



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS

**TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE
UVILLA A FRANCIA”**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

AUTOR: HENRY DAVID VILLALBA BEJARANO

DIRECTOR DE TESIS: ING. NELSON CERDA

QUITO – 2011

AGRADECIMIENTO

A mi Dios quien me ha bendecido todos los días con vida, salud, amor y sabiduría, a mi madre el apoyo incondicional que me ha ofrecido para poder culminar con éxito una nueva etapa de mi vida, a mis hermanos y a la Universidad Tecnológica Equinoccial por todo el conocimiento que me ha brindado.

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a mi madre quien es mi inspiración y ejemplo a seguir, por brindarme su amor sin límites, su comprensión, su paciencia y su sabiduría ya que gracias a ello he logrado forjarme lleno de valores, principios y con grandes aspiraciones.

INDICE

CAPITULO I	1
ASPECTOS GENERALES	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA	2
1.3 OBJETIVOS	2
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	2
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	3
1.4 HIPÓTESIS.....	3
CAPITULO II	4
GENERALIDADES	4
2.1. ANTECEDENTES	4
2.2. CARACTERISTICAS DE LA PRODUCCION DE UVILLA EN EL ECUADOR	7
2.3 PROPIEDADES, USOS Y APLICACIONES DE LA UVILLA	9
2.4 NATURALEZA DEL PRODUCTO	11
2.4.1 CARACTERÍSTICAS AGRO CLIMATOLÓGICAS.....	11
2.4.2 VARIEDADES O ECOTIPOS	14
2.5 PROCESO PRODUCTIVO DE LA UVILLA.....	15
2.5.1 EL CULTIVO.....	16
2.5.1.1 PREPARACIÓN DEL TERRENO.....	16
2.5.1.2 TRANSPLANTE	16
2.5.1.3 FORMACIÓN DE ESPALDERAS	18
2.5.1.4 DESHIERBAS	20
2.5.1.5 FERTILIZACIÓN Y ABONAMIENTO	20
2.5.1.6 PODAS	21
2.5.1.7 RIEGOS	21
2.5.2 FITOSANIDAD Y FISIOPATIAS.....	22
2.5.3 COSECHA.....	24
2.5.4 POST COSECHA.....	26

2.5.4.1 MANEJO POST COSECHA.....	26
2.5.4.2 SELECCIÓN.....	27
2.5.4.3 EMPAQUE DEL PRODUCTO	28
CAPITULO III	30
ESTUDIO DE MERCADO	30
3.1 OBJETIVOS.....	30
3.2 MERCADO META INTERNACIONAL “FRANCIA”	30
3.2.1 ASPECTOS GENERALES	31
3.2.2 DEMOGRAFÍA.....	32
3.2.3 ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA	33
3.2.3.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO.....	33
3.2.3.2 PRECIOS.....	33
3.2.3.3 DESEMPLEO Y POBLACIÓN ACTIVA.....	34
3.2.3.4 DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA	35
3.2.3.5 CUENTAS PÚBLICAS.....	35
3.1.3.6 BALANZA DE PAGOS.....	36
3.1.3.7 DEUDA EXTERNA.....	38
3.1.4 ANÁLISIS POLÍTICO	38
3.2 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL ECUADOR	40
3.3 PRINCIPALES MERCADOS	41
3.3.1 DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES	41
3.3.2 IMPORTACIONES MUNDIALES DE UVILLA.....	42
3.3.3 PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES.....	42
3.4 PRINCIPALES COMPETIDORES.....	44
3.4.1 PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES	44
3.5 DEMANDA	46
3.5.1 POBLACIÓN HISTÓRICA DE FRANCIA	46
3.5.2 METODOLOGÍA PARA DETERMINAR LA DEMANDA.....	47
3.5.2.1 CONSUMO NACIONAL APARENTE	48
3.5.2.2 PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES FRANCESAS DE UVILLA	48
3.5.2.3 CÁLCULO DEL CONSUMO APARENTE.....	52

3.5.2.4 CONSUMO RECOMENDADO Y DEMANDA INSATISFECHA.....	53
CAPITULO IV	55
PROCESOS LOGÍSTICOS Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN	55
4.1 EXPORTACIONES	55
4.1.1 EXPORTACIONES A LA UNIÓN EUROPEA	56
4.1.1.1 SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS SGP ANDINO	56
4.1.1.2 OBJETIVO DEL SGP	57
4.2 LEGISLACIÓN DE COMERIO EXTERIOR	58
4.2.1 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)	58
4.2.2 LEXI: LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES.....	59
4.2.3 COMEXI: CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES.....	60
4.2.4 SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR.....	63
4.2.5 OTRAS ENTIDADES RELACIONADAS	63
4.2.6 LEYES CONEXAS.....	64
4.3 REQUISITOS PARA REALIZAR EXPORTACIONES.....	64
4.3.1 REQUISITOS PARA DEDICARSE AL COMERCIO EXTERIOR	64
4.3.2 REGISTRO EN LA SENAE DE LOS OCEs.	65
4.4 RESPONSABILIDAD DE LAS DIRECCIONES DISTRITALES	67
4.4.1 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)	68
4.4.2 BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (BCE)	68
4.4.3 AGENTE DE ADUANA.....	68
4.5 TRÁMITE EN ADUANA	69
4.5.1 RÉGIMEN 15 Trámite de la “Orden de Embarque”	70
4.5.2 POLICÍA ANTINARCÓTICOS.....	71
4.5.3 RÉGIMEN 40- REGULARIZACIÓN DEL EMBARQUE	72
4.5.4 AUTORIZACIÓN DE INGRESO Y SALIDA DE VEHÍCULOS CONTECON- AISV	73
4.5.5 AFORO	75
4.6 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN	76
4.6.1 LA NOTA DE COTIZACIÓN.....	77
4.6.2 FACTURA PROFORMA	78
4.6.3 LISTA DE EMPAQUE. PACKING LIST	79

4.6.4 FACTURA COMERCIAL – INVOICE.....	79
4.7 PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR.....	80
4.7.1 PROCEDIMIENTO INICIAL.....	80
4.7.2 PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN:.....	80
4.7.2 PROCEDIMIENTO ADUANERO (cierre del trámite)	82
4.8 TRÁMITES NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UVILLA.....	82
4.8.1 CERTIFICADO DE ORIGEN	82
4.8.2 REGISTRO SANITARIO.....	84
4.8.3 CERTIFICADO FITOSANITARIO.....	84
4.8.4 REQUISITOS NO ARANCELARIOS PARA EL INGRESO DE ALIMENTOS A LA UNIÓN EUROPEA.....	85
4.8.4.1 LEGISLACIÓN ALIMENTARÍA.....	85
4.8.4.2 HIGIENE ALIMENTARÍA	86
4.8.4.2.1 ÁMBITO DE APLICACIÓN	88
4.8.4.2.2 ETIQUETADO	88
4.9 INCOTERMS.....	91
4.9.1 UTILIZACIÓN DE LOS INCOTERMS.....	91
4.9.2 TÉRMINOS UTILIZADOS.....	93
4.10 ENVASES Y EMBALAJES PERMITIDOS.....	100
4.10.1 FUNCIONES DE EMPAQUE Y EMBALAJE.....	100
4.10.2 TIPOS Y MATERIALES DE EMPAQUE.....	102
4.10.3 MANIPULACION DE EMPAQUES Y EMBALAJE.....	105
4.10.4 NORMATIVA Y LEGISLACIÓN	106
4.10.4.1 LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA	107
4.10.5 CONSIDERACIONES MEDIOAMBIENTALES.....	108
4.11 PAGOS	110
4.11.1 FORMAS DE PAGO.....	111
4.11.2 MECANISMOS DE PAGO A UTILIZARSE	111
CAPÍTULO V.....	114
ESTUDIO TÉCNICO.....	114
5.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	114

5.1.1 FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO	115
5.1.2 CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN.....	116
5.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN	117
5.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN	118
5.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	121
5.3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO.....	121
5.4 REQUERIMIENTOS TÉCNICOS.....	123
5.4.1 REQUERIMIENTO EN ACTIVOS FIJOS.....	123
5.4.2 REQUERIMIENTO EN ACTIVOS DIFERIDOS.....	125
5.4.3 DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA	125
5.4.4 SERVICIOS BÁSICOS.....	126
5.5 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	126
5.5.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	126
5.5.2 MARCO LEGAL.....	128
5.5.2.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	128
CAPÍTULO VI.....	130
INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.....	130
6.1 INVERSIÓN.....	130
6.1.1 ACTIVOS FIJOS.....	131
6.1.2 ACTIVOS DIFERIDOS	137
6.2 INVERSIÓN INICIAL.....	139
6.3 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES DE LOS ACTIVOS.....	140
6.4 FINANCIAMIENTO	142
CAPÍTULO VII.....	144
COSTOS, GASTOS E INGRESOS	144
7.1 PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	144
7.1.1 PERSONAL	144
7.1.1.1 DETALLE SALARIOS CON BENEFICIOS.....	145
7.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS.....	146
7.2.1 PRESUPUESTOS DE INGRESOS	147
7.2.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	148

7.2.3 GASTOS DE VENTA	149
7.2.4 GASTO DE ADMINISTRACIÓN	150
7.2.5 GASTOS FINANCIEROS.....	151
7.2.6. COSTOS DE EMBALAJE, EXPORTACIÓN Y TRANSPORTE.....	152
7.2.6 RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS	154
CAPÍTULO VIII	155
EVALUACIÓN FINANCIERA	155
8.1 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.....	155
8.1.1 ESTADO DE RESULTADOS (DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS).....	155
8.1.2 FLUJO DE CAJA	157
8.2 EVALUACIÓN FINANCIERA	158
8.2.1 COSTO DE OPERTUNIDAD O TASA DE DESCUENTO	158
8.2.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	161
8.2.3 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSIÓN.....	164
CAPÍTULO IX	166
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	166
9.1 CONCLUSIONES	166
9.2 RECOMENDACIONES.....	168
BIBLIOGRAFÍA.....	170
ANEXOS	176

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES

TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACION DE UVILLA A FRANCIA”

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Debido al saturado y difícil ingreso a mercados extranjeros de productos tradicionales, las prohibiciones o restricciones que imponen los EEUU a los productos agrícolas y considerando el aumento de la demanda en los países desarrollados de las frutas llamadas “exóticas”, nace la idea de crear nuevos proyectos que incluyan este tipo de productos como es el caso de la uvilla, la misma que está siendo introducida paulatinamente en el mercado internacional debido a que es muy apreciada por sus características nutricionales, alimenticias, y al mismo tiempo posee una alta cotización y un precio atractivo en el mercado internacional.

Se puede añadir que en nuestro país se cuenta con el clima, la tierra, la latitud, y la mano de obra adecuada para la producción de uvilla con la calidad apropiada para ser exportada al mercado europeo específicamente a Francia.

1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuál es la demanda insatisfecha en el mercado meta?

¿Qué variedad de uvilla se produce en el Ecuador?

¿Qué países exportan uvilla a Europa?

¿Qué requisitos se necesitan para exportar?

¿Qué tratados o acuerdos comerciales favorecen la exportación de uvilla?

¿Resulta rentable exportar uvilla a Francia?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar el proyecto de factibilidad para la exportación de uvilla al mercado francés procurando obtener aceptables márgenes de rentabilidad.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Elaborar una investigación del mercado para determinar la oferta, la demanda y la demanda insatisfecha de uvilla.
- Establecer un estudio técnico, a través del cual se determine la localización más adecuada en la producción de uvilla, tamaño, ingeniería, estructura legal, y administrativa del proyecto.
- Determinar las inversiones tangibles, intangibles y capital de trabajo requerido para el proyecto.
- Establecer costos, gastos e ingresos y realizar las respectivas proyecciones.
- Realizar la respectiva evaluación financiera del proyecto, por medio del cual se establecerá la rentabilidad del mismo.
- Identificar el tratamiento preferencial y logística favorable para la exportación del producto enfatizando en la reducción de tiempos y costos tanto en el proceso documental como de transporte.

1.4 HIPÓTESIS

El proyecto de factibilidad para la exportación de uvilla al mercado francés es técnicamente factible y tendrá una rentabilidad superior al costo de oportunidad establecido por el proyecto, dependiendo de la calidad del producto y de la aceptación de los consumidores, lo que también generará puestos de trabajo y desarrollo del sector.

CAPITULO II

GENERALIDADES

2.1. ANTECEDENTES

“El nombre científico de la uvilla es *Physalis peruviana* L. y pertenece a la familia de las solanáceas. Se le conoce como uvilla, uchuva, cuchuva, topo topo, huevo de sapo, farolito o jitomate de los Andes. El nombre genérico es *PHYSALIS* es del vocablo griego que significa vejiga, hace referencia a que los frutos están envueltos por los lóbulos del ase a manera de faro colgante. El nombre específico de *peruviana* hace referencia a Perú. El origen es de América del sur, del área ecológica andina situada entre sus cordilleras, desde Venezuela hasta Argentina. Actualmente está siendo cultivada también en Estados Unidos, Alemania, Italia, España, Kenia, México y China”.¹

El fruto de la uvilla es una baya carnosa formada por capelos soldados entre sí. Este se encuentra envuelto en el cáliz acrescente globoso, formado por cinco sépalos que le protege contra insectos, pájaros, patógenos y condiciones climáticas extremas. El fruto de la uvilla tiene un sabor, semiácido y la corteza es ligeramente amarga muy apetecida para consumo en fresco o en preparados

¹ PROCANDINO, MANUAL, Manejo Pre Y Post-Cosecha De Frutas Y Hortalizas Para Exportación, Mayo 2002, Pág. 86

de mermeladas, dulces y manjares; es apreciada por su contenido en Vitaminas A y C.

FIGURA 1: LA UVILLA



Fuente: www.natulinea.com

Posee una raíz pivotante y profundizada, ramificada donde sobresale la raíz principal. En sus primeros estados de vida es monopódica y luego se ramifica simpódicamente; posee una coloración amarillo pálido de consistencia succulenta y semileñosa. El tallo es herbáceo, cubierto de vellosidades suaves, de color eternamente verde. Las hojas son simples, enteras y acorazonadas, dispuestas en forma alterna a la planta. El limbo es entero y presenta vellosidades que lo hacen suave al tacto. La corola de la flor es circular (20 mm de diámetro) y con cinco pequeños picos. El cáliz de la flor llega a un tamaño de 5 cm de largo, es ascendente como un farol colgante y encierra al pequeño fruto que es una baya de 8 a 20 mm de diámetro. El cáliz se mantiene verde hasta madurar la fruta, luego se vuelve pardo traslúcido y el fruto se pone amarillo.²

En la Tabla 1 se muestra los nombres como se la conoce la Uvilla en los diferentes países de América y Europa.

² <http://amazonas.rds.org.co/libros.html>

TABLA 1: NOMBRE COMÚN DE LA UVILLA EN DIFERENTES PAÍSES

PAIS	NOMBRE COMUN
Alemania	Essbare Judaskirsche
Bolivia	Morojobobo embolsado o capulí
Brasil	Mapari, cucura, imbamba mansa, puruma
Chile	Capulí o amor en bolsa
Colombia	Uchuva, tomate, vejigón
Ecuador	Uvilla
España	Alquenqueje
Estados Unidos	Cape gooseberry, bell peppe
Francia	Coqueret du perou
Hawai	Poha, cape gooseberry
México	Cereza del Perú
Perú	Awaymanto, uva de monte, capulí, tomate silvestre
Venezuela	Cereza de Judas, totopo, chuchuva.

Fuente: www.sica.gov.ec, www.corpei.org
 Elaboración: El Autor

Se trata siempre de la misma fruta: *Physalis peruviana*, pero con diferentes nombres en cada país (nombres indígenas muchas veces).

2.2. CARACTERISTICAS DE LA PRODUCCION DE UVILLA EN EL ECUADOR

“La uvilla es una fruta casi silvestre y de producción artesanal, el incremento de consumo en otros países de esta fruta a impulsado la tecnificación del cultivo y por consiguiente el mejoramiento de la productividad del cultivo y producción de la uvilla en Ecuador, la comercialización está orientada al mercado nacional y en especial a los mercados de la unión europea la posibilidad de exportaciones han incidido para que se la cultive comercialmente. El cultivo se ha extendido a casi toda la serranía, con buenas posibilidades, en especial bajo invernadero, en donde se pueden obtener buenos rendimientos y sobre todo calidad.”³

Las zonas óptimas para la producción de uvilla son las siguientes:

Región Norte: Tufiño, Ibarra, Atuntaqui, Cotacachi, Otavalo, Cayambe, La Esperanza, Otón, Tabacundo, Pomasqui, Yaruquí, Pifo, Tumbaco, Nono, Nanegal y Machachi.

Región Central: Latacunga, Salcedo, Saquisilí, Pujilí, Pelileo, Mocha, Patate, Puela, El Altar, Penipe, San Andrés, Guano, Cambo, Columbe, Guamote, Pallatanga, Palmira, Alausí.

Región Sur: Biblián, Bayas, Bulan, Ricaurte, Santa Ana, Girón, Nabón, Gualaceo, Paute y Girón, la zona de Loja, Catamayo, Chiquiribamba,

Vilcabamba.

³ www.ecofinsa.com/uvilla

En el Ecuador la Uvilla se adapta muy bien a los climas fríos, con alturas entre los 1.800 y 2.900 metros sobre el nivel del mar y temperaturas de 13 a 20 grados centígrados, es bastante susceptible a las heladas y a los vientos fuertes que ocasionan la caída de las flores. En cuanto a la precipitación lluviosa, se considera que de 1.000 a 2.000 milímetros anuales permiten un óptimo desarrollo. Si el sistema de producción de Uvilla se realiza en campo abierto se obtiene rendimientos que van en un rango de 6.000 a 12.000 Kg/ha de fruta, mientras tanto que en sistemas de producción en invernadero se eleva de 25.000 a 35.000 Kg/ha de fruta dependiendo del sistema de riego y fertilización que se le aplique. ⁴

La partida y subpartida arancelaria de este producto se describe en la siguiente tabla:

Tabla 2: Partida y subpartida arancelaria del producto

PARTIDA	DESCRIPCION
081090	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte
SUBPARTIDA	
0810905000	Uchuvas (uvillas) (<i>Physalis peruviana.</i>)

Fuente: Investigación Propia
Elaboración: El Autor

⁴ PROFAGRO, Estudio De Factibilidad Uvilla, Quito, Abril 2007, Pág. 8

2.3 PROPIEDADES, USOS Y APLICACIONES DE LA UVILLA

Los usos que tiene el producto son varios, como fruta fresca, dulces, almíbares, salsas, cremas y también en repostería, además de ser un ingrediente muy atractivo para ensaladas de frutas y vegetales, diferentes platos gourmet, cocktails y licores. Los ingleses consumen la uvilla azucarada y servida en su capuchón. En Europa algunos restaurantes de especialidades gourmet utilizan la uvilla, fresca o seca, como adorno. Actualmente se la utiliza en la elaboración de medicamentos. Su uso depende del consumidor por cuanto la uvilla posee una serie de propiedades nutritivas y propiedades medicinales que a continuación se señalarán.

Propiedades nutritivas y medicinales

“La uvilla es rica en vitamina C, purifica la sangre, elimina la albúmina de los riñones, reconstruye y fortifica el nervio óptico, es eficaz en el tratamiento de afecciones de la garganta”.⁵

Las presentaciones de uvilla procesada más frecuentes son: fruta congelada mediante el sistema IQF, puré, pulpa, mermeladas, conservas, deshidratada (como pasas), sin embargo el mayor valor de mercado está en la fruta fresca.

En la siguiente tabla se puede apreciar la composición nutricional de la Uvilla.

⁵ CORPEI, Perfil de Uvilla, Quito, 2009

Tabla 3: Información nutricional de la Uvilla

INFORMACION NUTRICIONAL			
Elemento	Contenido	Elemento	Contenido
Agua	78,90%	Hierro	1,23 mg
Proteína	0,05%	Caroteno	1,61 mg
Grasa	0,16%	Tiamina	0,10 mg
Fibra	4,90 g	Riboflavina	0,032 mg
Calcio	8,00 mg	Niacina	1,73 mg
Fósforo	55,30 mg	Ceniza	1,01%
Acido ascórbico	43,00 mg		

Fuente: www.agronegocios.com
Elaboración: El Autor

La uvilla es una excelente fuente de Vitamina A (730 UI. De caroteno por 100 gr.), y vitamina C, como también vitaminas complejo B (tiamina, niacina y vitamina B12).

El contenido de fósforo y proteína son excepcionalmente altos para una fruta. La fruta de la uvilla contiene 78,90 % de agua, 0.5% de proteína, 0.16% de grasa, 15.5% de carbohidratos totales, 4.9% de fibra y 1.01% de cenizas.

Por cada 100 gramos se tienen 49% de calorías, 9 g. de calcio, 21 g. de fósforo, 1.70 mg. De hierro, 0.10 mg de tiamina, 0.17 mg de Riboflavina, 0.8 g de niacina y 43 mg. De ácido ascórbico.

La uvilla posee propiedades medicinales importantes, entre las que se puede mencionar las siguientes⁶:

- Disminuye el nivel de Colesterol,
- Previene diabetes ,artritis incipiente,
- Constituye un excelente tranquilizante debido al contenido de flavonoides.
- Ayuda a la purificación de la sangre, reconstruye y fortifica el nervio óptico,
- Eficaz en el tratamiento de las afecciones de la garganta,
- Adelgazante, se recomienda la preparación de jugos, infusiones con las hojas y consumo del fruto en fresco,
- Aconsejable para los niños, porque ayuda a la eliminación de parásitos intestinales (amebas),
- Favorece el tratamiento de las personas con problemas de próstata, por sus propiedades diuréticas.

2.4 NATURALEZA DEL PRODUCTO

2.4.1 CARACTERÍSTICAS AGRO CLIMATOLÓGICAS

En Latinoamérica la uvilla prefiere sitios entre 1800 y 2900 m.s.n.m con el aumento de la altitud se incrementa la radiación ultravioleta y la temperatura baja, ocasionando en la planta un tallo más bajo y las hojas más pequeñas y

⁶ www.sica.gov.ec/agronegocios.htm

gruesas, aplazando el primer pico de la producción, situación que en combinación con los factores climáticos.

Temperatura

La planta crece bien a una temperatura promedio anual entre los 13 y 18 ° C, las temperaturas muy altas pueden perjudicar la floración y fructificación. No obstante temperaturas diurnas entre 27 y 30 ° C no infectan al cuajamiento de frutos, ni en suelos calientes (22 – 29 ° C) como en laderas expuestas directamente.

Pese a ser susceptibles a heladas, después de una helada ligera suele ocurrir rebrotes de las ramas basales. Entre tanto, las plantaciones no prosperan cuando las temperaturas nocturnas son constantemente menores a los 10 ° Centígrados.

Para contrarrestar el efecto de las heladas, se puede ser usar mecheros colocándolos cada 10 metros y quemando una mezcla de ACPM y aceite usado, cuando las temperaturas se acercan a 2° C se obtiene un mejor control manejando el suelo húmedo y una fertilización rica en potasio y pobre en nitrógeno. ⁷

Agua

Las precipitaciones deben oscilar entre 1000mm y 2000mm bien distribuidos a lo largo del año con una humedad relativa del 0 al 80%. Una alta humedad

⁷ Ibidem

durante la época de cosecha deteriora el fruto; además este tipo de estrés puede estancar el crecimiento. El encharcamiento, ya sea durante pocas horas causa la muerte del sistema radicular, y posteriormente de toda la planta. Así, en zonas de alto riesgo de humedad se recomienda suelos de tipo arcilloso arenoso con buen drenaje y enriquecidos con alto porcentaje de materia orgánica estos suelos serán aptos para un sistema radicular excelente.⁸

Captación de luz

La fructificación en la uchuva parece ser fomentada por una alta radiación solar.

Vientos

La uchuva puede crecer a pleno sol; sin embargo es recomendable construir una barrera contra los vientos fuertes, los mismos que pueden atraer enfermedades se puede evitar realizando una cerca viva, que puede ser necesaria para proteger a la planta de la deshidratación deformación en su crecimiento.⁹

A continuación se presenta un resumen de los parámetros técnicos para el cultivo de la uvilla.

⁸ Carlos Vallejo, Proyecto SICA, Producción comercial de uvilla, pág 2,3

⁹ Ibidem

Tabla 4: Parámetros técnicos de cultivo de la uvilla

ALTITUD	De 1000 a 3000 metros sobre el nivel del mar
TEMPERATURA	De 14 a 18° C.
PRECIPITACION	De 400 a 600 mm. Durante todo el año
DRENAJE	Bueno: No soporta excesos de humedad
SUELOS	Francos, con alto contenido de materia orgánica. Nivel de humedad pH 7,0
VIDA UTIL DE LA PLANTA	3 años
PROPAGACION	Sexual: semilla Asexual: estacas

Fuente: MICIP, Equibusiness
Elaboración: El Autor

2.4.2 VARIEDADES O ECOTIPOS

En el caso de la uvilla mucho se ha desarrollado alrededor de variedades, en la actualidad en Ecuador no se ha mejorado genéticamente, sin embargo, se puede hablar de diferentes materiales genéticos con respecto al desarrollo de la planta en el sector establecido¹⁰.

De acuerdo a Arias (2007), se ha establecido ciertos ecotipos que se desarrollan en Ecuador y son¹¹ :

¹⁰ www.sica.gov.ec

¹¹ ARIAS.J, 2007 Aprovechamiento agroindustrial de la uvilla (*Physalis peruviana L.*) Para la obtención de productos cristalizados y chips. Tesis en Ingeniería Agroindustrial. Quito, EC, Escuela Politécnica Nacional, p. 9-14.

- **Colombiano o Kenyano:** el fruto de esta uvilla tiene como característica principal que es grande y de un color amarillo intenso, con una menor concentración de ácidos cítrico, y con aspecto fenotípico, lo que lo convierte en un producto de exportación.
- **Ambateño:** el fruto de esta uvilla es de tamaño mediano de un color entre verde y amarillo, que contiene una alta cantidad de sustancias que le dan un sabor agri-dulce y aroma que destaca sobre el resto de ecotipos.
- **Ecuatoriana:** la uvilla de este tipo es más pequeña y de un amarillo intenso, con mayor concentración de sustancias vitamínicas, su aroma es atractivo.

2.5 PROCESO PRODUCTIVO DE LA UVILLA

El proceso productivo de la uvilla inicia con las labores preculturales, como la selección del terreno para la posterior siembra de la uvilla, preparación del terreno definitivo y transplante de las plántulas; después se continúa con las labores culturales, en donde la planta se encuentra en crecimiento y hay que realizar las siguientes labores como: deshierba, fertilización, riegos; sigue con la

floración, tutoreos, formación del fruto y cosecha y finaliza con la post cosecha¹².

El tiempo del proceso productivo tiene aproximadamente una duración de seis meses.

2.5.1 EL CULTIVO

2.5.1.1 PREPARACIÓN DEL TERRENO

La preparación del terreno varía si esta se la realiza en campo abierto o invernadero.

Es recomendable preparar el terreno bajo invernadero. Aunque resulta más caro que el cultivo en que se lo realiza en campo abierto, se obtiene óptimos resultados en base a un mejor manejo del cultivo que de lo que se hace en campo abierto.

El terreno bajo invernadero, debe de ser liso indiferentemente del tipo de tierra, y sin ningún tipo de malezas como hierbas, piedras, monte, etc.

2.5.1.2 TRANSPLANTE

Las plantas para el establecimiento del cultivo pueden obtenerse por propagación sexual, mediante el uso de diversas técnicas de semilleros. Se utiliza semilleros hidropónicos bien sea con espumas plásticas de poliuretano,

¹² www.gomefruit.com

en las que se produce la germinación dentro de una caja plástica hermética, que se abre cuando todas las semillas hayan germinado, o bien en sustratos simples o con mezclas, bien desinfectadas para evitar el ataque de hongos, nematodos e insectos dañinos. Para este fin es muy práctica y efectiva la desinfección con vapor de agua.

