

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR,
INTEGRACIÓN Y ADUANAS

TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
EXPORTACIÓN DE TOMATE RIÑÓN FRESCO
AL MERCADO DE COLOMBIA, PERIODO
2011-2020”

NOMBRE:

CARLA VANESSA HERRERA ZURITA



QUITO, 2011

DIRECTOR: Econ. Marcelo Silva

DEDICATORIA

Gracias Diosito, por permitirme cumplir una meta más en mi vida, por guiarme por el camino del bien; entiendo lo bueno y lo malo.

En especial a mis padres, Víctor y Eugenia que siempre me han brindado su apoyo incondicional, llenándome de consejos sabios para seguir a delante y a mí hermano Víctor Alejandro. Quienes han hecho posible que crezca de manera profesional y personal.

A demás, quiero dedicarle mi tesis a mi Lucho, que desde el cielo se que estará muy feliz de verme graduada con un logro más en mi vida....

Con cariño:

Carla Vanessa Herrera Zurita

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Tecnológica Equinoccial, por abrirme sus puertas de valiosos conocimientos, que día a día dentro y fuera de las aulas cada uno de mis profesores me supieron enseñar; haciendo posible mi formación profesional.

Al Econ. Marcelo Silva, Director de Tesis; por su calidad humana en la realización de esta investigación.

Sinceramente:

Carla Vanessa Herrera Zurita

ÍNDICE

CAPÍTULO I	6
1.EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	6
1.1 TEMA: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE TOMATE RIÑÓN FRESCO A COLOMBIA" PERIODO 2011-2020	6
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	6
1.3 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	7
1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	8
1.5 HIPÓTESIS	8
1.6 OBJETIVOS DEL PROYECTO	8
1.6.1 OBJETIVO GENERAL	8
1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
1.7 MARCO DE REFERENCIA.....	9
1.7.1 Marco Teórico	9
1.7.2 Marco Conceptual.....	11
1.7.3 MARCO JURÍDICO.....	15
1.8 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.8.1 MÉTODOS GENERALES	16
1.8.2 MÉTODOS ESPECÍFICOS	16
1.9 TÉCNICAS DE OBSERVACIÓN.....	17
1.9.1 VARIABLES E INDICADORES	17
1.9.2 FUENTES DE INFORMACIÓN	18
CAPÍTULO II	19
ANTECEDENTES	19
2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	20
2.2 VOLÚMENES DE LAS EXPORTACIONES.-.....	21
2.3 NOMBRE CIENTÍFICO DEL PRODUCTO	23
2.4 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR AGROPECUARIO	23
2.5 VARIEDADES	25
2.6 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	28
2.7 SIEMBRA	29
2.8 ENTUTORADO	32
2.9 RIEGO	33
2.10 ÉPOCA DE SIEMBRA.....	34
2.11 COSECHA	34
2.12 COMPOSICIÓN NUTRICIONAL	35
2.13 BENEFICIOS Y USO DEL PRODUCTO	37
CAPÍTULO III	39
ESTUDIO DE MERCADO	39
3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	39
3.1.1 OBJETIVO GENERAL	39
3.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	39

3.2	PAÍSES PRODUCTORES DE TOMATE FRESCO	40
3.3	PAISES CONSUMIDORES DE TOMATE FRESCO	42
3.4	ANTECEDENTES DEL PAÍS DE DESTINO (COLOMBIA)	43
3.4.1	CARACTERÍSTICAS GENERALES	43
3.4.2	SITUACIÓN GEOGRAFICA DE COLOMBIA.....	44
3.4.3	POBLACIÓN	46
3.4.3.1	DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN	47
3.4.3.2	SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.....	51
3.4.5	ACUERDOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES DE COLOMBIA... 55	
3.4.6	RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y COLOMBIA	56
3.5	METODOLOGÍA PARA DETERMINAR EL LA OFERTA Y DEMANDA DEL PRODUCTO	58
3.5.1	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA	58
	CONSUMO NACIONAL APARENTE	71
	Cuadro N° 24.....	71
	CONSUMO PER CÁPITA	71
	Cuadro N° 25.....	71
3.5.2	OFERTA DEL PROYECTO	72
3.5.2.1	Producción de Tomate Riñón en el Ecuador.....	73
3.6	PRECIO	77
3.7	COMERCIALIZACIÓN Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN DEL TOMATE	77
3.7.1	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	78
3.7.2	ESTRATÉGIAS DE INGRESO AL MERCADO COLOMBIANO.....	79
CAPÍTULO IV		80
ESTUDIO TÉCNICO.....		80
4.1	OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO	80
4.1.1	OBJETIVO GENERAL	80
4.1.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	80
4.2	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	81
4.2.1	Macro Localización.....	81
4.2.2	MICROLOCALIZACIÓN.....	82
4.3	TAMAÑO DEL PROYECTO	83
4.3.1	FACTORES QUE ESTABLECEN EL TAMAÑO DEL PROYECTO	84
4.3.1.1	DEMANDA.....	84
4.3.1.2	MATERIA PRIMA Y SUMINISTROS E INSUMOS	85
4.3.1.3	TEGNOLOGÍA Y EQUIPOS	86
4.3.1.4	FINANCIAMIENTO.....	87
4.3.1.5	LA ORGANIZACIÓN.....	88
4.4	INGENIERÍA DEL PROYECTO	91
4.4.1	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	91
4.4.2	DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.....	92
4.4.3	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	97
CAPÍTULO V		107
PROCESO DE COMERCIO EXTERIOR.....		107

5.1	TRÁMITES DE EXPORTACIÓN.....	107
5.1.1	Requisitos Para Obtener Cédula De Ciudadanía.....	108
5.1.2	Requisitos Para Obtener La Papeleta De Votación	108
5.1.3	Requisitos Para Obtener La Patente Municipal	108
5.1.4	Requisitos Para Obtener En El Instituto Ecuatoriano De.....	109
	Propiedad Intelectual, El Registro De La Marca O El Nombre	109
	Comercial.....	109
5.1.5	Requisitos Para La Afiliación A La Cámara De Comercio	109
5.1.6	REGISTRO PARA CALIFICAR COMO EXPORTADOR.-	110
5.1.6.1	Obtención Del RUC.....	110
5.1.7	Registro del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)	
	111	
5.1.8	Registro De Datos En Aduana	112
5.1.8.1	Claves de acceso	112
5.2	FLUJO GRAMA DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.....	113
5.3	DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN.....	114
5.3.1	Pre Envío.....	114
5.3.2	Documentos Post Envío.....	122
5.4	TRÁMITES DE EXPORTACIÓN.....	125
5.4.1	FASE DE ENVÍO	125
5.5	LEYES CONEXAS	126
5.5.1	COPCI.....	126
5.5.2	SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.....	127
5.5.3	LEY DE COMPAÑÍAS.....	127
5.5.4	Código Tributario.....	128
5.6	EXPORTACIÓN COLOMBIA	128
5.6.1	Integración.....	128
5.6.2	Comunidad Andina (CAN)	129
	Libre circulación de mercancías.....	130
5.7	COSTOS DE EXPORTACIÓN	131
CAPÍTULO VI.....		139
INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		139
6.1	OBJETIVOS DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO..	139
6.1.1	OBJETIVO GENERAL	139
6.1.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	140
6.2	INVERSIONES.....	140
6.2.1	ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	142
6.2.1.1	Maquinaria y Equipo	143
6.2.1.2	Muebles y Enseres.....	143
6.2.1.3	Vehículos.....	144
6.2.1.4	Equipos de Oficina.....	145
6.2.1.5	Equipos de Computación.....	145
6.2.2	ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	146
6.2.3	CAPITAL DE TRABAJO	146

6.3 FINANCIAMIENTO DE LA DEUDA.....	147
CAPÍTULO VII.....	149
COSTOS GASTOS E INGRESOS	149
7.1 OBJETIVOS DE COSTOS, GASTOS E INGRESOS	149
7.1.1 OBJETIVO GENERAL	149
7.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	149
7.2 PRESUPUESTOS DE COSTO Y GASTOS	150
7.2.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN	150
7.2.2 GASTOS DE FABRICACIÓN.....	156
7.2.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS	162
7.2.4 GASTOS DE VENTAS.....	165
7.2.5 GASTOS FINANCIEROS.....	166
7.2.6 COSTOS TOTALES	168
7.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS	171
CAPÍTULO VIII.....	173
EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	173
8.1 OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO	173
8.1.1 OBJETIVO GENERAL	173
8.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	173
8.2 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	174
8.3 ESTADO DE RESULTADOS	175
8.4 FLUJO DE CAJA.....	177
8.5 INDICADORES DE RENTABILIDAD	179
8.5.1 TASA DE DESCUENTO	179
8.5.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)	180
8.5.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	181
8.5.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).....	183
8.6 INDICADORES FINANCIEROS.....	183
8.6.1 RENTABILIDAD INVERSIÓN TOTAL.....	184
8.6.2 RENTABILIDAD SOBRE LOS RECURSOS PROPIOS.....	184
8.6.3 RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	185
8.6.4 ÍNDICE DE APALANCAMIENTO.....	185
8.6.5 ÍNDICE DE COBERTURA	186
8.7 PUNTO DE EQUILIBRIO	186
CAPÍTULO IX.....	190
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	190
9.1 CONCLUSIONES	190
9.2 RECOMENDACIONES.....	191
BIBLIOGRAFÍA	192
ANEXOS.....	195

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE TOMATE RIÑÓN FRESCO A COLOMBIA" PERIODO 2011-2020

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La horticultura en el Ecuador ha crecido paulatinamente a partir de la década de los años 90, debido a que los hábitos alimenticios de la población han cambiado positivamente hacia un mayor consumo de hortalizas en su dieta diaria y a las exportaciones de algunas hortalizas; convirtiéndose este en un negocio muy rentable, adicionalmente se está desarrollando la industrialización de algunos productos hortícolas, especialmente al mercado externo.¹

El Ecuador es un país agrícola que le falta mucho por explotarlo, además tienes grandes oportunidades de ofrecer la variedad de sus productos a mercados internacionales, como es el caso del tomate riñón; que está muy bien posicionado en el mundo dentro del mercado de hortalizas y verduras.

La actividad hortícola en el país, es muy variada, tanto por sus particulares sistemas de producción primaria, como por la formación estructural de las cadenas agroalimentarias en el país. Las hortalizas ofrecen una alternativa muy clara para los agricultores medianos y pequeños por su gran cantidad de productos distintos, lo cual permite una mayor seguridad en la comercialización para aprovechar los diferentes nichos de mercado en forma paralela.

En el Ecuador existen aproximadamente 2.600.000 hectáreas de superficie cultivada que tiene el país, 241,320 has corresponde a superficie hortícola, de las cuales 123,070 Has a hortalizas. La horticultura esta principalmente en la sierra, con una participación del 86%, y el resto en la costa ecuatoriana 13% y en el oriente (1%). Las provincias productoras son: Tungurahua, Chimborazo, Azuay, Pichincha y Cotopaxi. Tomando en cuenta que el Ecuador es un país muy rico en este recurso y a la vez sus productos muy apetecidos a nivel mundial gracias a su calidad, fresca y tamaño.²

¹ Biblioteca Consulta Encarta

² www.wikipedia.org

En cuanto a los *países exportadores*, España es el mayor exportador de hortalizas del mundo, con un valor del 15,2 %; segundo es Holanda con 13,6 %, seguido por México (9,6 %), China (6,9 %) y Estados Unidos (5,8 %); pero aun así estos países no logran el abastecimiento de la producción a nivel mundial, es por esta razón que el Ecuador debe tener un constante conocimiento para entrar a mercados internacionales a través de los Tratados Bilaterales-Multilaterales o los Acuerdos de Complementación Económica, que posee el mismo, para ofrecer sus productos que a la vez son competitivos a nivel mundial; y así, tener una mejor visión de exportación.³

1.3 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

La elaboración de este proyecto de investigación tiene como objetivo principal la obtención de título de Ingeniería en Comercio Exterior, Integración y Aduanas de la Universidad Tecnológica Equinoccial y a la vez de mejorar y actualizar los conocimientos en esta carrera.

Se considera que el tomate fresco se puede comercializar exitosamente en Colombia. La cercanía territorial es favorable para entablar negociaciones con dicho país. Hay que tomar en cuenta que debido a su problema natural de ser perecible, el tomate fresco lo podemos enviar en su estado natural y de esta manera tener conocimiento del valor o valor agregado del producto, enviándolo con una buena presentación y obtener una mayor rentabilidad.

Este **“Proyecto De Factibilidad De Exportación De Tomate Fresco Al Mercado De Colombia, Periodo 2011-2020”**, permite ver con otra visión lo que son las exportaciones de hortalizas y vegetales, ya que se busca alcanzar los objetivos tanto del mismo proyecto como del responsable que lo va aplicar, basándose en diferentes alternativas de éxito para su culminación; logrando, siempre el buen manejo del producto, con aptos canales de distribución, una correcta optimización de recursos, obteniendo un alto estándar de producción y competitividad a nivel mundial.

La información de este proyecto servirá como guía a algunos agricultores para que aprovechen las necesidades de los consumidores mundiales y de esta manera puedan vender sus productos a otros países a través de los acuerdos y tratados propios con los que se puedan negociar y amplíen sus expectativas, no solo sus ventas para mercados nacionales.

³ www.wikipedia.org/paisesexportadores

Existen mercados con desgravaciones arancelarias para nuestros productos, los cuales son de mayor importancia al momento de realizar un negocio, en este caso Ecuador negocia con Colombia, que posee una libertad de intercambio comercial y bajo las mismas reglas ya que pertenecen estos dos países a la Comunidad Andina.

1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Este proyecto está dirigido a la exportación de tomate riñón hacia el mercado de Colombia, desde el punto de vista social, cultural y económico siendo también considerado el mejor país para hacer negocios en América Latina; se realizará un estudio histórico desde el año 2005 hasta el 2011 de la demanda que Colombia ha presentado referente al tomate riñón y presentaremos una proyección de la demanda hasta el año 2020.

Ecuador tiene la posibilidad de incursionar en mercados internacionales; tomando en cuenta que es un país con altos rendimientos agrícolas.

1.5 HIPÓTESIS

Los tomates frescos cultivados de forma orgánica serán aceptados en el mercado de Colombia; y permitirán una rentabilidad.

1.6 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.6.1 OBJETIVO GENERAL

Exportar tomates frescos de acuerdo a los estándares de calidad impuestos por el mercado de Colombia.

1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Investigar la oferta ecuatoriana de los tomates frescos y conocer si cumplimos con los estándares de producción para satisfacer al mercado de Colombia.
- Analizar la demanda del mercado de Colombia y saber si nosotros podemos ofrecer y cumplir con todos los requerimientos en cuanto a los volúmenes de producción.
- Identificar los métodos de distribución de los tomates frescos en el mercado de Colombia y establecer una alianza comercial con una empresa importadora de vegetales-verduras en Colombia.
- Proceso post-cosecha sistemas de embalajes y al proceso de exportación hasta el puerto de desembarque; y, estudiar el mercado, los costos e ingresos que generan una utilidad rentable.

1.7 MARCO DE REFERENCIA

1.7.1 Marco Teórico

Para el desarrollo del presente proyecto, dentro del marco teórico se analizarán diferentes vertientes relacionadas con el comercio internacional, entre las cuales se puede mencionar, la teoría de las ventajas comparativas que introducen una serie de reformas destinadas a reorientar la asignación de recursos hacia aquellos sectores que producen para los mercados exteriores.

El tomate fresco, es una fruta tradicional del Ecuador, que se ha cultivado en la zona de la Sierra del país, en especial para el mercado interno en fresco la fruta es muy vendida.

En el Ecuador el tomate fresco se encuentra bien diseminado por todas partes, desde la frontera colombiana hasta el sur, en la provincia de Loja. Las principales zonas de producción en Ecuador son Tungurahua, Pichincha e Imbabura en donde se encuentran las estribaciones externas de la cordillera y llanura serrana

El presente proyecto se fundamenta en las corrientes de pensamiento prácticas que aseveran lo siguiente:

La planta se propaga fácilmente por semilla, es de rápido crecimiento, fructifica a los 10 ó 12 meses y crece hasta 1.50 a 2.50 metros de altura. Se ramifica desde el suelo y los tallos son muy robustos, semileñosos, cilíndricos y velludos. (Vive de 3 a 4 años en constante producción.

El crecimiento de las exportaciones ecuatorianas se sigue basando en la exportación de productos tradicionales y tan solo un pequeño porcentaje de exportaciones se dirige hacia productos industrializados.

Colombia es un país ubicado en la esquina noroccidente de América del Sur, su capital es la ciudad de Bogotá; tiene una superficie de 2.070.408 Km².⁴

OTROS DATOS DE COLOMBIA⁵

Extensión:

1.141.748 Km² de tierras emergidas.

928.660 Km² de áreas marítimas.

Población:

- Población aproximada 45.298.461
- Densidad (estimada) 38 hab/km²
- Tasa de crecimiento 1.53%.

Moneda:

Pesos colombianos

PIB

- Total (2008) US\$ 242,268
- PIB per cápita US\$ 5,440 (2008)

⁴ Biblioteca Consulta Encarta

⁵ www.dane.gov.co

Organizaciones a las que pertenece:

ONU (Organización de las Naciones Unidas).
OEA (Organización de Estados Americanos).
ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración).
CAN COMUNIDAD ANDINA (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú).
G3 (Grupo de tres países compuestos por: México Venezuela y Colombia).

De acuerdo a los datos de Proexport Colombia su principal comprador es Estados Unidos (61,6%), seguido de la Unión Europea (150,6%) y China (168,3%); quien son sus principales socios comerciales, así como son los otros países con los que tiene acuerdos de integración para realizar negociaciones. En cuanto al PIB de Colombia hasta el 2008 llego hasta los **US\$ 242,268** y el PIB per cápita hasta **US\$ 5,440** en relación al PIB del actual del Ecuador que es de **51106.00 millones de USD**; existe una diferencia muy grande y elevada por parte de Colombia.

1.7.2 Marco Conceptual

Los conceptos más importantes que se utilizarán en el presente trabajo investigativo son:

Agricultura. Es el conjunto de técnicas y conocimientos para cultivar la tierra. En ella se engloban los diferentes trabajos de tratamiento del suelo y cultivo de vegetales. Comprende todo un conjunto de acciones humanas que transforma el medio ambiente natural, con el fin de hacerlo más apto para el crecimiento de las siembras.

Ad-Valorem. Frase que significa "según el valor", es usada de varias maneras cuando se hacen cotizaciones, tasas de seguro o tasas de flete. La expresión aparece también relacionada con los derechos de aduana, muchos de los cuales se calculan al valorar las mercancías. Ad-Valorem es un gravamen arancelario al que están afectadas las mercancías en el Arancel Aduanero, cuya aplicación se hace tomando como base impositiva el valor aduanero o el valor CIF de las mercancías.

Arancel Externo Común. Arancel Común o Regional que se estructura para regir dentro de un espacio económico denominado, generalmente, Unión Aduanera, y en función de las relaciones entre los países que han suscrito un Acuerdo para ser aplicado a las mercancías provenientes de terceros países.

Balanza comercial. Es una relación entre la exportaciones e importaciones de un país cuando el monto supera el de las importaciones hay un superávit, caso contrario un déficit.

Barrera comercial. Son aquellos obstáculos impuestos a nivel nacional que limitan el libre intercambio a fin de proteger la economía tales como: tarifas, cuotas, depósitos por importación, etc.

Carga. Se denomina así a aquellas mercaderías que son objeto de transporte mediante el pago de un precio. También se puede denominar carga a las mercaderías que un buque, un avión u otro tipo de vehículo transportador, tiene en su bodega o depósito en un momento dado. También cabe entender por tal al tonelaje de la carga que un buque puede transportar en sus bodegas.

Carta de Crédito. Instrumento expedido por un banco o un individuo o sociedad por medio del cual aquel sustituye su propio crédito por el del solicitante. Es un instrumento emitido por un banco en favor del exportador mediante el cual dicho banco se compromete a pagar al mismo una suma de dinero previamente establecida, a cambio de que éste haga entrega de los documentos de embarque en un período de tiempo determinado.

Certificado Consular. Documento de autenticidad, expedido por las autoridades consulares de un país, sobre los contratos, precios y otros extremos de interés para los despacho de aduana.

Certificado de Análisis. Documento que certifica que la naturaleza, composición, grado, etc. de la mercancía corresponde a la calidad contratada.

Certificado de Inspección. Certificado que indica que las mercancías han sido examinadas y encontradas conformes con la mencionada en un contrato o una proforma. Lo realizan compañías especializadas. SGS, Bureau Veritas, Lloyd's, etc. Generalmente se inspecciona el 10%.

Certificado de Origen. Documento que identifica las mercancías expedidas y declara expresamente dónde se fabricó la mercancía. Es un formato oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que el bien es originario del país o de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías.

Certificado de Peso. Es un documento en el que se hace constar el peso de la mercancía (neto y bruto) bulto por bulto.

Certificado de Sanidad. Documento que certifica que la mercancía ha sido examinada y se encuentra en perfectas condiciones para el consumo humano.

Cláusulas de Salvaguardia. Tienen por finalidad posibilitar a los países la adopción con carácter transitorio de medidas de diversa naturaleza tendientes a contra restar consecuencias indeseables para su economía, por ejemplo, exceso de importaciones en un país provenientes de otros que pudieren ocasionar u ocasiones daños a distintos sectores de su economía, viéndose ese país en la necesidad de reducir o suprimir dichas importaciones.

Conocimiento de Embarque. Es un instrumento típico del transporte marítimo de carga cuya función primordial es constituir la prueba del contrato de fletamento, como recibo de las mercancías cargadas y al mismo tiempo, el título representativos de ella con todas las características de un documento negociable. Puede estar extendido a la orden de determinada persona o empresa o ser al portador.

Consignatario. Persona designada por el expedidor del Producto para que se haga cargo de ella y la entregue al importador; el consignatario y el importador podrán ser la misma persona física o moral, si así lo determina el remitente de la misma.

Consortios de exportación. Permiten a empresas domésticas competidoras o con líneas de productos complementarios cooperar para llevar a cabo una exportación común.

Contenedores. Embalaje metálico grande y recuperable, de tipos y dimensiones acordados internacionalmente.

Crédito Documentario. Instrumento comercial mediante el cual se acredita el acuerdo o compromiso por medio del cual un banco, actuando a pedido y según las instrucciones de un cliente, deben pagar al beneficiario o deberá pagar, aceptar o negociar letras de cambio o autorizar que estas sean pagadas, aceptadas o negociadas por otros bancos, contra la entrega de los documentos estipulados en los términos y condiciones del crédito.

Demanda. Para un precio dado, cantidad de un bien que los sujetos económicos están dispuestos a adquirir.

Exportar. Régimen mediante el cual se permite la salida de mercancías del territorio aduanero de un país hacia el territorio aduanero de otro país.

Factura proforma. Es una prefactura entregada por el exportador al importador, con el objetivo de dar a conocer al importador con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago.

Importar. Introducir en un país géneros, artículos, o costumbres extranjeras.

Inocuidad. Proceso de transformación, producción y envase de un producto libre de carga microbiológica y bacterias que puedan afectar a la salud de los consumidores.

Joint ventures. Contrato de cooperación entre empresas de diferentes países para la ejecución de un proyecto a favor de terceros. Entra en vigor con la firma de sus miembros. Son Empresas creadas por dos o más compañías procedentes de distintos países para el desarrollo conjunto de una actividad. Por ejemplo la participación de uno de los socios puede consistir en la transferencia de tecnología, mientras que la del otro será el conocimiento del mercado y su red de distribución.

Packing List. Es una lista en que se especifica el contenido de cada bulto de una operación de exportación.

Piggyback. Cuando un fabricante utiliza sus canales o subsidiarias de distribución en otros mercados para vender los productos de otros fabricantes conjuntamente con los suyos.

Póliza de Seguro. Es el documento que recoge las condiciones en que se aseguran las mercancías. Pueden ser nominativas o a la orden.

Comercialización. Está definida como una actividad que cubre los servicios que se ocupan de hacer llegar el producto agrícola de la granja al consumidor.

Existen numerosas actividades interconectadas implicadas en este proceso; además comprende una serie de actividades interconectadas que van desde la planificación de la producción, cultivo y cosecha, embalaje, transporte, almacenamiento, elaboración de productos agrícolas y de alimentos, a la distribución y venta de los mismos.

Los sistemas de comercialización son dinámicos, competitivos y suponen un cambio y mejoramiento continuo; en sí, los negocios que progresan son los que tienen un costo menor, son más eficientes, y pueden ofrecer productos de calidad.

1.7.3 MARCO JURÍDICO

Para el estudio de este proyecto se recurrirá a los siguientes organismos vinculados:

- Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)
- AGROECUADOR
- Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)
- Consejo De Comercio Exterior e Inversiones (PROECUADOR)
- La Agencia Ecuatoriana De Aseguramiento De Calidad Del Agro (AGROCALIDAD)
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca
- Banco Central Del Ecuador
- Servicio Nacional De Aduana Del Ecuador
- Federación De Exportadores (FEDEXPORT)
- Arancel
- Ministerio De Salud Pública
- Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria (CNAA)

LEYES RELACIONADAS

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI)
- Reglamento Del COPCI
- Decisiones y Resoluciones de la Comunidad Andina (CAN)

1.8 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación a realizarse es descriptiva, ya que clarifica los procesos por los que atraviesa el tomate riñón, desde su producción primaria hasta el consumidor final, en su forma (fresco).

También es analítica y comparativa, ya que a través de la comparación entre años y con otros países productores, consumidores y exportadores, se analiza la situación pasada, presente y se proyecta hacia el futuro.

1.8.1 MÉTODOS GENERALES

Método Inductivo: La investigación requiere del presente método ya que nos permite analizar casos, hechos o fenómenos particulares de empresas relacionadas con la producción y exportación del tomate fresco en sus diferentes formas y sacar conclusiones para los futuros exportadores.

Método Científico: Se realizará un diagnóstico basado en hechos científicos, métodos cuantitativos con los cuales se podrán hacer las proyecciones de la exportación de tomate fresco para la comercialización internacional.

1.8.2 MÉTODOS ESPECÍFICOS

Método Histórico: Mediante el cual se realizará una descripción y análisis de la información histórica que mide el comportamiento del sector del tomate fresco ecuatoriano.

Método Experimental: Debido a que la producción del tomate fresco en el Ecuador todavía se encuentra en su fase de experimentación.

1.9 TÉCNICAS DE OBSERVACIÓN

DIRECTA.- Se puede observar al país como tal, su producción, sectores productores y comercialización; variedad de productos. Dichos resultados pueden conseguirse a través de la utilización de libros, revistas, informes, grabaciones, fotografías, etc.

INDIRECTA.- Recopilación de información otorgada por los empresarios productores que se dedican a la exportación de hortalizas y verduras.

1.9.1 VARIABLES E INDICADORES

VARIABLE INDEPENDIENTE: “Estudio de Factibilidad”

INDICADORES:

- ☞ Oferta Exportable
- ☞ Demanda
- ☞ Balanza Comercial
- ☞ Producción Nacional Sensible
- ☞ Políticas Comerciales
- ☞ Competencia
- ☞ Logística Acuerdos Internacionales
- ☞ Barreras Arancelarias

VARIABLE DEPENDIENTE: Proyección de un mercado nacional hacia un mercado internacional a través de la exportación de los productos.

INDICADORES:

- ☞ Niveles de Producción
- ☞ Utilidad Empresarial
- ☞ Competitividad
- ☞ Estabilidad institucional
- ☞ Generación de Empleo
- ☞ Ingreso de Divisas

1.9.2 FUENTES DE INFORMACIÓN

La información de carácter cuantitativo ha sido proporcionada por instituciones relacionadas al medio a través de visitas a sus oficinas o a sus páginas WEB; estas son INEC, INEM, MAGAP, MIPRO, SICA, IICA, BCE, FAO, OMC,

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES

En la década de los 80's, se dio un fuerte incremento del nivel de subsidios y apoyo a la agricultura a través de políticas de Estado, de los países desarrollados, especialmente de la Comunidad Europea, Japón y Estados Unidos, lo que ocasionó una distorsión de los precios en el mercado de los productos agropecuarios.

Iniciándose, una corriente radical de liberalización agropecuaria, - como un reflejo de la globalización - a través de la propuesta estadounidense de la "Opción Cero", la misma que de algún modo encuentra respaldo en los 92 miembros, quienes acuerdan "lograr una mayor liberalización del comercio agropecuario e incluir todas las medidas que afecten el ingreso de importaciones y la competencia de exportaciones dentro de las medidas disciplinarias y normas más rigurosas y efectivas operadas por el GATT".⁶

Como resultado final se obtuvo un Acuerdo Agrícola vigente desde 1994 hasta 1999, que engloba cuatro aspectos fundamentales: a) acceso a los mercados, b) medidas de apoyo interno, c) subvenciones a las exportaciones, y d) medidas sanitarias y fitosanitarias. Acuerdos que responden a los intereses y necesidades de los países desarrollados.

La apertura comercial en materia agrícola, entonces, es una "Apertura de Liberalización Parcial", sin embargo ya es una realidad, en la que se encuentra inmerso el Ecuador, frente a este reto, es necesario planificar estrategias y acciones para competir en un mercado cada día más liberalizado, eficiente y exigente, es decir en un mercado más competitivo.

El Ecuador ha iniciado hace casi un quinquenio, un cambio en su estructura estatal, ha abandonado "ciertas posturas ortodoxas y teoricistas", pero es necesario ahora integrar a todos los actores de la economía, buscando estrategias para el sector agrícola lo cual implica no sólo velar por éste, sino integrarlo a toda la economía. En este proceso los aportes del sector público serán tan valiosos como los del sector privado y la sociedad civil.

⁶ Especialmente de la Comunidad Europea y Japón, quienes han venido protegiendo a su sector agrícola.

En la actualidad, se puede decir que los procesos de integración o apertura de mercados internacionales han promovido el desarrollo de nuevas actividades, logrando llegar a ser competitivas de manera más notable ya sea de forma estructural a largo plazo, o sistemática.

El objetivo fundamental es que estas actividades puedan ser más dinámicas y de esta manera cada país pueda favorecerse por sí mismo; generando fuentes de trabajo, inversión tecnológica, alcanzando alta calidad en los productos, para poder lanzarlos al mercado mundial y satisfacer las necesidades de los consumidores.

2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El tomate es una planta de la familia de las Solanáceas, cuya especie básica se denomina científicamente *Lycopersicon esculentum* Mill. A principios de la década de los 70 el Comité Internacional de Nomenclatura Hortícola estableció como nombre científico del tomate el de *Lycopersicon lycopersicum* (L) Farwel. No obstante, el principio de "nómina conservada" permite seguir utilizando el ya tradicional nombre botánico indicado anteriormente. Esta especie nunca fue encontrada en estado silvestre.⁷

El cultivo del tomate ocupa un lugar preponderante entre las hortalizas que se cultivan en el Ecuador por ser un producto muy apetecido por todas las clases sociales y ser base de la industria de la transformación. El tomate se cultiva en todas las zonas medias y cálidas de nuestro país, con diferencias notables en cuanto a los sistemas de cultivo empleados por los agricultores.

El tomate es una especie hortícola comercializada en América, con mayor nivel de producción, distribución y consumo, de esta manera adquiere mayor importancia económica y social. En el Ecuador, de donde se originaría, la especie se encuentra diseminada por todas partes, desde la frontera colombiana hasta el sur, frontera con Perú. Las principales zonas de producción en Ecuador son en toda La Región Sierra.

⁷ Patricio Martínez Jaime, Ecuador en la OMC, Hacia una Política de Apoyo a la Competitividad Agropecuaria, Quito, IICA, 1995, p. 45.

El tomate es una hortaliza que progresivamente ha adquirido una gran diversidad refiriéndonos tanto a su aspecto exterior (la forma, el tamaño y el color) como su aspecto interior (sabor, textura, dureza...). También influye el destino que se le imponga al producto, bien sea destinado al fresco o a la industria transformadora.

CUADRO N° 1

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE TOMATE

Año	FOB- DÓLAR (miles de dólares)	TONELADAS Métricas
2000	137,69	1.557,39
2001	4,29	2,37
2002	0,41	0,18
2003	0,64	0,28
2004	7,66	135,89
2005	24,23	358,99
2006	38,43	350,85
2007	218,01	3.579,56
2008	205,93	3.357,94
2009	154,04	2.479,42

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Carla Herrera

2.2 VOLÚMENES DE LAS EXPORTACIONES.-

El sector exportador de tomate riñón inicia en la década de los 90, un periodo caracterizado por un comportamiento altamente irregular, con exportaciones de cerca de 75 toneladas. En los años siguientes el volumen se mantuvo por debajo de las 6 toneladas, sin que se registren ventas internacionales en 1997 y 1998.

En 1997 se reanudan las exportaciones con apenas 40 toneladas. El volumen exportado en 1998 refleja una caída del 77.5% frente al de 1996.

En 1999 se presenta un crecimiento inusitado del 1.669,2% (1.528,82% en valor FOB); la tendencia creciente continua hasta octubre del 2000 con un incremento del 877.8% (655.32% en valor FOB).

Las exportaciones de tomate desde enero a marzo del 2008, se han incrementado sustancialmente, pues de 18,01 TM del producto que se vendió al resto del mundo en similar periodo del año 2006 paso a 583,13TM en el primer trimestre del 2008 y a un precio FOB de USD 35,52 mil, siendo Colombia el mayor comprador de tomate con 582,80 TM y Antillas Holandesas con apenas 0,33 TM.

El principal exportador de tomate a nivel mundial es Estados Unidos, seguido de Alemania, Francia y Canadá entre otros; además cabe recalcar que el tomate del Ecuador tiene una gran aceptación en América Latina en especial en el mercado Colombiano. Es por esta razón que el Ecuador debe aprovechar la apertura de nuevos mercados, con nuevas alternativas alimenticias, pero siempre tomando en cuenta la competencia que se encuentra a nivel mundial. Es importante identificar los gustos del consumidor, su capacidad adquisitiva de compra, satisfaciendo sus necesidades personales y colectivas.⁸

El Ecuador ha sido reconocido en los últimos años como un país exportador de productos no tradicionales, el tomate fresco ha sido un rubro importante en el desarrollo de esta área. Buscando principalmente comercializar con países ubicados dentro de América Latina, como es el caso del mercado Colombiano.

Además hay que tomar muy en cuenta la importancia que se debe dar a la competencia y los clientes exigentes; sus aspectos sociales y económicos que identifican a cada país como tal, ya que cada día se busca siempre innovar y mejorar para éxitos futuros, a la vez que se puede lograr una integración al mercado internacional.

IMPORTACIÓN DE TOMATE EN COLOMBIA CUADRO N° 2

Año	2004	VARIACION (2004-2005)	2005	VARIACION (2005-2006)	2006	VARIACION (2006-2007)	2007	VARIACION (2007-2008)	2008	VARIACION (2008-2009)	2009
Miles DÓLAR	33,00	-27,3%	24,00	50%	36,00	658,3%	273,00	-15%	232,00	-26,3%	171,00

Fuente: Trademap
Elaborado por: Carla
Herrera

⁸ Economía N° 30 del Banco Central del Ecuador

2.3 NOMBRE CIENTÍFICO DEL PRODUCTO

Nombre científico: *Lycopersicon esculentum* Mill
El tomate es una planta perenne que se cultiva como anual. Se desarrolla de forma rastrera, semierecta o erecta. Sus hojas son compuestas e imparipinnadas, con folíolos peciolados, lobulados y con borde dentado, en número de 7 a 9 y recubiertos de pelos glandulares, se disponen de forma alternativa sobre el tallo. Los haces vasculares son prominentes, sobre todo en el envés, y constan de un nervio principal.⁹

Sus flores son regulares e hipóginas y constan de 5 o más sépalos, de igual número de pétalos de color amarillo y dispuestos de forma helicoidal, de igual número de estambres soldados que se alternan con los pétalos y forman un cono estaminal que envuelve al gineceo, y de un ovario bi o plurilocular. Sus frutos pueden alcanzar un peso entre unos pocos miligramos y 600 gramos. El fruto está constituido por el pericarpio, el tejido placentario y las semillas.

2.4 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR AGROPECUARIO

El Ecuador tiene una ventaja muy importante que es el factor climático en relación a los otros países que no lo poseen; en este caso se puede decir que tiene algunos beneficios para la agricultura ya que se puede cosechar los productos hasta tres veces por año, lo que no sucede con el resto del mundo, y en el caso de China que también es un país hortícola solo tiene una cosecha por año.

La agricultura es uno de los sectores más importantes de la economía ecuatoriana, dando ocupación al 38% de la población activa; además de cubrir las necesidades del consumo interno, exporta más del 30% de la producción total.

⁹ http://concepe.gov.ec/Ecuaterritorial/paginas/Apoyo_Agro/Tecnologia_innovacion/Agricola

En los últimos años este sector ha sido la actividad económica más dinámica y la que ha ofrecido los mejores resultados. Esta evolución positiva ha permitido a Ecuador mantener sin demasiados sobresaltos cierta estabilidad en el índice de crecimiento del producto interno bruto hasta que circunstancias adversas, como el fenómeno climático de El Niño, originaron un crecimiento negativo del sector en 1998.

