Código Tributario; Libro I, Título I, Art. 1

⁴⁷ Código de Comercio; Disposiciones Preliminares, Art. 1.

⁴⁸ Ley de Comercio Exterior e Inversiones; Sección I, Capítulo I, Art. I

Código de Trabajo

“Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo. Las normas relativas al trabajo contenidas en leyes especiales o en convenios internacionales ratificados por el Ecuador, serán aplicadas en los casos específicos a las que ellas se refieren”⁴⁹.

Ley de Sanidad Vegetal

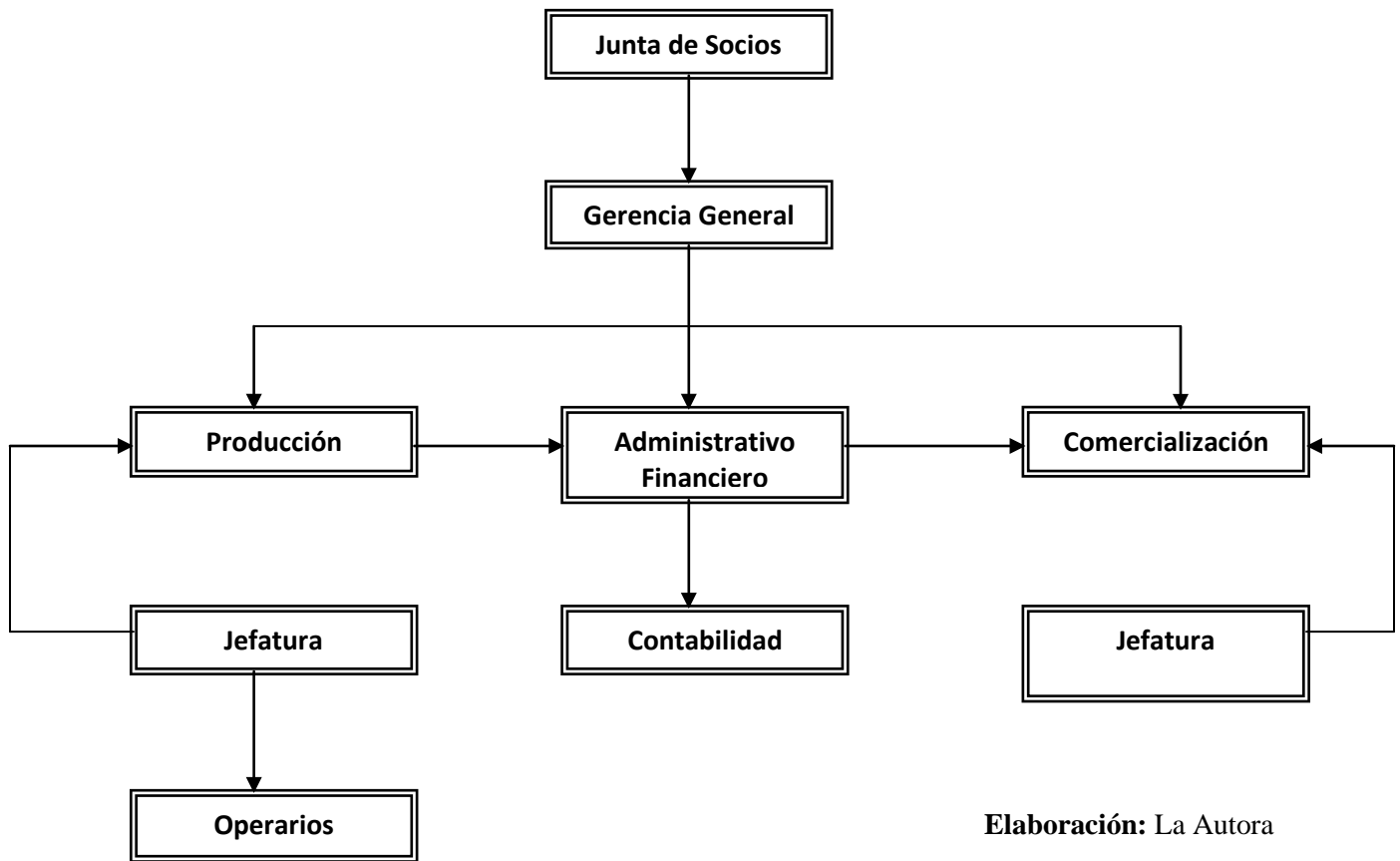
La Ley de Sanidad Vegetal tiene por objetivo estudiar, prevenir y controlar las plagas, enfermedades y pestes que afecten a los cultivos agrícolas. Esta Ley tiene como función principal regular normas de calidad del producto para que pueda ser emitido el Certificado Fitosanitario.

4.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura orgánica administrativa de la empresa estará de la siguiente manera:

⁴⁹ Código de Trabajo; Codificación del Código de Trabajo, Disposiciones Fundamentales, Art. 1.

Gráfico No. 4.1.
Estructura Organizacional de la Empresa ECUA AGRO EXPORT R.L.



Elaboración: La Autora

En la organización se requerirán de nueve empleados distribuidos de la siguiente manera:

- Gerencia General: 1 empleado
- Jefatura: 1 empleado
- Administrativo Financiero: 1 empleado
- Comercialización: 1 empleado
- Operarios: 8 empleados

4.6.1. ESTRUCTURA FUNCIONAL:**Junta de Socios**

La Junta de Socios es el órgano supremo de la compañía, que tendrá potestad respecto a la designación de administradores y gerentes, reparto de utilidades, aprobación de cuentas y balances, injerencia sobre aumento o disminución de capital, y demás atribuciones que estipula la Ley de Compañías.

Gerencia General

El Gerente General será responsable de la administración y dirección la empresa y será designado por la Junta de Socios, estará a cargo de:

1. Dirigir, coordinar, supervisar y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la compañía en cumplimiento de las políticas adoptadas por la Junta de Socios.
2. Presentar a la Junta de Socios para su aprobación, los planes de desarrollo a corto, mediano y largo plazo.
3. Celebrar todas las operaciones comprendidas en el objeto social de la empresa.
4. Representar legalmente a la empresa como persona jurídica, y autorizar con su firma los actos y contratos en que intervenga.
5. Velar por la correcta recaudación e inversión de los recursos de la organización.
6. Autorizar desembolsos de dinero, reconocer y disponer los pagos a cargo de la empresa.

7. Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
8. Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, proveedores, jefes departamentales y demás empleados para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
9. Ejercer las demás funciones que le señale o delegue la junta de Socios, las normas legales y aquellas que por su naturaleza le corresponden como funcionario directivo.

Producción

El departamento de producción será responsable de:

1. Planificar y controlar el proceso de empaque de la alcachofa para su comercialización.
2. Empacar la alcachofa para su comercialización.
3. Establecer un control de calidad durante todo el proceso.
4. Verificar las condiciones de equipos, insumos a emplearse.
5. Manejo de inventarios.
6. Control de abastecimientos.

Administrativo Financiero

Este departamento estará a cargo de:

1. Registrar, analizar y controlar los desembolsos económicos que realice la empresa.

2. Elaborar balances financieros.
3. Manejo y control de cuentas contables.
4. Cumplir con la Ley respecto a declaración de impuestos, presentación de balances y demás documentos contables ante las entidades de recaudación y control.
5. Elaborar presupuestos.
6. Elaborar y presentar informes a la Gerencia General.
7. Mantener información real y actualizada en el sistema y retroalimentar a la Gerencia General.

Comercialización

El departamento de comercialización llevará a cabo las siguientes funciones.

1. Contacto y negociación con clientes.
2. Elaboración y envío de cotizaciones.
3. Seguimiento de clientes.
4. Elaboración de contratos.
5. Manejar una óptima distribución física internacional de la alcachofa.
6. Optimizar recursos.
7. Desarrollar y gestionar el proceso de exportaciones.

8. Examinar cada una de las etapas que comprende la distribución física internacional, además dar seguimiento a la gestión de los diferentes actores que intervienen en la distribución.

9. Manejo de cartera.

10. Mantener información real y actualizada en el sistema y retroalimentar a la Gerencia General.

11. Elaborar y presentar informes a la Gerencia General

CAPÍTULO V

LOGÍSTICA DE LAS EXPORTACIONES

5.1. OBJETIVOS

- Establecer el proceso de exportación a seguir conforme a la legislación ecuatoriana
- Analizar la cadena de distribución física internacional desde el país de origen Ecuador, hasta el destino que es Francia
- Identificar los costos de exportación en cada uno de las etapas del proceso
- Determinar el valor FOB de la mercadería

5.2. CONDICIONES DE LA NEGOCIACIÓN

Es muy importante establecer cuáles será los términos de negociación que se llevarán a cabo en el proceso de exportación de las alcachofas en donde se establecerá el sistema de medida, el Incoterm utilizado que determinará las responsabilidades tanto del Exportador como del Importador y las condiciones de pago más adecuadas para la exportación.

5.2.1. SISTEMA DE MEDIDA

Con el fin de tener éxito en el proceso de exportación es necesario establecer con objetividad el sistema de medida que se va utiliza por ello en la comercialización pueden producirse equívocos respecto al uso de unidades de peso y medida de allí la necesidad de

utilizar el SI el Sistema Internacional de medidas que en el caso del Ecuador se aprobó oficialmente mediante ejecutivo No. 1456 del 28 de Diciembre de 1973.

5.2.2. ICOTERMS

“La finalidad de los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. De ese modo podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida”⁵⁰.

Los Incoterms no solo permiten una correcta interpretación de los términos utilizados en el comercio internacional, sino también establecen dónde inicia y dónde termina la responsabilidad tanto del vendedor como del comprador. De igual manera establecen el punto de transferencia de la responsabilidad de las mercancías en tránsito.

Grupo de las E (salida)	EXW	Ex works	En fábrica
Grupo de las F (sin pago transporte principal)	FAS	Free Alongside Ship	Franco al costado del buque.
	FCA	Free Carrier	Franco transportista.
	FOB	Free on Board	Franco a bordo.
Grupo de las C (con pago del transporte principal)	CFR	Cost & freight	Coste y flete.
	CPT	Carriage Paid To	Transporte, pago hasta.
	CIF	Cost, Insurance & Freight	Coste, seguro y flete.
	CIP	Carriage Insurance Paid To	Transporte y seguro pagado hasta.
Grupo de las D (llegada)	DAF	Delivered At Frontier	Entregado en frontera.
	DES	Delivered Ex Ship	Entregado sobre buque.
	DEQ	Delivered Ex Quay	Entregado en muelle.
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Entrega derechos no pagados.
	DDP	Delivered Duty Paid	Entrega derechos Pagados.

⁵⁰ ESTRADA, Patricio; ESTRADA Raúl; Lo que se debe conocer para exportar “Exportar es el Reto”, Producciones Abya – Yala, Quito-Ecuador, Pág. 26

5.2.3. FORMA DE PAGO

Como una forma de garantizar el compromiso tanto del exportador como del importador, la forma de pago que se manejará en la comercialización es mediante carta de crédito irrevocable y confirmado. Una carta de crédito internacional es un documento que sirve para garantizar las obligaciones que adquiere el comprador para con el vendedor dentro del comercio exterior.

5.3. REQUISITOS PARA EXPORTAR

5.3.1. CALIFICACIÓN COMO EXPORTADOR

Para obtener la condición de exportador, se deben cumplir con los siguientes requerimientos:

5.3.1.1. OBTENCIÓN DEL RUC

“Todas las personas naturales o jurídicas, como requisito previo al inicio del trámite de importación o exportación deberán: estar registradas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta y guías de remisión; y, estar en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas”⁵¹.

⁵¹ Ley Orgánica de Aduanas; Resolución 7-2006-R2, Art. 1.

La inscripción de la empresa en el RUC “debe efectuarse dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de sus actividades. Recuerde que en el caso de sociedades la fecha de inicio de actividades está definida por el acto que genera su existencia jurídica”⁵².

Este trámite se lo debe realizar en las oficinas del Servicio de Renta Internas, y presentar la siguiente documentación:

- Formulario RUC 01A y RUC 01B, suscritos por el Representante Legal.
- Original y copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia o copia certificada del nombramiento del Representante Legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la hoja de datos generales emitido por la Superintendencia de Compañías.
- Copia de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del Representante Legal.
- Original del certificado de votación.
- Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro; o,

⁵² <http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=372>

- Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior.
- Adicionalmente se debe presentar una carta suscrita por el Contador de la empresa certificando la relación laboral con el contribuyente, adjuntando una copia de cédula.

En caso que la inscripción sea tardía, adicionalmente se presentará una copia del formulario 106, en el que conste el pago de la multa.

5.3.1.2. REGISTRO EN SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR (SENAE) antes CAE.

Todo exportador debe registrarse en la antigua CAE, ahora SENAE para obtener las claves de acceso respectivas y para regularizar sus operaciones y su documentación.

Las personas jurídicas dedicadas a actividades de comercio exterior, deben registrarse en este caso como exportadores ante la SENAE.

Ecuatoriana a través del Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) y actualizar su clave de acceso el día 20 de cada mes como procedimiento de seguridad.

“Inicialmente el Operador de Comercio Exterior OCE debe ingresar a la siguiente dirección:<http://sice1.aduana.gov.ec/aduana/admin/FormularioRegistroOCE.jsp> para obtener su clave de acceso, que consta mínimo de 8 dígitos, es personal e intransferible y de absoluta responsabilidad del contribuyente por el uso que se dé a dicha clave. El contribuyente deberá cambiar la clave recibida por una de su mayor confiabilidad. La

SENAE conferirá la clave de acceso y el exportador contará con un correo seguro para realizar todos sus trámites y consultas de sus trámites, ya con su clave podrá ingresar a `helpdesk@aduana.gov.ec`⁵³.

A más del registro electrónico, el exportador debe presentar en la Gerencia del Distrito, una carta solicitando la inscripción y adjuntando la siguiente documentación:

- 1.** Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- 2.** Oficio suscrito por el Representante Legal solicitando la inscripción, en la que consten:
 - 2.1.** Dirección domiciliaria.
 - 2.2.** Número de teléfono, fax, correo electrónico.
 - 2.3.** Nombres y apellidos de las personas autorizadas a firmar el DAU-e o DAU.
- 3.** Nombramiento del Representante Legal de la empresa, copia certificada.
- 4.** Escritura de constitución de la empresa.
- 5.** Cédula de ciudadanía o pasaporte para extranjeros.
- 6.** Registro de firmas autorizadas
- 7.** Escritura por aumento de capital, si fuese el caso.

⁵³ CORPEI; ¿Cómo exportar? Serie. Cultura Exportadora No. 1, Edición # 5, Pág. 77

5.3.2. DOCUMENTOS

5.3.2.1. DOCUMENTOS PRE EMBARQUE

Son documentos de pre embarque, aquellos que son tramitados antes de realizarse el embarque de la mercadería, y son:

1. Nota de Cotización

Como paso inicial, el importador solicita al exportador, la cotización de un determinado producto mediante la Nota de Cotización en la que indicará: nombre y especificaciones del producto, cantidad solicitada, plazo de pago sugerido, tipo de embalaje exigido, vía y fecha aproximada de embarque, Incoterm, forma de pago, lugar de llegada de la mercadería, datos del comprador y demás información que el importador crea conveniente incluir.

2. Factura Proforma

Es un documento que utiliza el vendedor para plasmar una oferta detallada de una posible venta. Al tratarse de una oferta, si es aceptada por el comprador, será el origen de un contrato de compraventa, por tanto, es necesario que contenga todos los datos necesarios para establecer los términos y condiciones de venta.

3. Orden de Embarque 15

No es un régimen aduanero, su nombre correcto es Orden de Embarque y se da cuando el exportador directamente o a través de su agente de aduana con la factura comercial y el

RUC, tramita la autorización de embarque como requisito previo para embarcar la mercadería.

4. Carta de confirmación de pedido e instrucciones de embarque

Lo emite el importador como constancia para el exportador de la confirmación y aceptación del pedido y de las disposiciones respecto al embarque de la mercancía.

5. Carta de Crédito

Mediante este documento se garantiza el cumplimiento de la obligación económica adquirida por parte del importador.

5.3.2.2. DOCUMENTOS POST EMBARQUE

Son documentos post embarque aquellos que son tramitados después de realizarse el embarque de la mercadería, y son:

1. Carta del exportador notificando el embarque

Lo emite el exportador al importador como constancia que de, el embarque fue realizado. En esta carta constará la fecha en que se efectuó el embarque, vapor, número de B/L. Adicionalmente se adjuntará original y copia de la factura comercial, un original del conocimiento de embarque y una copia de la lista de empaque y de mas documentación que el cliente requiera.

2. Factura Comercial

La factura comercial describe las mercaderías objeto de venta. Esta la emite el exportador a nombre del importador o consignatario. En ella se señalan: descripción detallada de la mercadería, cantidad de bultos, marcas, peso neto y total, número de pedido, precio, condiciones de venta, puerto de embarque, puerto de desembarque, Incoterm negociado, así como sub-partida arancelaria.

3. Conocimiento de Embarque

Es un documento que prueba el embarque de la mercadería, además da testimonio de la entrega de la mercadería a bordo del buque, es prueba del contrato de transporte y constituye un medio de transferir a otra parte los derechos sobre las mercancías en tránsito, transfiriéndole el documento en físico. De acuerdo con el medio de transporte toma el nombre específico, es así que al ser por vía marítima será Bill of Lading (B/L) o conocimiento de embarque marítimo, por vía aérea Airwail o guía aérea y por vía terrestre será Carta de Porte.

4. Recibo de pago de CORPEI

Según el artículo 22 literal e) de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI), el exportador debe cancelar una aportación en cuotas redimibles del 1.5 por mil sobre el valor FOB de cada exportación, con un mínimo valor de US\$ 5.00.

“Respecto de las cuotas redimibles cobradas por CORPEI, se dispone lo siguiente: 1) Sin perjuicio de lo dispuesto en la Disposición Transitoria precedente, las cuotas redimibles

creadas por Ley 24, publicada en Registro Oficial 165 de 2 de Octubre de 1997, continuarán siendo recaudadas hasta el 31 de Diciembre del 2010 por la CORPEI, a partir de lo cual cesa la obligación de aportar dicha cuota redimible.....”

El comprobante de pago por concepto de CORPEI, a partir del 1 de Enero del 2011, dejó de ser un documento exigible para la aceptación de la declaración de exportación a consumo (40). Por lo tanto, al día de hoy, el certificado de pago de la cuota redimible no debe ser registrado en el Sistema Interactivo del Comercio Exterior, aún si el embarque se realizó en una fecha anterior al 1 de Enero. El no registro de este certificado no acarreará ningún tipo de sanción según Boletín No. 19 del SENA. ⁵⁴ Ver Anexo # 20.

5. Lista de Empaque

Es una lista donde se detalla la mercadería embarcada de acuerdo a cada bulto declarado, asignándole un número a cada caja con su contenido respectivo.

6. Certificado de Origen

El certificado de origen es el documento que garantiza el origen de la mercadería y es emitido en el formato oficial establecido en los acuerdos comerciales y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos (criterios) de origen establecidos en las normas de origen que rigen el acuerdo y, por ende, acogerse a las preferencias arancelarias concedidas por los países miembros de dichos acuerdos.

⁵⁴ <http://www.aduana.gov.ec>

7. Certificado Fitosanitario

Se requiere de este certificado para exportar productos de origen vegetal no industrializados, el mismo se obtiene en la entidad correspondiente AGROCALIDAD.

8. Certificado de Calidad

Es emitido por entidades especializadas en el control de calidad, mediante el cual se garantiza la calidad en cuanto a la producción de las mercaderías.

10. Aduana-régimen 40 (DAU)

Bajo este régimen las mercaderías nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior. Significa la regularización de la orden 15, es decir el término del trámite de exportación.

5.4. PROCESO DE EXPORTACIÓN

Previo a la exportación y a la aceptación en firme por parte del comprador de las condiciones de venta, las partes negocian todas las condiciones que implica efectuar un envío solicitado. Una vez acordado y fijando precio, forma de pago y la responsabilidad tanto del exportador y del importador con la fijación del Incoterm y con respaldo de Notas de Cotización y Facturas Proforma, se formalizará la negociación con un contrato de compraventa.

5.4.1. TRÁMITE

El trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases: fase de Pre Embarque y fase de Post Embarque.

5.4.1.1. FASE DE PRE EMBARQUE

En esta etapa el exportador envía al su agente afianzado de aduana la factura de exportación, con la cual genera y transmite la “Orden de Embarque”⁵⁵ (Régimen 15) a través del Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) a la Corporación Aduanera Ecuatoriana. Una vez en el sistema, la CAE valida y acepta la Orden de Embarque y otorga un número de “refrendo”⁵⁶.

Por ejemplo para la Orden de Embarque el refrendo será: **028** 2010 **15** 123456 – 1, en donde:

028 Corresponde al código del Distrito Aduanero de la ciudad a la que corresponda

2010 Año en que se realiza el trámite de exportación

15 Código de identificación. Identifica el régimen aduanero

123456 Número consecutivo

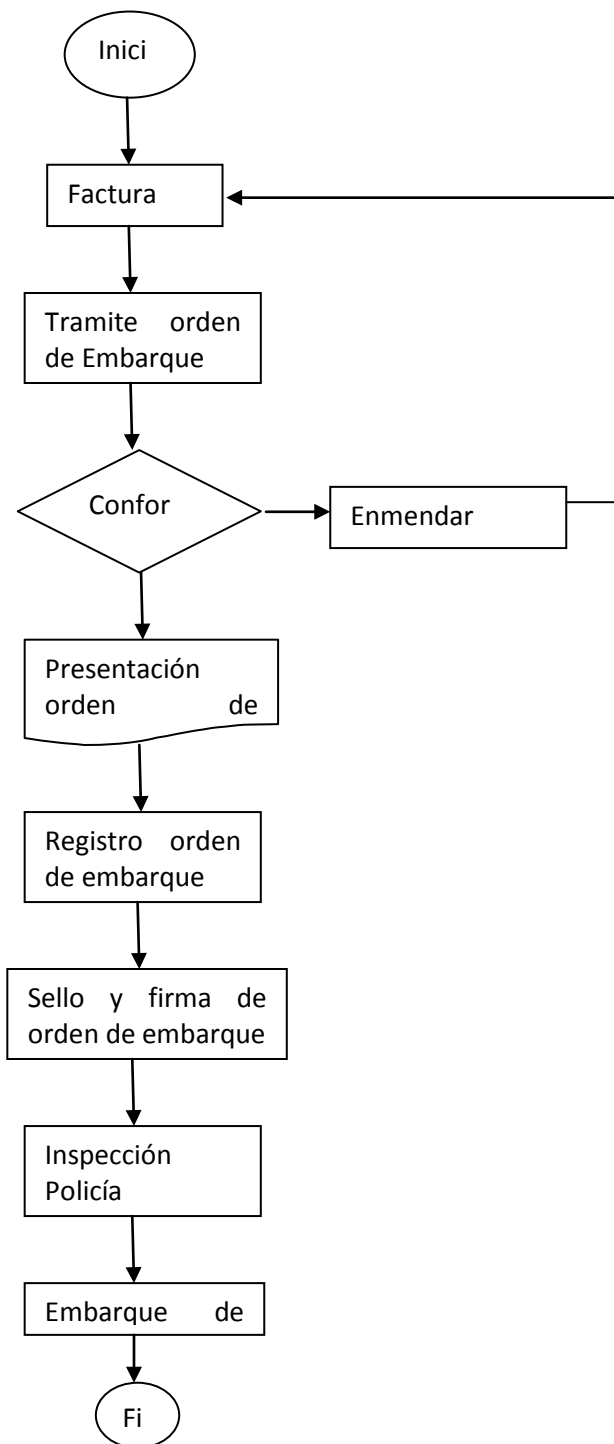
1 Dígito verificador

⁵⁵ Orden de Embarque: Documento electrónico previo al embarque, que deben realizar los exportadores, en la cual indicarán su intención de exportar mercaderías.

⁵⁶ Refrendo: Procedimiento operativo que consiste en consignar en la casilla correspondiente del DAU un código numérico, luego de haber aceptado la declaración aduanera.

5.4.1.1.1. FLUJOGRAMA FASE PRE EMBARQUE

Gráfico No. 5.1



Fuentes: Estudio propio
Elaboración: La Autora

5.4.1.2. FASE DE EMBARQUE

En esta etapa se efectúa:

1. Antes de la salida del medio de transporte, la línea naviera deberá obtener el número de “manifiesto de carga”⁵⁷ a través de la página web del SENAE.

De acuerdo al tipo de manifiesto se codificará de la siguiente manera:

<u>Código</u>	<u>Tipo de Manifiesto</u>
04	Manifiesto Marítimo de Exportación
05	Manifiesto Aéreo de Exportación
06	Manifiesto terrestre de Exportación

2. Se transmite el manifiesto de carga junto con los documentos de transporte al sistema del SENAE.

El envío electrónico solo se realiza para aerolíneas o navieras, no así para transporte terrestre en que, el funcionario de Zona Primaria ingresa la información al sistema.

De conformidad con el Art. 26 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas, el manifiesto de carga deberá contener esencialmente los siguientes datos:

- a) Nombre del medio de transporte, en caso sea aplicable;
- b) Nombre de la empresa transportadora;

⁵⁷ Manifiesto de carga: Documento en el cual se detalla la relación de mercancía que constituye la carga de un medio o de una unidad de transporte y expresa los datos comerciales de la mercadería.

- c) Número de registro, matrícula o placa del medio de transporte, según sea el caso y nacionalidad del mismo;
- d) Nombre de puerto, aeropuerto o lugar de salida y destino;
- e) Fecha de salida o zarpe;
- f) Número del conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte, según sea el caso;
- g) Nombre del remitente y del consignatario;
- h) Marcas, número de bultos/contenedores, clase de embalaje, peso, descripción de la mercadería y flete aplicado en el transporte;
- i) Almacén temporal al que se consigna la carga o régimen al que se la declarará;
- j) Firma de responsabilidad del agente del medio de transporte; y,
- k) Nombre de la Empresa consolidadora, de ser el caso.

5.4.1.3. FASE DE POST EMBARQUE

Esta etapa comprende:

1. El agente afianzado de aduana transmite al SENA E los datos definitivos de la Declaración Aduanera Única (DAU Régimen 40 Exportación a Consumo) y los documentos de acompañamiento.
2. El agente afianzado, presenta en el Distrito la DAU (Régimen 40) sellado y firmado y con los documentos de acompañamiento, que serán:

- ✓ Factura Comercial original y una copia.
- ✓ Lista de Empaque.
- ✓ Conocimiento de Embarque: Bill of Lading (B/L), Guía Aérea o Carta de Porte, dependiendo del medio de transporte.
- ✓ Cupón de pago CORPEI, esta inhabilitado este documento a partir del 01 Enero del 2011.