Se han podido obtener buenos resultados usando como sustrato, simplemente arena fina donde las semillas germinan al cabo de la tercera y cuarta semana, luego se deben desarrollar hasta los dos meses, tiempo en el cual las plantitas están listas para pasarse a fundas plásticas.

Figura 2: Semilla de la planta de uvilla



Fuente: www.agronegocios.com

Para esto se deben retirar del semillero, con el mayor cuidado posible para no dañar las raíces, las fundas plásticas se deben llenar con tierra de buena calidad en un 50%, 20% de fertilizante orgánico como es el humus, y 30% de fertilizante químico.

Figura 3: Transplante



Fuente: www.agronegocios.com

Bajo invernadero, se deben sacar las plantas primero a una zona protegida con malla de sombreo por unas dos semanas, para que se adapten y no sufran un atraso debido a lo severo que podría resultar recibir la radiación solar directamente.

Las plantas son colocadas en bolsas plásticas de poliéster, de 30 x 50 cm. Con el tipo de tierra mencionadas anteriormente.

La separación de cada hilera de dos fundas de plantas unidas es de 1.20 m con relación a la otra hilera.

2.5.1.3 FORMACIÓN DE ESPALDERAS

La planta de uvilla en condiciones naturales es achaparrada, con las ramas y tallos entrecruzados, lo que ocasiona grandes dificultades para la cosecha, lo

que en las plantaciones comerciales es necesario guiar y tutorar la planta, con el fin de que las ramas y los tallos faciliten las labores agrícolas en general.

El tutoreo que se realiza en el cultivo son dos espalderas ubicadas en frente de cada hilera de dos plantas, y cada dos metros, dos espalderas más y así sucesivamente. Estas a su vez van sujetas alrededor con hilo de nylon el cual se temple a cincuenta centímetros del suelo en la primera fila y las filas siguientes se las realiza cada treinta centímetros. Se colocan postes de madera gruesa de similares características que las espalderas, éstas son colocadas en frente de la hilera cada dos metros de distancia entre uno y otra, con un tronco de arriba en forma de T, la cual permite sujetar los tallos de la planta, por medio de los hilos de nylon.

Figura 4: Formación de espalderas



Fuente: www.ecofinsa.com

2.5.1.4 DESHIERBAS

Para evitar la competencia por el agua y nutrientes del suelo, es necesario mantener limpia la plantación de malas hierbas; con esto también se reduce considerablemente la incidencia de enfermedades. La limpieza se realiza cada 3 ó 4 meses, antes de la fertilización. Entre las calles se realiza manualmente con azadón o machete.

2.5.1.5 FERTILIZACIÓN Y ABONAMIENTO

La **fertilización** de las plantaciones de uvilla se debe realizar sobre la base de los resultados de fertilidad del suelo.

En forma general se conoce que su aplicación se debe realizar cada cinco meses, con la finalidad de dar nutrientes en forma regular a la planta, para lo cual se debe contar con un plan bien elaborado para la fertilización.

Es importante proporcionar en los primeros meses de cultivo nitrógeno y fósforo, con el fin de permitir una buena formación tanto de las hojas como de las ramas y raíces. Para el quinto mes debe aplicarse potasio, lo que permitirá obtener una mejor producción y calidad del fruto.

Además es recomendable realizar una fertilización de base con materia orgánica, sea este humus, compost, o majada de cualquier clase, y un poco de abono químico, sea 10-30-10 ó 18-46-00.

El **abonamiento** persigue mejorar las características químicas y físicas de la tierra de cultivo que va adentro de la funda plástica de poliéster, así como retener la humedad, temperatura y prolongar la vida productiva de la plantación.

Esto se lo consigue al poner en la funda plástica, abono orgánico bien descompuesto, sea éste de origen animal o vegetal; la cantidad a aplicar variará y dependerá del contenido de materia orgánica que tenga la tierra.

Cuando la planta está ya en cosecha se realizarán abonaduras periódicas cada 30 ó 45 días, ya que al ser un cultivo intensivo hay que reponer todo lo que la planta va consumiendo.

2.5.1.6 PODAS

Para el mantenimiento de la planta solo se eliminan los brotes laterales y las hojas viejas para una producción normal.

2.5.1.7 RIEGOS

El tipo de riego que se realiza en este cultivo es por goteo, cada cinco minutos, mediante mangueras o tubos que van por encima de las fundas plásticas que tienen de origen un pozo donde se almacena el agua.

El tipo de riego es esencial, ya que la planta necesita gran cantidad de agua, ya que ahí depende lo dulce de la fruta.

2.5.2 FITOSANIDAD Y FISIOPATIAS

Las plagas y enfermedades son las mismas que las del tomate. A continuación se presentan los principales que se detectan en la planta de uvilla.

Las **plagas**¹³ más comunes son:

- **Gusano del Fruto (secadores pilaris);** es una larva que llega al fruto del cual se alimenta. Es una de las principales plagas de la uvilla y la que más daño causa a la planta. El control se realiza mediante aspersiones de insecticidas como: Tamarón, Dipterex, Metasytox, cuando se encuentran los primeros vestigios del ataque.
- **Chupadores (aphis sp.);** es causado por un afidio (insecto hemíptero de cuatro alas, y sufren metamorfosis, que vive sobre las plantas, cuyo jugo chupa para alimentarse), estos chupan la savia de la planta y son transmisores de virus. El control se realiza con insecticidas específicos para esta plaga.
- **Ácaros;** chupan la savia de las hojas. Existen en gran número los ácaros rojos. El control se realiza con Acaricidas como el Kelthene.
- **Nematodo de Agallas (meloydogine sp.);** esta plaga principalmente ataca a las ase a de las plantas. Es controlado mediante aplicaciones de Namacur – Furadan u otros similares al suelo cerca de las raíces.

¹³ “El Cultivo de la Uvilla”, archivo proporcionado en la página web de SICA.

- **Gusano Cortador (agrothis sp.);** esta plaga principalmente ataca a las hojas y a los tallos tiernos. Es controlado con aplicaciones de insecticidas como el Tamarón, Metasystox, etc.

En cuanto a las **enfermedades** a continuación se señalan las principales¹⁴

- **Lancha Temprana y Tardía (ase áido solani);** es producto de los hongos y produce la quemazón de las hojas. En ataques severos pueden causar la muerte total del cultivo. Cuando el daño no es tan grave, se realiza aspersiones con fungicidas a base de cobre, con las cuales se previene el daño a las partes sanas de la planta.
- **Pudrición de las Raíces (fusarium);** no causa daños de consideración si se da un control adecuado y oportuno, en ataques severos puede causar la muerte total del cultivo. Se puede dar un control preventivo y curativo; el primero mediante un buen drenaje y el segundo mediante aplicaciones de fungicidas a base de cobre como Manzate, Maneb, Zineb y otros.

¹⁴ Dennis Brito, Agroexportación de productos no tradicionales, 2002, págs.8-9

- **Roya Blanca (*penicillium sp.*);** esta enfermedad ataca principalmente a los frutos y a los tallos.

2.5.3 COSECHA

La cosecha de uvilla se realiza en forma manual. Debido a que los frutos maduran en forma heterogénea, estos se empiezan a recogerlos cuando están completamente desarrollados, lo que se puede comprobar con el tacto.

Figura 5: Cosecha de la uvilla



Fuente: www.terra-fertil.com

Para la cosecha se debe tener en cuenta la actividad de mercadeo. Si se lo debe transportar a lugares distintos de lugar de cultivo, se recoge cuando el fruto tenga un color amarillento o pintón.

La primera cosecha se realiza aproximadamente a los 176 días, luego la recolección de la fruta se la realiza cada 8 días durante 50 días aproximadamente y después de dos meses la cosecha continúa nuevamente¹⁵.

Existen varios aspectos que se deben considerar para obtener una buena cosecha y transporte con el fin de reducir las pérdidas y éstos son:

- a) La recolección debe ser realizada cuando el fruto toma un color verdeamarillento. Es recomendable que el fruto tenga este grado de maduración porque su estructura fisiológica puede soportar mejor el manipuleo y transporte, ya que si se encuentra en un estado más maduro, puede deteriorarse.
- b) Los recipientes recomendados en la recolección debe ser poco hondos tipo bandejas perforadas, esto a fin de que el fruto del fondo no se aplaste con el peso de aquellos que se encuentren encima.
- c) El fruto de uvilla recolectado en los campos deberá ser depositado en mesas de superficies lisas a fin de facilitar el proceso de selección y clasificación. Es recomendable evitar el manipuleo en exceso para contar con frutos más sanos y de mayor duración en la comercialización.
- d) Con la finalidad de optimizar la cosecha se dota a los jornaleros de gavetas plásticas en cuyo interior van el fruto; después de estar llenas las gavetas, un jornalero se encarga de recogerlas mediante un coche, y entregando gavetas vacías.

¹⁵ Ing. Carlos Gómez; Gerente General de GomeFruit S.A.

Es importante señalar que si se cuenta con el personal experimentado, en el proceso de cosecha, se coloca a la fruta de acuerdo al grado de maduración y tamaño directamente en las gavetas, para que en la fase de post cosecha sólo se realice un chequeo rápido y así proceder a su posterior empaçado.

2.5.4 POST COSECHA

En la post cosecha cuenta con tres fases: el manejo post cosecha, la selección y el empaque del producto.

2.5.4.1 MANEJO POST COSECHA

Es una fase muy importante debido a que una vez que la fruta de la uvilla ha sido cosechada, esta continúa activa produciendo una serie de sustancias químicas¹⁶. Es comprobado que existe la absorción de O₂ y la eliminación de CO₂.

Después de la recolección de la fruta, se la coloca en un espacio amplio para proceder al secado de esta, mediante ventiladores y extractores de aire para que eliminen cualquier tipo de humedad que exista en la fruta ya que de esto depende la duración de la fruta que puede ser de hasta dos meses.

También es importante explicar que la fruta contiene un tallo que se une con el capuchón que contiene sabia, que es el alimento de la fruta, la cual permite una duración mayor que si ésta se la retirara de la fruta, ya que una vez retirado el tallo de la fruta, ésta dura de tres a cinco días.

¹⁶ AGRIBUSSINES, Manual Técnico del Cultivo de la Uvilla.

2.5.4.2 SELECCIÓN

Esta fase puede realizarse al momento mismo de la cosecha, esto con la finalidad de evitar el posterior manipuleo y obtener una fruta de mejor calidad.

Al momento de la cosecha se pueden seleccionar tres tipos de uvillas como¹⁷:

- Uvilla grande, tiene que tener un capuchón crujiente y no debe ser transparente por que se triza, en este caso ya no sirve la uvilla, por eso debe hacerse secar la uvilla siempre bajo sombra.
- La segunda es la que se envía a la industria, en este caso la uvilla es grande y buena, no está golpeada pero el capuchón salió malo, manchado. Este producto se lo pela y se lo envía para el congelado.
- La tercera es enviada al mercado nacional; en este caso es que el producto es pequeño y su capuchón manchado. A este producto se lo vende con capuchón o pelado de acuerdo al pedido.

Figura 6: Selección de la uvilla



Fuente: www.ecofinsa.com

¹⁷ EGAS ASTUDILLO, LUIS. 2007, Artículo Técnico: “Desarrollo de la Tecnología de la Elaboración de Uvilla (*Physalis Perusina L.*) Deshidratada. pp.12.

En la misma fase de selección se debe esperar el secado durante unos tres días, para evitar posteriores inconvenientes en la fase de empaque, en donde se puede detectar la incidencia de algún tipo de hongo o de algún golpe que tenga la fruta y no se lo vea.

2.5.4.3 EMPAQUE DEL PRODUCTO

Existen dos formas de empacar el producto¹⁸:

1. Para el mercado nacional, esto se lo realiza al granel, sin el capuchón, en envases plásticos biodegradables transparentes, con un peso aproximado de medio kilo, envueltos con adhesivo plástico.

Figura 7: Empaque de la uvilla para el mercado nacional



Fuente: www.ecofinsa.com

2. Para el mercado internacional, se lo realiza en canastillas plásticas, en el cual la fruta va con el capuchón, por efecto de duración de la fruta, cada canastilla de 100g va envuelta con adhesivo plástico introducida en una

¹⁸ Ing. Carlos Gómez; Gerente General de GomeFruit S.A.

caja de cartón que tiene capacidad para doce canastillas, las cajas van ubicadas una encima de otra hasta cinco, el cual la quinta va volteada y sellada con una cinta quedando paquetes de cinco cajas cada una.

Figura 8: Empaque de la uvilla para el mercado internacional



Fuente: www.ecofinsa.com

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Se realizará una investigación de mercado mediante información primaria y secundaria. En base a este análisis se determinará la oferta y demanda insatisfecha de uvilla.

3.1 OBJETIVOS

- Cuantificar y proyectar la demanda insatisfecha de uvilla existente en el mercado francés.
- Cuantificar y proyectar la demanda de uvilla existente en Francia.
- Cuantificar y proyectar la oferta de uvilla en el mercado francés.

3.2 MERCADO META INTERNACIONAL “FRANCIA”

Figura 9: Mapa de Francia



Fuente: www.atlasescolar.com
Elaboración: www.atlasescolar.com

La República Francesa, (République Française) es el país más grande de Europa Occidental. Su posición geográfica la sitúa como punto de paso de Europa Occidental y Central, de los países nórdicos y de la cuenca del Mediterráneo.

3.2.1 ASPECTOS GENERALES

Francia es el país más extenso de Europa Occidental con una superficie de 549.200 Km². Se extiende entre 42° 20' y 51° 5' de latitud norte y entre 4°47' de longitud Oeste y 8°15' de longitud. Presenta una forma similar a un hexágono, por lo que es denominada, familiarmente, "l'Héxagone", dada su forma comparte sus fronteras al norte con el Canal de la Mancha al sur con España, Andorra, Mónaco y el mar Mediterráneo, al este con Bélgica, Luxemburgo, Alemania, Suiza e Italia y al oeste con el océano Atlántico y, gracias al túnel bajo la Mancha, está unida a Gran Bretaña.

Además del territorio metropolitano, Francia integra los departamentos de ultramar (DOM): Guadalupe, Martinica, Guayana y la Reunión, los territorios de ultramar (TOM): Polinesia Francesa, Nueva Caledonia y Wallis-et-Futuna, y la categoría reciente de "colectividades territoriales" que se aplica a Mayotte y a St Pierre-et-Miquelon.

El clima de Francia es homogéneo, menos extremado y notablemente más húmedo. Aparte de las zonas de montaña, se distinguen tres zonas climáticas: atlántica, mediterránea y continental. Esta última corresponde a las regiones

del Este y del Macizo Central (Auvergne) que son las más alejadas de la influencia marina.

La capital de Francia es París, su idioma es el francés y como moneda tienen el euro.

Entre las ciudades principales se encuentran: París, Marsella, Lyon, Tolosa, Niza, Nantes, Estrasburgo, Montpellier, Lille, Burdeos. Igualmente en Francia se puede encontrar varios aeropuertos como: Aeropuerto Internacional Roissy (Charles de Gaulle), Aeropuerto Internacional Orly, ambos cerca de París, Aeropuerto Internacional Niza Costa Azul en la ciudad de Niza; otros aeropuertos: Lyon, Marsella, Estrasburgo, Burdeos, Toulouse, Lille y Mulhouse.

3.2.2 DEMOGRAFÍA

La población de Francia se estima en 64.300.000 millones de habitantes, siendo el segundo país más poblado de Europa, después de Alemania (82,5 millones) que implica una densidad de 112 hab/Km², ligeramente inferior a la media de la UE (15) de 120 hab/Km², pero superior a la española (79 hab/Km²)¹⁹.

La esperanza de vida de los varones es de 75,6 años similar a la media europea y la de las mujeres de 82,8 años, superior a la media europea de 81,4.

¹⁹ Instituto Nacional de Estadística y de Estudios Económicos de Francia (INSEE).

3.2.3 ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA

3.2.3.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO

Tabla 5: Producto Interno Bruto

PIB (Valor añadido por sectores, a precios corrientes)	2007	2008	2009	2010
	%	%	%	%
POR SECTORES DE ORIGEN	2,1	2,2	2,0	1,8
AGRICULTURA	14,4	14,1	13,8	12,9
INDUSTRIA	1,8	1,7	1,9	1,7
CONSTRUCCION	6,0	6,3	6,7	6,3
SERVICIOS MERCANTILES	55,8	56,0	56,0	56,3
TOTAL	100	100	100	100
PIB POR COMPONENTES DEL GASTO	%	%	%	%
CONSUMO	78,8	78,3	79,0	81,2
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	20,7	21,6	21,9	20,6

* No se incluyen los territorios de ultramar Última actualización: Mayo 2010

Fuentes: Aduanas, Banque de France, INSEE, OCDE

Elaboración: El Autor

El sector agrícola pesa cada vez menos en la economía francesa de acuerdo con los últimos datos publicados por el INSEE (Instituto Nacional de Estadística), en la actualidad representa un 2% del PIB contra el 6% en 1978. El número total de explotaciones eran, según las últimas cifras disponibles de 507.000. La tendencia general es a una disminución del 3% anual.

3.2.3.2 PRECIOS

Según el Instituto Nacional de Estadística, el índice de precios al consumo (IPC) habría aumentado entre diciembre de 2008 y diciembre de 2009 un +0,9%. De media, el índice de precios al consumo ha aumentado un +0,1%, representando

la menor tasa registrada desde los años 1960. Ello ha sido la consecuencia del bajo nivel del precio de los productos petrolíferos y de una presión a baja de la demanda sobre los precios, como consecuencia de la crisis.

El índice de precios al consumo armonizado presenta un crecimiento respecto a diciembre de 2008 de un +1,0%. La inflación subyacente para el año 2009 fue de +1,8%.

La tendencia para 2011 apunta a que el nivel del IPC siga manteniéndose a un nivel bajo, arrastrado por la debilidad de la coyuntura y la moderación de los precios del petróleo, aunque debería ser superior al de 2010. Las previsiones del gobierno lo sitúan entre 1,2 y 1,4%.

3.2.3.3 DESEMPLEO Y POBLACIÓN ACTIVA

En la última encuesta publicada, correspondiente al cuarto trimestre del año 2010 la tasa de paro francesa ha proseguido su tendencia alcista, dominante en el segundo y tercer trimestre, alcanzando el 9,6% de la población activa para Francia metropolitana, y afecta a 2.727.000 personas. En un año, la tasa ha aumentado en 1,8 puntos porcentuales. La cifra para el total de Francia, incluyendo los departamentos y territorios de ultramar es ligeramente superior, un 10,0% de la población activa.

La Población Económicamente Activa (PEA) asciende en el año 2010 a 28.000.000 de personas es decir aproximadamente el 44% del total y la población empleada es de 25.453.000 personas.

Tabla 6: Empleo y desempleo

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2007	2008	2009	2010
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x 1.000 habitantes)	63,186	63,601	63,959	64,321
Población activa (x1.000 habitantes)	27,569	27,787	27,984	28,072
% Desempleo sobre población activa*	8,8	7,8	7,8	9,1

* No se incluyen los territorios de ultramar Última actualización: Noviembre 2010
Fuentes: Aduanas, Banque de France, INSEE, OCDE
Elaboración: El Autor

En el año 2010, el paro ha aumentado en 307.000 personas (+12,7%) y en los últimos 3 meses del año se han contabilizado 145.000 parados suplementarios.

La tasa de empleo de las personas entre 15 y 64 años es de 63,7% y la tasa de actividad de 70,5%.

3.2.3.4 DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

El índice de Gini para Francia fue en el 2010 de 32,7, mide el grado de concentración de riqueza en las familias y toma valores de 0 a 100, en dónde 0 corresponde a una distribución óptima de rentas y 100 a la máxima concentración o desigualdad.

3.2.3.5 CUENTAS PÚBLICAS

Según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística francés, en el 2010 la Deuda Pública fue de 1.489 mil millones de euros, con un aumento del +13,2% respecto al 2009, año en el que se incrementó en un

+8,8%. La cifra corresponde al 77,6% del Producto Interior Bruto, tras el 67,5% del 2009²⁰.

El déficit público ha alcanzado en el 2010 los 144,8 mil millones de euros, es decir, un 7,5% del PIB. Este aumento supone un incremento de 80,1 millones con respecto al año pasado, aunque el aumento ha sido menos importante de lo previsto, por que el Gobierno estimaba un déficit del 7,9% del PIB para el 2010.

Tabla 7: Cuentas públicas

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2007	2008	2009	2010
DEFICIT PUBLICO (% de PIB)	2,3	2,7	3,4	7,5
DEUDA PÚBLICA (en M €)	1.149.900	1.208.900	1.315.100	1.489.000
En % de PIB	63,7	63,8	67,5	77,6%

* No se incluyen los territorios de ultramar Última actualización: Mayo 2010

Fuentes: Aduanas, Banque de France, INSEE, OCDE

Elaboración: El Autor

El ratio déficit/PIB, que cambió su tendencia descendente en 2008 (2,7% frente a 2,3% en 2007), aumenta fuertemente en 2010, situándose en el 7,5%. Si bien el Presidente Sarkozy ha presentado un plan ambicioso de reducción del déficit público a Bruselas, en el que promete que para 2013 Francia regresaría a los criterios de convergencia de Europa que establecen el déficit máximo en el 3%.

3.1.3.6 BALANZA DE PAGOS

Durante el año 2010, la balanza de pagos por cuenta corriente francesa registró, por quinto año consecutivo y tras una década de excedentes, un déficit o necesidad de financiación de 40.600 millones de euros (2,1% del PIB),

²⁰ Instituto Nacional de estadística Francés. www.insee.fr

cifra ligeramente inferior a la correspondiente a 2009 (44.000 millones de euros de déficit, un 2% del PIB).

El déficit comercial ha cambiado su tendencia al alza de los años anteriores, registrando un descenso del 20% respecto a 2009 al situarse en 47.500 millones de euros. El excedente de los servicios se ha reducido en un 20%, presentando un superávit de 11.600 millones de euros, contra los 14.500 del año 2009. El excedente de la balanza por cuenta de renta todavía se redujo más al retroceder un 29%. El déficit de las transferencias corrientes mejoró ligeramente al pasar de -24.200 a -22.400 millones de euros en 2010. Por último, el saldo de la balanza por cuenta de capital y financiación arroja un superávit de 7.100 millones, con un descenso del 91% respecto a los 78.800 millones de euros de superávit del 2009.

Tabla 8: Balanza de Pagos

BALANZA DE PAGOS	2007	2008	2009	2010
CUENTA CORRIENTE	-9.200	-18.900	-44.000	-40.600
Balanza Comercial (Saldo)	-30.400	-40.500	-59.100	-47.500
Balanza de servicios (Saldo)	13.400	15.000	14.500	11.600
Turismo y viajes	12.100	12.800	8.500	7.500
Balanza de rentas (Saldo)	29.700	29.300	24.900	17.700
Del trabajo	8.800	8.800	9.200	
De la inversión	20.900	20.500	15.600	
Balanza de transferencias (saldo)	-21.900	-22.700	-24.200	-22.400
Administraciones públicas	-13.700	-13.800	-15.400	
CUENTA DE CAPITAL	-200	1.900	700	300
CUENTA FINANCIERA	6.000	37.600	78.100	6.800

Fuentes: Aduanas, Banque de France, INSEE, OCDE
Elaboración: El Autor

3.1.3.7 DEUDA EXTERNA

La deuda externa francesa a 31 de diciembre de 2009 ascendió a 3.633 millones de euros.

Tabla 9: Reserva internacional, moneda y deuda externa

DEUDA EXTERNA	2008	2009	2010
En Miles USD	3.323.897	3.546.029	3.633.387
En % de PIB	175.38	182.04	185.63

•No se incluyen los territorios de ultramar Última actualización: Noviembre 2010

Fuentes: Aduanas, Banque de France, INSEE, OCDE

Elaboración: el autor

3.1.4 ANÁLISIS POLÍTICO

Francia es una república parlamentaria que se rige por la Constitución de la V República, aprobada por referéndum el 28/9/1958. La Constitución prevé un Parlamento bicameral: la Asamblea Nacional consta de 577 diputados, elegidos por un período de cinco años en sufragio directo, por un sistema mayoritario a dos vueltas; el Senado cuenta con 238 miembros, con mandato de nueve años y se renueva por terceras partes cada tres años.

El Presidente de la República es elegido por sufragio universal para un período de cinco años. El Presidente nombra al Primer Ministro, de acuerdo con la mayoría de la Asamblea, preside el Gabinete y los Consejos de Ministros, es Jefe de las Fuerzas Armadas y firma los Tratados Internacionales. El Presidente puede convocar referéndum, disolver la Asamblea Nacional y, en casos de emergencia, asumir poderes especiales. La administración periférica se

organiza entorno de la Prefectura como máxima representación del Ejecutivo en cada departamento y en las direcciones departamentales y regionales de los ministerios.

El sistema judicial en Francia presenta una estructura jerárquica "piramidal". En la cúspide se encuentran la Cour de Cassation, (Tribunal Supremo) y el Conseil Constitutionnel (Tribunal Constitucional), el Tribunal des Conflits y el Conseil d'Etat. Descendiendo en la pirámide judicial están las 37 Cours d'Appel (Audiencias) y, en la base los juzgados de primera instancia: Tribunaux de grande Instance o, para casos de menor importancia, Tribunaux d'Instance, los Tribunaux de Commerce, para asuntos mercantiles y los Conseils de Prud'hommes, para asuntos laborales.

La commune o municipio es la más antigua de las divisiones administrativas territoriales y también la que se encuentra en la base de la pirámide de la estructura jerárquica, administrativa y política. El número de comunas en Francia es de 36.000.

El departamento es la unidad administrativa nacida en el período revolucionario, como integradora de la administración periférica. El Prefecto nombrado por el Gobierno es la máxima autoridad departamental.

3.2 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL ECUADOR

“En los últimos años se ha incrementado la demanda internacional de frutas exóticas especialmente a Europa, pero son pocas que se consideran viables en el mercado internacional y una de ellas es la uvilla, por no ser un fruto conocido tiene la categoría de exótico de esta manera alcanza altos precios, además de que sus características nutricionales lo hacen aún más atractivo para su mercadeo y comercialización” ²¹.

En la exportación se han podido identificar que los mercados más atractivos y los que pueden ser explotados en un futuro con la producción y comercialización de la uvilla son: Canadá, Alemania, Bélgica, España, Holanda, Francia, Reino Unido, Suecia y Suiza²².

Las exportaciones de la uvilla ha crecido en un 1976.4% (valores FOB) entre los años 2004 y 2008, siendo particularmente importante el crecimiento experimentado entre el 2004 y 2005 (7850%), estas exportaciones suman un total de USD145.2 mil y 84.7 toneladas en el periodo 2004-2008, siendo el año 2008 el de mayor valor exportado (USD 50.6 mil) y el año 2004 el de mayor cantidad exportada (45.7 toneladas).

En la tabla 10 se muestra la evolución de las exportaciones ecuatorianas de uvilla.