La persistencia e importancia cuantitativa de las agriculturas familiares (en contraposición a los pronósticos de algunos analistas agrarios en las décadas del 70 y 80), expresan la vigencia de la discusión sobre la viabilidad campesina en el contexto abierto por la aplicación de políticas neoliberales en América Latina y en nuestro país, a pesar de las limitaciones económicas que enfrentan, de las presiones impuestas por los procesos de modernización agraria y de los amplios niveles de pobreza existentes en el medio rural.

ECUADOR

SUPERFICIE PRODUCTIVA Y RENDIMIENTO EXPORTABLE DE TOMATE FRESCO

Cuadro N° 3

AÑO	SUPERFICIE	EXPORTACIÓN	RENDIMIENTO EXPORTABLE
	HAS	TM	TM/HA
2000	99,118	2,654,336	26.78
2001	134,504	2,511,131	18.67
2002	119,425	2,632,756	22.05
2003	124,417	3,307,624	26.58
2004	125,603	3,736,533	29.75
2005	127,140	3,842,442	30.22
2006	127,126	4,456,275	35.05
2007	138,230	3,848,059	27.83
2008	138,230	3,865,042	27.96
2009	143,961	3,947,002	27.42

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: CARLA HERRERA

2.5 VARIEDADES

- Aztec (H).-



Desarrollada para el mercado que demanda tipo Saladette. Cosecha más temprana que Yaqui. Frutos firmes y buenos rendimientos.

- Big Beef (H).-



Tamaño grande, de excelente sabor.

- Celebrity.-



Planta vigorosa de frutos grandes. Cultivo comercial y huerto familiar.

- Cherry Grande (H).-



Muy bien aceptada por los productores de tomates tipo Cherry. Plantas altamente determinadas. Frutos firmes muy apropiados para embarque.

- Empire (H).-



Maduración media. Tolerante/resistente a muchas enfermedades. Muy buenos rendimientos. Frutos grandes y firmes.

- Firenze (H).-



Forma y tamaño uniformes, para el mercado mundial, especialmente el mercado de Roma.

- Floralina (H).-



Resistencia mejorada a enfermedades. Fruto grande, firme, suave.

- Heatmaster (H).-



Se adapta bien a zonas tropicales.

- Hybrid 882 (H).-



Extraordinarios rendimientos. Planta muy vigorosa. Fruto con forma de pera.

- Maya (H).-



Híbrido tipo Rio Grande. Maduración temprana, determinada. Con follaje abundante ofrece muy buena cobertura. Puede sembrarse en piso o en espaldera. Resistente a múltiples enfermedades.

- Olympic (H).-



Frutos de alta calidad y buen comportamiento de campo. Produce altos rendimientos de frutos firmes, grandes y de extraordinario sabor.

- Pik Ripe 193 LSL (H).-



Larga vida de anaquel, fructificación concentrada.

- Pik Ripe 504 LSL (H).-



Combinación de tolerancia al calor y larga vida de anaquel.

- PLK-Ripe 747 (H) (Isl).-
 - PLK-Ripe 750 (H) (Isl)
 - Pik Ripe 748 LSL (h)
- } La línea PetoSeed de larga vida de anaquel. Muy buenos resultados. Buenos rendimientos, frutos de buena calidad. Amplio rango de resistencia-tolerancia a enfermedades.

- Rio Colorado
 - Rio Fuego
 - Rio Grande
- } Familia con muy buenas características de fruto.
Excelente comportamiento de campo.
Tolerante/resistente a varias enfermedades.

- Sanibel (H).-



Fruto extra firme. Alto potencial de rendimiento.

- Sun Chaser (H).-



Fruto cuaja a altas temperaturas, con buen tamaño y sabor.

- Yaqui (H).-



Frutos semejantes a Rio Grande, con mejores rendimientos y frutos más uniformes. Tolerancia a una amplia gama de enfermedades.

2.6 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Es una planta anual y puede ser semiperenne en regiones tropicales. Su sistema de raíces es fibroso y robusto, pudiendo llegar hasta 1.8 m de profundidad. Los tallos son cilíndricos en plantas jóvenes y angulosos en plantas maduras; alcanzan alturas de 0.40 a 2.0 m.

El racimo floral o inflorescencia está compuesto por varios ejes, cada uno de los cuales tienen una flor de color amarillo brillante. La inflorescencia se forma a partir del 6o. ó 7o. nudo, y cada 1 o 2 hojas se encuentran las flores en plantas de hábito determinado y en las de hábito indeterminado se forman a partir del 7o. o 10o. nudo y cada cuatro hojas.

El fruto del tomate es una baya (fruto redondo, el cual guarda las semillas dentro de cavidades llamadas lóculos). El color más común del fruto es rojo, pero los hay amarillos, naranjas y verdes, siendo el diámetro comercial aproximado a 10 cm.

Las semillas tienen 0.25 cm de longitud, son grisáceas, deprimidas, ligeramente alargadas del hilo, de forma oval y de 3-5 mm de diámetro. La superficie está cubierta de vellosidades.

El tomate es un alimento con escasa cantidad de calorías. De hecho, 100 g de tomate aportan solamente 18 kcal. La mayor parte de su peso es agua y el segundo constituyente en importancia son los hidratos de carbono. Contiene azúcares simples que le confieren un ligero sabor dulce y algunos ácidos orgánicos que le otorgan el sabor ácido característico.

El tomate es una fuente importante de ciertos minerales (como el potasio y el magnesio). De su contenido en vitaminas destacan la B1, B2, B5 y la vitamina C. Presenta también carotenoides como el licopeno (pigmento que da el color rojo característico al tomate). La vitamina C y el licopeno son antioxidantes con una función protectora de nuestro organismo. Durante los meses de verano, el tomate es una de las fuentes principales de vitamina C. En la tabla de la derecha se provee información sobre los principales constituyentes nutritivos del tomate.

2.7 SIEMBRA

Las semillas se pueden sembrar directamente en la tierra del huerto, pero lo más habitual y recomendable, es hacer previamente un semillero o almárciga, es decir, sembrarlas en bandejas o macetas y luego, cuando tengan unos 15 cm. trasplantar al suelo las plantitas.

De esta forma, adelantamos el periodo de cultivo, ya que los semilleros se pueden hacer a cubierto a finales de invierno, cuando todavía hace frío al aire libre.

Tomates al aire libre

El tomate se puede cultivar **al aire libre o en invernadero**. Para el aficionado, lo más común es en el huerto al aire libre, pero para el agricultor profesional, el cultivo en invernadero es muy importante. Seguimos con el cultivo al aire libre:

Plantación de tomates

En otoño, labra bien el terreno a 30 cm. e incorpora un buen **abonado orgánico**, mezclándolo homogéneamente. Es muy importante hacer este abonado, será la base alimenticia para el cultivo.

Dosis orientativa de estiércol: 3 kilos por metro cuadrado. Si no usas estiércol animal, sirve el compost casero, mantillo u otros abonos orgánicos.

No plantes en el exterior hasta que haya desaparecido el riesgo de heladas. La forma de plantación es en hileras, entutorados con cañas.

Prepara caballones de tierra dejando un surco entre caballón y caballón. Del centro de un caballón al centro del otro, que haya unos 60-70 cm. (separación entre líneas).

Planta las plantitas sobre los caballones con una separación de 40 cm entre planta.

- Temperatura: la temperatura óptima de desarrollo del cultivo de tomate oscila entre los 20 y 30 °C durante el día y entre 10 y 17 °C durante la noche. Las temperaturas superiores a los 35 °C impactan negativamente sobre el desarrollo de los óvulos fecundados y, por ende, afectan el crecimiento de los frutos. Por el otro lado, las temperaturas inferiores a 12 °C afectan adversamente el crecimiento de la planta. Las temperaturas son especialmente críticas durante el período de floración, ya que por encima de los 25 °C o por debajo de los 12 °C la fecundación no se produce.
- Durante la fructificación las temperaturas inciden sobre el desarrollo de los frutos, acelerándose la maduración a medida que se incrementan las temperaturas. No obstante, por encima de los 30 °C (o por debajo de los 10 °C) los frutos adquieren tonalidades amarillentas.
- Humedad: la humedad relativa óptima oscila entre 60% y 80%. Con humedades superiores al 80% incrementa la incidencia de enfermedades en la parte aérea de la planta y puede determinar, además, el agrietamiento de los frutos o dificultades en la polinización ya que el polen se apelmaza. En el otro extremo, una humedad relativa menor al 60% dificulta la fijación de los granos de polen al estigma, lo que dificulta la polinización.
- Luminosidad: el tomate necesita de condiciones de muy buena luminosidad, de lo contrario los procesos de crecimiento, desarrollo, floración, polinización y maduración de los frutos pueden verse negativamente afectados.
- Suelo: la planta de tomate no es muy exigente en cuanto a suelos, excepto en lo que se refiere al drenaje, el cual tiene que ser excelente ya que no soporta el anegamiento. No obstante, prefiere suelos sueltos de textura silíceo-arcillosa y ricos en materia orgánica. En cuanto al pH, los suelos pueden ser desde ligeramente ácidos hasta ligeramente alcalinos cuando están enarenados. Es la especie cultivada en invernadero que mejor tolera las condiciones de salinidad tanto del suelo como del agua de riego. ^[12]

En zonas frías se recogen con frecuencia los tomates cuando todavía están verdes y se les hace madurar al almacenarlos junto a etileno. El etileno es un gas de hidrocarbón producido por muchos frutos y que actúa como propulsor molecular para comenzar el proceso de maduración. Los tomates que maduran de esta manera tienden a durar más tiempo pero tienen poco sabor y una textura más almidonosa y menos atractiva que los tomates que maduran en la planta. Se les puede reconocer por su color, que es más rosa o naranja que el rojo profundo de otros tomates maduros.

2.8 ENTUTORADO



Es fundamental en tutorar las tomateras para que la planta se mantenga erguida y evitar que los frutos toquen el suelo.

Antes de la primera planta plantada y después de la última, clava dos cañas uniéndolas en V invertida. En la parte alta de la V le atas otra caña en dirección a la V del otro lado.

En esa caña cruzada atas cuerdas encima de cada tomate, que lleguen al suelo. El otro extremo de la cuerda lo atas a la planta de tomate y conforme crezca vas enrollando la cuerda en su tronco.

Los tallos se atan con rafia suficientemente flojos con el fin de que no les afecte en su crecimiento. Se puede dejar 1, 2 ó 3 tallos principales.

2.9 RIEGO

Es frecuente el riego por surcos, inundando el espacio que queda entre caballón y caballón. Se dan unos 10-15 riegos con un intervalo de 7-12 días entre riego y riego. Otro método muy habitual y cómodo es el riego por goteo y menos usado, el de aspersión.

- Las hortalizas son sensibles tanto al exceso como al defecto de agua. Cuidado con esto.
- Riega preferiblemente por la mañana temprano o por la tarde después de la puesta del sol.
- El exceso de riego o de fertilizantes hacen que el fruto pierda sabor.
- No riegues nunca las plantas justo antes de la recolección.

Abonado

La fertilización en los huertos caseros se basan en el esterco lado previo a la plantación (puede ser estiércol animal de vaca, oveja, caballo..., compost, mantillo, etc.); nada más, con eso es suficiente.

El cultivo comercial hace uso intensivo de fertilizantes químicos para obtener una mayor producción, frutos más gordos y "bonitos", pero menos sabrosos.

No obstante, si la tierra de cultivo fuese pobre en nutrientes o los primeros racimos de flor aparezcan pobres o las hojas no crecen, tienes la posibilidad de hacer un abono de cobertera cuando las plantas estén ya instaladas en primavera aportando un fertilizante compuesto N-P-K (Nitrógeno, Fósforo y Potasio).

2.10 ÉPOCA DE SIEMBRA

Respecto a las épocas de siembra se mencionan diferentes fechas de acuerdo a las zonas:

Zona /Época de siembra/ Días a la madurez

Fría Marzo-May 130-150

Cálida Sep-Feb 130-150

Templada Nov-Jun 100-120

- Por lo que respecta a la densidad de población por hectárea, se obtienen densidades de 18,000 y 33,000 plantas.

Densidad de siembra: 1-1.5 kg/ha

Siembra directa 300 g/ha

Almácigo Dist. entre surcos: 150-184 cm Dist. entre plantas: 25 cm

2.11 COSECHA

Recolección de tomates

Una planta produce de 2 a 3 kg de frutos, según las variedades, por lo que se puede esperar un rendimiento de 6 a 8 kg por m². Si destinás 10 m² al cultivo de tomates, obtendrás 60-80 kilos.

La recolección es escalonada y larga. Comenzará a las 10 ó 12 semanas después de la siembra. Los de tu huerto los puedes ir sacando a medida que los necesitas, si para ensaladas, más firmes aunque no necesariamente verdes y los que van quedando rezagados y maduran más en la plata úsalos para salsas, conservas o asados.

Antes de que hagan su aparición las primeras heladas (si es el caso) conviene recoger los que todavía estén verdes y colocarlos en una habitación o almacén extendidos sobre paja. Aquí terminarán su proceso de maduración.

La operación de recolección de jitomate se puede efectuar de manera manual, mecánica o semi-mecánica. Predomina el método manual; se practican cortes cada tercer día y a diario en etapa denominada "pico de producción", haciendo esto durante 45 a 90 días cuando el cultivo se desarrollo bajo condición de espaldera y con variedades indeterminadas, y de 30 a 45 días cuando el cultivo se desarrollo bajó condición de piso con variedades determinadas.

Post cosecha y tratamiento de la fruta para la exportación.-

- 1.- evitar el maltrato de la fruta durante la cosecha
- 2.- seleccionar a los tomates por el grado de madurez, tamaño y aspecto externo.
- 3.- encajonar en recipientes de madera de tamaño, forma y construcción tal que no estropee al tomate y facilite el transporte.

2.12 COMPOSICIÓN NUTRICIONAL

El tomate es un alimento con escasa cantidad de calorías. De hecho, 100 g de tomate aportan solamente 18 kcal. La mayor parte de su peso es agua y el segundo constituyente en importancia son los hidratos de carbono. Contiene azúcares simples que le confieren un ligero sabor dulce y algunos ácidos orgánicos que le otorgan el sabor ácido característico.

Cuadro N° 4

Tomate rojo, crudo	
Valor nutricional por cada 100 g	
Energía 20 kcal 80 Kj	
Carbohidratos	4 g
- Azúcares	2.6 g
Grasas	0.2 g
Proteínas	1 g
Agua	95 g
Vitamina C	13 mg 22%
% CDR diaria para adultos.	
Fuente: Base de datos de nutrientes	

El tomate es una fuente importante de ciertos minerales (como el potasio y el magnesio). De su contenido en vitaminas destacan la B1, B2, B5 y la vitamina C. Presenta también carotenoides como el licopeno (pigmento que da el color rojo característico al tomate). La vitamina C y el licopeno son antioxidantes con una función protectora de nuestro organismo. Durante los meses de verano, el tomate es una de las fuentes principales de vitamina C. En la tabla de la derecha se provee información sobre los principales constituyentes nutritivos del tomate.

El tomate es una hortaliza refrescante, diurética y muy alimenticia. Ideal para dietas de adelgazamiento, por su **bajo contenido energético** (100 gramos de tomate aportan escasamente 20 calorías), el 95% de su composición es agua, por eso es un vegetal tan ligero y digestivo. Debido a su acidez, puede no ser adecuado para personas con estómagos delicados.

Es muy beneficioso para favorecer el tránsito intestinal por su **alto contenido en fibra** alimenticia y, además, apenas tiene sodio, por lo que resulta un alimento perfecto para personas con hipertensión. Así mismo, el tomate es uno de los mejores aliados que ofrece la tierra para tonificar y fortalecer el organismo; de hecho, sus aportes de hierro y cobre favorecen la formación de glóbulos rojos y la alcalinización de la sangre.¹⁰

¹⁰ http://wapedia.mobi/es/solanum_lycopersicum#3

2.13 BENEFICIOS Y USO DEL PRODUCTO

Sucede que, en los últimos años los científicos comenzaron a desarrollar un gran interés en el tomate por el efecto beneficioso que parece tener sobre nuestro organismo, y son cada vez más los estudios que parecen confirmar que este vegetal es una fuente inagotable de propiedades preventivas y curativas. Las primeras investigaciones se centraron en las virtudes que parecían tener en la prevención de ciertos cánceres, al mostrar que aquellas personas que lo consumían con frecuencia estaban menos expuestas a cánceres de colon y de próstata.

Luego se descubrieron las propiedades anti-envejecimiento de una sustancia únicamente presente en el tomate, el licopeno. Un ejemplo de estos estudios es el llevado a cabo con un grupo de 90 monjas, en el Sur de Italia, con edades comprendidas entre los 77 y los 98 años. Aquellas con índices mayores de licopeno en la sangre tenían una mayor agilidad a la hora de realizar todo tipo de actividades. Los estudios más recientes relacionan el consumo de tomates y sus derivados con una disminución del riesgo de ataques al corazón.

Sucede que, en los últimos años los científicos comenzaron a desarrollar un gran interés en el tomate por el efecto beneficioso que parece tener sobre nuestro organismo, y son cada vez más los estudios que parecen confirmar que este vegetal es una fuente inagotable de propiedades preventivas y curativas.

Un tomate contiene vitaminas A, B1, B2, B3, B6, C, K y E y numerosas sales minerales, como potasio, cloro, fósforo, calcio, azufre, magnesio, sodio, hierro, cobre, zinc, yodo, cobalto, manganeso, cromo, níquel y flúor (ver detalles en Ficha). Por todo esto es lógico pensar que se trata de un alimento sumamente nutritivo.

El remedio rojo



Como señalamos, el tomate tiene en el interior de su pulpa numerosas propiedades terapéuticas. Veamos algunas:

Por su alto contenido en agua resulta diurético y también refrescante o atemperante, es decir que ayuda a bajar la temperatura corporal en los casos de fiebre y de exposiciones solares intensas. En estos casos, además de comerlo conviene colocar rodajas frías sobre las zonas afectadas de la piel.¹¹

Es remineralizante, vitaminizante, energizante y equilibrante celular. Por estas cualidades muchos expertos sostienen que el tomate podría prevenir la formación de ciertos tumores.

Alcaliniza y purifica la sangre.

Al consumirlo crudo contribuye a mejorar estados de deficiencia de vitamina C o ácido ascórbico, tuberculosis pulmonar, anemia y constipación.

Combate infecciones.

Ayuda a disolver el ácido úrico.

Aplicar una rodaja de tomate ayuda a desinflamar las picaduras de insectos, forúnculos o abscesos.

Las gárgaras con jugo de tomates mezclado en partes iguales con agua caliente se utilizan para aliviar el dolor de garganta; un remedio mágico para quienes exigen al máximo sus cuerdas vocales, por ejemplo cantantes o locutores.

El jugo de tomates tiene un efecto relajante y antiarrugas, aplicado externamente sobre los rostros fatigados.

¹¹ <http://www.google.com.ec/Tomateriñon/remediorojo>

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es una herramienta fundamental y muy importante en la ejecución del proyecto, ya que mediante éste se establece claramente la oferta y demanda del tomate fresco en el mercado de Colombia; la manera de comercializar hasta llegar al consumidor final, identificando sus necesidades, tipo de aceptación, exigencias, gustos y preferencias por producto.

El concepto de mercado se refiere a dos ideas relativas a las transacciones comerciales. Por una parte se trata de un lugar físico especializado en las actividades de vender y comprar productos y en algunos casos servicios; a la vez que se realizan transacciones a precios específicos en un espacio o tiempo determinado.

3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1 OBJETIVO GENERAL

- Determinar la viabilidad financiera y comercial de este proyecto para la exportación de tomate fresco al mercado Colombiano.

3.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la producción actual de tomate fresco para poder cubrir con la demanda insatisfecha en el mercado colombiano.
- Determinar los requerimientos y estándares de producción que exige el mercado colombiano al ingresar tomate fresco.
- Identificar los canales de distribución y sus mecanismos de aplicación que se utilizará para la comercialización del tomate fresco en el mercado colombiano.

- Elaborar un análisis de los precios del tomate fresco establecidos por el mercado colombiano y la competencia.

3.2 PAÍSES PRODUCTORES DE TOMATE FRESCO

Si bien se cultiva tomate en más de cien países, tanto para consumo fresco como para industria, los diez principales productores concentran más del 70 % del total mundial.

Principales países productores de tomate

Cuadro N° 5

PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE TOMATE (Toneladas)					
PAÍSES	2004	2005	2006	2007	2008
China	30,143,929	31,618,462	32,519,315	33,596,881	33,811,702
Estados Unidos	12,854,480	10,982,790	12,257,172	14,185,180	12,575,900
Turquía	9,440,000	10,050,000	9,854,877	9,945,043	10,985,400
India	8,125,600	8,825,400	9,820,400	10,054,600	10,260,600
Italia	7,683,071	7,187,014	6,351,202	6,530,162	5,976,912
Irán	4,022,878	4,781,018	5,064,571	5,000,000	5,000,000
Egipto	7,640,818	7,600,000	8,576,070	8,639,024	4,204,039
Brasil	3,515,567	3,452,973	3,362,655	3,431,230	3,934,275
España	4,383,202	4,810,301	3,800,552	3,664,100	3,847,800
México	3,037,265	2,800,115	2,899,153	3,150,353	2,936,773

Fuente: <http://faostat.fao.org>

Elaborado por: Carla
Herrera

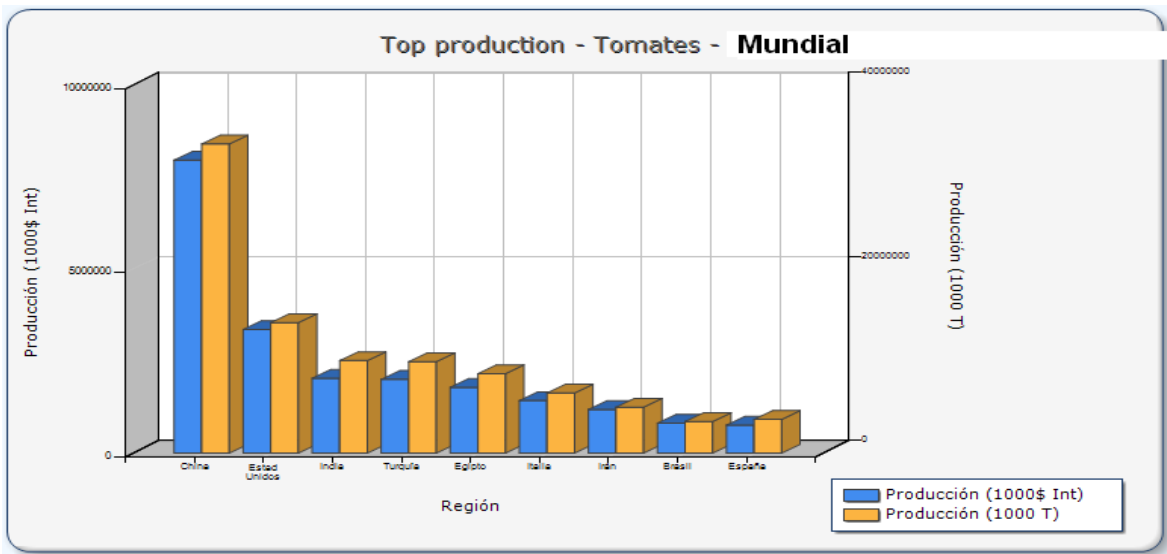
En el periodo 2005-2009, la producción mundial se ha mantenido estable, con un nivel promedio anual de 123.79 millones de toneladas. Según datos de la FAO de la ONU, si bien el tomate se cultiva en 169 países tanto para consumo fresco, como de la industria, los 17 principales productores en el 2006 concentran el 80.45% del total mundial. Estos son: China, Estados Unidos, Turquía, India,

Egipto, Italia, Irán, España, Brasil, México, Federación Rusa, Grecia, Uzbekistán, Ucrania, Marruecos, Chile y Nigeria. A nivel continental, según los reportes de FAO, Asia participa con poco más del 50%, seguida de América con 20%, Europa 15% y el resto proviene de Oceanía y África.

Durante el periodo analizado 2005-2009, China ha sido el principal productor mundial de tomate en el mundo al promediar 30.57 millones de toneladas anuales (25% del total mundial), seguida de los Estados Unidos de América con 11.37 millones de toneladas (9 % del total mundial).

Turquía produce anualmente cerca de 9.70 millones de toneladas (8% del total mundial), India 8.24 millones de toneladas (7% de la producción mundial), Egipto participa en promedio con 7.50 millones de toneladas anuales (6% del total mundial), y finalmente Italia que produce en promedio 6.97 millones de toneladas anuales (6% del total mundial).

Grafico No. 1



Fuente: FAO

Estados Unidos, China, Italia, Irán, Turquía, España, Brasil, Portugal, Grecia y Chile, correspondiendo el 30% de la producción mundial a Estados Unidos, el 25% a la Unión Europea, seguidas de China con un 14%, siendo estas tres zonas las que marcan las tendencias de precios y consumo mundiales, si bien el rasgo más importante que define a cada zona es la autorregulación de producción-consumo de Estados Unidos, el gran consumo de la UE y la gran exportación de China.

3.3 PAÍSES CONSUMIDORES DE TOMATE FRESCO

Pocas son las hortalizas que a nivel mundial presentan una demanda tan alta como el tomate; su importancia radica en que posee cualidades para integrarse en la preparación de alimentos, ya sea cocinado o crudo en la elaboración de ensaladas.

Para el análisis de los países consumidores en el mundo de tomate riñón se hace referencia en el cuadro anterior, que de acuerdo con las cifras señaladas se puede identificar qué grado de importancia y consumo se encuentra en el mundo dicha hortaliza; la cual a su vez es un ente generador de empleo y riqueza, con un futuro muy esperanzador.

La mayor parte de la producción corresponde al hemisferio norte, el 90% (zona mediterránea, California, China), y el resto se cultiva en el hemisferio sur (Brasil, Argentina, Australia). La recolección en estos hemisferios está claramente diferenciada, mientras en el norte se centra en los meses de julio, agosto y septiembre, en el sur se cosecha en enero, febrero, marzo, e incluso abril.

Si bien el tomate se cultiva en más de cien países, tanto para consumo fresco como para industria, los diez principales productores concentran más del 80% del total mundial: Estados Unidos, China, Italia, Irán, Turquía, España, Brasil, Portugal, Grecia y Chile, correspondiendo el 30% de la producción mundial a Estados Unidos, el 25% a la Unión Europea, seguidas de China con un 14%, siendo estas tres zonas las que marcan las tendencias de precios y consumo mundiales, si bien el rasgo más importante que define a cada zona es la autorregulación de producción-consumo de Estados Unidos, el gran consumo de la UE y la gran exportación de China.¹²

¹² <http://www.wikipedia.org/paisesconsumidores/hortalizas/mundo>

3.4 ANTECEDENTES DEL PAÍS DE DESTINO (COLOMBIA)

Este proyecto tiene como objetivo comercializar tomate riñón en el mercado Colombiano, por su gran demanda existente y precio cotizado del producto a nivel mundial, debido a su calidez. La partida específica para el tomate riñón dentro del arancel ecuatoriano es de 0702.00.00.00 dentro de vegetales y hortalizas.

Existe un acuerdo de complementación económica entre Ecuador y Colombia como país de destino, los mismos que nos permiten exportar gran variedad de productos y entre estos el tomate riñón que tiene desgravación arancelaria del 100%.

3.4.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES

Colombia es un país de América, ubicado en la zona noroccidental de América del Sur, organizado constitucionalmente como una república unitaria descentralizada. Su capital es Bogotá D. C.¹³

PERFIL DEL MERCADO

Estudiar y analizar el perfil de mercado comprende determinar características generales que permitan visionar la condición, situación y tamaño del mercado para lo cual es indispensable tratar la situación geográfica, social y económica.

¹³ <http://www.dane.gov.co>

Datos Económicos

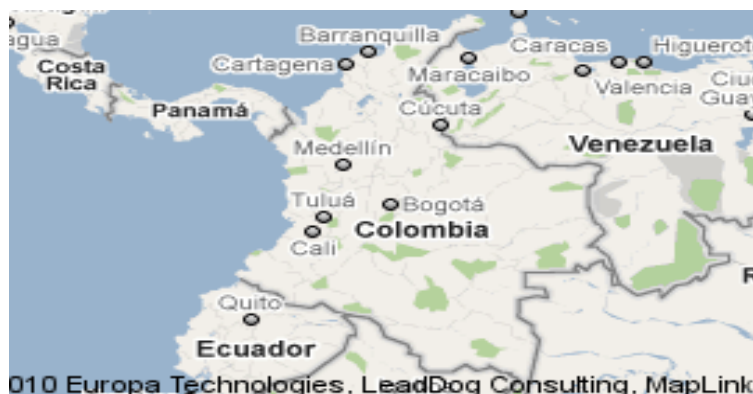
Cuadro No. 6

Variable	Unidades	2004	2005	2006	2007	2008
Población	Millones de habitantes	42 367	42 889	43 405	43 926	44 450
Producto Interno Bruto	Millones de dólares	98 059	122 900	136 132	171 607	203 000
Producto Interno Bruto	Tasa de crecimiento anual	4,7%	5,7%	7,0%	8,2%	3,1%
PIB por habitante	Dólares	2 315	2 866	3 136	3 907	4 567
Inflación	variación acumulada ene-dic	5,5%	4,9%	4,5%	5,7%	7,7%
Devaluación (TRM)	variación acumulada ene-dic	-14,1%	-5,5%	-0,8%	-10,9%	11,8%
Tipo de Cambio 1/	Pesos por dólar	2 411	2 279	2 261	2 014	2 253
Exportaciones al Mundo	Millones de dólares	16 477	20 885	24 387	29 987	37 626
Importaciones del Mundo 2/	Millones de dólares	16 745	21 158	26 162	32 897	33 308
Exportaciones intra-comunitarias	Millones de dólares	1590	2066	1987	2148	2695
- Participación en exportaciones mundo	Porcentaje	9,6 %	9,9 %	8,1 %	7,2 %	7,2 %
Reservas Internacionales Netas 3/	Millones de dólares	13 536	14 947	15 104	20 601	23 660
Deuda Externa Total	Millones de dólares	39 497	38 507	40 103	44 553	45 905

(n.d.)
 1/ Tipo de cambio promedio de compra-venta, a disponible
 2/ Para el año 2009 el dato de importaciones corresponde del período de enero a octubre
 3/ Para el año 2009 el dato de el RIN es provisional
 Fuente: Institutos Nacionales de Estadística y Banco Central de Colombia
 Elaboración: Secretaría General de la Comunidad Andina - Proyecto Estadística

3.4.2 SITUACIÓN GEOGRAFICA DE COLOMBIA

Gráfico No.2



El territorio continental de la República de Colombia se encuentra ubicado en la esquina noroccidente de América del Sur, sobre la línea ecuatorial, en plena zona tórrida. A pesar que la mayor parte de su extensión, se encuentren en el hemisferio norte, Colombia es equidistante con los dos extremos del continente Americano.

Colombia es un país de superficie territorial media, debido a que no está entre los más extensos ni entre los más pequeños. Tiene una extensión terrestre de 1'141.748 Km² ocupando el cuarto lugar entre los países de Suramérica, el séptimo en América y el número 25 del mundo.

De acuerdo a su extensión, de cada 100 km de suelo americano, sólo 6 km corresponden a nuestro país. Sin embargo, Colombia es más vasta que cualquier estado europeo, con excepción de la Unión Soviética. Las superficies de Francia, España y Portugal juntas cabrían en el territorio colombiano. Igualmente, Colombia cuenta con 2900 km de costas, de las cuales 1600km se encuentran en el Mar Caribe y los 1300km restantes en el Océano Pacífico.

Por el Norte, Colombia llega hasta los 12°26'46'' de latitud norte en el sitio denominado Punta Gallinas en la península de la Guajira, que a su vez, constituye el extremo septentrional del continente sudamericano.

Por el sur, el territorio llega hasta los 4°12'30'' de latitud sur, en el sitio donde la quebrada San Antonio vierte sus aguas al caudaloso río Amazonas.

El extremo Oriental se localiza a los 60°50'54'' de longitud oeste de Greenwich, sobre la isla de San José en el río Negro (En Colombia denominado río Guainía), frente a la Piedra del Cocuy, límite común entre las repúblicas de Colombia, Brasil y Venezuela.¹⁴

Por el Occidente llega hasta los 79°02'33'' de longitud oeste de Greenwich, que corresponden al Cabo Manglares en la desembocadura del río Mira en el Océano Pacífico.

¹⁴ <http://www.todacolombia.com/geografia>

El territorio colombiano, también comprende el archipiélago de San Andrés y Providencia, diseminados en el mar Caribe entre los 12° y 16°30' de latitud norte, y los 78° y 82° de longitud oeste de Greenwich, cuyas islas principales son las de San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Adicionalmente, en el Caribe se localizan cerca del litoral, la isla Fuerte y los archipiélagos de San Bernardo y del Rosario; así como las de Barú y Tierrabomba, próximas a Cartagena, las cuales se encuentran unidas al continente.¹⁵

Por su parte, en el Océano Pacífico se encuentra la isla de Malpelo a los 3°58' de latitud norte y 81°35' de longitud oeste, así como, las islas Gorgona y Gorrionilla más próximas a la línea costera.

3.4.3 POBLACIÓN

La Demografía de Colombia es estudiada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). El país tiene una población de 45.816.729 habitantes (estimado) según estadísticas del presente año.

La gran mayoría de su población es urbana (74%). Los nueve departamentos de los llanos orientales, que ocupan la mitad de la superficie del país, han sufrido las fatales consecuencias de la masiva migración a las ciudades. Actualmente cuentan con menos del 3% de la población, lo que supone una densidad de menos de un habitante por kilómetro cuadrado.

La distribución poblacional en función de los sectores de ocupación es más o menos la siguiente: El 47% de los colombianos se dedica al comercio y a los servicios, el 27 % a la agricultura, silvicultura y pesca, el 18 % a la industria, y el 8% a otras ocupaciones.

De acuerdo con el Índice de Desarrollo Humano, Colombia se ubicó en el 2007 en el puesto 75 a nivel mundial con un IDH de 0,791. Sin embargo, no todas las regiones de Colombia presentan el mismo nivel de desarrollo. La principal zona de alto desarrollo corresponde a la región andina en ciudades tales como Bogotá D.

¹⁵ <http://www.todacolombia.com/ubicacion/geografia>

3.4.3.1 DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN¹⁶

- Población Urbana 78% (est. 2008)
- Población Rural 22% (est. 2008)

POBLACIÓN DE COLOMBIA

Cuadro No. 7

POBLACIÓN	
(Miles de habitantes)	
Año	Población
2001	40.349.388
2002	41.008.227
2003	41.662.073
2004	42.310.775
2005	42.954.279
2006	43.593.035
2007	44.379.598
2008	45.013.672
2009	45.644.023
2010	45.816.823

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Dirección de Censos y Demografía,

Fuente: Indexmundi

Elaborado por: Carla Herrera

Para elaborar el presente proyecto es necesario, realizar una proyección de la población de Colombia hasta el 2020, año en que terminara la vida del mismo, para determinar esta proyección se realizara mediante la Tasa de crecimiento anual, tomando como base 10 años.

¹⁶ <http://www.businesscol.com/economia/poblacion/htm>

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA POBLACIÓN DE COLOMBIA

$$\text{Tasa de crecimiento anual} = \left(\sqrt[n]{\frac{\text{ultimo Año}}{\text{primer Año}}} \right) - 1$$

$$\text{Tasa de crecimiento anual} = \left(\sqrt[10]{\frac{45644023}{40349388}} \right) - 1$$

$$\text{Tasa de crecimiento anual} = \left(\sqrt[9]{1,13121971} \right) - 1$$

$$\text{Tasa de crecimiento anual} = 0,01553143 = 1.55\%$$

- **Tasa de crecimiento:** Este promedio porcentual anual del cambio en el número de habitantes, nos da como resultado un superávit (o déficit) de nacimientos y muertes, y el balance de los migrantes que entran y salen de un país.