3. El Departamento de Exportaciones de la SENAE realiza:

3.1. Recibe la DAU (Régimen 40) y demás documentos de acompañamiento que serán:

- ✓ Factura Comercial
- ✓ Certificado de Origen
- ✓ Certificado Fitosanitario

3.2. Entrega la Guía de Recepción de Documentos al agente de aduana.

3.3. Deriva al aforador documental que corresponda.

3.4. Comparará los documentos físicos con los datos enviados electrónicamente.

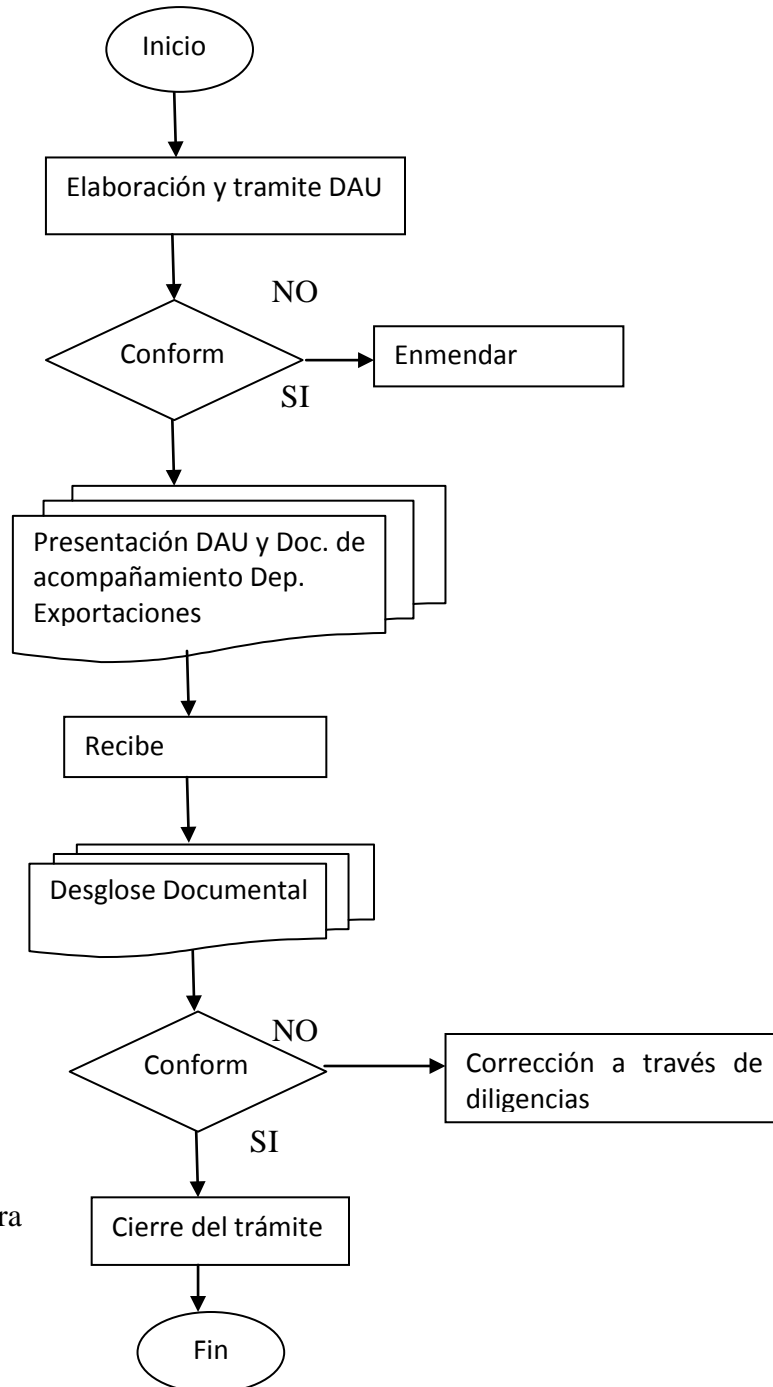
3.5. En caso de detectar alguna inconformidad en la información se corrige a través del Sistema de Información.

3.6. Se envía a archivo final.

El agente de aduana podrá hacer seguimiento del trámite a través de la página web de la SENAE en la opción workflow, dentro de las opciones del proceso de despacho del SICE.

5.4.1.3.1. FLUJOGRAMA FASE POST EMBARQUE

Gráfico No. 5.2



Elaboración: La Autora

5.5. REQUISITOS QUE SE APLICAN PARA EXPORTAR A LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea establece una Normativa Técnica establecida por Directivas, Reglamentos y Decisiones. Esta Normativa persigue en particular 3 objetivos:

1. Armonizar las condiciones de producción, composición y de presentación de los productos;
2. Proteger e informar al consumidor; y,
3. Eliminar los obstáculos técnicos al comercio.

Para exportar un producto alimenticio hacia la Unión Europea, se debe tomar en cuenta la norma jurídica que regula el ingreso de productos, así como los acuerdos que permitirán acogerse a beneficios respecto a preferencias arancelarias negociadas con la Unión Europea. Los distintos requisitos que se aplican para exportar a la UE hacen referencia al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP Plus), Medidas Sanitarias y Fitosanitarias referentes a requisitos de aditivos e higiene, Reglamentos Técnicos que hacen referencia a requisitos de envase y embalaje, Reglas Adicionales de Etiquetado y demás documentos y trámites.

Entre ellos se reseña a los siguientes:

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

El origen del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) se remonta en 1968 cuando la Conferencia de la Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD) recomendó dicho sistema mediante el cual los países industrializados concedían preferencias arancelarias de forma unilateral a países en desarrollo, es así que desde 1971 la Comunidad Europea concede preferencias comerciales a los países en desarrollo. El objetivo del SGP es intensificar el comercio con dichos países para aumentar sus ingresos por exportación, estimular la industrialización y contribuir al crecimiento económico.

Sin embargo, por una demanda planteada por La India ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), en el sentido de que el antiguo régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y tráfico de droga era discriminatorio, obligó a la UE a modificar el régimen de preferencias comerciales con el objeto de que todos los países en desarrollo con similar situación se beneficien.

El 27 de junio del 2005 mediante Reglamento (CE) No. 980/2005 entró en vigencia el nuevo SGP, el cual establece 3 regímenes: un régimen general, un régimen especial para los países menos desarrollados y un régimen especial de estímulo al desarrollo sostenible y la gobernabilidad.

Régimen Especial

Se concede a todos los países en desarrollo con excepción de aquellos que han negociado acuerdos comerciales o de asociación, y siempre y cuando el Banco Mundial no los

califique como países con ingresos elevados y además que sus exportaciones no sean suficientemente diversificadas.

Régimen Especial para los Países Menos Desarrollados

Este régimen otorga acceso preferencial al mercado comunitario a los 50 países más pobres del mundo sin aranceles y sin cuotas. Este régimen incluye a países africanos como: Angola, Burundi, Etiopía, Guinea, Mozambique, entre otros.

Régimen Especial de Estímulo al Desarrollo Sostenible y la Gobernabilidad

Una de las principales modificaciones del nuevo SGP consiste en la eliminación del régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y tráfico de drogas para sustituirlo por el régimen especial de estímulo al desarrollo sostenible y la gobernabilidad, dentro del cual se incluye a Ecuador. A este nuevo régimen se lo conoce como SGP Plus, que incorpora nuevos elementos que obligan al país a cumplir estándares internacionales y la aceptación de convenios e instrumentos internacionales relacionados a derechos humanos, aspectos laborales, medio ambiente, entre otros.

● Países Beneficiarios

Los países enmarcados dentro de este criterio y que pueden acogerse a las preferencias comerciales son catorce, así se encuentran: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, Mongolia, Nicaragua, Panamá, Perú, El Salvador, Venezuela.

● Preferencias Arancelarias – Cobertura de Productos

La aplicación del régimen especial de estímulo al desarrollo sostenible y la gobernabilidad será a todos los productos que se encuentran contenidos en el Anexo II del Reglamento, es decir que los productos consignados en dicho Anexo tienen un arancel preferencial igual a 0%.

Para emplear el SGP Plus se necesita:

- Aplicar reglas de origen de la Unión Europea
- Exportar con el Certificado de Origen “Formulario A”, exigido por la UE
- Respetar las demás reglas del régimen SGP como son las condiciones de expedición directa.

Reglamento (CE) No. 178/2002

Los incidentes relacionados con la seguridad alimentaria han demostrado que es necesario establecer medidas apropiadas para asegurarse de que todos los “alimentos”⁵⁸, del tipo y del origen que sean, y todos los “piensos”⁵⁹ puedan ser sometidos a medidas comunes en caso de un riesgo grave para la salud humana y animal o el medio ambiente.

⁵⁸ Alimento: El Reglamento 178/2002 define como alimento: cualquier sustancia o producto destinados a ser ingeridos por los seres humanos o con probabilidad razonable de serlo, tanto si han sido transformados entera o parcialmente como si no. Incluye las bebidas, la goma de mascar y cualquier sustancia, incluida el agua.

⁵⁹ Pienso: El Reglamento 178/2002 define como pienso: cualquier sustancia o producto, incluidos los aditivos, destinado a la alimentación por vía oral de los animales, tanto si ha sido transformado entera o parcialmente como si no.

De acuerdo con este Reglamento contenido en el Diario Oficial de la Unión Europea, proporciona la base para asegurar un nivel elevado de protección de la salud de las personas y de los intereses de los consumidores en relación con los alimentos.

“Los alimentos y piensos importados a la Comunidad para ser comercializados en ella deberán cumplir los requisitos pertinentes de la legislación alimentaria o condiciones que la Comunidad reconozca al menos como equivalentes, o bien, en caso de que exista un acuerdo específico entre la Comunidad y el país exportador, los requisitos de dicho acuerdo”⁶⁰.

El Reglamento además establece requisitos en cuanto a trazabilidad de los alimentos para su comercialización en la UE, es por esto que deben estar debidamente etiquetados o identificados para facilitar su trazabilidad mediante documentación o información pertinente de acuerdo con los requisitos y disposiciones.

Reglamento (CE) No. 852/2004

Este Reglamento establece normas generales en materia de higiene de los productos alimenticios teniendo en cuenta:

- La necesidad de garantizar la seguridad alimentaria a lo largo de la cadena alimentaria.

⁶⁰ DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA; Reglamento (CE) No. 178/2002, Sección 3 Obligaciones Generales del Comercio de Alimentos, Art. 11.

- La importancia de que los alimentos que no pueden almacenarse y conservarse a temperatura ambiente, mantengan la cadena de frío
- La aplicación general de procedimientos basados en principios de análisis de peligro y puntos de control crítico
- La necesidad de garantizar que los alimentos importados tienen como mínimo, el mismo nivel higiénico que los alimentos producidos en la Comunidad o que tienen un nivel equivalente.

Reglamento (CE) No. 466/2001

Este Reglamento abarca normas y requisitos en cuanto a los niveles máximos de contaminantes de frutas, vegetales, semillas y jugos de frutas. Es por esto que los estados miembros deben adoptar medidas de vigilancia en relación con la presencia de contaminantes en los productos alimenticios.

Directiva 2000/13 CE

Esta directiva hace mención al etiquetado de los productos alimenticios destinados a ser entregados sin ulterior transformación al consumidor final, así como a ciertos aspectos relacionados a su presentación y publicidad.

El etiquetado no deberá ser confuso en cuanto a características del producto vinculadas a su naturaleza, identidad, cualidades, composición, cantidad, duración, origen o procedencia, modo de obtención o fabricación. Tampoco deberá proporcionar información referente a propiedades que no posea el producto.

Tomando en consideración el Art. 3 de la Directiva 2000/13, establece que el etiquetado de productos alimenticios implica:

- La denominación de venta del producto.
- Lista de ingredientes de ser aplicable.
- Cantidad de determinados ingredientes o categorías de ingredientes.
- Para productos alimenticios pre embalado, la cantidad neta.
- La fecha de duración mínima o, en el caso de productos alimenticios muy perecederos por razones microbiológicas, la fecha de caducidad.
- Las condiciones especiales de conservación y de utilización.
- Nombre o la razón social y la dirección del fabricante o del embalador o de un vendedor.
- Lugar de origen o de procedencia.
- Para las bebidas que tengan un grado alcohólico en volumen superior al 1,2 % se especificará el grado alcohólico volumétrico adquirido.

NIMF - 15

“La nueva reglamentación fitosanitaria NIMF – 15 (Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias), de la IPPC (The International Plant Protection Convention) organismo perteneciente a la ONU, es la única entidad que regula y autoriza esta norma a nivel

internacional, entró en vigor en el 2004 y se aplica a pallets y embalajes de madera para exportación”⁶¹.

La Norma Internacional sobre Medidas Fitosanitarias, NIMF – 15 fue aprobada por la FAO en el 2002, y describe las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y diseminación de plagas.

La Unión Europea ha incorporado los tratamientos fitosanitarios de la NIMF – 15 a la legislación comunitaria, estableciendo los tratamientos exigibles a los envases y embalajes y pallets de madera, cuando aquellos procedan de países no miembros de la Unión Europea.

La Norma 2004/102/CE de la Unión Europea que se encuentra vigente desde el 01 de marzo de 2005, exige que los embalajes de madera deban ajustarse a medidas de tratamiento aprobadas, llevando una marca o sello que garantice su tratamiento.

Estos tratamientos son:

1. Tratamiento Térmico HT
2. Fumigación con Bromuro de Metilo MB

Los exportadores deben cumplir esta norma para evitar conflictos en los puertos de destino. Los embalajes de madera deberán ser tratados convenientemente y contar con el sello respectivo, de lo contrario deberá emplear embalajes de madera procesada o de plástico.

⁶¹ CORPEI; ¿cómo exportar?, Serie: Cultura Exportadora No. 1, Edición # 4, Pág. 36.

“La Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias No. 15 (NIMF- 15), es una directriz de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), publicada en marzo de 2002, mediante la cual se describe las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y/o dispersión de “plagas cuarentenarias”⁶² relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto, que pueda presentar una vía para las plagas de plantas, constituyendo una amenaza principal para los árboles vivos”⁶³.

Esta norma se aplica al embalaje de madera como pallets, madera de estiba, jaulas, bloques, cajones, tablas para carga, etc.

5.6. CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA

Para otorgarle la denominación de carga a la mercancía, a ésta se la debe preparar comercialmente mediante el embalaje y el marcado cumpliendo con las normas internacionales y tomando en cuenta la naturaleza, estructura y uso del producto.

Cumpliendo estas condiciones, la carga estará lista para ser manipulada, almacenada y transportada.

“Al referirnos a mercancías se está señalando en términos generales, lo que está sujeto a un contrato de compraventa internacional, pero cuando está dispuesta para el embarque de un

⁶² Plaga cuarentenaria: Plaga de importancia económica para el área en peligro aún cuando la plaga no existe o, si existe, no está extendida y se encuentra bajo control oficial.

⁶³ CORPEI; ¿cómo exportar?, Serie: Cultura Exportadora No. 1, Edición # 4, Pág. 39.

punto a otro, sujeto a operaciones de cargue y descargue, nos referimos a la palabra carga⁶⁴.

5.6.1. TIPO DE CARGA

De acuerdo a la naturaleza del producto, la carga es general unitarizada, en razón a que está compuesta por cajas agrupadas en pallets y éstos agrupados en un contenedor de 20´.

Podemos ver las medidas del contenedor en el Anexo No. 1

Cajas de Cartón – Unidad Pequeña de Carga



Dimensiones: 30 cm. x 23 cm. x 23 cm.

Capacidad: 11,90 Kg.

Total cajas: 1.360 cajas por contenedor

Pallet – Unidad de Carga



Dimensiones: 100 cm. x 120 cm.

Capacidad: 136 cajas por pallet

Total Pallets: 10 pallets por contenedor

Contenedor 20´ - Unidad de Carga



Dimensiones internas: 5.898 mm. x 2.350 mm.
X 2.390 mm.

Capacidad máxima de carga: 22.000 Kg.

Total contenedores: 1 contenedor 20´

⁶⁴ CORPEI; Logística Internacional, Serie: Cultura Exportadora No. 8, 2007.

5.6.2. NATURALEZA DE LA CARGA

La carga que se embarcará es considerada carga seca, no necesita estar en refrigeración ya que es enlatado de modo que la mercadería se encuentra en buenas condiciones durante el transporte desde el país de origen hasta el destino final.

5.7. PROCESO DE EXPORTACIÓN EN EL PAÍS DE ORIGEN

5.7.1. EMBALAJE

“Son los continentes, individuales o múltiples, que sirven para alojar los productos desde que han sido acabados o terminados en la respectiva unidad del producto, hasta que llegan al consumidor final, por lo que deben cumplir la función adicional de proteger (del manipuleo, del clima, etc.) los productos que contienen”⁶⁵.

Se debe tomar en cuenta ciertas características respecto al embalaje para garantizar una adecuada conservación y protección del producto como son:

- Facilitar la distribución física internacional.
- Proteger el producto contra agentes externos como polvo, humedad, insectos, etc.
- Debe permitir el transporte, manipuleo y almacenamiento.

⁶⁵ CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL UNCTAD/GATT; Manual de Distribución Física Internacional de Mercancías para la Exportación

El embalaje que se utilizará será cajas de cartón con capacidad de 11,90 kilogramos. El rubro del embalaje es considerado en el costo de la mercadería al obtener el precio ex-fábrica.

5.7.2. MARCADO

El mercado es de suma importancia en la distribución física internacional, puesto que es la manera de identificar la carga. Con el mercado se identificará datos como nombre del producto, peso, nombre del exportador, nombre del importador, variedad, etc., tomando en cuenta las recomendaciones que mantiene la Unión

Europea respecto al mercado. Las principales características que tendrá el mercado de la carga están:

- **Legibilidad:** Tanto las marcas, números, símbolos, etc., que deberán estar claramente expresados.
- **Localización:** Cada una de las marcas estarán adecuadamente localizadas ya sea para facilitar la identificación de la carga.
- **Suficiencia:** El mercado de la carga suministrará información acerca del comprador, referencia, destino, peso, cantidad, país de origen, así como información respecto a instrucciones de manipuleo y almacenamiento.
- **Conformidad:** El mercado se realizará de acuerdo con la legislación del país importador, así como con las disposiciones aduaneras para evitar inconvenientes en los puntos de salida y entrada de la carga.

El rubro del marcado es considerado en el costo de la mercadería al obtener el precio ex-fábrica, es decir este costo incluye en el valor de las cajas.

5.7.3. UNITARIZACIÓN

Para la unitarización de la carga se requiere pallets de madera de 100 cm. x 120 cm. cada uno llevará 136 cajas y se emplearán 10 pallets para un contenedor de 20 pies. Estas unidades de carga serán enzunchadas, se usara marcos por pallet para reducir y minimizar el riesgo de que la carga sufra algún desplome y provoque golpes que destruyan las latas, de ocurrir este siniestro generará pérdidas importantes que recaen directamente en los costos del exportador.

A continuación se detallan los materiales que se empleará para la unitarización de la carga respecto a un contenedor con cada uno de los rubros:

Cuadro No. 5.3
Unitarización

DETALLE	CANTIDAD POR CADA ENVIO	UNIDAD	COSTO UNITARIO US\$	COSTO TOTAL POR CADA ENVIO US\$	COSTO ANUAL
Pallets	10	Unidad	12,57	125,70	502,80
Zunchos	180	Metros	32,20	5.796,00	23.184,00
Rollo de plástico	10	Unidad	2,90	29,00	116,00
Grapas	100	Unidad	0,02	2,00	8,00
Marcos	10	Unidad	2,15	21,50	86,00
TOTAL			49,84	5.974,20	23.896,80

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

5.7.4. DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN

Para realizar la exportación se debe obtener varios documentos de acompañamiento como son documentos soporte emitidos por la empresa y otros documentos como certificados que se los deben obtener en entidades gubernamentales o privadas autorizadas.

5.7.4.1. FACTURA COMERCIAL

Se deberá elaborar una factura comercial que comprenda un original y tres copias, en ella se detalla todos los datos relativos al envío como son:

- Datos del exportador: nombre, dirección, teléfono, RUC
- Datos del importador: nombre, dirección, teléfono
- Descripción detallada de la mercadería: marca, cantidad de bultos, peso neto, peso tota, partida arancelaria
- Número de pedido
- Precio
- Puerto de embarque y destino
- Condiciones de venta, etc.

Cuadro No. 5.4
Costo Factura Comercial

DETALLE	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Factura Comercial	0,30	1,20
TOTAL	0,30	1,20

Fuente: Estudio propio

Elaboración: La Autora

Para la exportación se debe elaborar una factura comercial provisional autorizada por el SRI para el trámite interno de la Dau-e y otra factura comercial definitiva después del embarque, con lo que realmente se haya embarcado, para que esta sea enviada al importador y poder hacer efectivo el cobro de la exportación.

5.7.4.2. LISTA DE EMPAQUE

La lista de empaque no es de carácter obligatorio, pero constituye una ayuda para el inventario de la carga en las diferentes instancias de la exportación. Los datos que constarán en la lista de empaque son:

- Datos del exportador: nombre, dirección, teléfono, RUC
- Datos del importador: nombre, dirección, teléfono
- Numeración de las cajas y contenido de cada una
- Peso neto y peso bruto
- Partida arancelaria
- Cantidad

Cuadro No. 5.5
Costo Lista de Empaque

DETALLE	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Lista de Empaque	0,25	1,00
TOTAL	0,25	1,00

Fuente: Estudio propio

Elaboración: La Autora

5.7.4.3. DOCUMENTO DE TRANSPORTE

En una exportación es obligatorio contar con un documento que evidencie el contrato de transporte, sea una prueba de que la mercadería ha sido embarcada y que demuestre que la mercadería declarada en el mismo pertenece a la persona consignada en el documento. En este caso se requiere de un conocimiento de embarque que al tratarse de un envío marítimo constituye el Bill of Lading (B/L).

Este rubro por emisión de B/L se incluye en el costo por transporte marítimo que cobraría la naviera. La emisión del documento tiene un costo del US\$ 35.00 por cada embarque.

Cuadro No. 5.6.
Bill Of Lading (B/L)

DETALLE	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Bill Of Lading (B/L)	36,00	144,00
TOTAL	36,00	144,00

Fuente: Estudio propio

Elaboración: La Autora

5.7.4.4. CERTIFICADO DE ORIGEN

Garantiza el origen de los productos a fin de que, gracias a las preferencias arancelarias existentes entre ciertos países, el importador pueda justificar la exoneración total o parcial de los impuestos arancelarios. Tiene un tiempo de validez de 180 días calendario a partir de la fecha de certificación, siendo prorrogable su vigencia sólo por el tiempo que la mercancía se encuentre amparada por un régimen suspensivo de importación como es admisión e internación temporal y depósito.

Para los productos acogidos a los beneficios del Sistema General de Preferencias SGP Estados Unidos y Europa, este certificado lo emite el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y tiene un costo de US\$ 10,00.

En el Anexo No. 2 se indica el Certificado de Origen y las instrucciones para llenar el certificado.

Cuadro No. 5.7.
Certificado de Origen

DETALLE	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Certificado de Origen	10,00	40,00
TOTAL	10,00	40,00

Fuente: MIRPO

Elaboración: La Autora

5.7.4.5. CERTIFICADO FITOSANITARIO

El Certificado Fitosanitario sirve para demostrar que las plantas, productos y subproductos de origen vegetal en estado fresco, enlatado, refrigerado o congelado se encuentran libres de plagas y de cualquier otro tipo de enfermedades.

Se debe realizar una inspección en la planta exportadora a través de un inspector del AGROCALIDAD, para ello se debe realizar una carta dirigida al Director Ejecutivo de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, solicitando la inspección. Previa a la inspección se debe cancelar en el Banco Nacional de Fomento (BNF) en la cuenta corriente No. 0010000926 a nombre del AGROCALIDAD la cantidad de US\$ 50,00 cada embarque inspeccionado. Los inspectores, mediante muestreo revisarán el producto para establecer su condición fitosanitaria y emitirán un pre-certificado, caso contrario si se encontrare que el producto no está en buen estado no se extenderá el documento. Se debe presentar el pre-certificado de inspección en origen adjuntando la factura comercial y reclamar el certificado fitosanitario internacional para la exportación en cualquier puerto de embarque. El costo del formulario para el certificado es de US\$ 4,00 que deberán ser cancelados en la cuenta corriente del AGROCALIDAD en el Banco Nacional de Fomento.

La Tabla de Valores por los Servicios de Control, Inspección, Autorizaciones, Tratamiento Fitosanitario y Certificación Fitosanitaria en Centros de Producción Agrícola de Productos, Subproductos, Derivados de éstos y otros Artículos Reglamentados de Origen de acuerdo al Registro Oficial No. 331 del 10 de mayo del 2004, conforme a las fuentes obtenidas del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), actualmente denominada Agencia

Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD). En el Anexo No. 3 se puede apreciar un modelo del certificado fitosanitario

Cuadro No. 5.8
Certificado Fitosanitario

DETALLE	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Inspección AGROCALIDAD	50,00	200,00
Certificado Fitosanitario	4,00	16,00
TOTAL	54,00	216,00

Fuente: AGROCALIDAD

Elaboración: La Autora

5.7.5. MANIPULEO EN EL LOCAL DEL EXPORTADOR

Una vez que la carga es palletizada debe ser trasladada al contenedor, para esta operación es necesario contratar los servicios de un montacargas.

En el siguiente cuadro se indica el costo por alquiler de montacargas para el manipuleo de la carga en un contenedor.

Cuadro No. 5.9
Costo Manipuleo en el local del Exportador

DETALLE	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Montacarga	112,00	448,00
TOTAL	112,00	448,00

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La Autora

5.7.6. TRANSPORTE INTERNO DESDE EL LOCAL DEL EXPORTADOR

HASTA EL PUERTO DE EMBARQUE

El transporte interno comprende desde la planta ubicada en la parroquia Tumbaco hasta el puerto marítimo de Guayaquil. El transporte se contratará con la empresa Transportes CARNA S.A. un contenedor estándar de 20' pies tiene un costo de US\$ 350.00 como lo podemos ver en el Anexo No. 4.

Cuadro No. 5.10
Costo Transporte Interno

DETALLE	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Transporte Interno	350,00	1400,00
TOTAL	350,00	1400,00

Fuente: TRANSPORTES CARNA S.A.

Elaboración: La Autora

5.7.7. SEGURO DESDE EL LOCAL DEL EXPORTADOR HASTA EL PUERTO DE EMBARQUE INTERNACIONAL

El seguro de transporte es aquel contrato por medio del cual el asegurador que es una entidad aseguradora se compromete al pago de determinadas indemnizaciones a consecuencia de los daños y pérdidas sobrevenidos durante el transporte de mercancías. Estos daños pueden afectar al objeto transportador o a las propias mercancías transportadas.

La finalidad del seguro de transporte de mercaderías es la de cubrir las mercaderías contra los diversos riesgos que pueden afectar su traslado de un lugar a otro, y por extensión,

durante determinados períodos (estancias), o situaciones (carga y descarga), relacionados con el hecho de transporte.

Al momento de contratar la cobertura del seguro para la carga, se debe tomar en cuenta que éste cubrirá el traslado de la carga desde el local del exportador como también durante el tránsito internacional hasta el puerto de destino. Es por esto que este rubro se lo incluye en el seguro internacional, el mismo que se indica más adelante.

5.7.8. ALMACENAJE

“A partir de Agosto 1 del 2007 en el caso de las exportaciones la carga, especialmente de los contenedores, tendrá 5 días libres y en el caso de las importaciones de 3 días libres. A partir de esos días, se cobrarán US\$ 5,00 por TM y de US\$ 30,00 por contenedores”⁶⁶. Los patios portuarios de Conatec, con un mínimo de 12 horas de anticipación al embarque.

Cuadro No. 5.11
Tarifa Conatec Almacenaje

DETALLE	UNIDAD	TARIFA US\$	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
ALMACENAJE CONTENEDOR	1 día	*2,80	2,80	11,20
TOTAL			2,80	11,20

Fuente: CONATEC

Elaboración: La Autora

(*) Tarifa hasta 10 días

5.7.9. MANIPULEO DE EMBARQUE

Respecto a costos por manipuleo, Conatec al ser operador portuario de todos los movimientos de la carga en el puerto marítimo de Guayaquil, maneja una tarifa de US\$

⁶⁶ CORPEI; Manual Costos de Exportación, Cultura Serie Exportadora

39,39 por contenedor y adicionalmente se debe cancelar un valor de US 114,00 por cargos del terminal de manipulación de carga THC ((Terminal Handling Charge).

Cuadro No. 5.12
Costos Manipuleo de Carga

DETALLE	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Manipuleo Contenedor	39,39	157,56
THC	40,00	160,00
TOTAL	79,39	317,56

Fuente: Contecon

Elaboración: La Autora

5.7.10. AGENTES DE ADUANA

Para la coordinación de la operación aduanera es necesario contar con los servicios de un Agente Afianzado de Aduanas, para que esté a cargo de la coordinación de la emisión de la Orden de Embarque, inspección con la Policía Antinarcoóticos, embarque de la carga así como la liquidación de la exportación y demás trámites y operaciones que se tenga que gestionar en coordinación con los operadores de comercio exterior que intervengan en la distribución física internacional. Según detalle en el Anexo No. 5.