²¹ CORPEI, Perfil de Uvilla, Quito, 2009

²² Información proporcionada por el Banco Central del Ecuador

Tabla 10: Exportaciones ecuatorianas de la uvilla

AÑO	VALOR FOB (MILES USD)	TONELADAS
2005	0,46	0,50
2006	36,57	45,69
2007	24,24	10,96
2008	33,37	6,94
2009	50,57	20,56

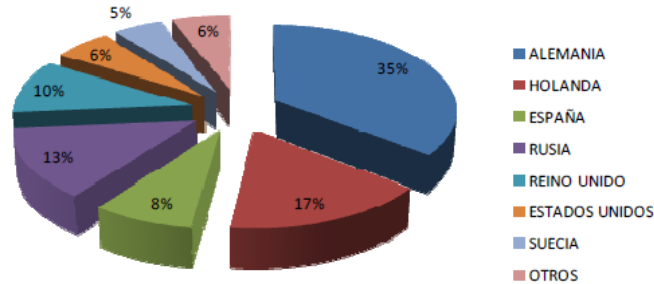
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)-Sistema de Inteligencia de Mercados (SIM) de CORPEI
Elaboración: El Autor

3.3 PRINCIPALES MERCADOS

3.3.1 DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES

El principal destino de exportación ha sido Alemania, que es el destino del 35% de las exportaciones ecuatorianas de uvilla, a este mercado se han exportado USD 51.6 mil dólares entre los años 2004 y 2008 (USD 6 mil en 2008). El segundo mercado para Ecuador ha sido Holanda, que es destino del 17% de las exportaciones ecuatorianas, con USD 24 mil en el periodo 2004-2008 (USD 6.6 mil en 2008). Rusia, Reino Unido y España, son los siguientes mercados en representatividad, a los mismos que se exportaron USD 19.5, 14.7 y 11.9 mil, respectivamente, en el periodo 2004-2008.

Figura10: Principales destinos de las exportaciones de uvilla ecuatoriana



Fuente: BCE-SIM
Elaboración: CICO-CORPEI

3.3.2 IMPORTACIONES MUNDIALES DE UVILLA

3.3.3 PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES DE LA PARTIDA 081090

China es el principal mercado mundial para la uvilla y sus similares, habiendo importado USD 200 millones de la partida 081090 en el año 2009, con el 13,11% de las importaciones mundiales. También son considerables las importaciones de Rusia, que representa el 10,05% del mercado mundial, este país importó USD 153 millones en el 2008.

Otros mercados importantes son Alemania, Hong Kong y Holanda, que representan el 8,76%, 7,62% y 7,27% de las importaciones mundiales, respectivamente.

Tabla 11: Principales países importadores de la partida 081090

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES (081090: los demás)			
Rank	Importadores	Valor Importado En 2009, en Miles de USD	Particip. Import. Mundiales %
	Mundo	1.525.977	100
1	China	200.052	13,11
2	Rusia	153.381	10,05
3	Alemania	133.630	8,76
4	Hong kong	116.285	7,62
5	Holanda	110.871	7,27
6	Estados Unidos	95.484	6,26
7	Indonesia	81.504	5,34
8	Francia	76.763	5,03
9	Reino Unido	58.232	3,82
10	Italia	49.614	3,25
11	Canadá	43.220	2,83
12	Emiratos Árabes Unidos	38.705	2,54
13	Bélgica	25.231	1,65
14	Singapur	23.420	1,53
15	Tailandia	22.531	1,48
16	Austria	20.996	1,38
17	Portugal	19.728	1,29
18	Suiza	17.187	1,13
19	Irlanda	15.122	0,99
20	Suecia	13.553	0,89

Fuente: TRADE MAP/CICO- CORPEI
Elaboración: El Autor

3.4 PRINCIPALES COMPETIDORES

3.4.1 PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES DA LA PARTIDA 081090

El principal exportador a nivel mundial de la partida 081090 es Viet Nam, con una participación de 12,25%, USD155 millones exportados en el año 2008, y ha exportado al mundo un total de USD 486 millones en periodo 2004 -2008.

El segundo exportador es España, representando el 11,85%, con USD 150 millones en el año 2008.

El tercer exportado es Holanda, con el 10,17%, y USD 129 millones exportados en el año 2008.

Ecuador tiene una participación el 0,05% de las exportaciones de esta partida y ocupa el lugar 65 de exportadores.

En la siguiente tabla se presentan los principales exportadores y su comparación con Ecuador.

Tabla 12: Principales países exportadores de la partida 081090

PRINIPALES PAISES EXPORTADORES (081090:los demás)			
Rank	Exportadores	Valor Exportado En 2009, en Miles de USD	Particip. Export. Mundiales %
	Mundo	1.268.572	
1	Viet Nam	155.387	12,25
2	España	150.376	11,85
3	Holanda	129.053	10,17
4	Tailandia	119.272	9,40
5	Hong Kong	74.472	5,87
6	Azerbaiyán	57.997	4,57
7	Estados Unidos	48.596	3,83
8	Colombia	40.041	3,16
9	Uzbekistan	37.230	2,93
10	Israel	35.435	2,79
11	China	35.021	2,76
12	India	34.394	2,71
13	Francia	29.013	2,29
14	Turquía	27.977	2,21
15	Bélgica	24.249	1,91
16	Egipto	22.672	1,79
17	Sudáfrica	20.825	1,64
18	Alemania	17.902	1,41
19	Italia	15.981	1,26
65	Ecuador	665	0,05

Fuente: TRADE MAP /CICO-CORPEI
Elaboración: El Autor

3.5 DEMANDA

3.5.1 POBLACIÓN HISTÓRICA DE FRANCIA

La población de Francia ha tenido la siguiente tendencia desde el año 2000 hasta el año 2008 de acuerdo a las estadísticas del Banco Mundial.

Tabla 13: Población de Francia

POBLACIÓN TOTAL FRANCIA	
AÑO	Habitantes
2000	58.895.516
2001	59.192.410
2002	59.598.597
2003	60.154.851
2004	60.521.142
2005	60.873.000
2006	61.352.572
2007	61.938.464
2008	62.277.432

Fuente: www.guiadelmundo.org
Elaboración: El Autor

De esta manera se ha calculado la tasa de crecimiento de la población francesa en los últimos 9 años como sigue:

$$tc = \sqrt[n]{\frac{Df}{Do}} - 1$$

Donde tc es la tasa de crecimiento, Df es la población final, Do es la población inicial y n es los años transcurridos, por tanto:

$$tc = \sqrt[9]{\frac{62277432}{58895516}} - 1 = 0,007$$

Es decir que el crecimiento de la población francesa es del 0,7% anual, valor a través del cual se ha calculado la proyección de la población de Francia en los siguientes años, hasta el año 2020.

Tabla 14: Proyección de la población francesa

PROYECCIÓN POBLACIÓN TOTAL FRANCIA	
AÑO	Habitantes
2009	62.699.770
2010	63.138.668
2011	63.580.639
2012	64.025.704
2013	64.473.883
2014	64.925.201
2015	65.379.677
2016	65.837.335
2017	66.298.196
2018	66.762.284
2019	67.229.619
2020	67.700.227

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: El Autor

3.5.2 METODOLOGÍA PARA DETERMINAR LA DEMANDA

La metodología que se aplicará para determinar la demanda es la del consumo aparente, donde se analizará la producción nacional, las importaciones y las exportaciones.

3.5.2.1 CONSUMO NACIONAL APARENTE

El consumo nacional aparente es la producción del país en estudio más las importaciones y menos las exportaciones. Este cálculo se lo realiza a través de la fórmula del Consumo Nacional Aparente (CNA), la fórmula es la siguiente:

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

3.5.2.2 PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES FRANCESAS DE UVILLA

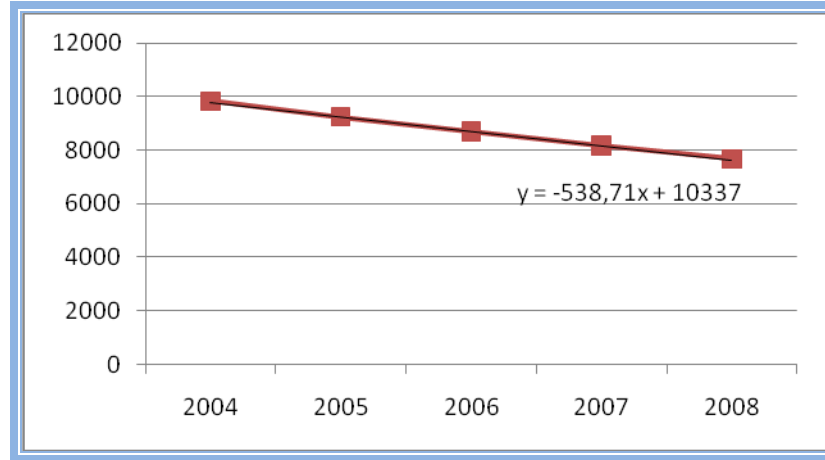
Para realizar la proyección se han utilizado los datos estadísticos de Francia, donde se considera que la subpartida arancelaria de la Uvilla no existe en el arancel europeo, pero se encuentra incluida en la partida arancelaria “Los demás 081090” en la cual comparte participación con por lo menos 10 frutas de características similares que se importan al mercado francés, por lo cual se ha considerado el 10% del total importado de esa partida para realizar las proyecciones necesarias para el proyecto.

Tabla 15: Importaciones históricas de la uvilla

IMPORTACIONES HISTÓRICAS DE UVILLA EN FRANCIA	
10% de la sub-partida 081090	
Año	Importación en TON
2004	9.832
2005	9.242
2006	8.688
2007	8.166
2008	7.676

Fuente: Perfil de Uvilla, Corpei, 2009
Elaboración: El Autor

Figura 12: Tendencia de las importaciones históricas de uvilla



Fuente: Perfil de Uvilla, Corpei, 2009
Elaboración: El Autor

Los datos estadísticos presentados por el estudio de la Corpei indican que las importaciones de Francia han disminuido en un 6% anual los últimos 5 años.

PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES

Para la proyección de las importaciones se ha considerado una proyección lineal la cual es decreciente y está tomada de acuerdo a los datos históricos, obteniéndose la importación de uvilla (dólares) hasta el año 2020.

Tabla 16: Proyección de las importaciones de uvilla

PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE UVILLA EN FRANCIA	
AÑO	Importación en TON
2009	7.105
2010	6.566
2011	6.027
2012	5.489
2013	4.950
2014	4.411
2015	3.872
2016	3.334
2017	2.795
2018	2.256
2019	1.718
2020	1.179

Fuente: Estudio Propio.
Elaboración: El Autor

PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

En Francia aunque si existen exportaciones, no existe producción nacional de uvilla. A continuación se presentan las exportaciones, cabe señalar que al igual que en las importaciones se ha considerado el 10% del total exportado para esta partida.

Tabla 17: Exportaciones históricas de la uvilla

EXPORTACIONES HISTÓRICAS DE UVILLA EN FRANCIA	
10% de la sub-partida 081090	
Año	Exportación en TON
2004	3.716
2005	3.493
2006	3.283
2007	3.086
2008	2.901

Fuente: Perfil de Uvilla, Corpei, 2009
Elaboración: El Autor

Para las exportaciones se ha considerado una proyección lineal la cual es decreciente y está tomada de acuerdo a los datos históricos, según datos estadísticos presentados por el estudio de la Corpei.

Tabla 18: Proyección de las exportaciones de uvilla

PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE UVILLA EN FRANCIA	
AÑO	Exportación en TON
2009	2.685
2010	2.482
2011	2.278
2012	2.074
2013	1.871
2014	1.667
2015	1.464
2016	1.260
2017	1.056
2018	853
2019	649
2020	446

Fuente: Estudio Propio.
Elaboración: El Autor

3.5.2.3 CÁLCULO DEL CONSUMO APARENTE

El principal objetivo de realizar el consumo aparente, es conocer la cantidad de Uvilla que se consume actualmente en el mercado francés y mediante las proyecciones se estimará la cantidad de Uvilla que se consumirá a futuro, utilizando la fórmula del Consumo Nacional Aparente.

Tabla 19: Consumo aparente proyectado (toneladas)

CONSUMO APARENTE PROYECTADO EN TONELDAS				
AÑO	Producción nacional	Importaciones Proyectadas	Exportaciones	Consumo aparente proyectado
2009	0	7.105	2.685	4.419
2010	0	6.566	2.482	4.084
2011	0	6.027	2.278	3.749
2012	0	5.489	2.074	3.414
2013	0	4.950	1.871	3.079
2014	0	4.411	1.667	2.744
2015	0	3.872	1.464	2.409
2016	0	3.334	1.260	2.074
2017	0	2.795	1.056	1.739
2018	0	2.256	853	1.404
2019	0	1.718	649	1.068
2020	0	1.179	446	733

Fuente: Estudio Propio.
Elaboración: El Autor

Como se puede observar en la tabla el consumo aparente presenta decrecimientos cada año, esto sucede principalmente porque Francia no tiene producción de uvilla y por los descensos en los valores de importación.

3.5.2.4 CONSUMO RECOMENDADO Y DEMANDA INSATISFECHA

El consumo recomendado anual de uvilla es 7,8 kg por persona, según la Doctora Rocío Silva, Catedrática de la Universidad Católica de Quito, Facultad de Nutrición y Salud²³.

La demanda insatisfecha se produce cuando la demanda planeada supera a la oferta planeada.

Para el cálculo se ha realizado la diferencia entre el consumo per cápita recomendado menos el consumo per cápita aparente, con lo cual se tiene el déficit o superávit, mismo que se multiplica por la población para determinar la demanda insatisfecha.

Tabla 20: Demanda insatisfecha proyectada de la uvilla

DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA						
AÑO	Consumo Pre-cápita Recomendado	Consumo Aparente Proyectado (Ton)	Población Económicamente Activa (44% de la población total)	Consumo Aparente Per-cápita	Déficit o Superávit (kg)	Demanda insatisfecha (Ton)
2009	7,8	4.419	27.587.899	0,16017893	7,6	210.767
2010	7,8	4.084	27.781.014	0,14700687	7,7	212.608
2011	7,8	3.749	27.975.481	0,13401021	7,7	214.460
2012	7,8	3.414	28.171.310	0,12118712	7,7	216.322
2013	7,8	3.079	28.368.509	0,10853584	7,7	218.195
2014	7,8	2.744	28.567.088	0,09605459	7,7	220.079
2015	7,8	2.409	28.767.058	0,08374162	7,7	221.974
2016	7,8	2.074	28.968.427	0,07159519	7,7	223.880
2017	7,8	1.739	29.171.206	0,05961358	7,7	225.796
2018	7,8	1.404	29.375.405	0,04779509	7,8	227.724
2019	7,8	1.068	29.581.032	0,03610422	7,8	229.664
2020	7,8	733	29.788.100	0,02460714	7,8	231.614

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

²³ Información tomada de la Tesis "Factibilidad para la producción y exportación de uvilla al mercado Alemán, periodo 2008 – 2018" Carlos Briceño Garrido. Universidad Tecnológica Equinoccial.

Según el cuadro anterior la demanda insatisfecha proyectada es significativamente grande, pues como se observa el consumo recomendado supera al consumo aparente, también se puede ver que la población es considerablemente alta y cada año se incrementa, por lo tanto el consumo recomendado se ve afectado por tal incremento; lo que no ocurre con el consumo aparente pues este al depender de la producción nacional más las importaciones menos las exportaciones, su valor es bien bajo, pues como se analizó anteriormente en Francia no existe producción nacional de uva y las importaciones y exportaciones presentan tasas de decrecimiento.

CAPITULO IV

PROCESOS LOGÍSTICOS Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

4.1 EXPORTACIONES

Exportación, es el acto comercial que se realiza entre dos o más personas naturales o jurídicas, legalmente habilitadas por sus países para realizar comercio exterior o internacional, de esta manera se tiene el comprador (importador) y el vendedor (exportador).

Todos los productos dentro del territorio ecuatoriano son exportables, excepto; Los considerados como patrimonio nacional de valor artístico, cultural, arqueológico o histórico, y la flora y fauna silvestre en proceso de extinción.

La actividad exportadora tiene variadas características, siendo parte de un régimen legal, tiene que seguir las reglas establecidas, determinando que tipo de operación es la que se proyecta realizar.

Una exportación pertenece al Régimen Aduanero Común, cuando las mercancías nacionales o nacionalizadas se envían al exterior y no regresan más. Es lo que se conoce comúnmente como exportaciones generales que bajo la ley están definidas como Exportaciones a Consumo (Régimen 40).²⁴

²⁴ Ley Orgánica de Aduanas.

La base imponible de los derechos arancelarios, en las importaciones es el valor CIF y en las exportaciones es el valor FOB de las mercancías, determinados según las normas del valor en aduana²⁵.

4.1.1 EXPORTACIONES A LA UNIÓN EUROPEA

4.1.1.1 SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS SGP ANDINO

La Unión Europea y Estados Unidos, conceden a los países andinos una preferencia unilateral, denominada SGP ANDINO, y Ecuador forma parte del mismo.

Es de vital importancia para el exportador, por cuanto permite ofrecer e ingresar productos libres de aranceles a cualquiera de los países que conforman el mercado europeo y atrae las inversiones por parte de los importadores europeos hacia Ecuador, a través de alianzas comerciales o con el establecimiento de fábricas en nuestro país.

El sistema generalizado de preferencias, conocido como SGP Ordinario, es un sistema arancelario de preferencias autónomo y de carácter temporal, por medio del cual la UE otorga exoneración total o parcial, desde Julio de 1971 a la mayoría de los países en vías de desarrollo.

²⁵ ART 14 LOA

4.1.1.2 OBJETIVO DEL SGP

La UE a través de este mecanismo, busca fomentar la industrialización de países en vías de desarrollo, diversificar sus exportaciones y aumentar los ingresos por sus exportaciones, y no existe alguna exigencia de reciprocidad de parte de la UE.

Con este antecedente, se creó el SGP ANDINO, como un régimen especial de apoyo a los esfuerzos de éstos países para hacer frente a la producción y el comercio de sustancias ilícitas; especialmente para los productos agrícolas y pesqueros como también a los productos industrializados.

El SGP Plus es un sistema que se creó con la intención de que los países industrializados incentiven la economía de los países en vías de desarrollo.

Los productos ecuatorianos se comercializan con la Unión Europea (UE) con preferencias arancelarias, estas preferencias se revisarán a fines del 2011 aunque se prevé se mantengan para los siguientes años.

En el momento, unos 4.000 productos se benefician del SGP Plus, a excepción del banano, porque este producto tiene un régimen especial de aranceles. Pero otros productos considerados estrellas para el país como el camarón, brócoli, cacao y flores, entre otros, no pagan impuestos o tienen aranceles preferenciales. El brócoli, por ejemplo, ingresa a ese mercado con un arancel de 1,6 euros por cada 100 kilogramos, cuando sin el sistema tendría que pagar 13,6 euros.

4.2 LEGISLACIÓN DE COMERIO EXTERIOR

4.2.1 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades. ²⁶

Datos principales de la OMC:

Sede en: Ginebra, Suiza

Establecida el: 1º de enero de 1995

Creada por: Las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-94)

Miembros: 153 países al 23 de julio de 2008

Presupuesto: 185 millones de francos suizos (2008)

Personal de la Secretaría: 625 personas

Director General: Pascal Lamy

Funciones:

- Administra los acuerdos comerciales de la OMC
- Foro para negociaciones comerciales

²⁶ OMC ORG

- Trata de resolver las diferencias comerciales
- Supervisa las políticas comerciales nacionales
- Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales

4.2.2 LEXI: LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES

Esta ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población²⁷.

Se entiende por “Sector Comercio Exterior” al conjunto de organismos y entidades del sector Público así como de instituciones; personas naturales o jurídicas del sector privado, que participan en el diseño y ejecución de la Política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula.

²⁷ LEXI

4.2.3 COMEXI: CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES

Es un foro de concertación de políticas de comercio exterior e inversiones. Su misión es mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior²⁸.

El COMEXI establece estrategias para incentivar al sector productivo con el objetivo de lograr la apertura de mercados y alienta la modernización del Estado. La institución fue creada en el marco de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI) y se busca la participación real del sector privado en su aplicación.

Además el COMEXI es la cabeza de los Sistemas Nacionales de Promoción Externa y de Promoción de Inversiones, este último creado por la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones, que se dirigen a establecer una institucionalidad y un esquema de coordinación a nivel del país que permita un uso adecuado de los recursos humanos, técnicos y económicos disponibles en la tarea de venta de la imagen del Ecuador en el exterior y sobre todo un desarrollo eficiente de las actividades de fomento y diversificación de las exportaciones y atracción de inversión extranjera directa hacia los sectores productivos.

Las funciones del COMEXI son las siguientes:

²⁸ COMEXI

- Determinar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa.
- Expedir las normas que sean necesarias para la ejecución y desarrollo de dichas políticas.
- Proponer los lineamientos y estrategias de las negociaciones internacionales que el Gobierno Nacional realice en materia de comercio exterior, integración económica e inversión directa.
- Conformar grupos de negociadores estables del sector público y privado, integrados por personas especializadas y comprobada experiencia en la materia, nombrados por seis años.
- Determinar las políticas para impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los regímenes especiales, como zonas francas, maquila, draw-back, seguro de crédito a la exportación, depósitos e internación temporal así como otros instrumentos de apoyo a las exportaciones.
- Establecer las directrices y plazos para la aprobación, a cargo del comité Técnico Aduaneros, de los aranceles y normas de valor de las mercancías en Aduanas.
- Imponer temporalmente derechos compensatorios o anti-dumping y las medidas a las que haya lugar para corregir prácticas desleales que lesionen a la producción nacional, con observancia de las normas y procedimientos de la OMC.

- Formular las ternas de candidatos para ocupar las funciones del Servicio Comercial en el exterior, cuya designación está a cargo del Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.

Mediante Suplemento del Registro Oficial No. 351 de 29 de diciembre de 2010 se publicó el CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, a través del cual se designa al Comité de Comercio Exterior (COMEX) como el organismo que aprobará las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, en reemplazo a las funciones que venía ejerciendo el COMEXI.

En su Transitoria VIGÉSIMA TERCERA dispone “Dentro del plazo de 60 días contados a partir de la vigencia de este Código, los recursos administrativos y de personal con que cuenta actualmente el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, COMEXI, serán transferidos al ministerio que se designe como Secretaria Técnica del ente rector en materia de política comercial. De igual manera, todas las resoluciones que haya adoptado el COMEXI mantendrán su vigencia y surtirán los efectos legales respectivos hasta que sean expresa o tácitamente derogadas.”²⁹

²⁹ CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES

4.2.4 SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR

Es una persona jurídica de derecho público, de duración indefinida, patrimonio del Estado, con autonomía técnica, administrativa, financiera y presupuestaria, domiciliada en la ciudad de Guayaquil y con jurisdicción en todo el territorio nacional.

Es un órgano de competencias técnicas, administrativas, que lleva adelante la planificación y ejecución de la política aduanera del país, y ejerce en forma reglada, las facultades tributarias de determinación, resolución y sanción en materia aduanera, de conformidad con la ley y su reglamento.³⁰

La corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) oficializó su cambio de nombre a Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), según la publicación del Registro Oficial del 29 de diciembre de 2010, el representante máximo de la institución será denominado Director General del SENAE; El SENAE cumplirá las mismas funciones que ha realizado la CAE, es decir se encargará del control del ingreso de productos y artículos al país.³¹

4.2.5 OTRAS ENTIDADES RELACIONADAS

- Superintendencia de Compañías
- Registro Mercantil
- Servicio de Rentas Internas (SRI)

³⁰ LOA Y SU REGLAMENTO

³¹ CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES

- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración
- Instituto Proecuador – Dirección de Promoción de Exportaciones
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca
- Banco Central del Ecuador (BCE)
- Cámara de Comercio de Quito (CCQ)
- Instituto Ecuatoriano de Propiedad intelectual (IEPI)
- Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPI)

4.2.6 LEYES CONEXAS

- Ley Orgánica de Aduanas
- Código Tributario
- Código del Trabajo
- Ley de Propiedad Intelectual
- Ley de Compañías
- Código de Salud
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

4.3 REQUISITOS PARA REALIZAR EXPORTACIONES

4.3.1 REQUISITOS PARA DEDICARSE AL COMERCIO EXTERIOR

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador creó un sistema de interconexión electrónica de datos, a través del cual el importador y exportador (consignatario o consignante respectivamente), sea de manera directa o con la intervención de un agente de aduanas, transmite vía electrónica en el formato pre establecido

(DAU-e), toda la información que debe contener la Declaración Aduanera, así como la de los documentos de acompañamiento, sea de importación o de exportación.

No se debe tener más de 2 sesiones abiertas cuando se esté trabajando en el sistema del SICE.

La DAU-e se presentará a trámite a través del SICE, en aduana desde 7 días antes hasta 15 días hábiles después de ingresada la mercadería a zona primaria y la declaración incluye la auto liquidación de tributos si los hubiere.

4.3.2 REGISTRO EN LA SENAE DE LOS OCEs.

Toda persona natural o jurídica que se vaya a dedicar al comercio exterior, debe registrarse como importador o exportador ante el SENAE a través del Sistema Interactivo de Comercio Exterior y actualizar su clave de acceso los 20 de cada mes para su mayor seguridad.

Inicialmente el Operador de Comercio Exterior OCE, debe ingresar a la siguiente dirección:

<http://sice1.aduana.gov.ec/aduana/admin/FormularioRegistroOCE.jsp>

Para obtener su clave de acceso, que consta mínimo de 8 dígitos, es personal e intransferible y de absoluta responsabilidad del contribuyente por el uso que se de a dicha clave. El contribuyente deberá cambiar la clave recibida por una de su mayor confiabilidad. El SENAE conferirá la clave de acceso y el exportador

contará con un correo seguro para realizar todos sus trámites y consultas de sus trámites, con su clave podrá ingresar a helpdesk@aduana.gov.ec

Adicionalmente debe presentar en la Dirección del Distrito, una carta solicitando la inscripción y adjuntando los documentos siguientes.

PERSONAS JURÍDICAS CON DERECHO PRIVADO

- Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Oficio suscrito por el representante legal solicitando la inscripción, en el que consten: dirección domiciliaria, número de teléfono, fax, correo electrónico, nombres y apellidos de las personas autorizadas a firmar la DAU-e o el DAU
- Nombramiento del representante legal de la compañía, copia certificada.
- Escritura de constitución de la empresa
- Cédula de ciudadanía o pasaporte para extranjeros
- Registro de firmas autorizadas
- Escritura por aumento de capital, si fuese el caso

INSTITUCIONES DEL SECTOR PÚBLICO

- Oficio suscrito por el representante legal solicitando la inscripción, en el que consten: dirección domiciliaria, número de teléfono, fax, correo

electrónico, nombres y apellidos de las personas autorizadas a firmar la DAU-e o el DAU

- Código de catastro, equivalente al código de identificación de dicha institución (RUC).
- Registro de firmas autorizadas.
- Nombramiento respectivo.

PERSONAS NATURALES

- Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Cédula de ciudadanía o pasaporte para extranjeros que será el responsable de la DAU-e
- Carta solicitando su inscripción en la que consten: dirección domiciliaria, número de teléfono, correo electrónico
- Registro de firmas autorizadas

4.4 RESPONSABILIDAD DE LAS DIRECCIONES DISTRITALES

Las Direcciones Distritales, del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, remitirán al Banco Central del Ecuador, vía electrónica, toda la información de los trámites de importación y exportación que se hayan realizado en cada uno de los distritos aduaneros, para la revisión pasiva de dichos trámites.

4.4.1 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)

Toda persona sea natural o jurídica, que se dedica a las actividades de comercio como en el caso de los exportadores e importadores debe registrarse en el SRI y obtener el Registro único de Contribuyentes- RUC respectivo

A través de una imprenta local, debidamente autorizada por el SRI para imprimir documentos, solicitar la emisión de las facturas que serán utilizadas para los trámites aduaneros y el cobro de sus exportaciones.

Además constar en estado activo con autorizaciones vigentes para poder operar en el comercio y que aparezca como ubicado.

4.4.2 BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (BCE)

A través de www.bce.fin.ec el exportador puede consular de manera gratuita información detallada sobre sus operaciones de exportación.

El Banco Central del Ecuador, podrá realizar las revisiones pasivas de los trámites de importación y exportación que se hayan realizado en cada uno de los distritos aduaneros, con la información que el SENA E les proporciona periódicamente.

4.4.3 AGENTE DE ADUANA

Es la persona natural o jurídica cuya licencia otorgada por el Director General del SENA E le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el

despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera.