El porcentaje puede ser positivo o negativo. La tasa de crecimiento es un factor que determina la magnitud de las demandas que un país debe satisfacer por la evolución de las necesidades de su pueblo en cuestión de infraestructura (por ejemplo, escuelas, hospitales, vivienda, carreteras), recursos (por ejemplo, alimentos, agua, electricidad), y empleo.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

$$2010 = y + TCA$$

$$2010 = 45644023 * 1.55\%$$

$$2010 = 45644023 + 707482.35$$

$$2010 = \boxed{46351505}$$

$$2016 = 50056846 * 1.55\%$$

$$2016 = 50056846 + 775881.11$$

$$2016 = \boxed{50832727}$$

$$2011 = 46351505 * 1.55\%$$

$$2011 = 46351505 + 718448.33$$

$$2011 = \boxed{47069953}$$

$$2017 = 50832727 * 1.55\%$$

$$2017 = 50832727 + 787907.27$$

$$2017 = \boxed{51620634}$$

$$2012 = 47069953 * 1.55\%$$

$$2012 = 47069953 + 729584.27$$

$$2012 = \boxed{47799537}$$

$$2018 = 51620634 * 1.55\%$$

$$2018 = 51620634 + 800119.83$$

$$2018 = \boxed{52420754}$$

$$2013 = 47799537 * 1.55\%$$

$$2013 = 47799537 + 740892.82$$

$$2013 = \boxed{48540430}$$

$$2019 = 52420754 * 1.55\%$$

$$2019 = 52420754 + 812521.69$$

$$2019 = \boxed{53233276}$$

$$2014 = 48540430 * 1.55\%$$

$$2014 = 48540430 + 752376.67$$

$$2014 = \boxed{49292807}$$

$$2020 = 53233276 * 1.55\%$$

$$2020 = 53233276 + 82511.55$$

$$\boxed{53315788}$$

$$2015 = 49292807 * 1.55\%$$

$$2015 = 49292807 + 764038.51$$

$$2015 = \boxed{50056846}$$

2020=

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN
Cuadro N° 8

AÑO	POBLACIÓN
2000	39.685.655
2001	40.349.388
2002	41.008.227
2003	41.662.073
2004	42.310.775
2005	42.954.279
2006	43.593.035
2007	44.379.598
2008	45.013.672
2009	45.644.023
2010	46.351.505
2011	47.069.973
2012	47.799.537
2013	48.540.430
2014	49.292.807
2015	50.056.846
2016	50.832.727
2017	51.620.634
2018	52.420.754
2019	53.233.276
2020	53.315.788

Fuente: Indexmundi
Elaborado por: Carla Herrera

En este cuadro se observa que la población colombiana tiende a un incremento de los habitantes en relación al año 2010 con más de 46'000.000 habitantes, además tomando en cuenta que para el año 2020 se contara con casi 53'300.000 habitantes.

3.4.3.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Para este proceso se requiere dividir la población (mercado) total, en grupos más pequeños homogéneamente.

Con la segmentación de mercado se puede conocer la esencia real de los consumidores para la elaboración de este proyecto, para aquello se utilizara una segmentación basada en datos demográficos, como es la edad económicamente activa de la población colombiana: que constan entre **15-64 años de edad**; y la tasa de desempleo colombiana es actualmente 12.60%

Distribución de la Población Colombiana Por Edad

Cuadro N° 9

Edad	Porcentaje
0-14	32.9%
15-64	61.2%
65 y mas	5.9%

Fuente: Indexmundi
Elaborado por: Carla Herrera

Tasa de Desempleo en Colombia Año 2010

Cuadro N° 10

Año	Tasa de Desempleo
2010	12.60%

Fuente: Indexmundi
Elaborado por: Carla Herrera

**PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE
ACTIVA DE COLOMBIA (61,20%)**

Cuadro N° 11

AÑO	POBLACIÓN COLOMBIANA PROYECTADA	P.E.A DE COLOMBIA 61.20%	MERCADO POTENCIAL 87.40 % DEL P.E.A. DE COLOMBIA
2010	46.351.505	28.367.121	24.792.864
2011	47.069.973	28.806.823	25.177.164
2012	47.799.537	29.253.317	25.567.399
2013	48.540.430	29.706.743	25.963.694
2014	49.292.807	30.167.198	26.366.131
2015	50.056.846	30.634.790	26.774.806
2016	50.832.727	31.109.629	27.189.816
2017	51.620.634	31.591.828	27.611.258
2018	52.420.754	32.081.501	28.039.232
2019	53.233.276	32.578.765	28.473.841
2020	53.315.788	32.629.262	28.517.975

Fuente: Indexmundi

Elaborado por: Carla Herrera

Según el reporte del DANE la población colombiana económicamente activa está conformada por personas que tienen la capacidad de trabajar, tomando en cuenta también que dentro de este grupo se identifican las personas que son inactivas; esto quiere decir que no están empleados, porque son estudiantes o amas de casa, entre otros; cabe recalcar que en la población económicamente activa existen los subempleados, es decir, que pueden y quieren trabajar en empleos de calidad.

Es por esta razón que es muy importante tomar en cuenta el segmento de mercado para la oferta del producto, identificado a través de la PEA de Colombia; ya que de esta manera se especifica el mercado objetivo.

3.4.4 SITUACIÓN ECONÓMICA DE COLOMBIA

La economía de Colombia es la cuarta de América Latina según el Fondo Monetario Internacional y quinta según el Banco Mundial. Ha experimentado un crecimiento promedio anual de 5,5% desde 2005. En el 2009, 20.5 millones de colombianos sirvieron como fuerza laboral en la economía, con un ingreso promedio de US\$6.700, produciendo US\$319.500 millones para el Producto Interno Bruto (PIB) del país. Sin embargo, la desigualdad en la distribución de riqueza mantiene a un 49.2% de colombianos viviendo por debajo de la línea de pobreza nacional, a lo que se suma el deficiente sistema pensional, el desempleo (11.2% en 2009) y el subempleo.

Cuadro N° 12

Indicadores - 22/07/2011

Inflación	
Meta de inflación	2.0%-4.0% ■
Inflación anual a junio	3.23 ▲
Unidad de Valor Real (UVR)- 22/07/2011	196.6121 ▲
Tasas de interés - 22/07/2011	
Tasa de intervención	4.25% ▲
Tasa Intebancaria - TIB	4.32 ▲
Depósito a Término Fijo - DTF	4.22 ▲
IBR	
IBR Overnight nominal 22/07/2011	4.245 ▲
IBR tasa nominal mes vencido 19/07/2011	4.240 ▲
TRM - 22/07/2011	
Tasa de cambio (TRM)	1,756.38 ▼
Depreciación nominal - últimos 12 meses	-5.93 ▲

FUENTE: DANE

Elaborado por: Carla Herrera

El Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP) es el que define, formula y ejecuta la política económica del país. El Banco de la República de Colombia (BRC) es un organismo independiente que controla la cantidad de dinero y control cambiario de divisas que circula en la economía para evitar recesiones y desempleo a causa de la inflación, además de controlar el crédito interbancario.

Juntos, el MHCP y el BRC regulan el funcionamiento de la economía a nivel nacional con el apoyo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT). El sector empresarial de Colombia se encuentra agremiado en la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) que trata de mantener grupos de empresas del mismo sector económico para que actúen en común acuerdo para el desarrollo. La moneda nacional es el Peso colombiano, equivalente de US\$1 ~ COP\$2013 (promedio 2008).

En 2008, la agricultura en Colombia aportó un 11.5% al PIB nacional y el 22.7% de la fuerza laboral se dedicó a la agricultura, ganadería y pesca. Sin embargo, el principal producto de exportación de Colombia es el petróleo, cuyas reservas estimadas en 1.506 millones de barriles, son desarrolladas por Ecopetrol (14 %) y sociedades anónimas.

Barrancabermeja es el primer centro de la industria petrolífera de este país que en 2007 produjo 550.000 barriles de petróleo por día y abastece para el consumo del país 265.400 barriles también por día, así como por medio de la refinería instalada en su área metropolitana atiende entre el 40 y el 60 % de la demanda de derivados de este importante recurso.

Las exportaciones de Colombia en 2007 ascendieron a US\$30.580 millones de los cuales la mayoría fueron enviados a Venezuela, Ecuador y en un 35 % a los Estados Unidos, su principal socio comercial del que recibe un tratamiento especial para la exportación de productos sin aranceles a ese país, mientras se decide si entra o no en efecto el TLC entre ambos países. Por otro lado, las importaciones alcanzaron una cifra de US\$31.170 millones, proviniendo principalmente de los Estados Unidos, Brasil, México, China, Venezuela y Japón.

Importaciones - procedencia: US 26,8%, Brazil 8,6%, Mexico 8,5%, China 6%, Venezuela 5,6%, Japón 4,1% (2009)

Exportaciones - destino: US 35,8%, Venezuela 11,4%, Ecuador 5,4% (2009)

3.4.5 ACUERDOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES DE COLOMBIA

A finales de la década de los sesenta, el gobierno de Colombia, con el fin de garantizar el crecimiento económico del país, el bienestar de sus habitantes y preparar la economía nacional para su desarrollo en un mundo globalizado, inició una serie de reuniones y acercamientos con sus vecinos geográficos y sus socios comerciales más importantes, buscando llegar a acuerdos que permitieran disminuir o eliminar las restricciones al comercio existentes entre los demás países y Colombia.

Actualmente, Colombia tiene algunos acuerdos internacionales de inversión en vigencia. Un acuerdo bilateral de inversión con Perú y otro con España, que se implementó en septiembre del año pasado; y un tratado de libre comercio (TLC) con un capítulo de inversión con México. Está en proceso de aprobación por parte del Congreso uno con Suiza.

Adicionalmente, los Tratados de Libre Comercio con capítulos de inversión que ya fueron firmados pero aún no han entrado en vigencia, incluyen aquellos con Chile, Centroamérica y Estados Unidos.

A nivel acuerdos bilaterales de inversión, las negociaciones con Bélgica y Luxemburgo ya concluyeron quedando pendiente su suscripción. Están en curso también las negociaciones internacionales de estos acuerdos con Reino Unido y Corea, así como con Francia, Alemania e India.

En el marco de los TLC con Canadá y EFTA también fueron incluidas disciplinas de inversión, al igual que en el acuerdo de asociación que se discute con la Unión Europea.

3.4.6 RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y COLOMBIA

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia se enmarcaron en la definición de la zona de libres comercios establecidos entre los países que componen la Comunidad Andina de Naciones. Luego de alcanzar el objetivo de restablecer tal zona de libre comercio, ahora se busca perfeccionar la normativa que rige dicho mercado amplio e impulsar acciones que contribuyan a la transparencia y faciliten el libre flujo de mercancías.

Con respecto a la política arancelaria bilateral entre Colombia y Ecuador, los dos países mantienen una relación de libre comercio dentro del marco del Acuerdo de Cartagena y la membresía en la Comunidad Andina, razón por la cual sus tasa de arancel aplicado con cero tanto para las importaciones que hace Colombia desde el Ecuador; dándole así una ventaja al producto ecuatoriano en comparación con ciertos productos centroamericanos, que son una importante competencia.

El intercambio comercial entre Ecuador y Colombia ha sido muy beneficioso para los dos países, ya que estos ofrecen múltiples oportunidades de crecimiento económico. Ecuador es el tercer socio comercial de Colombia después de Estados Unidos y Venezuela.

El intercambio comercial se ha incrementado en los últimos años debido al comportamiento favorable tanto de las exportaciones colombianas hacia Ecuador (20 por ciento anual) como de las ecuatorianas hacia Colombia (36 por ciento anual).

El mercado ecuatoriano es una gran plaza para los exportadores nacionales porque es muy dinámico y diversificado, además, la demanda de productos con valor agregado es cada vez mayor, ampliando la oferta de los productos no tradicionales. Para Colombia el mercado de Ecuador también es importante no sólo por la diversificación de productos, sino también por la base de empresas que exportan a este mercado.¹⁷

¹⁷ Banco Central del Ecuador

Es evidente que Colombia es uno de los principales proveedores de mercancías del mercado ecuatoriano pues Ecuador compra un mayor número y valor de productos colombianos de lo que Colombia importa desde ese país. Según datos de Comtrade, en el 2009 Colombia importó desde el Ecuador 1.262 posiciones arancelarias con un valor total de US\$696.8 millones mientras que el Ecuador importó desde Colombia 3.459 posiciones arancelarias por un valor total de US\$1.546,50 millones.

Los productos principales que Ecuador exporta a Colombia son: vehículos; preparaciones de carne, pescado o crustáceos; papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa; calzado; cereales; manufacturas de fundición, de hierro o acero; plástico y sus manufacturas; grasas y aceites; caucho; cacao; hortalizas y algodón, entre otros productos industriales y de alimentos procesados en su gran mayoría. Colombia exporta a Ecuador, productos no tradicionales de distintos sectores, destacándose la exportación de petróleo, vehículos, plástico y sus manufacturas, papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa, productos químicos y farmacéuticos; etc.¹⁸

BALANZA COMERCIAL ECUADOR-COLOMBIA

Cuadro N° 13

PERIODO: ENE/DIC 2001 - ENE/DIC 2008
PRODUCTOS: TODAS LAS PARTIDAS

AÑOS	EXPORTACIONES VALOR FOB MILES (USD)	IMPORTACIONES VALOR FOB MILES (USD)	BALANZA COMERCIAL
2001	323.945	762.693	-438.748
2002	362.498	902.310	-539.812
2003	362.196	901.012	-538.816
2004	281.996	1.107.448	-825.452
2005	471.284	1.383.168	-911.884
2006	715.264	1.546.543	-831.279
2007	650.627	1.448.837	-798.210
2008	775.283	1.652.474	-877.191
2009	673.136	1.452.605	-779.442
TOTAL:	4.616.229	11.157.063	-6.540.834

Fuente: TRADEMAP / Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Carla Herrera

¹⁸ CORPEI, “Guía para exportar a Colombia”

En 2009 las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia, de acuerdo al cuadro de la balanza comercial no arrojan un resultado positivo ya que las importaciones son mayores, lo cual es desfavorable para nuestro país.

3.5 METODOLOGÍA PARA DETERMINAR EL LA OFERTA Y DEMANDA DEL PRODUCTO

Es necesario primero conocer el Consumo Aparente, para determinar la oferta y demanda del tomate riñón, identificando su producción, importaciones y exportaciones de esta verdura en Colombia; y así, se podrá analizar en conjunto la oferta y la demanda del mercado colombiano.

Mediante el método de mínimos cuadrados, proyección lineal, etc. se realizarán estas proyecciones, ya que a través de estos cálculos podemos obtener datos extras para poder proyectar en serie de tiempos.

3.5.1 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

CONSUMO NACIONAL APARENTE (CNA)

Es la cantidad de un determinado bien o servicio que requiere el mercado objetivo, su fórmula es:

$$\text{CAN} = \text{Producción Nacional} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

Para realizar este consumo es necesario analizar el mercado colombiano en sí, para poder determinar su comportamiento.

PRODUCCIÓN NACIONAL Y EXPORTACIONES

Colombia es esencialmente agrícola y esta actividad constituye la industria más generalizada del pueblo colombiano; el tomate es la hortaliza más difundida en todo el mundo, tomando en cuenta que el tomate ecuatoriano tiene gran aceptación en dicho mercado.

Su demanda aumenta continuamente y con ella su cultivo, producción y comercio. El incremento anual de la producción en los últimos años se debe principalmente al aumento en el rendimiento y en menor proporción al aumento de la superficie cultivada.

PRODUCCIÓN DE TOMATE EN COLOMBIA (Toneladas)

Cuadro N° 14

AÑO	COLOMBIA
2000	35.7082,00
2001	39.8330,00
2002	41.1151,00
2003	39.3318,00
2004	40.2864,00
2005	42.0061,00
2006	44.3587,00
2007	47.4317,00
2008	49.0929,00
2009	45.7438,00

Fuente: FAO

Elaborado por: Carla Herrera

**PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN
DE TOMATE EN COLOMBIA
(Toneladas)**

Cuadro N° 15

AÑOS	Producción (Y)	(X)	X . Y	X ²
2002	411.151.000,00	-3	-1.233.453.000,00	9
2003	393.318.000,00	-2	-786.636.000,00	4
2004	402.864.000,00	-1	-402.864.000,00	1
2005	420.061.000,00	0	0,00	0
2006	443.587.000,00	1	443.587.000,00	1
2007	474.317.000,00	2	948.634.000,00	4
2008	490.929.000,00	3	1.472.787.000,00	9
	3.036.227.000,00		442.055.000,00	28

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Carla Herrera

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

$$b = \frac{\sum x.y}{x^2}$$

$$a = \frac{3036227 ,00}{7}$$

$$b = \frac{442055 ,00}{28}$$

$$a = 433746,71$$

$$b = 15787,68$$

$$y = a + bx$$

$$y = 433746,71 + 15787,68(X)$$

AÑOS	Producción Nacional Colombia
2010	512.685.107,14
2011	528.472.785,71
2012	544.260.464,29
2013	560.048.142,86
2014	575.835.821,43
2015	591.623.500,00
2016	607.411.178,57
2017	623.198.857,14
2018	638.986.535,71
2019	654.774.214,29
2020	670.561.892,86

X	15.787,68 (x)
5	78.938.392,86
6	94.726.071,43
7	110.513.750,00
8	126.301.428,57
9	142.089.107,14
10	157.876.785,71
11	173.664.464,29
12	189.452.142,86
13	205.239.821,43
14	221.027.500,00
15	236.815.178,57

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Carla Herrera

**PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN
DE TOMATE EN COLOMBIA**

$$y = a + b (x)$$

$$y = 433746,71 + 15787,68(X)$$

2010	2016
y = 433746,714 + 15787,68 (5)	y = 433746,714 + 15787,68 (11)
y = 512685,114	y = 607411,194
2011	2017
y = 433746,714 + 15787,68 (6)	y = 433746,714 + 15787,68 (12)
y = 528472,794	y = 623198,874
2012	2018
y = 433746,714 + 15787,68 (7)	y = 433746,714 + 15787,68 (13)
y = 544260,474	y = 638986,554
2013	2019
y = 433746,714 + 15787,68 (8)	y = 433746,714 + 15787,68 (14)
y = 560048,154	y = 654774,234
2014	2020
y = 433746,714 + 15787,68 (9)	y = 433746,714 + 15787,68 (15)
y = 575835,834	y = 670561,914
2015	
y = 433746,714 + 15787,68 (10)	
y = 591623,514	

Por otra parte, Colombia tiene una alta producción de tomate en comparación a Ecuador, las importaciones colombianas de esta hortaliza son posteriormente reexportadas con un gran porcentaje de aceptación de este producto en el mundo pero, dejando también para su consumo local.

EXPORTACIONES:

**EXPORTACIONES DE COLOMBIA A TODO EL MUNDO
(Miles de dólares)
Cuadro N° 16**

Año	Exportaciones
2001	12.301.474
2002	11.897.475
2003	13.092.204
2004	16.729.661
2005	21.190.440
2006	24.390.976
2007	29.991.332
2008	37.625.880
2009	32.852.986

Fuente: FAO/ Trademap

Elaborado por: Carla Herrera

**EXPORTACIONES DE COLOMBIA A ECUADOR
(Miles de dólares)
Cuadro N° 17**

Año	Exportaciones
2001	699.895
2002	811.521
2003	778.932
2004	1.010.624
2005	1.324.408
2006	1.237.076
2007	1.276.036
2008	1.499.562
2009	1.257.334

Fuente: FAO/ Trademap

Elaborado por: Carla Herrera

**EXPORTACIONES DE TOMATE
DE COLOMBIA A TODO EL MUNDO
(toneladas)**

Cuadro N° 18

Año	Exportaciones
2001	408.000,00
2002	285.000,00
2003	49.000,00
2004	386.000,00
2005	452.000,00
2006	304.000,00
2007	211.000,00
2008	199.000,00

Fuente: FAO/ Trademap

Elaborado por: Carla Herrera

**PROYECCIÓN DE EXPORTACION DE TOMATE
DE COLOMBIA A TODO EL MUNDO
(toneladas)**

Cuadro N° 19

AÑOS	EXPORTACIONES (Y)	(X)	X . Y	X ²
2002	285.000,00	-3	-855.000	9
2003	49.000,00	-2	-98.000	4
2004	386.000,00	-1	-386.000	1
2005	452.000,00	0	0	0
2006	304.000,00	1	304.000	1
2007	211.000,00	2	422.000	4
2008	199.000,00	3	597.000	9
	1.886.000,00		-16.000	28

Elaborado por: Carla Herrera

$$a = \frac{\Sigma y}{n}$$

$$a = \frac{1.886.000}{7}$$

$$a = 269428,57$$

$$b = \frac{\Sigma x \cdot y}{x^2}$$

$$b = \frac{-16.000}{28}$$

$$b = -571,43$$

$$y = a + bx$$

$$y = 269428,57 + (-571,43)(X)$$

PROYECCIONES

Año	Exportaciones
2010	266.571,42
2011	265.999,99
2012	265.428,56
2013	264.857,13
2014	264.285,70
2015	263.714,27
2016	263.142,84
2017	262.571,41
2018	261.999,98
2019	261.428,55
2020	260.857,12

	x	$(-571,43) \cdot x$
X	5	-2.857,15
X	6	-3.428,58
X	7	-4.000,01
X	8	-4.571,44
X	9	-5.142,87
X	10	-5.714,30
X	11	-6.285,73
X	12	-6.857,16
X	13	-7.428,59
X	14	-8.000,02
x	15	-8.571,45

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Carla Herrera

PROYECCIONES DE EXPORTACIÓN DE TOMATE
DE COLOMBIA A TODO EL MUNDO

$$y = a + b (x)$$

$$y = 269428,57 + (-571,43)(X)$$

	2010		2016
y =	269428,57 + (-571,43)(5)	y =	269428,57 + (-571,43)(11)
y =	266571,42	y =	263142,84
	2011		2017
y =	269428,57 + (-571,43)(6)	y =	269428,57 + (-571,43)(12)
y =	265999,99	y =	262571,41
	2012		2018
y =	269428,57 + (-571,43)(7)	y =	269428,57 + (-571,43)(13)
y =	265428,56	y =	261999,98
	2013		2019
y =	269428,57 + (-571,43)(8)	y =	269428,57 + (-571,43)(14)
y =	264857,13	y =	261428,55
	2014		2020
y =	269428,57 + (-571,43)(9)	y =	269428,57 + (-571,43)(15)
y =	264285,7	y =	260857,12
	2015		
y =	269428,57 + (-571,43)(10)		
y =	263714,27		

Importaciones:

Colombia importa toda clase de productos entre estos están: materias primas, artículos de primera necesidad, petróleo, banano, piezas, productos alimenticios; entre otros.

Sus principales proveedores son:

En resumen aproximadamente el 80% de su comercio lo realiza con Estados Unidos, Unión Europea y China

IMPORTACIONES TOTALES DE COLOMBIA (Miles de dólares)

Cuadro N° 20

Año	Importaciones
2001	12.820.325
2002	13.189.937
2003	13.880.584
2004	17.099.508
2005	21.204.162
2006	26.162.440
2007	32.897.044
2008	39.668.840
2009	32.897.672

Fuente: FAO/ Trademap

Elaborado por: Carla Herrera

IMPORTACIONES DESDE ECUADOR
(Miles de Dólares)

Cuadro N° 21

Año	Importaciones
2001	318.201
2002	367.176
2003	409.651
2004	380.057
2005	529.001
2006	696.929
2007	732.792
2008	809.616
2009	694.567

Fuente: FAO/ Trademap

Elaborado por: Carla Herrera

IMPORTACIONES DE TOMATE TOTALES DE COLOMBIA
A TODO EL MUNDO
(toneladas)

Cuadro N° 22

Año	Importaciones
2002	25
2003	230
2004	484
2005	362
2006	386
2007	3.752
2008	3.338
2009	2.484

Fuente: FAO/ Trademap

Elaborado por: Carla Herrera

**PROYECCIÓN IMPORTACIONES DE TOMATE TOTALES
DE COLOMBIA
(toneladas)**

Cuadro N° 23

AÑOS	Importaciones (Y)	(X)	X . Y	X ²
2002	25.000,00	-3	-75.000	9
2003	230.000,00	-2	-460.000	4
2004	484.000,00	-1	-484.000	1
2005	362.000,00	0	0	0
2006	386.000,00	1	386.000	1
2007	3.752.000,00	2	7.504.000	4
2008	3.338.000,00	3	10.014.000	9
Σ	8.577.000,00		16.885.000	28

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Carla Herrera

$$y = a + bx$$

$$y = 1225286 + 603035,71(X)$$

PROYECCIONES

Año	Importaciones
2010	4.240.464,26
2011	4.843.499,97
2012	5.446.535,68
2013	6.049.571,39
2014	6.652.607,10
2015	7.255.642,81
2016	7.858.678,52
2017	8.461.714,23
2018	9.064.749,94
2019	9.667.785,65
2020	10.270.821,36

	X	(603035,71)*x
X	5	3.015.178,55
X	6	3.618.214,26
X	7	4.221.249,97
X	8	4.824.285,68
X	9	5.427.321,39
X	10	6.030.357,10
X	11	6.633.392,81
X	12	7.236.428,52
X	13	7.839.464,23
X	14	8.442.499,94
X	15	9.045.535,65

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Carla Herrera

PROYECCIÓN IMPORTACIONES DE
TOMATE DE COLOMBIA

$$y = a + bx$$

$$y = 1225285,71 + 603035,71(X)$$

2010
y = 1225285,71 + 603035,71 (5)
y = **4240464,26**

2016
y = 1225285,71 + 603035,71 (11)
y = **7858678,52**

2011
y = 1225285,71 + 603035,71 (6)
y = **4843499,97**

2017
y = 1225285,71 + 603035,71 (12)
y = **8461714,23**

2012
y = 1225285,71 + 603035,71 (7)
y = **5446535,68**

2018
y = 1225285,71 + 603035,71 (13)
y = **9064749,94**

2013
y = 1225285,71 + 603035,71 (8)
y = **6049571,39**

2019
y = 1225285,71 + 603035,71 (14)
y = **9667785,65**

2014
y = 1225285,71 + 603035,71 (9)
y = **6652607,1**

2020
y = 1225285,71 + 603035,71 (15)
y = **10270821,4**

2015
y = 1225285,71 + 603035,71 (10)
y = **7255642,81**

CONSUMO NACIONAL APARENTE

Cuadro N° 24

AÑOS	Producción Nacional Canadá Kg.	Importaciones Kg.	Exportaciones kg.	C.N.A
2010	512.685.107,14	4.240.464,29	266.571,43	516.659.000,00
2011	528.472.785,71	4.843.500,00	266.000,00	533.050.285,71
2012	544.260.464,29	5.446.535,71	265.428,57	549.441.571,43
2013	560.048.142,86	6.049.571,43	264.857,14	565.832.857,14
2014	575.835.821,43	6.652.607,14	264.285,71	582.224.142,86
2015	591.623.500,00	7.255.642,86	263.714,29	598.615.428,57
2016	607.411.178,57	7.858.678,57	263.142,86	615.006.714,29
2017	623.198.857,14	8.461.714,29	262.571,43	631.398.000,00
2018	638.986.535,71	9.064.750,00	262.000,00	647.789.285,71
2019	654.774.214,29	9.667.785,71	261.428,57	664.180.571,43
2020	670.561.892,86	10.270.821,43	260.857,14	680.571.857,14

Elaborado por: Carla Herrera

CONSUMO PER CÁPITA

Cuadro N° 25

AÑOS	Consumo Nacional Aparente	Población E. A. Colombia	Consumo Per Cápita
2010	516.659.000,00	28.367.121	18
2011	533.050.285,71	28.806.823	19
2012	549.441.571,43	29.253.317	19
2013	565.832.857,14	29.706.743	19
2014	582.224.142,86	30.167.198	19
2015	598.615.428,57	30.634.790	20
2016	615.006.714,29	31.109.629	20
2017	631.398.000,00	31.591.828	20
2018	647.789.285,71	32.081.501	20
2019	664.180.571,43	32.578.765	20
2020	680.571.857,14	32.629.262	21

Elaborado por: Carla Herrera

3.5.2 OFERTA DEL PROYECTO

En la siguiente parte se podrá ver las cantidades de tomate fresco que se ofrecerá para cubrir la Demanda Insatisfecha que existe en Colombia; tomando en cuenta que la oferta del proyecto nos indicara cual será la cantidad que nosotros podremos exportar para cubrir las necesidades del mercado colombiano.

A nivel nacional en el 2009 tomando referencia como ejemplo; se cosecharon 4.292 hectáreas, de las cuales 2.075 hectáreas corresponden a las provincias de la Costa, que representan el 48,3% de la superficie cosechada a nivel nacional. La producción obtenida a nivel nacional corresponde a 53.241 toneladas métricas, la Costa participa con 23.003 toneladas, equivalentes al 43,2%. Guayas es la provincia de mayor producción con 18.460 toneladas en el año 2009, equivalentes a 34,67% y con una producción promedio de 11.332 kilos por hectárea (249,82 quintales por hectárea).

La producción nacional de tomate riñón en el Ecuador en el año 2009 es de 207287,00 Tm dato fundamental con el cual se hace referencia para comenzar con la exportación de esta hortaliza en el año 2010; de esta manera se inicia con 75 toneladas métricas por año, divididas en 3 envíos; a partir del segundo, tercero y cuarto año se aumentara un envío mas, manteniéndose esta cifra hasta el año 10.

Con los datos arrojados del Consumo Nacional Aparente y las proyecciones de la población, obtuvimos el consumo per cápita, esta variable y el Consumo Recomendado nos permiten determinar el Déficit, de esta manera podemos determinar el porcentaje de la oferta exportable para el año 2010 que es el primer año en el que se va a exportar teniendo como dato que la Demanda Insatisfecha es de 90.222,742 toneladas y la primera embarcación es de 25 toneladas, cubrirá el 0,001 de lo que es dicha demanda de esta hortaliza.

Hay que tomar en cuenta que el principal país proveedor de tomate riñón para Colombia es Ecuador ya que esta cerca como país y se le facilita hacer negociaciones con el mismo, ya sea vía marítima, aérea o terrestre que es la más conveniente.

3.5.2.1 Producción de Tomate Riñón en el Ecuador

De acuerdo con los datos otorgados por el Banco Central del Ecuador de las empresas que producen tomate riñón, se elabora el siguiente cuadro detallando cada una de éstas; y de esta manera se puede tomar como referencia la oferta del tomate riñón en general. Es así, que con dicho cuadro podemos sacar un promedio de producción de 864.000 kg anuales, con una muestra de solo dos empresas.

Cuadro N° 26

LISTADO DE EMPRESAS PRODUCTORAS DE TOMATE RIÑÓN		
Número	Nombre de la Empresa	Cuidad
1	VICTOR GEOVANNY CAISAGANO CUJI	Tungurahua
2	HECTOR FABIAN GALEANO VIERA	Carchi
3	SEGUNDO ROBERTO MACIAS PONCE	Pichincha
4	TOMATE SWEET GRAPE	Pichincha
5	TOMATE VIERY S.A	Imbabura
6	LA CASERA	Tulcán
7	HORTALIZAS FREILAN	Tulcán
8	TOMATES CUAMACAT	Tungurahua
9	AGROPEZ CIA. LTDA.	Pichincha
10	TOMATES PUMPKIN	Pichincha

Elaborado por: Carla Herrera

La oferta realizada es en base a un consumo regular durante todo el año sin importar que sea temporada alta o baja debido a que Colombia es un país que nos está comprando todo el tiempo; es así que la primera oferta de exportación es de **75 TM**, divididas en 3 envíos por año de **25 TM = 24696 kg** cada uno.

OFERTA PROYECTADA

Cuadro No. 27

Años	Oferta Proyectada
TM	
2010	75,00
2011	98,00
2012	121,00
2013	144,00
2014	144,00
2015	144,00
2016	144,00
2017	144,00
2018	144,00
2019	144,00
2020	144,00

Elaborado por: Carla Herrera

PRODUCCIÓN DE TOMATE EN ECUADOR (toneladas)

Cuadro N° 28

Año	Producción	x	x.y	x ²
Y				
2002	58.645,00	-3,5	-205.257,50	12,25
2003	45.046,00	-2,5	-112.615,00	6,25
2004	84.886,00	-1,5	-127.329,00	2,25
2005	72.160,00	-0,5	-36.080,00	0,25
2006	61.929,00	0,5	30.964,50	0,25
2007	70.094,00	1,5	105.141,00	2,25
2008	50.552,00	2,5	126.380,00	6,25
2009	46.537,00	3,5	162.879,50	12,25
TOTAL :	489.849,00		-55.916,50	42,00

Fuente:

Trademap

Elaborado por:

Carla Herrera

$$a = \frac{\Sigma y}{n}$$

$$a = \frac{489849,00}{8}$$

$$b = \frac{\Sigma x.y}{x^2}$$

$$b = \frac{-55916,50}{42}$$

$$y = a + bx$$

$$y = 61231,13 + (-1331,35)(X)$$

PROYECCIONES

Año	Producción
2010	55.240,07
2011	53.908,73
2012	52.577,38
2013	51.246,04
2014	49.914,69
2015	48.583,35
2016	47.252,00
2017	45.920,65
2018	44.589,31
2019	43.257,96
2020	41.926,62

X	$(-1331,35)*x$	
X	4,5	-5991,05
X	5,5	-7322,40
X	6,5	-8653,74
X	7,5	-9985,09
X	8,5	-11316,43
X	9,5	-12647,78
X	10,5	-13979,13
X	11,5	-15310,47
X	12,5	-16641,82
X	13,5	-17973,16
X	14,5	-19304,51

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Carla Herrera

$$a = 61231,13$$

$$b = -1331,35$$

PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DEL TOMATE EN ECUADOR

$$y = a + b (x)$$

$$y = 61231,35 + (-1331,35)(X)$$

$$\begin{aligned} & \mathbf{2010} \\ y = & 61231,35 + (-1331,35)(4,5) \\ y = & \mathbf{55240,28} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \mathbf{2011} \\ y = & 61231,35 + (-1331,35)(5,5) \\ y = & \mathbf{53908,71} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \mathbf{2012} \\ y = & 61231,35 + (-1331,35)(6,5) \\ y = & \mathbf{52577,36} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \mathbf{2013} \\ y = & 61231,35 + (-1331,35)(7,5) \\ y = & \mathbf{51246,01} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \mathbf{2014} \\ y = & 61231,35 + (-1331,35)(8,5) \\ y = & \mathbf{49914,66} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \mathbf{2015} \\ y = & 61231,35 + (-1331,35)(9,5) \\ y = & \mathbf{48583,31} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \mathbf{2016} \\ y = & 61231,35 + (-1331,35)(10,5) \\ y = & \mathbf{47252,18} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \mathbf{2017} \\ y = & 61231,35 + (-1331,35)(11,5) \\ y = & \mathbf{45920,61} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \mathbf{2018} \\ y = & 61231,35 + (-1331,35)(12,5) \\ y = & \mathbf{44589,26} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \mathbf{2019} \\ y = & 61231,35 + (-1331,35)(13,5) \\ y = & \mathbf{43257,91} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \mathbf{2020} \\ y = & 61231,35 + (-1331,35)(14,5) \\ y = & \mathbf{41926,56} \end{aligned}$$

Es muy importante conocer la capacidad de producción del producto a nivel nacional, de esta manera se puede deducir una oferta exportable mas apegada a la realidad del Ecuador, de esta manera podemos prevenir inconvenientes con los clientes por la falta de capacidad de producción para atender la demanda colombiana.

3.6 PRECIO

Desde el punto de vista de la mercadotecnia, el precio debe entenderse como el costo de los consumidores que están dispuestos a pagar por adquirir el producto; dicho precio se realizara en una negociación en termino FCA Franco Porteador (Free Carrier (named place)), el mismo que es muy conveniente para las dos partes.

Los productores nacionales de tomate riñón venden la caja a un precio de \$8,00; las mismas que contienen de 150 unidades e incluso tomando en cuenta que en el mercado interno venden al consumidor estas cajas entre \$10 - \$14 dólares, este dato es muy importante para poder determinar el precio de venta en el mercado internacional.

De acuerdo con los datos de la FAO el Ecuador exporta tomate riñón a un precio de \$362,20 (USD/toneladas); se dice que en Colombia el tomate del Ecuador es muy aceptado, hecho por el cual el proyecto sería rentable y a la vez se espera que la inversión inicial permita recuperar en un periodo muy aceptable.

3.7 COMERCIALIZACIÓN Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN DEL TOMATE

La comercialización es fundamental para toda empresa, poniendo a disposición los productos de los consumidores, llegando a posicionarse en un buen mercado, que a la vez aumenten las ventas y se vean reflejadas en las utilidades.

Con una correcta comercialización, se llegara directamente a la satisfacción de los consumidores de forma efectiva, a un bueno precio y con un excelente producto.

3.7.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución son muy importantes hasta llegar al consumidor final, teniendo las mejores condiciones posibles para que el producto llegue en perfecto estado.

Existen cuatro canales de comercialización que son:

1) Productor – Consumidor

Es cuando el productor vende el bien directamente al consumidor final.

2) Productores – Minoristas – Consumidor

El productor distribuye a intermediarios minoristas el producto, para que estos a la vez lo vendan al consumidor final.

3) Productores – Mayoristas – Minoristas – Consumidor

Los mayoristas son quienes distribuyen el producto a los minoristas, para que estos vendan al consumidor final.

4) Productores – Agentes – Mayoristas – Minoristas

Este tipo de canal es más utilizado para la venta de productos agrícolas, cuando se trata de exportar (este es el canal que se utilizará en el proyecto).