Cuadro No. 5.13
Costos Agentes de Aduana de Carga

DETALLE	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Honorarios Agente de Aduana	45,00	180,00
TOTAL	45,00	180,00

Fuente: Accounting Support

Elaboración: La Autora

5.7.11. PAGO CORPEI

En toda exportación se debía cancelar por concepto de contribución, el cupón CORPEI, el mismo que constituye un documento de acompañamiento a la exportación y cuyo costo es del 1.5 por mil sobre el valor FOB por cada embarque, con un mínimo valor de US\$ 5,00.

Para ello deberá cancelar en cualquier banco o institución financiera autorizada entre ellas están: Banco del Austro, Banco Bolivariano, Internacional, Banco de Guayaquil, Banco del Pacífico, Banco Pichincha y Produbanco.

El cupón de exportación es de color verde y tiene un original y dos copias. El cupón original para CORPEI, copia 1 Aduana y copia 2 para el Aportante.

En el Anexo No. 6 se indica el cupón de exportación y los datos que deben ser llenados.

Cuadro No. 5.14
Aportación CORPEI

DETALLE	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
CORPEI	37,11	148,44
TOTAL	37,11	148,44

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

En la actualidad este documento no es un requisito para el trámite de exportación, el cual esta vigente desde el 01 Enero 2011 según el Código de Producción, Comercio e Inversiones.

5.8. TRÁNSITO INTERNACIONAL

5.8.1. TRANSPORTE INTERNACIONAL

El transporte comprenderá desde el puerto marítimo de Guayaquil hasta el puerto de Le Havre en Francia, La vía de transporte será marítima y el tiempo de tránsito internacional es de 22 días con la naviera MSC (Mediterranean Shipping Company) ver Anexo # 7.

Cuadro No. 5.15
Costo Transporte internacional

DETALLE	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Transporte Internacional Gastos Locales	83,00	332,00
THC	114,00	456,00
TOTAL	197,00	788,00

Fuente: Mediterranean Shipping Company

Elaboración: La Autora

5.8.2. SEGURO INTERNACIONAL

Generalmente se toma un seguro de cobertura mínima y comprende la cobertura del transporte interno y del tránsito internacional. El tipo de prima depende de la clase de mercadería y tipo de embalaje, pero normalmente oscila entre 0,50% al 4%.

Considerando el producto y cuidado y tratamiento a la que la carga debe ser sometida, se considera aplicar un porcentaje del 0,175% para calcular el valor de la prima, el mismo que se calculará sobre el valor FOB de cada embarque. Ver Anexo No. 8.

Cuadro No. 5.16
Cálculo Prima Seguro

DETALLE	% US\$	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Valor Agregado		24.738,40	98953,6
Tasa Todo Riesgo	0,175%	43,29	173,17
PRIMA	3,50%	1,52	6,06
Seguro Campesino	0,50%	0,22	0,87
Valor Fijo	0,45	0,45	0,45
Subtotal		45,47	180,55
IVA	12%	5,46	21,67
TOTAL		50,93	202,21

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

5.9. FOB

El término bajo el cual se realizará la negociación es FOB (Franco a bordo - Free on board), esto significa que la mercancía es responsabilidad del vendedor hasta sobrepasar la borda del barco para la exportación; se usa principalmente para el transporte marítimo, y después del término se debe especificar el puerto de embarque. Solamente transporte marítimo y fluvial interior, Ver Anexo # 9.

Obligaciones del Vendedor

- Entregar mercancía cruzando la Borda del buque
- Efectuar despacho de Export

Obligaciones del Comprador

- Contrato Transporte y Seguro hasta Destino

- Efectuar el despacho de Importación

5.10. PAGO DE LA EXPORTACIÓN

Como se indicó en las condiciones de negociación, la forma de pago que se manejará para el cobro de la exportación es mediante una carta de crédito irrevocable y confirmado. Una carta de crédito es irrevocables cuando ni el exportador ni el importador pueden enmendarla o invalidarla sin la aprobación mutua, casi contrario se la considera nula. Por otra parte una carta de crédito confirmada es aquella mediante la cual el banco corresponsal acepta la garantía del banco del importador o banco emisor para cancelar la exportación.

Con la carta de crédito irrevocable y confirmada, el pago debe hacerse mediante el compromiso del importador quien es el ordenante, a través de un banco local denominado también banco emisor y un banco en el país del exportador, siempre y cuando el exportador o beneficiario del crédito cumpla con todos los requisitos estipulados en el mismo

Las personas que intervienen para un cobro a través de carta de crédito son:

- Comprador: Cliente, importador u ordenante del crédito
- Vendedor: Proveedor, exportador o beneficiario del crédito
- Banco emisor del crédito: O banco del importador
- Banco notificador: O banco corresponsal del anterior, en el país del exportador, que comunica al exportador la apertura del crédito que ha hecho el importador.

Como menciona el Anexo # 10.

Cuadro No. 5.17
Comisiones Bancarias

DETALLE	% US\$	COSTO POR ENVIO US\$	COSTO ANUAL US\$
Valor Agregado		24.738,40	98953,6
Tasa Todo Riesgo	0,175%	43,29	173,17
PRIMA	3,50%	1,52	6,06
Seguro Campesino	0,50%	0,22	0,87
Valor Fijo	0,45	0,45	0,45
Subtotal		45,47	180,55
IVA	12%	5,46	21,67
TOTAL		50,93	202,21

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

5.11. PAÍS DE DESTINO

El país de destino dentro de la distribución física internacional es el tercer escenario, es así que cumplidas todas las etapas del proceso de exportación bajo el Icoterm FOB, las posteriores operaciones, gastos, autorizaciones, trámites, etc. Corren por cuenta y riesgo del importador.

5.12. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN**Cuadro No. 5.18
Precio de Exportación**

DETALLE	COSTO ANUAL US\$	COSTO UNITARIO US\$
Costo Total	293.823,65	9,00
Margen de Ganancia 11 % (Primer Año)	32.320,60	
EX WORK	261.503,05	8,01
Unitarización	23.896,80	
Documentos (Factura Comercial, Lista de Empaque)	2,20	
Manipuleo local exportador (Montacarga)	448,00	
Certificados (Origen, Fitosanitario)	256,00	
Transporte Interno	1400,00	
Almacenaje	11,20	
Honorarios Agente de Aduana	180,00	
Manipuleo de Embarque	317,56	
FOB (Duty - unpaid)	288.014,81	8,82
Corpei	148,44	
FOB (Duty - unpaid)	288.163,25	8,83
Transporte Internacional	788,00	
Seguro	202,21	
Comisiones Bancarias	1.065,54	
TOTAL	290.219,00	25,66

Fuente: Estudio Propio**Elaboración:** La Autora

CAPÍTULO VI

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

INTRODUCCIÓN

La determinación de las inversiones dentro del desarrollo del proyecto permitirá establecer la operación del mismo, tomando en cuenta la necesidad de cada área para determinar el tipo y destino de la inversión. Una vez dimensionado el monto de la inversión se analizarán las formas de financiamiento, esto involucrará evaluar recursos propios y considerar varias alternativas en cuanto a instituciones de financiamiento y crédito.

La inversión que se hará en el proyecto es la cantidad de recursos que se necesitan para adquirir activos fijos y/o activos diferidos para llevar a cabo la exportación de piña fresca, para posteriormente obtener una rentabilidad. Esta inversión está ligada con el tamaño del proyecto, demanda, recursos financieros y tecnología

6.1. OBJETIVOS

- ✓ Establecer el monto de las inversiones tangibles e intangibles que requiere el proyecto.
- ✓ Determinar la cantidad de recursos propios y recursos de terceros que se requieren para la inversión.
- ✓ Fijar el capital de trabajo necesario para la operación del proyecto.

6.2. ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Los activos fijos o inversiones tangibles son sujetos a “depreciación”⁶⁷ y tienen una vida útil mayor a un año, a excepción de los terrenos que incrementa su valor debido a la plusvalía. Son inversiones fijas porque el proyecto no puede desprenderse de ellas, y en caso de obviarlas perjudicarán la actividad productiva y no sería posible realizar la operación del negocio.

Cuadro # 6.1
Activos Fijos Tangibles

DETALLE	PARCIAL US\$	VALOR TOTAL US\$
ACTIVOS OPERACIONALES		1.085.052,91
Terreno	142.800,00	
Edificios	326.196,00	
Maquinaria y Equipo	588.336,00	
Vehículo	26.232,36	
Equipo de Cómputo	1.087,39	
Equipo de Oficina	14,58	
Muebles y Enseres	386,58	
ACTIVOS DE ADMINISTRACIÓN		4.467,46
Equipo de Cómputo	2.998,07	
Equipo de Oficina	67,91	
Muebles y Enseres	1.401,48	
ACTIVOS DE VENTAS		1.488,55
Equipo de Cómputo	1.087,39	
Equipo de Oficina	14,58	
Muebles y Enseres	386,58	
OTROS ACTIVOS FIJOS		1.239,88
TOTAL ACTIVOS FIJOS		1.092.248,79

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

⁶⁷ Depreciación: Desgaste que sufren los activos fijos como maquinarias, vehículos, equipos de cómputo, muebles y enseres durante u vida útil.

6.2.1. ACTIVOS OPERACIONALES

Los activos operacionales son aquellos que intervienen directamente en el proceso productivo.

6.2.1.1. TERRENO

Para la implementación del proyecto, se determinó la necesidad de adquirir un terreno con un área de 2.000 m², como se señaló anteriormente en el estudio técnico, la planta estará ubicada en la Provincia Pichincha en la parroquia de Tumbaco y contará con servicios básicos.

Cuadro # 6.2
Costo Terreno

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Terreno	m ²	2.000,00	70,00	140.000,00
Subtotal				140.000,00
Imprevistos 2%				2.800,00
TOTAL				142.800,00

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

6.2.1.2. EDIFICIO

Las edificaciones comprende la obra civil, ello implica construir y asignar diferentes espacios para cada una de las áreas como es el área de producción, el área administrativa y el área de operaciones, toda la distribución estará en función del espacio que se dispone del terreno y de la necesidad y operatividad de cada área como lo pueden ver mas detallado en el Anexo No. 11.

Cuadro # 6.3
Costos Edificaciones

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Edificio	m2	1.066,00	300,00	319.800,00
Subtotal				319.800,00
Imprevistos 2%				6.396,00
TOTAL				326.196,00

Fuente: Ing. Franklin Valles

Elaboración: La Autora

6.2.1.3. MAQUINARIA Y EQUIPOS

La maquinaria y equipos estarán en función del tamaño del proyecto, en el siguiente cuadro se muestra la necesidad de maquinaria y equipo que el proyecto amerita:

Cuadro # 6.4
Costos Maquinaria y Equipo

DETALLO	VIDA ÚTIL EN AÑOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Peladoras	10	UNIDAD	1	162.000	162.000
Cuarreadora	10	UNIDAD	1	14.000	14.000
Sancochador	10	UNIDAD	1	25.000	25.000
Lavadora	10	UNIDAD	1	18.000	18.000
Línea de envasado	10	UNIDAD	1	50.000	50.000
Tunel exhauter	10	UNIDAD	1	15.000	15.000
Etiquetadora semiautomática	10	UNIDAD	1	25.000	25.000
Línea de etiquetado y encartonado	10	UNIDAD	1	199.800	199.800
Cintas transportadoras	10	UNIDAD	1	46.000	46.000
Montacargas	10	UNIDAD	1	22.000	22.000
Subtotal					576.800
Imprevistos 2%					11.536
TOTAL					588.336

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

6.2.1.4. VEHÍCULO

Se considera imprescindible adquirir una camioneta para el transporte de la materia prima hacia la planta empacadora, así también el vehículo será empleado para movilización por diferentes trámites que requiera la empresa.

En el Anexo No. 12 se presenta la cotización de una camioneta Chevrolet Dimax cabina simple 4 x 4.

Cuadro # 6.5
Costo Vehículo

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Vehículo	Unidad	1	25.718	25.718
Subtotal				25.718
Imprevistos 2%				514
TOTAL				26.232

Fuente: Consecionario AUTOLANDIA Sucursal 6 Diciembre

Elaboración: La Autora

6.2.1.5. EQUIPOS DE CÓMPUTO

Para el área de producción se destinará un computador para el jefe de producción, el equipo contará con todos los implementos necesarios. El detalle y descripción del equipo se puede observar en el Anexo No. 13 que corresponde a una cotización de la empresa COMPUTRON

Cuadro # 6.6
Costo Equipos de Cómputo

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Computador	Unidad	1	981,25	981,25
Impresora Multifunción	Unidad	1	84,82	84,82
Subtotal				1.066,07
Imprevistos 2%				21,32
TOTAL				1.087,39

Fuente: COMPUTRON

Elaboración: La Autora

6.2.1.6. EQUIPO DE OFICINA

Como equipo de oficina se adquirirá un teléfono para el jefe de producción.

El Anexo No.14 contiene una cotización respecto al costo de aparatos telefónicos.

**Cuadro # 6.7
Costo Equipo de Oficina**

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Teléfono	Unidad	1	14,29	14,29
Subtotal				14,29
Imprevistos 2%				0,29
TOTAL				14,58

Fuente: COMPUTRON

Elaboración: La Autora

6.2.1.7. MUEBLES Y ENSERES

Para esta área se necesita una estación de trabajo para el jefe de producción, que comprende una silla, un escritorio, una silla para visitas y un archivador.

En el Anexo No. 14 constan los rubros de estos artículos.

Cuadro # 6.8
Costos Muebles y Enseres

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Escritorio	Unidad	1	155,00	155,00
Silla	Unidad	1	98,00	98,00
Sillas visitantes	Unidad	1	28,00	28,00
Archivador Aéreo	Unidad	1	98,00	98,00
			Subtotal	379,00
			Imprevistos 2%	7,58
			TOTAL	386,58

Fuente: Multiformas

Elaboración: La Autora

6.2.2. ACTIVOS DE ADMINISTRACIÓN

Los activos de administración son aquellas inversiones que están relacionadas con el proceso administrativo de la organización.

6.2.2.1. EQUIPOS DE CÓMPUTO

Para el área administrativa, se requieren de dos computadores que se distribuirán de la siguiente manera:

- Gerente General – 1 equipo
- Contador General – 1 equipo

Se destinará una impresora multifunción, es decir este equipo hará funciones de impresora, copiadora, fax y escáner.

Los costos que se han tomado para presupuestar esta inversión corresponden a la cotización obtenida de COMPUTRON, la misma que se puede observar en el Anexo No. 13

Cuadro # 6.9
Costos Equipos de Cómputo

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Computador	Unidad	2	981,25	1.962,50
ImpresoraMultifunción	Unidad	1	84,82	84,82
Laptop	Unidad	1	891,96	891,96
Subtotal				2.939,28
Imprevistos 2%				58,79
TOTAL				2.998,07

Fuente: COMPUTRON

Elaboración: La Autora

6.2.2.2. EQUIPOS DE OFICINA

Como equipos de oficina se requieren teléfonos que se colocarán en la gerencia general y en el departamento financiero y también es necesario una sumadora que se destinará para el departamento administrativo financiero.

En el Anexo No. 13 se presenta la cotización respecto al costo por teléfono.

Cuadro # 6.10
Costos Equipos de Oficina

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Teléfono	Unidad	2	14,29	28,58
*Sumadora	Unidad	1	38,00	38,00
Subtotal				66,58
Imprevistos 2%				1,33
TOTAL				67,91

Fuente: COMPUTRON

(*) Estudio Propio

Elaboración: La Autora

6.2.2.3. MUEBLES Y ENSERES

Para el gerente general y contador se destinará una estación de trabajo para cada uno que estará compuesta por una silla, un escritorio, un archivador y una silla para visitas; y, para la sala de reuniones una mesa y seis sillas.

Además se implementará un comedor que comprende dos mesas plásticas y ocho sillas.

En el Anexo No. 14 constan estos rubros.

Cuadro # 6.11
Costos Muebles y Enseres

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Escritorio Gte. Gral.	Unidad	1	240,00	240,00
Silla Ejecutiva	Unidad	1	145,00	145,00
Escritorio	Unidad	1	155,00	155,00
Silla	Unidad	1	145,00	145,00
Sillas visitantes	Unidad	2	28,00	56,00
Archivadores Aéreos	Unidad	2	98,00	196,00
Mesa Reuniones	Unidad	1	145,00	145,00
Sillas sala de Reuniones	Unidad	6	28,00	168,00
*Mesas Plasticas Comedor	Unidad	2	30,00	60,00
*Sillas Plasticas Comedor	Unidad	8	8,00	64,00
			Subtotal	1.374,00
			Imprevistos 2%	27,48
			TOTAL	1.401,48

Fuente: Multiformas

(*) Estudio Propio

Elaboración: La Autora

6.2.3. ACTIVOS DE VENTAS

Los bienes que corresponden a los activos de ventas son aquellas inversiones que se relacionan con el proceso de ventas y comercialización de la empresa.

6.2.3.1. EQUIPOS DE CÓMPUTO

El jefe de comercialización contará con un computador, y se asignará una impresora para esta área. El detalle y descripción de los equipos se puede observar en el Anexo No. 13

**Cuadro # 6.12
Costos Equipos de Cómputo**

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Computador	Unidad	1	981,25	981,25
Impresora Multifunción	Unidad	1	84,82	84,82
Subtotal				1.066,07
Imprevistos 2%				21,32
TOTAL				1.087,39

Fuente: COMPUTRON

Elaboración: La Autora

6.2.3.2. EQUIPO DE OFICINA

Para este departamento de asignará un teléfono. El costo del equipo se puede observar en el Anexo No. 13.

**Cuadro # 6.13
Costos Equipo de Oficina**

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Teléfono	Unidad	1	14,29	14,29
Subtotal				14,29
Imprevistos 2%				0,29
TOTAL				14,58

Fuente: COMPUTRON

Elaboración: La Autora

6.2.3.3. MUEBLES Y ENSERES

Para el departamento de ventas se asignará una estación de trabajo para el jefe de comercialización compuesto por una silla, un escritorio, una silla para visitas y un archivador. En el Anexo No. 14 se puede observar el costo de estos bienes.

Cuadro # 6.14
Costos Muebles y Enseres

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Escritorio	Unidad	1	155,00	155,00
Silla	Unidad	1	98,00	98,00
Sillas visitantes	Unidad	1	28,00	28,00
Archivadores Aéreos	Unidad	1	98,00	98,00
Subtotal				379,00
Imprevistos 2%				7,58
TOTAL				386,58

Fuente: Multiformas

Elaboración: La Autora

6.2.4. OTROS ACTIVOS FIJOS

Dentro de las inversiones que se planean efectuar, es contar con un generador de energía debido a que la planta no puede suspender su operación ante alguna suspensión del servicio eléctrico. También se cree conveniente, sistemas de seguridad contra incendios y un sistema de ventilación.

En el Anexo No.15 presenta una proforma de Comercial Kiwy con los costos de estos artículos.

Cuadro # 6.15
Costos Otros Activos Fijos

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Generador de Energía	Unidad	1	714,49	714,49
Extintores 10 libras	Unidad	4	30,52	122,08
Sistema de Ventilación	Unidad	1	379,00	379,00
Subtotal				1.215,57
Imprevistos 2%				24,31
TOTAL				1.239,88

Fuente: Comercial Kywi S.A.

Elaboración: La Autora

6.3. *ACTIVOS DIFERIDOS*

Los activos diferidos denominados también inversiones intangibles, son sujetos a “amortización”⁶⁸ por un período de hasta cinco años.

Cuadro # 6.16
Activos Diferidos

DETALLE	VALOR TOTAL US\$
Software	1395,23
Gastos de Constitución	2040,00
Gastos de Capacitación	91,80
Permisos y Patentes	332,52
Estudios y Diseños Definitivos	1530,00
TOTAL	5389,55

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

⁶⁸ Amortización: Eliminación gradual de deuda, a través de pagos periódicos.

6.3.1. SOFTWARE

La implementación de un sistema informático es vital para el funcionamiento de la organización. Es así que se pretende invertir en un software capaz de ser lo suficientemente funcional para la adecuada operación de la empresa.

Cuadro # 6.17
Costo Software

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Software	Unidad	1	1.367,87	1.367,87
Subtotal				1.367,87
Imprevistos 2%				27,36
TOTAL				1.395,23

Fuente: Consulting & Infosolutions

Elaboración: La Autora

6.3.2. GASTOS DE CAPACITACIÓN

Se destinarán recursos para capacitar a los obreros impartidos por personal calificado como pueden ser Ingenieros Agrónomos u otro tipo de personal especializado.

Cuadro # 6.18
Gastos de Capacitación

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Capacitación	Unidad	1	90,00	90,00
Subtotal				90,00
Imprevistos 2%				1,80
TOTAL				91,80

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

6.3.3. GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Este rubro abarca todos aquellos desembolsos que se realizarán por concepto de trámites para la constitución de la empresa, escrituras registros, entre otros.

Cuadro # 6.19
Gastos de Constitución

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Gastos de Constitución	Unidad	1	2.000,00	2.000,00
Subtotal				2.000,00
Imprevistos 2%				40,00
TOTAL				2.040,00

Fuente: Dr. Francisco Robles

Elaboración: La Autora

6.3.4. PERMISOS Y PATENTES

Los permisos y patentes que se requieren obtener son los siguientes:

6.3.4.1. PERMISO DE CONSTRUCCIÓN

Es necesario tramitar el permiso de construcción, el mismo que permitirá ejecutar la construcción de la planta de acuerdo a las disposiciones de la autoridad competente en el Municipio del sector.

Para obtener el permiso de construcción se debe presentar los siguientes documentos:

- Solicitud de registro de planos.
- Copia de cédula de ciudadanía del propietario o del pasaporte en caso de ser extranjero.
- Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad.

- Comprobante de contribución al Colegio de Arquitectos o Ingenieros.
- Copia de la carta de pago del impuesto predial del año en curso tres copias del proyecto impreso y un archivo digital.

Este permiso no registra tasa, solo se debe cancelar el costo por servicios de escáner de planos, por ello se estima un costo de US\$ 30.00.

Cuadro # 6.20
Costo Permiso de Construcción

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Permiso de Construcción	Unidad	1	30,00	30,00
Subtotal				30,00
Imprevistos 2%				0,60
TOTAL				30,60

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

6.3.4.2. PATENTE DE FUNCIONAMIENTO

Para obtener esta patente se realiza en cualquier administración municipal dependiendo de la jurisdicción con la siguiente documentación:

- Formulario de Declaración Impuesto Patente
- Escritura de constitución de la compañía
- Resolución aprobada por la Superintendencia de Compañías
- Copia del pago del impuesto predial o nombres y apellidos del dueño del predio.

El costo por la obtención de la Patente de Funcionamiento es de US\$ 11.00.

Cuadro # 6.21
Costo Patente de Funcionamiento

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Patente de Funcionamiento	Unidad	1	11,00	11,00
Subtotal				11,00
Imprevistos 2%				0,22
TOTAL				11,22

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

6.3.4.3. PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO

“Permiso de funcionamiento es el documento expedido por la autoridad de salud competente al establecimiento que cumple con buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas y con buenas prácticas de manufactura según el tipo de establecimientos, de acuerdo a las disposiciones establecidas en la Legislación Sanitaria Ecuatoriana”⁶⁹.

El permiso sanitario de funcionamiento se lo tramita en las Direcciones Provinciales de Salud de la jurisdicción correspondiente y tiene un costo de US\$ 48.00.

⁶⁹ Registro Oficial No. 58: Decreto Ejecutivo No. 49, Abril 9 del 2003

Cuadro # 6.22
Costo Permitido Sanitario de Funcionamiento

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Permiso Sanitario de Funcionamiento	Unidad	1	48,00	48,00
Subtotal				48,00
Imprevistos 2%				0,96
TOTAL				48,96

Fuente: Registro Oficial No. 58

Elaboración: La Autora

6.3.4.4. PERMISO BOMBEROS

Para obtener este permiso se debe adquirir una Solicitud de Inspección cuyo costo es de US\$ 1.00 y dejarlo en la oficina de Inspectores, posteriormente el personal delegado por parte de los bomberos, efectuarán la inspección al establecimiento en donde constatarán instalaciones eléctricas, implementos de seguridad, entre otros, y en base a ello emitirán el informe respectivo. Este informe se entregará en los bomberos adjuntando el RUC, copia de cédula del representante legal y una copia de la Patente de Funcionamiento. El certificado es válido por un año, y para su renovación debe realizarse el mismo procedimiento con la variante de que en los documentos se debe incluir el permiso del año anterior.

Cuadro # 6.23
Costo Permiso Bomberos

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Permiso Bomberos	Unidad	1	1,00	1,00
Subtotal				1,00
Imprevistos 2%				0,02
TOTAL				1,02

Fuente: Cuerpo de Bomberos

Elaboración: La Autora

6.3.4.5. REGISTRO SANITARIO

El proceso de Registro Sanitario cumple con la responsabilidad de preservar la salud mediante la calidad integral de los productos que se aprueban para su consumo a través del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez. El Certificado de Registro Sanitario se lo obtiene en un plazo de 20 días laborables.

De acuerdo al Reglamento de Registro y Control Sanitario, los requisitos que se deben cumplir para obtener el Registro Sanitario son los siguientes:

1. Formulario de solicitud, de acuerdo con el Anexo No. 16
2. Original o copia notariada del certificado de constitución, existencia de la empresa y nombramiento del representante legal de la misma.

3. Certificado original y vigente de control de calidad e “inocuidad”⁷⁰ del producto otorgado por los laboratorios del Instituto Nacional de Higiene o por cualquier laboratorio acreditado.
4. Informe técnico del proceso de elaboración del producto debidamente firmado por el responsable técnico.
5. Ficha de estabilidad del producto, que acredite el tiempo máximo de consumo, con la firma del técnico responsable del estudio y del representante legal del laboratorio en el que fue realizado el mismo.
6. Dos originales y una copia del proyecto de rótulo o etiqueta del producto.
7. Copia certificada del Permiso Sanitario de Funcionamiento de la planta procesadora del producto, actualizado y otorgado por la autoridad de salud competente. En caso de fabricantes que tienen contratos con personas naturales o jurídicas para la elaboración de un determinado producto, se requiere una copia notarizada del contrato de fabricación entre las partes.
8. Factura a nombre del Instituto Nacional de Higiene, por derechos de Registro Sanitario, establecido en la ley.

⁷⁰ Inocuidad: Condición de los alimentos que garantiza que no causarán daño al consumidor cuando se preparen y/o consuman de acuerdo con el uso al que se destinan

Para los exámenes en los laboratorios del INH, se debe dejar muestras de la alcachofa enlatadas con las respectivas cajas en las que se comercializarán. Los exámenes que se realizarán en los laboratorios del INH son los siguientes:

- Acidez
- Salmuera

Cuadro # 6.24
Costos Registro Sanitario

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Inscripcion	Unidad	1	280,00	280,00
Exámenes	Unidad	1	196,00	196,00
Subtotal				196,00
Imprevistos 2%				3,92
TOTAL				199,92

Fuente: Cuerpo de Bomberos

Elaboración: La Autora

6.3.4.6. CERTIFICADO DE LIBRE VENTA

El Certificado de Libre Venta se otorga a todos los productos alimentarios que tienen Registro Sanitario.

Este certificado se lo tramita en el Ministerio de Salud Pública, lo extienden en un plazo máximo de 48 horas, y tiene un costo de US\$ 40.00 por cada certificación.

Los requisitos para tramitar este documento son:

- Solicitud suscrita por el representante legal o responsable técnico de la empresa.
- Copia legible del Registro Sanitario respectivo.

- Comprobante del depósito en la cuenta No. 0060014382-7 Bco. Internacional, a nombre del Ministerio de Salud Pública.

Cuadro # 6.25
Costo Certificado de Libre Venta

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Certificado Libre Venta	Unidad	1	40,00	40,00
Subtotal				40,00
Imprevistos 2%				0,80
TOTAL				40,80

Fuente: Ministerio de Salud Publica

Elaboración: La Autora

6.3.5. ESTUDIOS Y DISEÑOS DEFINITIVOS

Como estudios y diseños definitivos, se estima un rubro de US\$ 1.500,00 que se destinarán para cubrir cualquier estudio adicional en el que se tenga que incurrir.