El agente de aduana tendrá el carácter de fedatario aduanero, en cuanto que la aduana, tendrá por cierto los datos que consigne el agente en las declaraciones aduaneras y guarden conformidad con los antecedentes que legalmente le deben servir de base para el cálculo de la Obligación Tributaria Aduanera- OTA- , sin perjuicio de la verificación que pueda practicar el Director Distrital del SENA. El agente de aduana que interviene en el despacho de la mercancía es responsable solidario de la OTA, sin perjuicio de la responsabilidad penal que legalmente corresponda.

Cuando se convenga un trámite con el agente de aduana para el despacho de la mercancía de exportación o importación, se debe tener en cuenta preguntar qué rubros se considera en el costo de los honorarios, debido a que normalmente se fija una tarifa exclusivamente de honorarios, y a esto habrá que agregarle los gastos de inspección, formularios, copias, movilización.

Cabe indicar que los exportadores o importadores no están obligados a realizar sus trámites aduaneros a través de un agente de aduanas, sin embargo para mayor facilidad, se acostumbra a utilizar a éste profesional aduanero.

4.5 TRÁMITE EN ADUANA

Básicamente en las exportaciones, de manera general no se realiza el aforo físico de la mercadería de exportación y solo en casos especiales y en forma

selectiva, el Director Distrital podrá disponer que el aforo se efectúe con el reconocimiento físico de la mercadería, en este acto podrán estar presentes representantes del sector público encargados de ejercer controles, el exportador o su representante.

4.5.1 RÉGIMEN 15 Trámite de la “Orden de Embarque”.

Realmente no es un régimen aduanero, solo se lo conoce como régimen 15, su nombre correcto es orden de embarque y se presenta cuando el exportador directamente o a través de su agente de aduana con una factura pro forma y con el RUC actualizado sin mayor trámite ni complejidad tramitan la autorización de embarque como requisito previo para embarcar su mercadería.

Cabe indicar que la orden de embarque es solo una declaración de su intención de exportar y no necesariamente debe coincidir con la cantidad de la mercadería realmente embarcada pero obligatoriamente debe tratarse de la misma mercadería declarada.

Una vez obtenida la orden de embarque, la mercadería deberá ser llevada a los patios del puerto y ésta se queda a disposición de la Policía Antinarcóticos para su respectiva inspección.

La orden de embarque tiene un plazo de validez de 30 días calendario para que la mercadería sea sometida al control aduanero- ingreso a aduana, y proceder al embarque de la misma, luego se tiene un plazo de 15 días hábiles para presentar el trámite de regularización, es decir, el régimen 40.

El plazo de 15 días hábiles se cuenta desde la fecha en que ingreso la mercadería a los patios portuarios, pero para la vía aérea se cuenta a partir de la fecha del trámite de la orden de embarque.

Si por cualquier motivo, una vez obtenida la autorización de embarque, régimen 15, no se puede realizar el embarque de la mercadería, se puede anular dicho trámite y realizar otro sin ningún inconveniente.

4.5.2 POLICÍA ANTINARCÓTICOS

La Policía Antinarcóticos realiza la labor de inspección de la carga de exportación con la finalidad de evitar la salida de sustancias estupefacientes y psicotrópicas del país, por esta razón avisa a la SENAE sobre que carga será inspeccionada.

Generalmente el mismo día de la inspección, se comunica a la compañía naviera de dicha resolución, posteriormente la naviera dará aviso al agente de aduana y éste al exportador para que esté presente en dicho acto.

Toda exportación deberá ser puesta a disposición de la Policía Antinarcóticos para su respectiva inspección, normalmente se notifica la fecha de inspección en el mismo día o en un plazo máximo de 24 horas, es decir son inspecciones sorpresa.

La Policía Antinarcoáticos basa su trabajo en la información que la SENAE le proporciona y además establecen los perfiles de riesgo de los exportadores y de la carga en particular, por lo que es de absoluta responsabilidad de la Policía Antinarcoáticos, identificar que carga de exportación será sometida a inspección.

4.5.3 RÉGIMEN 40- REGULARIZACIÓN DEL EMBARQUE

Dentro del plazo de 15 días hábiles, contados desde la fecha del AISV, el exportador directamente o a través de su agente de aduana debe dar trámite a la regularización de su trámite de exportación, con el régimen 40, en el cual deberá adjuntar todos los documentos respectivos a saber:

- Copia de la factura comercial
- Copia del conocimiento de embarque, guía aérea, carta de porte internacional por carretera.

Estos documentos son la base para la verificación de la información registrada a través del SICE.

Los tributos serán recaudados directamente por la aduana. El importador o exportador podrán realizar los pagos directamente en las ventanillas del Banco Central del Ecuador, o en las entidades del sistema financiero privado debidamente autorizadas y cuyos recibos serán presentados en el distrito aduanero por parte del Agente de Aduana del contribuyente, en el plazo

máximo de 48 horas hábiles de entrega de liquidación definitiva, bajo pena de caer en abandono tácito³².

De existir diferencias entre cantidades que consten en la autorización de embarque y la información contenida en el régimen 40 en cuanto a: peso, valor o incoterm declarado respecto al embarque, desde luego debe tratarse de la misma mercadería, no habrá problema, ya que el régimen 15 es solo una autorización de embarque y el régimen 40 es la declaración de lo realmente embarcado sobre o cual se está regularizando dicha exportación. En caso de no cumplir con la regularización, el distrito aduanero procederá al cierre del despacho de dicho exportador, es decir, no se permitirán más trámites hasta que se cumpla con dicha regularización.

Cabe indicar que una vez embarcada la mercadería es bastante improbable que pueda ser desembarcada por orden de alguna autoridad aduanera, por el principio de extraterritorialidad, sin embargo el Director del Distrito puede hacer uso de la potestad aduanera.

4.5.4 AUTORIZACIÓN DE INGRESO Y SALIDA DE VEHÍCULOS CONTECON- AISV

Contecon es un operador portuario y un almacén temporal que opera solo en el puerto de Guayaquil y maneja toda el área de exportación en este sentido, en su dirección: aisvuser@cgsa.com.ec pone a disposición de los usuarios el formato respectivo del AISV para que sea emitido por parte del exportador. Para

³² Fuente LOA

que pueda ingresar el vehículo con la carga de exportación para su embarque, se imprime el documento y se lo entrega al transportista local, adicionando que se hará el pago de tasas de almacenaje, handling, etc., a Contecon. El transportista presenta el AISV, se pesa en la báscula el camión con la carga y se verifican los datos.

Cabe indicar que toda la carga de exportación debe ser ingresada a los patios portuarios, con un mínimo de 12 horas de anticipación al embarque.

Se acepta recibir la carga de exportación bajo dos circunstancias:

1. Con la orden de embarque, que es vía electrónica
2. Con alguna providencia, como en el caso de los regímenes especiales, la misma que aun es tratada manualmente.

El exportador debe obtener su clave personal en Contecon, en la dirección antes mencionada, a fin de poder realizar los trámites respectivos del AISV, pago de tasas, consultas, etc., en dicho registro, Contecon revisa y compara los datos del exportador con el SRI.

Los pagos de Contecon se pueden realizar directamente vía e mail a través de los bancos; Pacífico, Bolivariano, Produbanco e Internacional, en otros bancos podrá hacerse el pago pero de manera directa.

Se emite por parte del exportador una pro forma indicando el total de su carga de exportación a: facturación-expo@cgsa.com.ec

4.5.5 AFORO

El aforo físico es administrativo de determinación tributaria, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o al reconocimiento físico de la mercancía, para establecer la naturaleza, cantidad, valor, determinación de la tarifa ad-valorem y clasificación arancelaria³³.

El aforo físico es aleatorio y de oficio; será aleatorio cuando se realiza en aplicación del mecanismo de selección aleatoria activado por el declarante y será de oficio en destino:

- Cuando el declarante no acepte las observaciones formuladas por la administración de aduana en su declaración
- Cuando el Director Distrital conociera o presumiere del cometimiento de algún ilícito aduanero.
- Cuando lo solicite el declarante
- En los demás casos que establezca el Directorio del SENA.

Procede el aforo documental cuando no se active el mecanismo de selección aleatoria. El aforo físico se realizará de manera inmediata. Cabe indicar que en vía aérea, el aforo por parte de aduana y policía antinarcóticos es más estricto.

³³ LOA

4.6 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN

Para realizar una exportación, sea ésta de muestras sin valor, comercial, a consumo, a consignación, con diversas formas de pago, se requiere de documentos pre y post embarque.

PRE EMBARQUE: Aquellos que son tramitados antes de realizarse el embarque de la mercadería

POST EMBARQUE: Aquellos que son tramitados después de realizarse el embarque de la mercadería.

Del 1 al 6 corresponde a los documentos de pre embarque y del 7 al 18 corresponde a documentos de post embarque.

1. Nota de Cotización
2. Factura Pro Forma
3. Pago de tributos o contribuciones (ANECAFE-ANECACAO-CORPECUADOR-ETC)
4. Dau-e (Aduana-régimen 15-Orden de Embarque)
5. Carta de confirmación de pedido e instrucciones de embarque
6. Carta de crédito
7. Carta del exportador, notificando el embarque
8. Factura comercial
9. Conocimiento de embarque

10. Lista de Empaque
11. Certificado de Origen
12. Nota detallada de gastos
13. DAU-E (Aduana régimen 40)
14. Certificado de análisis
15. Certificados sanitarios: fitosanitario, zoosanitario, sanitario.
16. Certificado de calidad
17. Cualquier otro documento que se estime necesario.

4.6.1 LA NOTA DE COTIZACIÓN

Como paso inicial, el importador que necesita el producto, solicita al exportador ó a su representante, la cotización de un determinado producto.

- Nombre exacto y especificaciones del producto
- Cantidad solicitada del producto
- Plazo de pago sugerido: A la vista, 30, 60 , días fechas de embarque
- Clase de embalaje sugerido o exigido
- Vía de embarque y fecha aproximada de embarque.
- Término a negociar
- Nombre y dirección del importador
- Lugar de llegada del producto
- Forma de pago: cobranza directa, carta de crédito.
- Cualquier otra información que se estime conveniente.

4.6.2 FACTURA PROFORMA

La respuesta a la nota de cotización es la factura pro forma, en la cual se hace conocer sus condiciones de venta, mediante carta, fax, Internet o cualquier otro medio escrito, el exportador o su representante la remite al importador y debe contener:

- Nombre exacto y especificaciones del producto
- Cantidad solicitada del producto
- Clase de embalaje y vía de embarque
- Plazo de pago sugerido: a la vista, 30, 60 días B/L. (Será lo más conveniente para el importador).
- Término a negociar
- Nombre y dirección del exportador
- Lugar de llegada del producto
- Fecha aproximada de embarque
- Forma de pago: cobranza directa, pago anticipado, carta de crédito, etc.
- Puerto de embarque y llegada de la mercadería
- Precio de la mercadería
- País de origen de la mercadería
- Plazo de validez de la cotización
- Cualquier otra información que se estime conveniente.

4.6.3 LISTA DE EMPAQUE. PACKING LIST

Como su nombre lo indica se trata de otro documento de acompañamiento, es una lista donde se detalla la mercadería embarcada de acuerdo a cada bulto declarado, asignándole un número a cada caja con su contenido respectivo.

4.6.4 FACTURA COMERCIAL – INVOICE

Es el documento que describe las mercaderías materia de venta, la emite el exportador a nombre del importador o consignatario. Aquí se señalan todos los datos relativos al envío: descripción detallada de la mercadería, marcas, cantidad de bultos, pesos netos y total, número de pedido, precios, condiciones de venta, lugar de embarque y de llegada. En cuanto a precios se debe señalar el tipo de cotización negociada, es decir FOB, CIF.

Una indicación indispensable que exigen los países importadores entre ellos el Ecuador, es que se debe anotar en la factura comercial la sub partida arancelaria. Esto tiene relación con la aplicación de los derechos arancelarios en el país importador, a tal efecto, el importador al momento de enviar las instrucciones de embarque deberá dar dichas indicaciones al embarcador.

Se debe señalar que en el presente caso, cuando se exporta se debe elaborar una factura comercial autorizada por el SRI, de carácter provisional para el trámite interno de la Dau-e y otra factura comercial definitiva después del

embarque, con lo que realmente se haya embarcado, para ser enviada al importador y poder hacer efectivo el cobro de la exportación.

4.7 PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR

4.7.1 PROCEDIMIENTO INICIAL

1. Calificarse como Exportador

- Tener número de RUC, que esté habilitado por el SRI
- Los exportadores deberán registrarse a través del SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior) que consta en el sitio Web de la SENAE.
- Para el ingreso en el Sistema de Comercio Exterior, la Aduana solicitará documentos adicionales tanto a personas naturales como a jurídicas.
- Cabe mencionar que el trámite de registro de exportador se realizará por una sola vez.

4.7.2 PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN:

- Emisión de factura pro forma, documento en el cual se deberá consignar los datos de la exportación, entre ellos: consignatario, partida, descripción arancelaria, forma de pago, valor, peso de la mercancía.

Sirve como requisito de embarque en el aeropuerto/puerto de salida de la carga.

- Emisión a través del SICE, de la orden de embarque, denominado también Régimen 15 o DAU (Declaración Aduanera Única). Documento por el cual se proporciona a la CAE la información preliminar de las mercancías a ser exportadas. Es elaborado por el Agente Afianzado de Aduanas (AAA) donde se consignan los datos incluidos en la factura Pro-Forma. Sirve como requisito de embarque en el aeropuerto/puerto de salida de la carga; tiene un plazo de 30 días de validez para realizar una exportación, a partir de la fecha de su emisión.
- AISV (Autorización de Ingreso/Salida de vehículos-Contecom) y DISV (Declaración de Ingreso/salida de vehículos-TPG) para el caso de embarques marítimos, lo emite el Exportador.
- Guía de Remisión, Documento de acompañamiento de la carga a ser transportada localmente. Lo emite el Exportador.
- Formulario Antinarcóticos, documento emitido por el Exportador o Agencia de Carga como requisito previo al embarque (aeropuerto/puerto de salida).
- Export List, Documento elaborado en base a la factura definitiva, sirve como requisito previo a los embarques aéreos.
- Guía Aérea o Bill of Lading, Documento elaborado en el primer caso, por una agencia de carga autorizada; en el segundo caso, por la propia Agencia Naviera.

- Manifiesto de Carga, lo emiten los Transportadores (Aerolíneas, Navieras), a través del SICE previo al embarque.

4.7.2 PROCEDIMIENTO ADUANERO (cierre del trámite)

- Factura comercial definitiva
- Guía Aérea certificada / Bill of Lading Certificada
- Emisión del Régimen 40 a través del SICE, emitido por el Agente Afianzado de Aduanas.

4.8 TRÁMITES NECESARIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UVILLA

4.8.1 CERTIFICADO DE ORIGEN

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

Los certificados de origen, de acuerdo al destino de las mercancías, se expiden en las siguientes dependencias:

- En las cámaras de Comercio y Producción, Certificados de origen para los países de ALADI, CAN, CAN-MERCOSUR.
- En el MIPRO, Certificados de origen para Estados Unidos, Europa y terceros países (ATPDEA, SGP).

REQUISITOS

Se debe acudir a las dependencias mencionadas con los siguientes documentos:

- Factura comercial
- Declaración de origen
- Formulario de origen debidamente llenado, sellado y firmado por el exportador

Tiene un periodo de validez de 180 días calendario contados a partir de la fecha de la certificación por la autoridad oficial acreditada, siendo prorrogable su vigencia, sólo por el tiempo que la mercancía se encuentre amparada por un régimen suspensivo de importación, (admisión e internación temporal y depósito) ³⁴.

³⁴ No son aceptados los certificados de origen con campos incompletos, que estén con tachaduras, raspaduras o correcciones y que hayan sido emitidos con anterioridad a la emisión de la factura comercial.

La descripción de las mercancías incluidas en el certificado debe coincidir con la del producto negociado, clasificado en la nomenclatura arancelaria del acuerdo al que se aplique y la consignada en la factura comercial que se acompaña al formulario del certificado.

4.8.2 REGISTRO SANITARIO

Productos alimenticios industrializados, aditivos, medicamentos o materia prima para elaborarlos, productos farmacéuticos, productos de tocador, plaguicidas; se solicita registro para exportación, adjuntando documentos y muestras al Instituto de Higiene Leopoldo Inquieta Pérez.

4.8.3 CERTIFICADO FITOSANITARIO

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para la exportación de material vegetal o productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados, para fines de propagación.

Hay que tener en cuenta que el producto debe tener autorización de salida e ingreso (sanitario) caso contrario el producto no podrá ser ni embarcado en Ecuador menos aún en la mayor parte de países extranjeros.

4.8.4 REQUISITOS NO ARANCELARIOS PARA EL INGRESO DE ALIMENTOS A LA UNIÓN EUROPEA

4.8.4.1 LEGISLACIÓN ALIMENTARÍA

Para mejorar el nivel de higiene de los alimentos y garantizar la protección de la salud pública dentro de la Unión Europea, la legislación alimentaría establece los siguientes principios generales:

- “No se debe comercializar ningún alimento si es peligroso, es decir si perjudica la salud o no es apto para el consumo humano.”
- “En cada etapa de la cadena alimenticia los productos deben velar para que los alimentos o los pasos cumplan los requisitos de la legislación respectiva.”
- “La trazabilidad de los alimentos, los animales destinados a la producción de alimentos y cualquiera otra sustancia que se incorpore a los alimentos, debe establecerse en todas las etapas de producción, transformación y distribución.”

- “Si un productor considera que un alimento que ha importado, producido, transformado, fabricado o distribuido es nocivo para la salud humana o animal, debe iniciar inmediatamente los procedimientos para su retiro del mercado e informar a las autoridades competentes y los usuarios.”

4.8.4.2 HIGIENE ALIMENTARÍA

La UE, por medio de la Directiva CE 43/1993, estableció que la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación y venta o suministro de los productos alimenticios deberá realizarse de manera higiénica³⁵.

Así mismo, establece que las empresas deberán velar por que se definan, se practiquen, se cumplan y se actualicen procedimientos de seguridad adecuados de acuerdo con los principios, en los que se basa el sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos, conocido como HACCP por sus siglas en inglés.

Adicionalmente, de conformidad con el Reglamento (CE) N. 178/2002, establece que los agentes económicos del sector alimentario deberán aplicar sistemas y procedimientos que permitan asegurar la trayectoria de los ingredientes y alimentos y, en ciertos casos, de los animales utilizados para su producción.

³⁵ <http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l21116.htm>

Define además que los productos alimenticios importados a la comunidad deben cumplir las normas de higiene comunitarias u otras equivalentes³⁶.

En el ámbito de la revisión de la legislación relativa a la higiene de los productos alimenticios, este Reglamento hace hincapié en la definición de los objetivos que deben alcanzarse en materia de seguridad alimentaria, dejando a los agentes económicos del sector alimentario la responsabilidad de adoptar las medidas de seguridad que deben aplicarse para garantizar la inocuidad de los alimentos.

ACTO

Reglamento (CE) nº 852/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, relativo a la higiene de los productos alimenticios.

SÍNTESIS

Esta revisión de la legislación comunitaria se refiere a las normas de higiene alimentaria que figuran en la Directiva 93/43/CEE del Consejo con el fin de establecer una política global e integrada que se aplique a todos los alimentos de la explotación hasta el punto de venta al consumidor.

³⁶ <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/f84001.htm>

4.8.4.2.1 ÁMBITO DE APLICACIÓN

El Reglamento tiene por objeto garantizar la higiene de los productos alimenticios en todas las etapas del proceso de producción, desde la producción primaria hasta la venta al consumidor final. No cubre las cuestiones relativas a la nutrición, ni a la composición y la calidad de los productos alimenticios.

El Reglamento se aplica a las empresas del sector alimentario y no a la producción primaria y a la preparación doméstica de productos alimenticios a efectos de uso privado.

4.8.4.2.2 ETIQUETADO

La Directiva EC/013/2000 define los requisitos de etiquetado establecidos por los estados miembros de la UE. Esta directiva exige que los productos presenten un etiquetado general. Adicionalmente, la UE estableció regulaciones específicas según el tipo de producto y por producto específico.

La información del etiquetado general se debe presentar en un idioma comprendido por los consumidores, esto es de forma práctica en el idioma oficial del estado miembro en el que se venderá el producto. La legislación establece la posibilidad de incluir múltiples idiomas para que el producto pueda ser comercializado en diferentes países.

En lo que a las unidades se refiere se debe utilizar el sistema métrico internacional. Los aspectos por considerar en el etiquetado general son los siguientes:

- Nombre con el que se vende el producto
- Lista completa de ingredientes, enumerados en orden descendente según la cantidad presente del producto
- La cantidad de ciertos ingredientes o categorías de ingredientes
- La cantidad neta del contenido (peso, volumen)
- La fecha de vencimiento
- El nombre del fabricante, envasador o distribuidor
- Las instrucciones de uso y almacenaje
- La identificación del lote.
- El país de origen

La Directiva 2000/13/CE del Parlamento Europeo y del Consejo del 20 de marzo de 2000 relativa a la aproximación de las legislaciones de los estados miembros en materia de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios para conocer los detalles de presentación de cada uno de los elementos requeridos dentro del etiquetado general.

Las afirmaciones que atribuyen a los alimentos propiedades para prevenir, tratar o curar enfermedades están explícitamente prohibidas en la normativa de etiquetado vigente en la UE.

Debido a esta situación, varios países miembros implementaron su propia legislación. Este hecho hizo que la UE reconsiderara el tema y se trabaja en los nuevos reglamentos que permitirán el uso de ciertas afirmaciones.

Materiales que entran en contacto con los alimentos

El Reglamento (CE) No.1935/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo establece las directrices generales sobre los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos.

Tiene como principio básico “que cualquier material u objeto destinado a entrar en contacto directa o indirectamente con alimentos ha de ser lo suficientemente inerte para evitar que se transfieran sustancias a los alimentos en cantidades lo suficientemente grandes para poner en peligro la salud humana, o para ocasionar una modificación inaceptable de la composición de los productos alimenticios o una alteración de las características organolépticas de éstos”.

En otros términos, los materiales plásticos que entran en contacto con los productos alimenticios pueden transferirles sustancias tóxicas y, por lo tanto, presentar un riesgo para la salud humana. Todas esas sustancias están sujetas a control comunitario mediante límites máximos de migración hacia los alimentos y condiciones de utilización muy precisas, a fin de garantizar la seguridad de los alimentos³⁷.

4.9 INCOTERMS

En el proceso de comercialización internacional es común utilizar un gran número de expresiones especializadas, sobre todo en relación con los seguros marítimos, expresiones cuyo significado es absolutamente necesario conocer, ya que son usadas cotidianamente, por cuanto tienen su origen en usos, costumbres tradicionales y en leyes específicas.

4.9.1 UTILIZACIÓN DE LOS INCOTERMS

La Cámara Internacional de Comercio con el fin de aclarar la situación que presenta el comercio internacional, estableció un conjunto uniforme de condiciones y definiciones con la finalidad de evitar las incertidumbres

³⁷http://europa.eu.int/comm/food/food/chemicalsafety/foodcontact/eu_legisl_en.htm

derivadas de las distintas interpretaciones de los términos de mayor uso, en los diferentes países.

Estas reglas son conocidas como los INCOTERMS, y se publicaron por primera vez en 1936. A ellas se les ha ido introduciendo enmiendas y adiciones en 1953, 1967, 1976, 1980 y en 1990 de acuerdo a las distintas experiencias de los compradores y vendedores a nivel internacional.

La última revisión de éstos términos se la realizó en el 2000 debido a que los constantes cambios ocasionados por el intercambio electrónico de datos, ahora necesario cuando el proceso de comercio exterior utiliza cada vez más sistemas que pueden operar sin el uso de papel o de documentos y, también, por la evolución de los sistemas de transporte.

En definitiva los Incoterms permiten clasificar y establecer la distribución de los costos y las correspondientes responsabilidades entre compradores y vendedores.

El hecho de que los Incoterms determinen las limitaciones de los riesgos ha conducido a, su uso habitual para efectos de transacciones comerciales internacionales.

En la actualidad por parte de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), estos términos han sido lo suficientemente aclarados y se los presenta de una manera sencilla, con el objeto de que todos los comerciantes, importadores, exportadores, banqueros, aseguradores, transportistas y los demás entes involucrados en esta actividad, los puedan utilizar sin confusión.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

4.9.2 TÉRMINOS UTILIZADOS

Los términos utilizados en los incoterms variaron con la última reforma 2010, de esta manera se eliminaron algunos códigos como son el DES, DAF, DEQ, DDU.

Actualmente los incoterms han sido categorizados en dos grupos: aquellos que se pueden producir en cualquier tipo de transporte (“Any mode of transport”) o también conocidos como multimodales o polivalentes y aquellos que sean transportados por el mar o vías navegables de interior (“Sea and Inland Waterway Transport Only”). Clasificándose de la siguiente manera³⁸:

- Multimodales: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT y DDP
- Marítimos o vías navegables: FAS, CFR, CIF y FOB

A continuación se detallan los términos y su relación gráfica.

EXW (Ex Works / en fábrica). Lugar convenido. “En fábrica” significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, taller, fábrica, almacén), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor³⁹.

FCA (Free Carrier / franco transportista)... lugar convenido. “Franco transportista” significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar. Si la entrega

³⁸ <http://incoterms-2010.com/>

³⁹ www.businesscol.com

tiene lugar en los locales del vendedor, este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

CPT (Carriage paid to / Transporte pagado hasta)... lugar de destino convenido. “Transporte pagado hasta” significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él; siendo el vendedor el que, además, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste ase áido después de que la mercancía haya sido así entregada

CIP (Carriage and insurance paid to / Transporte y seguro pagados hasta)... lugar de destino convenido. “Transporte y seguro pagados has” significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él mismo pero, debe pagar, además, los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste adicional que se produzca después de que la mercancía haya sido así entregada. No obstante, bajo el término CIP el vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o

daño de la mercancía durante el transporte. El término CIP exige que el vendedor despache la mercancía de aduana para la exportación.

DAT (Delivered At Terminal) se sitúa como código polivalente aunque puede aplicarse al transporte marítimo, en cuyo caso se marca la entrega en el muelle del puerto de destino después de haber descargado la mercancía del buque.

DAP (Delivered At Place) puede entenderse como una mezcla de los desaparecidos DDU y el DAF, aunque más versátil que este último al eliminarse la palabra frontera del término. La entrega sería realizada en algún punto del país destino acordado por ambas partes y especificado documentalmente⁴⁰.

DDP (Delivered Duty Paid / Entregada derechos pagados)... lugar de destino convenido. “Entregada derechos pagados” significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo DDU, pero además paga los derechos de la importación de la mercancía. Supone la mayor obligación y riesgos para el vendedor dentro de los Incoterms⁴¹.

⁴⁰ <http://www.pymesyautonomos.com/marketing-y-comercial/nuevos-incoterms-2010-principales-novedades>

⁴¹ www.businesscol.com

FAS (Free Alongside Ship / franco al costado del buque)... puerto de carga convenido). “Franco al costado del buque” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento. El término FAS exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.


FOB (Free on Board / franco a bordo)... puerto de carga convenido. “Franco a bordo” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

CFR (Cost and Freight / coste y flete)... puerto de destino convenido. “Coste y flete” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque. El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. El término CFR exige al vendedor el despacho aduanero de la mercancía para la exportación.

CIF (Cost, Insurance and Freight / coste, seguro y flete)... en puerto de destino convenido. “Coste, seguro y flete” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF, el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El término CIF exige al vendedor despachar la mercancía para la exportación.