El primer tipo de comercialización se lo conoce con el nombre de **distribución directa**, por lo que no intervienen intermediarios y generalmente es utilizado por empresas que tienen oficinas propias en el lugar o destino del consumidor final, para ello se requiere grandes capitales, como por ejemplo las **transnacionales**.

Los tipos de comercialización **2, 3 y 4**, llamadas **distribución indirecta**, que se caracteriza por tener uno o más niveles de intermediarios o agentes; además, encarecen el precio por la ganancia que reciben los intermediarios y generalmente este tipo de distribución se utiliza por las empresas o personas que desean iniciar sus exportaciones y es el canal de distribución en la que se va a enfocar este proyecto ya que será una distribución indirecta para la entrega del producto.

Es por esta razón que para llegar al mercado colombiano, es necesario hacerla mediante dicha distribución tomando en cuenta, el riesgo que puede ocasionar al incursionar a este mercado sin la debida experiencia.

3.7.2 ESTRATÉGIAS DE INGRESO AL MERCADO COLOMBIANO

Los colombianos son expertos en el área comercial y siempre están buscando reducir los costos de comercialización por lo que ellos como tal evitan contar con intermediarios, prefiriendo siempre adquirir directamente de los productores o exportadores a la empacadora exportadora, llegando al intermediario en Colombia y así dicha empresa compradora se encargará de la distribución final del tomate riñón ya sean minoristas o mayoristas.

El nombre de la empresa será VAN-VEGETABLES S.A.; la misma que se encargará de entregar el producto al agente importador o distribuidor mayorista, en el lugar convenido en el país de destino; en termino FCA (Free Carrier (named place)), el lugar que se descargara la mercancía es en Tulcán- Ecuador en el parking de contenedores y que a su vez toma la responsabilidad de la mercancía el comprador; quién luego se encarga de la venta del producto.

El ingreso al mercado colombiano será a través del siguiente canal de distribución:

CANAL DE DISTRIBUCIÓN



CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico aporta información cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que debería contener una nueva unidad en operación con esto hablamos de la tecnología, magnitud de costos de inversión, recursos, provisiones para una nueva unidad productiva.





En base a la oferta exportable, es necesario determinar la posibilidad técnica de comercialización de tomate riñón, la localización correcta y a la vez identificar el proceso de empaque más apropiado en base a estos datos poder así poner en marcha el desarrollo de este proyecto.

4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

4.1.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la localización y requerimientos técnicos más adecuados para Exportación de tomate riñón al mercado colombiano, tamaño óptimo, flujo de procesos desde el punto de una estructura física y a la vez financiera.

4.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

-  Determinar la localización más adecuada para la empresa y su correcta optimización de recursos.
-  Establecer el tamaño apropiado del proyecto.
-  Seleccionar los mejores envases, empaques y embalajes para los tomates.
-  Analizar la viabilidad técnica del proyecto y exportación de tomate riñón al mercado de Colombia.

- Identificar los factores determinantes para poner en marcha este proyecto de exportación.
- Fijar el modelo de estructura para la organización.

El estudio técnico pretende responder a varias interrogantes de este proyecto; cuando, cuanto, como, donde producir los bienes o servicios requeridos por la población.

4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización es un aspecto importante dentro del proyecto, ya que nos indica el punto exacto de ubicación de la planta empacadora y exportadora del tomate riñón.

Así para determinar la localización se debe definir la macro localización y micro localización.

Mediante el método cualitativo puedo determinar a través de puntos el lugar de localización más óptimo, identificando factores que sean de gran utilidad y así obtener varias alternativas posibles.

4.2.1 Macro Localización

Consiste en el lugar aproximado donde se va a establecer el proyecto, determinando la región, zona. Este proyecto se concentrara en Natabuela- Provincia de Imbabura; de acuerdo con los estudios realizados, esta zona del Ecuador es muy productiva por lo que se cultiva allí el tomate riñón.

El proyecto se desarrollara en territorio ecuatoriano en base a estudios realizados de producción a nivel nacional.

En el Ecuador el porcentaje de superficie sembrada se encuentra dividida de esta manera: en la Región Costa el 39.17%, Región Sierra 60.79% y en la Región Oriental 0.04%; esto quiere decir que en la Sierra en la provincia del Cotopaxi, seguido de Imbabura, es donde más se cultiva el tomate dando grandes y buenas cosechas en el año.

4.2.2 MICROLOCALIZACIÓN

Hay que tomar en cuenta que existen varios factores de localización que se deben evaluar antes de tomar una decisión técnica, es por eso que a través del método cualitativo por puntos se puede determinar el lugar óptimo de localización teniendo varias alternativas posibles, así poder evaluar también cada uno de los principales factores que se consideren determinantes para la localización.

Se aplicara el método, a continuación tomando en cuenta las alternativas escogidas dentro de la región, siendo las siguientes:

ZONA A: Guayllabamba

ZONA B: Natabuela- Provincia Imbabura

Cuadro N° 29

FACTORES RELEVANTES	PESO ASIGNADO	ZONA A		ZONA B	
		CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
M.P Disponible	0,25	9	2,25	9	2,25
M.O Disponible	0,20	8	1,60	8	1,60
Cercanía de los Proveedores	0,15	7	1,05	9	1,35
Costo de Vida	0,10	7	0,70	7	0,70
Movimiento Comercial	0,10	8	0,80	8	0,80
Disponibilidad del Terreno	0,15	9	1,35	9	1,35
Vías de Acceso	0,05	6	0,30	8	0,40
SUMA:	1,00		8,05		8,45

Elaborado por: Carla Vanessa Herrera Zurita

ANÁLISIS:

Una vez aplicado el método cualitativo por puntos, de acuerdo a la calificación se determina que la planta industrial se instalara en el sector Este de la Provincia de Imbabura es decir, en la parroquia de Natabuela; con los factores expuestos en el cuadro anterior se puede observar en los resultados que brindan la viabilidad del proyecto, tomando en cuenta la distancia que existe entre los sectores de producción hacia el centro de acopio, contando también con los medios y vías de transporte en buenas condiciones, a demás de los servicios básicos.

4.3 TAMAÑO DEL PROYECTO

La determinación del tamaño del proyecto es muy importante ya que definirá la optimización de recursos permitiendo la reducción de costos y la maximización de los beneficios a futuro, como es la rentabilidad que podría generar su implementación ya que es un proyecto factible porque representa el 0,153% del consumo aparente del Mercado de Colombia.

El lugar donde va a estar situada la empresa VAN-VEGETABLES es en Natabuela-Imbabura en un terreno con una área de 2000 m² de construcción, infraestructura de 880 m²; la misma que consta de una planta industrial, bodega y oficinas aptos para ser ocupadas con las instalaciones de la empresa; además de la cercanía que existirá para nuestros proveedores al momento de la entrega de materia prima. Cabe aclarar que este terreno se arrendará para que la empresa desarrolle sus actividades de recepción, selección y empaque del tomate riñón.

La capacidad de la planta está en función de la disponibilidad de materia prima, que nos provean dichas empresas agricultoras con las que vamos a trabajar, dependiendo de la producción, siembra y cosecha de las mismas. En el Ecuador el porcentaje de superficie sembrada se encuentra dividida de esta manera: en la Región Costa el 39.17%, Región Sierra 60.79% y en la Región Oriental 0.04%; esto quiere decir que en la Sierra en la provincia del Cotopaxi, seguido de Imbabura, es donde más se cultiva el tomate dando grandes y buenas cosechas en el año.

La producción es adecuada, se sembró entre 2.400 y 3.000 árboles y cada uno produjo 150 frutos por planta, dependiendo básicamente de la semilla, de la zona y los cuidados diarios que se preste a la producción. Los productores de tomate efectuaron inversiones adicionales para un buen funcionamiento de los invernaderos y pudieron vender su producto en los mercados a un precio rentable (promedio \$10 dólares la caja).

4.3.1 FACTORES QUE ESTABLECEN EL TAMAÑO DEL PROYECTO

Como primer dato importante de este proyecto fue el Estudio de Mercado, en donde se demuestra que en Colombia existe Demanda Insatisfecha a pesar de existir producción de este producto en dicho país. Para determinar el tamaño de este proyecto, es necesario analizar también los siguientes factores:

4.3.1.1 DEMANDA

Este es el factor más importante ya que mediante este se puede limitar el tamaño del proyecto y así justificar su viabilidad; por lo tanto al haber realizado el Estudio de Mercado se determinó la existencia de una Demanda Insatisfecha considerada en el mercado Colombiano y tomando en cuenta que no puede existir suficiente producción en nuestro país, se pretende iniciar comercializando 75 TM, dividido en 3 envíos de 25 TM o 24696 Kg cada uno; así, de esta manera garantizar la satisfacción de gran parte de la demanda insatisfecha de tomate riñón en el mercado colombiano.

La demanda de este proyecto se va a realizar en un mercado de competencia, cubriendo su demanda insatisfecha; pero a la vez tomando en cuenta que es grande y diversificado, además de muy exigente en el tema de calidad y precios,

La cantidad demandada proyectada a futuro es quizás el factor condicionante más importante del tamaño del proyecto, ya que este proyecto se ha calculado la demanda para un periodo de 10 años.



4.3.1.2 MATERIA PRIMA Y SUMINISTROS E INSUMOS

En un proyecto para que pueda funcionar correctamente y garantizar la producción de cualquier tipo de producto es necesario tener claro las dimensiones de materias primas e insumos que van a ser utilizados en el proceso productivo y a la vez asegurar los suministros permanentes de estos para que al momento de ser exportados lleguen a tener éxito.

En el presente proyecto la empresa VAN-VEGETABLES S.A se dedicara a la comercialización de tomate riñón, además que asegurara la disponibilidad constante del producto por parte de sus proveedores que asistirán con el mismo de forma fluida y eficiente; así evita inconvenientes al momento de cubrir la demanda existente en el mercado colombiano, considerando también su tamaño máximo propuesto en este proyecto.

El proceso de producción y cosecha de esta hortaliza es muy importante ya que así sabemos que es lo que vamos a comercializar como esta producido y sus componentes; cada uno de estos proveedores disponen de 60 Hectáreas con un rendimiento de 9 TM/Ha; las mismas que siembran entre 2.400 y 3.000 árboles y cada uno produce 150 frutos por planta, dependiendo básicamente de la semilla, de la zona y los cuidados diarios que se preste a la producción; al hablar de la cosecha al aire libre se dice que se da un promedio de 2.500 cajas de tomate riñón por hectáreas; este dato es indispensable y fundamental al momento de adquirir este producto para luego ser exportado.

En el sector de Natabuela- Provincia Imbabura están ubicados nuestros proveedores que poseen hectáreas productoras de tomate riñón, las mismas que se agrupan en tres asociaciones y estas son:

-  Agrinca
-  Agroyam
-  Fruittek

Estas asociaciones respaldan el proyecto y contribuyen con la disponibilidad del producto en si o materia prima.

Cajas pequeñas y master de cartón.-

El cartón suele ser macizo y liso o bien con estrías o canales en su superficie. Se realizan cajas de cartón con más o menos profundidad y con gran diversidad de diseños; se caracterizan porque siempre se encuentran abiertas en la parte de arriba y en cuyos por bordes pueden imprimirse el etiquetado con la información del peso u otras identificaciones como la publicidad referente a la empresa de origen, etc. Las cajas de cartón son manejables y limpias, pero tiene un inconveniente que se pueden fácilmente estropear por el apilamiento o manipulación.

Etiquetas de exportación.-

Para esta planta exportadora, la empresa SOITEM, será quien nos venderá las etiquetas para las cajas pequeñas o master de cartón necesarias para la exportación.

4.3.1.3 TEGNOLOGÍA Y EQUIPOS

Es la relación directa que existe con la disponibilidad de equipos, tecnología y maquinaria con las llamadas escalas mínimas de producción; estas podrían limitar también el tamaño mínimo del proyecto pero para esto se realiza un análisis en relación a la disponibilidad de factores de producción de cada país y la capacidad de absorción de los mismos.

Es por eso, que se debe realizar una adecuada ejecución para este proyecto, aprovisionándonos de la maquinaria y equipos necesarios para el buen procesamiento de este producto (hortalizas) y exportarlo en perfecto estado y con alta calidad.

Cuando nos referimos a tecnología es importante contar con una mano de obra altamente calificada y con técnicos especializados en este tipo de procesamiento de la hortaliza y asegurar que la exportación será todo un éxito al momento de llegar al consumidor final en perfecto estado.

En la actualidad, los productores y comercializadores de verduras o frutas frescas tanto en grandes como en pequeños, acceden a equipos que les permiten preservar adecuadamente sus productos, permitiendo alargar su vida útil, en el caso de algunos productos perecible, con la ventaja de que sus costos han ido disminuyendo y están al alcance de pequeños y grandes empresarios.

En este proyecto, se utilizaran las siguientes herramientas de trabajo:

- ✓ Tres balanzas pequeñas
- ✓ Dos balanzas grandes
- ✓ Instalaciones de lavado
- ✓ Una maquina clasificadora de tomate
- ✓ Computadoras con internet instalado
- ✓ Teléfonos para comunicación interna y externa de la empresa
- ✓ Fax
- ✓ Plataforma de etiquetado empaque

4.3.1.4 FINANCIAMIENTO

Este factor denominado financiamiento determina el tamaño óptimo del proyecto, ya que el acceso a recursos financieros facilita la adquisición de maquinaria, adecuaciones, equipos y herramientas necesarias para la realización del proyecto.

Esta empresa está empezando en las actividades comerciales por lo que es una entidad mediana, pero si con el capital suficiente para llevar a cabo el proyecto con las operaciones necesarias comerciales.

Las inversiones, financiamiento y requerimientos para la elaboración del proyecto se detallan en el quinto capítulo.

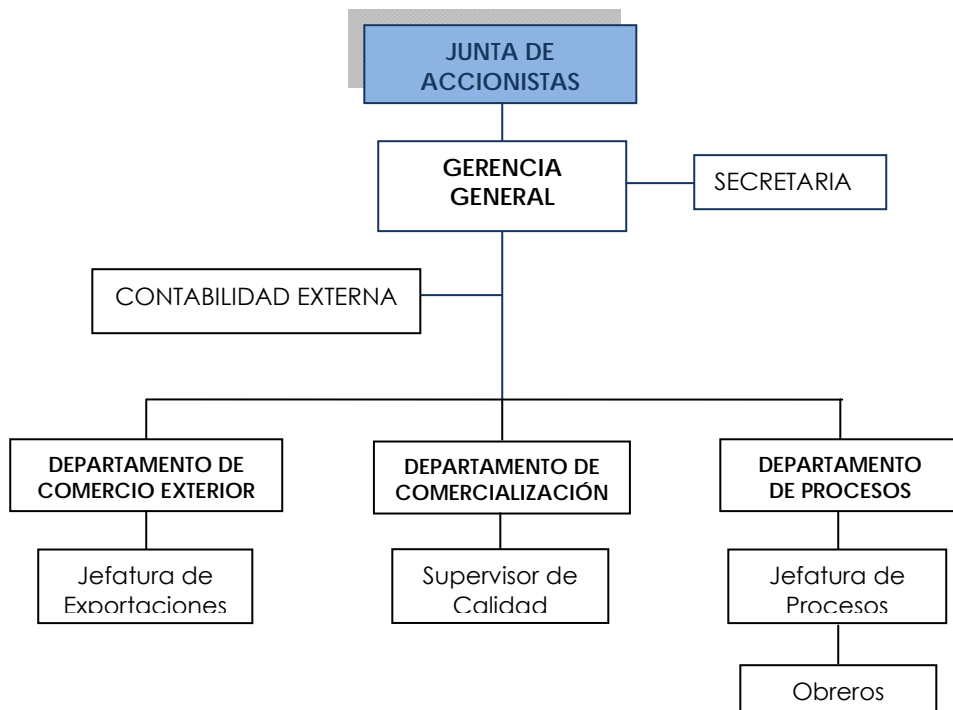
4.3.1.5 LA ORGANIZACIÓN

La estructura organizacional indica el marco orgánico administrativo que permite un desenvolvimiento operacional correcto para la empresa, con la finalidad de establecer la línea de autoridad, actividades a desarrollarse, de acuerdo con la coordinación de la misma.

Otro punto importante es la mano de obra directa; la actividad artesanal en el desarrollo del país es representativa, por ello la existencia de la mano de obra especializada en el procesamiento de verduras como es el tomate riñón, favorece la implementación del proyecto.

Para la función administrativa se cuenta con personas especializadas; a continuación se define la estructura organizacional de VAN-VEGETABLES S.A:

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA VAN-VEGETABLES S.A



FUENTE: Investigación Propia
ELABORADO POR: Carla Herrera

DETALLE DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS AL PERSONAL DE LA EMPRESA:

GERENTE GENERAL.- Esta persona debe alcanzar el posicionamiento nacional e internacional de la empresa.

Funciones:

- Delegar funciones
- Tomar decisiones en el momento adecuado
- Planificar las actividades a llevar a cabo
- Velar por el correcto funcionamiento de la empresa
- Contratar y evaluar al personal
- Mantener una evaluación constante de todas las actividades de la empresa
- Buscar y expandir el servicio a nuevos nichos de mercado
- Fomentar el trabajo en equipo
- Promover de capacitaciones al personal cuando ellos lo ameriten

SECRETARÍA.- Persona que contribuye a la gerencia general a las actividades administrativas y al público brindando una excelente atención a los clientes y destacando la importancia y funcionamiento de la empresa.

Funciones:

- Archivo y documentación
- Coordinar y proveer la información necesaria a los demás departamentos.
- Atención cordial a los clientes
- Mantener nominas de proveedores actualizados con teléfonos y direcciones
- Brindar a los clientes información de cada uno del producto y servicios que ofrece la empresa

CONTABILIDAD EXTERNA.- Manejo adecuado, confidencialidad de los registros contables y cada uno de los informes elaborados de la empresa.

Funciones:

- Contabilizar los ingresos y gastos
- Realizar el pago de proveedores y empleados de la empresa
- Manejo de cuentas bancarias y caja chica
- Adquirir activos fijos necesarios para la empresa
- Autorizaciones de desembolsos en efectivo

- Presentación de balances
- Declaraciones de impuestos

DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR.- Manejo del proceso de comercialización e internacionalización, con sus trámites legales respectivos.

Funciones:

- Fijar precios competitivos
- Determinar a la competencia
- Encargarse de los cobros
- Elaborar un reporte de ventas

Marketing internacional:

- Producto requerido por el cliente
- Mantener el segmento de mercado a través de buenas estrategias.
- Buena publicidad

DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN.- Ofrece la información adecuada y oportuna a los productores y compradores de la fruta para obtener negociaciones eficientes que permitan obtener el beneficio deseado para el éxito de la empresa.

Funciones:

- Diseñar técnicas y tácticas de comercialización
- Contratar y negociar con clientes (importadores- distribuidores)
- Realizar operaciones necesarias para la compra del tomate riñón
- Investigar y analizar nuevos nichos de mercado
- Realizar todos los tramites que pertenecen a las exportaciones
- Mantener relaciones comerciales nacionales e internacionales
- Controlar que la entrega del producto se las haga bajo optimas condiciones, con un alto control de calidad
- Monitorear el comportamiento del consumidor dentro del mercado de Colombia

SUPERVISOR DE CALIDAD.- Controlar y verificar que el producto sea el apropiado para ser exportado al mercado internacional.

Funciones:

- Controlar que el tomate cumpla con los estándares de calidad.
- Controlar el nivel de fertilizantes del tomate riñón
- Controlar que la adquisición del producto se las haya bajo optimas condiciones
- Verificar que el tomate cumpla con los componentes de nutrición

DEPARTAMENTO DE PROCESOS.- Se encarga de las siguientes actividades:

- Control de eficiencia y eficacia en la producción
- Llevar a cabo los procesos de selección, empaque, etiquetado y almacenaje del tomate riñón.

4.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO

En este punto del proyecto se requiere adquirir la información necesaria para la Constitución de la Empresa VAN-VEGETABLES S.A; instalación y funcionamiento de la planta, tomando en cuenta los aspectos y elementos que implicara la puesta en marcha de la empresa. Nos permite escoger la tecnología se va a ser aplicada en el proyecto, así como también la adquisición de equipos y maquinarias.

4.4.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

De acuerdo a la ley en el Ecuador existen cinco tipos de compañías reconocidas y estas son:

- # Compañía en Comandita Simple y Dividida por Acciones
- # Compañía en Nombre Colectivo
- # Compañía Sociedad Anónima
- # Compañía de Responsabilidad Limitada
- # Compañía de Economía Mixta

Luego de conocer los principales tipos de compañías en Ecuador, se ha decidido constituir una Sociedad Anónima ya que a través de esta, la empresa se puede formar con personería jurídica, la misma que poseerá acciones y estas servirán para aumentar el capital de la empresa de una manera más sencilla, según las necesidades y así también se podrán desarrollar las actividades comerciales basadas en las normas y leyes vigentes del Ecuador sin tener inconvenientes posteriores.

Una **sociedad anónima** tiene a la vez ventajas para la constitución de esta empresa.¹⁹

VENTAJAS:

- ⊕ Responsabilidad limitada
- ⊕ Facilidad para trasladar el dominio
- ⊕ Existencia ilimitada
- ⊕ Deducciones fiscales
- ⊕ Capacidad para atraer financiamiento

4.4.2 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Es este punto hay que tomar mucho en cuenta, que como el lugar va a ser arrendado ya consta de 880 m² de infraestructura; es así que se deberá distribuir el espacio físico para cada una de las áreas en que va a estar dividida la planta procesadora de tomate riñón. Logrando obtener un desempeño laboral eficiente y eficaz por parte de los trabajadores de la empresa, con la comodidad necesaria; es por esta razón que todo esto debe estar bien distribuido para bienestar de la empresa y de los empleados.

¹⁹ Minuta de la Empresa VAN-VEGETABLES S.A. Ver Anexo N° 1

Es muy importante tomar en cuenta que el lugar en el que va a estar ubicada la planta de producción de esta empresa, debe estar libre de humo u otra contaminación que le pueda afectar, ya que según la norma ISO 9002, ésta debe contar con un sistema de protección para evitar cualquier tipo de contaminación.

El objetivo fundamental de la distribución de la planta, es encontrar una correcta distribución de las áreas de trabajo y de su equipo, siendo la más satisfactoria y segura para el personal que va a laborar en esta planta.

Para esta empresa Exportadora; la infraestructura de este lugar arrendado es de 880 m² aproximadamente, los mismos que están distribuidos de la siguiente manera:

DETALLE	ÁREA m ²
Zona de Carga o Descarga	150
Área de Recepción e Inspección	30
Área Administrativa	80
Área de Procesamiento	250
Área Laboratorio Control de Calidad	22
Cuarto Frío- Almacenamiento	50
Bodega Materiales para Embalaje	25
Bodega de Materiales de Limpieza	25
Bodega de Equipos y Maquinaria (repuestos)	20
Comedor	40
Vestidores	20
Sanitarios	10
Parqueaderos	150
Guardianía	8

ZONA DE CARGA Y DESCARGA.- Esta zona facilita acciones de desembarque de la materia prima o de los materiales necesarios para el embalaje; así como también el embarque del producto terminado de forma eficaz y eficiente.

ÁREA DE RECEPCIÓN.- En esta área se recibe la materia prima y se tiene contacto con los productores- proveedores de tomate riñón y se asigna un lugar adecuado para colocar el producto recibido para luego ser procesados.

ÁREA ADMINISTRATIVA.- Se realiza las actividades de compra, venta y marketing del producto; de esta manera se asignan oficinas apropiadas para esta actividad.

VESTIDORES.- Es indispensable que el personal cuente con un uniforme apto para desempeñar sus funciones con mayor comodidad e higiene en el proceso productivo, el mismo estará dividido uno para hombre y otro para mujeres; es apropiado que este uniforme cuente con: guantes, gorra para evitar la caída de algún cabello y un mandil de color claro que cubra la ropa que se lleva puesto y en caso de ser necesario, este tiene que ser impermeable.

COMEDOR.- Este es un lugar muy necesario para los trabajadores ya que se les puede proporcionar los alimentos, debido que la planta se encuentra alejada de la ciudad, los mismos que se pueden servir en su hora de almuerzo, a la vez obtener un descanso para luego continuar con sus labores.

SANITARIOS.- Es indispensable contar con baños que serán útiles tanto para el personal de la planta como para las visitas; estos tienen que estar en lugares accesibles evitando estar cerca del área de producción.

ÁREA DE PROCESAMIENTO.- En esta área se realizaran los procesos de selección, lavado, pesado y empaque del tomate riñón.

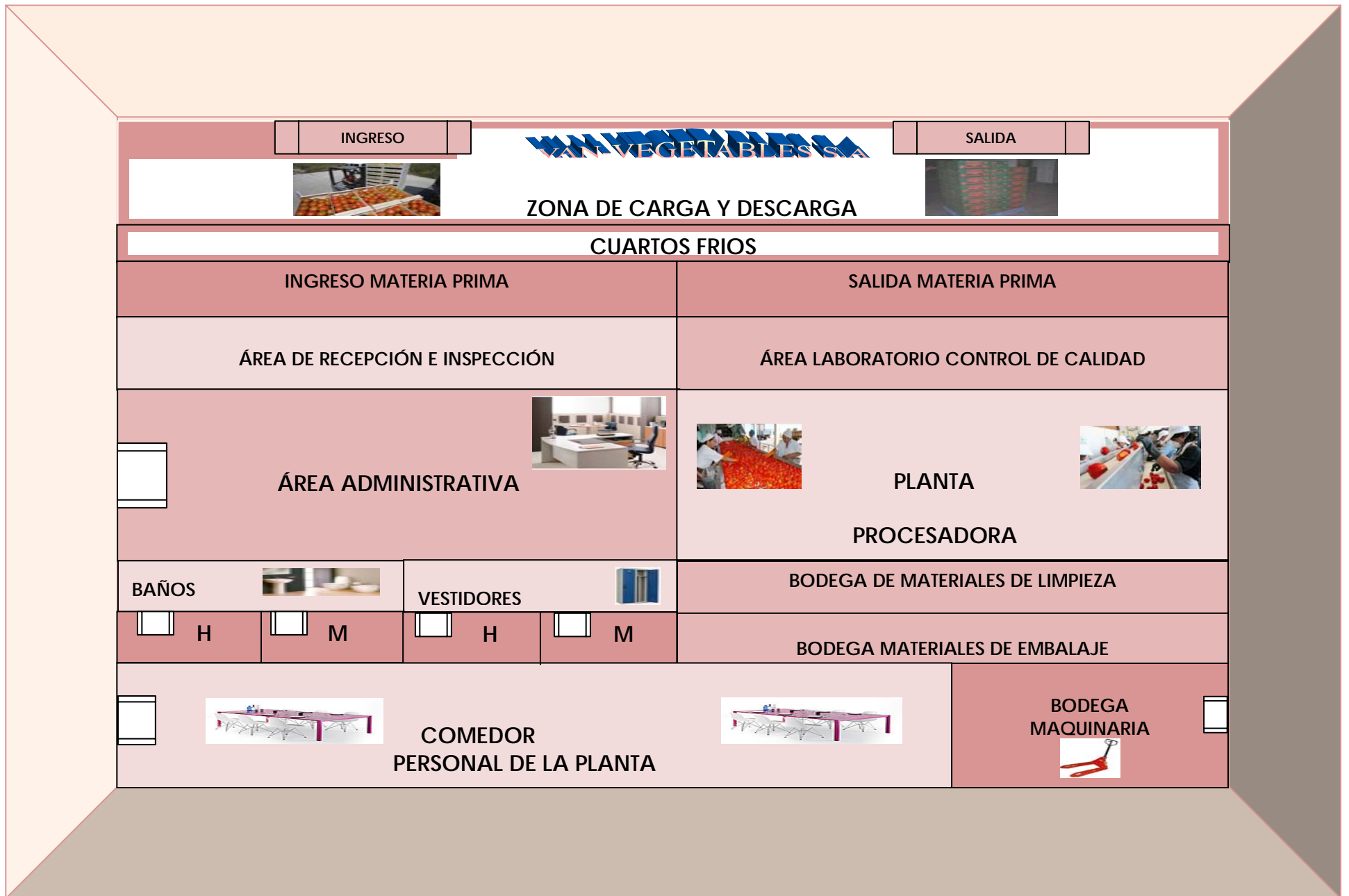
ÁREA LABORATORIO CONTROL DE CALIDAD.- Se selecciona de forma aleatoria algunas cajas en las que el tomate riñón ya este empacado para controlar la calidad del producto que va a ser exportado como: peso, empacado, etiquetado, analizado), evitando futuros inconvenientes o problemas con el producto; así también cumpliendo con la certificación ISO 9002.

CUARTO FRÍO- ALMACENAMIENTO.- Aquí se almacena el producto terminado, controlando también su temperatura hasta el momento de ser enviado a la aduana para ser exportado.

BODEGA DE MATERIALES PARA EL EMBALAJE.- Esta área debe estar ubicada cerca del lugar de empaque del producto; para exportar el tomate riñón la planta procesadora debe contar con todos los materiales de embalaje del producto como son: cartón corrugado, madera, bolsas plásticas, etc.

BODEGA DE MATERIALES DE LIMPIEZA.- Es importante tener un área para guardar los materiales de limpieza ya que son de gran utilidad para la higiene diaria de la planta.

PARQUEADEROS.- Esta área será utilizada por los empleados, proveedores y clientes de la empresa, accediendo con mayor facilidad y comodidad todo tipo de vehículos.



LA PLANTA DE PROCESAMIENTO INDUSTRIAL DE TOMATE RIÑÓN, está construida de estructura metálica, acabados acorde con las necesidades de la planta, puertas de madera en el área administrativa con divisiones de vidrio; el área de procesamiento que se considera la más importante debe estar higiénicamente bien protegida desde su entrada, la misma que estará cubierta con grandes cortinas plásticas, las cuales impedirán la entrada de insectos, y así evitar bacterias.

4.4.3 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

De acuerdo con el tipo de tomate riñón que se adquiera por parte de los proveedores se puede identificar fácilmente que producto puede servir para la venta nacional o en este caso para ser exportados, después de ser procesados.

Las exigencias de mercados internacionales cada vez son muy altas, es por esta razón que se debe tomar en cuenta las competencias que se presentan a nivel mundial y como empresa debe superarse cada día más.

Para el procesamiento del tomate riñón se necesitan seguir algunos pasos, los mismos que se explican en el siguiente flujo grama de procesos:

FLUJOGRAMA DE PROCESO



Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Carla Herrera

Según el Flujo Grama de Procesos, en un día normal de trabajo en total se ocupan **665 minutos**; esto quiere decir que en el proceso de producción se emplean 11 horas con 5 minutos aproximadamente hasta obtener el producto terminado.

El siguiente detalle del Flujo Grama de Procesos está basado en la Planta de Producción "Hortalizas del Ecuador", la cual ha sido una base de estudio con gran utilidad ya que es una guía importante y fundamental para hacer referencia al proceso que se va a realizar en este proyecto con la empresa llamada **VAN-VEGETABLES S.A.**

Las operaciones laborales en esta planta se realizan desde las 7:00 am que es la entrada del personal hasta las 18:00 pm salida del personal; tomando en cuenta que los trabajadores- obreros serán contratados por horas, tienen su almuerzo y enseguida el cambio de turno para continuar con el proceso de producción; luego el Jefe de Operaciones persona encargada de esta labor, da la orden para continuar con el siguiente sin parar para obtener resultados eficaces.

Recepción Materia Prima.- Se efectúa la recepción del tomate riñón en función a la capacidad de las líneas de procesamiento de la planta, jamás se podrá mantener la verdura por más de un día y peor directamente en contacto con el suelo; una vez completada la entrega debe ser bien inspeccionada.



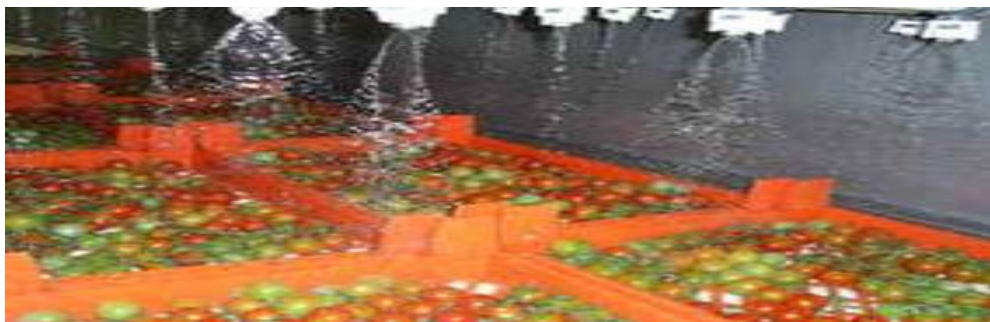
RECEPCIÓN DEL TOMATE RIÑÓN

Selección.- Se escoge las hortalizas sanas de las ya descompuestas por que en el bulto de entrega vienen la materia prima mezclada, en el caso de existir desechos, esto se enviara de nuevo a los productores; esta selección se realizará en mesas o bandas transportadoras de este producto para poder aceptarlas o eliminarlas, a través de la vista u olfato de los operarios encargados de esta función, tomando en cuenta que no todo puede estar dañado, puede existir reparación en la hortaliza.

A la llegada del producto a las instalaciones del empaque, éste es inspeccionado de manera visual y sencilla al momento en el que el producto es descargado y puesto en tarimas por parte del encargado del área quien además lleva un registro de temperaturas de los frutos a su llegada al empaque, cuidando también, que el producto no venga con daños físicos.



Lavado.- Para el lavado del producto que se va empacar, la maquina cuenta con un dispositivo en el que se utiliza agua corriente del mismo pozo con el que se riegan los invernaderos, el agua no es reciclable, se le agrega cloro por medio de un dosificador hasta alcanzar valores de 100 – 200 ppm.



Clasificación.- En esta parte del proceso, son eliminados los frutos con características indeseables tales como deformaciones, maduración excesiva, frutos golpeados, daños físicos, etc. La preselección y eliminación de producto rechazado se hace en forma manual, evitando que aquellos frutos indeseables continúen su marcha hacia la línea de empaque, siendo desviados a una banda rezagadora que los elimina hacia el exterior de la sección de empackado.



Desinfección.- Este procedimiento es esencial si queremos garantizar un consumo seguro y saludable del tomate riñón. El desinfectante utilizado deberá llevar en la etiqueta la indicación de que puede utilizarse para la desinfección de productos alimenticios o aptos para la desinfección de agua de bebida.

Secado.- El producto es colocado sobre la maquina transportadora la cual cuenta con aplicadores de agua por aspersion, hasta llegar a una seccion de secado donde el fruto es sometido a una corriente de aire forzado para eliminar el agua adherida en los frutos provenientes del proceso de lavado.



Esterilización.- La esterilización evita que sobrevivan los organismos patógenos o productores de enfermedades cuya existencia en el alimento y su multiplicación acelerada durante el almacenamiento, pueden producir serios daños a la salud de los consumidores. Los microorganismos se destruyen por el calor, pero la temperatura necesaria para destruirlos varía.

Muchas bacterias pueden existir en dos formas, vegetativa o de menor resistencia a las temperaturas, y espatulada o de mayor resistencia. El estudio de los microorganismos presentes en los productos alimenticios ha llevado a la selección de ciertos tipos de bacterias como microorganismos indicadores de éxito en el proceso.

Primer, empaque y pesado.- El llenado de caja o empaque se hace manualmente donde cada operario es responsable de realizar una inspección visual rápida para determinar si el fruto es apto o es necesario eliminarlo antes de ponerlo en la caja. Generalmente para el mercado de exportación se utiliza 1 caja de cartón con capacidad para 15 lb.

De producto dispuesto en una tanda. Todos los frutos de cada caja deben llevar una etiqueta en forma individual. Se usan cajas nuevas, no toxicas y en buenas condiciones, estas cajas son adecuadas para la transportación, refrigeración, almacenajes y estiba. Las áreas de entarimado cuentan con dimensiones apropiadas eficientes para su manejo y se utilizan tarimas limpias y desinfectadas.



Selección de la hortaliza para exportación.- Esta selección es la definitiva y minuciosa del producto, verificando si está apto para ser enviado al mercado internacional.



Control de Calidad.- Los productos frescos son altamente peresibles y es natural que se produzca cierto deterioro de la calidad durante el proceso de mercadeo. El ritmo de deterioro dependerá del cuidado o del abuso con que el producto es tratado durante su manipulación, transporte y almacenamiento. El tomate riñón se revisa y con el uso de tijeras se le realizan cortes para eliminar aquellos frutos indeseables que no reúnen la calidad requerida, por ejemplo se eliminan aquellos frutos que tienen daño físico, frutos golpeados, frutos con heridas, frutos con cicatrices, frutos inmaduros, frutos muy maduros o con pudrición.

El personal de control de calidad será responsable, bien entrenado, bien organizado, con un enfoque disciplinado y al mismo tiempo, debe ser capaz de tratar a todos los niveles del personal, de manera paciente y respetuosa. De acuerdo con esto deberán ser personas dotadas de considerable experiencia en el mercadeo de hortalizas y, por lo tanto, deberán ocupar una posición de relativa jerarquía.