Cuadro # 6.26
Costo Estudio y Diseño Definitivos

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Estudios y Diseños Definitivos	Unidad	1	1.500,00	1.500,00
Subtotal				1.500,00
Imprevistos 2%				30,00
TOTAL				1.530,00

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

6.4. CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar y para cumplir con las obligaciones y necesidades de corto plazo como son insumos, materia prima, mano de obra, gastos de ventas, gastos administrativos y demás gastos generales. En este sentido, el capital de trabajo constituye la disponibilidad de activos corrientes como efectivo, inversiones a corto plazo, inventarios etc. Para cubrir dichas necesidades.

El capital de trabajo se considerará para 60 días (2 meses) en razón a que en el primer año se pretende mantener la comercialización del vegetal cada 3 meses, es decir 4 embarques al año.

Cuadro # 6.27
Capital de Trabajo

DETALLO	VALOR ANUAL US\$	VALOR DÍA US\$	VALOR CAPITAL DE TRABAJO US\$ (60 DIAS)
Gastos Administrativos	59.310,58	164,75	9.885,10
Gastos de Ventas	51.959,77	144,33	8.659,96
Costos de Producción	653.196,05	1.814,43	108.866,01
TOTAL	764.466,40	2.123,52	127.411,07

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

6.5. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Una vez que se ha definido el tipo y monto de las inversiones que requiere el proyecto, es necesario identificar las fuentes de financiamiento con las que se podría contar. Como se conoce, existen dos fuentes de financiamiento que son:

1. Fuentes Internas: Proviene de las aportaciones de los socios, sean éstas en efectivo o en especies.

2. Fuentes Externas: Constituyen recursos de terceros, es decir endeudamiento a través de préstamos bancarios, crédito con proveedores, préstamos hipotecarios, etc.

6.6. ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

El financiamiento estará estructurado tanto de recursos propios como de terceros. El 30% se originará de recursos propios y un 70% se obtendrá mediante crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional

6.7. CUADRO DE FUENTES Y USOS

El cuadro de fuentes y usos sirve para determinar el origen de los recursos y el uso o destino que se dará a dichos recursos.

Cuadro # 6.28
Cuadro de Fuentes y Usos

DETALLE	INVERSION TOTAL	CREDITO 70% US\$	APORTE ACCIONISTAS 30% US\$
Inversiones Tangibles - Activos Fijos	1.092.248,79	764.574,16	327.674,64
Inversiones Intangibles - Activos Diferidos	5.389,55	0,00	5.389,55
Capital de Trabajo	0,00	0,00	0,00
TOTAL INVERSION	1.097.638,34	764.574,16	333.064,19

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

6.8. PLAN DE INVERSIONES

**Cuadro # 6.29
Plan de Inversiones**

DETALLE	PRE-OPERACIONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ACTIVOS OPERACIONALES	1.085.052,91				1.087,39		26.232,36	1.087,39			1.087,39
Terreno	142.800,00										
Edificios	326.196,00										
Maquinaria y Equipo	588.336,00										
Vehículo	26.232,36						26.232,36				
Equipo de Computo	1.087,39				1.087,39			1.087,39			1.087,39
Equipo de oficina	14,58										
Muebles y Enseres	386,58										
ACTIVOS ADMINISTRACION	4.467,46				2.998,07			2.998,07			2.998,07
Equipos de Computo	2.998,07				2.998,07			2.998,07			2.998,07
Equipos de Oficina	67,91										
Muebles y Enseres	1.401,48										
ACTIVOS VENTAS	1.488,55				1.087,39			1.087,39			1.087,39
Equipos de Computo	1.087,39				1.087,39			1.087,39			1.087,39
Equipos de Oficina	14,58										
Muebles y Enseres	386,58										
Otros Activos Fijos	1.239,88										
TOTAL INVERSIONES ACTIVOS FIJOS	1.092.248,79										
TOTAL INVERSIONES ACTIVOS DIFERIDOS	5.389,55										
Software	1.395,23										
Gastos de Capacitacion	91,80										
Gastos de Constituciòn	2.040,00										
Permisos y Patentes	332,52										
Estudios y Diseños Definitivos	1.530,00										
CAPITAL DE TRABAJO	127.385,91										
TOTAL INVERSION	1.097.638,34				5.172,85			5.172,85			5.172,85

Fuente: Estudio Propio
Elaboraciòn: La Autora

A través del plan de inversiones se podrá planificar las inversiones de activos fijos a lo largo de la duración del proyecto. Dentro de la planificación financiera de proyectos de inversión, se trabaja con un “valor de reposición”⁵ el mismo que constituye el valor de adquisición, esto con el fin de provisionar recursos, ya que es muy incierto cuánto puede llegar a valer un determinado activo fijo después de varios años, dependerá mucho del comportamiento del mercado, medidas gubernamentales, etc. Por ello el valor de adquisición será el mismo para todas las etapas de inversión.

CAPÍTULO VII

COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

INTRODUCCIÓN

En este capítulo se pretende establecer los costos de producción respecto al acondicionamiento de la alcachofa para su comercialización al mercado Francés. Mediante este estudio se podrá determinar una serie de ingresos y egresos a los que el proyecto durante el periodo al que está proyectado debe manejar, y sobre la base de ello, más adelante se determinará una serie de evaluaciones financieras a través de diversos instrumentos e indicadores financieros para así determinar una rentabilidad

7.1. OBJETIVOS

- Determinar el costo de una caja de alcachofa enlatada de 11,90 Kg. para la exportación.
- Identificar los costos directos e indirectos que intervienen en el proceso de elaboración.
- Cuantificar costos de producción, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.
- Establecer los ingresos del proyecto.

7.2. COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción son aquellos que intervienen en el proceso productivo para obtener un producto terminado. Los costos de producción se clasifican en Costos Directos e Indirectos.

7.2.1. COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos directos de producción son aquellos que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados. Son aquellos que pueden ser evidentes y físicamente detectados dentro de la fabricación de un producto.

7.2.1.1. MATERIA PRIMA

Para el proyecto la materia prima lo constituye la alcachofa fresca que de acuerdo a la oferta establecida se pretende comercializar 4.960 Kg. Es decir 49,60 TM. Sin embargo, se debe considerar también una merma en cuanto a que en el momento de clasificar este vegetal, muchas de ellas no calificarán como materia prima de exportación y se piensa destinar al mercado interno. Es por esto que por cada tonelada métrica que se compre el 80% será exportable, mientras que un 20% se destinará al mercado interno, por ello el volumen de materia prima deberá incrementarse para solventar el requerimiento de la oferta establecida.

Cuadro # 7.1**Costo Materia Prima**

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$	VALOR ANUAL US\$
Alcachofa	Kilos	32.640	0,43	14.035,20	56.140,80
Subtotal					56.140,80
Imprevisto 2%					1.122,82
TOTAL					57.263,62

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.1.2. MATERIALES DIRECTOS

Materiales Directos son todos los que pueden identificarse en la fabricación de un producto terminado, fácilmente se asocian con éste y representan el principal costo de materiales en la elaboración del producto. Son parte integral del producto terminado.

Cuadro # 7.2**Costos Materiales Directos**

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$	VALOR ANUAL US\$
Sal	gramos	128.928	0,03	3.867,84	15.471,36
Acido Citrico	gramos	34.272	0,01	342,72	1.370,88
Acido Lactico	ml	3.264	0,02	65,28	261,12
Cloruro de Calcio	gramos	6.528	0,06	391,68	1.566,72
Subtotal					18.670,08
Imprevisto 2%					373,40
TOTAL					19.043,48

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.1.3. MANO DE OBRA DIRECTA

“Mano de obra directa es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con este con facilidad y que representa un importante costo de mano de obra en la elaboración de un producto”.⁷¹

En este caso la mano de obra directa lo conforma los operarios de la planta que tendrán contacto directo con el vegetal en las diferentes etapas del proceso, Ver Anexo # 19.

Cuadro # 7.3
Costo Mano de Obra Directa

DETALLO	No.	SUELDO BÁSICO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE IESS 12,15%	FONDO DE RESERVA	TOTAL POR PERSONA AÑO 1	TOTAL SUELDO AÑO 1
Obreros	8	240	240	240	349,92	240,00	1309,92	15.719,04
							Subtotal	15.719,04
							2% Imprevistos	314,38
							TOTAL	16.033,42

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.1.4. MATERIALES INDIRECTOS

“Estos no forman parte del producto en si pero son utilizados para la presentación formal del producto terminado”⁷²

⁷¹ <http://www.monografias.com/trabajos5/cosind/cosind.shtml#mate>

⁷² BARRENO, Luis Enrique; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición

Cuadro # 7.4
Costos Materiales Indirectos

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$	VALOR ANUAL US\$
Cajas de carton	Unidad	1.360	0,25	340,00	1.360,00
Lata	Unidad	32.640	0,24	7.833,60	31.334,40
Etiquetas	Unidad	32.640	0,03	979,20	3.916,80
				Subtotal	36.611,20
				Imprevisto 2%	732,22
				TOTAL	37.343,42

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.2. COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN

Son todos los costos diferentes a la materia prima, materiales directos y la mano de obra directa que se incurren para producir un producto.

7.2.2.1. MATERIALES DE TRABAJO

Este rubro comprende todos aquellos materiales que requiere el personal de planta para desarrollar su trabajo como son botas, guantes, mascarillas, delantales, cofias y gavetas para transportar el vegetal del cuarto frio a la primera etapa de preparación del producto, Ver Anexo # 17.

Cuadro # 7.5
Costos Materiales de Trabajo

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$	VALOR ANUAL US\$
Cofias	Unidad	10	0,10	1,00	4,00
Gavetas	Unidad	50	4,00	200,00	800,00
Botas de caucho	Pares	10	9,95	99,50	398,00
Mascarillas	Unidad	20	0,60	12,00	48,00
Guantes	Pares	20	1,85	37,00	148,00
Delantales	Unidad	10	4,60	46,00	184,00
Subtotal					1.582,00
Imprevisto 2%					31,64
TOTAL					1.613,64

Fuente: Ferreteria Paola

Elaboración: La Autora

7.2.2.2. MANO DE OBRA INDIRECTA

“Es aquella que tiene la función de vigilar, supervisar procesos productivos pero que no interviene directamente en la transformación de la materia prima. Dentro de este rubro se incluye a personal de supervisión, jefes de planta”⁷³

Respecto a este rubro se considera el sueldo del jefe de producción, quien será responsable de controlar el proceso y también realizará supervisiones de calidad. Ver Anexo # 19.

⁷³ BARRENO, Luis Enrique; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito, 2007, Pág. 94

Cuadro # 7.6
Costo Mano de Obra Indirecta

DETALLO	No.	SUELDO BÁSICO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE IESS 12,15%	FONDO DE RESERVA	TOTAL POR PERSONA AÑO 1	TOTAL SUELDO AÑO 1
Jefe de Produccion	1	600,00	600,00	240,00	874,8	600,00	2.914,80	34.977,60
							Subtotal	34.977,60
							2% Imprevistos	699,55
							TOTAL	35.677,15

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.2.3. INSUMOS

“Son aquellos que se requieren para el funcionamiento de maquinarias y equipos dentro del proceso productivo”⁷⁴

Cuadro # 7.7
Costos Insumos

DETALLO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO MENSUAL US\$	COSTO ANUAL US\$
Energia Electrica	Kwh	1.200,00	1.200,00
		Subtotal	1.200,00
		Imprevisto 2%	24,00
		TOTAL	1.224,00

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.2.4. MANTENIMIENTO ACTIVOS OPERACIONALES

Este rubro corresponde al mantenimiento de la planta, maquinaria y equipo y del vehículo.

Los desembolsos corresponderán tanto para mantenimiento preventivo como correctivo.

⁷⁴ BARRENO, Luis Enrique; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito, 2007, Pág. 94

En el cuadro siguiente se puede observar el rubro que se destinará para mantenimiento, para ello se trabajará con un porcentaje que se tomará del costo de la inversión de los activos fijos.

**Cuadro # 7.8
Costos Mantenimiento**

DETALLO	INVERSION US\$	%	VALOR ANUAL US\$
Edificio	326.196,00	0,2%	652,39
Maquinaria y Equipo	588.336,00	1,0%	5.883,36
Vehiculo	26.232,36	2,0%	524,65
Subtotal			7.060,40
Imprevisto 2%			141,21
TOTAL			7.201,61

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.2.5. SEGUROS ACTIVOS OPERACIONALES

Al mantener un contrato de seguros sobre los activos fijos de la empresa, se asegura a éstos bienes de diversos riesgos como pueden ser robos, incendios, etc. A continuación se presenta el porcentaje destinado como rubro para seguros de la planta, maquinaria y equipo; y vehículo, el mismo que se calcula sobre el valor de la inversión.

**Cuadro # 7.9
Porcentaje Seguros**

DETALLO	INVERSION US\$	%
Edificio	326.196,00	4,7%
Maquinaria y Equipo	588.336,00	4,7%
Vehiculo	26.232,36	3,4%

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

Para el cálculo de la prima por seguros se debe tomar en cuenta los siguientes rubros:

Cuadro # 7.10
Rubros Adicionales Cálculo Seguros

DETALLE	TASA % / VALOR US\$
Contribucion Superintendencia	3,50%
Seguro Campesino	0,50%
Derechos de Emision:	
US\$ 0 a US\$ 250	0,50
US\$ 251 a US\$ 500	1,00
US\$ 501 a US\$ 1000	3,00
US\$ 1001 a US\$ 2000	5,00
US\$ 2000 a US\$ 4000	7,00
US\$ 4001 en adelante	9,00
IVA	12%

Fuente: Tecniseguros

Elaboracion: La Autora

7.2.2.5.1. EDIFICIO

Respecto al edificio, se pretende contratar una póliza de incendios. La tasa estimada para el cálculo de la prima será del 4,7 %.

**Cuadro # 7.11
Cálculo Seguro Edificio**

AÑO	VALOR	DEPRECIACION	VALOR ASEGURADO	% TASA	PRIMA	CONTRIB. SUPERINT. 3,50%	SEGURO CAMPESINO 0,50%	DERECHOS EMISION	SUBTOTAL	IVA 12%	TOTAL
1	326.196,00	0,00	326.196,00	4,7%	15.331,21	536,59	76,66	3,00	15.947,46	1.913,70	17.861,16
2	326.196,00	16.309,80	309.886,20	4,7%	14.564,65	509,76	72,82	3,00	15.150,24	1.818,03	16.968,27
3	309.886,20	16.309,80	293.576,40	4,7%	13.798,09	482,93	68,99	1,00	14.351,01	1.722,12	16.073,14
4	293.576,40	16.309,80	277.266,60	4,7%	13.031,53	456,10	65,16	1,00	13.553,79	1.626,45	15.180,25
5	277.266,60	16.309,80	260.956,80	4,7%	12.264,97	429,27	61,32	1,00	12.756,57	1.530,79	14.287,36
6	260.956,80	16.309,80	244.647,00	4,7%	11.498,41	402,44	57,49	1,00	11.959,35	1.435,12	13.394,47
7	244.647,00	16.309,80	228.337,20	4,7%	10.731,85	375,61	53,66	1,00	11.162,12	1.339,45	12.501,58
8	228.337,20	16.309,80	212.027,40	4,7%	9.965,29	348,79	49,83	1,00	10.364,90	1.243,79	11.608,69
9	212.027,40	16.309,80	195.717,60	4,7%	9.198,73	321,96	45,99	1,00	9.567,68	1.148,12	10.715,80
10	195.717,60	16.309,80	179.407,80	4,7%	8.432,17	295,13	42,16	1,00	8.770,45	1.052,45	9.822,91

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

**Cuadro # 7.12
Total Seguro Edificio**

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Seguro Edificio	17.861,16	16.968,27	16.073,14	15.180,25	14.287,36	13.394,47	12.501,58	11.608,69	10.715,80	9.822,91
Subtotal	17.861,16	16.968,27	16.073,14	15.180,25	14.287,36	13.394,47	12.501,58	11.608,69	10.715,80	9.822,91
Imprevisto 2%	357,22	339,37	321,46	303,60	285,75	267,89	250,03	232,17	214,32	196,46
TOTAL	18.218,38	17.307,63	16.394,60	15.483,85	14.573,10	13.662,36	12.751,61	11.840,86	10.930,11	10.019,37

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.2.5.2. MAQUINARIA Y EQUIPO

La tasa para el cálculo del seguro de maquinaria será del 4,7%. Se contratará un seguro contra rotura de maquinaria, póliza contra incendios y robo, que permita cubrir a la maquinaria ante cualquier riesgo.

**Cuadro # 7.13
Cálculo Seguro Maquinaria y Equipo**

AÑO	VALOR	DEPRECIACION	VALOR ASEGURADO	% TASA	PRIMA	CONTRIB. SUPERINT. 3,5 %	SEGURO CAMPESINO 0,50 %	DERECHOS EMISION	SUBTOTAL	IVA 12%	TOTAL
1	588.336,00	0,00	588.336,00	4,7%	27.651,79	967,81	138,26	3,00	28.760,86	3.451,30	32.212,17
2	588.336,00	58.833,60	529.502,40	4,7%	24.886,61	871,03	124,43	3,00	25.885,08	3.106,21	28.991,29
3	529.502,40	58.833,60	470.668,80	4,7%	22.121,43	774,25	110,61	3,00	23.009,29	2.761,11	25.770,41
4	470.668,80	58.833,60	411.835,20	4,7%	19.356,25	677,47	96,78	3,00	20.133,50	2.416,02	22.549,53
5	411.835,20	58.833,60	353.001,60	4,7%	16.591,08	580,69	82,96	3,00	17.257,72	2.070,93	19.328,64
6	353.001,60	58.833,60	294.168,00	4,7%	13.825,90	483,91	69,13	1,00	14.379,93	1.725,59	16.105,52
7	294.168,00	58.833,60	235.334,40	4,7%	11.060,72	387,13	55,30	1,00	11.504,15	1.380,50	12.884,64
8	235.334,40	58.833,60	176.500,80	4,7%	8.295,54	290,34	41,48	1,00	8.628,36	1.035,40	9.663,76
9	176.500,80	58.833,60	117.667,20	4,7%	5.530,36	193,56	27,65	0,50	5.752,07	690,25	6.442,32
10	117.667,20	58.833,60	58.833,60	4,7%	2.765,18	96,78	13,83	0,50	2.876,29	345,15	3.221,44

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

Cuadro # 7.14
Total Seguro Maquinaria y Equipo

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Seguro Maquinaria y Equipo	32.212,17	28.991,29	25.770,41	22.549,53	19.328,64	16.105,52	12.884,64	9.663,76	6.442,32	3.221,44
Subtotal	32.212,17	28.991,29	25.770,41	22.549,53	19.328,64	16.105,52	12.884,64	9.663,76	6.442,32	3.221,44
Imprevisto 2%	644,24	579,83	515,41	450,99	386,57	322,11	257,69	193,28	128,85	64,43
TOTAL	32.856,41	29.571,11	26.285,81	23.000,52	19.715,22	16.427,63	13.142,34	9.857,04	6.571,17	3.285,87

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.2.5.3. VEHÍCULO

Para el cálculo del seguro del vehículo se trabajará con una tasa referencial proporcionada por TECNISEGUROS del 3,4 %.

**Cuadro # 7.15
Cálculo Seguro Vehículo**

AÑO	VALOR	DEPRECIACION	VALOR ASEGURADO	% TASA	PRIMA	CONTRIB. SUPERINT. 3,5 %	SEGURO CAMPESINO 0,50 %	DERECHOS EMISION	SUBTOTAL	IVA 12%	TOTAL
1	26.232,36	0,00	26.232,36	3,4 %	891,90	31,22	4,46	0,50	928,08	111,37	1.039,45
2	26.232,36	5246,47	20.985,89	3,4 %	713,52	24,97	3,57	0,50	742,56	89,11	831,67
3	20.985,89	5246,47	15.739,42	3,4 %	535,14	18,73	2,68	0,50	557,05	66,85	623,89
4	15.739,42	5246,47	10.492,94	3,4 %	356,76	12,49	1,78	0,50	371,53	44,58	416,11
5	10.492,94	5246,47	5.246,47	3,4 %	178,38	6,24	0,89	0,50	186,02	22,32	208,34

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

**Cuadro # 7.16
Total Seguro Vehículo**

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Seguro Vehículo	1.039,45	831,67	623,89	416,11	208,34
Subtotal	1.039,45	831,67	623,89	416,11	208,34
Imprevisto 2%	20,79	16,63	12,48	8,32	4,17
TOTAL	1.060,23	848,30	636,37	424,44	212,50

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.2.5.4. TOTAL SEGUROS ACTIVOS OPERACIONALES

Una vez que se ha calculado el seguro de cada uno de los activos del área de producción, a continuación se presenta el total de seguros por estos bienes.

**Cuadro # 7.17
Total Seguros Activos Operacionales**

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Edificio	18.218,38	17.307,63	16.394,60	15.483,85	14.573,10	13.662,36	12.751,61	11.840,86	10.930,11	10.019,37
Maquinaria y Equipo	32.856,41	29.571,11	26.285,81	23.000,52	19.715,22	16.427,63	13.142,34	9.857,04	6.571,17	3.285,87
Vehículo	1.060,23	848,30	636,37	424,44	212,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVOS OPERACIONALES	52.135,02	47.727,05	43.316,78	38.908,80	34.500,82	30.089,99	25.893,94	21.697,90	17.501,28	13.305,24

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.2.6. DEPRECIACIONES

“La depreciación es la pérdida del valor que sufren los bienes del Activo Fijo, a excepción de los terrenos, por el desgaste debido a su utilización, o bien, a razones de obsolescencia por el transcurso del tiempo”⁷⁵.

En el siguiente cuadro se indica la depreciación de todos los activos fijos de la empresa, cabe recalcar que la depreciación se calcula sobre el valor a depreciar, es decir, este valor se obtiene restando el valor del activo menos su valor residual.

El valor residual denominado también valor de desecho o valor de salvamento, es el valor estimado que posiblemente tendría el activo fijo al término de su vida útil.

Usualmente el valor residual es el 10% del valor del activo. La Ley permite trabajar con o sin valor residual.

Cabe recalcar que para los costos de producción solo se deberá tomar en cuenta las depreciaciones de la planta, maquinaria y equipo y del vehículo.

⁷⁵ Carlos Sabino, *Diccionario de Economía y Finanzas*. Ed. Panapo, Caracas, 1991.

Cuadro # 7.18
Depreciación Activos Fijos

DETALLE	VALOR	AÑOS DE VIDA UTIL	% DEPREC.	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ACTIVOS OPERACIONALES															
Terreno	142.800,00	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Edificio	326.196,00	20	5	32.619,60	293.576,40	14.678,82	14.678,82	14.678,82	14.678,82	14.678,82	14.678,82	14.678,82	14.678,82	14.678,82	14.678,82
Maquinaria y Equipo	588.336,00	10	10	--	588.336,00	58.833,60	58.833,60	58.833,60	58.833,60	58.833,60	58.833,60	58.833,60	58.833,60	58.833,60	58.833,60
Vehículo	26.232,36	5	20	2.623,24	23.609,12	4.721,82	4.721,82	4.721,82	4.721,82	4.721,82	4.721,82	4.721,82	4.721,82	4.721,82	4.721,82
Equipo de Computo	1.087,39	3	33,33	--	1.087,39	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46
Equipo de Oficina	14,58	10	10	1,46	13,12	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31
Muebles de Enseres	386,58	10	10	38,66	347,92	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79
TOTAL	1.085.052,91					78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81
ACTIVOS ADMINISTRACION															
Equipo de Computo	2.998,07	3	33,33	--	2.998,07	999,36	999,36	999,36	999,36	999,36	999,36	999,36	999,36	999,36	999,36
Equipo de Oficina	67,91	10	10	6,79	61,12	6,11	6,11	6,11	6,11	6,11	6,11	6,11	6,11	6,11	6,11
Muebles de Enseres	1.401,48	10	10	140,15	1.261,33	126,13	126,13	126,13	126,13	126,13	126,13	126,13	126,13	126,13	126,13
Otros Activos fijos	1.239,88	10	10	123,99	1.115,89	111,59	111,59	111,59	111,59	111,59	111,59	111,59	111,59	111,59	111,59
TOTAL	5.707,34					1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19
ACTIVOS VENTAS															
Equipo de Computo	1.087,39	3	33,33	--	1.087,39	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46	362,46
Equipo de Oficina	14,58	10	10	1,46	13,12	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31
Muebles de Enseres	386,58	10	10	38,66	347,92	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79	34,79
TOTAL	1.488,55					397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26
TOTAL DEPRECIACIONES	1.092.248,79					80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.3. ANÁLISIS SALARIAL

Involucra todos los componentes de sueldos y salarios que representan desembolsos para la compañía. Para el cálculo de sueldos y salarios se debe tomar en cuenta todos los componentes que la ley establece y que son derechos del trabajador recibirlos, éstos son:

Décima Tercera Remuneración o Bono Navideño: “Los trabajadores tienen derecho a que sus empleadores les paguen, hasta el veinticuatro de diciembre de cada año, una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario”⁷⁶.

El año calendario corre desde el 1ro. de diciembre del año anterior al 30 de noviembre al año posterior, en aquellos casos en los que el trabajador por cualquier motivo no laboren un año completo calendario, tendrán derecho a que se les pague la parte proporcional, en función al tiempo realmente trabajado.

Décima Cuarta Remuneración o Bono Escolar: Constituye un salario básico unificado, es decir US\$ 240.00 que se pagará hasta el 15 de agosto en la Sierra y Oriente, y, hasta el 15 de marzo en la región Costa e Insular. Esta remuneración se computará del 1ro. de septiembre del año anterior al 30 de agosto del año posterior.

Aporte Patronal: El IESS obliga al patrono un aporte sobre los ingresos del trabajador que es del 11,15%, otro aporte adicional del 0,5% para el SECAP y otro del 0,5% para el IECE, es decir el aporte patronal será del 12,15% calculado sobre el sueldo básico.

⁷⁶ Código del Trabajo Codificado: Capítulo VI de los salarios, de los sueldos, de las utilidades y de las bonificaciones y remuneraciones adicionales, Párrafo 3ro. De las remuneraciones adicionales Art. 11

Fondos de Reserva: Todo empleador sea público o privado, tiene la obligación de depositar cada mes en el rol de pagos el valor correspondiente a los fondos de reserva, por cada uno de los trabajadores.

Vacaciones: “La liquidación para el pago de vacaciones se hará en forma general y única, computando la veinticuatroava parte de lo percibido por el trabajador durante un año completo de trabajo, tomando en cuenta lo pagado al trabajador por horas ordinarias, suplementarias y extraordinarias de labor y toda otra retribución accesorio que haya tenido el carácter de normal en la empresa en el mismo período”⁷⁷

En el Cuadro No. 7.19 se presenta el cálculo de sueldos y salarios por cada trabajador. Para obtener el total de sueldo o salario por persona en el primer año se debe multiplicar el sueldo básico por los 12 meses y a esto se incrementa la décimo tercera, décimo cuarta remuneración, más el aporte al IESS, y para el segundo año, se deberá incrementar los valores correspondientes a fondos de reserva y vacaciones.

Los sueldos básicos han sido tomados en base a las Tablas Salariales Sectoriales 2010 del Ministerio de Trabajo y Empleo.

⁷⁷ Código del Trabajo Codificado; Capítulo V De la duración máxima de la jornada de trabajo, de los descansos obligatorios y de las vacaciones, Parágrafo 3ro. De las vacaciones, Art. 71.

Cuadro # 7.19
Cálculo Sueldos

DETALLO	No.	SUELDO BÁSICO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE IESS 12,15%	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL POR PERSONA AÑO 1	TOTAL SUELDO AÑO 1	TOTAL POR PERSONA AÑO 2	TOTAL SUELDO AÑO 2
SUELDOS Y SALARIOS ADM.	2	3.700,00						53.974,60	53.974,60	59.524,60	59.524,60
Gerente General	1	2.500,00	2.500,00	240,00	3.645,00	2.500,00	1.250,00	36.385,00	36.385,00	40.135,00	40.135,00
Contador	1	1.200,00	1.200,00	240,00	1.749,60	1.200,00	600,00	17.589,60	17.589,60	19.389,60	19.389,60
SUELDOS Y SALARIOS VENTAS	1	1.500,00						21.927,00	21.927,00	24.177,00	24.177,00
Jefe de Comercialización	1	1.500,00	1.500,00	240,00	2.187,00	1.500,00	750,00	21.927,00	21.927,00	24.177,00	24.177,00
SUELDOS Y SALARIOS PRODUC.	9	840,00						12.624,72	38.594,16	13.884,72	42.374,16
Jefe de Producción	1	600,00	600,00	240,00	874,80	600,00	300,00	8.914,80	8.914,80	9.814,80	9.814,80
Obreros	8	240,00	240,00	240,00	349,92	240,00	120,00	3.709,92	29.679,36	4.069,92	32.559,36
TOTAL		6.040,00						88.526,32	114.495,76	97.586,32	126.075,76

7.2.4. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos están relacionados con la gestión del negocio.