Figura 13: Incoterms



		MERCANCÍA ACONDICIONADA PARA SU VENTA	ALMACÉN, TRANSPORTE INTERIOR Y ADUANA DE EXPORTACIÓN	GASTOS DE MANIPULACIÓN EN ORIGEN	TRANSPORTE EXTERIOR	SEGURO DE LA MERCANCÍA	GASTOS DE MANIPULACIÓN EN DESTINO	ADUANA DE IMPORTACIÓN	TRANSPORTE INTERIOR Y ENTREGA
TRANSPORTE POLIVALENTE	EXW	●	●	●	●	●	●	●	●
	FCA	●	●	●	●	●	●	●	●
	CPT	●	●	●	●	●	●	●	●
	CIP	●	●	●	●	●	●	●	●
	DAT	●	●	●	●	●	●	●	●
	DAP	●	●	●	●	●	●	●	●
	DDP	●	●	●	●	●	●	●	●
TRANSPORTE MARÍTIMO	FAS	●	●	●	●	●	●	●	●
	FOB	●	●	●	●	●	●	●	●
	CFR	●	●	●	●	●	●	●	●
	CIF	●	●	●	●	●	●	●	●

● VENDEDOR ● COMPRADOR

GRUPO 2010

WWW.PYMESYAUTONOMOS.COM

Fuente: <http://www.pymesyaautos.com/marketing-y-comercial/nuevos-incoterms-2010>
 Elaboración: Abaco Net Group

4.10 ENVASES Y EMBALAJES PERMITIDOS

La forma en que se proteja la mercadería durante el transporte y los almacenamientos temporales hasta su destino final garantizará parte del éxito de la venta.

Un buen empaque o embalaje influye sobre la calidad y el precio del transporte, manipuleos, inclusive sobre la cobertura del seguro, debe ser fuerte, no muy pesado o voluminoso o muy ligero pues afectan los costos del transporte y la seguridad del estado en que vaya a llegar su producto al destinatario final.

Se debe considerar que los principales beneficios del empaque y embalaje en las mercancías constituyen la reducción drástica de pérdidas de productos, facilitan al consumidor la información necesaria sobre el producto y la forma de utilización, permitiendo el acceso de todo tipo de mercaderías a cualquier parte del mundo.

Es importante analizar desde el inicio los costos de un excelente embalaje, porque con el paso del tiempo los mercados internacionales se vuelven más exigentes en cuanto a la calidad de sus productos. Las empresas exitosas empaacan bien y los productos exitosos están bien empacados.

4.10.1 FUNCIONES DE EMPAQUE Y EMBALAJE

Es importante antes de seleccionar el tipo de empaque que se utilizará en un producto considerar las funciones que éste debe poseer, tales como:

1. Contener: la función de contener significa colocar en el envase el producto, la cantidad se la medirá en función del volumen, el peso y el número de unidades.

2. Proteger: debe proteger el contenido o producto sea de la humedad, roturas, hurtos o manipulación en el transporte para lo cual deberá estar diseñado en la medida que llegue en perfectas condiciones al usuario o destinatario final.

3. Manipulación / Distribución: el diseño del empaque y embalaje debe facilitar al exportador, transportista y estibadores el movimiento o manipuleo del mismo, evitando así el incremento de los costos por daños al producto. Es importante planificar la manera en que cada una de sus partes se pueda manipular de acuerdo al sistema del mercado, sea este mecanizado o manual.

4. Promoción de Ventas: El empaque actúa como vendedor silencioso, influye muchas veces en la decisión de compra del consumidor, se podría clasificar en tipo de empaques para transporte y empaque para la venta. Enfocándonos en la función de promoción de ventas, es importante que el empaque sea agradable al consumidor, la información contenida en la etiqueta sea clara y esté en conformidad con los requisitos legales del mercado objetivo.

4.10.2 TIPOS Y MATERIALES DE EMPAQUE

Para el uso correcto del material que se utilice para empacar el producto se debe considerar los siguientes aspectos:

- El material del empaque debe ser compatible con el producto a contener
- La resistencia mecánica debe ser adecuada
- Las propiedades de protección del material al producto
- La estabilidad del material
- Aspectos económicos
- Disponibilidad

Existen diversos tipos de materiales para el empaque de un producto, a continuación se detalla las características generales de cada uno.

Materiales Metálicos: Entre los materiales metálicos están la hojalata, aluminio y chapa cromada. Estos materiales poseen resistencia mecánica, son ligeros, herméticos, opacos a la luz y radiaciones, poseen conductividad térmica, son reciclables, su precio no es muy elevado, son preformados, muy estandarizados pero presentan problemas de corrosión.

Papeles y cartones: Los materiales ubicados en esta categoría son el papel, la cartulina y el cartón corrugado, estos materiales son de fácil impresión, construcción y armado, adhesión, poseen ligereza, son reciclables y revalorizables, son económicos, compatibles con otros materiales; no obstante,

poseen propiedades de barreras nulas, esto quiere decir que los líquidos penetran con facilidad y se incendian fácilmente.

Vidrio: Este tipo de material posee inercia química, son resistentes a altas temperaturas, poseen transparencia, son impermeables, herméticos, reciclables y reutilizables; sin embargo, tienen la desventaja de que son pesados y voluminosos, son envases preformados, costosos y frágiles.

Plásticos: Existen los plásticos rígidos y los plásticos flexibles, este material es ligero y flexible, posee buena inercia química, facilidad de impresión, son termosoldables, compatibles con microondas, poseen versatilidad (formas y dimensiones), resistencia mecánica, amplia gama de materiales; se debe considerar que el plástico posee permeabilidad a gases y radiaciones, pese a que presenta problemas de termoestabilidad, migración de residuos, problemas de índole ambiental.

Madera: La madera es un material abundante, muy robusto y resistente, de fácil fabricación, reutilizables, posee variedad de formas y dimensiones, es inocuo frente al medio ambiente; pero por otra parte es costosa, voluminosa y pesada, la resistencia no es uniforme y retienen humedad en su estructura, se los utiliza

como embalaje de productos pesados facilitando los procesos de distribución por ejemplo cajas, estibas, guacales.

Materiales Complejos: Pueden ser laminados, coextruídos, rígidos, flexibles, satisfacen varias condiciones en forma simultánea, se adaptan a maquinas de producción; pero presentan problemas ambientales.

Los empaques se los puede clasificar en empaques de consumo y empaques de transporte. La finalidad de los empaques de transporte es la protección del producto frente a eventualidades como caídas, humedad, etc. En cambio, los envases de consumo tienen la finalidad de ser atractivo al consumidor final, sin olvidar tomar en cuenta varios aspectos como los requisitos normativos del importador, los requisitos medioambientales, cuanto es el tiempo que puede estar en percha antes de su consumo (fecha de expedición), entre otras.

En el empaque de consumo se tiene accesorios como las tapas que pueden ser cerrados por rosca, presión de aire o sellado por calor de tipo corona, rosca o torsión y las etiquetas que contienen información básica del producto que pueden ser plásticas, metálicas o de papel.

Al momento de decidir que empaque o envase utilizar para el producto, es necesario informarse qué tipo de protección necesita el producto, por ejemplo en el caso de frutas y vegetales frescos se debe buscar protección contra golpes.

Para proteger la mercadería de golpes, humedad y los riesgos al momento de realizar el ciclo del transporte hasta su destinatario final se tiene los materiales de amortiguamiento; estos materiales de amortiguamiento son utilizados para aislar o reducir los efectos que los golpes externos o las fuerzas de vibración causan a los productos.

Para saber qué tipo de materiales de amortiguamiento se debe utilizar es importante tomar en cuenta las propiedades del producto a embalar y las características del ciclo de distribución.

4.10.3 MANIPULACION DE EMPAQUES Y EMBALAJE

Transporte y Distribución

Una vez analizada la etapa de la planificación prosigue una de las etapas más importantes de la logística de empaques y embalajes de mercaderías, el procedimiento de transporte y posteriormente la etapa de distribución del producto hasta su destino o usuario final.

El almacenamiento en la fábrica: Los productos son almacenados y apilados en una bodega o almacén hasta completar la carga para más tarde ser trasladados a un camión o a un contenedor, mientras la mercadería se encuentra en la bodega se debe tomar en cuenta los siguientes riesgos: humedad, ventilación, forma de apilamiento, materiales de amortiguamiento.

Transporte desde la fábrica: Para trasladar la mercadería al puerto, se lo realiza a través de camiones, si los empaques o bultos pueden moverse dentro del camión, estos movimientos podrían estropear la mercadería.

Estiba en los contenedores: Los artículos se depositan en un contenedor están sujetos a iguales tensiones que las de un camión o un avión, al momento de colocarlas en el contenedor es importante tomar en cuenta este punto.

Transporte y descarga del buque: En el mar generalmente se producen turbulencias que se debe considerar al momento de colocar los contenedores en el buque, si estos han sido mal ubicados se pueden sufrir pérdidas o deterioro de la mercadería, en el trayecto el buque se balancea así como lo que se encuentra en su interior. La descarga del buque suele ser mecanizada y los contenedores son llevados en camiones hasta la bodega o almacén.

Depósito en la bodega o almacén: La mercadería es depositada en forma mecanizada o manual.

4.10.4 NORMATIVA Y LEGISLACIÓN

El objeto de la creación de normas y leyes es la protección de la salud pública, la seguridad de los consumidores y la actividad económica nacional, las leyes varían según el país al que se desea exportar, por lo que es importante conocer qué tipo de leyes rigen en cada país.

Una de las más grandes dificultades de los exportadores es la ardua tarea de conocer y aplicar las normas y regulaciones de los diferentes mercados internacionales, las normas y reglas existen para cierta categoría de productos tales como los alimentos, productos químicos, productos farmacéuticos, etc., que necesitan un etiquetado específico (volúmenes, pesos estándares, compatibilidad), existen otras “normas” pero son exigidas por el consumidor para su uso comercial que no son reguladas por la legislación, sin embargo deben ser tomadas en consideración y en ciertos cuando lo sea necesario hay que seguirlas.

Es importante consultar en las embajadas, en instituciones dedicadas a fomentar el comercio exterior e incluso visitar el mercado objetivo si es necesario para saber con exactitud las normas que rigen en cada país para el empaque y etiquetado.

4.10.4.1 LEGISLACIÓN UNIÓN EUROPEA

En la comunidad europea se encuentran la ley marco para los países miembros y las leyes nacionales complementarias. A manera general para empaques y embalajes que mantengan contacto con alimentos, se deben considerar los siguientes aspectos:

1. Lista positiva de sustancias
2. Límites de migración global y efectiva
3. Forma de evaluar la migración
4. Simulantes permitidos

Es importante considerar que en la mayoría de países europeos en su legislación hacen mucho énfasis la parte ambiental esto significa que en algunos empaques dependiendo del material exigen que sean reciclables.

Los requisitos de etiquetado los debe revisar el documento Directiva 2000/13/CE y los requisitos medioambientales Directiva 94/62/CE los cuales se encuentran disponibles en la siguiente dirección electrónica <http://www.europa.eu.int/productos> la encuentra en la página web <http://www.fda.gov/opacom/laws>

4.10.5 CONSIDERACIONES MEDIOAMBIENTALES

Los empaques y envases que sigan con los requisitos mencionados en los puntos anteriores pueden entrar con éxito en los mercados internacionales, pero hay mercados más exigentes que no solo se fijan en los estándares de calidad de los empaques y embalajes, si no también cuidan el medio ambiente y la salud humana.

Para hacer un enfoque ecológico en el diseño, fabricación y uso de los empaques y embalajes se debe analizar tres interrogantes:

- Materias primas utilizadas
- Cantidad de energía necesaria para producirlos
- Donde y como se dispondrá el empaque o envase una vez utilizado
- El etiquetado ecológico
- Diseño de envases y embalajes ecológicos

Un diseño de envases y embalajes que tenga en cuenta las preocupaciones medioambientales supone lo siguiente:

- Reducir el peso de los envases y embalajes
- Modificar los procesos de producción, utilizando tecnologías limpias y eliminando el plomo en las soldaduras
- Elevar la eficacia en el uso de materiales, energía y otros recursos necesarios
- Reducir al mínimo los posibles riesgos a largo plazo que los recursos elegidos puedan generar
- Garantizar que la esperanza de vida prevista del embase o embalaje es la más apropiada, desde el punto de vista medioambiental, y que durante tal periodo el envase o embalaje cumplirá sus funciones operativas
- Tener en cuenta los problemas que la eliminación del residuos de los envases o embalajes puedan generar
- Asegurarse que el envase o embalaje, la apariencia, y las instrucciones de uso del producto promuevan la eficacia y la inocuidad para el medio ambiente
- Reducir al mínimo molestias como el ruido o los olores desagradables que puedan afectar a clientes y transeúntes
- Reducir al mínimo los posibles riesgos para la salud y seguridad de los usuarios del producto o del envase

*Tomado del Libro “Diseño de envases y embalajes – Manual del utilizador profesional” CCI – UNTACD / OMC.

La norma ISO 14020 corresponde al medio ambiente, esta norma a su vez engloba otras normas como ISO 14021, ISO/FDIS 14024, etc.

En el mercado europeo los empaques y envases importados son sometidos a las mismas obligaciones de aquellos fabricados por los países de la Unión Europea, además están sujetos al 50% - 65% de recuperación, 20% - 45% de reciclaje y a la obligación de reciclar por lo menos el 15% en peso de cada envase o empaque. Están obligados a poner la marca de reciclaje o punto verde sobre los productos.

Por todo lo expuesto anteriormente, en la exportación de uvilla se utilizará canastillas plásticas cuadradas, las cuales llevarán 250 gr de fruta, estas canastillas se cubren con papel celofán amarrado con ligas y se colocan en cajas de cartón que contienen 10 canastillas, con un peso total de fruta por caja de 2.5 kg, las cajas de cartón deben ir sobre los pallets para su fácil movilización con el montacargas.

4.11 PAGOS

El éxito en la comercialización internacional por parte de los productores, industriales y comerciantes dependerá del conocimiento que se tenga de los

sistemas de comercialización y fundamentalmente de los riesgos que asumen al decir de los medios de pago.

4.11.1 FORMAS DE PAGO

En tal virtud el exportador tiene 5 formas básicas para cobrar sus exportaciones:

1. **Prepago:** Envía los productos cuando le han pagado previamente.
2. **Giro a la vista:** Embarca y espera que el comprador extranjero esté satisfecho con las mercaderías y efectúe el pago posteriormente.
3. **Giro a plazos:** Lo realiza con crédito a 60, 90, 120 días plazo
4. **Carta de crédito, cobranza u otros:** Solicita carta de crédito, utiliza cobranza del exterior o cualquier otra clase de crédito documentario internacional.
5. **Seguro de crédito a la exportación:** Exporta con seguro de crédito a la exportación.

4.11.2 MECANISMOS DE PAGO A UTILIZARSE

Salvo productos puntuales, el comprador externo tratará de imponer las condiciones de compra y pago.

En lo que respecta al cobro, considerando que se opera a la distancia, se debe ser muy prudentes porque resulta difícil evaluar la situación financiera del comprador, salvo que se cuente con un “representante o agente de venta”,

domiciliado en el país del importador, quien podrá evaluarlo y realizar los seguimientos del caso.

Lo ideal es receptor el pago previo al embarque de la mercadería. Esta condición por lo general es rechazada por el comprador externo (importador) porque previo al pago desea contar con la documentación que demuestre el embarque del producto.

El mecanismo de cobro más seguro y el que se utilizará en este proyecto, es la Carta de Crédito por cuanto la misma cuenta con el aval del Banco Emisor, pudiéndose hacer efectiva una vez cumplidas las condiciones impuestas en la misma.

El exportador, beneficiario de la Carta de Crédito adicionalmente podrá solicitar al Banco receptor la “confirmación” de la misma, acotando aún más el riesgo de cobro al momento de complementar los términos de la misma. La “confirmación” es el aval del Banco receptor.

Al receptor la Carta de Crédito, el exportador deberá leer detenidamente las cláusulas insertas y si las mismas son coincidentes con el “contrato de compra venta”, ante el menor incumplimiento perderá todo derecho de cobro.

Las comisiones varían en función al banco receptor (local) interviniente y riesgo involucrado (comisión confirmación). Se recomienda asesorarse convenientemente antes de cerrar la operación comercial.

Para cursar la operación deberá pagar una comisión al Banco emisor por la:

- Apertura.
- Utilización.
- Diferimiento de pago – post-embarque.
- El diferimiento de pago post-embarque convierte a la Carta de Crédito un instrumento de financiación.

CAPÍTULO V

ESTUDIO TÉCNICO

El objetivo principal es analizar y determinar los aspectos técnicos los mismos que permitirán conocer los requerimientos físicos, determinar el tamaño óptimo, localización, los equipos, instalaciones y organización, requeridos para realizar la exportación de uvilla, y de esta manera poder establecer su factibilidad, dichos datos serán cuantificados y serán la base para el desarrollo del capítulo financiero.

5.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Consiste en determinar el tamaño o dimensión que deben tener las instalaciones, así como la capacidad de la maquinaria y equipos requeridos por el proceso de conversión del proyecto⁴².

El tamaño del proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año⁴³.

⁴² BACA Urbina Gabriel, Tamaño del proyecto, Mc Graw Hill. 4ta Edición

⁴³ BACA Urbina. Evaluación de proyectos. Pág. 86.

5.1.1 FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO

A continuación se analiza los factores que determinan el tamaño:

Demanda: La demanda es el factor condicionante más importante para determinar el tamaño del proyecto. La demanda es uno de los requisitos indispensables para el éxito del proyecto; en el presente estudio la demanda insatisfecha proyectada supera considerablemente a la oferta del proyecto, según el análisis entre la demanda y la oferta realizado previamente en el capítulo III, en el cual es claro que existe aún una alta cantidad de demanda insatisfecha, sin embargo de acuerdo a la capacidad del proyecto se determinará el tamaño a continuación.

Disponibilidad de recursos: Existe la facilidad de contar con los recursos necesarios para la exportación de la uvilla, pues estos se encuentran en los alrededores de la localización del proyecto, de igual manera se puede contar con una producción que supera los requerimientos de exportación de la empresa, por lo cual el tamaño del proyecto no está limitado por este ámbito.

Tecnología y equipos: En el presente proyecto el factor tecnología se requiere en una escala mínima, pues solamente se requiere maquinaria básica para el embalaje, clasificación, lavado.

Financiamiento: Este factor puede considerarse el más relevante, puesto que la inversión está limitada a esta área, pues la empresa tiene previsto una inversión de alrededor de \$133.000, se pretende financiar hasta un 40% de los requerimientos totales de la inversión, a través de fuentes de financiamiento

externas, es decir se obtendrá crédito en instituciones que promuevan el desarrollo agrícola como la CFN, el Banco Nacional de Fomento o la Banca Privada, mientras que el 60% restante es aporte de los socios.

5.1.2 CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN

Se ha previsto una exportación total de 80 TON anual de acuerdo a la capacidad de inversión de la empresa, el tamaño y previsión de sus instalaciones, las conversaciones iniciales con los compradores y tomando en cuenta la posibilidad de realizar un envío por mes con una cantidad específica.

De esta manera se realizarán envíos de 6.670 kg mensuales

5.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización adecuada del proyecto podrá determinar el éxito o fracaso del mismo por lo que el sector donde se encuentre ubicada la nueva empresa debe ser el idóneo, que cumpla con los requerimientos del usuario y disponer de una infraestructura eficaz.

Para la localización de la planta se tendrá que analizar dos aspectos: macro localización y micro localización de la planta exportadora, hasta llegar a establecer la ubicación exacta. La selección de la macro y micro localización

está condicionada al resultado del análisis de lo que se denomina factor de localización. La empresa considerará un conjunto distinto de estos factores, a fin de buscar aquella localización que busque maximizar la rentabilidad del proyecto.

5.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN

La macro localización permitirá delimitar a través de un estudio preliminar el número de soluciones posibles, determinado así la zona óptima.

La nueva empresa exportadora de uvilla estará macro localizada en:

Continente: Sudamérica

País: Ecuador

Provincia: Pichincha

Región: Sierra

Cantón: Quito

Se ha elegido para la macro localización del proyecto la serranía ecuatoriana, pues el lugar es apto para la producción de uvilla.

Figura 14: Mapa del Ecuador



Fuente: Google maps

5.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN

La microlocalización es el proceso de elegir la localidad, para finalmente determinar el sitio preciso (a nivel de factibilidad).

Se han considerado los tres mejores sectores para localizar la empresa de acuerdo al análisis, mismos que son: el sector El Quinche, Tabacundo, Nanegal; de igual manera se ha tomado en cuenta los siguientes factores para el análisis.

- Cercanía de las fuentes de abastecimiento: La planta exportadora deberá ubicarse cerca de los invernaderos de uvilla que se va a cultivar para así evitar costos altos innecesarios de transporte y a la vez evitar que la fruta se estropee.

- Transporte y vías de comunicación: Se debe ubicar en un lugar céntrico donde exista movimiento y líneas de transporte para facilitar el trabajo del personal al momento de ingresar a sus actividades.
- Servicios básicos: se debe contar con la disponibilidad de los servicios básico como agua, luz, teléfono.
- Seguridad: es muy importante ubicarse en un sitio seguro, para prevenir robos a los que puede estar expuesto la empresa.
- Disponibilidad económica: debe ubicarse en un sector en el que los costos por concepto de arriendo no sean tan elevados.

A continuación se presenta la matriz de selección de alternativa, misma que ha sido ponderada de acuerdo a la importancia que tiene cada uno de los factores dentro del estudio y se ha puntuado entre 1 y 10, donde 10 representa el que ofrece mayor beneficio de acuerdo al factor y 0 ningún beneficio.

Tabla 21: Matriz de selección de localización (puntuación)

Factores	Ponderación	Posibles ubicaciones		
		Nanegal	Tabacundo	El Quinche
Cercanía de las fuentes de abastecimiento	25%	10	10	10
Transporte y vías de comunicación	20%	9	9	10
Servicios básicos	20%	8	9	10
Servicios de respaldo (policía y bomberos)	15%	7	8	9
Accesibilidad del personal	20%	7	8	10

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Tabla 22: Matriz de selección de localización (análisis ponderado)

Factores	Ponderación	Posibles ubicaciones		
		Nanegal	Tabacundo	El Quinche
Cercanía de las fuentes de abastecimiento	25%	2,5	2,5	2,5
Transporte y vías de comunicación	20%	1,8	1,8	2
Servicios básicos	20%	1,6	1,8	2
Servicios de respaldo (policía y bomberos)	15%	1,05	1,2	1,35
Accesibilidad del personal	20%	1,4	1,6	2
TOTAL	100%	8,35	8,9	9,85

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Después de realizar la matriz de micro localización se estableció que para el funcionamiento de la oficina de acopio y operaciones, el sector adecuado es El Quinche que fue elegida con 9.85 puntos en la evaluación de los factores. De los resultados obtenidos la oficina de exportación funcionará:

Provincia: Pichincha

Cantón: Quito

Sector: Norte

Parroquia: El Quinche

Barrio: Santa Rosa

Se estableció el sector porque existe cercanía a las fuentes de abastecimiento (invernaderos de uvilla), a la vez el sector es central y tiene fácil acceso a las vías rápidas de comunicación y facilidad de transportación, es una zona segura

y sobre todo posee un ambiente óptimo para el acopio y operaciones requeridas para la exportación.

5.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

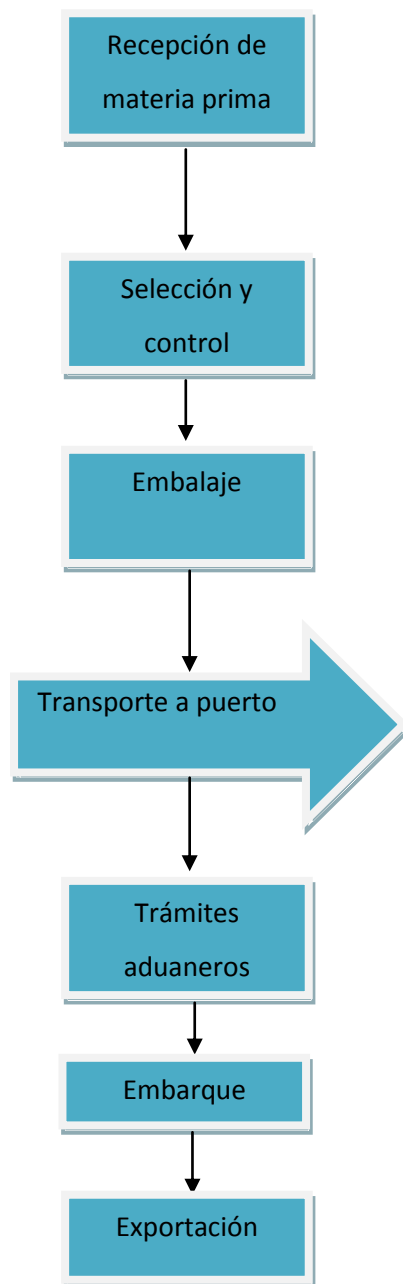
El estudio de ingeniería está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o en la prestación de un servicio⁴⁴.

5.3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

En el capítulo II, se detalló todos los pasos del proceso para la producción de la uvilla, a continuación se presenta el flujograma de los procesos en los que se vincula empresa tanto los de comercialización como los de exportación:

⁴⁴ MIRANDA Juan, Gestión de proyectos. MMEditores, 2001. Pág. 132

DIAGRAMA DEL PROCESO DE OPERATIVO



5.4 REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

A continuación se presentan la maquinaria, materiales, materia prima y equipos que deben ser adquiridos inicialmente para alcanzar la capacidad de operación estimada, en condiciones de calidad y cumplimiento de acuerdo a las necesidades.

5.4.1 REQUERIMIENTO EN ACTIVOS FIJOS

TERRENO

Tabla 23

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Terreno	m2	1000

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

EDIFICACIONES

Tabla 24

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Área administrativa	m2	46
Área de comercialización	m2	46
Área de Acopio	m2	250
Área de carga y descarga	m2	60
Casa Guardia	m2	35
Baños operativos	m2	20
Parqueadero	m2	250
TOTAL	m2	707

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE PRODUCCIÓN

Tabla 25

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Mesa de selección	1
Montacargas	1
Balanza electrónica de precisión	4
Termómetro	10
Máquina de sellado	2
Extractor de aire	1
Ventiladores	4

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Tabla 26

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Computadora	5
Impresoras	2

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

MUEBLES Y ENSERES

Tabla 27

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Escritorios	5
Sillas	5
Sillón visitante	2
Mesa sala de junta	1
Sillas sala de Junta	6
Archivador	2
Papelera	5
Extintor de fuego	3

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

EQUIPO DE OFICINA

Tabla 28

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Teléfono –fax	2
Calculadora	3

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

5.4.2 REQUERIMIENTO EN ACTIVOS DIFERIDOS

Dentro de los requerimientos de activos diferidos son necesarios los siguientes:

- Estudio de pre factibilidad
- Constitución de la empresa
- Permisos de funcionamiento
- Documentos de calidad para la exportación a la Unión Europea

5.4.3 DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

La mano de obra necesaria para la producción y exportación de uvilla se detalla a continuación:

Tabla 29

Descripción	Sueldo Básico	Cantidad
Gerente general	800	1
Jefe de comercialización y exportación	600	1
Secretaria Contadora	300	1
Jefe de planta	450	1
Logística	450	1
Operarios	264	5
Bodeguero	264	1
Chofer	264	1
TOTAL		12

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

5.4.4 SERVICIOS BÁSICOS

En cuanto a servicios básicos será necesario contar con:

- Agua
- Luz
- Teléfono
- Internet

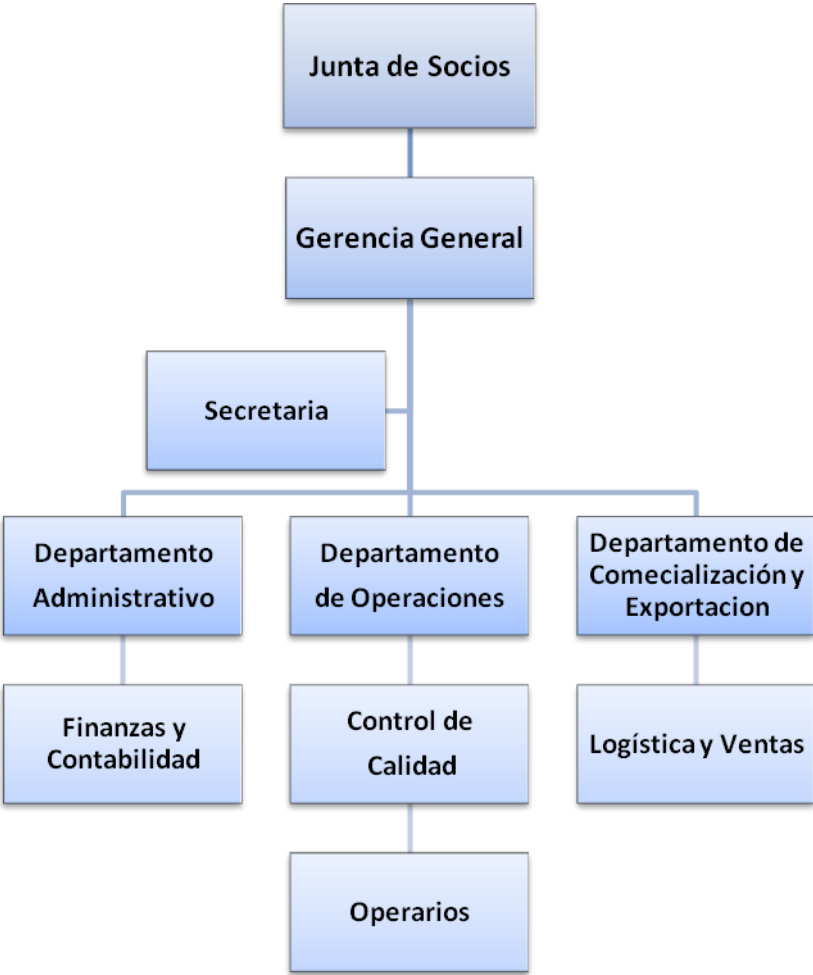
5.5 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

5.5.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Se considera el organigrama una herramienta de trabajo que refleja cómo será la distribución de las distintas funciones empresariales de modo tal que permita un trabajo en conjunto y la realización de los objetivos empresariales.