Segundo Re empaque, etiquetado y encartonado.- Una caja de producto terminado puede tener dos presentaciones como se menciono anteriormente: puede tener 10 libras de producto dispuesto en 10 charolas de PVC con 1 libra de producto cada

charola. La presentación también puede ser en 16 mallas de 12 onzas cada bolsa y conteniendo 16 bolsas o mallas una caja de producto terminado.

Cada bolsa o charola contenida en la caja de cartón de producto terminado deberá contener producto en racimo con 4 frutos como mínimo cada racimo y se tolera solamente un fruto suelto por cada malla o charola. El contenido en peso de cada caja deberá ser justo lo que declara la leyenda de contenido de cada caja.

Inspección Final.- El mismo personal de control de calidad hace la inspección final por muestreo. Los tomates en la última etapa deben cumplir con los requisitos establecidos en el estándar de calidad común para la etapa anterior, pero que pueden tener partiduras cicatrizadas de más de 3 cm de largo.



Paletización y Estibado.- Para formar el palet se utiliza como base una tarima de madera previamente tratada y fumigada donde son estibadas las cajas tomate en sus diferentes categorías; utilizando un esquinero de cartón y fleje de plástico para el amarre del palet. Normalmente se utilizan 5 flejes para cada palet.

El número de cajas por pallet para cada categoría:

- a) Pallet de tomate caja una tanda formado por 90 cajas (5 cajas por 18 estibas)
- b) Pallet de 2 tandas caja de 2 y 3 tandas formado por 80 cajas (8 cajas por 10 estibas)



Almacenaje Refrigerado para la exportación del producto terminado.- En la planta procesadora de tomate riñón se encuentra un área asignada donde se controla la temperatura y la humedad y es ahí donde se colocan los palets de producto terminado. En esta parte del proceso, es fundamental eliminar el calor del fruto proveniente del invernadero para detener el proceso de maduración y conferirle mayor durabilidad. Al momento de ser empacado y paletizado el producto terminado, se almacena en el cuarto frío donde se registran y se mantienen las temperaturas en un rango de 10 – 12 centígrados y una humedad relativa en el interior de la cámara de conservación de 90%.



El transporte se utilizará hasta llegar a Tulcán- Ecuador será terrestre, después llegará hasta el parking de contenedores, lugar en el que se entregará la mercancía al comprador con todos los documentos en regla; además que este pasa a ser el responsable de la misma asumiendo los costos y riesgos que después podría tener dicho transporte.



CAPÍTULO V

PROCESO DE COMERCIO EXTERIOR

Comercio Exterior es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se de origen a salida de mercancías de un país esto lo llamamos exportaciones y la entrada de mercancías importaciones procedentes de otros países; es por esta razón que en este capítulo se busca explicar requisitos y procesos de acuerdo al cumplimiento de la Ley hasta que el producto llegue a su destino final.²⁰

Los Trámites de Comercio Exterior en su mayor parte no tienen complejidad, debido a que al momento de enviar productos al exterior, se cuenta con información necesaria de los procedimientos legales y así cumplir con el proceso legal; a través del sistema electrónico que nos permiten transmitir información con el gobierno.

Basándonos en COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión) y el cumplimiento de su reglamento, podemos obtener los requisitos necesarios para poder exportar a Colombia Tomate Riñón fresco; identificando la documentación, normas ISO que cumplir, su manipulación, empaque, etc.

Esta empresa exportadora diversificará riesgos, experimentando en el mercado mundial las variaciones del gusto de los consumidores y las novedades de los productos de la competencia, aprendiendo en la gran escuela del comercio internacional los sistemas y formas más recientes para vender y ampliar ventas, mejorando sus productos y obteniendo una serie de ventajas que van desde posibles fuentes de financiamiento externo hasta una mejor imagen en el propio mercado nacional. Así, las exportaciones aseguran el continuo crecimiento de la misma que puede vender en otros países.

5.1 TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

Se debe cumplir con algunos requisitos legales previos para realizar una exportación, estos son los siguientes:

²⁰ http://www.wikilearning.com/articulo/comercio_exterior

- Cedula de Ciudadanía
- Papeleta de Votación
- Patente Municipal

5.1.1 Requisitos Para Obtener Cédula De Ciudadanía²¹

- Copia íntegra de la partida de nacimiento, extendida por cualquiera de las Jefaturas de Registro Civil, Identificación y Cedulación o partida computarizada.
- Carné estudiantil o certificado que acredite su nivel de instrucción u ocupación en original y copia fotostática.
- Tres fotografías tamaño carné a color o la captura de imagen en el sistema informático.
- Cualquiera de los siguientes documentos, según sea el caso:
- Copia íntegra de la partida de matrimonio, en caso de ser casado;
- Copia íntegra de la partida de matrimonio y defunción en caso de ser viudo;
- Copia íntegra de la partida de matrimonio con la su inscripción de divorcio, en caso de ser divorciado;
- O su equivalente en el sistema informático.

5.1.2 Requisitos Para Obtener La Papeleta De Votación

- Cédula de Ciudadanía

5.1.3 Requisitos Para Obtener La Patente Municipal

- Llenar formulario de Municipio.
- Cédula del Representante Legal.

²¹ <http://www.tramitesecuador.com>

- Requisitos para el Registro Mercantil.
- Escritura con razones del Notario.
- Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Afiliación a la Cámara.
- Extracto (Publicación en la Prensa Escrita).

5.1.4 Requisitos Para Obtener En El Instituto Ecuatoriano De

Propiedad Intelectual, El Registro De La Marca O El Nombre

Comercial

- Copia certificada del Nombramiento del Representante Legal.
- Nombre y dirección completa del solicitante.
- Productos o servicios que protege la marca.
- Clase internacional conforme a la clasificación de Niza de ser posible.
- De tener marca logotipo o diseño un ejemplar del mismo de las dimensiones 4 x 4 cm.
- Para lemas comerciales es necesario que estén ligados a una marca o aun nombre comercial.

INSTITUCIONES RELACIONADAS

5.1.5 Requisitos Para La Afiliación A La Cámara De Comercio

Para la afiliación a la Cámara de Comercio, la empresa de confecciones necesitará lo siguiente:

- Escritura de Constitución
- Formulario otorgado por la Cámara
- Cuota de afiliación

5.1.6 REGISTRO PARA CALIFICAR COMO EXPORTADOR.- 22

5.1.6.1 Obtención Del RUC

Para obtener el RUC se debe acercarse a las Oficinas del Servicio de Rentas Internas y seguir el siguiente procedimiento:

Para la inscripción del Representante Legal y Gerente General de una empresa deberá presentar los siguientes requisitos:

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía o del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa vigente (extranjeros residentes Visa 10 y No residentes Visa 12).
- Los ecuatorianos, presentarán el original del certificado de votación del último proceso electoral, hasta el año posterior a su emisión por parte del Tribunal Electoral (TSE).

Para la inscripción de la organización, deberán presentar los siguientes requisitos:

Formulario RUC-01-A y RUC -01-B suscrito por el Representante Legal.

Original y copia, o copia certificada de la Escritura Pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.

Original y copia, o copia certificada del nombramiento del Representante Legal inscrito en el Registro Mercantil.

Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías.

Adicionalmente se deberá adjuntar Carta suscrita por el contador del sujeto pasivo (con copia de cédula de identidad adjunta), certificando su relación laboral o contractual con el contribuyente.

²² <http://www.aduana.gov.ec>

Para la verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza su actividad económica, presentarán el original y entregarán una copia de cualquiera de los siguientes documentos que se encuentren a nombre del sujeto pasivo:

Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres (3) meses anteriores a la fecha de inscripción; o,

Contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción, legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato; o,

Pago del impuesto predial, puede corresponder al año actual o al anterior a la fecha de inscripción.

Cuando no sea posible entregar cualquiera de los documentos antes señalados a nombre del sujeto pasivo, se deberá presentar una comunicación al SRI indicando que se ha cedido de forma gratuita el uso del inmueble (carta de sesión)

Si la inscripción es posterior a los 30 días de iniciada la actividad económica, deberá presentar:

Copia del formulario 106 en el que conste el pago de la multa respectiva, con el código 8075 correspondiente a Multas RUC.²³

5.1.7 Registro del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

Un exportador debe registrarse en el SENAE, para obtener las claves de acceso respectivas y para regular sus operaciones y documentación.

²³ <http://www.sri.gob.ec>

5.1.8 Registro De Datos En Aduana

Se debe ingresar a la página web del SENA E www.aduana.gov.ec, luego acceder al link OCE's e ingresar a la opción registro de datos y debo llenar la siguiente información:

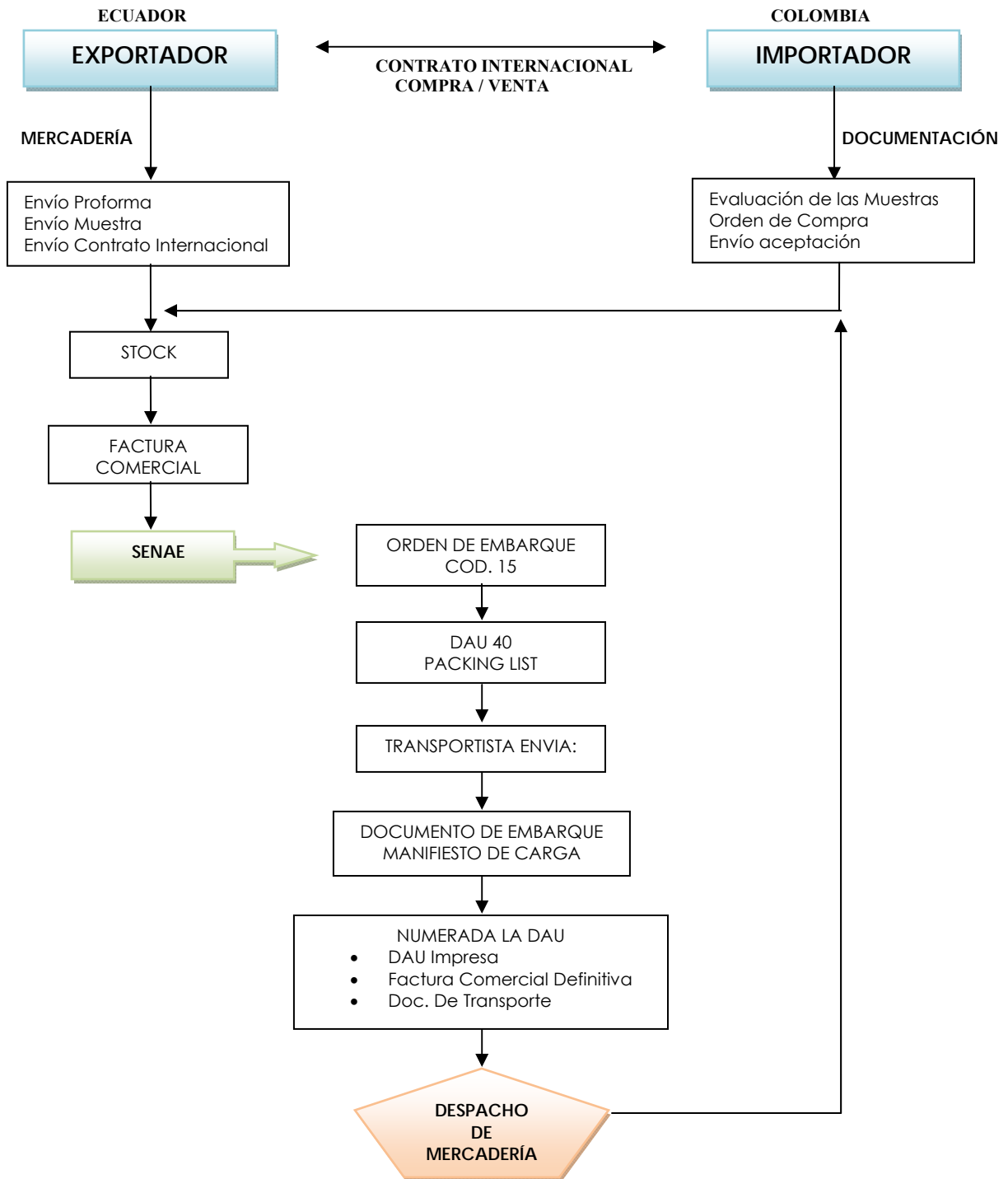
1. Tipo de operador: Exportador.
2. Sector: Se desplaza las opciones.
3. Código del SICE: número del RUC.
4. Clave acceso temporal: es una clave que debe estar compuesta de
5. Conformación de la clave de acceso: se repite la clave.
6. Datos generales.
7. dígitos hasta 10 dígitos alfanuméricos.
8. Tipo de identificación: número del RUC.

5.1.8.1 Claves de acceso

Para solicitar las claves de acceso, primero se debe enviar electrónicamente la información que requiere el SENA E, una vez realizado el trámite con éxito debemos adjuntar los siguientes documentos:

1. Envío de datos generales vía electrónica.
2. Solicitud al SENA E (carta original dirigida al Gerente Distrital solicitando la clave, la función de la misma e indicando el tipo de operador).
3. Nombramiento del Representante Legal notariada.
4. Copia de la cédula notariada.
5. Copia del RUC notariada

5.2 FLUJO GRAMA DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN



ELABORADO POR: Carla Herrera

5.3 DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

5.3.1 Pre Envío

Estos documentos son tramitados antes de realizar el envío de las mercancías.

A. Proforma

Este documento otorga el exportador o vendedor, ofertando su producto para lo que puede una posible venta; él mismo que no posee validez de impuestos, pero si detalla la necesidad que tiene el posible comprador o importador.

Una vez llegado a un acuerdo de compra, se realiza el contrato de compra- venta, obteniendo todos los datos necesarios para poder especificar cuáles serán los términos y condiciones de negociación; y así, poder realizar la exportación con la factura comercial definitiva.

B. Negociación y Cotización

Los factores de éxito que podemos mencionar en las operaciones de los negocios internacionales, después de haber tenido el primer contacto o la entrega de información, a través de la cotización, las partes ya han establecido las condiciones de la negociación, incluyendo de manera objetiva la competitividad, apoyo financiero y su logística. Este último aspecto es de suma importancia ya que cuando los actores involucrados se encuentran en diferentes países o regiones, la concreción y el éxito del negocio es un tema muy puntual al tratarlo.

- **Incoterms (INTERNACIONAL COMERCIAL TERMS)**

Constituyen un conjunto de reglas que establecen en forma clara y sencilla las obligaciones del comprador y del vendedor en una compra-venta internacional, evitando riesgos entre las partes.

Los **INCOTERMS** definen trece tipos de términos diferentes que pueden modificarse parcialmente para cada una de las negociaciones, mediante el uso de cláusulas adicionales, adaptándose así; a cambios comerciales.

La Cámara de Comercio Internacional publicó en 1935 por primera vez los INCOTERMS, los mismos que son reglas internacionales creadas para solucionar problemas de procesos de exportación que se podrían presentar entre las partes.

Para este proyecto se fija como término de negociación o ICOTERM **FCA** (Free Carrier) FRANCO PORTEADOR, debido a que se va a transportar vía terrestre el tomate riñón.

FCA

Free Carrier (named place) → 'franco transportista (lugar convenido)'

Las siglas FCA (acrónimo del término en inglés Free Carrier, «franco porteador, lugar convenido») se refieren a un incoterm, o cláusula de comercio internacional, que se utiliza para operaciones de compraventa internacional. En su formulación contractual, el término FCA es seguido obligatoriamente por el nombre del punto de entrega.

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitorio, una estación ferroviaria... (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen.

El incoterm FCA permiten definir un punto de entrega en cualquier punto dentro del país de origen; además que se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal.

De esta forma todos los gastos y riesgos hasta ese momento van a cargo del vendedor y a partir de ese punto todos los costes y riesgos van a cargo del comprador.

Esto significa, por ejemplo poder pactar una entrega como:

- Incoterm FCA fábrica
- Incoterm FCA transportista camión
- Incoterm FCA aeropuerto
- Incoterm FCA terminal de contenedores del puerto
- FCA terminal de tren, entre muchísimas otras posibilidades.



<http://grupo-jm.com/incoterms.htm>

FCA: La entrega es concluida cuando:

a.- Si el lugar señalado ("named place") son las instalaciones del vendedor, cuando las mercaderías han sido cargadas en el modo de transporte proveído por el transportista nominado por el comprador o por otra persona en su representación.

b.- Si el lugar señalado ("named place") es cualquier otro distinto de a-, cuando las mercaderías son puestas a disposición del transportista u otra persona nominada por el comprador o elegida por el vendedor de acuerdo con A3a (contrato de transporte) en el modo de transporte del vendedor no descargado.

- **SISTEMA INTERNACIONAL DE MEDIDAS Y PESOS**

Este sistema fue adoptado por el Ecuador mediante la Ley No.- 1456 y promulgado en el Registro Oficial del 9 de Enero de 1974; este sistema es utilizado en nuestro país para las negociaciones internacionales.

El Sistema Internacional de Unidades consta de siete unidades básicas. Son las unidades utilizadas para expresar las magnitudes físicas definidas como básicas, a partir de las cuales se definen las demás:

Cuadro N° 30

Magnitud física básica	Símbolo dimensional	Unidad básica	Símbolo de la Unidad	Observaciones
<u>Longitud</u>	L	<u>metro</u>	M	Se define fijando el valor de la <u>velocidad de la luz</u> en el vacío
<u>Tiempo</u>	T	<u>segundo</u>	S	Se define fijando el valor de la frecuencia de la transición hiperfina del átomo de <u>cesio</u> .
<u>Masa</u>	M	<u>kilogramo</u>	Kg	Es la masa del «cilindro patrón» custodiado en la <u>Oficina Internacional de Pesos y Medidas, en Sèvres (Francia)</u> .
<u>Intensidad de corriente eléctrica</u>	I	<u>ampere</u>	A	Se define fijando el valor de constante magnética.
<u>Temperatura</u>	Θ	<u>kelvin</u>	K	Se define fijando el valor de la temperatura termodinámica del punto triple del agua.
<u>Cantidad de sustancia</u>	N	<u>mol</u>	Mol	Se define fijando el valor de la masa molar del átomo de carbono-12 a 12 gramos/mol. Véase también <u>número de Avogadro</u>
<u>Intensidad luminosa</u>	J	<u>candela</u>	Cd	Véase también conceptos relacionados: <u>lumen, lux e iluminación física</u>

Fuente: www.medidasworld.com

Es así, que en este proyecto la unidad de medida a ser utilizada es el Kilogramo.

- **ENVASE**

Objeto manufacturado que contiene, protege y presenta una mercancía para su comercialización en la venta al detalle, diseñado de modo que tenga el óptimo costo compatible con los requerimientos de la protección del producto y del medio ambiente.

La importancia que tiene el envase es dar protección al producto para su transportación:

- ✘ Envase de papel: papel pergamino vegetal, papel resistente a grasas y papel glassine- tissue.
- ✘ Superlon
- ✘ Protector de gaveta

- **EMPAQUE**

Objeto manufacturado que protege de manera colectiva, bienes o mercancías para su distribución física, a lo largo de la cadena logística; es decir, durante las operaciones de manejo, carga, transporte, descarga, almacenamiento, estiba y posible exhibición.

El sistema de empaque se debe desarrollar mínimo funciones básicas de: Protección, Comercialización y Función Social.

- ✘ Caja plegadiza, de cartón de 21kg de 150 unidades
- ✘ Mallalon
- ✘ Estibas

- **EMBALAJE**

El objetivo principal de un embalaje es el reconocimiento del producto en sí; tomando en cuenta su peso, medida y lo mas importante como preservarlo. Se tiene planificado enviar 1176 cajas master de 21kg (50.7 cm x 31.2 cm x 30 cm) por contenedor y cada una de ellas contiene 5 cubetas de 4,20 kg (49cm x 30cm x 29cm). Las cuales constan de un sistema de sella en la unión de dos productos o de un envase y su tapa.

Estas cajas serán debidamente estibadas y paletizadas, hasta que se encuentren en el contenedor que las van a transportar, debidamente especificada su temperatura y manteniendo en perfecto estado el producto hasta la llegada al comprador o importador.

C. CARTA DE PORTE INTERNACIONAL

Es el documento más importante en la carga terrestre dado que cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo, es decir que concede la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo; por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre, y en el figuran los siguientes datos:²⁴

- Exportador.
- Consignatario.
- Importador.
- Lugar y fecha de emisión.
- Detalle de la carga: peso, cantidad, volumen, bultos, descripción.
- Flete, si es pagado o pagadero en destino y monto.
- Ruta y plazo del transporte.
- Marcas y números.
- Aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador.
- Formalidades para el despacho de la mercadería.
- Declaración del valor de la mercadería.
- Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)
- De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

²⁴ <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/carta-de-porte>

D. Carta De Crédito

Las cartas de crédito son instrumentos de pago que se utilizan en las operaciones comerciales para garantizar el cumplimiento de las obligaciones a proveedores y compradores.²⁵

El Banco Central del Ecuador, en su calidad de agente financiero del estado, ofrece el servicio de apertura de cartas de crédito para el pago de importaciones de bienes y servicios al sector público, para lo cual cuenta con líneas de crédito otorgadas por bancos corresponsales internacionales de primer orden.

El servicio que se presta abarca la emisión, confirmación, trámite de enmiendas, discrepancias, reembolso y liquidación de la carta de crédito.

- **CONDICIONES DE PAGO, MECANISMOS Y FORMAS.-**

La empresa VAN-VEGETABLES ha decidido que los pagos se los realizara mediante una Carta de Crédito como un medio eficaz; cualquier negociación que se vaya a realizar, detallando la modalidad de precios, venta, forma de pago y moneda, etc.

Este es un tema muy importante para la empresa ya que afecta directamente al flujo del capital de trabajo, por este motivo no se puede descuidar la empresa del negocio realizado.

Los términos de La Carta de Crédito que se va a manejar son los siguientes: A la Vista, Confirmada e Irrevocable; esto quiere decir, la Modalidad de venta es al Contado y con Precio firme, ya que el pago se lo realizara contra la prestación de los documentos que cumplan con las condiciones y términos de la misma; en cuanto a cambios que se podrían efectuar en la carta se los realizara previo a un acuerdo entre las partes involucradas, Confirmada o Irrevocable porque el Banco del vendedor o

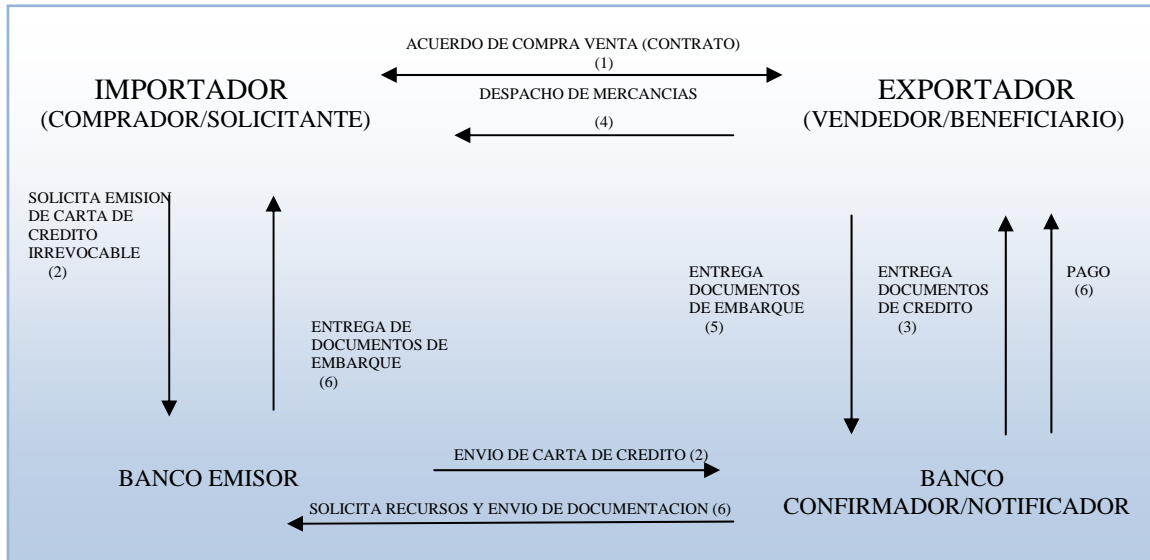
²⁵ Banco Central del Ecuador

exportador asume el compromiso de pagar la Carta de Crédito, una vez que se haya cumplido con la entrega de todos los documentos en regla y por ultimo tenemos la moneda de transacción que será en dólares americanos.

Pasos para obtener una Carta de Crédito:

1. El importador solicita al vendedor una cotización, en caso de que las dos partes llegaran a un acuerdo se firma un contrato de compra – venta internacional, estipulando la forma de pago que se realizara con esta Carta de Crédito pagadera contra documentos de embarque.
2. Con la información previamente acordada con el exportador, el comprador se dirige a su banco local (emisor) y se otorgan las instrucciones para emitir una carta de crédito a favor de la empresa vendedora (beneficiario), esta deberá se enviada al banco corresponsal (banco confirmador) en el país del vendedor.
3. Una vez recibida la Carta en el Banco Confirmador, se procede a revisar el contenido de la misma que debería estar ajustada a la práctica internacional para manejo de Cartas de Crédito y la entrega al exportador.
4. Tan pronto el vendedor reciba la Carta de Crédito, procede a verificar si esta cumple con las condiciones y términos estipulados, se procede a despachar las mercancías.
5. Luego, el Banco notificador/confirmador certifica que los documentos cumplen estrictamente con los términos estipulados en la Carta de Crédito, procede de la siguiente manera:
 - a) Solicita los recursos correspondientes al banco emisor.
 - b) Efectúa pago al exportador/vendedor.
 - c) Envía al banco emisor los documentos solicitados en la Carta de Crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de la aduana correspondiente.

FLUJO DE OPERACIONES DE LA CARTA DE CRÉDITO



FUENTE: bancomext.com

5.3.2 Documentos Post Envío

Estos documentos son tramitados después de realizar el envío de las mercancías.

A. Factura Comercial

Describe las mercaderías, la emite el exportador a nombre del importador o consignatario. En la factura comercial se señala: 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, subpartida arancelaria.²⁶

²⁶ <http://es.wikipedia.org/wiki/Factura>

Se detalla lo siguiente:

- ✘ Lugar de expedición y fecha de emisión
- ✘ Numero de la factura
- ✘ Datos del exportador: nombre, dirección, teléfono, RUC.
- ✘ Datos del importador: nombre, dirección, teléfono
- ✘ Subpartida arancelaria del producto
- ✘ Descripción detallada de la mercadería: marca, cantidad de bultos, peso neto, peso total, subpartida arancelaria.
- ✘ Número de pedido
- ✘ Precio
- ✘ Puerto de embarque y destino
- ✘ Tipo de Moneda de Transacción
- ✘ Términos de Negociación

B. Packing List

Este documento no es de carácter obligatorio, pero es de gran utilidad ya que facilita el inventario de las mercancías, las mismas que están detalladas en una lista, identificando cada una de las cajas con sus respectivas numeraciones en el puerto de destino.²⁷

Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

- Datos del exportador.
- Datos del importador.
- Marcas y números de los bultos.
- Lugar y fecha de emisión.
- Modo de embarque
- Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.
- Total de los pesos brutos y netos.
- Tipo de embalaje.
- Firma y sello del exportador.
- Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo este factor de la naturaleza de las mercaderías.

²⁷[http:// www.ecuador-travel-guide.org/general](http://www.ecuador-travel-guide.org/general)

- Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercadería.
- Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.

C. Certificado de Origen

Es un documento por el cual el productor final, o en su caso el exportador, declaran bajo juramento que la mercancía que se va a exportar ha cumplido con las exigencias que para su elaboración establecen las normas de origen del acuerdo de que se trate. Este documento se presenta en diferentes formatos según el respectivo acuerdo, y habilitará al importador a nacionalizar las mercancías beneficiándose de las respectivas preferencias.

En el proyecto, este documento es indispensable pues la negociación se realiza bajo el sistema de preferencias arancelarias de la Comunidad Andina (CAN) ya que la negociación es Ecuador- Colombia ; de esta manera el importador en este caso Colombia puede justificar la exoneración total de los impuestos arancelarios, cabe recalcar que este certificado tiene un plazo de validez de 180 días, contando desde la fecha de certificación por la institución o entidad autorizada del país exportador; el mismo que se lo puede conseguir en el MIPRO o en las diferentes Cámaras de la Producción delegadas por el Ministerio antes mencionado.

D. Certificado Sanitario

El Ministerio de Salud Pública, a través del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez ", con sus oficinas en Quito, Cuenca y Guayaquil; es el organismo encargado de otorgar, mantener, supervisar y cancelar el Registro Sanitario, y a su vez de disponer la reinscripción. Dicho certificado será de responsabilidad y uso exclusivo de la persona natural o jurídica autorizada legalmente para la fabricación, importación, exportación y comercialización del producto en el país.

Hay que tomar en cuenta, que en el Ecuador los alimentos procesados, cosméticos, aditivos alimentarios, perfumes, productos higiénicos, naturales procesados y los plaguicidas de uso doméstico agrícola o industrial; deben obtener previamente a su comercialización, el Registro Sanitario, dicho registro se regula por lo establecido en el Reglamento de Registro y Control Sanitario expedido el 18 de Junio del 2001 (Registro Oficial No.- 349), que contiene cambios y modificaciones sustanciales al anterior Reglamento Vigente.²⁸

- **Certificado Fitosanitario.**- Al exportar productos de origen vegetal en su estado fresco o refrigerado, es necesario el acompañamiento de este documento que otorga la información de este producto indicando que no tiene plagas, ni enfermedades. Este certificado se obtiene en AGROCALIDAD, localizados en los diferentes puertos aéreos, marítimos y terrestres de las fronteras.²⁹

5.4 TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

5.4.1 FASE DE ENVÍO

Salida del medio de transporte.- Previo a la salida del medio de transporte el transportista deberá presentar a las autoridades aduaneras, el manifiesto de carga de exportación, o de lastre en su caso y los demás documentos requeridos.

La autorización de la Aduana deberá ser documento habilitante para que la autoridad aérea, marítima o terrestre permita la salida de los medios de transporte.

La empresa transportista genera un número de "*Manifiesto de Carga*" mediante la página web del SENA. De acuerdo con el Art. 26 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas, el manifiesto de carga deberá contener esencialmente los siguientes datos:

²⁸ <http://www.ecomint.com.ec/sanita.htm>

²⁹ <http://www.agrocalidad.gov.ec>

- Nombre del medio de transporte, en caso sea aplicable.
- Nombre de la empresa transportadora.
- Número de registro, matrícula o placa del medio de transporte, según sea el caso y nacionalidad del mismo.
- Nombre del puerto, aeropuerto o lugar de salida y destino.
- Fecha de salida o zarpe.
- Número del conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte, según sea el caso.
- Nombre del remitente y del consignado.
- Marcas, número de bultos/contenedores, clase de embalaje, peso, descripción de la mercancía y flete aplicado en el transporte.
- Almacén temporal al que se consigna la carga o régimen al que se la declarará.
- Firma de responsabilidad del agente de medio de transporte.
- Nombre de la empresa consolidadora, de ser el caso.

5.5 LEYES CONEXAS

La empresa VAN- VEGETABLES S.A. debe basarse en algunas leyes que norman y facilitan la exportación de productos, los mismos son:

- 🔗 COPCI
- 🔗 Reglamento COPCI
- 🔗 Licencia y Registro Sanitario
- 🔗 Ley de Comercio Electrónico y Firmas Electrónicas
- 🔗 Registro de Marca
- 🔗 Registro de Entidad Exportadora

5.5.1 COPCI

La presente Ley regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero.

5.5.2 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

La Superintendencia de Compañías es una entidad autónoma, proactiva y sólida que cuenta con eficaces y modernos mecanismos de control, supervisión y de apoyo al sector empresarial y de mercado de valores. Una Institución líder, basada en parámetros de eficacia, calidad y excelencia, fundamentada en la planificación y en la aplicación de sistemas de alta calidad.

La Superintendencia de Compañías tiene la misión de controlar y fortalecer la actividad societaria y propiciar su desarrollo. La misión de control se la realiza a través de un servicio ágil, eficiente y proactivo, apoyando al desarrollo del sector productivo de la economía y del mercado de valores.

Para poder constituir una empresa, se debe tomar en cuenta la Ley de Compañías.

5.5.3 LEY DE COMPAÑÍAS

Esta Ley es muy importante para poder constituir la empresa, pues debemos acogernos a los parámetros que especifican en sus artículos.

Art. 1.- Contrato de Compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

5.5.4 Código Tributario

Es fundamental conocer los impuestos que se tendrá que pagar por el funcionamiento de la empresa y hace referencia de conformidad a la tributación, para estos efectos, se entiende por tributos a los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora.

Art. 1.- Ámbito de aplicación.-

Los preceptos de este Código regular las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquello. 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 ello.

5.6 EXPORTACIÓN COLOMBIA

5.6.1 Integración

Integración entre países es firmar o establecer acuerdos entre sí; los mismos que pueden tener ser:

Bilaterales, entre dos países como pueden ser los tratados de Libre Comercio o Los Acuerdos de Complementación Económica; Multilaterales, entre varios países como la Organización Mundial de Comercio que cuenta con 151 países miembros.³⁰

Regionales, entre varios países de una misma región como es el caso de la Unión Europea; además se puede identificar la integración entre unidades económicas, en cuyo caso el acuerdo asume la forma simple de un intercambio comercial entre un exportador e importador bajo cualquier modalidad de compra-venta que implique sus propias ventajas.

³⁰ <http://www.proecuador.gob.ec>

5.6.2 Comunidad Andina (CAN)

Es el tratado en el cual los Gobiernos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; tiene por objetivo promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social, acelerando su crecimiento y la generación de ocupación, además de facilitar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.

El objetivo principal de este Acuerdo es: propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los países miembros en el contexto económico internacional; así mismo fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los mismos.

El desarrollo equilibrado y armónico debe conducir a una distribución equitativa de los beneficios derivados de la integración entre los países miembros, reduciendo a la vez sus diferencias. Los resultados de dicho proceso deberán evaluarse periódicamente tomando en cuenta, entre otros factores, sus efectos sobre la expansión de las exportaciones globales de cada país, el comportamiento de la balanza comercial de la subregión, la evaluación de su producto interno, la formación de capital y la generación de nuevos empleos.

“Para alcanzar los objetivos del presente Acuerdo se emplearán entre otros, los siguientes mecanismos y medidas:

- Profundización de la integración con los demás bloques económicos regionales y de relacionamiento y con esquemas extra regionales en los ámbitos político, social y económico comercial.
- La armonización gradual de políticas económicas y sociales, además de la aproximación de las legislaciones nacionales en las materias pertinentes.

- La programación conjunta, la intensificación del proceso de industrialización subregional y la ejecución de programas industriales, y de otras modalidades de integración industrial.³¹

Libre circulación de mercancías

Uno de los principales logros de la CAN en el campo comercial es la libre circulación de las mercancías de origen andino en el mercado ampliado. Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú han formado una zona de libre comercio, es decir, un espacio en el que sus productos circulan libremente en la subregión, sin pagar aranceles.

Sistema Andino de Integración (SAI)

El **Sistema Andino de Integración (SAI)** es el conjunto de órganos e instituciones de la Comunidad Andina que tiene como finalidad profundizar la integración subregional andina y promover su proyección externa.

Estrategias para exportar a Colombia

La mejor estrategia para exportar a Colombia, es conocer muy bien su mercado, como está su comercio, el porcentaje de importaciones y exportaciones que Colombia realiza anualmente; para de esta manera llegar a su mercado con buenos productos, precios acorde a las necesidades del consumidor.

³¹ <http://www.comunidadandina.org>

Así podemos señalar algunas estrategias para llegar al mercado Colombiano:

- Conocer al comprador
- Analizar las formas de pago
- Proteger sus cuentas por cobrar
- Conseguir financiamiento adecuado
- Tener los papeles en regla
- Establecer alianzas estratégicas temporales

5.7 COSTOS DE EXPORTACIÓN

TOTAL DE COSTOS DE DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN
Cuadro N° 31

DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	NÚMERO DE ENVÍOS	COSTO ANUAL POR ENVÍO
Factura Comercial	0,20	3	0,60
Packing List	0,15	3	0,45
Certificado de Origen	10,00	3	30,00
Certificado Fitosanitario	35,00	3	105,00
Registro Sanitario	350,00	3	1050,00
TOTAL:	395,35	3	1186,05

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Carla Herrera

COSTOS DE UNITARIZACIÓN

Materia Prima.-

Este es un dato principal, el que se debe conocer cuál es el precio de la materia prima como primer costo de unitarización, el mismo que oscila

entre los \$10,00 la caja que contiene 150 tomates riñón a un precio de 0,40ctvs por libra, dicho valor ya incluye la entrega del tomate riñón a la planta. La cantidad proyectada de exportación por contenedor es de 24.696 kg = 54445,32 lb.