7.2.4.1. SUELDOS Y SALARIOS

Este rubro comprenderá los sueldos del siguiente personal:

- Gerente General
- Contador General

Cuadro # 7.20
Sueldos y Salarios Personal Administrativo

DETALLO	No.	SUELDO BÁSICO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE IESS 12,15%	FONDO DE RESERVA	TOTAL POR PERSONA AÑO 1	TOTAL SUELDO AÑO 1
Gerente General	1	2.500,00	2.500,00	240,00	3.645,00	2.500,00	11.385,00	136.620,00
Contador	1	1.200,00	1.200,00	240,00	1.749,60	1.200,00	5.589,60	67.075,20
Subtotal								203.695,20
2% Imprevistos								4.073,90
TOTAL								207.769,10

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.4.2. MANTENIMIENTO

Este rubro corresponde al mantenimiento de los equipos de cómputo, software y otros activos. Los desembolsos corresponderán tanto para mantenimiento preventivo como correctivo.

En el siguiente cuadro se puede observar el rubro que se destinará para mantenimiento de estos activos, para ello se trabajará con un porcentaje que se tomará del costo de adquisición de estos viene, Ver Anexo # 18.

Cuadro # 7.21
Costos Mantenimiento

DETALLE	INVERSION US\$	%	VALOR ANUAL US\$
Equipo de Computo	5.172,85	2%	103,46
Software	1.395,23	3%	41,86
Otros Activos Fijos	1.239,88	2%	24,80
Subtotal			170,11
Imprevistos 2%			3,40
TOTAL			173,51

Fuente: Estudio Propio

Elaboracion: La Autoria

7.2.4.3. SEGUROS

Se contratará seguros de incendios y robo para los equipos de cómputo, equipos de oficina, muebles y enseres y otros activos. A continuación se presenta el porcentaje destinado como rubro para seguros de estos activos, el mismo que se calcula sobre el valor de la inversión.

Cuadro # 7.22
Porcentaje Seguros

DETALLE	INVERSION US\$	%
Equipo de Computo	5.172,85	4,7%
Equipo de Oficina	97,06	4,7%
Muebles y Enseres	2.174,64	4,7%
Otros Activos Fijos	1.239,88	4,7%

Fuentes: Estudio Propio

Elaboracion: La Autoria

Para el cálculo de la prima por seguros se debe tomar en cuenta los siguientes rubros:

Cuadro # 7.23
Rubros Adicionales Cálculo Seguros

DETALLE	TASA % / VALOR US\$
Contribucion Superintendencia	3,50%
Seguro Campesino	0,50%
Derechos de Emision:	
US\$ 0 a US\$ 250	0,50
US\$ 251 a US\$ 500	1,00
US\$ 501 a US\$ 1000	3,00
US\$ 1001 a US\$ 2000	5,00
US\$ 2000 a US\$ 4000	7,00
US\$ 4001 en adelante	9,00
IVA	12%

Fuente: Tecniseguros

Elaboracion: La Autora

7.2.4.3.1. EQUIPOS DE CÓMPUTO

Se contratará una póliza de seguros de incendios y robo para asegurar a los equipos de cómputo.

**Cuadro # 7.24
Cálculo Seguro Equipo de Cómputo**

AÑO	VALOR	DEPRECIACION	VALOR ASEGURADO	% TASA	PRIMA	CONTRIB. SUPERINT. 3,5 %	SEGURO CAMPESINO 0,50 %	DERECHOS EMISION	SUBTOTAL	IVA 12%	TOTAL
1	5.172,85	0,00	5.172,85	4,7 %	243,12	8,51	1,22	0,50	253,35	30,40	283,75
2	5.172,85	1724,11	3.448,74	4,7 %	162,09	5,67	0,81	0,50	169,07	20,29	189,36
3	3.448,74	1724,11	1.724,63	4,7 %	81,06	2,84	0,41	0,50	84,80	10,18	94,98

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

Cuadro #. 7.25
Total Seguro Equipo de Cómputo

DETALLE	AÑOS		
	1	2	3
Seguro Equipo de Computo	283,75	189,36	94,98
Subtotal	283,75	189,36	94,98
Imprevisto 2%	5,68	3,79	1,90
TOTAL	289,43	193,15	96,88

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.4.3.2. EQUIPOS DE OFICINA

Para los equipos de oficina se aplicará una tasa del 4,7 %. Se contratará un seguro de incendio y robo.

**Cuadro # 7.26
Cálculo Seguro Equipos de Oficina**

AÑO	VALOR	DEPRECIACION	VALOR ASEGURADO	% TASA	PRIMA	CONTRIB. SUPERINT. 3,5 %	SEGURO CAMPESINO 0,50 %	DERECHO S EMISION	SUBTOTAL	IVA 12 %	TOTAL
1	97,06	0,00	97,06	4,7 %	4,56	0,16	0,02	0,50	5,24	0,63	5,87
2	97,06	9,71	87,36	4,7 %	4,11	0,14	0,02	0,50	4,77	0,57	5,34
3	87,36	9,71	77,65	4,7 %	3,65	0,13	0,02	0,50	4,30	0,52	4,81
4	77,65	9,71	67,94	4,7 %	3,19	0,11	0,02	0,50	3,82	0,46	4,28
5	67,94	9,71	58,24	4,7 %	2,74	0,10	0,01	0,50	3,35	0,40	3,75
6	58,24	9,71	48,53	4,7 %	2,28	0,08	0,01	0,50	2,87	0,34	3,22
7	48,53	9,71	38,83	4,7 %	1,82	0,06	0,01	0,50	2,40	0,29	2,69
8	38,83	9,71	29,12	4,7 %	1,37	0,05	0,01	0,50	1,92	0,23	2,15
9	29,12	9,71	19,41	4,7 %	0,91	0,03	0,00	0,50	1,45	0,17	1,62
10	19,41	9,71	9,71	4,7 %	0,46	0,02	0,00	0,50	0,97	0,12	1,09

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La

Autora

Cuadro # 7.27
Total Seguro Equipos de Oficina

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Seguro Equipo de Oficina	5,87	5,34	4,81	4,28	3,75	3,22	2,69	2,15	1,62	1,09
Subtotal	5,87	5,34	4,81	4,28	3,75	3,22	2,69	2,15	1,62	1,09
Imprevisto 2%	0,12	0,11	0,10	0,09	0,07	0,06	0,05	0,04	0,03	0,02
TOTAL	5,99	5,45	4,91	4,37	3,82	3,28	2,74	2,20	1,66	1,11

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.4.3.3. MUEBLES Y ENSERES

La tasa para el cálculo de seguros de los muebles y enseres será del 4,7 %. Se contratará seguro de incendios y robo.

**Cuadro # 7.28
Cálculo Seguro Muebles y Enseres**

AÑO	VALOR	DEPRECIACION	VALOR ASEGURADO	% TASA	PRIMA	CONTRIB. SUPERINT. 3,5 %	SEGURO CAMPESINO 0,50 %	DERECHOS EMISION	SUBTOTAL	IVA 12%	TOTAL
1	2.174,64	0,00	2.174,64	4,7 %	102,21	3,58	0,51	0,50	106,80	12,82	119,61
2	2.174,64	217,46	1.957,18	4,7 %	91,99	3,22	0,46	0,50	96,17	11,54	107,71
3	1.957,18	217,46	1.739,71	4,7 %	81,77	2,86	0,41	0,50	85,54	10,26	95,80
4	1.739,71	217,46	1.522,25	4,7 %	71,55	2,50	0,36	0,50	74,91	8,99	83,90
5	1.522,25	217,46	1.304,78	4,7 %	61,32	2,15	0,31	0,50	64,28	7,71	71,99
6	1.304,78	217,46	1.087,32	4,7 %	51,10	1,79	0,26	0,50	53,65	6,44	60,09
7	1.087,32	217,46	869,86	4,7 %	40,88	1,43	0,20	0,50	43,02	5,16	48,18
8	869,86	217,46	652,39	4,7 %	30,66	1,07	0,15	0,50	32,39	3,89	36,28
9	652,39	217,46	434,93	4,7 %	20,44	0,72	0,10	0,50	21,76	2,61	24,37
10	434,93	217,46	217,46	4,7 %	10,22	0,36	0,05	0,50	11,13	1,34	12,47

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

Cuadro # 7.29
Total Seguro Muebles y Enseres

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Seguro Muebles y Enseres	119,61	107,71	95,80	83,90	71,99	60,09	48,18	36,28	24,37	12,47
Subtotal	119,61	107,71	95,80	83,90	71,99	60,09	48,18	36,28	24,37	12,47
Imprevisto 2%	2,39	2,15	1,92	1,68	1,44	1,20	0,96	0,73	0,49	0,25
TOTAL	122,00	109,86	97,72	85,57	73,43	61,29	49,14	37,00	24,86	12,71

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.4.3.4. OTROS ACTIVOS FIJOS

Estos bienes se asegurarán con una tasa del 4,7 % que comprenderá coberturas por incendio y robo.

**Cuadro # 7.30
Cálculo Seguro Otros Activos Fijos**

AÑO	VALOR	DEPRECIACION	VALOR ASEGURADO	% TASA	PRIMA	CONTRIB. SUPERINT. 3,5 %	SEGURO CAMPESINO 0,50 %	DERECHOS EMISION	SUBTOTAL	IVA 12%	TOTAL
1	1.239,88	0,00	1.239,88	4,7 %	58,27	2,04	0,29	0,50	61,11	7,33	68,44
2	1.239,88	123,99	1.115,89	4,7 %	52,45	1,84	0,26	0,50	55,04	6,61	61,65
3	1.115,89	123,99	991,91	4,7 %	46,62	1,63	0,23	0,50	48,98	5,88	54,86
4	991,91	123,99	867,92	4,7 %	40,79	1,43	0,20	0,50	42,92	5,15	48,07
5	867,92	123,99	743,93	4,7 %	34,96	1,22	0,17	0,50	36,86	4,42	41,29
6	743,93	123,99	619,94	4,7 %	29,14	1,02	0,15	0,50	30,80	3,70	34,50
7	619,94	123,99	495,95	4,7 %	23,31	0,82	0,12	0,50	24,74	2,97	27,71
8	495,95	123,99	371,96	4,7 %	17,48	0,61	0,09	0,50	18,68	2,24	20,92
9	371,96	123,99	247,98	4,7 %	11,65	0,41	0,06	0,50	12,62	1,51	14,14
10	247,98	123,99	123,99	4,7 %	5,83	0,20	0,03	0,50	6,56	0,79	7,35

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

Cuadro # 7.31
Total Seguro Otros Activos Fijos

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Seguro Otros Activos Fijos	68,44	61,65	54,86	48,07	41,29	34,50	27,71	20,92	14,14	7,35
Subtotal	68,44	61,65	54,86	48,07	41,29	34,50	27,71	20,92	14,14	7,35
Imprevisto 2%	1,37	1,23	1,10	0,96	0,83	0,69	0,55	0,42	0,28	0,15
TOTAL	69,81	62,88	55,96	49,04	42,11	35,19	28,27	21,34	14,42	7,49

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.4.3.5 TOTAL SEGUROS ACTIVOS ADMINISTRACIÓN

Una vez que se ha calculado el seguro de cada uno de los activos, a continuación se presenta el total de seguros por estos bienes.

Cuadro # 7.32
Costos Seguros Activos Administración

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Equipo de Computo	289,43	193,15	96,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipo de Oficina	5,99	5,45	4,91	4,37	3,82	3,28	2,74	2,20	1,66	1,11
Muebles y Enseres	122,00	109,86	97,72	85,57	73,43	61,29	49,14	37,00	24,86	12,71
Otros Activos Fijos	69,81	62,88	55,96	49,04	42,11	35,19	28,27	21,34	14,42	7,49
TOTAL	487,23	371,34	255,46	138,98	119,37	99,76	80,15	60,54	40,93	21,32

Fuentes: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.4.4. ÚTILES DE OFICINA

El rubro por útiles de oficina que se estima destinar para solventar los requerimientos de materiales será de US\$ 40.00 mensual.

**Cuadro # 7.33
Costos Materiales de Oficina**

DETALLE	VALOR MENSUAL US\$	VALOR ANUAL US\$
Útiles de Oficina	40,00	480,00
Subtotal		480,00
Imprevisto 2%		9,60
TOTAL		489,60

Fuente: Estudio Propio

Elaboracion: La Autora

7.2.4.5. MATERIALES DE LIMPIEZA

El rubro por materiales de limpieza se considera un valor mensual de US\$ 50.00.

**Cuadro # 7.34
Costos Materiales de Limpieza**

DETALLE	VALOR MENSUAL US\$	VALOR ANUAL US\$
Materiales de Limpieza	50,00	600,00
Subtotal		600,00
Imprevisto 2%		12,00
TOTAL		612,00

Fuente: Estudio Propio

Elaboracion: La Autora

7.2.4.6. SERVICIOS BÁSICOS

Para el funcionamiento de la empresa se necesita de servicios básicos como son: energía eléctrica, agua potable y teléfono los mismos que deben ser cancelados mensualmente.

Cuadro # 7.35
Costos Servicios Básicos

DETALLE	VALOR MENSUAL US\$	VALOR ANUAL US\$
Energía Eléctrica	150,00	1.800,00
Agua Potable	70,00	840,00
Teléfono	50,00	600,00
Subtotal		1.800,00
Imprevisto 2%		36,00
TOTAL		1.836,00

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.4.7. PERMISOS Y PATENTES

Los permisos que deberán ser renovados anualmente son el permiso de los Bomberos y la Patente de Funcionamiento.

Cuadro # 7.36
Permisos y Patentes

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Permiso de Bomberos	Unidad	1	1,00	1,00
Patente de Funcionamiento	Unidad	1	48,00	48,00
Subtotal				49,00
Imprevisto 2%				0,98
TOTAL				49,98

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.4.8. SERVICIO DE INTERNET

Se contratará el servicio de internet banda ancha de una velocidad de 512/128 con la Corporación Nacional de Telecomunicaciones cuyo costo mensual será de US\$ 89,49. Ver Anexo # 18.

Cuadro # 7.37
Costo Internet

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL ANUAL US\$
Internet Corporativo	Unidad	1	49,50	594,00
Subtotal				594,00
Imprevisto 2%				11,88
TOTAL				605,88

Fuente: Estudio Propio

Elaboracion: La Autora

7.2.4.9. DEPRECIACIONES

Dentro de los gastos administrativos, el rubro por depreciaciones será de los equipos de cómputo, muebles y enseres, equipos de oficina y otros activos fijos.

Como se indicó en el Cuadro No. 7.18, el monto por depreciaciones de estos activos asciende a un valor anual de US\$ 1.243,19 anuales.

7.2.4.10. AMORTIZACIONES

Toda empresa para su constitución legal, debe incurrir en una serie de egresos denominados de constitución o de puesta en marcha. Estos rubros por su elevado valor, de acuerdo a la ley pueden ser amortizados al 20% anual por un período de cinco años.

Cuadro # 7.38
Amortización Activos Diferidos

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Activos Diferidos	1.077,91	1.077,91	1.077,91	1.077,91	1.077,91
TOTAL	1.077,91	1.077,91	1.077,91	1.077,91	1.077,91

Fuente: Estudio Propio

Elaboracion: La Autora

7.2.5. GASTOS DE VENTAS

Los gastos de ventas son todos aquellos desembolsos relacionados con el proceso de comercialización de la empresa.

7.2.5.1. SUELDOS Y SALARIOS

Para esta área comprenderán el sueldo del jefe de comercialización.

Cuadro # 7.39
Sueldos y Salarios Ventas

DETALLO	No.	SUELDO BÁSICO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE IESS 12,15%	FONDO DE RESERVA	TOTAL POR PERSONA AÑO 1	TOTAL SUELDO AÑO 1
Jefe de Comercializacion	1	1.500,00	1.500,00	240,00	2.187,00	1.500,00	6.927,00	83.124,00
							Subtotal	83.124,00
							2% Imprevistos	1.662,48
							TOTAL	84.786,48

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.5.2. PUBLICIDAD

La publicidad que se empleará será a través de folletos y su costo será de US\$ 150.00.

Cuadro # 7.40
Costo Publicidad

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO US\$	VALOR TOTAL US\$
Publicidad	Unidad	1	150,00	150,00
Subtotal				150,00
Imprevisto 2%				3,00
TOTAL				153,00

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.5.3. GASTOS DE EXPORTACIÓN

Dentro de los gastos de ventas se debe considerar todos aquellos costos vinculados con la exportación como son los costos por unitarización, certificados, transporte, seguros, honorarios de agente, etc. que forman parte del proceso de comercialización hacia el exterior.

Cuadro # 7.41
Gastos de Exportación

DETALLE	COSTO PRIMER AÑO
Unitarización	23.896,80
Factura Comercial	1,20
Lista de Empaque	1,00
Certificados	256,00
Manipuleo local del Exportador	448,00
Transporte Interno	1.400,00
Almacenaje	11,20
Manipuleo de Embarque	317,56
Honorarios Agente de Aduana	180,00
Transporte Internacional	936,00
Seguro Internacional	202,21
CORPEI	148,44
Comisiones Bancarias	1.065,54
Subtotal	28.863,95
Imprevisto 2 %	577,28
TOTAL	29.441,23

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.6. GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros representan el costo del dinero, lo que implica utilizar el dinero de terceros, es decir significan los intereses.

Los intereses se calcularán sobre los siguientes montos:

Monto: US\$ 764.574,16

Interés: 15,89 %

Amortización: 5 % semestral

Plazo: 10 años

Periodo de gracia: 1 año

Cuadro # 7.42
Gastos Financieros

PERIODO	V. INICIAL	CUOTA	PORCENTAJE	INTERES AMORTIZACION	MONTO / CAPITAL
1	764.574,16	0,00	5%	38.228,71	38.228,71
2	764.574,16	0,00	5%	38.228,71	38.228,71
3	764.574,16	42.476,34	5%	38.228,71	80.705,05
4	722.097,81	42.476,34	5%	36.104,89	78.581,23
5	679.621,47	42.476,34	5%	33.981,07	76.457,42
6	637.145,13	42.476,34	5%	31.857,26	74.333,60
7	594.668,79	42.476,34	5%	29.733,44	72.209,78
8	552.192,45	42.476,34	5%	27.609,62	70.085,96
9	509.716,10	42.476,34	5%	25.485,81	67.962,15
10	467.239,76	42.476,34	5%	23.361,99	65.838,33
11	424.763,42	42.476,34	5%	21.238,17	63.714,51
12	382.287,08	42.476,34	5%	19.114,35	61.590,70
13	339.810,74	42.476,34	5%	16.990,54	59.466,88
14	297.334,39	42.476,34	5%	14.866,72	57.343,06
15	254.858,05	42.476,34	5%	12.742,90	55.219,24

16	212.381,71	42.476,34	5%	10.619,09	53.095,43
17	169.905,37	42.476,34	5%	8.495,27	50.971,61
18	127.429,03	42.476,34	5%	6.371,45	48.847,79
19	84.952,68	42.476,34	5%	4.247,63	46.723,98
20	42.476,34	42.476,34	5%	2.123,82	44.600,16
21	0,00	42.476,34	5%	0,00	42.476,34

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.7. PROYECCIÓN DE LOS COSTOS

A continuación se detallan las proyecciones necesarias a lo largo del proyecto, para cada uno de los rubros.

7.2.7.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Para la proyección de los costos de producción se debe tomar en cuenta aquellos costos fijos los cuales no son afectados por el volumen de producción. A estos se debe el incrementar el porcentaje de inflación que de acuerdo al Banco Central del Ecuador es del 9,85% inflación del 2010, esta inflación será una constante para la proyección de los costos.

Por otra parte los costos variables se deben considerar el incremento en el volumen de producción de acuerdo a la oferta establecida y también la inflación del 9,85%.

La cuenta depreciación, no se incrementara la inflación para la proyección y se mantendrá de acuerdo al calculo que obtuvo en el cuadro anterior.

Cuadro # 7.43
Proyección Costos de Producción

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS QUE REP. DESEMBOLSOS	215.190,84	236.387,13	259.671,27	285.248,89	313.345,90	344.210,47	378.115,20	415.359,55	456.272,47	501.215,30
COSTOS FIJOS										
Sueldos y Salarios	38.594,16	42.395,68	46.571,66	51.158,97	56.198,13	61.733,64	67.814,41	74.494,12	81.831,80	89.892,23
Mantenimiento Activos Operacionales	7.060,40	7.755,85	8.519,80	9.359,00	10.280,86	11.293,53	12.405,94	13.627,92	14.970,27	16.444,85
Seguros	51.112,77	56.147,38	61.677,89	67.753,17	74.426,85	81.757,90	89.811,05	98.657,44	108.375,20	119.050,15
Materiales de Trabajo	1.582,00	1.737,83	1.909,00	2.097,04	2.303,60	2.530,50	2.779,76	3.053,56	3.354,34	3.684,74
Insumos	1.200,00	1.318,20	1.448,04	1.590,67	1.747,36	1.919,47	2.108,54	2.316,23	2.544,38	2.795,00
PARCIAL	99.549,33	109.354,94	120.126,40	131.958,85	144.956,79	159.235,04	174.919,69	192.149,28	211.075,98	231.866,97
Imprevistos 2 %	1.990,99	2.187,10	2.402,53	2.639,18	2.899,14	3.184,70	3.498,39	3.842,99	4.221,52	4.637,34
SUBTOTAL	101.540,31	111.542,04	122.528,93	134.598,02	147.855,93	162.419,74	178.418,08	195.992,26	215.297,50	236.504,31
COSTOS VARIABLES										
Materia Prima	56.140,80	61.670,67	67.745,23	74.418,13	81.748,32	89.800,53	98.645,88	108.362,50	119.036,21	130.761,28
Materiales Directos	18.670,08	20.509,08	22.529,23	24.748,36	27.186,07	29.863,90	32.805,49	36.036,83	39.586,46	43.485,73
Materiales Indirectos	36.611,20	40.217,40	44.178,82	48.530,43	53.310,68	58.561,78	64.330,12	70.666,63	77.627,30	85.273,58
PARCIAL	111.422,08	122.397,15	134.453,27	147.696,92	162.245,07	178.226,21	195.781,49	215.065,97	236.249,96	259.520,59
Imprevistos 2 %	2.228,44	2.447,94	2.689,07	2.953,94	3.244,90	3.564,52	3.915,63	4.301,32	4.725,00	5.190,41
SUBTOTAL	113.650,52	124.845,10	137.142,34	150.650,86	165.489,97	181.790,73	199.697,12	219.367,29	240.974,96	264.711,00
COSTOS QUE NO REP. DESEMBOLSOS										
COSOTOS FIJOS										
Depreciaciones	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81
TOTAL COSTOS PRODUCCION	293.823,65	315.019,95	338.304,08	363.881,70	391.978,71	422.843,28	456.748,02	493.992,36	534.905,28	579.848,12

Fuente: Estudio Propio

Elaboracion: La Autora

7.2.7.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos son fijos por lo que no se ven afectados por el volumen de producción, es así que para la proyección se tomará en cuenta el porcentaje de inflación como constante. Dentro de estos gastos se encuentra el rubro de sueldos, para la proyección a más de la inflación a partir del segundo año se debe considerar los costos por fondos de reserva y vacaciones.

Cuadro # 7.44
Proyección Gastos Administrativos

COSTOS QUE REP. DESEMBOLSOS	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS QUE REP. DESEMBOLSOS										
Sueldos y Salarios	53.974,60	64.841,10	76.777,95	89.890,57	104.294,80	120.117,83	137.499,44	156.593,13	177.567,56	200.607,96
Mantenimiento	170,11	186,87	205,27	225,49	247,70	272,10	298,91	328,35	360,69	396,22
Seguros	477,67	524,73	576,41	633,19	695,56	764,07	839,33	922,00	1.012,82	1.112,58
Útiles de Oficina	480,00	527,28	579,22	636,27	698,94	767,79	843,42	926,49	1.017,75	1.118,00
Materiales de Limpieza	600,00	659,10	724,02	795,34	873,68	959,74	1.054,27	1.158,11	1.272,19	1.397,50
Servicios Básicos	1.800,00	1.977,30	2.172,06	2.386,01	2.621,03	2.879,21	3.162,81	3.474,34	3.816,57	4.192,50
Permisos y Patentes	49,00	53,83	59,13	64,95	71,35	78,38	86,10	94,58	103,90	114,13
Internet	594,00	652,51	716,78	787,38	864,94	950,14	1.043,73	1.146,53	1.259,47	1.383,52
PARCIAL	58.145,39	69.422,71	81.810,84	95.419,21	110.368,00	126.789,25	144.827,99	164.643,55	186.410,94	210.322,42
Imprevistos 2 %	1.162,91	1.388,45	1.636,22	1.908,38	2.207,36	2.535,79	2.896,56	3.292,87	3.728,22	4.206,45
SUBTOTAL	59.308,29	70.811,16	83.447,06	97.327,60	112.575,36	129.325,04	147.724,55	167.936,42	190.139,16	214.528,87
COSTOS QUE NO REP. DESEMBOLSOS										
Depreciaciones	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19
Amortizaciones	1.077,91	1.077,91	1.077,91	1.077,91	1.077,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	61.629,39	73.132,26	85.768,16	99.648,69	114.896,46	130.568,23	148.967,74	169.179,61	191.382,35	215.772,06

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.7.3. GASTOS DE VENTAS

Para la proyección de los gastos de ventas consideramos el volumen de producción que será el que se comercializará y que estará acuerdo a la oferta establecida. Al igual que los costos de producción y gastos administrativos consideramos el 9,85% de inflación.