La compañía estará dividida en tres departamentos, los que reportarán directamente al Gerente General. Cada departamento cumplirá su función con el fin de llevar al éxito el negocio. A continuación se presenta el organigrama estructural de la empresa exportadora, en el que procura establecer una adecuada distribución y relación entre los departamentos.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



5.5.2 MARCO LEGAL

5.5.2.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La base legal de la empresa estará en función a las disposiciones de la Ley de Compañías y a los Estatutos y Reglamentos las compañías.

Para lo cual primero deberá realizar los trámites necesarios para la aprobación por parte de la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, de conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales que constatare la Superintendencia de Compañías, escogiéndose la compañía de responsabilidad limitada.

- De las personas que pueden asociarse

La compañía de se constituirá con tres socios, como mínimo, y con un máximo de quince.

- Del capital

El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. (400 dólares americanos)

- De la forma del contrato

Para la escritura pública en la formación de la compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el que ordenará

la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil.

Tabla 30

Nombres de los Socios	Capital Suscrito	Capital Pagado		Capital por Pagar	Participaciones
		Numerario (Dinero)	Especies (Muebles o Inmuebles)		
1. David Villalba	32100,016	32100,016			40%
2. Mithzy Villalba	24075,012	24075,012			30%
3. Mariana Bejarano	24075,012	24075,012			30%
TOTALES	80250,04	80250,04			100%

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Pasos a seguir para la creación de empresas (CAPEIPI) ⁴⁵

- Reserva de Nombre (IEPI)
- Elaboración Escritura (Notariada)
- Apertura de Cuenta (Bancos, Cooperativas de Ahorro)
- Afiliación Cámaras
- Patente Municipal (Municipio respectivo)
- Registro Mercantil
- Nombramiento Representante Legal
- RUC (SRI)
- Número Patronal (IESS)
- Permiso ambiental

⁴⁵ www.capeipi.gov.ec

CAPÍTULO VI

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

El presente estudio financiero tiene como objetivo presentar los datos correspondientes a las inversiones, los costos e ingresos previstos de la empresa para poder proyectar los estados financieros proforma, el flujo de caja y evaluar finalmente el proyecto económicamente con el fin de determinar si es factible la implementación de la empresa y es rentable de acuerdo a las expectativas de los inversionistas.

A continuación se presenta la evaluación financiera, la misma que inicia con el resumen de la inversión inicial requeridas para la implementación de la empresa. Los valores presentados en el capítulo han sido investigados independientemente, logrando obtener costos reales de los posibles proveedores de la empresa.

6.1 INVERSIÓN

La inversión es la aplicación de recursos económicos a una actividad determinada con el fin de obtener ganancias en un futuro⁴⁶.

⁴⁶ MIRANDA Juan, Gestión de proyectos. 4ta Edición. Pág. 410

Las inversiones necesarias para la puesta en marcha del proyecto se clasifican en tres partes:

- Activos Fijos
- Activos Intangibles
- Capital de trabajo

6.1.1 ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos, son aquellos que tienen una larga duración en la empresa, es decir tienen una vida útil mayor a un año y están sujetos a depreciación por su uso o utilización.

A continuación se resume los valores de los activos fijos requeridos para la implementación total de la empresa.

TERRENO

Para la implementación de la empresa exportadora de uvilla se requiere de máximo de 1.000 m² de terreno, el mismo que será comprado de acuerdo a las facilidades existentes en el sector y que permitirá todos los requerimientos de operación de la empresa, con inclusive posible expansión a futuro.

Tabla 31

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno	m ²	1.000	8	8.000
1% Imprevistos				80
TOTAL				8.080

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

EDIFICACIONES

Para el funcionamiento de la empresa exportadora de uvilla se requiere de tres áreas como: Área Administrativa, Área de Comercialización, Área Operativa a continuación:

Tabla 32

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Área administrativa	m2	46	160	7.360
Área de comercialización	m2	46	160	7.360
Área de Acopio	m2	250	120	30.000
Área de carga y descarga	m2	60	60	3.600
Casa Guardia	m2	35	65	2.275
Baños operativos	m2	20	180	3.600
Parqueadero	m2	250	25	6.250
SUBTOTAL	m2	707		60.445
1% Imprevistos				604,45
TOTAL				61.049,45

Implementación rampas descargue	3.800
1% Imprevistos	38
TOTAL	3.838

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE PRODUCCIÓN

Frente a las características del proyecto, del acopio y comercialización de la uvilla, la inversión en equipo y maquinaria serán las exigidas y necesarias para el caso.

En el siguiente cuadro se detalla los costos de la maquinaria y equipos requeridos:

Tabla 33

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mesa de selección	1	4.700	4.700
Montacargas	1	14.000	14.000
Balanza electrónica de precisión	4	390	1.560
Termómetro	10	80	800
Máquina de sellado	2	480	960
Extractor de aire	1	250	250
Ventiladores	4	100	400
SUBTOTAL			22.67
1% Imprevistos			226,7
TOTAL			22.896,70

Cuartos Fríos	6.000
1% Imprevistos	60
TOTAL	6.060

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

MUEBLES Y ENSERES

Se podría considerar como un conjunto de objetos que constituye el equipamiento de un inmueble, los mismos que serán destinados a lugares físicos como las áreas administrativas, operativas y de comercialización. A continuación se detallan los muebles y enseres a utilizarse:

Área Operativa

Tabla 34

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	1	150	150
Sillas	2	65	130
Papelera	2	10,4	20,8
Extintor de fuego	1	16,25	16,25
SUBTOTAL			317,05
1% Imprevistos			3,2
TOTAL			320,22

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Área Administrativa

Tabla 35

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	2	150	300
Sillas	2	65	130
Sillón visitante	2	80	160
Archivador	1	74,9	74,9
Papelera	2	10,4	20,8
Extintor de fuego	1	16,25	16,25
SUBTOTAL			701,95
1% Imprevistos			7,02
TOTAL			708,97

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Área de ventas

Tabla 36

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	2	150	300
Sillas	1	65	65
Mesa de sala de junta	1	189	189
Sillas de sala de Junta	6	67,44	404,64
Archivador	1	74,9	74,9
Papelera	1	10,4	10,4
Extintor de fuego	1	16,25	16,25
SUBTOTAL			1060,19
1% Imprevistos			10,60
TOTAL			1070,79

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Tabla 37

TOTAL MUEBLES Y ENSERES	2.099,98
--------------------------------	-----------------

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

EQUIPOS DE OFICINA

Para el correcto funcionamiento del área administrativa es necesario equiparla, esta adquisición se debe basar estrictamente en las necesidades de cada una de las actividades.

Tabla 38

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono –fax	2	199	398
Calculadora	3	14,99	44,97
SUBTOTAL			442,97
1% Imprevistos			4,43
TOTAL			447,40

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

La inversión que se destinará para el equipo de computación y que se utilizará en el presente proyecto es el siguiente:

Área Operativa

Tabla 39

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras	1	548,8	548,8
1% Imprevistos			5,488
TOTAL			554,29

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Área Administrativa

Tabla 40

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras	2	548,8	1.097,6
Impresora	1	150	150
SUBTOTAL			1247,6
1% Imprevistos			12,48
TOTAL			1.260,08

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Área de ventas

Tabla 41

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras	2	548,8	1.097,6
Impresora	1	150	150
SUBTOTAL			1247,6
1% Imprevistos			12,48
TOTAL			1.260,08

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Tabla 42

TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3.074,45
-------------------------------------	-----------------

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

VEHÍCULO

El vehículo que se requiere es una camioneta Luv Dmax cabina sencilla 4x2, que será utilizada en actividades que se deban realizar fuera de la empresa; como visitas a proveedores, compra de suministros para el embalaje, etc.

Tabla 43

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR
Vehículo	1	13.500
1% Imprevistos		135
TOTAL		13.635

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

6.1.2 ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos intangibles o diferidos son todos aquellos que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Los activos intangibles requeridos por la empresa son los gastos de constitución, los permisos de funcionamiento y patentes necesarias para la exportación del producto, el estudio de factibilidad y un software para el control de las operaciones:

Tabla 44

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Software	1	1.700	1.700
Estudios	1	850	850
Permisos y patentes	1	600	600
Gastos de constitución	1	1.200	1.200
SUBTOTAL			4.350
1% Imprevistos			43,50
TOTAL			4.393.50

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

CAPITAL DE TRABAJO

Para calcular el capital de trabajo, primeramente se determinó el factor caja el mismo que se detalla a continuación:

Cálculo del ciclo caja – factor caja

Tabla 45

DETALLE	DIAS
(+) Crédito clientes - cuentas por cobrar	22
(+) Inventario de Materias Primas	7
(+) Inventario de Productos Terminados	3
(-) Crédito Proveedores - Cuentas por pagar	18
FACTOR CAJA	14

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Para el cálculo del capital de trabajo se ha considerado el costo de producción, los gastos administrativos y los gastos de ventas.

El capital de trabajo se obtiene de la multiplicación del monto/día de los costos y gastos por el factor caja, la suma de los tres rubros es el capital de trabajo

Tabla 46

DETALLE	MONTO / AÑO	MONTO / DIA	CAPITAL DE TRABAJO
Capital de Trabajo Operacional	133.699,66	371,39	5.199,43
Capital de Trabajo Administrativo	20.467,15	56,85	795,94
Capital de Trabajo Ventas	67.602,12	187,78	2.628,97
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			8.624,35

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

6.2 INVERSIÓN INICIAL

De esta manera una vez analizado los requerimientos necesarios se detallan la inversión inicial requerida.

Tabla 47

DETALLE	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL
INVERSIONES TANGIBLES - ACTIVOS FIJOS			120.733,57
Inversiones Tangibles - activos fijos – OPERACIONALES		102.798,66	
Maquinaria y equipos de producción	22.896,70		
Terreno – 1000m2	8.080,00		
Edificación (Obras civiles)	61.049,45		
Implementación rampas descargue	3.838,00		
Cuartos Fríos	6.060,00		
Equipos de computación	554,29		
Muebles y enseres	320,22		
Inversiones Tangibles - activos fijos – ADMINISTRACION		2.416,45	
Equipos de computación	1.260,08		
Muebles y enseres	708,97		
Equipos de oficina	447,40		
Inversiones Tangibles - activos fijos – VENTAS		15.965,87	
Equipos de computación	1.260,08		
Muebles y enseres	1.070,79		
Vehículos	13.635,00		
INVERSIONES INTANGIBLES - ACTIVOS DIFERIDOS			4.393,50
Software	1.717,00		
Estudios	858,50		
Permisos y patentes	606,00		
Gastos de constitución	1.212,00		
CAPITAL DE TRABAJO			8.624,35
Capital de trabajo de operacional	5.199,43		
Capital de trabajo de administración	795,94		
Capital de trabajo de ventas	2.628,97		
TOTAL INVERSIONES			133.751,42

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

6.3 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES DE LOS ACTIVOS

La depreciación y amortización tienen finalidades prácticas, es decir, son estímulos al inversionista con la finalidad de que generen producción recompensando la recuperación de los montos invertidos a través de cargos en los balances, con el objeto de pagar menos impuestos.

Tanto la depreciación como la amortización tienen la misma connotación y finalidad, dependiendo del tipo de activo a utilizarse en el proyecto. En este caso la depreciación se aplica a los activos fijos. En cuanto a la amortización, se aplica a los activos intangibles necesarios para la instalación y puesta en marcha del proyecto.

Porcentajes establecidos para depreciaciones:

- 5%: bienes inmuebles (excepto terrenos), es decir se deprecia en 20 años.
- 10%: bienes muebles, maquinaria y equipos (excepto vehículos y computadoras). Se deprecian en 10 años.
- 20%: vehículos, equipo de transporte y equipo caminero. Se deprecian en 5 años.
- 33,33%: computadoras y programas de computación. Se deprecian en 3 años.

Es necesario analizar las depreciaciones de los activos que tiene la empresa, mismos que deberán contabilizarse en el estado de resultados y de esta manera calcular correctamente los impuestos a pagar.

Tabla 48

DETALLE	VALOR DEL BIEN	VIDA UTIL CONTABLE	VIDA UTIL REAL	% DEPRECIACION	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIAR	GASTO DEPRECIACIÓN	RECUPERACION DE ACTIVOS FIJOS
DEPRECIACIONES								
INVERSIONES TANGIBLES - ACTIVOS FIJOS								
Inversiones Tangibles - activos fijos - OPERACIONALES							5.912,33	
Maquinaria y equipos de producción	22.896,70	10	10	10%	2.289,67	20.607,03	2.060,70	22.896,70
Terreno - 1 000 m2	8.080,00							8.080,00
Edificación (Obras civiles)	61.049,45	20	20	5%	6.104,95	54.944,51	2.747,23	6.104,95
Implementación rampas descargue	3.838,00	10	10	10%	383,80	3.454,20	345,42	2.110,90
Cuartos Fríos	6.060,00	10	10	10%	606,00	5.454,00	545,40	606,00
Equipos de computación	554,29	3	3	33%		554,29	184,76	369,53
Muebles y enseres	320,22	10	10	10%	32,02	288,20	28,82	32,02
Inversiones Tangibles - activos fijos - ADMINISTRACION	-						483,83	
Equipos de computación	1.260,08	3	3	33%		1.260,08	420,03	840,05
Muebles y enseres	708,97	10	10	10%	70,90	638,07	63,81	70,90
Equipos de oficina	447,40	3	3	33%		447,40	149,13	298,27
Inversiones Tangibles - activos fijos - VENTAS	-						2.970,70	
Equipos de computación	1.260,08	3	3	33%		1.260,08	420,03	840,05
Muebles y enseres	1.070,79	10	10	10%	107,08	963,71	96,37	107,08
Vehículos	13.635,00	5	5	20%	1.363,50	12.271,50	2.454,30	1.363,50
GASTO DEPRECIACION							9.366,86	43.421,67
AMORTIZACIONES								
INVERSIONES INTANGIBLES - ACTIVOS DIFERIDOS	-							
Software	1.717,00						343,40	
Estudios	858,50						171,70	
Permisos y patentes	606,00						121,20	
Gastos de constitución	1.212,00						242,40	
TOTAL GASTO AMORTIZACION							878,70	
TOTAL DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES							10.245,56	

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: El Autor

6.4 FINANCIAMIENTO

De acuerdo al alcance de capital que dispone la empresa, se ha considerado que la misma podrá contar con aproximadamente un 60% del capital de inversión, mientras que requerirá un financiamiento externo por un 40%. Es decir, la empresa aportará con un valor de \$80.250,04 y el valor faltante que es de \$ 53.500,57 se obtendrá a través de un crédito bancario.

ESTADO DE FUENTES Y USOS

Tabla 49

DETALLE	INVERSION TOTAL	OPORTE ACCIONISTA	APORTE CREDITO
Inversión Tangible	120.733,57	60% 80.250,04	40% 53.500,57
Inversión Intangible	4.393,50		
Capital de Trabajo	8.624,35		
TOTAL INVERSION	133.751,42		

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

Para analizar el crédito y su tabla de amortización se ha considerado una tasa aceptable de acuerdo a un análisis realizado a los bancos Pichincha, Pacífico y de Guayaquil, de los cuales se ha obtenido la tasa media que corresponde al banco de Guayaquil con 12% efectivo anual.

Por tanto en base a esta estructura será posible determinar los costos de intereses financieros de acuerdo a la tabla de amortización detallada a continuación:

MONTO: 53.500,57

PLAZO: 10

GRACIA: 2

INTERÉS: 12%

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Tabla 50

PERIODO	SALDO	INTERÉS	PRINCIPAL	CUOTA
1	53.500,57	6.420,07	-	6.420,07
2	53.500,57	6.420,07	-	6.420,07
3	46.813,00	6.420,07	6.687,57	13.107,64
4	40.125,43	5.617,56	6.687,57	12.305,13
5	33.437,85	4.815,05	6.687,57	11.502,62
6	26.750,28	4.012,54	6.687,57	10.700,11
7	20.062,71	3.210,03	6.687,57	9.897,61
8	13.375,14	2.407,53	6.687,57	9.095,10
9	6.687,57	1.605,02	6.687,57	8.292,59
10	-	802,51	6.687,57	7.490,08

Fuente: Bancos Privados
Elaboración: El Autor

CAPÍTULO VII

COSTOS, GASTOS E INGRESOS

7.1 PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

El presupuesto de operación debe constar de todos los costos y gastos relacionados a la compra y comercialización de la fruta analizada, es por ello que se ha detallado los requerimientos de gastos de personal de acuerdo al estudio técnico realizado, los costos directos, correspondientes a la compra de la fruta para la exportación, así como también los costos de exportación, se ha detallado también los gastos que corresponden al proceso productivo y con los datos anteriormente analizados se ha estimado los ingresos por ventas de la empresa.

7.1.1 PERSONAL

Tabla 51

Descripción	Sueldo básico	Cantidad
Gerente general	800	1
Jefe de comercialización y exportación	600	1
Secretaria Contadora	300	1
Jefe de planta	450	1
Logística	450	1
Operarios	264	5
Bodeguero	264	1
Chofer	264	1
TOTAL		12

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: El Autor

Los gastos de personal dependen de su valor nominal, más los beneficios que le otorga la ley, para lo cual se ha detallado a continuación:

7.1.1.1 DETALLE SALARIOS CON BENEFICIOS

Tabla 52

Detalle	Número Personas	Sueldo Anual	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Aporte IESS	Fondo De Reserva	Vacaciones	Total Por Persona Año 1	Total Año 1	Total Por Persona Año 2	Total Año 2
Sueldos y Salarios – Operaciones									31.035,90		34.086,90
Jefe de planta	1	5.400,00	450,00	264,00	607,50	450,00	225,00	6.721,50	6.721,50	7.396,50	7.396,50
Operarios	5	3.168,00	264,00	264,00	356,40	264,00	132,00	4.052,40	20.262,00	4.448,40	22.242,00
Bodeguero	1	3.168,00	264,00	264,00	356,40	264,00	132,00	4.052,40	4.052,40	4.448,40	4.448,40
Sueldos y Salarios – Administración									16.313,00		17.963,00
Gerente General	1	9.600,00	800,00	264,00	1.080,00	800,00	400,00	11.744,00	11.744,00	12.944,00	12.944,00
Secretaria - Contadora	1	3.600,00	300,00	264,00	405,00	300,00	150,00	4.569,00	4.569,00	5.019,00	5.019,00
Sueldos y Salarios – Ventas									19.647,90		14.222,40
Jefe de comercialización y exportación	1	7.200,00	600,00	264,00	810,00	600,00	300,00	8.874,00	8.874,00	9.774,00	9.774,00
Logística	1	5.400,00	450,00	264,00	607,50	450,00	225,00	6.721,50	6.721,50		
Chofer	1	3.168,00	264,00	264,00	356,40	264,00	132,00	4.052,40	4.052,40	4.448,40	4.448,40
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS									66.996,80		66.272,30

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

7.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS

Para determinar los ingresos y costos directos es necesario primeramente determinar el nivel de compras y ventas que deberá realizar la empresa en relación a materia prima para con ello determinar los ingresos previstos, de esta manera de acuerdo al alcance de la empresa, detallado en el estudio técnico, se pretende comercializar 80 TON de uvilla al año, lo cual representa 80.000 Kg. El actual precio CIF al que se puede ofrecer al comprador es de \$3,60 el Kg., considerando el análisis previamente realizado y que el precio al que se comercializa en Francia alcanza cerca de \$8,00, mientras que el precio que puede conseguirse la fruta en el país con calidad de exportación es de \$0,75 valor para distribuidores.

La empresa contará con los proveedores que se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 53

PROVEEDOR	HECTARIAS DE UVILLA	PRODUCTIVIDAD POR HECTARIA AL AÑO (Ton)	PRODUCCION ANUAL (Ton)	TONELADAS A PROVEER PARA EL PREYECTO	% DE LA PRODUCCION A PROVEER PARA EL PREYECTO
Asociación de Bienes Agrícolas "Reina del Quinche"	3	30	90	15	13,5
Asociación Agrícola "Malchingui"	6	30	180	26	46,8
Asociación Agrícola "Tierra Productiva"	4	30	120	20	24
TOTAL					84,3

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Son asociaciones consolidadas que proveerán del producto y cubrirán con la cantidad de 80 toneladas que es la oferta que se pretende exportar.

DATOS GENERALES

Tabla 54

DESCRIPCION	CANTIDAD - VALOR
Volumen anual (Kg)	80.000
Precio materia prima por Kg.	0,75
Precio CIF (Kg.)	3,60

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

7.2.1 PRESUPUESTOS DE INGRESOS

De esta manera las ventas alcanzarían un valor de:

Tabla 55

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Volumen de exportaciones	80.000,00	84.000,00	88.200,00	92.610,00	97.240,50	102.102,53	107.207,65	112.568,03	118.196,44	124.106,26
Precio Mercado Exterior	3,60	3,64	3,68	3,72	3,76	3,80	3,84	3,89	3,93	3,97
INGRESOS TOTALES	288.000,00	305.726,40	324.543,86	344.519,53	365.724,71	388.235,07	412.130,94	437.497,60	464.425,57	493.010,97

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

7.2.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos pueden ser cuantificados en base a 2 rubros que corresponden a costos directos y los costos indirectos. Dentro de los costos directos se encuentra el costo de la materia prima, los insumos, el embalaje, la mano de obra directa y la energía eléctrica a utilizar. Por su parte los costos indirectos lo conforman el mantenimiento de planta, y la mano de obra indirecta. Adicionalmente se ha considerado los imprevistos que corresponden al 1% del costo total y las depreciaciones correspondientes a los activos fijos operacionales.

Tabla 56

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Costos Directos										
Materia Prima	61.200,00	66.399,86	72.041,52	78.162,53	84.803,61	92.008,95	99.826,49	108.308,25	117.510,66	127.494,95
Insumos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Embalaje	38.400,00	41.662,66	45.202,52	49.043,16	53.210,11	57.731,10	62.636,23	67.958,11	73.732,18	79.996,83
Energía Eléctrica	1.140,00	1.177,96	1.217,19	1.257,72	1.299,60	1.342,88	1.387,60	1.433,80	1.481,55	1.530,89
Mano de obra directa	20.262,00	22.982,66	23.747,98	24.538,79	25.355,93	26.200,28	27.072,75	27.974,28	28.905,82	29.868,38
Costos Indirectos										
Mantenimiento de planta	600,00	619,98	640,63	661,96	684,00	706,78	730,31	754,63	779,76	805,73
Otros costos de producción	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mano de Obra Indirecta (Talento Humano)	10.773,90	35.221,99	36.394,89	37.606,84	38.859,14	40.153,15	41.490,25	42.871,88	44.299,51	45.774,69
Alimentación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Parcial	132.375,90	168.065,11	179.244,73	191.270,99	204.212,39	218.143,15	233.143,63	249.300,95	266.709,48	285.471,46
1% Imprevistos	1.323,76	1.680,65	1.792,45	1.912,71	2.042,12	2.181,43	2.331,44	2.493,01	2.667,09	2.854,71
Subtotal	133.699,66	169.745,76	181.037,17	193.183,70	206.254,52	220.324,58	235.475,07	251.793,96	269.376,57	288.326,18
Depreciaciones	5.912,33	5.912,33	5.912,33	5.912,33	5.912,33	5.912,33	5.912,33	5.912,33	5.912,33	5.912,33
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	139.611,99	175.658,09	186.949,50	199.096,03	212.166,85	226.236,91	241.387,40	257.706,29	275.288,90	294.238,51

Fuente: Estudio Propio Elaboración: El Autor

En el anexo 4 se detalla los valores obtenidos en cuanto a materia prima, transporte y embalaje.

7.2.3 GASTOS DE VENTA

Tiene que ver con las actividades relacionadas a la venta del producto, en base a ello se requiere de un monto económico para los rubros de sueldos y salarios correspondientes al área de marketing y ventas y el valor por concepto de transporte, el mismo que se detalla en el anexo 4. De igual manera se ha considerado los imprevistos del 1% y las depreciaciones de los activos fijos del área de ventas.

Tabla 57

GASTOS DE VENTAS										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Sueldos y salarios	19.647,90	14.696,01	15.185,38	15.691,06	16.213,57	16.753,48	17.311,37	17.887,84	18.483,50	19.099,01
Transporte	47.284,90	51.302,46	55.661,37	60.390,64	65.521,73	71.088,78	77.128,84	83.682,09	90.792,14	98.506,30
Parcial	66.932,80	65.998,46	70.846,75	76.081,69	81.735,30	87.842,26	94.440,21	101.569,93	109.275,65	117.605,30
Imprevistos	669,33	659,98	708,47	760,82	817,35	878,42	944,40	1.015,70	1.092,76	1.176,05
Subtotal	67.602,12	66.658,45	71.555,22	76.842,51	82.552,65	88.720,68	95.384,61	102.585,63	110.368,40	118.781,35
Depreciaciones	2970,7	2.970,7	2.970,7	2.970,7	2.970,7	2.970,7	2.970,7	2.970,7	2.970,7	2.970,7
TOTAL GASTO DE VENTAS	70.572,82	69.629,14	74.525,92	79.813,21	85.523,35	91.691,38	98.355,31	105.556,33	113.339,10	121.752,05

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

7.2.4 GASTO DE ADMINISTRACIÓN

Son aquellos egresos por concepto del personal requerido para la dirección y administración de las actividades que se desarrollan en los respectivos departamentos o áreas de la empresa. De la misma forma se requiere de útiles de oficina que son necesarios para efectuar las labores administrativas, también se considera el respectivo monto por artículos de aseo, permisos, patentes y trámites y los servicios por concepto de agua, teléfono e Internet.