Cuadro N° 32

DESCRIPCIÓN	UNIDAD		VALOR	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA	CANTIDAD	UNITARIO	POR EMBARQUE	ANUAL
Tomate Riñón	lb.	54.445,32	0,40	21.778,13	65.334,38
SUBTOTAL				21.778,13	65.334,38
Imprevistos 2%				435,56	1.306,69
TOTAL:				43.991,82	66.641,07

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Hay que tomar, que el productor debe incrementar al costo de compra del tomate riñón, el valor con el que se le va a vender al importador, dicho costo es de \$25,00 la caja de 150 unidades con un costo de 0,68ctvs por libra. Para obtener los precios de venta se debe sumar los costos de Mano de Obra Directa Indirecta, Gastos Generales, Administrativos, entre otros, más las utilidades.

PRECIO DE VENTA

Cuadro N° 33

DESCRIPCIÓN	UNIDAD		VALOR	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA	CANTIDAD	UNITARIO	POR EMBARQUE	ANUAL
Tomate Riñón para Exportación	lb.	54.445,32	0,57	31.033,83	93.101,50
Gastos Varios		54.445,32	0,05	2.722,27	8.166,80
SUBTOTAL			0,62	33.756,10	101.268,30
Utilidad 10%		54.445,32	0,06	3.266,72	9.800,16
TOTAL:		54.445,32	0,68	37.022,82	111.068,45

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Cajas de Cartón o Master.-

Estas cajas son parafinadas por la parte interior, lo que permite que el producto se encuentre fresco; además, de que las cajas para el embalaje deben ser fuertes muy resistentes para el manipuleo de las mismas. Cada una de las cajas tiene la capacidad de 21 kg (31,50 cm x 34,50 cm x 39,00 cm), peso bruto de 21,70 kg o 21700,00gm y 900,00gm peso neto. Y el costo de cada una de estas cajas es de **0,60ctvs**, necesitamos 1155 unidades.

Cuadro N° 34

DESCRIPCIÓN	UNIDAD		VALOR	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA	CANTIDAD	UNITARIO	POR EMBARQUE	ANUAL
Cajas Master	unidad	1.176,00	0,60	705,60	2.116,80
SUBTOTAL			0,60	705,60	2.116,80
Imprevistos 2%				14,11	42,34
TOTAL:				719,71	2.159,14

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Zunchos.-

Se calcula que por cada caja master se necesitan 2,95 metros de zunchos, los mismos que nos darían un Total de: 1155 cajas x 2,95 m= 3407,75m, con un costo por metro de 0,08 ctvs.

Cuadro N° 35

DESCRIPCIÓN	UNIDAD		VALOR	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA	CANTIDAD	UNITARIO	POR EMBARQUE	ANUAL
Zunchos	metros	3.407,25	0,08	272,58	817,74
SUBTOTAL			0,08	272,58	817,74
Imprevistos 2%				5,45	16,35
TOTAL:				278,03	834,09

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Etiquetas de Exportación.-

Todo producto de exportación debe tener estar detallada su información, con una excelente descripción constando: nombre del cliente, dirección de destino, peso del producto, etc. Dicho material tiene un precio unitario de 0,04 ctvs.

Cuadro N° 36

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR POR EMBARQUE	VALOR ANUAL
Etiquetas de Exp.	Unidad	1.176,00	0,04	47,04	141,12
SUBTOTAL			0,04	47,04	141,12
Imprevistos 2%				0,94	2,82
TOTAL:				47,98	143,94

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Pallets.-

Son de gran utilidad para mover el producto, contamos con pallets que tienen la capacidad de peso de 200 kg o 500 kg (1200mm x 1000mm x 1660mm); se contara con 25 pallets por contenedor.

Cuadro N° 37

DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR POR EMBARQUE	VALOR MENSUAL
Pallets	unidad	25,00	15,00	375,00	1.125,00
SUBTOTAL				375,00	1.125,00
Imprevistos 2%				7,50	22,50
TOTAL:				382,50	1.147,50

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

COSTOS DE UNITARIZACIÓN
Cuadro N° 38

DESCRIPCIÓN	VALOR POR EMBARQUE	VALOR ANUAL
Cajas Masters	719,71	2.159,14
Zunchos	278,03	834,09
Etiquetas de Exp.	47,98	143,94
Pallets	382,50	1.147,50
TOTAL	1.428,22	4.284,67

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

COSTOS DE ALQUILER DE CONTENEDOR - GARANTÍA, ESTIBA Y TRANSPORTE INTERNO

Alquiler de Contenedor y Garantía.-

La empresa naviera CCNI cobra por el alquiler de contenedor de 40pies, el costo de \$450,00; tomando en cuenta que el rubro por el concepto de garantía por 20 días aproximadamente del contenedor es de \$900,00, para esto se requieren los servicios del Banco del Pichincha, el mismo que cobra el 6% anual del valor a garantizar, teniendo como valor mínimo \$7,00, además de \$2,00 por emitir el cheque certificado.

Cuadro N° 39

DESCRIPCIÓN	UNIDAD		VALOR	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA	CANTIDAD	UNITARIO	POR EMBARQUE	ANUAL
Alquiler de Contenedor	unidad	1,00	450,00	450,00	1350,00
Garantía del Contenedor	unidad	1,00	7,00	7,00	21,00
Cheque Certificado	unidad	1,00	2,00	2,00	6,00
SUBTOTAL				459,00	1377,00
Imprevistos 2%				9,18	27,54
TOTAL:				459,18	1404,54

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Estiba.-

Este trabajo se encarga de realizar los obreros, es por esta razón que este rubro no se registra, ya que se lo contabiliza con el salario de los mismos.

Transporte Interno.-

El transporte de la mercancía a ser exportada tiene que ser el traslado desde la empresa VAN-VEGETABLES S.A localizada en Natabuela, hasta Tulcán- Rumichaca que es el lugar de destino, los mismos que se detallan los costos dentro del país y manipuleo del producto hasta su entrega; la empresa transportista es MAMUT ANDINO.

Cuadro N° 40

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR POR EMBARQUE	VALOR ANUAL
Transporte Interno	unidad	1,00	480,00	480,00	1440,00
SUBTOTAL				480,00	1440,00
Imprevistos 2%				9,60	28,80
TOTAL:				489,60	1468,80

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

DECLARACIÓN ADUANERA

Declaración Aduanera de Exportación.-

Se presentaran todos los formularios correspondientes, a través de un agente de aduanas, sobre la declaración de la mercadería a exportarse, es decir la autoliquidación de los impuestos a pagar. Para todo esto se debe contar con los costos y gastos que sean necesarios para dicho proceso.

En las exportaciones, la declaración se presentará en la aduana de salida, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera.

En la importación y en la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes; pero hay que tomar en cuenta que **el declarante** es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la declaración. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recae en la persona de su representante legal.

Agente De Aduanas

La intervención del Agente Afianzado de Aduanas es de suma importancia para que se pueda realizar el despacho de la mercancía presentando el documento de embarque a la naviera o empresa de transporte, la misma que verifica, acepta y recibe la mercancía para ser transportada hasta el lugar de destino acordado, de esta manera se podría llegar a convertir en un contrato de transporte.

La responsabilidad del Agente de Aduanas recae en los documentos de acompañamiento y para realizar todos los trámites incluyendo los formularios, se utilizarán los servicios de LASOTRADE, quienes cobran \$50 por cada embarque.

AGENTE DE ADUANAS
Cuadro N° 41

DESCRIPCIÓN	UNIDAD		VALOR	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA	CANTIDAD	UNITARIO	POR EMBARQUE	ANUAL
Agente de Aduanas	unidad	1,00	50,00	50,00	150,00
SUBTOTAL				50,00	150,00
Imprevistos 2%				1,00	3,00
TOTAL:				51,00	153,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

RESUMEN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

Cuadro N° 43

CONCEPTO	COSTO	VALOR	VALOR
	UNITARIO	POR EMBARQUE	ANUAL
Precio de Venta + utilidad 10%	0,68	37.022,82	111.068,45
Embalaje Unitario		382,50	1.147,50
Embalaje Global		719,71	2.159,13
Zunchos		278,03	834,09
Etiquetas de Exportación		47,98	143,94
Gastos Bancarios		1.179,12	3.537,36
EX WORK	0,73	39.630,16	118.890,47
+ Transporte Interno		489,60	1.468,80
+ Gasto de Export. Agente Ad.		51,00	153,00
Documentos de Exportación		395,35	1.186,05
FCA	0,75	40.566,11	121.698,32

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

CAPÍTULO VI

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

En este capítulo claramente se detalla la estructura financiera, con la que se puede determinar si la implementación de este proyecto nos conviene; a través de la sistematización de la información financiera, debidamente realizada una evaluación en la que se determinará su viabilidad o no dentro de su vida útil y así tomar una decisión para ejecutarlo, buscando una buena rentabilidad.³²

Un proyecto que va a empezar sus operaciones debe registrar dentro de sus inversiones previas la puesta en marcha los siguientes grupos: activos fijos tangibles, activos intangibles y capital de trabajo. Ya que una vez definido el tamaño del proyecto, la maquinaria, infraestructura y los demás requerimientos para el mismo se analizarán las inversiones que se sean necesarias para la elaboración; tomando en cuenta, cambios o imprevistos a darse en el futuro, relacionados con el producto en cuanto al incremento o reducción de la demanda.

La base fundamental de este capítulo es el planteamiento del objetivo principal, determinando cuanto será el monto de inversión requerido; así como el establecer la financiación del proyecto.

6.1 OBJETIVOS DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

6.1.1 OBJETIVO GENERAL

- ✓ Analizar mediante un estudio económico cual es el monto de inversión y financiamiento para este proyecto; además, de identificar el grado de apalancamiento que tendrá el mismo.

³² <http://www.gestiopolis.com/dirgp/fin/instrumentos>

6.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Identificar los activos fijos tangibles, intangibles y sus costos necesarios para este proyecto.
- ✓ Determinar cuáles son los beneficios del proyecto mediante la ejecución de los indicadores de evaluación.
- ✓ Calcular el capital de trabajo para la elaboración de este proyecto.
- ✓ Establecer los ingresos y egresos que tendrá este proyecto.
- ✓ Analizar las cifras sobre el financiamiento e inversión requeridas para la ejecución del proyecto.
- ✓ Conocer la fuente de financiamiento para hacer pagos de los activos fijos.

6.2 INVERSIONES

La inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, llamados maquinaria y equipo; que la empresa utilizará por algunos años para cumplir con su objeto social.³³

Para poner en marcha este proyecto, es necesario identificar tres grupos o clases de inversiones previas:

- a) Activos Fijos Tangibles
- b) Activos Intangibles o Diferidos
- c) Capital de Trabajo

³³[http:// www.inversiones-financieras.org](http://www.inversiones-financieras.org)

DETERMINACIÓN DE INVERSIONES

Cuadro N° 44

DETALLE	VALOR
Activos Tangibles	
Maquinaria y Equipos	93.024,00
Vehículos	24.938,80
Equipos de Oficina	1.518,78
Muebles y Enseres	2.476,56
Equipos de Computo	3.544,50
Total Activos Tangibles	125.502,64
Activos Diferidos	
Gastos de Constitución	950,00
Gastos Legales (Marcas y Patentes)	350,00
Gastos de Capacitación	620,00
Gastos de Estudio Del Proyecto	2.650,00
Imprevistos 2%	91,40
Total de Activos Diferidos	4.661,40
Capital de Trabajo	
Capital de Trabajo	59.897,62
Total de Capital de Trabajo	59.897,62
TOTAL DE INVERSIONES	190.061,66

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Es fundamental clasificar cada uno de estos activos, ya que se pueden presentar ciertas reducciones legales al momento de pagar impuestos, en el caso de Activos Tangibles se llaman Depreciaciones y para los Activos Diferidos se llama Amortizaciones.

Cuadro N° 45

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Activos Fijos Tangibles	125.502,64
Activos Intangibles	4.661,40
Capital de Trabajo	59.897,62
TOTAL:	190.061,66

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

6.2.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Esta es una inversión de aquellos bienes o propiedades que posee la empresa de naturaleza duradera; no están destinados a la venta ya que serán de uso para este proyecto.

Cuadro N° 46

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Maquinaria y Equipos	93.024,00
Muebles y Enseres	2.476,56
Vehículo	24.938,80
Equipos de Oficina	1.518,78
Equipos de Computo	3.544,50
TOTAL:	125.502,64

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

6.2.1.1 Maquinaria y Equipo

Es la adquisición de maquinaria y equipos para poder desarrollar este proyecto con implementos necesarios y útiles para el desempeño de nuestras actividades.

En el caso de la recepción de materia prima tomates riñón; es necesario, dos gavetas grandes de plástico y algunas maquinarias como son:

Cuadro N° 47

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA		UNITARIO	TOTAL
Gavetas Extra grandes de plástico	unidad	2	350,00	700,00
Maquina Deslizadora	unidad	1	7.500,00	7.500,00
Maquina Roseadora Lavadora	unidad	1	18.000,00	18.000,00
Maquina Etiquetadora	unidad	1	28.550,00	28.550,00
Maquina Seleccionadora	unidad	1	35.000,00	35.000,00
Balanza Grande	unidad	2	350,00	700,00
Balanza Pequeña	unidad	3	20,00	60,00
Pallets Plásticos	unidad	20	30,00	600,00
Enzunchadora	unidad	3	30,00	90,00
SUBTOTAL				91.200,00
Imprevistos 2%				1.824,00
TOTAL:				93.024,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

6.2.1.2 Muebles y Enseres

Es indispensable y fundamental brindar tanto a los clientes como a los trabajadores un ambiente empresarial muy exitoso con las mayores comodidades, esperando resolver las actividades laborales de manera eficaz y eficiente para satisfacción del cliente.

Cuadro N° 48

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR	
			UNITARIO	TOTAL
Estación Gerente	unidad	1	248,00	248,00
Estación Ejecutivo	unidad	1	220,00	220,00
Estación Secretaria	unidad	1	180,00	180,00
Archivadores	unidad	3	70,00	210,00
Juego de Muebles de Oficina	unidad	1	950,00	950,00
Mesa de Juntas	unidad	1	250,00	250,00
Lockers	unidad	2	185,00	370,00
SUBTOTAL				2.428,00
Imprevistos 2%				48,56
TOTAL:				2.476,56

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

6.1.2.3 Vehículos

Se adquiere un vehículo LUV D-MAX, de color negro, cabina simple a inyección 2.5 L Turbo Diesel; con un costo de \$24.449,80.

Cuadro N° 49

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR	
			UNITARIO	TOTAL
Camioneta	unidad	1	24.449,80	24.449,80
SUBTOTAL				24.449,80
Imprevistos 2%				489,00
TOTAL:				24.938,80

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

6.2.1.4 Equipos de Oficina

Para este proyecto, se contará con un equipamiento tecnológico que nos permita desarrollar un buen trabajo personal cumpliendo actividades propuestas.

Cuadro N° 50

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA		UNITARIO	TOTAL
Teléfonos	unidad	5	18,00	90,00
Telefax	Unidad	1	89,00	89,00
Central Telefónica	Unidad	1	400,00	400,00
Calculadoras	Unidad	5	12,00	60,00
Copiadora e Impresora	Unidad	1	850,00	850,00
SUBTOTAL				1.489,00
Imprevistos 2%				29,78
TOTAL:				1.518,78

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

6.2.1.5 Equipos de Computación

Es necesaria para el trabajo del área administrativa la adquisición de computadoras e impresora, desempeñando sus labores de forma eficiente.

Cuadro N° 51

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA		UNITARIO	TOTAL
Computadora	unidad	5	665,00	3.325,00
Impresora Multifunción	unidad	1	150,00	150,00
SUBTOTAL				3.475,00
Imprevistos 2%				69,50
TOTAL:				3.544,50

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

6.2.2 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

Consiste en aquellas inversiones que se realiza sobre los activos constituidos por los derechos o servicios (costo de estudio y constitución legal) necesarios para emprender este proyecto; dichos activos están sujetos a amortización y se los conoce también con el nombre de Activos Diferidos.

Cuadro N° 52

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Gastos de Constitución	950,00
Gastos Legales	350,00
Gastos Emprender Proyecto	620,00
Costos Estudio del Proyecto	2.650,00
SUBTOTAL	4.570,00
Imprevistos 2%	91,40
TOTAL:	4.661,40

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

6.2.3 CAPITAL DE TRABAJO

Este es llamado también de Operación, es aquel que corresponde a los recursos necesarios para iniciar las actividades de una empresa en un periodo determinado, dichos recursos sirven para la compra de materia prima, pago de mano de obra, gastos de venta, administrativos, financiamiento e insumos.

Este valor es rotativo, se lo considera como parte del patrimonio del inversionista, no tiene amortización, ni depreciación, ni gastos financieros; además, el capital de trabajo se estableció por los costos y gastos que se generarían cada cuatro meses del primer año de vida de este proyecto.

CAPITAL DE TRABAJO

Cuadro N° 53

DESCRIPCIÓN	VALOR EMBARQUE	VALOR ANUAL
Materia Prima	22.213,69	66.641,07
Materiales Directos	0,00	0,00
Materiales Indirectos	1.428,22	4.284,66
Insumos	3.239,52	9.718,56
Mano de Obra Directa	4.334,97	13.004,90
Mano de Obra Indirecta	1.957,75	5.873,24
Reparación y Mantenimiento	1.436,13	4.308,38
Seguros	1.673,37	5.020,11
Gastos Administrativos	14.775,76	44.327,29
Gastos De Ventas	2.446,22	7.338,65
Alimentación P. Producción	1.836,00	5.508,00
Alimentación P. Administrativo	1.332,80	3.998,40
Arriendo	2.040,00	6.120,00
Gastos Varios	1.183,20	3.549,60
TOTAL:	59.897,62	179.692,86

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

6.3 FINANCIAMIENTO DE LA DEUDA

Luego de especificar muebles y enseres, maquinaria, equipos tanto de oficina como de computación; esenciales para empezar con el proyecto, es recomendable financiar a través de fuentes externas ya que tienen un costo alto y no son fáciles de adquirir.

Se detalla a continuación en un cuadro de estructura de financiamiento:

FUENTES Y USOS DE FONDOS

Cuadro N° 54

DESCRIPCIÓN	VALOR	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS AJENOS	
		%	VALOR	%	VALOR
Maquinaria y Equipos	93.024,00	0	0,00	100	93.024,00
Muebles y Enseres	2.476,56	30	742,97	70	1.733,59
Vehículos	24.938,80	40	9.975,52	60	14.963,28
Equipos de Oficina	1.518,78	60	911,27	40	607,51
Equipos de Computación	3.544,50	60	2.126,70	40	1.417,80
Activos Diferidos	4.661,40	100	4.661,40	0	0,00
Capital de Trabajo	59.897,62	100	59.897,62	0	0,00
TOTAL:	190.061,66	0	78.315,48	100	111.746,18

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

CAPÍTULO VII

COSTOS GASTOS E INGRESOS

Este capítulo, es uno de los más importantes porque nos permite determinar la estructura financiera y de igual forma se podrá identificar en costo real de la implementación de este proyecto, mediante una sistematización y una correcta evaluación de la información financiera que se va a manejar; evaluando si el mismo es viable o no dentro de su vida útil, tomando una correcta decisión al momento de emprenderlo.

Podremos determinar la utilidad que este proyecto generará; de acuerdo a las inversiones que deberán realizarse para su ejecución, tomando siempre en cuenta que pueden existir algunos imprevistos pero se puede tener la visión de resolverlos.

7.1 OBJETIVOS DE COSTOS, GASTOS E INGRESOS

7.1.1 OBJETIVO GENERAL

Evaluar los costos y gastos principales para emprender este proyecto, determinando los ingresos y utilidades que puedan generar una buena rentabilidad.

7.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Obtener la información necesaria y precisa para la puesta en marcha del proyecto y futuras evaluaciones.
- Identificar cada uno de los factores que intervienen en este capítulo.
- Determinar cuáles serán los beneficios de este proyecto una vez ejecutado, con sus respectivos indicadores de evaluación.

7.2 PRESUPUESTOS DE COSTO Y GASTOS

La inversión es el desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social.

A partir, de la determinación de los activos fijos y diferidos y capital de trabajo; se constituye un presupuesto de gastos y costos para el año cero y en base de la oferta exportable se efectuará un presupuesto de costos y gastos para los diez años de duración del proyecto.

7.2.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Es el valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se ha incurrido o se va a incurrir, que deben consumir los centros productivos para obtener un producto terminado, en condiciones de ser entregado al sector comercial y estos se pueden clasificar en: costos directos y gastos de fabricación o costos indirectos.

Materia Prima.-

“Son aquellos bienes que durante el proceso productivo surge una transformación y por lo tanto constituye la parte fundamental del producto final”. El precio de la materia prima por caja es de \$10,00; este precio incluye la entrega del tomate riñón en la planta. Cada caja pesa 21 kg, es decir 46,30 lb y contiene 150 unidades.

Cuadro N° 55

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR EMBARQUE	VALOR ANUAL
Tomate Riñón	lb	54445,32	0,40	21.778,13	65.334,38
SUBTOTAL				21.778,13	65.334,38
Imprevistos 2%				435,56	1.306,69
TOTAL:				22.213,69	66.641,07

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Pallets.- Son de plástico y tienen un costo de \$15,00 cada uno.

Cuadro N° 56

DESCRIPCIÓN	UNIDAD		VALOR	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA	CANTIDAD	UNITARIO	POR EMBARQUE	ANUAL
Pallets	Unidad	25,00	15,00	375,00	1.125,00
SUBTOTAL				375,00	1.125,00
Imprevistos 2%				7,50	22,50
TOTAL:				382,50	1.147,50

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Cajas de Cartón.- Su costo es de 0,60 centavos por unidad.

Cuadro N° 57

DESCRIPCIÓN	UNIDAD		VALOR	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA	CANTIDAD	UNITARIO	POR EMBARQUE	ANUAL
Cajas Master	unidad	1.176,00	0,60	705,60	2.116,80
SUBTOTAL			0,60	705,60	2.116,80
Imprevistos 2%				14,11	42,34
TOTAL:				719,71	2.159,14

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Zunchos.- Su costo por metro es de 0.08 centavos el metro.

Cuadro N° 58

DESCRIPCIÓN	UNIDAD		VALOR	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA	CANTIDAD	UNITARIO	POR EMBARQUE	ANUAL
Zunchos	metros	3.407,25	0,08	272,58	817,74
SUBTOTAL			0,08	272,58	817,74
Imprevistos 2%				5,45	16,35
TOTAL:				278,03	834,09

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Etiquetas de Exportación.- La empresa Pimgraf nos proveerá de este material con un costo de 0,04 centavos por cada una.

Cuadro N° 59

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA		UNITARIO	POR EMBARQUE	ANUAL
Etiquetas de Exp.	unidad	1.176,00	0,04	47,04	141,12
SUBTOTAL			0,04	47,04	141,12
Imprevistos 2%				0,94	2,82
TOTAL:				47,98	143,94

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Insumos.- Son aquellos que se requieren para el funcionamiento de maquinaria y equipos dentro del proceso productivo como es el caso del agua potable, luz eléctrica y otros más; es importante indicar que el consumo de estos insumos solo serán por media jornada de trabajo que se realiza en la planta.

Cuadro N° 60

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR	VALOR	VALOR
	DE MEDIDA		UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Luz eléctrica	kw7/hora	1700	0,09	153,00	1.836,00
Agua Potable	m3	800	0,27	216,00	2.592,00
Mascarillas	unidad	10	2,00	20,00	240,00
Guantes	par	10	3,50	35,00	420,00
Mandiles Impermeables	unidad	10	7,50	75,00	900,00
Mandiles Tela	unidad	10	10,00	100,00	1.200,00
Gorro Protector de Cabello	unidad	10	1,50	15,00	180,00
Botas de Caucho	unidad	10	18,00	180,00	2.160,00
SUBTOTAL				794,00	9.528,00
Imprevistos 2%				15,88	190,56
TOTAL:				809,88	9.718,56

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Mano De Obra Directa.- Es el esfuerzo humano necesario para transformar a la materia prima en producto terminado, para realizar esta actividad, se contrata por horas a un Supervisor de Calidad con sueldo de \$172,60 y 10 Obreros con sueldo de \$50,84 cada uno; personal altamente calificado que desempeñara las siguientes funciones laborales:³⁴

- Recepción de Materia Prima
- Pre- Selección
- Lavado
- Clasificado
- Empaque
- Almacenamiento y Estiba
- Control de Calidad

Cuadro N° 61

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR	VALOR	VALOR
	DE		UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
	MEDIDA				
Supervisor de Calidad	mensual	1	229,95	229,95	2.759,45
Obreros	mensual	10	832,54	832,54	9.990,45
SUBTOTAL				1.062,49	12.749,90
Imprevistos 2%				21,25	255,00
TOTAL:				1.083,74	13.004,90

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

En el siguiente cuadro se detallaran todos los rubros que se pagará por concepto de sueldos y salarios tanto del primer año como del 2 al 10.

³⁴ Código De Trabajo
Publicado en el Suplemento del R.O. N° 358 Del 08/01/2011

MANO DE OBRA DIRECTA
AÑO 1

Cuadro N° 62

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	MENSUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	IESS	SU. BAS. UNIF. ANUAL
Supervisor de Calidad	1	172,60	172,60	264,00	251,65	2.759,45
Obreros	10	508,40	508,40	2.640,00	741,25	9.990,45
SUBTOTAL						12.749,90
Imprevistos 2%						255,00
TOTAL:						13.004,90

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

MANO DE OBRA DIRECTA
AÑO 2 AL 10

Cuadro N° 63

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	AÑO 1	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	SU. BAS. UNIF. ANUAL
Supervisor de Calidad	1	2.759,45	86,30	172,60	3.018,35
Obreros	10	9.990,45	254,20	508,40	10.753,05
SUBTOTAL					13.771,40
Imprevistos 2%					275,43
TOTAL:					14.046,83

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Mano de Obra Indirecta.- "Estos no forman parte auxiliar en la presentación del producto terminado, sin ser el producto en sí, aquí se incluyen envases primarios, secundarios y etiquetas".

En esta empresa se requiere los servicios de un profesional graduado en agronomía o especialidades a fines para que supervise todos los procesos, a quién se le asignará dentro del nuestro Departamento Técnico como Jefe de Planta o Procesos.

Cuadro N° 64

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Jefe de Procesos	Mensual	1	479,84	479,84	5.758,08
SUBTOTAL				479,84	5.758,08
Imprevistos 2%				9,60	115,16
TOTAL:				489,44	5.873,24

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Cabe mencionar que el sueldo del Jefe de Planta será de \$380,00 mensuales, incrementando el 12,15% del Aporte Patronal IESS, adicional el Décimo Tercero equivalente a un salario y Décimo Cuarto equivalente a un salario básico unificado (\$264,00); por último las vacaciones y los fondos de reserva a partir de segundo año.

**MANO DE OBRA INDIRECTA
AÑO 1**

Cuadro N° 65

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	MENSUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	IESS	SU. BAS. UNIF. ANUAL
Jefe de Procesos	1	4.560,00	380,00	264,00	554,04	5.758,04
SUBTOTAL						5.758,04
Imprevistos 2%						115,16
TOTAL:						5.873,20

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

MANO DE OBRA INDIRECTA
AÑO 2 AL 10

Cuadro N° 66

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	MENSUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	IESS	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	SU. BAS. UNIF. ANUAL
Jefe De Procesos	1	4.560,00	380,00	264,00	554,04	190,00	380,00	6.328,04
SUBTOTAL								6.328,04
Imprevistos 2%								126,56
TOTAL:								6.454,60

Fuente: Investigación
Propia

Elaborado por: Carla
Herrera

Alimentación.- Se estima que el área de producción de la empresa trabajará tres trimestres (270 días) del año, dicha sección no trabajará todos los días del año.

Cuadro N° 67

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
Alimentación área de prod.	unidad	10	2,00	5.400,00
SUBTOTAL				5.400,00
Imprevistos 2%				108,00
TOTAL:				5.508,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

7.2.2 GASTOS DE FABRICACIÓN

Estos gastos lo conforman los costos de mantenimiento y reparación; seguros; depreciaciones de los activos fijos; y amortizaciones que no son reembolsables; pues son importantes para constituir las reservas y así en el futuro reponer activos.

Mantenimiento y Reparación.- Son todas las erogaciones ocasionadas por la acción de preservar a los activos de la empresa, mediante mantenimientos ya serán correctivos o preventivos.

Cuadro N° 68

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	VALOR ANUAL
Maquinaria y Equipos	93.024,00	3%	2.790,72
Muebles y Enseres	2.476,56	2%	49,53
Vehículos	24.938,80	5%	1.246,94
Equipos de Oficina	1.518,78	2%	30,38
Equipos de Computación	3.544,50	3%	106,34
SUBTOTAL			4.223,90
Imprevistos 2%			84,48
TOTAL:			4.308,38

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Seguros.- Es de suma importancia, contratar una póliza de seguros, para prever los riesgos a los que una empresa puede estar expuesta; estos seguros cubren los activos con un porcentaje sobre su valor.

SEGURO MAQUINARIA Y EQUIPOS

Cuadro N° 69

NÚMERO	VALOR	VIDA ÚTIL/		VALOR	VALOR RESIDUAL	SEGURO 4%
		AÑOS	%			
1	93.024,00	10,00	0,10	93.024,00	9.302,40	3.720,96
2				83.721,60	9.302,40	3.348,86
3				74.419,20	9.302,40	2.976,77
4				65.116,80	9.302,40	2.604,67
5				55.814,40	9.302,40	2.232,58
6				46.512,00	9.302,40	1.860,48
7				37.209,60	9.302,40	1.488,38
8				27.907,20	9.302,40	1.116,29
9				18.604,80	9.302,40	744,19
10				9.302,40	9.302,40	372,10
					TOTAL:	20.465,28

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

SEGURO MUEBLES Y ENSERES

Cuadro N° 70

NÚMERO	VALOR	VIDA ÚTIL/ AÑOS	%	VALOR	VALOR RESIDUAL	SEGURO 4%
1	2.476,56	10,00	0,10	2.476,56	247,66	99,06
2				2.228,90	247,66	89,16
3				1.981,24	247,66	79,25
4				1.733,58	247,66	69,34
5				1.485,92	247,66	59,44
6				1.238,26	247,66	49,53
7				990,60	247,66	39,62
8				742,94	247,66	29,72
9				495,28	247,66	19,81
10				247,62	247,66	9,90
					TOTAL:	544,84

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

SEGUROS VEHÍCULOS

Cuadro N° 71

NÚMERO	VALOR	VIDA ÚTIL/ AÑOS	%	VALOR	VALOR RESIDUAL	SEGURO 4%
1	24.938,80	5,00	0,20	24.938,80	4.987,76	997,55
2				19.951,04	4.987,76	798,04
3				14.963,28	4.889,96	598,53
4				10.073,32	4.889,96	402,93
5				5.183,36	4.889,96	207,33
					TOTAL:	3.004,39

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

SEGUROS EQUIPOS DE OFICINA

Cuadro N° 72

NÚMERO	VALOR	VIDA ÚTIL/ AÑOS	%	VALOR	VALOR RESIDUAL	SEGURO 4%
1	1.518,78	10,00	0,10	1.518,78	151,88	60,75
2				1.366,90	151,88	54,68
3				1.215,02	151,88	48,60
4				1.063,14	151,88	42,53
5				911,26	151,88	36,45
6				759,38	151,88	30,38
7				607,50	151,88	24,30
8				455,62	151,88	18,22
9				303,74	151,88	12,15
10				151,86	151,88	6,07
					TOTAL:	334,13

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

SEGUROS EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Cuadro N° 73

NÚMERO	VALOR	VIDA ÚTIL/ AÑOS	%	VALOR	VALOR RESIDUAL	SEGURO 4%
1	3.544,50	3,00	0,33	3.544,50	1.169,69	141,78
2				2.374,82	1.169,69	94,99
3				1.205,13	1.169,69	48,21
					TOTAL:	284,98

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

SEGUROS

Cuadro N° 74

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Maquinaria y Equipos	3.720,96	3.348,86	2.976,77	2.604,67	2.232,58	1.860,48	1.488,38	1.116,29	744,19	372,10
Muebles y Enseres	99,06	89,16	79,25	69,34	59,44	49,53	39,62	29,72	19,81	9,90
Vehículos	997,55	798,04	598,53	402,93	207,33	997,55	798,04	598,53	402,93	207,33
Equipos de Oficina	60,75	54,68	48,60	42,53	36,45	30,38	24,30	18,22	12,15	6,07
Equipos de Computación	141,78	94,99	48,21	141,78	94,99	48,21	141,78	94,99	48,21	141,78
TOTAL:	5.020,11	4.385,73	3.751,35	3.261,25	2.630,79	2.986,14	2.492,13	1.857,75	1.227,29	737,19

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Depreciación.- La depreciación se incurre por la pérdida de valor que sufren los activos fijos debido al desgaste que se da en el proceso productivo. Dicha depreciación se lo hará en línea recta en donde su valor comercial es dividido para los años de vida útil; es así, que se debe basar en los porcentajes dispuestos en la Ley Tributaria del Ecuador.

$$\text{DEPRECIACIONES} = \frac{\text{VALOR ACTIVO}}{\text{VIDA ÚTIL}}$$

Cuadro N° 75

DESCRIPCION	VALOR	VIDA ÚTIL	% DEPRECIACION	VALOR TOTAL
Maquinaria y Equipos	93.024,00	10	10,00%	9.302,40
Muebles y Enseres	2.476,56	10	10,00%	247,66
Vehículos	24.938,80	5	20,00%	4.987,76
Equipos de Oficina	1.518,78	10	10,00%	151,88
Equipos de Computación	3.544,50	3	33,33%	1.181,50
TOTAL:				15.871,19

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

A continuación, en el siguiente cuadro se detalla el valor de las depreciaciones anual que corresponden a los 10 años del proyecto.³⁵

DEPRECIACIONES
Cuadro N° 76

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Maquinaria y Equipos	9.302,40	9.302,40	9.302,40	9.302,40	9.302,40	9.302,40	9.302,40	9.302,40	9.302,40	9.302,40
Muebles y Enseres	247,66	247,66	247,66	247,66	247,66	247,66	247,66	247,66	247,66	247,66
Vehículos	4.987,76	4.987,76	4.987,76	4.987,76	4.987,76	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipos de Oficina	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88	151,88
Equipos de Computación	1.181,50	1.181,50	1.181,50	1.181,50	1.181,50	1.181,50	1.181,50	1.181,50	1.181,50	1.181,50
TOTAL:	15.871,19	15.871,19	15.871,19	15.871,19	15.871,19	10.883,43	10.883,43	10.883,43	10.883,43	10.883,43

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

³⁵ Zapata Martínez Armando, “Finanzas”, 2009

Amortizaciones.- Es el proceso de cancelar una deuda y sus intereses; a través, de pagos o cuotas periódicas. Se amortizaran los activos diferidos los cuales arrojan intereses.

Cuadro N° 77

DESCRIPCIÓN	VALOR	VIDA ÚTIL	VALOR TOTAL
Activos Diferidos	4.661,40	5	932,28
TOTAL:			932,28

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Arriendo.- El lugar de 880 m², con infraestructura, bodega e instalaciones donde la empresa realizará sus actividades, será arrendado, el costo es de acuerdo al lugar de ubicación que es Natabuela – Otavalo, con un valor de \$500 dólares mensuales.

Cuadro N° 78

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo	1,00	500	6.000,00
SUBTOTAL:			6.000,00
Imprevistos 2%			120,00
TOTAL:			6.120,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

7.2.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos se conforman por las erogaciones realizadas para el financiamiento administrativo de la empresa; como son los salarios del personal.

Cuadro N° 79

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR	VALOR	VALOR
			UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Gerente General	mensual	1	1.106,35	1.106,35	13.276,20
Jefe de Comercio Exterior	mensual	1	564,18	564,18	6.770,10
Secretaria/ Recepcionista	mensual	1	340,08	340,08	4.080,91
Personal Aseo/ Limpieza	mensual	1	340,08	340,08	4.080,91
Guardia	mensual	2	383,45	766,90	9.202,80
SUBTOTAL					37.410,92
Imprevistos 2%					748,22
TOTAL:					38.159,14

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

A partir del primer año, se pagará decimo tercer sueldo, decimo cuarto sueldo, aportes al IESS y por último al segundo año los fondos de reserva y vacaciones.