Cuadro # 7.45
Proyección Gastos de Ventas

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS QUE REP. DESEMBOLSOS										
Sueldos y Salarios	21.927,00	26.336,81	31.180,99	36.502,31	42.347,79	48.769,05	55.822,80	63.571,34	72.083,12	81.433,31
Publicidad	150,00	164,78	181,01	198,83	218,42	239,93	263,57	289,53	318,05	349,37
Unitarizacion	23.896,80	26.250,63	28.836,32	31.676,70	34.796,86	38.224,35	41.989,44	46.125,40	50.668,76	55.659,63
Factura Comercial	1,20	1,32	1,45	1,59	1,75	1,92	2,11	2,32	2,54	2,79
Lista de Empaque	1,00	1,10	1,21	1,33	1,46	1,60	1,76	1,93	2,12	2,33
Certificados	256,00	281,22	308,92	339,34	372,77	409,49	449,82	494,13	542,80	596,27
Manipuleo Local del Exportador	448,00	492,13	540,60	593,85	652,35	716,60	787,19	864,73	949,90	1.043,47
Transporte Interno	1.400,00	1.537,90	1.689,38	1.855,79	2.038,58	2.239,38	2.459,96	2.702,27	2.968,44	3.260,83
Almacenaje	11,20	12,30	13,52	14,85	16,31	17,92	19,68	21,62	23,75	26,09
Manipuleo de Embarque	317,56	348,84	383,20	420,95	462,41	507,96	557,99	612,95	673,33	739,65
Honorarios Agente de Aduana	180,00	197,73	217,21	238,60	262,10	287,92	316,28	347,43	381,66	419,25
Transporte Inernacional	788,00	865,62	950,88	1.044,54	1.147,43	1.260,45	1.384,61	1.520,99	1.670,81	1.835,38
Seguro Internacional	202,21	222,13	244,01	268,04	294,45	323,45	355,31	390,31	428,75	470,98
CORPEI	148,44	163,06	179,12	196,77	216,15	237,44	260,83	286,52	314,74	345,74
Comsiones Bancarias	1.065,54	1.170,49	1.285,79	1.412,44	1.551,56	1.704,39	1.872,27	2.056,69	2.259,28	2.481,82
PARCIAL	50.792,95	58.046,05	66.013,59	74.765,93	84.380,37	94.941,84	106.543,61	119.288,16	133.288,04	148.666,91
Imprevistos 2 %	1.015,86	1.160,92	1.320,27	1.495,32	1.687,61	1.898,84	2.130,87	2.385,76	2.665,76	2.973,34
SUBTOTAL	51.808,81	59.206,98	67.333,86	76.261,25	86.067,98	96.840,68	108.674,48	121.673,92	135.953,80	151.640,25
COSTOS QUE NO REP. DESEMBOLSOS										
Depreciaciones	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26
TOTAL GASTOS VENTAS	52.206,06	59.604,23	67.731,12	76.658,50	86.465,24	97.237,93	109.071,74	122.071,18	136.351,06	152.037,51

Fuente: Estudio Propio

Elaboracion: La Autora

7.2.8. RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS

**Cuadro # 7.46
Resumen de Costos y Gastos**

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS DE PRODUCCION	215.190,84	236.387,13	259.671,27	285.248,89	313.345,90	344.210,47	378.115,20	415.359,55	456.272,47	501.215,30
Depreciaciones	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81	78.632,81
Costos de Producción Totales	293.823,65	315.019,95	338.304,08	363.881,70	391.978,71	422.843,28	456.748,02	493.992,36	534.905,28	579.848,12
Gastos Administrativos	59.308,29	70.811,16	83.447,06	97.327,60	112.575,36	112.575,36	147.724,55	167.936,42	190.139,16	214.528,87
Depreciaciones	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19	1.243,19
Amortizaciones	1.077,91	1.077,91	1.077,91	1.077,91	1.077,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos Administrativos Totales	61.629,39	73.132,26	85.768,16	99.648,69	114.896,46	113.818,55	148.967,74	169.179,61	191.382,35	215.772,06
Gastos Ventas	51.808,81	59.206,98	67.333,86	76.261,25	86.067,98	96.840,68	108.674,48	121.673,92	135.953,80	151.640,25
Depreciaciones	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26	397,26
Gastos de Ventas Totales	52.206,06	59.604,23	67.731,12	76.658,50	86.465,24	97.237,93	109.071,74	122.071,18	136.351,06	152.037,51
Gastos Financieros	12.565,92	10.265,12	7.433,36	4.601,60	1.769,85	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COSTOS Y GASTOS	420.225,02	458.021,55	499.236,72	544.790,50	595.110,26	633.899,77	714.787,50	785.243,15	862.638,69	947.657,68

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

7.2.9. INGRESOS DEL PROYECTO

Los ingresos del proyecto corresponderán a las ventas hacia nuestro mercado en el exterior que es Francia y también las ventas efectuadas localmente si fuera el caso.

Para determinar el presupuesto de ingresos es necesario también contar con la inflación de Francia que viene a ser 1,5%

Cuadro # 7.47
Ingresos del Proyecto

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ALCACAHOFA	420.225,02	458.021,55	499.236,72	544.790,50	595.110,26	633.899,77	714.787,50	785.243,15	862.638,69	947.657,68
Costo Unitario	12,87	14,03	15,30	16,69	18,23	19,42	21,90	24,06	26,43	29,03
Precio Venta	8,89	9,16	9,43	9,72	10,01	10,31	10,62	10,94	11,26	11,60
TOTAL INGRESOS	3.736.436	4.194.680	4.709.303	5.293.183	5.955.552	6.534.049	7.588.850	8.586.979	9.716.334	10.994.164

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

CAPÍTULO VIII

EVALUACIÓN FINANCIERA

8.1. OBJETIVOS

- Determinar si el proyecto va o no a obtener una rentabilidad
- Comprobar si el proyecto es económica y técnicamente factible
- Conocer la rentabilidad del proyecto
- Analizar a través de diferentes indicadores de evaluación la situación financiera del proyecto

8.2. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

Para obtener los principales indicadores de evaluación de un proyecto se requieren de ciertos instrumentos contables y financieros como son:

- Estado de Situación Inicial
- Estado de Resultados
- Flujos de Caja

8.2.1. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

El Estado de Situación Inicial muestra de manera organizada los valores que indican la Situación financiera de la empresa al inicio de las actividades operacionales.

Cuadro # 8.1
ECUA AGRO EXPORT RL.
Estado de Situación Inicial

ACTIVOS		PASIVOS	
<u>Activos Corrientes</u>		<u>Pasivo a Largo Plazo</u>	764.574,16
Caja / Bancos	54.384,66	Crédito	764.574,16
Total de Activos Corrientes	54.384,66		
-		PATRIMONIO	387.448,84
<u>Activos Fijos</u>			
Terreno	142.800,00		
Edificio	326.196,00		
Maquinaria y Equipo	588.336,00		
Vehículo	26.232,36		
Equipo de Computo	5.172,85		
Equipo de Oficina	97,06		
Muebles y Enseres	2.174,64		
Total de Activos Fijos	1.091.008,91		
Otros Activos Fijos	1.239,88		
<u>Activos Diferidos</u>	5.389,55		
-			
TOTAL ACTIVOS	<u>1.152.023,00</u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>1.152.023,00</u>

Elaboración: La Autora

8.2.2. ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de Resultados es aquel que muestra los ingresos y gastos así como la utilidad o pérdida como resultados de las operaciones de la compañía durante un periodo determinado que generalmente constituye de un año⁷⁸.

Cuadro # 8.2
Estado de Resultados

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos	3.736.436,41	4.194.679,90	4.709.303,20	5.293.182,72	5.955.552,02	6.534.049,25	7.588.850,23	8.586.979,29	9.716.333,51	10.994.163,58
(-) Costo de Producción	293.823,65	315.019,95	338.304,08	363.881,70	391.978,71	422.843,28	456.748,02	493.992,36	534.905,28	579.848,12
Utilidad Bruta	3.442.612,76	3.879.659,96	4.370.999,12	4.929.301,02	5.563.573,31	6.111.205,97	7.132.102,21	8.092.986,93	9.181.428,23	10.414.315,46
(-) Gastos Administrativos	61.629,39	73.132,26	85.768,16	99.648,69	114.896,46	113.818,55	148.967,74	169.179,61	191.382,35	215.772,06
(-) Gastos de Ventas	52.206,06	59.604,23	67.731,12	76.658,50	86.465,24	97.237,93	109.071,74	122.071,18	136.351,06	152.037,51
Utilidad / Perdida Operacional	3.328.777,30	3.746.923,47	4.217.499,84	4.752.993,82	5.362.211,61	5.900.149,48	6.874.062,73	7.801.736,14	8.853.694,83	10.046.505,90
(-) Gastos Financieros	12.565,92	10.265,12	7.433,36	4.601,60	1.769,85	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad / Perdida Antes de Impuestos	3.316.211,39	3.736.658,35	4.210.066,48	4.748.392,22	5.360.441,76	5.900.149,48	6.874.062,73	7.801.736,14	8.853.694,83	10.046.505,90
(-) 15% Participación Trabajadores	497.431,71	560.498,75	631.509,97	712.258,83	804.066,26	885.022,42	1.031.109,41	1.170.260,42	1.328.054,22	1.506.975,88
Utilidad / Perdida Antes Imp. Renta	2.818.779,68	3.176.159,60	3.578.556,51	4.036.133,38	4.556.375,50	5.015.127,06	5.842.953,32	6.631.475,72	7.525.640,60	8.539.530,01
(-) 25% Impuesto a la Renta	704.694,92	794.039,90	894.639,13	1.009.033,35	1.139.093,87	1.253.781,76	1.460.738,33	1.657.868,93	1.881.410,15	2.134.882,50
Utilidad / Perdida del Ejercicio	2.114.084,76	2.382.119,70	2.683.917,38	3.027.100,04	3.417.281,62	3.761.345,29	4.382.214,99	4.973.606,79	5.644.230,45	6.404.647,51

Elaboración: La Autora

⁷⁸ BARRENO LUIS, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito 2007, Pág. 101.

8.2.3. FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es una herramienta de planificación financiera que permite identificar los ingresos y egresos efectivos de dinero. Los indicadores que se evalúan adelante dependen fundamentalmente de los resultados que se pretenden del mismo que sirven para proyectar las necesidades de efectivo que muestra las pérdidas y ganancias al final de un periodo determinado.

Cuadro # 8.3
Flujo de Caja

Detalle	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Utilidad Neta		2.114.084,76	2.382.119,70	2.683.917,38	3.027.100,04	3.417.281,62	3.761.345,29	4.382.214,99	8.586.979,29	5.644.230,45	6.404.647,51
+ Depreciaciones		80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26	80.273,26
+ Amortizaciones		1.077,91	1.077,91	1.077,91	1.077,91	1.077,91	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
+ Valor residual											309.346,57
+ Capital de Trabajo											54.384,66
- Inversiones	1.152.023,00				5.172,85		26.232,36	5.172,85			5.172,85
+Préstamos	387.448,84										
Flujo de caja	-764.574,16	2.195.435,93	2.463.470,87	2.765.268,55	3.103.278,36	3.498.632,79	3.815.386,19	4.457.315,40	8.667.252,55	5.724.503,71	6.843.479,14

Elaboración: La Autora

8.3. INDICADORES DE EVALUACIÓN

Mediante los indicadores de evaluación es posible conocer y analizar la rentabilidad del proyecto de inversión, por ello el flujo de caja constituye una herramienta para evaluar cada uno de estos indicadores.

Los indicadores que se emplearan para la evaluación financiera del proyecto son:

- Costo de Capital
- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Periodo de Recuperación de la Inversión (PIR)

8.3.1. COSTO DE 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”⁷⁹.

Costo de Oportunidad = K

$$K = (\% \text{ RECURSOS PROPIO} * \text{TPR}) + [\% \text{ RECURSO AGENO} * \text{TAR} * (1-T)] + \text{TLR}$$

- TPR = Tasa Pasiva Referencial

⁷⁹ BARRENO LUIS, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito 2007, Pág. 107.

- TAR = Tasa Activa Referencial
- TLR = Tasa Libre Riesgo
- T = 15% pago a trabajadores + 25% Impuesto a la Renta

$$\text{Costo de Oportunidad} = (0,043*0,34) + [0,0894*1,6375*0,66] + 0,05 + 0,0985$$

$$0,01462 + 0,0966 + 0,05 + 0,0985$$

$$i = 26\%$$

8.3.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

“El valor actual neto significa traer a valores de hoy 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. En función de estos resultados, este criterio sugiere que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN), es igual o superior a cero”⁸⁰.

$$\text{VAN} = \sum \frac{\mathbf{Yt}}{(1+i)^n}$$

Y= FNC= Flujo Neto de Caja

t = Periodo de Estudio

n = Periodo

⁸⁰ BARRENO LUIS, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito 2007, Pág. 116.

i = Tasa de Descuento

Se tiene unos parámetros de evaluación:

Si el VAN es ≥ 0 Se Acepta el Proyecto

Si el VAN es = 0 Es indiferente

Si el VAN es ≤ 0 Se Rechaza el Proyecto

Cuadro # 8.4.
VAN INVERSIONISTA

AÑO	FNC	FSA	FNCA
0	-764.574,16	1,0000	-764.574,16
1	2.195.435,93	0,7936	1.742.244,24
2	2.463.470,87	0,6298	1.551.400,66
3	2.765.268,55	0,4998	1.381.981,17
4	3.103.278,36	0,3966	1.230.761,25
5	3.498.632,79	0,3147	1.101.132,84
6	3.815.386,19	0,2498	952.945,64
7	4.457.315,40	0,1982	883.468,89
8	8.667.252,55	0,1573	1.363.288,01
9	5.724.503,71	0,1248	714.549,43
10	6.843.479,14	0,0991	677.890,66
VAN INVERSIONISTA			10.835.088,62

$$\text{Factor Simple de Actualización FSA} = \frac{1}{(1 + K)^n}$$

K = Costo de Oportunidad = 26% n

n = Periodo

El valor del VAN representa lo que el inversionista habrá acumulado después de haber recuperado la inversión del proyecto traído a valor presente. Este resultado además determina que el VAN es positivo, lo que permite determinar que el proyecto es factible.

8.3.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La Tasa Interna de Retorno es un indicador que señala el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista durante el ciclo de vida del proyecto.

Formula de cálculo para la Tasa Interna de Retorno (TIR):

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

Donde:

Tm = Tasa menor = 25%

TM = Tasa mayor = 27%

Cuadro # 8.5
Tasa Interna de Retorno TIR

AÑOS	FNC	TASA 25%	TASA 27%
0	-764.574,16	-764.574,16	-764.574,16
1	2.195.435,93	1.756.180,86	1.728.527,07
2	2.463.470,87	1.576.319,97	1.527.067,62
3	2.765.268,55	1.415.411,55	1.349.595,34
4	3.103.278,36	1.270.616,89	1.192.456,12
5	3.498.632,79	1.145.884,19	1.058.462,45
6	3.815.386,19	999.607,12	908.805,65
7	4.457.315,40	934.141,52	835.913,42
8	8.667.252,55	1.453.012,12	1.279.749,01
9	5.724.503,71	767.669,17	665.482,46
10	6.843.479,14	734.110,91	626.370,27
TIR		11.288.380,14	10.407.855,25

TIR = Tasa de Descuento **K** = Proyecto indiferente

TIR < Tasa de Descuento **K** = Proyecto NO es factible

TIR > Tasa de Descuento **K** = Proyecto factible

TIR = 12,82

8.3.4. PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)

Es muy importante como indicador, cuando el inversionista desea conocer en que tiempo podrá recuperar su dinero invertido en una alternativa de inversión determinada. Este criterio, permite determinar el número de periodos necesarios para que el inversionista recupere la inversión inicial⁸¹

Cuadro # 8.6
Periodo de Recuperación de la Inversión PRI

AÑOS	FNC	FNCA	FNCAA
0	-764.574,16	-764.574,16	-764.574,16
1	2.195.435,93	1.742.244,24	977.670,08
2	2.463.470,87	1.551.400,66	2.529.070,74
3	2.765.268,55	1.381.981,17	3.911.051,91
4	3.103.278,36	1.230.761,25	5.141.813,16
5	3.498.632,79	1.101.132,84	6.242.946,00
6	3.815.386,19	952.945,64	7.195.891,64
7	4.457.315,40	883.468,89	8.079.360,52
8	4.457.315,40	1.363.288,01	9.442.648,53
9	5.724.503,71	714.549,43	10.157.197,96
10	6.843.479,14	677.890,66	10.835.088,62
PRI		10.835.088,62	63.748.165,00

⁸¹ Barreno Luis, MANUAL DE FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, Primera Edición Quito, 2007

8.3.5. PUNTO DE EQUILIBRIO (PE)

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 los ingresos totales. Este análisis permite determinar que a partir del punto de equilibrio hacia arriba existen utilidades, en cambio que hacia abajo se producen pérdidas⁸²

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\frac{1 - \text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas}}}$$

Para establecer el punto de equilibrio requerimos de los siguientes datos:

- **Costos fijos:** Aquellos costos que no cambian en función del nivel de producción y que permanecen constantes en diferentes niveles de producción y ventas.
- **Costos variables:** Aquellos costos que cambian en función del nivel de producción.
- **Volumen de Ventas:** Para este ejercicio constituye la cantidad de fruta destinada para la venta que en este caso está dada por kilogramos.

⁸² Barreno Luis, MANUAL DE FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, Primera Edición Quito, 2007

Cuadro # 8.7
Punto de Equilibrio

DESCRIPCION	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costo Fijo	99.549,33	109.354,94	120.126,40	131.958,85	144.956,79	159.235,04	174.919,69	192.149,28	211.075,98	231.866,97
Costo Variable	111.422,08	122.397,15	134.453,27	147.696,92	162.245,07	178.226,21	195.781,49	215.065,97	236.249,96	259.520,59
Costo Total	210.971,41	231.752,09	254.579,67	279.655,77	307.201,86	337.461,25	370.701,18	407.215,25	447.325,95	491.387,55
Ingresos	3.736.436,41	4.194.679,90	4.709.303,20	5.955.552,02	5.955.552,02	6.534.049,25	7.588.850,23	8.586.979,29	9.716.333,51	10.994.163,58
Punto Equilibrio	102.609,18	112.641,73	123.656,87	135.314,63	149.016,40	163.700,21	179.551,87	197.085,40	216.336,14	237.472,58
Unidades	32.640,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Costo Variable Unitario	12,87	14,03	15,30	16,69	18,23	19,42	21,90	24,06	26,43	29,03
Precio Venta Unitario	8,89	9,16	9,43	9,72	10,01	10,31	10,62	10,94	11,26	11,60
Punto de Equilibrio Unitario	24.993,38	22.435,17	20.491,57	18.919,13	17.623,78	17.472,92	15.504,05	14.643,01	13.918,28	13.301,06

8.4. ÍNDICES FINANCIEROS

Índice o razón es el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades a través de cualquiera de las cuatro operaciones básicas de las matemáticas. El análisis por indicadores señala los puntos fuertes y débiles del negocio e indican también posibilidades y tendencias.

Desde el punto de vista financiero los índices constituyen relaciones entre las cuentas del balance y del estado de ingresos y egresos.

8.4.1. INDICADORES DE RENTABILIDAD

Estos permiten apreciar el adecuado manejo de los ingresos, costos y gastos y la consecuente habilidad para producir utilidades diferenciando las producidas sobre las ventas y las producidas o relacionadas con la inversión.

La rentabilidad se considera en dos aspectos: rentabilidad en relación con las ventas y rentabilidad en relación a la inversión.

8.4.1.1. RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN (ROI)

Se lo denomina también potencial de utilidad y mide la utilidad neta durante el período en relación con la inversión con los activos totales.

UN = Utilidad Neta Antes de Impuestos

AT = Activos Totales

$$\mathbf{ROI} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} * 100$$

$$\mathbf{ROI} = \frac{2.114.084,76}{1.152.023,00} * 100$$

$$\mathbf{ROI} = 2$$

$$\mathbf{ROI} = 2\%$$

8.4.1.2. RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO (RSP)

Este indicador mide la utilidad obtenida por los dueños de la empresa en relación a su específica inversión.

UN = Utilidad Neta Antes de Impuestos

C = Capital de los Accionistas

$$\mathbf{R/C} = \frac{\mathbf{UN}}{\mathbf{C}}$$

$$\mathbf{RSP} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\mathbf{RSP} = \frac{2.114.084,76}{387.448,84}$$

$$\mathbf{RSP} = 5,46$$

$$\mathbf{RSP} = 5\%$$

8.4.1.3. INDICE DE COBERTURA DE LA DEUDA

Este índice mide la capacidad que tiene la empresa una vez descontados impuestos y utilidades.

UO = Utilidad Operacional

I = Gasto Financiero

C = Capital Amortización

UT = Reparto Trabajadores del 15%

IM = Impuesto del 25%

$$\text{IC} = \frac{\text{Utilidad Operacional} - (\text{UT} + \text{Impuesto})}{\text{I} + \text{C}}$$

$$\text{IC} = \frac{3.328.776,90}{15.751,64}$$

$$\text{IC} = 211,33$$

$$\text{IC} = 211\%$$

8.4.1.4. RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS

Explica el margen de importancia que tienen los costos y precios ya que cuando tenemos un porcentaje relativamente alto nuestros precios son altos o puede suceder lo contrario.

La formula de cálculo es la siguiente:

UN = Utilidad Neta

VN = Ventas Netas (Ingresos)

$$\mathbf{RV\%} = \frac{\mathbf{UN}}{\mathbf{VN}} * 100$$

$$\mathbf{RV} = \frac{\mathbf{Utilidad\ Neta}}{\mathbf{Ventas\ Netas}} * 100$$

$$\mathbf{RV} = \frac{2.114.084,76}{3.736.436} * 100$$

$$\mathbf{RV} = 56,58$$

AÑO	UTILIDAD NETA	VENTAS NETAS	RV %
1	2.114.084,76	3.736.436	56,58
2	2.382.119,70	4.194.680	56,79
3	2.683.917,38	4.709.303	56,99
4	3.027.100,04	5.293.183	57,19
5	3.417.281,62	5.955.552	57,38
6	3.761.345,29	6.534.049	57,57
7	4.382.214,99	7.588.850	57,75
8	4.973.606,79	8.586.979	57,92
9	5.644.230,45	9.716.334	58,09
10	6.404.647,51	10.994.164	58,25

CONCLUSIONES

- En relación al estudio desarrollado, se ha determinado que la exportación de productos agrícolas y en especial la exportación de alcachofa al mercado internacional, es factible por ser un producto nuevo de exportación con un bajo porcentaje de deterioro y se convierte en una gran alternativa de mercado y oportunidad de negocio.
- El Ecuador es uno de los países latinoamericanos con altos recursos naturales que cuentan con cultivos de exportación que deben ser explotados de la mejor manera por ello es necesario la implementación de planes estratégicos para ser más eficientes, productivos y competitivos a nivel internacional.
- Mediante al apoyo de las Instituciones que tienen que ver directamente con el comercio exterior, se debe fomentar e incentivar a los productores a expandir expectativas de mercado.
- Para ingresar al mercado Europeo demanda de altos controles de calidad con respecto a la procedencia y al tratamiento que se le ha dado ha determinado producto.
- La oportunidad de negocio en Francia es relativamente alta por ser un país consumidor de Alcachofa, lo que debe ser una motivación para los exportadores ecuatorianos para crear un potencial exportable de calidad, a precios competitivos con cantidades adecuadas para cumplir con las necesidades de la demanda.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda tener en cuenta la cadena de distribución que se maneja en la actualidad ya que cada vez esta se vuelve más exigente por lo que la empresa ECUA AGRO EXPORT RL. Debe manejarse en una forma adecuada para cumplir con los tiempos y cantidades establecidas que demanda el mercado Europeo sin olvidar la calidad que debe tener el producto.
- Se recomienda tomar en consideración los precios internacionales de la alcachofa para saber con que valor ingresar al mercado y manejar de una manera adecuada y eficaz
- Es necesario contar con el apoyo de Gobierno y el Gremio de Exportadores del Ecuador para incentivar las exportaciones no tradicionales al mercado internacional, manejando alternativas de líneas de crédito para que el exportador pueda ser cada vez más competitivo en un mercado cada vez exigente.
- Se recomienda informar sobre las bondades de la alcachofa para darle a conocer en el mercado tanto a nivel nacional como internacional ya sea en ferias nacionales e internacionales, mediante el internet, embajadas, convenios bilaterales y multilaterales.

BIBLIOGRAFÍA

- BARRENO, Luis Enrique; Manual de Formulario y Evaluación de Proyectos, Primera Edición Quito-2007, Pág. 9.
- BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Editorial Mc Graw-Hill, Cuarta Edición
- BARRENO, Luis Enrique; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito-2007, Pág. 26.
- <http://www.crecenegocios.com/glosario-de-marketing/>
- BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Editorial Mc Graw-Hill, Cuarta Edición
- MENESES, Edilberto , Preparación y Evaluación de Proyectos
- BARRENO, Luis, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos-
- BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw-Hill
- LAZO ANAYA, Roberto; Et.al; MANUAL DE PROYECTOS AGROINDUSTRIALES
- Barreno Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, Primera Edición, Quito 2007

- MIRANDA, Juan José; Gestión de Proyectos, Editorial MM, Quinta Edición
- Ley de Compañías, Sección V, Disposiciones Generales, Art 92.
- www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/D.Societario.14.htm
- www.comexi.gov.ec
- Ley Orgánica de Adunas, Codificación de la Ley Orgánica de Aduanas, Art. 4
- www.corpei.org
- CORPEI: ¿cómo exportar?
- www.agrocalidad.gov.ec
- INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN; Información básica sobre el Sistema
- Internacional de Unidades, SI, Edición-2000
- www.inh.gov.ec
- www.sri.gov.ec
- www.iess.gov.ec
- www.cfn.fin.ec


- Ley Orgánica de Aduanas; Codificación de la Ley Orgánica de Aduanas, Título I, Capítulo I, Art.1.
- Código Tributario; Libro I, Título I, Art. 1
- Código de Comercio; Disposiciones Preliminares, Art. 1.
- Ley de Comercio Exterior e Inversiones; Sección I, Capítulo I, Art. I
- Código de Trabajo; Codificación del Código de Trabajo, Disposiciones Fundamentales, Art. 1.
- ESTRADA, Patricio; ESTRADA Raúl; Lo que se debe conocer para exportar “Exportar es el Reto”, Producciones Abya – Yala, Quito-Ecuador, Pág. 26
- Ley Orgánica de Aduanas; Resolución 7-2006-R2, Art. 1.
- <http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=372>
- CORPEI; ¿Cómo exportar? Serie. Cultura Exportadora No. 1, Edición # 5, Pág. 77.
- **Orden de Embarque:** Documento electrónico previo al embarque, que deben realizar los exportadores, en la cual indicarán su intención de exportar mercaderías.
- **Refrendo:** Procedimiento operativo que consiste en consignar en la casilla correspondiente del DAU un código numérico, luego de haber aceptado la declaración aduanera.

- **Manifiesto de carga:** Documento en el cual se detalla la relación de mercancía que constituye la carga de un medio o de una unidad de transporte y expresa los datos comerciales de la mercadería.
- **Alimento:** El Reglamento 178/2002 define como alimento: cualquier sustancia o producto destinados a ser ingeridos por los seres humanos o con probabilidad razonable de serlo, tanto si han sido transformados entera o parcialmente como si no. Incluye las bebidas, la goma de mascar y cualquier sustancia, incluida el agua.
- **Pienso:** El Reglamento 178/2002 define como pienso: cualquier sustancia o producto, incluidos los aditivos, destinado a la alimentación por vía oral de los animales, tanto si ha sido transformado entera o parcialmente como si no.
- DIARIO OFICIAL DE LA UNIÓN EUROPEA; Reglamento (CE) No. 178/2002, Sección 3 Obligaciones Generales del Comercio de Alimentos, Art. 11.
- CORPEI; ¿cómo exportar?, Serie: Cultura Exportadora No. 1, Edición # 4, Pág. 36.
- Plaga cuarentenaria: Plaga de importancia económica para el área en peligro aún cuando la plaga no existe o, si existe, no está extendida y se encuentra bajo control oficial.
- CORPEI; ¿cómo exportar?, Serie: Cultura Exportadora No. 1, Edición # 4, Pág. 39.
- CORPEI; Logística Internacional, Serie: Cultura Exportadora No. 8, 2007.

- CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL UNCTAD/GATT; Manual de Distribución Física Internacional de Mercancías para la Exportación
- CORPEI; Manual Costos de Exportación, Cultura Serie Exportadora
- **Depreciación:** Desgaste que sufren los activos fijos como maquinarias, vehículos, equipos de cómputo, muebles y enseres durante u vida útil.
- **Amortización:** Eliminación gradual de deuda, a través de pagos periódicos.
- Registro Oficial No. 58: Decreto Ejecutivo No. 49, Abril 9 del 2003
- **Inocuidad:** Condición de los alimentos que garantiza que no causarán daño al consumidor cuando se preparen y/o consuman de acuerdo con el uso al que se destinan [Carlos Sabino](#), Diccionario de Economía y Finanzas. Ed. [Panapo](#), Caracas, 1991.

ANEXO # 1


Contenedores marítimos de 20' nuevos - CONTAINEX Page 1 of 1



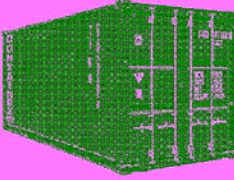
Crear espacio mediante contenedores

[Home](#) | [Llame de vuelta](#) | [Solicitud/Contacto](#) | | [Language](#)

[Productos](#) | [Empresa](#) | [Referencias](#) | [Distribuidores](#) | [Depósito Viena](#) | [Empleos](#)



Contenedores marítimos de 20' nuevos



[Visión general del producto](#)
[Contenedores de alquiler](#)
[Solicitud - compra](#)
[Solicitud - alquiler](#)
[Leasing](#)
[¿Dónde puede comprar?](#)

Detalles:

[Prospección contenedores marítimos](#)
[Descripción técnica de los CONTENEDORES MARÍTIMOS ISO de 20'](#)

■ Ventajas:

Los contenedores anteriormente señalados poseen una puerta contenedor de doble hoja en uno de sus anchos.