Tabla 58

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Sueldos y Salarios	16.313,00	18.561,17	19.179,25	19.817,92	20.477,86	21.159,77	21.864,39	22.592,48	23.344,81	24.122,19
Útiles de oficina	230,00	237,66	245,57	253,75	262,20	270,93	279,95	289,28	298,91	308,86
Artículos de aseo	121,50	125,55	129,73	134,05	138,51	143,12	147,89	152,81	157,90	163,16
Agua, teléfono	1.320,00	1.363,96	1.409,38	1.456,31	1.504,80	1.554,91	1.606,69	1.660,19	1.715,48	1.772,60
Permisos y patentes costo anual	600,00	619,98	640,63	661,96	684,00	706,78	730,31	754,63	779,76	805,73
Trámites (anual)	1.200,00	1.239,96	1.281,25	1.323,92	1.368,00	1.413,56	1.460,63	1.509,27	1.559,53	1.611,46
Servicios de Internet	480,00	495,98	512,50	529,57	547,20	565,42	584,25	603,71	623,81	644,58
Parcial	20.264,50	22.644,25	23.398,31	24.177,47	24.982,58	25.814,50	26.674,12	27.562,37	28.480,20	29.428,59
Imprevistos	202,65	226,44	233,98	241,77	249,83	258,14	266,74	275,62	284,80	294,29
Subtotal	20.467,15	22.870,70	23.632,29	24.419,24	25.232,41	26.072,64	26.940,86	27.837,99	28.765,00	29.722,87
Depreciaciones y amortizaciones	1.362,53	1.362,53	1.362,53	1.362,53	1.362,53	483,83	483,83	483,83	483,83	483,83
TOTAL GASTO ADMINISTRACIÓN	21.829,68	24.233,23	24.994,82	25.781,78	26.594,94	26.556,48	27.424,70	28.321,83	29.248,83	30.206,71

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

7.2.5 GASTOS FINANCIEROS

Son los incurridos por la adquisición de préstamos en el sistema financiero para compensar el requerimiento de efectivo en la apertura de la empresa.

Los valores que se presentarán a continuación por concepto de gastos financieros se obtuvieron de la tabla de amortización de la deuda.

Tabla 59

DETALLE PERIODO	GASTOS FINANCIEROS
1	6.420,07
2	6.420,07
3	6.420,07
4	5.617,56
5	4.815,05
6	4.012,54
7	3.210,03
8	2.407,53
9	1.605,02
10	802.51

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

7.2.6. COSTOS DE EMBALAJE, EXPORTACIÓN Y TRANSPORTE

EMBALAJE

El embalaje está provisto por cajas de cartón y canastillas plásticas.

Las cajas de cartón contienen 10 canastillas plásticas y estas a su vez contienen 250 gr de fruta, tomando en cuenta que se ha previsto realizar un embarque de 6.667 kg de uvilla al mes, se obtiene lo siguiente:

Tabla 60

DESCRIPCION	CANTIDAD - VALOR
Costo unitario por canastilla	0,03
Cada caja lleva 10 canastilla de 250 gr.	
Costo total de canastilla por caja	0,30
Costo unitario por caja	0,90
Total costo por cajas y canastilla	1,20
Por tanto	
Kg. Por envío (mensual)	6.667
Peso por caja (kg)	2,5
Costo por caja y canastilla	1,20
Cantidad de cajas por embarque	2.667
Costo de embalaje	3.200,4
Costo de embalaje por kg	0,48

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

EXPORTACION Y TRANSPORTE

Tabla 61

DETALLE	VALORES GLOBALES USD	COSTOS
PRECIO EXFÁBRICA EXW (Costo de materia prima por embarque)	5.100	
Embalaje (cajas)	3.200,16	3.200,16
Implementos para aseguramiento embarque (madera, espuma flex, pallets)	180	180
Gasto de Acarreo (fábrica-camión) 4 personas	100	100
PRECIO FRANCO TRANSPORTISTA FCA	8.580,16	
Transporte Interno País Exportador (a puerto)	320	320
Otros Gastos Internos en el País Pesas, Custodia, Registro Sanitario, Origen	184	184
Gasto de Acarreo (camión-muelle) 4 personas	100	100
PRECIO FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE FAS	9.184,16	
Comisión Aduanas Y Otros Gastos	250	250
PRECIO FRANCO A BORDO FOB	9.434,16	
Flete Internacional, Carga y Estiba en el buque, T.H.C	2.500	2.500
Honorarios agente afianzado de aduanas y otros gastos	250	250
PRECIO COSTO Y FLETE CFR	12.184,16	
Seguro Internacional (Puerto de Guayaquil-Francia) Cobertura Mínima (0.6 % FOB)	56,60	56,60
VALOR CIF	12.240,76	
COSTOS DE EXPORTACIÓN		7.140,76
Costos de Exportación por embarque (sin Embalaje)		3.940,60
COSTO TRANSPORTE POR TON. (/ 6,667 TON)		591,06

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: El Autor

7.2.6 RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS

Con ello es posible tener un primer resumen de costos y gastos que se detalla a continuación:

Tabla 62

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Costos de producción	139.611,99	175.658,09	186.949,50	199.096,03	212.166,85	226.236,91	241.387,40	257.706,29	275.288,90	294.238,51
Gastos de administración	21.829,68	24.233,23	24.994,82	25.781,78	26.594,94	26.556,48	27.424,70	28.321,83	29.248,83	30.206,71
Gastos de ventas	70.572,82	69.629,14	74.525,92	79.813,21	85.523,35	91.691,38	98.355,31	105.556,33	113.339,10	121.752,05
Gastos financieros	6.420,07	6.420,07	6.420,07	5.617,56	4.815,05	4.012,54	3.210,03	2.407,53	1.605,02	802,51
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	238.434,56	275.940,53	292.890,31	310.308,57	329.100,19	348.497,31	370.377,44	393.991,97	419.481,85	446.999,77

COSTOS Y GASTOS UNITARIOS										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Total de costos y gastos	238.434,56	275.940,53	292.890,31	310.308,57	329.100,19	348.497,31	370.377,44	393.991,97	419.481,85	446.999,77
Volumen de producción	80.000,00	84.000,00	88.200,00	92.610,00	97.240,50	97.240,50	97.240,50	97.240,50	97.240,50	97.240,50
Costos y gastos unitarios	2,98	3,29	3,32	3,35	3,38	3,58	3,81	4,05	4,31	4,60

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

CAPÍTULO VIII

EVALUACIÓN FINANCIERA

Para evaluar finalmente los aspectos financieros es requerido, en base a los datos calculados en los capítulos previamente analizados, que se desarrolle los estados financieros proforma, donde se incluye el estado de resultados, el flujo de caja y finalmente analizar los principales indicadores financieros del proyecto como son el VAN, la TIR y el PRI (Período de Recuperación de la Inversión)

8.1 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

8.1.1 ESTADO DE RESULTADOS (DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS)

Por tanto con todos los datos anteriores, incluido el financiamiento es posible proyectar el estado de resultado proforma para la empresa para los próximos 5 años, tiempo adecuado para evaluar la inversión realizada.

El estado de resultados considera un incremento de un 5% anual tanto en relación a ventas como a compras, valor promedio de inflación en los últimos años en el país y una tasa prudente de crecimiento para los próximos periodos.

Tabla 63

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ventas	288.000,00	305.726,40	324.543,86	344.519,53	365.724,71	388.235,07	412.130,94	437.497,60	464.425,57	493.010,97
(-) Costo de ventas	-139.611,99	-175.658,09	-186.949,50	-199.096,03	-212.166,85	-226.236,91	-241.387,40	-257.706,29	-275.288,90	-294.238,51
(=) Utilidad bruta en venta	148.388,01	130.068,31	137.594,36	145.423,50	153.557,86	161.998,16	170.743,54	179.791,30	189.136,67	198.772,46
(-) Gasto Administrativo	-21.829,68	-24.233,23	-24.994,82	-25.781,78	-26.594,94	-26.556,48	-27.424,70	-28.321,83	-29.248,83	-30.206,71
(-) Gasto de Ventas	-70.572,82	-69.629,14	-74.525,92	-79.813,21	-85.523,35	-91.691,38	-98.355,31	-105.556,33	-113.339,10	-121.752,05
(=) Utilidad operacional	55.985,51	36.205,94	38.073,62	39.828,52	41.439,58	43.750,30	44.963,53	45.913,15	46.548,74	46.813,70
(-) Gastos financieros	-6.420,07	-6.420,07	-6.420,07	-5.617,56	-4.815,05	-4.012,54	-3.210,03	-2.407,53	-1.605,02	-802,51
(=) Utilidad antes de participaciones e impuestos	49.565,44	29.785,87	31.653,55	34.210,96	36.624,53	39.737,76	41.753,50	43.505,62	44.943,72	46.011,19
(-) 15% participación trabajadores	-7.434,82	-4.467,88	-4.748,03	-5.131,64	-5.493,68	-5.960,66	-6.263,02	-6.525,84	-6.741,56	-6.901,68
(=) Utilidad antes de impuestos	42.130,63	25.317,99	26.905,52	29.079,32	31.130,85	33.777,09	35.490,47	36.979,78	38.202,16	39.109,51
(-) 25% Impuesto a la renta	-10.532,66	-6.329,50	-6.726,38	-7.269,83	-7.782,71	-8.444,27	-8.872,62	-9.244,94	-9.550,54	-9.777,38
(=) Utilidad del ejercicio	31.597,97	18.988,49	20.179,14	21.809,49	23.348,14	25.332,82	26.617,85	27.734,83	28.651,62	29.332,14

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

8.1.2 FLUJO DE CAJA

A continuación se presenta el flujo de caja real del proyecto, donde se ha considerado primeramente la inversión que los inversionistas van a realizar puesto que esta es la que interesa analizar para conocer que rentabilidad existe sobre la misma, por tanto el flujo de caja real consta de: inversiones, depreciaciones, amortizaciones, el pago de la deuda, la recuperación de capital de trabajo y de los activos fijos.

Tabla 64

DETALLE	PRE OPERACIONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Utilidad Neta		31.597,97	18.988,49	20.179,14	21.809,49	23.348,14	25.332,82	26.617,85	27.734,83	28.651,62	29.332,14
(-) Inversiones	-133.751,42	-	-	-	-3.074,44	-	-13.635,00	-3.074,44	-	-	-3.074,44
(+) Depreciaciones		9.366,86	9.366,86	9.366,86	9.366,86	9.366,86	9.366,86	9.366,86	9.366,86	9.366,86	9.366,86
(+) Amortizaciones		878,70	878,70	878,70	878,70	878,70					
(+) Crédito	53.500,57										
(-) Pago de deuda		-	-	-6.687,57	-6.687,57	-6.687,57	-6.687,57	-6.687,57	-6.687,57	-6.687,57	-6.687,57
(+) Recuperación de Capital de Trabajo											8.624,35
(+) Recuperación de Activos Fijos							1.363,50				43.421,67
Flujo de Caja Neto	-80.250,85	41.843,53	29.234,05	23.737,13	22.293,04	26.906,12	15.740,61	26.222,70	30.414,12	31.330,91	80.983,00

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

8.2 EVALUACIÓN FINANCIERA

Se ha considerado evaluar el proyecto a través de los principales indicadores de evaluación de inversiones, estos son índices financieros que ayudan a determinar si un proyecto es o no conveniente para un inversionista; permitiendo identificar cuáles son las inversiones más importantes y tomar decisiones acertadas con respecto al proyecto.

Los indicadores de un proyecto son:

- Costo de Oportunidad (K)
- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

8.2.1 COSTO DE OPORTUNIDAD O TASA DE DESCUENTO

La tasa de oportunidad es la tasa mínima que los inversionistas podrían considerar para invertir el capital en la empresa, en otras palabras corresponde a la rentabilidad que el inversionista exige por el uso de recursos.

FÓRMULA ⁴⁷

$$K = (\%RP * TRP) + (\%RA * TAR * (1 - T)) + TLR$$

⁴⁷ Proyectos II, Ing, Nelson Cerda, Quito, 2008

RP = Recursos Propios (60%)

TPR = Tasa Pasiva Referencial (4,59%), a mayo 2011, BCE

RA = Recursos Ajenos (40%)

TAR = Tasa Activa Referencial (12%)

T = 36,25% de Trabajadores e Impuesto a la Renta

TLR = Tasa Libre de Riesgo (7,53%), a mayo 2011, BCE

COSTO DE OPORTUNIDAD

$$K = (\%RP * TRP) + (\%RA * TAR * (1 - T)) + TLR$$

$$K = (0,60 * 0,0459) + (0,40 * 0,12 * 0,6375) + 0,0753$$

$$K = 0,1334$$

$$K = 13,34\%$$

8.2.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN mide el aporte económico de un proyecto a los inversionista. Esto significa que refleja el aumento o disminución de la riqueza de los inversionistas al participar en los proyectos.

Es traer flujos futuros a valores presentes a través de una tasa de descuento y restar la inversión realizada.

Criterios de decisión:

VAN > 0; El proyecto es factible

VAN = 0; El proyecto es indiferente

VAN < 0; El proyecto no en factible

De esta manera es posible calcular el VAN, descontando los flujos de caja proyectados:

Tabla 65

DETALLE	PRE OPERATIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Flujos de Caja Netos Generados	-80.250,85	41.843,53	29.234,05	23.737,13	22.293,04	26.906,12	15.740,61	26.222,70	30.414,12	31.330,91	80.983,00
FSA	1	0,88	0,78	0,69	0,61	0,53	0,47	0,42	0,37	0,32	0,29
Flujos de Caja Netos Generados Actualizados	-80.250,85	36.917,29	22.755,79	16.301,69	13.507,50	14.383,30	7.423,87	10.911,58	11.165,73	10.148,13	23.142,41
VAN	86.406,44										

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Como se observa el VAN es positivo, lo cual indica que el proyecto tiene mayor rentabilidad que la esperada por los inversionistas, es decir es factible y rentable razón por la cual debe implementarse. Por tanto una vez aceptada la implementación de la empresa es necesario conocer la rentabilidad que tendrá la misma a través del cálculo de la TIR

8.2.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), trata de medir la rentabilidad sostenida de un proyecto en su ciclo de vida u operación. .

CRITERIO DE DECISIÓN

$TIR > \text{Tasa de Descuento } K$; El proyecto es factible

$TIR = \text{Tasa de Descuento } K$; El proyecto es indiferente

$TIR < \text{Tasa de Descuento } K$; El proyecto no es factible

La tasa Interna de Retorno (TIR) para su cálculo, hace uso de una tasa de descuento inferior (0,11344) y una tasa de descuento superior (0,37028) en la formula, que se realiza un ejercicio de interpolación con el valor actual neto (VAN).

Interpolación:

Ki - VANs: con la tasa inferior se obtiene un VAN superior

Ks - VANi: con la tasa superior se obtiene un VAN inferior

A continuación se determina el resultado de la TIR del proyecto:

Tabla 66

VAN SUPERIOR

0,11344

DETALLE	PRE OPERATIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Flujos de Caja Netos Generados	-80.250,85	41.843,53	29.234,05	23.737,13	22.293,04	26.906,12	15.740,61	26.222,70	30.414,12	31.330,91	80.983,00
FSA	1	0,90	0,81	0,72	0,65	0,58	0,52	0,47	0,42	0,38	0,34
Flujos de Caja Netos Generados Actualizados	-80.250,85	37.580,41	23.580,63	17.196,01	14.504,47	15.722,34	8.260,77	12.359,75	12.874,81	11.911,64	27.651,94
VAN SUPERIOR / VAN DE LA TASA MENOR	101.391,92										

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Tabla 67

VAN INFERIOR

0,370287

DETALLE	PRE OPERATIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Flujos de Caja Netos Generados	-80.250,85	41.843,53	29.234,05	23.737,13	22.293,04	26.906,12	15.740,61	26.222,70	30.414,12	31.330,91	80.983,00
FSA	1	0,73	0,53	0,39	0,28	0,21	0,15	0,11	0,08	0,06	0,04
Flujos de Caja Netos Generados Actualizados	-80.250,85	30.536,32	15.569,18	9.225,57	6.322,99	5.569,20	2.377,67	2.890,65	2.446,71	1.839,37	3.469,58
VAN SUPERIOR / VAN DE LA TASA MAYOR	-3,62										

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: El Autor

$$TIR = K_i + (K_s - K_i) (VAN_s / (VAN_s + VAN_i)) \approx TIR = T_m + (T_M - T_m) (VAN_{T_m} / (VAN_{T_m} - VAN_{TM}))$$

$$TIR = 0,11344 + (0,370287 - 0,11344) (101.391,92 / (101.391,92 + 3,62))$$

$$TIR = 0,11344 + (0,256847) (101.391,92 / (101.395,54))$$

$$TIR = 0,11344 + (0,256847) (1,9999642)$$

$$TIR = 0,37027$$

$$TIR = 37,03\%$$

Como se observa el nivel de rentabilidad del proyecto es mayor que el costo de oportunidad, por lo cual es claro que el proyecto es factible de implementar y conviene a los inversionistas.

Es decir por cada dólar invertido en el proyecto, los socios adquieren el 37,03% de rentabilidad.

8.2.3 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSIÓN

El Periodo de Recuperación de la Inversión determina el tiempo en el que el capital de los inversionistas será recuperado. Para el cálculo se ha utilizado los flujos descontados, con lo cual se podrá tener un tiempo más real en el que la inversión pueda ser recuperada, para ello se determinan los flujos acumulados:

Tabla 68

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Flujos de Caja Netos Generados	-80250,85	41843,53	29234,05	23737,13	22293,04	26906,12	15740,61	26222,70	30414,12	31330,91	80983,00
FSA	1	0,88	0,78	0,69	0,61	0,53	0,47	0,42	0,37	0,32	0,29
Flujos de Caja Netos Generados Actualizados	-80250,85	36917,29	22755,79	16301,69	13507,50	14383,30	7423,87	10911,58	11165,73	10148,13	23142,41
FLUJOS ACTUALIZADOS ACUMULADOS	-80250,85	-43333,56	-20577,77	-4276,09	9231,42	23614,72	31038,59	41950,17	53115,89	63264,03	86406,44

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: El Autor

Para determinar el tiempo exacto se realiza una interpolación que da como resultado:

Año 3 ----- -4.276,09

X ----- 0

Año 4 ----- 9.231,42

$$(X - 3) / (4 - 3) = 0 - (-4.276,09) / 9.231,42 - (-4.276,09)$$

$$X = (4.276,09 / 4.955,33) + 3$$

$$X = \mathbf{3,53}$$

Tiempo de recuperación de la inversión = **4 años**

Es un tiempo algo elevado pero hay que tomar en cuenta que los flujos considerados ya están descontados y por tanto esto indicaría que al año 4 se recupera el capital y se iguala la ganancia obtenida con la tasa de descuento.

CAPÍTULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

Luego de los estudios realizados para determinar la factibilidad del proyecto se tiene información suficiente para poder llegar a las siguientes conclusiones:

- De acuerdo al estudio realizado se establece que la creación de una empresa para la exportación de uvilla al mercado francés es técnicamente factible y tiene una rentabilidad superior al costo de oportunidad establecido por el proyecto.
- Al realizar la investigación de mercado para conocer la oferta y la demanda insatisfecha de la uvilla, se determinó que el mercado francés presenta una demanda insatisfecha significativamente grande, por lo tanto este proyecto pretende cubrir aproximadamente el 0,04% de esta demanda.

- Mediante el análisis de factores macro y micro localización se concluyo instalar la empresa comercializadora de uvilla en el sector de El Quinche (oficinas y bodegas), lugar optimo porque existe cercanía a las fuentes de abastecimiento (proveedores), el sector es central y tiene fácil acceso a las vías de comunicación, costos de transporte convenientes, es una zona segura y posee un ambiente propicio para el acopio y operaciones requeridas para la exportación.
- La inversión total del proyecto en estudio es de 133.751,42 USD; la empresa contara con su propio capital que representa el 60%, mientras que el 40% restante será financiado a través de un crédito bancario.
- Los indicadores de evaluación muestran que el proyecto es factible, el VAN del inversionista es positivo en 86.406,44 USD, la TIR es de 37,03% el valor es superior a la tasa de descuento que es de 13,34%; lo que indica que por cada dólar invertido en el proyecto los socios adquieren el 37,03% de rentabilidad.
- La empresa exportadora de uvilla ha fijado su cadena de valor de Intermediario – Exportador sus procesos comerciales involucran; recepción de materia prima, selección y control de calidad, embalaje, transporte al puerto, trámites aduaneros, embarque, exportación. Según

las políticas de la empresa el cliente puede elegir entre los términos FOB y CIF.

9.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda ejecutar el proyecto según las condiciones establecidas en el estudio, en razón de que la hipótesis así lo establece.
- Explotar la demanda insatisfecha de uvilla que tiene el mercado francés mediante la correcta elección de proveedores que proporcionen el mejor producto; con el fin de ofrecer una fruta de excelente calidad y ganar así la confianza y satisfacción del cliente.
- Es importante que la empresa se sitúe en la provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia El Quinche como se propone en el estudio, por la cercanía con los proveedores y la facilidad de transportación lo cual permite minimizar costos.

- Se debe realizar un correcto financiamiento, de tal manera que el porcentaje de los recursos propios superen considerablemente a los recursos financiados por terceros.
- Desarrollar este proyecto, que según sus indicadores de evaluación e índices financieros determinan que es factible y rentable para los socios que inviertan en él, quienes recuperaran sus aportaciones en el sexto año de operación de la empresa.
- La negociación debe realizarse bajo los incoterms FOB y CIF con el fin de que el importador pueda escoger entre uno de estos el que mejor se adecue a sus necesidades.

BIBLIOGRAFÍA

- 1) ALCARAZ RODRÍGUEZ, Rafael: El Emprendedor de Éxito, Mc Graw – Hill, 2da Edición, 2001.
- 2) ARELLANO C. Rolando: Marketing Enfoque América Latina, Mc Graw Hill, México, 2000.
- 3) BACA U. Gabriel, Evaluación de Proyectos, Instituto de la Politécnica Nacional, Ecuador
- 4) BENJAMIN Enrique, Organización de empresas, McGraw – Hill, 2001. pág. 35 -43
- 5) BRAVO VALDIVIESO, Mercedes: Contabilidad General, 5ta Edición Quito, 2002.
- 6) BURBANO, Gonzalo. Diccionario de términos usuales en el Comercio Exterior Ecuatoriano. 1995
- 7) CAPRIOTTI, P. La imagen de empresa. Estrategia para una comunicación integrada, El Ateneo, Barcelona. 1992
- 8) CFN. Cincuenta cultivos de exportación no tradicionales. 3ra Edición. Surcos. 1997
- 9) CHASE. Richard. Administración de la producción y operaciones para una ventaja competitiva. Décima Edición. Editorial Mac Graw Hill. 2005.

- 10) CHARLES T. Horngren - HARRISON Walter T. - ROBINSON Michael: Contabilidad, Editorial: Prentice Hall, 3era Edición, 1997.
- 11) CHIAVENATO, Adalberto: Administración de Recursos Humanos, segunda edición. 2003.
- 12) CHIAVENATO, Adalberto: Proceso Administrativo, 3era Edición
- 13) CHIAVENATO, Adalberto: Iniciación de la Planeación y el Control de la Producción, Mc Graw – Hill, México, 2000.
- 14) CORPEI. ¿Cómo Exportar?. Quito Ecuador. 2005
- 15) CUELLAR, Juan Carlos y Gerrit Burgwal: Planificación Estratégica y Operativa, Quito, 1999.
- 16) DILLON William, MADDEN Thomas, FIRTLE Neil, La investigación de mercados en un entorno de marketing, McGraw – Hill, Interamericana de España S.A. 2002.
- 17) ESTRADA, P. Exportar es el reto: Lo que se debe conocer para exportar. Quito Ecuador. Editorial MYL. 2005.
- 18) FISHER Laura, Investigación de Mercados, Tercera Edición, [s/e], 2003
- 19) FRAGA, Rafael – CORTIJO, Rene Metodología de la Investigación Científica, ESPE, Quito, 1995.

- 20) GARTHER Norman. Administración de producción y operaciones. Editorial Internacional Thomson Editores. 2000
- 21) GONZALES Nicko, Finanzas y proyectos de Inversión, Primera Edición, Editorial San Marco, [s/e], 2005.
- 22) GUTIÉRREZ PULIDO, Humberto: Calidad Total Y Productividad, Editorial McGraw Hill/ Edición: 2005- México.
- 23) HAROLD, koontz – HRINZ Weihrich: Elementos de la Administración, McGraw Hill, Mexico 1992.
- 24) JANY José Nicolás: Investigación Integral de Mercados, MacGraw Hill, Colombia, 2001.
- 25) JURAN, Joseph M: Manual de calidad, Editorial: McGraw Hill/ Edición 2001- España.
- 26) KOONTZ Harold, Administración una Perspectiva Global, 11a Edición, McGraw Hill, Interamericana Editores S.A., 1998.
- 27) KOTLER Philip: Dirección de mercadotecnia, Octava edición, Editorial Prentice-Hall Hispanoamericana S.A., México, [s/a].
- 28) KRUGMAN Paúl, Economía Internacional. Mc Graw Hill, 3ra Edición, España. 1998
- 29) LAMBIN Jacques, Marketing Estratégico, Editorial Mc Graw Hill, 3ra edición, 2002

- 30) MARIÑO, Wilson, 500 ideas de negocios no tradicionales, Editorial Ecuador, 3era. Edición, Quito, 2003, Pág. 91.
- 31) MIRANDA Juan. Gestión de proyectos. MM Editores, 5ta Edición. 2005, pág. 132
- 32) Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas. Pudeleco. Editores S.A. Publicaciones de Legislación Cía Ltda. 2003.
- 33) STONER, James A. - FREEMAN, R. Edgard - GILBERT, Daniel: Administration, Editorial: Prentice Hall, 6ta Edición: 1996
- 34) SCHEMERHOM, R: Administración, Editorial Limusa, México, 2000
- 35) Ley Orgánica de Aduanas del Régimen Legal Aduanero PUDELECO, 2004, Pág. 11.