GASTOS ADMINISTRATIVOS AÑO 1

Cuadro N° 80

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO	DECIMO	DECIMO	IESS	SU. BAS.
			TERCERO	CUARTO		UNIF.
Gerente General	1	10.800,00	900,00	264,00	1.312,20	13.276,20
Jefe de Comercio Exterior	1	5.400,00	450,00	264,00	656,10	6.770,10
Secretaria/ Recepcionista	1	3.168,00	264,00	264,00	384,91	4.080,91
Personal Aseo/ Limpieza	1	3.168,00	264,00	264,00	384,91	4.080,91
Guardia	2	3.600,00	300,00	264,00	437,40	9.202,80
SUBTOTAL						37.410,92
Imprevistos 2%						748,22
TOTAL:						38.159,14

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

**GASTOS ADMINISTRATIVOS
AÑO 2 AL 10**

Cuadro N° 81

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	MENSUAL	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	IESS	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	SU. BAS. UNIF. ANUAL
Gerente General	1	10.800,00	900,00	264,00	1.312,20	450,00	900,00	14.626,20
Jefe de Comercio Exterior	1	5.400,00	450,00	264,00	656,10	225,00	450,00	7.445,10
Secretaria/ Recepcionista	1	3.168,00	264,00	264,00	384,91	132,00	264,00	4.476,91
Personal Aseo/ Limpieza	1	3.168,00	264,00	264,00	384,91	132,00	264,00	4.476,91
Guardia	2	3.600,00	300,00	264,00	437,40	150,00	300,00	10.102,80
SUBTOTAL								41.127,92
Imprevistos 2%								822,56
TOTAL:								41.950,48

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

Alimentación.- Dicho valor se calcula para todo el año que se va a laborar en la empresa, excepto fines de semana y feriados (280 días).³⁶

Cuadro N° 82

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
Alimentación área administra.	Unidad	7	2,00	3.920,00
SUBTOTAL				3.920,00
Imprevistos 2%				78,40
TOTAL:				3.998,40

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

³⁶ Servicios Catering “El Buen Sabor”

Gastos Varios.- Comprende el costo por los servicios extras que se contratará de contabilidad y se adiciona un rubro de \$250,00 mensuales para gastos como pueden ser: teléfono, útiles de aseo, limpieza, internet y cualquier otro imprevisto que se presente en la empresa.

Cuadro N° 83

GASTOS VARIOS DE ADMINISTRACIÓN					
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Servicios Contables	Mensual	1	150,00	150,00	1.800,00
Útiles de Aseo	Mensual	1	20,00	20,00	240,00
Suministros de Oficina	Mensual	1	50,00	50,00	600,00
Internet	Mensual	1	40,00	40,00	480,00
Otros	Mensual	1	30,00	30,00	360,00
SUBTOTAL					3.480,00
Imprevistos 2%					69,60
TOTAL:					3.549,60

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

7.4.3 GASTOS DE VENTAS

Son las erogaciones necesarias para llevar a cabo el proceso de exportación; están relacionados con la comercialización y distribución del producto, como es la venta del mismo hasta llegar a su destino final.

Cuadro N° 84

GASTOS DE VENTAS				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL
Trámites de Exportación	unidad	1	1.219,13	3.657,39
Gastos Bancarios	unidad	1	1.179,12	3.537,36
SUBTOTAL				7.194,75
Imprevistos 2%				143,90
TOTAL:				7.338,65

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

7.2.5 GASTOS FINANCIEROS

Son desembolsos que se pagan a entidades financieras por préstamos requeridos para cubrir las necesidades de inversión; es decir el monto de recursos ajenos (deuda) debe ser amortizado, cobrando el banco un valor por hacer uso de este dinero financiado más la suma de los intereses.

Amortización de la Deuda.- Dicho monto a financiar por fuentes externas asciende a \$ 111.746,18; el mismo que será financiado por el Corporación Financiera Nacional CFN, el préstamo se otorgará con una tasa de interés del 10,50% anual, con un plazo de 5 años (60 meses) y se detalla a continuación:

AMORTIZACIONES

Cuadro N° 85

PERIODO	CUOTAS	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO INSOLUTO	COSTO FINANCIERO	AMORTIZACIÓN ANUAL
0	2.401,86			111.746,18		
1	2.401,86	977,78	1.424,08	110.322,10		
2	2.401,86	965,32	1.436,54	108.885,55		
3	2.401,86	952,75	1.449,11	107.436,44		
4	2.401,86	940,07	1.461,79	105.974,65		
5	2.401,86	927,28	1.474,58	104.500,07		
6	2.401,86	914,38	1.487,49	103.012,58		
7	2.401,86	901,36	1.500,50	101.512,08		
8	2.401,86	888,23	1.513,63	99.998,45		
9	2.401,86	874,99	1.526,87	98.471,57		
10	2.401,86	861,63	1.540,23	96.931,34		
11	2.401,86	848,15	1.553,71	95.377,63		
12	2.401,86	834,55	1.567,31	93.810,32	10.886,48	17.935,86
13	2.401,86	820,84	1.581,02	92.229,30		
14	2.401,86	807,01	1.594,85	90.634,44		
15	2.401,86	793,05	1.608,81	89.025,63		
16	2.401,86	778,97	1.622,89	87.402,75		
17	2.401,86	764,77	1.637,09	85.765,66		

18	2.401,86	750,45	1.651,41	84.114,25		
19	2.401,86	736,00	1.665,86	82.448,39		
20	2.401,86	721,42	1.680,44	80.767,95		
21	2.401,86	706,72	1.695,14	79.072,81		
22	2.401,86	691,89	1.709,97	77.362,83		
23	2.401,86	676,92	1.724,94	75.637,90		
24	2.401,86	661,83	1.740,03	73.897,87	8.909,88	19.912,45
25	2.401,86	646,61	1.755,25	72.142,61		
26	2.401,86	631,25	1.770,61	70.372,00		
27	2.401,86	615,75	1.786,11	68.585,89		
28	2.401,86	600,13	1.801,73	66.784,16		
29	2.401,86	584,36	1.817,50	64.966,66		
30	2.401,86	568,46	1.833,40	63.133,26		
31	2.401,86	552,42	1.849,45	61.283,81		
32	2.401,86	536,23	1.865,63	59.418,18		
33	2.401,86	519,91	1.881,95	57.536,23		
34	2.401,86	503,44	1.898,42	55.637,81		
35	2.401,86	486,83	1.915,03	53.722,78		
36	2.401,86	470,07	1.931,79	51.790,99	6.715,46	22.106,87
37	2.401,86	453,17	1.948,69	49.842,30		
38	2.401,86	436,12	1.965,74	47.876,56		
39	2.401,86	418,92	1.982,94	45.893,62		
40	2.401,86	401,57	2.000,29	43.893,33		
41	2.401,86	384,07	2.017,79	41.875,53		
42	2.401,86	366,41	2.035,45	39.840,08		
43	2.401,86	348,60	2.053,26	37.786,82		
44	2.401,86	330,63	2.071,23	35.715,60		
45	2.401,86	312,51	2.089,35	33.626,25		
46	2.401,86	294,23	2.107,63	31.518,62		
47	2.401,86	275,79	2.126,07	29.392,54		
48	2.401,86	257,18	2.144,68	27.247,87	4.279,21	24.543,13
49	2.401,86	238,42	2.163,44	25.084,42		
50	2.401,86	219,49	2.182,37	22.902,05		
51	2.401,86	200,39	2.201,47	20.700,58		
52	2.401,86	181,13	2.220,73	18.479,85		
53	2.401,86	161,70	2.240,16	16.239,69		
54	2.401,86	142,10	2.259,76	13.979,92		
55	2.401,86	122,32	2.279,54	11.700,39		
56	2.401,86	102,38	2.299,48	9.400,90		

57	2.401,86	82,26	2.319,60	7.081,30		
58	2.401,86	61,96	2.339,90	4.741,40		
59	2.401,86	41,49	2.360,37	2.381,03		
60	2.401,86	20,83	2.381,03	0,00	1.574,47	27.247,87

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

7.2.6 COSTOS TOTALES

Para determinar los costos totales hay que dividirlos en directos e indirectos; a fin de evaluar la factibilidad económica de este proyecto proyectado a 10 años, con una inflación anual del 3,3%; pudiendo tener posteriormente una variación en los costos totales durante el periodo de labores de la empresa.

NOTA:

Los costos fijos son incrementados el 3,3%; mientras que los costos variables se incrementarán de acuerdo a la inflación (3,3%), más el volumen de ventas en los años 2 al 10.

En el año 2: $3,3\% + 30,67\% = 33,97\%$

En el año 3: $3,3\% + 23,47\% = 26,77\%$

En el año 4: $3,3\% + 19,01\% = 22,31\%$

Y a partir del quinto año solo se suma la inflación anual del 3,3%.

PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN (Con Inflación)
Cuadro N° 86

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MATERIA PRIMA	66.641,07	89.279,04	113.179,04	138.429,28	142.997,45	147.716,37	152.591,01	157.626,51	162.828,19	168.201,52
MATERIALES DIRECTOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIALES INDIRECTOS	4.284,66	5.740,16	7.276,80	8.900,25	9.193,96	9.497,36	9.810,78	10.134,53	10.468,97	10.814,45
INSUMOS	9.718,56	13.019,95	16.505,40	20.187,75	20.853,95	21.542,13	22.253,02	22.987,37	23.745,95	24.529,57
M.O.D	13.004,90	17.422,66	22.086,71	27.014,26	27.905,73	28.826,62	29.777,90	30.760,57	31.775,66	32.824,26
M.O.I	5.873,24	7.868,38	9.974,74	12.200,11	12.602,71	13.018,60	13.448,22	13.892,01	14.350,45	14.824,01
DEPRECIACIONES	15.871,19	15.871,19	15.871,19	15.871,19	15.871,19	10.883,43	10.883,43	10.883,43	10.883,43	10.883,43
AMORTIZACIONES	932,28	932,28	932,28	932,28	932,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO	4.308,38	4.450,56	4.597,42	4.749,14	4.905,86	5.067,75	5.234,99	5.407,75	5.586,20	5.770,55
SEGUROS	5.020,11	4.385,73	3.751,35	3.261,25	2.630,79	2.986,14	2.492,13	1.857,75	1.227,29	737,19
ALIMENTACION PROD. (180 DÍAS)	5.508,00	5.689,76	5.877,53	6.071,48	6.271,84	6.478,81	6.692,62	6.913,47	7.141,62	7.377,29
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	131.162,39	164.659,72	200.052,47	237.617,01	244.165,77	246.017,22	253.184,08	260.463,38	268.007,75	275.962,25
COSTO FINANCIERO	10.886,48	8.909,88	6.715,46	4.279,21	1.574,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTO ADMINISTRATIVO	38.159,14	39.418,39	40.719,20	42.062,93	43.451,01	44.884,89	46.366,09	47.896,17	49.476,75	51.109,48
VENTAS	7.338,65	9.831,59	12.463,51	15.244,11	15.747,17	16.266,83	16.803,63	17.358,15	17.930,97	18.522,69
ALIMENTACION AREA ADM	3.998,40	4.130,35	4.266,65	4.407,45	4.552,89	4.703,14	4.858,34	5.018,67	5.184,28	5.355,37
GASTOS VARIOS	3.549,60	3.666,74	3.787,74	3.912,73	4.041,85	4.175,24	4.313,02	4.455,35	4.602,37	4.754,25
ARRIENDO	6.120,00	6.321,96	6.530,58	6.746,09	6.968,72	7.198,68	7.436,24	7.681,64	7.935,13	8.196,99
TOTAL	201.214,65	236.938,63	274.535,61	314.269,54	320.501,88	323.246,00	332.961,40	342.873,36	353.137,26	363.901,04
VALOR UNITARIO	1,22	1,10	1,03	0,99	1,01	1,02	1,05	1,08	1,11	1,15

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Carla Herrera

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS
Cuadro N° 87

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Materia Prima	66.641,07	89.279,04	113.179,04	138.429,28	142.997,45	147.716,37	152.591,01	157.626,51	162.828,19	168.201,52
Materiales Directos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materiales Indirectos	4.284,66	5.740,16	7.276,80	8.900,25	9.193,96	9.497,36	9.810,78	10.134,53	10.468,97	10.814,45
Insumos	9.718,56	13.019,95	16.505,40	20.187,75	20.853,95	21.542,13	22.253,02	22.987,37	23.745,95	24.529,57
Mano de Obra Directa	13.004,90	17.422,66	22.086,71	27.014,26	27.905,73	28.826,62	29.777,90	30.760,57	31.775,66	32.824,26
Mano de Obra Indirecta	5.873,24	7.868,38	9.974,74	12.200,11	12.602,71	13.018,60	13.448,22	13.892,01	14.350,45	14.824,01
Ventas	7.338,65	9.831,59	12.463,51	15.244,11	15.747,17	16.266,83	16.803,63	17.358,15	17.930,97	18.522,69
Total Costos Variables	106.861,08	143.161,79	181.486,20	221.975,77	229.300,97	236.867,90	244.684,54	252.759,13	261.100,19	269.716,49
Costo Financiero	10.886,48	8.909,88	6.715,46	4.279,21	1.574,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto Administrativo	38.159,14	39.418,39	40.719,20	42.062,93	43.451,01	44.884,89	46.366,09	47.896,17	49.476,75	51.109,48
Depreciaciones	15.871,19	15.871,19	15.871,19	15.871,19	15.871,19	10.883,43	10.883,43	10.883,43	10.883,43	10.883,43
Alimentación área Adm. (280 días)	3.998,40	4.130,35	4.266,65	4.407,45	4.552,89	4.703,14	4.858,34	5.018,67	5.184,28	5.355,37
Gastos Varios	3.549,60	3.666,74	3.787,74	3.912,73	4.041,85	4.175,24	4.313,02	4.455,35	4.602,37	4.754,25
Amortización (Diferido)	932,28	932,28	932,28	932,28	932,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Reparación y Mantenimiento	4.308,38	4.450,56	4.597,42	4.749,14	4.905,86	5.067,75	5.234,99	5.407,75	5.586,20	5.770,55
Seguros	5.020,11	4.385,73	3.751,35	3.261,25	2.630,79	2.986,14	2.492,13	1.857,75	1.227,29	737,19
Alimentación área Prod. (270 días)	5.508,00	5.689,76	5.877,53	6.071,48	6.271,84	6.478,81	6.692,62	6.913,47	7.141,62	7.377,29
Arriendo	6.120,00	6.321,96	6.530,58	6.746,09	6.968,72	7.198,68	7.436,24	7.681,64	7.935,13	8.196,99
Total Costos Fijos	94.353,57	93.776,84	93.049,41	92.293,76	91.200,91	86.378,09	88.276,86	90.114,23	92.037,07	94.184,54
TOTAL VARIABLES Y FIJOS	201.214,65	236.938,63	274.535,61	314.269,54	320.501,88	323.246,00	332.961,40	342.873,36	353.137,26	363.901,04
VALOR UNITARIO (lb)	1,22	1,10	1,03	0,99	1,01	1,02	1,05	1,08	1,11	1,15

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

7.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Los ingresos son flujos económicos obtenidos en un periodo determinado mediante la venta del bien o servicio, además que se calculan en base a su vida útil que tengan la empresa.

Este cuadro es de suma importancia, debido a que se detalla claramente los precios que pagan los importadores; es así que los ingresos están proyectados en base a las ventas y se calculan en base a la inflación acumulada de Colombia que es el país de destino con el (3,17%); pero para este proyecto no va a ser necesario incrementar dicha inflación ya que el término a negociar es **FCA**, la mercadería llega hasta el lugar de destino convenido, dentro del país de origen.

Pero al costo unitario se incrementa el 10% como margen de utilidad para cada año que transcurre.

PRESUPUESTO DE INGRESOS

Cuadro N° 88

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costo Total	201.214,65	236.938,63	274.535,61	314.269,54	320.501,88	323.246,00	332.961,40	342.873,36	353.137,26	363.901,04
Cantidad Vendida (lb)	165.343,95	216.049,43	266.754,91	317.460,38	317.460,38	317.460,38	317.460,38	317.460,38	317.460,38	317.460,38
Costo Unitario	1,22	1,10	1,03	0,99	1,01	1,02	1,05	1,08	1,11	1,15
Margen de Utilidad	0,12	0,11	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,11	0,11	0,11
Precio de Venta	1,34	1,21	1,13	1,09	1,11	1,12	1,15	1,19	1,22	1,26
INGRESOS	221.336,12	260.632,49	301.989,17	345.696,49	352.552,07	355.570,60	366.257,55	377.160,70	388.450,99	400.291,14

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

CAPÍTULO VIII

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La evaluación del proyecto tiene como objetivo principal determinar el mayor o menor grado de mérito de la acción de asignar los escasos recursos de capital a determinar la inversión.

Este capítulo es una base fundamental para tomar la decisión de si poner en marcha o no este proyecto; tomando en cuenta que existen dos tipos de criterios el privado y el social, los mismos que van hacer analizados y comparados.

Se examinará Balance de Situación Inicial, Estado de Resultados, Flujo de Caja, TIR, VAN, PRI, Punto de Equilibrio; determinando así si el proyecto es factible o no.

También se pretende evaluar económico y financieramente este proyecto desde los costos, gastos, inversiones e ingresos, con el objetivo de conocer el nivel de utilidad, rentabilidad y así tener una visión clara de lo que va a ser el proyecto en sí.

8.1 OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO

8.1.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la rentabilidad y beneficios del proyecto a través de los indicadores de evaluación.

8.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Examinar cada uno de los indicadores financieros.
- Evaluar los beneficios del proyecto desde los indicadores de evaluación.

- Identificar los instrumentos contables y financieros que asistirán en la toma de decisión.

8.2 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

El Estado de Situación Inicial también se lo conoce con el nombre de "Balance General Inicial", determina la situación económica de una empresa al momento que empieza a funcionar, ya que indica los activos con los que se cuentan, sus obligaciones con terceros y el patrimonio.

- **Activos.-** Son los bienes, valores y obligaciones de propiedad de la empresa, y que tienen un valor monetario; éstos están destinados para cumplir con los objetivos de una actividad comercial, industrial o de servicios.
- **Pasivos.-** Son todas las obligaciones que mantiene la empresa.
- **Patrimonio.-** Es el capital social con el que cuenta la empresa.

Cuadro N° 89

<u>ACTIVOS</u>		<u>PASIVOS</u>	
ACTIVOS CORRIENTES	59.897,62	PASIVOS A LARGO PLAZO	111.746,18
Capital de Trabajo	59.897,62	Préstamo a largo plazo	111.746,18
ACTIVOS FIJOS	125.502,64	PATRIMONIO	78.315,48
Maquinaria y Equipos	93.024,00	Capital Social	78.315,48
Muebles y Enseres	2.476,56		
Vehículos	24.938,80		
Equipos de Oficina	1.518,78		
Equipos de Computación	3.544,50		
ACTIVOS DIFERIDOS	4.661,40		
Activos Diferidos	4.661,40		
TOTAL ACTIVOS:	190.061,66	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	190.061,66

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

El Estado de Situación Inicial es de \$190.061,66 tanto de activos, pasivos y patrimonio para la empresa VAN-VEGETABLES.

8.3 ESTADO DE RESULTADOS

Se lo conoce también con el nombre de Pérdidas y Ganancias; se encarga de calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, para de esta forma determinar el beneficio real que la empresa ha obtenido al final de un periodo contable.

Dicho estado está compuesto por algunos elementos como son:

- ✘ Ingresos
- ✘ Costos de Producción (-)
- ✘ Gastos Administrativos (-)
- ✘ Gastos de Ventas (-)
- ✘ Costos Financieros (-)
- ✘ 15% Reparto Utilidades (-)
- ✘ 25% Impuesto a la Renta (-)

El siguiente cuadro detalla la proyección de este estado financiero para los diez años de duración de esta empresa, teniendo una utilidad en el primer año de \$16.728,93 y el último año de \$28.424,27

**ESTADO DE RESULTADOS
VAN-VEGATALES S.A**

Cuadro No. 90

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos	221.336,12	260.632,49	301.989,17	345.696,49	352.552,07	355.570,60	366.257,55	377.160,70	388.450,99	400.291,14
(-) Costos de Producción	131.162,39	164.659,72	200.052,47	237.617,01	244.165,77	246.017,22	253.184,08	260.463,38	268.007,75	275.962,25
UTILIDAD BRUTA	90.173,73	95.972,77	101.936,70	108.079,48	108.386,30	109.553,38	113.073,47	116.697,31	120.443,23	124.328,88
(-) Gastos Administrativos	45.707,14	47.215,48	48.773,59	50.383,11	52.045,76	53.763,27	55.537,46	57.370,19	59.263,41	61.219,10
(-) Gastos de Ventas	7.338,65	9.831,59	12.463,51	15.244,11	15.747,17	16.266,83	16.803,63	17.358,15	17.930,97	18.522,69
UTILIDAD OPERACIONAL	37.127,94	38.925,70	40.699,61	42.452,25	40.593,37	39.523,28	40.732,38	41.968,97	43.248,86	44.587,09
(-) Gastos Financieros	10.886,48	8.909,88	6.715,46	4.279,21	1.574,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DEL REPARTO	26.241,47	30.015,82	33.984,15	38.173,05	39.018,90	39.523,28	40.732,38	41.968,97	43.248,86	44.587,09
(-) 15% Reparto Trabajos	3.936,22	4.502,37	5.097,62	5.725,96	5.852,84	5.928,49	6.109,86	6.295,35	6.487,33	6.688,06
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	22.305,25	25.513,45	28.886,52	32.447,09	33.166,07	33.594,79	34.622,52	35.673,63	36.761,53	37.899,03
(-) 25% Impuesto a la Renta	5.576,31	6.378,36	7.221,63	8.111,77	8.291,52	8.398,70	8.655,63	8.918,41	9.190,38	9.474,76
UTILIDAD NETA	16.728,93	19.135,09	21.664,89	24.335,32	24.874,55	25.196,09	25.966,89	26.755,22	27.571,15	28.424,27

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

8.4 FLUJO DE CAJA

Es un estado financiero básico que presenta de una manera dinámica, el movimiento de entradas y salidas de efectivo de una empresa, en un periodo de tiempo determinado y la situación de efectivo, al final del mismo. En un proyecto este es uno de los elementos más importantes en la evaluación económica porque del resultado que arroje dependerá para que más adelante se realicen cálculos de los indicadores que evalúen económicamente al proyecto.³⁷

El flujo de caja muestra el flujo de entradas y salidas de caja o efectivo, en un periodo dado; además, que nos permite calcular la rentabilidad del proyecto, de los aportes de los inversionistas y la capacidad de pago. Se dice que es la suma de los cobros menos los pagos efectuados durante la vida útil del proyecto.

El flujo de caja está conformado por:

- Utilidad Neta (+)
- Depreciaciones y Amortizaciones (+)
- Valor Residual (+)
- Capital de Trabajo (+)
- Inversión Inicial (-)
- Préstamos (+)
- Amortizaciones (-)

Valor Residual.- Es aquel que tendrá activos fijos que todavía tienen vida útil después de años de operación, en este caso se toma en cuenta equipos de computación que se los reemplaza cada 3 años.

Valor Residual

Equipos de Computación	2.374,82
------------------------	----------

Es así, que con este valor se obtiene el flujo de caja, el mismo que se detalla a continuación:

³⁷http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja

**FLUJO DE CAJA
VAN-VEGETABLES S.A**

Cuadro N° 91

DESCRIPCIÓN	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Utilidad Neta		16.728,93	19.135,09	21.664,89	24.335,32	24.874,55	25.196,09	25.966,89	26.755,22	27.571,15	28.424,27
Depreciaciones		15.871,19	15.871,19	15.871,19	15.871,19	15.871,19	10.883,43	10.883,43	10.883,43	10.883,43	10.883,43
Amortizaciones		932,28	932,28	932,28	932,28	932,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor Residual											2.374,82
Capital de Trabajo											59.897,62
(-) Inversión	190.061,66				3.544,50			3.544,50			3.544,50
Préstamo	111.746,18										
(-) Amortización (préstamo)		17.935,86	19.912,45	22.106,87	24.543,13	27.247,87	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FLUJO DE CAJA NETO	-78.315,48	15.596,54	16.026,10	16.361,49	13.051,16	14.430,16	36.079,52	33.305,82	37.638,65	38.454,58	98.035,64

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

8.5 INDICADORES DE RENTABILIDAD

8.5.1 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento es el precio que se paga por los fondos requeridos para cubrir la inversión y representa la medida de la rentabilidad que se exige al proyecto, según el riesgo, entendiéndose como riesgo operativo al grado de variación de las utilidades en relación con la variación de las ventas, de tal manera que el retorno esperado permite cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses por el préstamo y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido.

Toda inversión con lleva un riesgo por lo tanto es importante incluir el Costo de Capital o Tasa de Descuento; es así, que es imprescindible establecer el costo ponderado del capital (costo total del financiamiento del proyecto) proveniente de recursos propios o ajenos.

La fórmula de la Tasa de Descuento es fundamental para la actualización de los flujos de caja (VAN) y es la siguiente:

- **TP** = Tasa Pasiva (4,28%)³⁸
- **TA** = Tasa Activa (10,50%)³⁹
- **RA** = Riesgo Actividad (8.03%)⁴⁰
- **t** = Tasa marginal de Impuesto

Tasa de descuento para el Inversionista:

$$C_o = (TP) (\% \text{ Recursos Propios}) + (TA) (1 - t) (\% \text{ Recursos Ajenos}) + RA + \% \text{ inflación}$$

$$C_o = 0,0428 \times (34,84\%) + 0,1050 \times (1,00 - 0,40) \times 65,16\% + 0,08 + 0,033$$
$$C_o = 0,17$$

³⁸ Tasa de interés pasiva Dic-2010
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva

³⁹ Tasa de interés activa Dic-2011
http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa

⁴⁰ Riesgo país Dic-2011
www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker...riesgo_pais

8.5.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto; es decir, significa traer a valores presentes, los flujos futuros, permite determinar si debe invertirse o no en un determinado proyecto.⁴¹

La fórmula que nos permite calcular el Valor Presente Neto es:

$$\text{VAN} = \sum \frac{\text{FNC}_t}{(1+i)^n} - I_0$$

- **FNC** = Flujo de Caja Neto
- **t** = Periodo de Estudio
- **n** = Periodo
- **i** = Tasa de Descuento
- **Io** = Inversión Inicial

Se dice que el VAN influye en la aceptación del proyecto o no, en base a lo siguiente:

- VAN Positivo se ACEPTA el proyecto
- VAN Cero es INDIFERENTE el proyecto
- VAN Negativo se RECHAZA el proyecto

⁴¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_net

**VAN DEL INVERSIONISTA
VAN-VEGETABLES S.A**

Cuadro N° 92

PERIODO	FNC	FNCA
0	-78.315,48	-78.315,48
1	15.596,54	13.330,38
2	16.026,10	11.707,29
3	16.361,49	10.215,63
4	13.051,16	6.964,75
5	14.430,16	6.581,75
6	36.079,52	14.065,19
7	33.305,82	11.097,35
8	37.638,65	10.718,82
9	38.454,58	9.359,99
10	98.035,64	20.395,08
VAN		36.120,75

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

En el cuadro anterior que el VAN es positivo, por lo tanto se acepta el proyecto, es así que es >0 y se concluye como el ingreso neto que obtendrá la empresa a valores actualizados.

8. 5.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es la base de comparación para evaluar el proyecto, lo que permite tomar decisiones de la inversión de la empresa; convierte los valores futuros a valores presentes utilizando una tasa mayor y una tasa menor para interpolar logrando obtener el rendimiento de la inversión.

Este evalúa el proyecto en función de la única tasa de rendimiento por periodo con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

La TIR indica el porcentaje de rentabilidad que se obtendrá como resultados de la decisión de invertir en el proyecto, es decir es la tasa de interés que el proyecto va a proporcionarnos, la fórmula es la siguiente:

$$TIR = tm + (TM - tm) \left[\frac{VAN\ tm}{VAN\ tm - VAN\ TM} \right]$$

Cuadro N° 93

PERIODO	FNC	TASA 24%	TASA 26%
0	-78.315,48	-78.315,48	-78.315,48
1	15.596,54	12.577,86	12.378,21
2	16.026,10	10.422,80	10.094,55
3	16.361,49	8.581,39	8.179,21
4	13.051,16	5.520,30	5.178,06
5	14.430,16	4.922,24	4.543,79
6	36.079,52	9.925,00	9.016,49
7	33.305,82	7.388,71	6.605,81
8	37.638,65	6.733,81	5.924,75
9	38.454,58	5.548,21	4.804,11
10	98.035,64	11.406,89	9.720,27
		4.711,72	-1.870,23

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Carla Herrera

TIR del Inversionista

$$TIR = 25 + (26 - 24) \left[\frac{4.711,72}{4.711,72 - 1.870,23} \right]$$

$$TIR = 0,25 \quad (25\%)$$

8. 5.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

Uno de los criterios tradicionales de evaluación bastante difundido es el PRI, mediante el cual se determina el número de periodos necesarios para la recuperación de la inversión inicial, resultado que se compara con el número de periodos aceptables por la empresa.

Este indicador nos permite interpretar el tiempo necesario para que el proyecto recupere el capital invertido; es decir, en términos de tiempo mide la rentabilidad.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN

Cuadro N° 94

PERIODO	FNC	FNCA	FNCAA
0	-78.315,48	-78.315,48	-78.315,48
1	15.596,54	13.330,38	-64.985,10
2	16.026,10	11.707,29	-53.277,81
3	16.361,49	10.215,63	-43.062,18
4	13.051,16	6.964,75	-36.097,43
5	14.430,16	6.581,75	-29.515,67
6	36.079,52	14.065,19	-15.450,48
7	33.305,82	11.097,35	-4.353,14
8	37.638,65	10.718,82	6.365,69
9	38.454,58	9.359,99	15.725,68
10	98.035,64	20.395,08	36.120,75

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

8.6 INDICADORES FINANCIEROS

Estos indicadores muestran en la empresa durante su operación la rentabilidad, liquidez y desempeño de la misma.

8.6.1 RENTABILIDAD INVERSIÓN TOTAL

Este indicador está relacionado con la utilidad obtenida y la inversión realizada; es así, que el primer año de operaciones se obtendrá una rentabilidad del 9,01% sobre lo invertido.

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad Total} &= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión Total}} \\ \text{Rentabilidad Total} &= \frac{16.728,93}{190.061,66} \\ \text{Rentabilidad Total} &= 0,09 \\ \text{Rentabilidad Total} &= 9,01\% \end{aligned}$$

8.6.2 RENTABILIDAD SOBRE LOS RECURSOS PROPIOS

Refleja que en el primer año se alcanzará una rentabilidad sobre los recursos propios de 21,36%; esto quiere decir que por cada dólar invertido tendrá \$0,21ctvs como crédito a la inversión.

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad Total} &= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Recursos Propios}} \\ \text{Rentabilidad Total} &= \frac{16.728,93}{78.315,48} \\ \text{Rentabilidad Total} &= 0,21 \\ \text{Rentabilidad Total} &= 21,36\% \end{aligned}$$

8.6.3 RENTABILIDAD SOBRE VENTAS

Sobre las ventas se obtendrá una rentabilidad del 7,51% para el primer año de operación de la empresa.

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad Total} &= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}} \\ \text{Rentabilidad Total} &= \frac{16.728,93}{221.336,12} \\ \text{Rentabilidad Total} &= 0,08 \\ \text{Rentabilidad Total} &= 7,51\% \end{aligned}$$

8.6.4 ÍNDICE DE APALANCAMIENTO

La empresa de acuerdo con el Índice de Apalancamiento la empresa mantiene un endeudamiento del 58,79% en relación a la inversión total.

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad Total} &= \frac{\text{Pasivo}}{\text{Inversión Total}} \\ \text{Rentabilidad Total} &= \frac{111.746,18}{190.061,66} \\ \text{Rentabilidad Total} &= 0,59 \\ \text{Rentabilidad Total} &= 58,79\% \end{aligned}$$

8.6.5 ÍNDICE DE COBERTURA

La empresa representa su capacidad para cubrir sus propios costos de operación, estableciendo un factor de seguridad para el inversionista con respecto a su liquidez.

Por lo tanto se dice que la empresa tiene 1,29 veces la capacidad de cubrir los compromisos financieros a partir de la utilidad operacional.

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidad Total} &= \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Intereses + Amortización Deuda}} \\ \text{Rentabilidad Total} &= \frac{37.127,94}{10.886,48 + 17.935,86} \\ \text{Rentabilidad Total} &= 1,29 \end{aligned}$$

8.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio en una empresa significa el nivel de producción en el cual no se obtiene pérdidas ni ganancias, es decir cuando los ingresos son suficientes para poder cubrir los costos. En este nivel de producción los beneficios por conceptos de las ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.⁴²

Para realizar la proyección del punto de equilibrio se tomó en cuenta el valor de la inflación del Ecuador en el año Dic-2010 que fue de 3,33%

Desde este punto, hacia arriba se reflejan las utilidades, y hacia abajo las pérdidas.

⁴² <http://pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm>

La fórmula para el cálculo del punto de equilibrio son las siguientes:⁴³

Cantidad:

$$\text{Punto de Equilibrio}_Q = \frac{CF}{Pv - CVunit}$$

CF = Costos Fijos
Pv = Precio de Venta
CVunit = Costo Variable Unitario

Valor (\$):

$$\text{Punto de Equilibrio}_\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

CF = Costos Fijos
CV = Costos Variables
V = Ingresos de Ventas

⁴³ Molina Antonio, "Contabilidad de Costos", 3^o Edición, 2002

**PUNTO DE EQUILIBRIO
VAN-VEGETABLES S.A**

Cuadro N° 95

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costo Fijo	94.353,57	93.776,84	93.049,41	92.293,76	91.200,91	86.378,09	88.276,86	90.114,23	92.037,07	94.184,54
Costo Variable	106.861,08	143.161,79	181.486,20	221.975,77	229.300,97	236.867,90	244.684,54	252.759,13	261.100,19	269.716,49
Ingresos	221.336,12	260.632,49	301.989,17	345.696,49	352.552,07	355.570,60	366.257,55	377.160,70	388.450,99	400.291,14
Punto de Equilibrio	182.431,50	208.062,87	233.188,56	257.884,30	260.874,50	258.743,16	265.947,75	273.208,34	280.735,51	288.733,22
Cantidad Vendida	165.343,95	216.049,43	266.754,91	317.460,38	317.460,38	317.460,38	317.460,38	317.460,38	317.460,38	317.460,38
Costo Variable Unitario	0,65	0,66	0,68	0,70	0,72	0,75	0,77	0,80	0,82	0,85
Precio De Venta	1,34	1,21	1,13	1,09	1,11	1,12	1,15	1,19	1,22	1,26
Punto Equilibrio Cantidad	136.281,17	172.472,22	205.981,53	236.820,59	234.908,06	231.010,96	230.515,05	229.962,52	229.430,24	228.986,73

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Carla Herrera

**PUNTO DE EQUILIBRIO
VAN-VEGETABLES
GRAFICO N° 3**

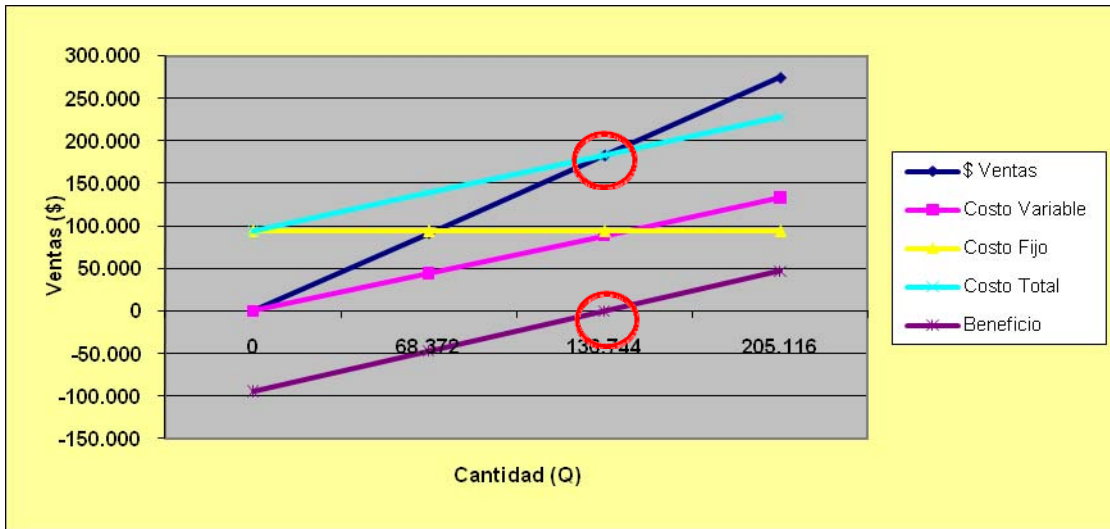
Datos iniciales

Precio Venta	1	
Coste Unitario	1	
Gastos Fijos Mes	94.354	
Pto. Equilibrio	136.744	Q de Equilibrio
\$ Ventas Equilibrio	183.237	\$ de Equilibrio

Datos para el gráfico

Q Ventas	0	68.372	136.744	205.116
\$ Ventas	0	91.619	183.237	274.856
Costo Variable	0	44.442	88.884	133.326
Costo Fijo	94.354	94.354	94.354	94.354
Costo Total	94.354	138.795	183.237	227.679
Beneficio	-94.354	-47.177	0	47.177

Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 136.744 unidades mes



Elaborado por: Carla Herrera

Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas; es así que de esta manera se interpreta el gráfico, con un Punto de Equilibrio de Ventas y Cantidad de venta del tomate riñón.

CAPÍTULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de realizar los estudios necesarios de factibilidad para la exportación de tomate riñón a Colombia, se llega a las siguientes conclusiones y recomendaciones.

9.1 CONCLUSIONES

- El Ecuador a pesar de ser un país productor de tomate riñón, ha ido perdiendo el primer lugar en exportaciones, disminuyendo a su vez la Balanza Comercial.
- La empresa se ubicará en la provincia de Imbabura, con una infraestructura de 880 m², para su ejecución.
- Se requiere de 24.696 kg de tomate riñón para el primer envío que se va a realizar.
- La exportación de tomate riñón es factible se obtendrá una rentabilidad superior al costo de oportunidad que se ha planteado en el proyecto.
- Se determina que existe una demanda insatisfecha de tomate riñón de acuerdo con el estudio de mercado, a pesar de que Colombia es un país productor.
- El INCOTERM FCA, es el que se utilizará; pues como exportador-vendedor cubre todos los costos y riesgos dentro del país de origen hasta el lugar de entrega convenido por el comprador.
- La vía de transporte que se utilizará es terrestre por razón que es más apropiada por la cercanía del país del comprador, conveniente costo por el tipo de mercadería que se envía.
- En el aspecto económico del proyecto es factible, puesto que presenta un VAN de 386.120,75 y una TIR de 25% al inversionista; el periodo de recuperación de la inversión es 8 años.

- La inversión total del proyecto será de \$190061,66; los mismos que están divididos en 34,84% serán financiados con recursos propios y el 65,16% restantes con la Corporación Financiera Nacional.
- Con la puesta en marcha de este proyecto se brinda una oportunidad de negocio y promoción de productos ecuatorianos con una buena aceptación en el mercado internacional, por su precio y calidad.

9.2 RECOMENDACIONES

- ✘ La empresa debe realizar un seguimiento desde que el tomate riñón llega a la planta, hasta que esté el contenedor en manos del comprador en el país de origen, impidiendo así que la calidad del producto se vea disminuida.
- ✘ Se recomienda la ejecución del proyecto en base a los resultados financieros obtenidos en la evaluación, aunque el periodo de recuperación de la inversión es largo, pero tiene una recuperación considerable.
- ✘ El éxito del proyecto será vinculado constantemente con la vigilancia de los procesos productivos, recepción de la materia prima, por lo que se debe escoger el tomate riñón de calidad; de acuerdo, con los estándares mínimos de calidad requeridos y apoyarse en la tecnología de punta.
- ✘ Es indispensable mantenerse al tanto de los mercados internacionales demandantes del producto y sus precios vigentes.
- ✘ Implementar el presente proyecto con el fin de generar fuentes de trabajo así se contribuirá también al crecimiento económico del país y evitando el desempleo.
- ✘ Aprovechar las preferencias arancelarias otorgadas a nuestro país como es de menor desarrollo con el fin de incrementar sus exportaciones pero siempre tomando en cuenta las normas de seguridad y calidad que los otros países imponen en los acuerdos comerciales.
- ✘ Realizar financiamiento del proyecto con la Corporación Financiera Nacional, pues ésta entidad nos ofrece préstamos a bajas tasas de interés.

BIBLIOGRAFÍA

- CORPEI, FEDEXPOR, 2007 “Logística Internacional”, serie cultura Exportadora No. 8
- GUTIERREZ CASA & PRIDA ROMERO 1999 “Logística y Distribución Física”
- BARRENO LUIS 2007 “Manual de Formación y Evaluación de Proyectos”
- CORPEI, FEDEXPOR, 2007 Manual “Como Exportar”
- ESTRADA PATRICIO, “Exportar es el reto” Primera Edición, Quito- Ecuador
- CORPORACION COLOMBIANA INTERNACIONAL, 2005, “Sistema de inteligencia de Mercados” Colombia.
- LUZURIAGA JORGE, 2000, “Métodos y Técnicas de Investigación”
- OCAMPO JOSE ANTONIO, 2002 “Nueva historia de Colombia” Tomo VIII
- TERCER CENSO NACIONAL AGROPECUARIO, 2002
- ZAPATA MARTÍNEZ, ARMANDO “Finanzas”, 2008
- MOLINA ANTONIO, “Contabilidad de Costos”, 3º Edición, 2002

SITIOS WEB

- <http://www.bce.fin.ec>
- <http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/fichas/Importaciones.pdf>
- <http://www.todacolombia.com/geografia/ubicacion.html>
- <http://www.businesscol.com/economia/poblacion.htm>
- <http://www.businesscol.com/economia/balanza.htm>

- <http://www.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo9976DocumentNo8278.pdf>
- <http://www.corpei.org/archivos/documentos/Reporte%20de%20evolucion%20de%20exportaciones%20-%20Anio%202006.pdf>
- http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/index.php?option=com_content&view=article&id=128&Itemid=85
- <http://www.bioland.cl/detalle/21/5/tomate-fresco-aire-libre-o-industrial/>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Solanum_lycopersicum#Producci.C3.B3n_mundial_y_exportaciones
- http://wapedia.mobi/es/Solanum_lycopersicum#3.
- http://www.concope.gov.ec/Ecuaterritorial/paginas/Apoyo_Agro/Tecnologia_innovacion/Agricola/Cultivos_Tradicionales/CPostCosecha/tomate/pst_toma.htm
- http://www.micip.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=168
- <http://www.sica.gov.ec/cadenas/hortaliza/docs/mundial.html>
- <http://www.cfn.fin.ec>
- <http://www.mag.gov.ec>
- <http://www.micip.gov.ec>
- <http://www.sica.gov.ec>
- <http://www.fedexport.com>
- <http://www.economia.cl>
- <http://www.minagricultura.gov.co>
- <http://www.comunidadandina.org>
- <http://www.fao.org>
- <http://www.trademap.org>

BOLETINES

- Ley De Comercio Exterior E Inversiones (LEXI)
- Ley De Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas Y Mensajes De Datos.
- Ministerio de Industrias, Comercio Exterior y Pesca (MIPRO)
- Corporación De Promoción De Exportaciones E Inversiones (CORPEI)
- Red de Contacto e Información de Doble Vía (CICO)
- Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)

ANEXOS

MINUTA DE LA EMPRESA VAN-VEGETABLES S.A

SEÑOR NOTARIO:

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

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen en el otorgamiento de esta escritura: Carla Vanessa Herrera Zurita, de estado civil soltera; Víctor Reinaldo Acosta Arboleda, de estado civil divorciado; Eugenia Lilian Zurita Arias, de estado civil casada; Víctor Alejandro Acosta Zurita, de estado civil soltero; Carina Margarita Chávez Montenegro, de estado civil soltera; Alejandra Anahí Chávez Montenegro, de estado civil soltera; Daniel Saúl Freire Castillo, de estado civil soltero y Pamela Lucía Mena Alarcón de estado civil soltera, todos de nacionalidad ecuatoriana y residentes en Quito.

SEGUNDA.- DECLARACION DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, por la vía simultánea, como en efecto lo hacen, una sociedad anónima, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCER.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

Título I

Del nombre, domicilio, objeto y plazo

Artículo 1°.- Nombre.- El nombre de la compañía que por esta escritura se constituye es VAN-VEGETABLES S.A

Artículo 2°.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es Natabuela-Imbabura. Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos

administrados por un factor, en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

Artículo 3°.- Objeto.- El objeto de la compañía consiste en: el procesamiento y comercialización de tomate riñón fresco.

Para el cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contrato permitidos por la ley.

Artículo 4°.- Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de diez años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

Título II

Del Capital

Artículo 5°.- Capital y de las acciones.- El capital social es de **cien mil** dólares americanos, dividido en veinte acciones ordinarias y nominativas, de cinco mil dólares de valor nominal cada una, numeradas consecutivamente del 01 al 20.

Título III

Del gobierno y de la administración

Artículo 6°.- Norma general.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de accionistas, y su administración al gerente y al presidente.

Artículo 7°.- Convocatorias.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de

anticipación, por lo menos, respecto de aquel en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la junta.

Artículo 8°.- Clases de Juntas.- Las juntas generales serán ordinarias y extraordinarias. Las primeras se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, para considerar los asuntos específicos en los numerales 2°, 3°, 4° del artículo 231 de la Ley de Compañías y cualquier otro asunto puntualizado en el orden del día, de acuerdo con la convocatoria. Las segundas se reunirán cuando fueren convocadas para tratar los asuntos para los cuales, en cada caso, se hubieren promovido.

Artículo 9°.- Quórum general de instalación.- Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de por lo menos el 50% del capital pagado. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalará con el número de socios presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los accionistas presentes.

Artículo 10°.- Quórum especial de instalación.- Siempre que la ley no establezca un quórum mayor, la junta general se instalará, en primera convocatoria, para deliberar sobre el aumento o disminución del capital, la transformación, la fusión, la escisión, la disolución, anticipada de la compañía, la reactivación de la compañía en proceso de liquidación, la convalidación y, en general, cualquier modificación del estatuto con la concurrencia del 50% del capital pagado. En estos casos, salvo que la ley señale un quórum mayor, para que la junta se instale previa segunda convocatoria, bastará la concurrencia de la tercera parte del capital pagado. Cuando preceda una tercera convocatoria, siempre que la ley no prevea otro quórum, la junta se instalará con el número de accionistas presentes. De ello se dejará constancia en esta convocatoria.

Artículo 11°.- Quórum de decisión.- Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital pagado concurrente a la reunión.

Artículo 12°.- Facultades de la junta.- Corresponde a la junta general el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la sociedad anónima.

Artículo 13°.- Junta Universal.- No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

Artículo 14°.- Presidente de la compañía.- El presidente será nombrado por la junta general para un periodo de dos años, a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al presidente:

- a) Presidir las reuniones de junta general a las que asista y suscribir, con el secretario, las actas respectivas.
- b) Suscribir con el gerente los certificados provisionales o los títulos de acción, y extenderlos a los accionistas.
- c) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausentare o estuviere impedido de actuar, temporal o definitivamente.

Artículo 15°.- Gerente de la compañía.- El gerente será nombrado por la junta general para un periodo de un año, a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al gerente:

- a) Convocar a las reuniones de junta general.
- b) Actuar de secretario de las reuniones de junta general a las que asista y firmar, con el presidente, las actas respectivas.
- c) Suscribir con el presidente los certificados provisionales o los títulos de acción, y extenderlos a los accionistas.
- d) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Compañías.
- e) Ejercer las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

Título IV

De la fiscalización

Artículo 16°.- Comisarios.- La junta general designará a dos comisarios, cada dos años, quienes tendrán derecho ilimitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales, sin dependencia de la administración y en interés de la compañía.

Título V

De la disolución y liquidación

Artículo 17°.- Norma general.- La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley. Siempre que las circunstancias permitan, la junta general designará un liquidador principal y otro suplente.

CUARTA.- APORTES.

DESCRIPCION	CAPITAL SUSCRITO	ACCIONES
1.- Carla Herrera	90726,72	16
2.- Víctor Acosta Arboleda	22681,68	4
3.- Eugenia Zurita	22681,68	4
4.- Víctor Acosta	22681,68	4
5.- Carina Chávez	5670,42	1
6.- Alejandra Chávez	5670,42	1
7.- Daniel Freire	5670,42	1
8.- Pamela Mena	5670,42	1
TOTAL:	181.453,44	32


QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.- Para los periodos señalados en los artículos 14° y 15° del estatuto, se designa como presidente de la compañía al señor Víctor Alejandro Acosta Zurita y como gerente de la misma al señor Bolívar Eduardo Reinoso, respectivamente.

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

ANEXO N° 02

FORMULARIO DAV 1 (DOCUMENTO DE SEGURIDAD)

DOCUMENTO DE IMPRESIÓN INFORMÁTICA

 ADUANA DEL ECUADOR		SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR		DECLARACIÓN EN ADUANA DEL VALOR DAV (1)				DAV N°			
1. ADUANA											
Hojas adicionales 1 de		N° Formulario DAU		Régimen		1.1. Aduana Código		1.2. RUC / C.I. / Catastro / Pasaporte Código		2. REGISTRO DE ADUANA	
1.3. Consignatario o importador						1.4. Nivel Comercial Código		1.5. Otros (Especifique)			
3. PROVEEDOR											
3.1. Nombre / Razón Social				3.2. Condición Código		3.3. Dirección					
3.4. Ciudad		3.5. País Código		3.6. Fax		3.7. Teléfono		E-mail			
4. TRANSACCIÓN											
4.1. Naturaleza		4.2. Incoterms		Lugar		4.3. N°. Resolución de Aduana		4.4. Fecha	4.5. N° de Factura	4.6. Fecha de Factura	
4.7. N° Contrato u otro Documento		4.8. Fecha - Contrato		4.9. Tipo de Cambio		4.10. Fecha Cambio	4.11. Moneda	4.12. País de Origen Código	4.13. País de Procedencia		
4.14. Forma de Envío		4.15. N° de Envíos		4.16. Modo de Transporte Código		4.17. Puerto de Embarque		4.18. Puerto de Descarga Código	4.19. Forma de Pago Código		
5. DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA											
Total	5.1 Subpartida (Nandina)		5.2. Descripción Comercial				5.3. Características / Tipo		5.4. País de origen		
1											
2											
3											
4											
5											
Item	5.5. Marca comercial			5.6. Modelo		5.7. Año	5.8. Estado de Mercadería	5.9. Cantidad	5.10. Unidad Com.	5.11. FOB Unit US\$	
1											
2											
3											
4											
5											
6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR											
6.1 Se utilizó algún intermediario en la transacción comercial				SI	NO	6.2. Nombre del Intermediario					
6.3. Dirección				6.4. Ciudad		6.5. País		6.6. Tipo de Intermediario			
7. CONDICIONES DE LA TRANSACCIÓN											
7.1. Existe vinculación con el proveedor										SI	NO
7.2. Ha influido la vinculación en los precio de la mercancía importada											
7.3. Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías											
7.4. Existen cánones o derechos de licencias relativos a las mercaderías importadas que Ud. está obligado a pagar directa o indirectamente como condición de venta											
7.5. Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revierta directa o indirectamente a su Proveedor extranjero											
7.6. Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador de acuerdo a lo señalado en el artículo 1 del Acuerdo del Valor GATT											
7.7. Depende la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar											
7.8. Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones											
8. DETERMINACIÓN DE LA TRANSACCIÓN											
8.1. Base del cálculo				US\$		8.2. Adiciones a importes no incluidos en 8.1 y a cargo del comprador				US\$	
8.1.1. Precio factura						8.2.1. Comisiones, corretaje, salvo comisiones de compra					
8.1.2. Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros						8.2.2. Envases y embalajes					
				Total 8.1.		8.2.3. Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción de ventas de las mercancías importadas					
8.3. Deducciones; importes incluidos en 8.1.				US\$		8.2.4. Cánones y derechos de licencia					
8.3.1. Gastos de entrega posteriores a la importación (transporte, etc)						8.2.5. Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que revierta al proveedor extranjero					
8.3.2. Intereses						8.2.6. Gastos de entrega hasta el lugar de importación					
8.3.3. Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamientos.						8.2.7. Gastos de transporte en el lugar de embarque					
8.3.4. Derechos de Aduana y otros impuestos						8.2.8. Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el lugar de importación					
8.3.5. Otros gastos						8.2.9. Gastos de carga, descarga, manipulación					
				Total 8.3.		8.2.10. Gastos de seguros					
8.4. Valor en aduana = 8.1 * 8.2 - 8.3											
8.5. Tiene carácter estimativo o provisional de los casilleros 8.2.4. y 8.2.5.				SI	NO					Total 8.2.	
9. DESGREGACIÓN DEL VALOR EN ADUANA											
9.1. FOB US\$		9.2. Flete US\$		9.3. Seguro US\$		9.4. Otros US\$					

Anexo N° 04

QUADUANA DEL ECUADOR		REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA																			
A ADUANA / BANCO										B REFRENDO											
01	N° ORDEN	AÑO	02	ADUANA	QUITO	CÓDIGO	03	RÉGIMEN	CÓDIGO	04	FECHA/HORA TX.	05	NÚMERO								
05	# VTO. BNO.	06	BANCO	CIUDAD	OFICINA	07	FECHA EMISION	08	TIPO DE DESPACHO	0 Normal											
C CONTRIBUYENTE / AGENTE										FECHA RECEP		HORA		AFORO							
10	IMPORTADOR / EXPORTADOR					11	TIPO v N° DOC ID		12	CIUDAD											
13	DIRECCION					14	TELEFONO		15	NIVEL COMERCIAL											
16	DECLARANTE / AGENTE			CÓDIGO	17	SECTOR			18	CIU		19	T.DECLARADO USD (IMP+CIF)								
D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO																					
20	REGIMEN PRECEDENTE	AÑO	21	SERIES	22	ADUANA RÉGIMEN	23	FECHA ACCEPT.	24	FECHA VENCIM.	25	DEPÓSITO	CÓDIGO	26	N° DESP. PAR						
E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN																					
27	CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO				28	DIRECCION				29	BENEFICIARIO DEL GIRO		30	PAIS PROCED/DESTINO							
31	NATURALEZA TRANSACCION		32	FORMA DE PAGO			33	EX.CIE	34	C.ORG.	35	OT.EK.	36	MT.VL.	37	ALMACÉN	CÓDIGO				
38	TIPO DE TRATAMIENTO			39	CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO			40	CÓD.DE PROD.ACOG.DESP.URGENTE			41	CÓDIGO DE ENDOSO								
F TRANSPORTE																					
42	MODALIDAD DE TRANSPORTE	CÓDIGO	43	FECHA DE EMBARQ	44	FECHA LLEGADA	45	CARGA	CÓD	46	BANDERA	CÓD	47	LÍNEA TRANSPORTE	CÓD.						
48	COD. MANIFIESTO	AÑO	TIPO MANIF.	# MANIFIESTO	49	AG.CARGA / TRANSP.	CÓD.	50	NAVE /L.AÉREA/MAT.VEH			51	#CONOC./G.AÉREA/C.PORTE								
52	NOM. NAVE/MATRIC.VEH	53	ADUANA SALIDA	54	VÍA SALIDA	55	ADUANA DESTINO	56	TIPO DESTINO		57	PAIS DESTINO		58	T.TRA						
G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE																					
59	CONCEPTO	MONEDA	T.CAMB.USD	TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN			TOTAL EN DÓLARES USD			TOTAL EN MONEDA NACIONAL											
60	FOB																				
61	FLETE																				
62	SEGURO																				
62	VALOR ADUANA																				
63	TOTAL SERIES PARTIDAS		64	PESO NETO (kilos)		65	PESO BRUTO(kilos)		66	TOTAL BULTOS		67	TOTAL CONTENEDORES		68	TOTAL U. FISICAS		69	TOTAL U.COM		
DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																					
CLASE	NÚMERO			TIPO	EMISIÓN			VIGENCIA		# SR.	PARTIDA	MONEDA	MONTC								
70				10	EMISOR	PAÍS	FECHA	DESDE	HASTA		NANDINA		USD.								
71				11																	
72				03																	
73				17																	
74				17																	
75				17																	
76				17																	
77				17																	
78				17																	
79				17																	
I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA																					
80	N° SERIE	TIPO SUFIJO	SUBPARTIDA NACIONAL	BREVE DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	S	BULTOS		U. FISICAS		U. COM.		PESO (KGS)		MARCAS Y NÚMEROS		T					
					T	CL.	CANT	TP.	CANT	TP.	CANT	NETO	BRUTO			N					
	TPCI	TPNG	TPNE	PAÍS DE ORIGEN	CÓDIGO	FOB USD		FLETE USD		SEGURO USD		CIF USD									
J OBSERVACIONES																					
81	SECUENCIA			82	CONTENIDO OBS																
K FIRMAS Y SELLOS																					
FIRMA CONTRIBUYENTE					FIRMA DEL DECLARANTE					OBSERVACIONES					CÓD. Y FIRMA AFORADOR						

Anexo N° 05

A. ADUANA / BANCO										B. REFRENDO										
01	N° ORDEN	AÑO	02	ADUANA	CÓDIGO	03	RÉGIMEN	CÓDIGO	04	FECHA/HORA TX.	05	NUMERO								
05	# VTO. BNO.	06	BANCO	CIUDAD	07	OFICINA	08	FECHA EMISION	TIPO DE DESPACHO	0	Normal	FECHA RECEP								
C. CONTRIBUYENTE Y AGENTE																				
10	IMPORTADOR / EXPORTADOR				11	TIPO y N° DOC ID		12	CIUDAD											
13	DIRECCION				14	TELEFONO		15	NIVEL COMERCIAL											
16	DECLARANTE / AGENTE			CÓDIGO	17	SECTOR			18	CIU										
I. DECLARACION DE LA MERCANCIA																				
20	No. SERIE	TIPO SUFLUO	SUBPARTIDA NACIONAL	BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	S	T	CL	CANT	U. FISICAS	TP	U. COM	TP	CANT	PESO (Kg.)	NETO	BRUTO	MARCAS Y NUMEROS	T	M	
J. OBSERVACIONES																				
81	SECUENCIA	82	TIPO OBS.	82	CONTENIDO OBS.															
K. FIRMAS Y SELLOS																				
FIRMA CONTRIBUYENTE				FIRMA DEL DECLARANTE				OBSERVACIONES				CÓD. Y FIRMA AFORADOR								

Anexo N° 06

ADUANA DEL ECUADOR				REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA UNICA				17763570		C	
A ADUANA								B REFRENDO			
01	N° ORDEN	Año	02	ADUANA	CÓDIGO	03	RÉGIMEN	CODIGO	04	FECHA/HORA TX.	
C CONTRIBUYENTE / AGENTE								05 NÚMERO			
06	IMPORTADOR / EXPORTADOR				07 TIPO y N° DOC ID		08 CIUDAD		FECHA RECEP		
09 DIRECCION				10 TELEFONO		11 NIVEL COMERCIAL		HORA			
12 DECLARANTE / AGENTE				CÓDIGO		13 ALMACEN / DEPÓSITO		CÓDIGO		AFORO	
				0983							
D VALORES EN ADUANA											
14	FOB USD	15	FLETE USD	16	SEGURO USD	17	AJUSTE USD	18	CIF USD	17	VALOR ADUANA USD
E AUTOLIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS											
	CONCEPTO	LIQUIDACIÓN \$ (1)			LIBERACIÓN \$ (2)			CANTIDAD A PAGAR \$ (1-2)			
20	AD / VALOREM										
21	DERECHO ESPECÍFICO										
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL										
23	IMP. VALOR AGREGADO										
24	DERECHO ANTIDUMPING										
25	DERECHOS CONSULARES										
	SOBRETIEMPO PETROLERO										
27	ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO										
28	TASA MODERNIZACIÓN										
29	TASA DE CONTROL										
30	TASA ALMACENAJE										
31	MULTAS (ART. 89 Y 91)										
32	INTERESES										
33	IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS										
34	FODINFA										
35	CORPEI										
36	OTROS										
37	SALVAGUARDA										
38	TOTAL AUTOLIQUIDACIÓN										
f BANCO Y ADUANA											
Empty space for bank and customs stamp											

Anexo N° 07

COTIZACION DEL TRANSPORTE INTERNO



Srta. Carla Vanessa Herrera Zurita

Presente.-

Nuestra misión es generar negocios y otorgar los servicios que intervienen en un proceso logístico persiguiendo contar con una base de clientes y el logro de sinergia entre las unidades de Mamut Andino.

Ponemos a su consideración nuestros servicios de transporte interno, cuya ruta sería desde Natabuela- Imbabura hasta Tulcán lugar de destino convenido para el comprador.

Para lo cual ponemos a su conocimiento la siguiente cotización:

DESCRIPCION	VALOR
TRANSPORTE Natabuela- Imbabura	\$480,00

Por favor coménteme si está de acuerdo a sus expectativas.

Atentamente,



Javier Santolivo
Gerente Propietario

CENTRO COMERCIAL EL BOSQUE
LOCAL #104

CLIENTE:
DIRECCIÓN:
RUC:



hipermercado de
muebles

CANTIDAD	ARTICULO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Estación Gerente	248,00	248,00
1	Estación Ejecutivo	220,00	220,00
1	Estación Secretaria	180,00	180,00
3	Archivadores	70,00	210,00
1	Juego de Muebles de Oficina	950,00	950,00
1	Mesa de Juntas	250,00	250,00
2	Loquers	185,00	375,00
		SUBTOTAL:	2.428,00
		IVA 12% :	291,36
	<i>[Signature]</i> Jefe de Almacén	TOTAL :	2.719,36




Quito – Ecuador

Azkunaga Oe-455 y Av. Brasil

Telefax: 593-2-2437676/2276153

COTIZACION

CLIENTE: VAN-VEGETABLES S.A CUIDAD: Quito RUC: 1712754025001 VENDEDOR: Gabriela Díaz			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNIT.	TOTAL
2	Gavetas grandes de plástico	175,00	350,00
1	Maquina Deslizadora	7.500,00	7.500,00
1	Maquina Roseadora- Lavadora	18.000,00	18.000,00
1	Maquina Etiquetadora	28.550,00	28.550,00
1	Maquina Seleccionadora	35.000,00	35.000,00
2	Balanza Grande	350,00	700,00
3	Balanza Pequeña	20,00	60,00
20	Pallets Plásticos	30,00	600,00
4	Enzunchadora	30,00	90,00
			
TOTAL:			91.200,00

Anexo N° 10



ECUADOR-QUITO

Carcelén N74-378

2087-243

Cliente: Carla Herrera

Fecha: 05 Junio del 2011

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Desinfectante	1	6,20	6,20
Detergente	1	1,10	1,10
Escoba	1	1,50	1,50
Papel Higiénico	4	0,40	1,60
Jabón Líquido	1	1,40	1,40
Basurero	4	3,00	12,00
Toallas Villeda	3	0,60	1,80
Fundas de Basura	10	0,10	1,00
Guantes	1	1,65	1,65
Cloro	1	0,80	0,80
Trapeador	1	1,40	1,40
Lustre	1	0,25	0,25
		SUBTOTAL:	30,70
		IVA 12%	3,68
		TOTAL:	34,38

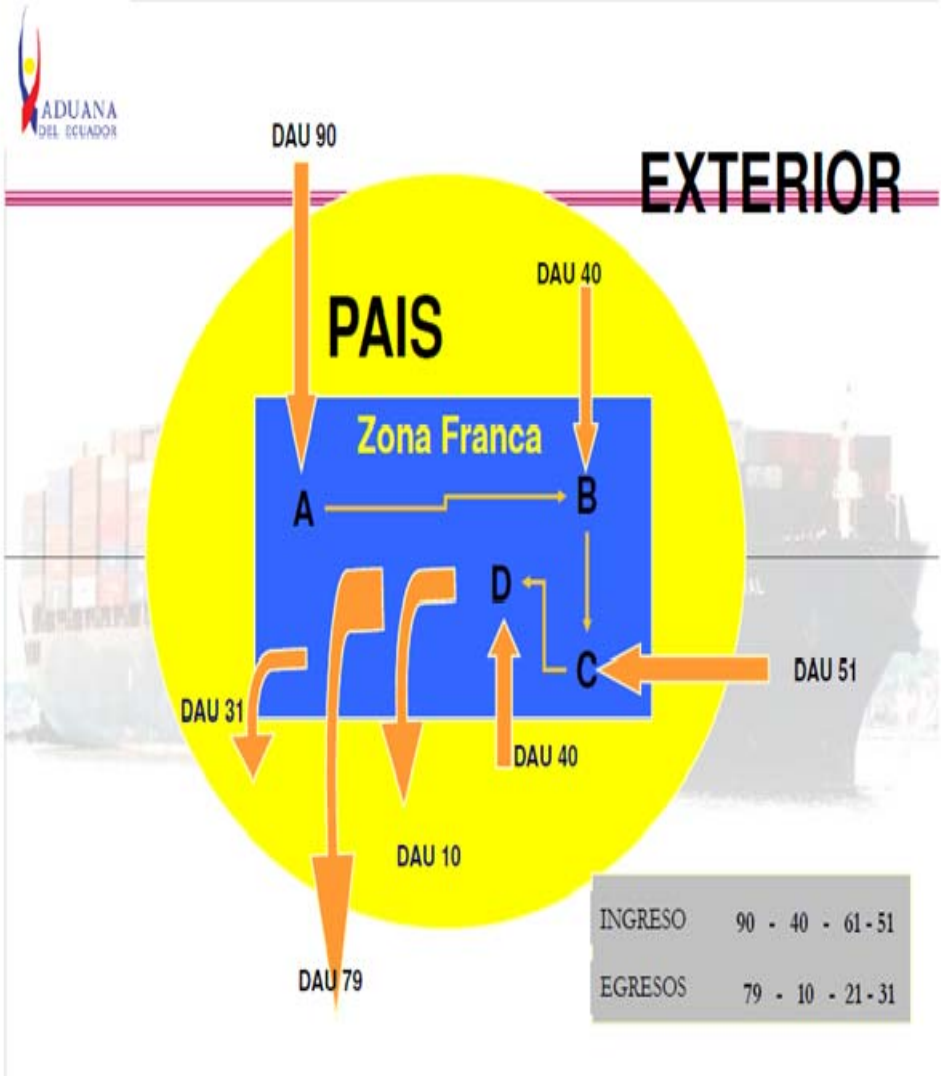
witaquimlimpieza@hotmail.com

ENTREGA INMEDIATA

FORMA DE PAGO (CONTADO)

Anexo N° 11

DAU⁴⁴



⁴⁴ <http://api.ning.com.ec/files/PROCEDIMIENTO1.png>

Anexo N° 12




AV. COLON OE-177 y 9 DE OCTUBRE

CLIENTE: VAN-VEGETABLES S.A

FECHA: Quito, 30 Junio del 2011

RUC: 1712754025001

COTIZACION

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL
5	Teléfono Convencional	18,00	90,00
1	Telefax	89,00	89,00
5	Calculadoras	12,00	60,00
Supervisor de Ventas			
			
SUBTOTAL:			239,00
IVA 12%:			28,68
TOTAL:			267,68



OFERTA COMERCIAL INTERNET BANDA ANCHA

Srta.
Carla Herrera
Presente.-

Reciba un cordial saludo de quienes hacemos **CLARO**, empresa latinoamericana, innovadora y líder en la comercialización de servicios de Internet Banda Ancha y telefonía fija.

Estamos ofreciendo una variedad de promociones de acuerdo a la necesidad de cada cliente donde encontrará el producto de Internet banda ancha con descuentos incluidos para contratar en esta temporada.

A continuación detallo las características del producto:

INTERNET BANDA ANCHA

- El servicio de Internet Banda Ancha de CLARO, es un servicio que le permite conectarse sin necesidad de ocupar la línea telefónica.
- Ofrecer una variedad en velocidades para la conexión y sobre todo se cumple en todas las zonas de cobertura.
- Es un servicio ilimitado, puede conectarse las 24 horas del día y no se limita a una cierta cantidad de megas o a ciertas horas del día.

PLANES PARA INTERNET

PLANES	VELOCIDAD		PRECIO MENSUAL
	UP	DOWN	
Pymepack 500	512	256	\$59,50
Pymepack 750	768	256	\$82,00

* Los precios no incluyen IVA

Atentamente

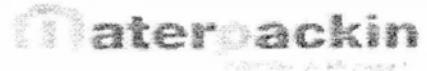
Patricio Martínez
Supervisor de Ventas
C.C EL GLOBO
025001234

Anexo N° 14



Cliente Ciudad Ruc: Atención:		VAN-VEGETABLES S.A. Quito		No. OC No. Pdo. Vendedor: J.Diaz	
No. Parte	Cant. M.	Descripción	P. Unit. US\$	P. Total US\$	
E-6750	3407,25	Zunchos	C,08	272,58	
			Subtotal	272,58	
			12% I V A	31,71	
			Total US\$	305,29	
SON:		CUATRO SIETE CON 10/100			
CONDICIONES GENERALES					
Forma de Pago:		100% contra entrega de los suministros			
Tiempo de Entrega:		1 día			
Garantía:					
Banariv		Cliente SHRIMP FOOD S.A.			
Firma Vendedor					
Aprobado Cliente			Aprobado Banariv		

Anexo N° 15



CONTRIBUYENTE ESPECIAL RES. 9 191

Cotizaciones	Telefono
	Fax

Atencion: Carla Herrera Zurita

ITEM	CANTIDAD	CODIGO	DESCRIPCION	1 y 2 DOLARES	3 y 4 DOLARES	5 y 6 DOLARES	7 y 8 DOLARES
1	1000	ETL EXPORTACION 150 mm 100 mm	Materia: PAPEL TERMOTRANSFERENCIA Adhesivo: S. Dimensiones AVANCE 150 mm, ANCHO 100 mm Nudos: 1 PULGADA	\$ 0,0023			\$ 2,30
2	2000	ETL EXPORTACION 150 mm 100 mm	Materia: PAPEL TERMOTRANSFERENCIA Adhesivo: S. Dimensiones AVANCE 150 mm, ANCHO 100 mm Nudos: 1 PULGADA	\$ 0,0021			\$ 4,20
3	5000	ETL EXPORTACION 150 mm 100 mm	Materia: PAPEL TERMOTRANSFERENCIA Adhesivo: S. Dimensiones AVANCE 150 mm, ANCHO 100 mm Nudos: 1 PULGADA	\$ 0,0015			\$ 7,50

Subtotal	\$ 0,0000	\$ 42,00
IVA	\$ 0,0000	\$ 5,04
TOTAL	\$ 0,0000	\$ 47,04

NOTA: Emitir la orden de compra a nombre de MATERPACKIN CIA. LTDA.

CONDICIONES DE LA NEGOCIACION

Tipo de Venta:	Factura Local
Tipo de Entrega:	10 días laborables
Validez de la Oferta:	15 días
Forma de Pago:	50% anticipo 50% contra entrega

Mabel Delgado
 SISMODE - MATERPACKIN
 241-0105 ext. 114
 92738394
 mdelgado@sismode.com

ACEPTADO

Cualquier duda sobre cotización, por favor comunicarse con su Ejecutivo de Cuenta

Quito - Ecuador Av. 10 de Agosto N46-77 y Retamas
 PBX: (593-2) 2410104 - 2242917 - 2402420 Fax: (593-2) 2403343 P.O.BOX 1704-10353

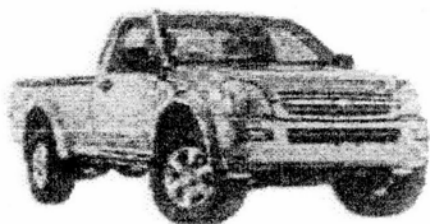
Quayaquil - Ecuador Cilla, Alvaros, Miguel A. Alvaros s/n y Plaza Darlin Condominio del Buen Jesús
 Telf.: 294417 - 364427 - 288957 Fax: 291886

Anexo N° 16

Quito, 23 de Junio del 2011



Srta.:
Carla Vanessa Herrera Zurita
Presente.



De nuestra consideración:

METROCAR S.A., Concesionario General Motors, tiene el agrado de poner a su consideración el vehículo de las siguientes características:

MARCA: Chevrolet
MODELO: LUV D-MAX HEC 4X2 C/S (facelift) Inyección
CILINDRAJE: 2.400 cc, 4 cilindros, 8 válvulas, 124 Hp.
TRANSMISION: Manual de 5 velocidades.
FRENOS: Delanteros de discos ventilados pinzas dos pistones, posteriores tambores con zapatas contrapuestas.
DIRECCION: Hidráulica de piñón y cremallera
EQUIPO INTERIOR: Radio MP3 , parlantes, velocímetro, tacómetro, seguros eléctricos, toma corriente auxiliar (12V- 120 W), iluminación interna para leer mapas, limpia brisa (2 velocidades e intermitente), asientos delanteros tipo butaca, apertura de tapa de combustible en el interior, vidrios manuales.
EQUIPO EXTERIOR: Faros halógenos multiflectores, mascarilla con inserto cromado, parachoque delantero, guardapolvos delanteros y posteriores, molduras guardabarrós, , Ganchos de amarre interiores, Aros de aluminio, llantas 255/70R16.
EQUIPO DE SEGURIDAD: ChevyStar Platinum (alarma, comunicación celular manos libres asistencia médica y mecánica, opción de rastreo satelital, Barras de protección en puertas laterales, candados "shift on fly", gancho delantero para remolque.
AÑO: 2011

PRECIO

USD.S. 23.960,30

Garantía del motor de 100.000 Km o 5 año lo que ocurra primero

Activación y Tarjeta de asistencia CHEVROLET por 1 año gratuito.

METROCAR S.A. Además pone a su disposición nuestros almacenes de repuestos y talleres autorizados en Quito, Manta, Portoviejo, Babahoyo, Cuenca Tumbaco, Orellana y San Rafael, para el mantenimiento del vehículo, al igual que toda la red de talleres de General Motors del Ecuador S.A. a nivel nacional.

Atentamente,

Alexandra Miño
ASESOR COMERCIAL
METROCAR S.A.
TEL: 2985-535 / 082533877