Acero: Paredes de acero acanalado, armazón de perfiles de acero y suelo de madera sobre vigas transversales de acero

certificado por el "Lloyd Germánico"
chapa de acero Corten (anticorrosivo)
barras de cierre forjadas y galvanizadas
placa CSC para 30 toneladas de peso máximo autorizado
NUEVO: con el Lock-Box de serie


■ Dimensiones:

Medidas interiores		
Largo	Ancho	Alto
5898 mm	2350 mm	2390 mm
Medidas exteriores		
Largo	Ancho	Alto
6058 mm	2438 mm	2591 mm
Peso		
		2200 kg


■ Posibilidades de utilización variadas:



Crashbox



Crashbox



Crashbox

[Productos](#) | [Empresa](#) | [Referencias](#) | [Distribuidores](#) | [Depósito Viena](#) | [Empleos](#) | [Mano de obra](#)
[Contenedor de almacen en todos los tamaños](#) | [Equipamiento de soluciones](#) | [Comercio marítimo](#)

[Solicitud/Contacto](#) | [Llame de vuelta](#) | [Búsqueda](#) | [Registro](#)

ANEXO # 2

<p>1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)</p>		<p>Reference No ANº 596612</p> <p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A</p> <p>Issued in <small>(country)</small></p> <p style="text-align: right;"><small>See notes overleaf</small></p>			
<p>2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)</p>		<p>4. For official use</p>			
<p>3. Means of transport and route (as far as known)</p>					
<p>5. Item number</p>	<p>6. Marks and numbers of packages</p>	<p>7. Number and kind of packages; description of goods</p>	<p>8. Origin criterion (see notes overleaf)</p>	<p>9. Gross weight or other quantity</p>	<p>10. Number and date of invoices</p>
<p>11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p> <p>..... <small>Place and date, signature and stamp of certifying authority</small></p>		<p>12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were, produced in <small>(country)</small> and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to. <small>(importing country)</small></p> <p>..... <small>Place and date, signature of authorized signatory</small></p>			

NOTAS (2007)

I. Países que aceptan el certificado de Origen forma "A" para los propósitos del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP):

Australia*	Unión Europea:		
Bielorusia	Alemania	Estonia	Luxemburgo
Canadá	Austria	Finlandia	Malta
Federación Rusa	Bélgica	Francia	Países Bajos
Japón	Bulgaria	Grecia	Polonia
Noruega	Chipre	Hungría	Portugal
Nueva Zelanda**	Dinamarca	Irlanda	Reino Unido
Suiza incluido Liechtenstein***	Eslovaquia	Italia	República Checa
Turquía	Eslovenia	Latvia	Rumania
	España	Lituania	Suecia

Los pormenores de los reglamentos referentes a las preferencias arancelarias en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias en estos países, pueden ser obtenidos de las autoridades designadas por los países exportadores beneficiarios o de la administración aduanera de los países otorgantes arriba citados. Una nota de información puede ser igualmente obtenida en la Secretaría de la UNCTAD.

II. CONDICIONES GENERALES

Para acogerse al beneficio de las preferencias, las mercancías deben:

- a) Corresponder con la descripción de productos elegibles para la preferencia en el país de destino. La descripción que se indique en el formulario deberá ser lo suficientemente detallada para que las mercancías puedan ser identificadas por el agente aduanal que las examina;
- (b) Cumplir con las reglas de origen del país de destino. Cada artículo de un mismo envío debe responder a las condiciones prescritas; y
- (c) Cumplir con las condiciones especificadas por el país de destino. En general, las mercancías deben ser expedidas directamente desde el país de exportación al país de destino; sin embargo, la mayoría de los países otorgantes de preferencias, aceptan, bajo ciertas condiciones, el tránsito por países intermediarios (para Australia, la expedición directa no es necesaria).

III. Indicaciones para completar la casilla 8

Para beneficiarse de las preferencias, las mercancías deben haber sido, ya sea, enteramente obtenidas o suficientemente manufacturadas o transformadas conforme a las reglas de origen de los países destinatarios.




- (a) Mercancías totalmente obtenidas: para la exportación a todos los países que figuran en la lista de la Sección I, se deberá indicar letra "P" en la casilla 8 (para Australia y Nueva Zelanda, la casilla 8 se puede dejar en blanco).
- (b) Mercancías suficientemente manufacturadas o transformadas: para la exportación hacia los países que figuran más adelante, las indicaciones que deberán marcarse en la casilla 8 deberán ser las siguientes:
 - (1) Canadá: Se deberá inscribir en la casilla 8 la letra "G" para las mercancías que cumplen con los criterios de origen después de la manufactura o la transformación en varios de los países menos desarrollados; caso contrario se deberá inscribir la letra "F".
 - (2) Japón, Noruega, Suiza incluido Liechtenstein, Turquía y la Unión Europea; inscriba la letra "W" en el casillero 8, seguida por el código arancelario a nivel de los cuatro primeros dígitos del producto exportado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las mercancías (Sistema Armonizado) (ejemplo: "W" 96.18).
 - (3) La Federación Rusa: para productos con valor agregado en el país exportador beneficiario de las preferencias, incluya la letra "Y" en el casillero 8, seguido del valor de materiales y componentes importados expresado en porcentaje del precio FOB de los productos exportados (ejemplo: "Y" 45%); para productos obtenidos en un país beneficiario de las preferencias y manufacturados o procesados en uno o varios de los otros países beneficiarios, incluya las letras "PK".
 - (4) Australia y Nueva Zelanda: completar el casillero 8 no se requiere. Es suficiente una declaración apropiada en el casillero 12.

* Para Australia, el requisito principal es una declaración del exportador en la factura comercial normal. El formulario "Forma A", acompañado por la factura comercial normal, es una alternativa aceptable, pero no se requiere la certificación oficial.

** La certificación oficial no es requerida.

*** Según el Tratado del 29 marzo de 1923, el Principado de Liechtenstein, forma una unión aduanera con Suiza.

ANEXO # 3






REPUBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA
AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD

CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN
PHYTOSANITARY CERTIFICATE FOR EXPORT

Nº 0596027

Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador Plant Protection organization of Ecuador		A: Organización (es) de Protección Fitosanitaria de TO: Plant Protection Organization (s) of	
I. Descripción del Envío / Description of Consignment			
1. Nombre y dirección del exportador Name and address of exporter		2. Nombre y dirección declarados del destinatario Declared name and address of consignee	
3. Lugar de origen / Place of origin		4. Medios de transporte declarados / Declared means of conveyance	
5. Punto de entrada declarado / Declared point of entry		6. Marcas distintivas / Distinguishing marks	
7. Número y descripción de los bultos Number and description of packages		8. Cantidad declarada y nombre del producto Name of produce and quantity declared	
9. Nombre botánico de las plantas Botanical name of plants			
<p style="font-size: small;"> Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas. This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests. </p>			
II. Declaración Adicional / Additional Declaration			
III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / Desinfestation and/or Desinfection Treatment			
10. Fecha / Date		11. Tratamiento /Treatment	
12. Producto químico (ingrediente activo) Chemical (active ingredient) NINGUNO		13. Duración y temperatura Duration and temperature	14. Concentración Concentration
15. Información adicional /Additional information		Nombre y Funcionario Autorizado/Name of authorized officer	
Lugar de expedición Place of issue		Firma / Signature	
Fecha / Date			



10 -- Registro Oficial N° 331 -- Lunes 10 de Mayo del 2004

Comuníquese y publíquese.- Dado en Quito, a 19 de abril del 2004.

f.) Solomón F. Larrea R. Ministro de Agricultura y Ganadería, Presidente del Directorio, SESA.

l.) Dr. Teófilo Lama, Ministro de Salud Pública, miembro del Directorio, SESA.

f.) Señora Ivonne Juez de Buki, Ministra de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, miembro del Directorio, SESA.

Certifican: Que la resolución que antecede y sus anexos son copias iguales a sus originales que reposan en los archivos del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SESA - f.) José Farías, Jefe Archivo del SESA.- Quito, a 20 de abril del 2004.- Anexo: Tablas I y II de valores por servicios.

ANEXO TABLA I			
SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA - SESA			
TABLA DE VALORES POR LOS SERVICIOS DE CONTROL, INSPECCION, AUTORIZACIONES, TRATAMIENTO FITOSANITARIO Y CERTIFICACION FITOSANITARIA EN CENTROS DE PRODUCCION AGRICOLA DE PRODUCTOS, SUBPRODUCTOS, DERIVADOS DE ESTOS Y OTROS ARTICULOS REGLAMENTADOS DE ORIGEN			
SERVICIOS POR INSPECCION Y CERTIFICACION FITOSANITARIA INTERNACIONAL PARA EXPORTACION			
Código	SERVICIOS DE INSPECCION Y CERTIFICACION	Unidad de medida	Exportación en USD
a)	Material vegetal de propagación		
1)	Para investigación por inspección hasta 30 Kg		10,00
2)	Siembras comerciales:		
	De 31 a 100 Kg	Lo indicado	10,00
	De 101 a 500 Kg	Lo indicado	20,00
	De 501 a 1000 Kg	Lo indicado	30,00
	De 1001 Kg en adelante	Lo indicado	50,00
3)	Por la extensión del certificado fitosanitario	Certificado	4,00
b)	1) Por la inspección y precertificación fitosanitaria en plantas procesadoras de productos vegetales, refrigerados, congelados, industrializados, semiprocesados y elaborados	Inspección	50,00
	2) Por contenedor, en general o, cualquier otra forma, la inspección entre el 1 al 2% por cada 20 Tm	20 Tm	20,00
	3) Por la extensión del certificado fitosanitario	Certificado	4,00
c)	Por la inspección entre el 1 al 2% en el sitio de embarque de: Café, cacao, granos en general y fibras de origen vegetal hasta 100 Tm	100 Tm	20,00
	Por cada Tm adicional a las 100 Tm pagará USD 0,025		
	1) Por la inspección fitosanitaria de madera industrializada, procesada, elaborada que se realice en las fábricas el exportador pagará trimestralmente	Inspección trimestral	200,00
	2) Por la inspección fitosanitaria de maderas en bruto, pingos, rollos en el puerto de embarque	Inspección	50,00
	3) Por la extensión del certificado fitosanitario	Certificado	4,00
d)	Por la inspección fitosanitaria en el sitio de embarque de: Concentrados, pulpos, y otros de carácter agrícola hasta 100 Tm	100 TM	20,00
	Por cada Tm adicional a las 100 Tm pagará USD 0,025		
e)	Productos agrícolas para promoción en mercados, consumo doméstico y análisis de laboratorio en el exterior (muestras de hasta 30 Kg)	30 Kg	10,00
f)	Inspección para exportación entre el 1 al 2% de:		
	1) Banano, plátano y otros frutos de musáceas en caja, por cada 1000 cajas inspeccionadas	Inspección	5,00
	Plátano y otros frutos de musáceas vía terrestre		
	Hasta 100 Tm	Lo indicado	20,00
	De 101 Tm a 200 Tm	Lo indicado	40,00
	Más de 200 Tm	Lo indicado	60,00

ANEXO # 4



Quito, Septiembre 21 del 2010

Señora:
VERONICA BENALCAZAR
Ciudad.-

De mi consideración:

Nos es grato poner a su consideración los costos de nuestro:

SERVICIO DE TRANSPORTE DE:

- | | |
|---|------------|
| 1. CONTENEDORES EXPORTACION QUITO –TUMBACO- GQUIL. DE 20" Y 40" | \$350.00 ✓ |
| 2. CONTENEDORES EXPORTACION GQUIL- TUMBACO- GQUIL 20" Y 40" | \$600.00 |

CONDICIONES DEL SERVICIO:

- Peso máximo del contenedor: 25,000 kilos incluido tara.
- La carga asegurada por el cliente (No trabajamos con seguro de carga)
- Se excluyen pagos extras en el puerto: comisiones, descarga u otros similares
- El pago: máximo 15 días después de presentada la factura.

Le garantizamos seguridad, honestidad, puntualidad en el transporte de su carga, debido a nuestros cuarenta años de experiencia en el transporte de carga pesada y porque funcionamos bajo los estándares internacionales de seguridad del World Business Alliance Secure Commerce (BASC) desde el año 2008.

Seguros de que nuestra propuesta tendrá favorable acogida y en espera de formar una alianza comercial de mutuo beneficio, me suscribo,

Atentamente

TRANSPORTE Y SERVICIOS
"CARNA S.A."

.....
FIRMA AUTORIZADA
C.I.C. 1791392334001
Pablo Naranjo G.
Gerente General
TRANSCARNA S.A.

José Félix Barreiro E12-109 y De Los Álamos (San Isidro del Inca) 3263778 - 3260192 – 097327838
e-mail: transcama@uio.satnet.net QUITO - ECUADOR

ANEXO # 5



Señora.
Verónica Benalcázar
Ciudad.-

En atención a las necesidades y requerimientos en las actividades del Comercio Exterior, tenemos el agrado de poner a su consideración nuestros servicios **logísticos nacionales e internacionales, Gestión de compras, Cotización de Fletes, Coordinación de embarques, Gestión de Aduanas, Transporte Terrestre, Prestación de mano de obra para la estiba y desestiba de mercaderías, Almacenamiento, Control y manejo de Inventario, Distribución.**

La creación de **ACCOUNTING SUPPORT**, está fundamentada en la exigencia de varios clientes en tener una compañía que les proporcione un servicio integrado, con eficiencia y bajo un marco de costos reales para el beneficio de su empresa.

Nuestra cobertura de trabajo es nacional. Esto nos permite proporcionar Afianzamiento de Aduanas, logística integral y transporte que combinado con los servicios agregados locales nos da filosofía de trabajo y servicio total.

Es de nuestro interés hacerle llegar nuestra propuesta a ustedes, considerando que nos sentimos plenamente capaces para cubrir a cabalidad con todos los requerimientos y condiciones que ustedes necesitan, en razón de que toda nuestra estructura operativa y de servicio se encuentra preparada y orientada para ofrecer este Servicio a todos nuestros clientes.

CONCEPTO	MARITIMO GUAYAQUIL
Honorarios por Trámite	\$ 35.00
Gastos Operativos	\$ 15.00
TOTAL DE TARIFA SIN IVA.	\$ 45.00

Atentamente,

Lcdo. Andres Gomez
Gerente de Operaciones

ANEXO # 6

CUPON CORPEI DE EXPORTACION
 CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI

Ciudad: _____ Fecha: _____ / ____ / ____
DIA MES AÑO

Nº 3469459

Nombre del Aportante: _____

Tipo/Número identificación: R.U.C. C.C. C.I. PASAPORTE _____

Nº FUE / DAU: _____
(Nº Preimpresa del Formato o DAU)

Valor FOB: USD, \$ _____ Valor Cuota: USD, \$ _____ CORPEI

(Ese importe)

Declaro que la información contenida en este formulario es verdadera y exacta, y asumo la responsabilidad de esta declaración ante la ley y ante la Institución Financiera Receptora de toda responsabilidad, inclusive respecto a la veracidad de esta declaración hasta tanto se demuestre lo contrario.

Firma de Responsabilidad: _____

FOR-FOP-09/Ver Jun 03

Los datos que el exportador debe constar en el cupón de CORPEI son los siguientes:

- Ciudad
- Fecha de pago (dd-mm-aa)
- Nombre del Aportante
- Tipo de identificación del Aportante (RUC, C.I)
- Número de DAU
- Valor FOB en dólares americanos
- Valor de la cuota en dólares americanos
- Firma de responsabilidad

ANEXO # 7



MEDITERRANEAN SHIPPING CO. (ECUADOR)
 AV. FCO. DE ORELLANA EDIF. CENTRUM PISO 15 OFIC. 1
Phone: 593-4- 2693283 **Fax:** 593-4- 2285899 - 2693291 - 2693292
E-Mail: dromero@mscecuador.com

Por medio del presente, notificamos a ustedes el detalle de los gastos locales para exportaciones.

Rubros de servicios		US\$	Total US\$ Incl. IVA
Emisión de BL	Rubro por BL	32.14	36
Sello para exportación	Rubro por cntr	10.71	12
Handling-out vacío exportación	Rubro por cntr	26.79	30
Servicio de recaudación (si solo paga el THC)	Rubro por cntr	4.46	5
THC (no se factura)	Rubro por cntr	114.00	114.00

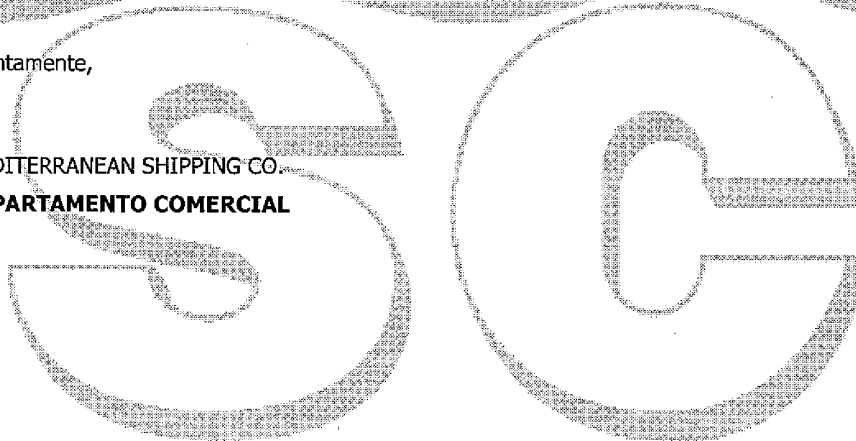
Los cheques deberán ser emitidos a nombre de MEDITERRANEAN SHIPPING CO. Certificados y de plaza local. Si los depositan deben hacerlo solo en nuestra cuenta del PRODUBANCO y como cobranza cash # 2006091144

Los valores locales (facturas) pueden ser cancelados en efectivo, siempre que los valores no excedan los \$ 100, recordar que no se aceptan billetes de dicha denominación.

SERVICIO DE RECAUDACION \$29 O \$5 DEPENDIENDO DE LOS VALORES PREPAID

Atentamente,

MEDITERRANEAN SHIPPING CO.
DEPARTAMENTO COMERCIAL



ANEXO # 8

El presente documento es un formulario para utilizar la Compañía de Seguros que se detallan al
 verso de este documento y para el seguro de transporte de mercancías por vía marítima.
 Publicado el 6 de Agosto de 1999

ace seguros

APLICACION DE SEGURO DE TRANSPORTE EXPORTACIONES

FOLZA Nº 361336

APLICACION Nº 112

La siguiente mercancía debe declararse en esta aplicación a la POLIZA FLOTANTE No. _____

emité a favor de _____

351235
 GUERRA L. EDUARDO

de _____

de _____

Marca LE HAWBE

de _____

de _____

de _____

cantidad para el día _____

de _____

de _____

de _____

Letras y Fecha: QUITO, 28 DE SEPTIEMBRE DE 2010

Marcas	Nº de	Para Bruto	Cantidad	CONTENIDO	Valor Asegurado	%	PRIMA	Observaciones
FACTURAS No. 048020		Kilgr.	Bultos		US\$		US\$	
		16.104 KG	1.368 GRAMS	ALACHOFA	24.739,40	0,175%	43,29	TODOS RIESGO DE BODEGA
		NETO: 13.095 KG					1,52	A BODEGA CON 40 DÍAS DE
							0,48	ESTADIA EN ADUANA
							0,22	
							45,47	
							5,46	
							50,93	DEDUCIBLE: 10% DEL VALOR DE LA PÉRDIDA, MÍNIMO US\$ 1.000

Embarcado por: EQVA AGRO EXPORT S.A.

NOTA: Se constituirá con las condiciones de la POLIZA, por Asegurador o por Balmacalera, firmadas y validadas en duplicado y se remitirán al SEGURO S.A.

en _____ o a los agentes autorizados antes de efectuado el embarque o el traslado.

La Compañía y el Asegurado se adhieren debidamente a todas y cada una de las cláusulas y condiciones.

Aceptado por la Compañía

EL ASEGURADO

TERMINA

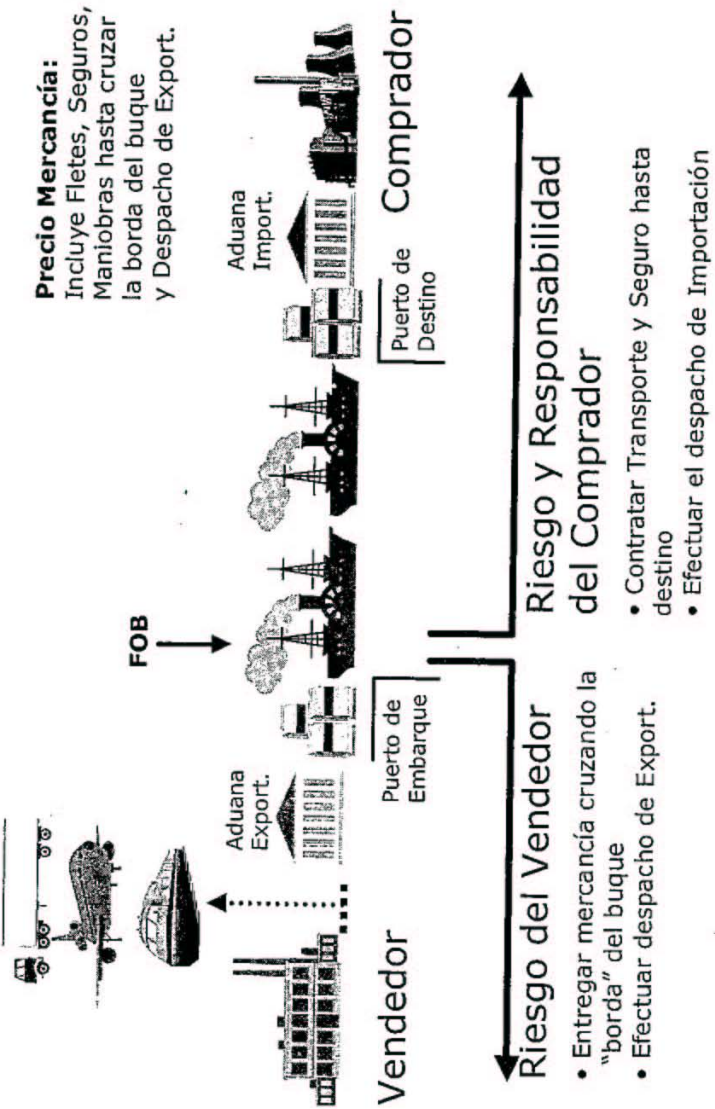
Firmar Rubricar

ANEXO # 9

Chart 9
Tabla 9

FOB

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



ANEXO # 10

PRODUBANCO

RUC: 1790368718001

Fecha de impresión: QUITO, 15 de Septiembre de 2010

DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

ETAPA:	APERTURA	FECHA PROCESO:	15 de Septiembre de 2010
OPERACION:	CCE10100000725	FECHA EMISION:	15 de Septiembre de 2010
BENEFIC.:		FECHA EXPIRACION:	25 de Noviembre de 2010
		PLAZO VIGENCIA:	71 DIAS
CI/RUC/PASS.:		SUCURSAL:	QUITO
DIRECCION:		OFICINA:	MATRIZ - QUITO
FOR CUENTA DE:		MONEDA:	DOLARES USA
ORDENANTE :		MONTO:	
		TOLERANCIA:	+/-5
ASESOR FINAN.:	106 MARIO EDUARDO FEGAN GUERRERO	MONTO TOTAL:	
REF.EXTERIOR:	108011712374-B	MONTO TRANSAC.:	

DETALLE DE RUBROS

Tipo de Rubro	Tasa	Moneda	Valor Costo	Cotización	Valor Costo MN
GASTOS DE SWIFT ENVIADOS AL EXTERIOR	0.0000	DOLARES USA	20.00	1.000000	20.00
COMISION AVISO L/C NO CONFIRMADA(TARIFA LOCAL)	0.0000	DOLARES USA	200.00	1.000000	200.00
TOTAL:					220.00

DETALLE FORMA DE RECEPCION/PAGO

Tipo de Recepción	Moneda	Monto	Cotización	Monto MN	REFERENCIA
	DOLARES USA		1.000000		
TOTAL PAGO:					

Referencias :