Folletos y publicaciones

1. Fundación Aliñambi. “Producción de Uvilla para Exportación”
2. CORPEI. Centro de Inteligencia Comercial “Perfil de Uvilla”. Noviembre 2009.
3. BANCOEX. Uso de términos en comercio Internacional. INCOTERMS.
4. MICIP Documento sobre producción de uvilla, elaborado por el Ing. Carlos Vallejo.
5. Revista “El Agro”. Edición N° 115. Proyecto: Ampliará mercados de Uvilla. Editorial Uminasa del Ecuador S.A.
6. Proyectos II, Ing, Nelson Cerda, 2008

Net grafías

1. <http://www.definicion.org/produccion>
2. www.promonegocios.net
3. www.ecoportal.net
4. www.sri.gob.ec
5. www.capeipe.gov.ec

6. www.corpei.org
7. www.gomafruit.com
8. www.bce.fin.ec
9. www.sica.gov.ec
10. www.cci.org.co
11. www.conquito.org.ec
12. www.ecuadorexporta.org/
13. www./export-help.cec.eu.int/
14. www.eur-lex.europa.eu
15. www.fedexport.com
16. www.dcc.uchile.cl

ANEXOS

ANEXO 1

DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

C.A. ADUANAS		REPUBLICA DEL ECUADOR										12476500		A
ORDEN DE EMBARQUE														
A. AGENCIA BANDA										B. RESERVA				
C. CONTRIBUYENTE / AGENTE										D. REGIMEN DE COMERCIO / DEPÓSITO				
E. CONTRIBUYENTE / COMERCIO / TRANSACCION										F. TRANSPORTE				
G. DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE										H. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO				
I. DECLARACIÓN DE LA AFIRMACIÓN										J. OBSERVACIONES				
K. FIRMAS Y SELLOS										L. OBSERVACIONES				

CERTIFICADO FITOSANITARIO



REPÚBLICA DEL ECUADOR
SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA
CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN
 Phytosanitary Certificate for Export



No. PV **018938**

Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador Plant Protection Organization of Ecuador		A. Organización de Protección Fitosanitaria de PD Plant Protection Organization of Ecuador	
I. Descripción del envío / Description of Consignment			
1. Nombre y dirección del exportador Name and address of exporter C.A. S.A. EXPORTADORA S.A. Av. 10 de Agosto 1011 y 12 de Octubre, Edificio 1011 Quito, Ecuador, 180101		2. Nombre y dirección del destinatario Recipient name and address of consignment	
3. Lugar de origen / Place of origin Quito, Ecuador		4. Medio de transporte utilizado / Declared means of transport Aire	
6. Medio de envío declarado / Declared point of origin Ecuador		6. Marca distintiva / Distinguishing marks Lot del exportador	
7. Nombre y descripción de las plantas Name and description of plants Cereza roja (red cherry)		8. Cantidad declarada y nombre del producto Name of product and quantity declared 111 kg de fruta en caja	
9. Nombre botánico de las plantas Botanical name of plants		Prunus peruviana	
<p style="font-size: small;"> For the purpose of this certificate the plants, products, vegetable or other articles, registered under description have been inspected and found to comply with the requirements of the regulations in force in the country of origin and to be free from the pests specified by the importing country party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing country party, insofar as they are registered in the country of origin. </p> <p style="font-size: small;"> This is to certify that the plants, plant products or other registered articles described herein have been inspected and found to comply with the requirements of the regulations in force in the country of origin and to be free from the pests specified by the importing country party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing country party, insofar as they are registered in the country of origin. </p>			
II. Declaración adicional / Additional Declaration			
El presente certificado fue emitido por el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria. Los datos de la planta de origen se encuentran en el libro de registros fitosanitarios en el Registro de Exportación de Ecuador.			
III. Tratamiento de desinfección y/o desinfección / Disinfection and/or Disinfection Treatment			
10. Fecha / Date XXXXXXXXXX/XXXX/XXXX		11. Tratamiento / Treatment XXXXXXXXXX/XXXX/XXXX	
12. Frecuencia y duración (si procede) de los tratamientos Frequency and duration (if applicable) of treatments XXXXXXXXXX/XXXX/XXXX		13. Duración y temperatura Duration and temperature XXXXXXXXXX/XXXX/XXXX	14. Concentración Concentration XXXXXXXXXX/XXXX/XXXX
15. Información adicional / Additional Information XXXXXXXXXX/XXXX/XXXX		Nombre del fitosanitario autorizado / Name of authorized officer  Ing. Oscar A. Salazar SPS / Ecuadorian Agricultural Health Service Quito, Ecuador	
Lugar de expedición Place of issue Aeropuerto Internacional de Quito			
Fecha de emisión Date of issue 23 SEP 2013		Fecha / Date 23 SEP 2013	

© 2013, Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria. Este certificado fue emitido por el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria.

CERTIFICADO DE ORIGEN

<p>1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country) EQUIBUSINESS CIA. LTDA. Av. Gral. Vespertino 325 y Av. 13 de Octubre, Edificio El Gallo, Torre W, Oficina 62, Quito, Ecuador</p>			<p>Reference No: A N° 311105</p> <p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A</p> <p>Issued in: <u>Ecuador</u> <small>(country)</small></p> <p style="text-align: right;"><small>General system</small></p>		
<p>2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)</p>			<p>4. For official use</p>		
<p>3. Means of transport and route (as far as known)</p> <p>Seaboard</p> <p>Container PSOU 30882 5</p> <p>Arrival to Hamburg, Germany</p>					
5. Form number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin code (see notes on back)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoice
	Ta-Sha	250 cartons of plastic springs	T	15.452.54kg	E0005-0970 28.09.2006
					
<p>11. Certification</p> <p>It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p> <p style="text-align: center;">MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR INDUSTRIALIZACIÓN, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA</p> <p style="text-align: center;"><i>[Signature]</i> Enoc Domínguez Sánchez Reina PROFESIONAL</p> <p style="text-align: center;">Quito, 25 de octubre de 2006</p> <p style="text-align: center;"><small>Please attach signature and stamp (if available)</small></p>			<p>12. Declaration by the exporter</p> <p>The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <u>Ecuador</u> <small>(country)</small> and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods imported to <u>Hamburg/Germany</u> <small>(importing country)</small>.</p> <p style="text-align: center;">Hamburg/Germany</p> <p style="text-align: center;">Quito, 25 de octubre de 2006</p> <p style="text-align: center;"><small>Please attach signature or authorized signature</small></p>		

ANEXO 2

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

En la ciudad de Quito, con fecha de del año 20. , celebran libre y voluntariamente el presente Contrato de Representación y Venta Exclusiva, por una parte , con RUC , empresa domiciliada en Quito-Ecuador, que para efecto de este contrato se denominará **PRODUCTOR EXPORTADOR**, representada por el Sr. , en su calidad de Gerente General, y por otro lado el Sr. , que en adelante se denominará **COMPRADOR REPRESENTANTE**, con pasaporte N° domiciliado en el estado de , bajo las siguiente cláusulas:

PRIMERA.- ANTECEDENTES.- La empresa , domiciliada en la ciudad de Quito en Ecuador, tiene como objeto social la exportación de productos destinados al consumo humano, en tanto que, el Sr. con domicilio en el estado de , por convenir a sus intereses, expresa su deseo de adquirir en compra los artículos que constan en la cláusula segunda de este instrumento, para ello, el **COMPRADOR – REPRESENTANTE**, acuerda la compra con su propia **MARCA** en la República de Ecuador por un tiempo de un año contados a partir de la firma de este contrato.

SEGUNDO.- OBJETIVO.- La empresa **PRODUCTOR** se compromete con el **COMPRADOR** al suministro trimestral durante un año de: unidades de uvillas . Las características de los productos vendidos constan en los informes que el **PRODUCTOR** ha entregado al **COMPRADOR**. El **COMPRADOR** en cambio se compromete a la adquisición trimestral en compra de los artículos descritos en el párrafo anterior durante el tiempo que dure este contrato de Venta Internacional y Representación.

TERCERA.- PRECIO Las partes de común acuerdo convienen y aceptan como precio FOB para los artículos motivo de la venta el siguiente valor:
DESCRIPCION VALOR UNITARIO de Uvillas \$. Se deja expresa constancia que, el PRODUCTOR ha realizado un descuento del % en el precio de sus productos en beneficio del comprador en base a la compra periódica, trimestral y de Representación. En caso de renovación del contrato el precio tendrá un incremento no menor al %.

CUARTA.- ENTREGA DE MERCADERIA El PRODUCTOR se compromete al despacho y embarque trimestral de la mercadería dentro de los 3 primeros días de cada trimestre.

QUINTA.- ENTREGA DE DOCUMENTOS El PRODUCTOR se compromete al envío de los documentos de embarque hasta 3 días después del embarque.

SEXTA.- FORMA DE PAGO El COMPRADOR REPRESENTANTE, se compromete a realizar el pago por cada factura dentro de 8 días siguientes al recibimiento de la documentación original.

SEPTIMA.- MULTAS.- PARA EL PRODUCTOR a) En caso de retraso en la entrega de mercadería o documentos, el PRODUCTOR reconocerá al comprador una multa equivalente al 5% del total de ventas, valor que será descontado al momento de la cancelación de la factura. b) El envío de la mercadería transformada sin las normas de calidad exigidas en , será motivo suficiente para dar por terminado el presente contrato y efectivizar la totalidad de la Garantía de Fiel Cumplimiento. c) La utilidad que, por la venta de los artículos, obtenga el comprador, no podrá ser mayor al 50% después de nacionalizar la mercadería. d) En caso de retraso de hasta 15 días en el pago del valor total de la factura en fecha y tiempo oportuno, el comprador reconocerá un interés del 6% sobre el valor de la misma. e) El incumplimiento del pago mas los intereses dentro de los 15 días siguientes de la recepción de la factura, será motivo suficiente para dar por terminado el presente contrato y hacer efectivo la garantía de fiel cumplimiento.

OCTAVA.- GARANTIA DE FIEL CUMPLIMIENTO El PRODUCTOR y el COMPRADOR, como Garantía de Fiel Cumplimiento, se hacen la entrega de UNA LETRA DE CAMBIO por \$ (.

DÓLARES), equivalentes al cálculo del 50% del valor FOB de una importación, la misma que está garantizada por el Banco internacional para el PRODUCTOR – VENDEDOR, y el Bundesbank para el COMPRADOR REPRESENTANTE, las mismas que en cada caso se podrán hacer efectivas en caso de incumplimiento de cualquiera de los literales constantes en la cláusula SEPTIMA de este instrumento. Debiendo mediar para ello el solo pedido de una de las partes y la demostración documentada de la causa para su cobro.

NOVENA.- Las partes, en caso de controversia, renuncian domicilio y fuero y se someten a los jueces competentes con jurisdicción en el Cantón Quito.

DÉCIMA.- Para constancia y en conformidad con lo expresado, las partes firman por duplicado.

CÍA. LTDA.

RUC.
PRODUCTOR

Pasaporte N°
COMPRADOR

ANEXO 3
PLAN DE INVERSIONES

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INVERSIONES TANGIBLES - ACTIVOS FIJOS	120.733,57	-	-	-	3.074,44	-	13.635,00	3.074,44	-	-	3.074,44
Inversiones Tangibles - activos fijos - OPERACIONALES	102.798,66	-	-	-	554,29	-	-	554,29	-	-	554,29
Maquinaria y equipos de producción	22.896,70										
Terreno – 1000 m2	8.080,00										
Edificación (Obras civiles)	61.049,45										
Implementación rampas descargue	3.838,00										
Cuartos Fríos	6.060,00										
Equipos de computación	554,29				554,29			554,29			554,29
Muebles y enseres	320,22										
Inversiones Tangibles - activos fijos - ADMINISTRACION	1.969,05	-	-	-	1.260,08	-	-	1.260,08	-	-	1.260,08
Equipos de computación	1.260,08				1.260,08			1.260,08			1.260,08
Muebles y enseres	708,97										
Equipos de oficina					447,40			447,40			447,40
Inversiones Tangibles - activos fijos - VENTAS	15.965,87	-	-	-	1.260,08	-	13.635,00	1.260,08	-	-	1.260,08
Equipos de computación	1.260,08				1.260,08			1.260,08			1.260,08
Muebles y enseres	1.070,79										
Vehículos	13.635,00						13.635,00				
INVERSIONES INTANGIBLES - ACTIVOS DIFERIDOS	4.393,50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Software	1.717,00										
Estudios	858,50										
Permisos y patentes	606,00										
Gastos de constitución	1.212,00										
CAPITAL DE TRABAJO	8.782,99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Capital de trabajo de operacional	5.199,43										
Capital de trabajo de administración	795,94										
Capital de trabajo de ventas	2.787,61										
TOTAL DE INVERSIONES	133.910,06	-	-	-	3.074,44	-	13.635,00	3.074,44	-	-	3.074,44

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: El Autor

ANEXO 4

COSTO DE MATERIA PRIMA, EMBALAJE Y TRANSPORTE

COSTO DE MATERIA PRIMA

Para determinar los costos de materia prima, primero se ha establecido el volumen de producción de la empresa, considerando adicionalmente un 2% por concepto de desperdicio. El volumen de producción de la empresa será de 80 toneladas al año.

AÑO	VOLUMEN	2% DESPERDICIO	TOTAL
1	80,00	1,6	81,60
2	84,00	1,68	85,68
3	88,20	1,76	89,96
4	92,61	1,85	94,46
5	97,24	1,94	99,19
6	102,10	2,04	104,14
7	107,21	2,14	109,35
8	112,57	2,25	114,82
9	118,20	2,36	120,56
10	124,11	2,48	126,59

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

Una vez conocido el volumen de producción, se calcula el costo de materia prima a utilizar, para lo cual se multiplica el volumen de producción por el precio de la materia prima que para este caso se ha establecido en 0,75 centavos de dólares por kilogramo. Por tanto a continuación se presenta el costo de materia prima para los diez años de vida útil del proyecto.

COSTO TOTAL DE MATERIA PRIMA

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VOLUMEN DE MERCADERIAS	81,60	85,68	89,96	94,46	99,19	104,14	109,35	114,82	120,56	126,59
PRECIO POR MERCADERIAS	750,00	774,98	800,78	827,45	855,00	883,47	912,89	943,29	974,70	1.007,16
COSTO TOTAL DE MP	61.200,00	66.399,86	72.041,52	78.162,53	84.803,61	92.008,95	99.826,49	108.308,25	117.510,66	127.494,95

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

EMBALAJE

Para obtener se ha multiplicado el volumen de producción por el costo de embalaje por kilogramo, el mismo que se ha establecido en 0,48 centavos de dólar por kilo, para este cálculo no se ha considerado el porcentaje de desperdicio.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VOLUMEN DE COMERCIALIZACIÓN	80,00	84,00	88,20	92,61	97,24	102,10	107,21	112,57	118,20	124,11
Costo por TM	480,00	495,98	512,50	529,57	547,20	565,42	584,25	603,71	623,81	644,58
COSTO TOTAL	38.400,00	41.662,66	45.202,52	49.043,16	53.210,11	57.731,10	62.636,23	67.958,11	73.732,18	79.996,83

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

TRANSPORTE

Para establecer el valor de transporte de igual manera se lo ha realizado en base al volumen de producción y al costo de transporte del producto final hasta el punto de venta, determinando un costo de 591,06 dólares por tonelada. Para determinar el costo se ha tomado en cuenta los siguientes aspectos:

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VOLUMEN DE COMERCIALIZACION	80,00	84,00	88,20	92,61	97,24	102,10	107,21	112,57	118,20	124,11
Costo por TM	591,06	610,74	631,08	652,10	673,81	696,25	719,43	743,39	768,15	793,73
COSTO TOTAL	47.284,90	51.302,46	55.661,37	60.390,64	65.521,73	71.088,78	77.128,84	83.682,09	90.792,14	98.506,30

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: El Autor

ANEXO 5



PROFORMA

Solicitante: Sr. David Villalba Fecha: 4 abril 2011		Proforma No. 03457		
Ref.	Descripción del servicio	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
	TOTAL 6,67 TON			
	Implementos para aseguramiento embarque (madera, espuma flex, pallets)			180
	GASTO DE ACARREO (FABRICA-CAMIÓN) 4 PERSONAS			100
	TRANSPORTE INTERNO PAÍS EXPORTADOR (a puerto)			320
	OTROS GASTOS INTERNOS EN EL PAÍS PESAS, CUSTODIA, REGISTRO SANITARIO, ORIGEN			184
	GASTO DE ACARREO (CAMIÓN-MUELLE) 4 PERSONAS			100
	COMISIÓN ADUANAS Y OTROS GASTOS			250
	FLETE INTERNACIONAL CARGA Y ESTIBA EN EL BUQUE T.H.C			2.500
	Honorarios agente afianzado de aduanas y otros gastos			250
	SEGURO INTERNACIONAL (PUERTO DE GUAYAQUIL-FRANCIA) COBERTURA MINIMA (0.6 % FOB)			56.60
	Valor CIF TOTAL			3.940,6
	País de origen: Ecuador País de destino: Francia Puerto: Le Havre			

Oficinas: Calle I y General Francisco Robles (esquina) Barrio Cuba
Teléfonos: 593 - 42 - 584087 - 583290
Fax: 593 - 42 - 344970 Correo Electrónico: info@liderscargo.com.ec

ANEXO 6

PROFORMAS REFERENCIALES PRECIOS DE COMPRA ACTIVOS Y GASTOS

Vehículo


PATIO Tuerca.com
PASIÓN POR LOS MOTORES

Home | La empresa | Publicidad | Con

Usados Nuevos **Vende** Comunidad Accesorios Ayuda

Crear Alerta Pabos Afiliados Modificar anuncio Particulares Especiales Con video Búsqueda Avanzada Consulta Vehicular

Usados > Chevrolet Ir > LUV DMax C/S Ir >



FICHA TÉCNICA

Tipo*:	Camioneta	Marca*:	Chevrolet
Modelo*:	LUV DMax C/S	Precio Actual*:	\$13500
Año:	2006	Recorrido*:	6000Kms.
Color:	Vino	Motor (Cilindraje):	2400
Transmisión:	Manual	Aire Acondicionado:	No
Vidrios:	Manuales	Tapizado:	Tela
Dirección:	Hidráulica	Tracción:	4 x 2
Placa:	Azuay	Combustible:	Gasolina
Ensamblado en:	N/A	Ultimo número de la Placa:	4

EQUIPAMIENTO DE EXTRAS

Aros	LLantas	Radio CD
Otros		
Acepto Vehículo	Financiamento por el dueño	Único dueño SOAT vigente

Mesa de selección

Precios referenciales de maquinaria agroindustrial nueva SUMCA - Mozilla Firefox

http://www.sumca.com/precios.htm

CALIBRADOR ELECTRONICO CALIBER 2000: , 4 Vias, 16 Salidas mas 1 fuera de medida, Computarizado, con Singulador, Capacidad: 6Ton/Hora, Mod: CAL42.	USD\$ 79.000.
CALIBRADOR ELECTRONICO CALIBER 2000: , 6 Vias, 16 Salidas mas 1 fuera de medida, Computarizado, con Singulador, Capacidad: 8Ton/Hora, Mod: CAL6.	USD\$ 95.000.
CALIBRADOR ELECTRONICO CALIBER 2000: , 8 Vias, 21 Salidas mas 1 fuera de medida, Computarizado, con Singulador, Capacidad: 10Ton/Hora, Mod: CAL8.	USD\$ 135.000.
CALIBRADOR DE POLINES: Calibración por diámetro especial para cítricos y carozos, 4 Salidas + 1 fuera de medida, capacidad: 6 Ton/Hora, Mod: FR045	USD\$ 11.500.
CALIBRADOR DE POLINES: Calibración por diámetro especial para cítricos y carozos, 4 Salidas + 1 fuera de medida, capacidad: 10 Ton/Hora, Mod: FR046	USD\$ 13.800.
CALIBRADOR DE MALLAS: (especial para Ajos, Tomates y Cebollas).	USD\$ 16.000.
ESTANQUE HIDROINMERSION: 7 mt de largo, 2,5 Ancho, construido en acero 3 mm de espesor, Montacarga mecanizado para vaciado de Bins, Motor 2 hp, Motobombá impulsión doble hélice de 5 hp, Elevador de Polines de 6mt largo x 1mt ancho útil.	USD\$ 17.000.
CEPILLADORA DE FRUTA: 18 Cepillos de 1000mm de ancho, Capacidad: 5 Ton/Hora, Modelo: CE18-1.	USD\$ 5.000.
CEPILLADORA DE FRUTA: 18 Cepillos de 1200mm de ancho, Capacidad: 8 Ton/Hora, Modelo: CE18-12.	USD\$ 6.000.
CEPILLADORA DE FRUTA: 18 Cepillos de 1500mm de ancho, Capacidad: 10 Ton/Hora, Modelo: CE18-15.	USD\$ 7.000.
CEPILLADORA DE FRUTA: 24 Cepillos de 1000mm de ancho, Capacidad: 6 Ton/Hora, Modelo: CE24.	USD\$ 8.000.
EQUIPO PARA TRATAMIENTO DE LA FRUTA para montar sobre cepilladoras, duchas de lavado, ventilador presecado y aplicador de cera por Spray, Modelo: AC1.	USD\$ 1.900.
MESA DE SELECCIÓN: 4mt largo x 1mt ancho, motor 1 hp.	USD\$ 4.700.
TUNEL DE SECADO: 8mt largo x 1,5 ancho útil, escotillas laterales, Intercambiador de calor automatico, Sistema de seguridad, Calentamiento en base a gas licuado, Cupula termica, 10 ventiladores 1 hp, motor 2 hp.	USD\$ 18.000.
VACIADOR HIDRÁULICO SIMPLE, inclina el Bins en 120°, Descarga la fruta por compuerta inferior, Central Hidraulica 3hp, Se puede cargar con Transpaleta, Mod: VAC1	USD\$ 7.800.
VACIADOR HIDRÁULICO DOBLE: gira el Bins y luego lo levanta para descargar la fruta por el lado superior disminuyendo el daño a la fruta, Central Hidraulica 3hp, Transportador de polines, Mod: VAC2	USD\$ 11.100.

Balanza electrónica de precisión



Balanzas Electronicas De 300 Kilos Nuevas De Paquete

Precio: **U\$S 390⁰⁰** (Artículo nuevo)
Ubicación: Pichincha (Quito)
Vendidos: 2

[Comprar](#)

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más Información](#)

[Preguntarle al vendedor](#) | Publicación

Montacargas

[Inicio](#) [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi Def](#)

De Remate.com [Buscar](#)

[Volver al listado](#)



Montacarga

Precio: **U\$S 14.000⁰⁰**
Ubicación: Pichincha (Santo Domingo De Colorad)
Vendidos: 0
Finaliza en: 5d 17h (14/04/2011 11:00)

[Comprar](#)

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más Información](#)

Las ventas aún no alcanzan el mínimo para evaluar su reputación.

Extractor de aire

mercado Libre [regístrate](#) | [vender](#) | [MI MercadoLibre](#) | [Ayuda](#)

Ir al listado [Hogar y Muebles > Cocina](#)



Extractor De Olores Semindustrial

[Me gusta](#)

Precio: **U\$S 250⁰⁰** c/u (Artículo usado)

Ubicación: PICHINCHA (quito)

Finaliza en: 2d 23h (14/04/2011 14:11)

Vendidos: 0

[Comprar](#)

Compártelo: [f](#) [t](#) [✉](#)

Ventiladores

mercado Libre [regístrate](#) | [vender](#) | [MI MercadoLibre](#) | [Ayuda](#)

Ir al listado [Hogar y Muebles > Ventilación](#)



Ventilador Industrial Sanyo Ef-56cl1 56

[Me gusta](#)

Precio: **U\$S 100⁰⁰** c/u (Artículo nuevo)

Ubicación: GUAYAS

Vendidos: 0

[Comprar](#)

Compártelo: [f](#) [t](#) [✉](#)

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más información](#)

Computadora



COMPUDISC
WWW.COMPUDISC.NET

Av. 9 de Octubre y B. Moreno Edif. Gran Pasaje planta baja local C-3
☎ (593.4) 2566-030 ☎ (593.4) 2303-923
📍 (593.9) 8452-342

Home > COMPUTADORAS > INTEL CORE 2 QUAD

INTEL CORE 2 DUO

INTEL CORE I3

INTEL CORE 2 QUAD

Core 2 Quad 2,66Ghz, memoria 4 Gb DDR2, Disco Duro de 500 Gb sata, DvD Writer Lector y Quemador, Lector de memoria y monitor de Lcd. 12 cuotas de \$61.00!! Y Cpu solo desde \$453.27 +iva



Ver imagen grande
(INTEL)
\$548.80

Impresora



Inicio Regístrate | Vender | Mi MercadoLibre | A



al listado Computación > Impresoras >



Samsung Impresora Multifuncion Láser, Fotocopiadora, Fax Sca

Precio: **U\$S 150⁰⁰** c/u (Artículo usado)
Ubicación: PICHINCHA (QUITO)
Finaliza en: 13h 3m (12/04/2011 00:34)
Vendidos: 0


Compártelo:  

Conoce al vendedor


Reputación: 

Escritorios

Inicio [Regístrate](#) | [Vender](#) | [Mi MercadoLibre](#) | [Ayuda](#)



[Ir al listado](#) [Hogar y Muebles](#) > [Muebles](#)



Escritorio Base De Metal Y Silla Gerencial

Precio: **U\$S 200⁰⁰** c/u
Ubicación: PICHINCHA (Quito)
Vendidos: 1 [¿Qué dijeron sus compradores?](#)

Compártelo:   

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más información](#)
Las ventas aún no alcanzan el mínimo para evaluar su reputación.

Sillas

[Regístrate](#) | [Vender](#) | [Mi MercadoLibre](#) | [Ayuda](#)



[Ir al listado](#) [Hogar y Muebles](#) > [Muebles](#)



Silla Para Secretaria

Precio: **U\$S 65⁰⁰** c/u (Artículo usado)
Ubicación: PICHINCHA (Quito)
Vendidos: 0

Compártelo:   

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más información](#)

Sillón visitante

mercado Libre Regístrate | Vender | Mi Mercado Libre | Ayuda

Ir al listado Otras categorías > Industrias y Oficinas > Para oficinas

Vendo Dos Silones De Dos Puestos.

[Me gusta](#)

Precio: **U\$S 80⁰⁰** c/u
Ubicación: PICHINCHA (quito)
Finaliza en: 4d 3h (15/04/2011 15:53)
Vendidos: 0

[Comprar](#) Compártelo: [f](#) [t](#) [✉](#)

Conoce al vendedor

Reputación: [Más información](#)
Las ventas aún no alcanzan el mínimo para evaluar su reputación.



Mesa de sala de Junta

mercado Libre Hogar y Muebles > Muebles

Ir al listado

Mesas De Reuniones Somos Fabricantes

[Me gusta](#)

Precio: **U\$S 189⁰⁰** c/u (Artículo nuevo)
Ubicación: PICHINCHA (Quito)
Vendidos: 1 ¿Qué dijeron sus compradores?

[Comprar](#) Compártelo: [f](#) [t](#) [✉](#)

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más información](#)



Sillas



[Ir al listado](#) [Hogar y Muebles > Muebles](#)



Silla De Visitas Ejecutivas Espaldar En Poliuretano

Precio: **U\$S 67⁴⁴** c/u (Artículo nuevo)
Ubicación: PICHINCHA (Quito)
Vendidos: 0

Compártelo:   

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más información](#)
MercadoLider 

[Hacer una pregunta al vendedor](#) - [Publicación # 8424391](#) - [Denunciar](#)

Archivador



[Ir al listado](#) [Hogar y Muebles > Muebles](#)



Archivador Metálico Para Oficina

Precio: **U\$S 74⁹⁰** c/u (Artículo nuevo)
Ubicación: PICHINCHA (Quito)
Finaliza en: 2d 2h (13/04/2011 15:06)
Vendidos: 1 [¿Qué dijeron sus compradores?](#)

Compártelo:   

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más información](#)

Papelera

mercado Libre

Ir al listado Hogar y Muebles > Muebles



Papelera

Papelera Metálica 2 Servicios

Precio: **U\$S 10⁴⁰** c/u (Artículo nuevo)
Ubicación: PICHINCHA (Quito)
Finaliza en: 2d 2h (13/04/2011 15:05)
Vendidos: 4 ¿Qué dijeron sus compradores?

Compártelo:

Conoce al vendedor

Reputación:

Extintor de fuego

mercado Libre

Ir al listado Otras categorías > Otros



EXTINTORES DE POLVO QUIMICO SECO ABC

Extintores Y Equipos Contra Incendio!!!

Precio: **U\$S 16²⁵** c/u
Ubicación: PICHINCHA (Quito)
Vendidos: 2 ¿Qué dijeron sus compradores?

Compártelo:

Conoce al vendedor

Reputación:
Las ventas aún no alcanzan el mínimo para evaluar su reputación.

Teléfono – fax



[Ir al listado](#) [Celulares y Telefonía > Teléfonos Fijos y Accesorios](#)



Teléfono/fax/copiadora Laser Panasonic

Precio: **U\$S 199⁰⁰** c/u (Artículo usado)

Ubicación: PICHINCHA (Quito)

Vendidos: 0

Compártelo: [f](#) [t](#) [✉](#)

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más información](#)



Calculadora



[Ir al listado](#) [Electrónica, Audio y Vídeo > Calculadoras](#)



Casio Calculadora Científica Fx-82es

Precio: **U\$S 14⁹⁹** c/u (Artículo nuevo)

Ubicación: PICHINCHA (Quito-ambato)

Vendidos: 7 ¿Qué dijeron sus compradores?

Compártelo: [f](#) [t](#) [✉](#)

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más información](#)

MercadoLider Gold 