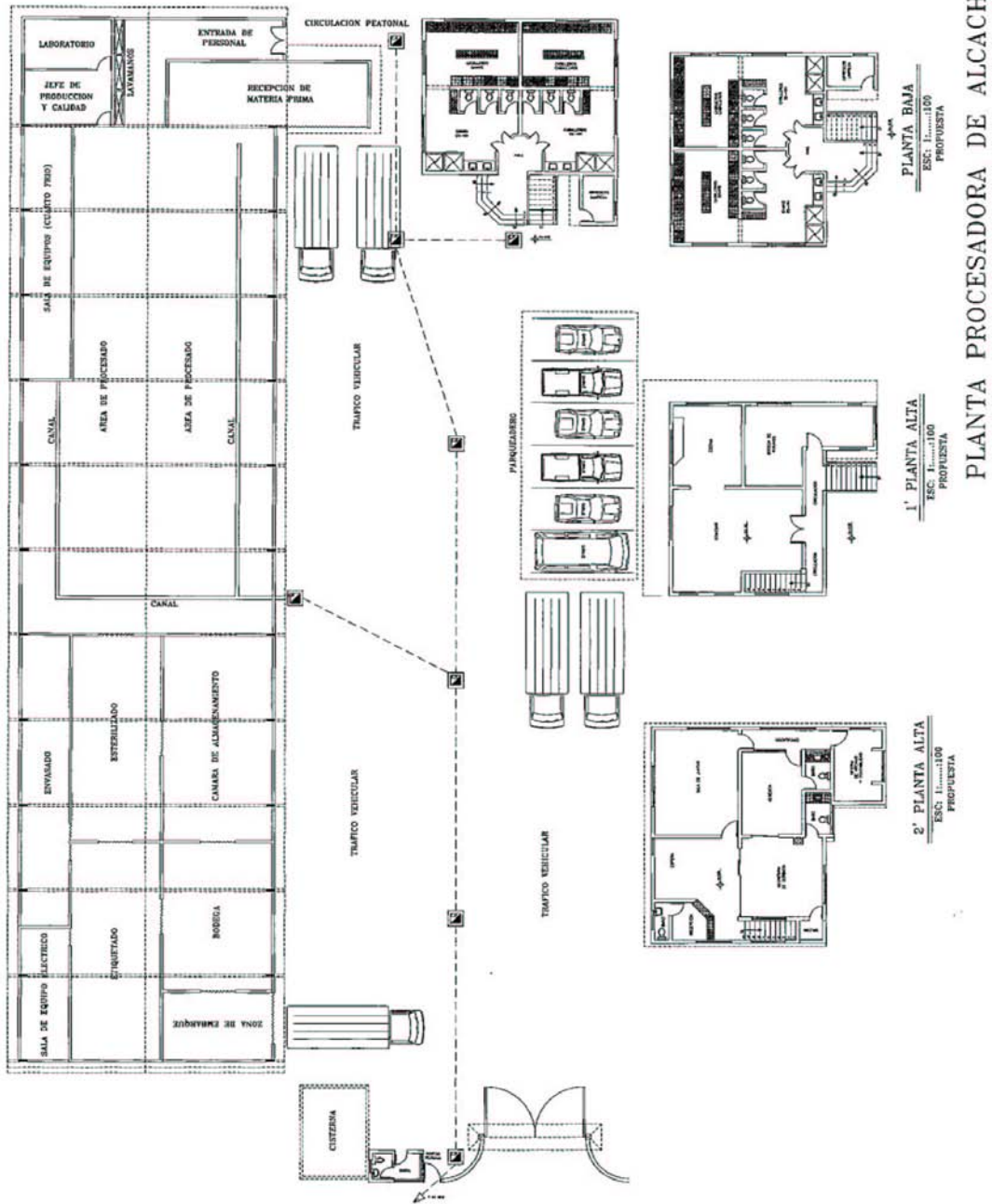
* 01005022930

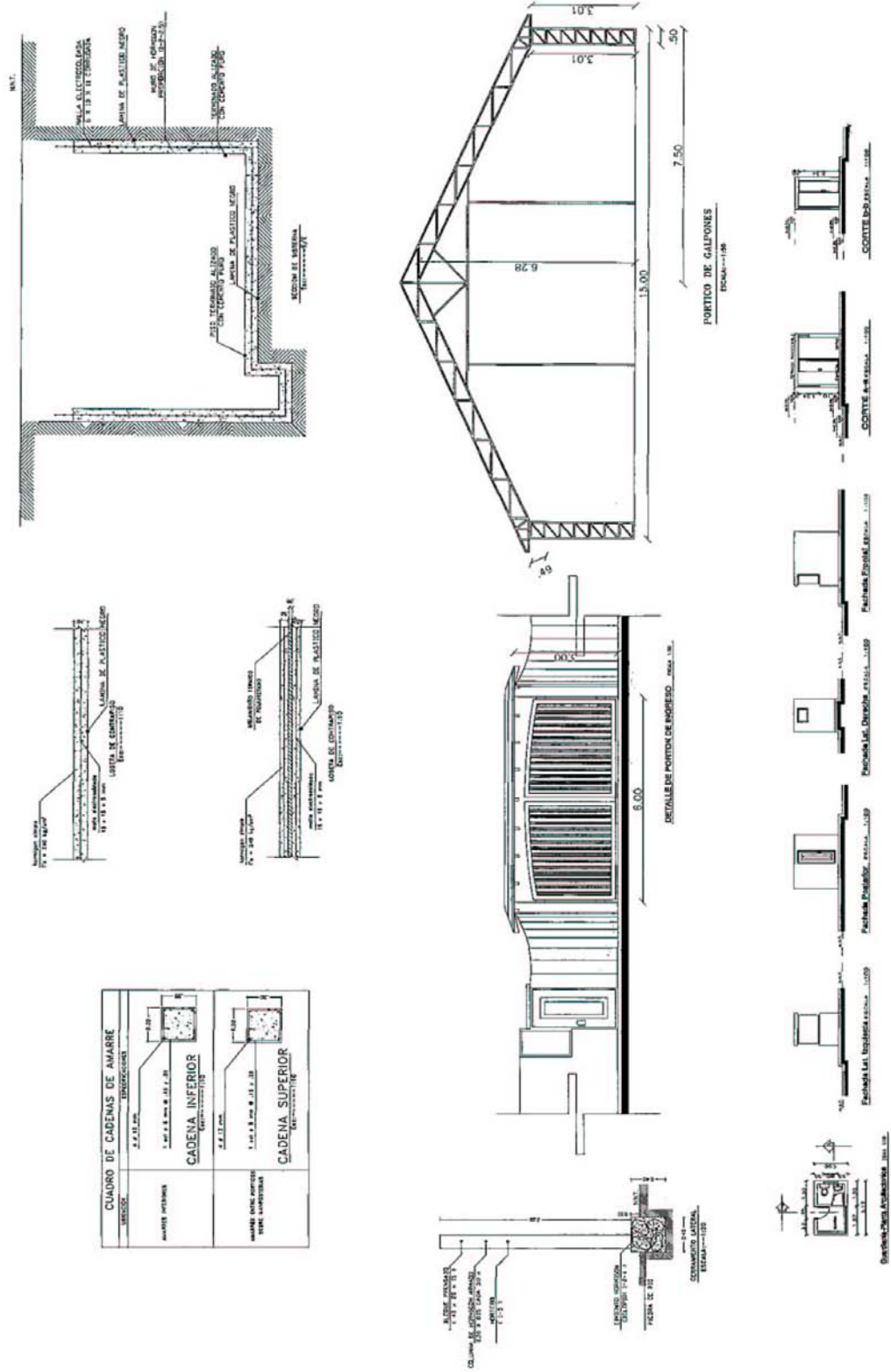
Elaborado por: ALBA MARINA CASTILLO VILLAREAL

Revisado por: ALBA MARINA CASTILLO VILLAREAL

Cliente:

ANEXO # 11





ANEXO # 12



COTIZACIÓN Nº 110849

Fecha: 18.09.10
 Cliente: Verónica Benalcázar 3976400
 Dirección: Manabí Gomas 2376360
 Modelo: Chev D40x C/D Telfs: 474 45474
 Especificaciones: diesel

	OPCIÓN 1	OPCIÓN 2
VALOR VEHÍCULO (Inc. I.V.A.) :	29.940	25.718
SEGURO :		
DISP. DE SEGURIDAD :		
GASTOS DE INSCRIPCIÓN :		
TOTAL :		

FINANCIAMIENTO DIRECTO FINANCIERA

CUOTA INICIAL US\$ 10.000	PLAZO	CUOTA MENSUAL	
		OPCIÓN 1	OPCIÓN 2
SALDO A FINANCIAR US\$	12 Meses		
CUOTA ADICIONAL US\$	18 Meses		
	24 Meses		
	36 Meses		
	48 Meses	104	566

OBSERVACIONES: auto nuevo 2009
 S.p. 1.6 VM 80.000 ?

EJECUTIVO DE VENTAS
 Verónica Benalcázar

GRACIAS POR SU VISITA

- NOTAS:**
- ESTA COTIZACIÓN NO CONSTITUYE UN RECIBO DE CAJA O COMPROBANTE DE PAGO.
 - VALIDEZ DE LA OFERTA 8 DÍAS.
 - EL P.V.P. DEL VEHÍCULO ESTÁ SUJETO A VARIACIÓN SIN PREVIO AVISO.

ANEXO # 14



Av. Interoceánica 2839 y Eloy Alfaro
 Telfs.: 2372-831 / Ce.: 097 703 507
 E-mail: multiformas-e.r@hotmail.com
 Tumbaco - Ecuador

PROFORMA Nº 0001992
 R.U.C. 1707270797001

CLIENTE: **ING. VERÓNICA BENALCAZAR**
 DIRECCIÓN: **TUMBACO**

TELF.:

FECHA: **Quito, 24 Septiembre del 2010**


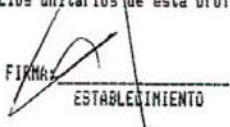
REF.:

ITEM	DETALLE	CANT.	V. UNITARIO	TOTAL
	ESTACION DE TRABAJO "L" 150X155, CAJONERA, PORTA TECLADO, PASACABLES, TABLERO SUPERIOR CON MELAMINICO COLOR A ELEGIR.	1	240,00	240,00
	Sillón EJECUTIVO MODELO EUFORIA, TAPIZADO CON CUERINA NEGRA, ESPALDAR ALTO, BASE DE REGULACION NEUMÁTICA	1	145,00	145,00
	SILLA FIJA MODELO SENSÁ, TAPIZADA EN CUERIN ANEGRÁ.	4	28,00	112,00
	ARCHIVADOR AEREO, ESTRUCTURA METÁLICA, CON TAPA METÁLICA, LATERALES EN MELAMINICO COLOR A ELEGIR.	1	98,00	98,00
	ESCRITORIO DE 120*60CM, ESTRUCTURA METÁLICA, BLOQUE DE CAJONES, GAVETA CENTRAL, TABLERO EN MELAMINICO.	1	155,00	155,00
	SILLA GIRATORIA FOCUS	1	98,00	98,00
	SALA DE ESPERA 10 PERSONAS, MODELO ARISTA, COMPUESTO POR: 2 SOFA TRIPLE, 1 SOFA DOBLE Y 2 SOFA INDIVIDUALES TAPIZADOS CON CUERINA NEGRA.	1	700,00	700,00
<p>FORMA DE PAGO: 50% ANTICUPO Y 50% A LA ENTREGA.</p> <p>ENTREGA: 15 DIAS LABORABLES.</p> <p>validez de oferta: 15 días</p>				
			SUMAN 12% IVA	1.548,00 185,76

SON: MIL SETECIENTOS TREINTA Y TRES CON 76/100 DOLARES.

TOTAL USD 1.733,76

ANEXO # 15

 <p>COMERCIAL KYWI S. A. Matriz: Av. 10 de Agosto N24-59 y Luis Cordero QUITO Fono: 022893072 / 022893073</p>		<p>R.U.C. 1790041220001 CONTRIBUYENTE ESPECIAL • RESOL. S.R.I. 5368 PROFORMA DOLARES DOCUMENTO SIN VALOR COMERCIAL</p>			
<p>AGENCIA 007 (CUMBATÁ): VIA INTEROCEANICA KM 8 Y MED Señor (es): VERONICA BENALCAZAR Código: 888888 Dirección: Ciudad: QUITO</p>		<p>Fono: 022893072 / 022893073 R.U.C.: Vend.: 15 CRISTOBAL CORREA Fecha de Emisión: 19/09/2010</p>			
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANT.	UNITARIO	TOTAL	
584177	EXTINTOR 4.5KG PDS ABC SUPREK	1	\$30.58	\$30.58	
465526	GENERADOR 2200W PORTER GASOLIN	1	\$714.49	\$714.49	
407282	AIRE ACOND T/VENTANA 12KBTU !!	1	\$379.00	\$379.00	
CONDICIONES: EFECTIVO		SUBTOTAL		\$1.124.01	
		DESCUENTO		\$0.00	
		DESCUENTO			
		TOTAL		\$1.124.01	
Vta.tarifa 12	Vta.tarifa 0	Tot.Vta.Neta	IVA Tar. 12	IVA Tar. 0	TOTAL A PAGAR
\$1.003.58	\$0.00	\$1.003.58	\$120.43	\$0.00	\$1.124.01
Esta proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de COMERCIAL KYWI S.A. En el caso de existir cambios de precios por nuestros proveedores v/o modificaciones cambiarias oficiales que afecten al costo de la mercadería, nos veremos obligados a actualizar precios en el momento de la facturación previo su conocimiento.					
Los precios unitarios de esta proforma SI incluyen I.V.A.					
FIRMA:  ESTABLECIMIENTO			FIRMA: _____ CLIENTE		

ANEXO # 16



**REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL
"LEOPOLDO IZQUIETA PÉREZ"**

**FORMULARIO ÚNICO DE SOLICITUD DE REGISTRO SANITARIO
PARA PRODUCTOS ALIMENTICIOS NACIONALES**

No.de Trámite: _____

CIUDAD Y FECHA: _____	
DATOS DEL FABRICANTE: Persona Natural <input type="checkbox"/> Persona Jurídica <input type="checkbox"/>	
Nombre o razón social: _____	
Dirección.-	Provincia: _____ Ciudad: _____
	Parroquia: _____ Sector: _____
	Calle (s): _____ Número: _____
	Teléfono (s): _____ Fax: _____
Otros (e-mail, correo electrónico, etc.): _____	
DATOS DEL SOLICITANTE: Persona Natural <input type="checkbox"/> Persona Jurídica <input type="checkbox"/>	
Nombre o razón social: _____	
Dirección.-	Provincia: _____ Ciudad: _____
	Parroquia: _____ Sector: _____
	Calle (s): _____ Número: _____
	Teléfono (s): _____ Fax: _____
Otros (e-mail, correo electrónico, etc.): _____	
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
Nombre y Marca(s) Comercial(es): _____	
Fórmula cuali-cuantitativa: (Porcentual y en orden decreciente)	

Número de Lote: _____	
Fecha de elaboración: _____	Fecha de vencimiento: _____
Tiempo máximo de consumo: _____	
Formas de presentación:	Envase interno: _____
	Envase externo: _____
Contenido (en Unidades del Sistema Internacional): _____	
Condiciones de Conservación: _____	

- Adjunto los siguientes requisitos establecidos en la Legislación Sanitaria Ecuatoriana vigente:
- | | |
|--|---|
| 1.- a) Certificado de Constitución, existencia y representación Legal de la empresa solicitante Original o Copia Notarizada <input type="checkbox"/> | 7.- Ficha de estabilidad emitida por un Laboratorio Acreditado <input type="checkbox"/> |
| 2.- Cédula de Identidad <input type="checkbox"/> | 8.- Proyecto de rótulo o etiqueta del producto <input type="checkbox"/> |
| 3.- Certificado de Control de Calidad emitido por un Laboratorio Acreditado Original (duración 6 meses) <input type="checkbox"/> | 9.- Copia notarizada del Permiso Sanitario de Funcionamiento de la Planta procesadora (fabricante) del producto y si el caso lo requiere del Solicitante <input type="checkbox"/> |
| 4.- Informe técnico del Proceso de Elaboración con firma del Técnico Responsable <input type="checkbox"/> | 10.- Factura a nombre del INHMT "LIP" <input type="checkbox"/> |
| 5.- Interpretación del Código de Lote con firma del Técnico Responsable <input type="checkbox"/> | |
| 6.- Especificaciones del material de envase emitido por el proveedor y con firma del Técnico Responsable <input type="checkbox"/> | |
- NOTA:** Para productos: nueces, pasas, ciruelas pasas, aceitunas, almendras, concentrado de mostos y otros que presenten solicitud de Registro Sanitario, se recuerda que deben adjuntar Certificado Fitosanitario otorgado por el fabricante hacia el importador del producto a granel, con fecha, lugar de origen, análisis y cantidad. Este documento debe estar consularizado en el país exportador y le será devuelto al interesado luego de su constatación en ventanilla.

Número: _____ Fecha: _____

 PROPIETARIO O REPRESENTATÉ LEGAL
 DE LA EMPRESA FABRICANTE
 RECIBIDO POR (Nombre y firma):

 REPRESENTANTE TÉCNICO
 Reg. Título MSP.....
 Fecha de recepción:

ANEXO # 17

FERRETERÍA PAOLA

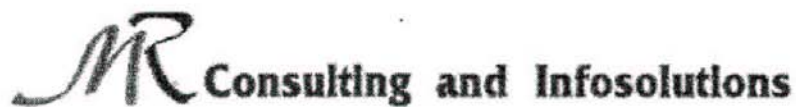
PROFORMA

Cliente

Nombre	Sra. Verónica Benalcázar	RUC/C.I.	171698197-0
Dirección	Tumbaco	Teléfono	2376 360
Fecha	11 de octubre de 2010		

Cantidad	Descripción	Precio unitario	TOTAL
1	Gaveta	\$ 4,00	\$ 4,00
1	Cofia	\$ 0,10	\$ 0,10
1	Par botas caucho	\$ 9,95	\$ 9,95
1	Mascarilla	\$ 0,60	\$ 0,60
1	Par guantes	\$ 1,85	\$ 1,85
1	Delantal	\$ 4,60	\$ 4,60
Subtotal			\$ 21,10
IVA			\$ 2,53
Total			\$ 23,63

ANEXO # 18



PROFORMA 2010-1924

Señores: Verónica Benalcázar

Atencion: ECUA AGRO EXPORT

Fecha: Quito, 28 de Septiembre del 2010

Cant.	Descripción	PVU	Total
1	Licencia de Office 2007 Professional OEM Word, Excel, Outlook, Power Point, Onenot, Access, Publisher	328.90	328.90
1	Licencia de Windows 7 Professional OEM	170.50	170.50
		SUBTOTAL	328.90
		IVA	39.47
		TOTAL	368.37

CONDICIONES GENERALES:

Pago: Contado

Entrega: INMEDIATO. De no contar con stock se avisará tiempo de entrega.

Garantía: Un año

Jose Morocho Calero
MR Consulting and Infosolutions Cia. Ltda.

DIRECCION: Pablo Neruda OE-426 y Alberto Einstein; TELÉFONOS: 3442760 / 3441297 / 6035891
FAX: 6035892; Cel.: 096014535; E-MAIL: venta1@mrconsulting-ec.com



PROFORMA
COTIZACIÓN SISTEMA FACTURACIÓN WEB ECUA AGRO EXPORT LTADA.

Para: Sra. Verónica Benalcázar

De: Ing. Edward Ortega Ramírez

Fecha: Quito 28 de Septiembre 2010

MODULOS	COSTO
USUARIOS	100
CLIENTES	150
PRODUCTOS	150
INVENTARIO	150
VENTAS	200
SUB TOTAL	750

WEB HOSTING 100 MB	150
MANTENIMIENTO	50

TOTAL	950
--------------	------------

Condiciones Generales

Pago: SE EFECTUARÁ DE LA SIGUIENTE FORMA:

50% A LA FIRMA DEL CONTRATO Y EL 50% RESTANTE AL MOMENTO DE ENTREGA

Dirección: Antonio Moscoso 148 y Jose María Aleman

Cel: 095-370-294

E-mail: edu7ortega@hotmail.com



PROFORMA

Señores: Verónica Benalcazar
Atención: Ecuagro Export
Fecha: Quito 28 Septiembre del 2010

Banda Ancha PYMES

Características Técnicas

Conexión de Internet mediante última milla de cobre y Fibra, conexión no conmutada (no genera recargo telefónico)

- Copartición del servicio 4:1
- Conexión a través de una dirección IP Fija
- Servicio ilimitado de descarga de información
- Instalación incluye entrega y configuración equipo terminal CPE Wi-Fi; Incluye 4 puertos LAN,
- Instalación incluye configuración en un terminal del cliente
- Disponibilidad del servicio 99%
- Servicio entrega 5 direcciones de correo con dominio andinanet.net
- Atención técnica de primer nivel Contact Center 1800-100-100 24x7
- Atención técnica de segundo nivel personal técnico días laborables de 9:00 a 18:00
- Tiempo de solución promedio a problemas de enlace 16 horas

Precios

Plan	Tarifa	Inscripción
2F 256X128 INTERNET CORPORATIVO	\$ 49,50 ✓	\$ 80,00
2F 512X256 INTERNET CORPORATIVO	\$ 59,50	\$ 80,00
2F 1024X512 INTERNET CORPORATIVO	\$ 99,00	\$ 80,00
2F 1542X512 INTERNET CORPORATIVO	\$ 118,00	\$ 80,00
2F 2048X768 INTERNET CORPORATIVO	\$ 140,00	\$ 80,00
2F 3042X768 INTERNET CORPORATIVO	\$ 170,00	\$ 80,00
2F 4000X768 INTERNET CORPORATIVO	\$ 200,00	\$ 80,00

Sí desea que un ejecutivo corporativo le presente una propuesta de servicio personalizada con la mejor tecnología del mercado, se puede comunicar al 1800 CNT CORP (1800-2682677)

CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CLIENTE

Ejecutivo: Carmen Padilla
 Cargo: (Asesor Comercial)
 E-mail: carmen.padilla@cnt.com.ec
 Celular: 2941942 - 096184595

ANEXO # 19

Registro Oficial N° 105 -- Lunes 11 de Enero del 2010 -- 7

Acuerda:

Art. 1.- Fijar a partir del 1 de enero del 2010, los siguientes sueldos o salarios básicos unificados de los trabajadores del sector privado:

- Trabajadores en general, incluidos los trabajadores de la pequeña industria, trabajadores agrícolas y trabajadores de maquila: USD 240,00 (DOSCIENTOS CUARENTA 00/100 DOLARES) mensuales.
- Trabajador/a del servicio doméstico: USD 240,00 (DOSCIENTOS CUARENTA 00/100 DOLARES) MENSUALES.
- Operarios de artesanía y colaboradores de la microempresa: USD 240,00 (DOSCIENTOS CUARENTA 00/100 DOLARES) MENSUALES

Art. 2.- Considerando la economía nacional y las circunstancias particulares de cada rama o sector productivo, en el transcurso del año 2010 se podrán realizar incrementos en las remuneraciones básicas mínimas sectoriales por ramas o actividades económicas y categorías ocupacionales.

Art. 3.- El presente acuerdo ministerial entrará en vigencia a partir del 1 de enero del 2010, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Publíquese y regístrese.

Dado en Quito, a 31 de diciembre del 2009.

f.) Richard Espinosa Guzmán, B.A., Ministro de Relaciones Laborales.

No. 020

**EL MINISTRO DE TRANSPORTE
Y OBRAS PUBLICAS**

Considerando:

Que, mediante Decreto Ejecutivo No. 8 de 15 de enero del 2007, publicado en el Registro Oficial No. 18 de 8 de febrero del mismo año, el Presidente Constitucional de la República crea el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, en sustitución del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones;

Que, el Pleno de la Asamblea Constituyente expidió la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, la misma que se publicó en el Registro Oficial Suplemento No. 398 de 7 de agosto del 2008;

Que, los Arts. 32 y 33 literal a) de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, establece que las comisiones provinciales de transporte terrestre, tránsito y seguridad vial, se regirán por un Directorio y que este estará integrado por un delegado provincial del Ministerio del sector quien lo presidirá;

Que, con Acuerdo Ministerial No. 033 de 9 de septiembre del 2009, el Ing. David Ortiz Luzuriaga, Ministro de Transporte y Obras Públicas, designó al Sr. Colón Enrique Andrade García, como delegado del Ministro de Transporte y Obras Públicas, para que integre y presida la Comisión Provincial de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial en la provincia de Manabí;

Que, mediante Decreto Ejecutivo No. 043 de 10 de septiembre del 2009, el Presidente Constitucional de la República, nombra al señor ingeniero David Ortiz Luzuriaga, en calidad de Ministro de Transporte y Obras Públicas; y,

En uso de las atribuciones que le confiere la ley,

Acuerda:

Art. 1.- Dar por terminada la designación del señor Colón Enrique Andrade, como delegado del Ministro de Transporte y Obras Públicas, ante el Directorio de la Comisión Provincial de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, de la provincia de Manabí, constante en el Acuerdo Ministerial No. 033 de 9 de septiembre del 2009.

Art. 2.- Delegar al ingeniero Luis Alfonso Pazmiño Guillén, para que integre y presida la Comisión Provincial de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, en la provincia de Manabí, de conformidad con lo que dispone el Art. 33 literal a) de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, con todas las atribuciones y responsabilidades que le confiere la ley.

El presente acuerdo ministerial entrará en vigencia a partir de su suscripción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Comuníquese y publíquese.- Dado en la ciudad de San Francisco de Quito, Distrito Metropolitano, a 18 de diciembre del 2009.

f.) Ing. David Ortiz Luzuriaga, Ministro de Transporte y Obras Públicas.

MOP.- Esta copia es igual a su original.- Certifico.- f.)
Ilegible.

No. 021

**EL MINISTRO DE TRANSPORTE
Y OBRAS PUBLICAS**

Considerando:

Que, mediante Decreto Ejecutivo No. 8 de 15 de enero del 2007, publicado el Registro Oficial No. 18 de 8 de febrero del mismo año, el Presidente Constitucional de la República crea el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, en sustitución del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones;

ANEXO # 20

Suplemento -- Registro Oficial N° 351 -- Miércoles 29 de Diciembre del 2010 -- 53

TERCERA.- Las zonas francas cuyas concesiones han sido otorgadas al amparo de la Ley de Zonas Francas, continuarán en operación bajo las condiciones vigentes al tiempo de su autorización, por el plazo que dure su concesión. No obstante, las empresas administradoras y usuarios de las actuales zonas francas deberán sujetarse administrativamente y operativamente a las disposiciones del presente Código.

CUARTA.- A partir de la promulgación de este Código, y para efectos de su calificación, las empresas que deseen registrarse como nuevas usuarias de las zonas francas que se mantengan en funcionamiento, deberán cumplir los requisitos que se prevé en esta normativa para los operadores de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico y se las aprobará siempre que estén acordes al plan de inversión presentado por la Zona Franca, previo a su calificación.

QUINTA.- Las empresas administradoras de zona franca que deseen acogerse a la modalidad de zonas especiales de desarrollo económico, podrán hacerlo siempre que su solicitud sea presentada a la autoridad competente hasta con 6 meses antes de finalizar la concesión como zona franca. En los casos que fuere posible, el Consejo Sectorial de la producción priorizará la migración de las zonas francas existentes al nuevo esquema previsto en este código.

SEXTA.- A partir de la publicación de este código en el Registro Oficial, se dispone que la planificación y ejecución oficial de la promoción de las exportaciones e inversiones no financieras, tanto en el país como en el exterior, que ha estado a cargo de la CORPEI, de conformidad a lo establecido en el Título IV, Capítulo I, de la Ley No. 12: Ley de Comercio Exterior e Inversiones LEXI, publicada en el Registro Oficial del 9 de junio de 1997, serán asumidas por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, en coordinación con los demás organismos e instituciones del Estado rectoras de la materia, hasta que el Presidente de la República, en ejercicio de la atribución prevista en el numeral 5 del Artículo 147 de la Constitución de la República, estructure y regule el funcionamiento del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras.

Conforme lo establece el Título XXX del Código Civil, la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, subsistirá como persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro, coadyuvando al desarrollo del país por medio de la ejecución de la promoción privada de las exportaciones e inversiones en el país y en el extranjero.

En este contexto, en razón de lo establecido en la presente disposición, la CORPEI, en un plazo máximo de noventa días contados a partir de la publicación de la presente Ley en el Registro Oficial, reformará sus Estatutos, en lo referente a las funciones, actividades, miembros, órganos de Administración, Dirección, recursos y patrimonio; se eliminarán competencias, funciones y asignaciones, que por estas disposiciones se asignarán al organismo público especializado en promoción de exportaciones e inversiones extranjeras, que corresponda. La reforma de los Estatutos de la CORPEI será resuelta por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, dentro de treinta días de haberse presentado el proyecto correspondiente para su conocimiento y resolución.

Por ser una política y un objetivo estratégico del Estado Ecuatoriano, previsto en la Carta Fundamental, se mantendrá la representación actual del Estado en la CORPEI como miembro de la Asamblea y como integrante de su Directorio, con la finalidad de coordinar políticas conjuntas en el ámbito del comercio exterior y optimizar el uso de recursos humanos y económicos. En tal virtud, el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, establecerá convenios de colaboración con la CORPEI con el fin de aprovechar la experiencia y capacidad técnica en las actividades de promoción de exportaciones e inversiones.

SÉPTIMA.- Respecto de las cuotas redimibles cobradas por CORPEI, se dispone lo siguiente:

- 1° Sin perjuicio de lo dispuesto en la Disposición Transitoria precedente, las cuotas redimibles creadas por Ley 24, publicada en Registro Oficial 165 de 2 de Octubre de 1997, continuarán siendo recaudadas hasta el 31 de Diciembre del 2010 por la CORPEI, a partir de lo cual cesa la obligación de aportar dicha cuota redimible.
- 2° Para efectos de garantizar la devolución de la cuota redimible, certificados y cupones de los aportantes, en los plazos que correspondan, la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, constituirá en un plazo perentorio de 90 días, los fideicomisos que considere necesarios y suficientes para la devolución de los fondos a los aportantes. Dichos fideicomisos serán constituidos en una institución financiera del Sector Público con los recursos que se conservan estatutaria y técnicamente para la restitución correspondiente. Las características generales de estos fideicomisos, así como cualquier otro aspecto que se relacione con el patrimonio de la CORPEI generado antes del 31 de diciembre del 2010, serán incorporados en la reforma de sus estatutos contemplada en la Disposición Transitoria Sexta.
- 3° A fin de asegurar que los aportantes que hubieren completado los US \$ 500,00 en cupones, acudan a canjearlos por certificados de aportación CORPEI para fines de la restitución respectiva, la CORPEI convocará por medio de un diario de mayor circulación nacional, una vez cada tres meses, a partir de la fecha de publicación de este Código en el Registro Oficial. El plazo que tendrán los aportantes para realizar el canje de cupones por los certificados de aportación CORPEI será de dos (2) años. A su vez, el plazo para el pago de estos certificados será de 10 años a partir de la fecha de emisión del último cupón pagado a CORPEI.
- 4° De igual forma se convocará por medio de un diario de mayor circulación nacional, a los aportantes que no hubieren completado los USD \$ 500 en cupones, para que en el plazo de dos años acudan a convertirlos en certificados de aportación CORPEI. El pago de estos certificados, a su vez, se realizará en un plazo de cinco años contados a partir de la fecha de emisión del último cupón pagado a CORPEI, en los mismos términos señalados en el párrafo anterior.
- 5° Los valores restantes del fideicomiso que no hayan sido reclamados por los aportantes, en el caso de los cupones y certificados, se destinarán al financiamiento