



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE
COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

Tema:

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGO Y ARVEJA
CHINA MEDIANTE UN CENTRO DE ACOPIO HACIA
MADRID ESPAÑA, DE LA EMPRESA DÁVILA Y CURILLO
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CÍA. LTDA.**

**Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

Autoras:

**MARÍA GABRIELA BENALCÁZAR ANZULES
RUTH MORAYMA ORDÓÑEZ CALDERÓN**

Año 2012

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Ruth Morayma Ordóñez Calderón

María Gabriela Benalcázar Anzules

Declaramos que:

El proyecto de grado denominado “Plan de Exportación de Espárrago y Arveja China mediante un centro de acopio hacia Madrid España, de la empresa Dávila y Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, 09 Enero 2012

Srta. María G. Benalcázar A.

Srta. Ruth M. Ordóñez C.

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

CERTIFICADO

Ing. Fabián Guayasamín S.

Dr. Edy Realpe Vizúete

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “Plan de Exportación de Espárrago y Arveja China mediante un centro de acopio hacia Madrid España, de la empresa Dávila y Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.”, fue realizado en su totalidad por las Srtas. María Gabriela Benalcázar Anzules y Ruth Morayma Ordóñez Caderón y ha sido guiado y revisado periódicamente a fin de cumplir con las normas establecidas por la ESPE, en el Reglamento de estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

El mencionado trabajo consta de dos documentos empastados y dos discos compactos los cuales contienen los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf).

Quito, 09 Enero 2012

ING. FABIÁN GUAYASAMÍN S.
DIRECTOR

DR. EDY REALPE VIZUETE
CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Nosotras Ruth Morayma Ordóñez Calderón y María Gabriela Benalcázar Anzules

Autorizamos a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación en la biblioteca virtual de la Institución el trabajo “Plan de Exportación de Espárrago y Arveja China mediante un centro de acopio hacia Madrid España, de la empresa Dávila y Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 09 Enero 2012

Srta. María G. Benalcázar A.

Srta. Ruth M. Ordóñez C.

DEDICATORIA

A Dios, a la Virgen, a mis padres, a mi hermano y a mi novio

Les dedico con mucho amor y cariño

Todo el esfuerzo y trabajo

Que he puesto para la realización de esta tesis

¡Los Amo!

Ruth Morayma Ordóñez Calderón

DEDICATORIA

Este logro es especialmente para mi familia.

Para mis padres Luis y Benedicta, porque el reflejo de este trabajo es una pequeña
compensación a todo el amor y esfuerzo que me han brindado en la vida.

Para mi hermano José Luis, quien siempre está a mi lado acompañándome y
dándome aliento para seguir

Para mi hijo Ismael porque cada vez me dice Te Amo Mamá y me regala su sonrisa y
cariño me llena de inspiración y fuerza.

Porque este es uno de los tantos sueños que vamos alcanzar juntos.

María Gabriela Benalcázar Anzules

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios y la Virgen
Porque siempre han estado conmigo
Guiándome en cada paso que doy
Y dándome la fortaleza necesaria para cumplir mis sueños.
A mi papá, mamá y hermano que sin duda
Han sido los pilares fundamentales de mi vida en cada momento,
Dándome su ejemplo de superación y dedicación,
Haciendo de mí una mujer de bien.
A mi amor, el compañero inseparable
Que ha estado pendiente y dándome fuerzas
Para no decaer y seguir adelante hasta alcanzar este objetivo.
Agradezco a mi fiel amiga Gaby por confiar en mí
Para hacer juntas el presente proyecto y
Que a pesar de las adversidades que se han presentado
Hayamos llegado juntas a la meta.
Finalmente agradezco al director y codirector de tesis
Quienes a lo largo de este tiempo nos han brindado su ayuda
Y nos han apoyado con sus conocimientos
Para el desarrollo de este plan de exportación
Que sin duda ha llenado nuestras expectativas
Y ahora es un orgullo presentarlo.

Ruth Morayma Ordóñez Calderón

AGRADECIMIENTO

A Dios quien me ha sabido guiar en el trayecto de mi vida y me ha permitido compartir este logro junto a las personas que amo.

A mis padres y a mi hermano que con su apoyo, amor y sacrificio me han dado la fuerza para seguir adelante, enfrentando juntos momentos buenos y duros en la cual siempre me extendieron la mano para levantarme, pero sobre todo gracias por creer en mí .

A Darwin por su compañía, paciencia y motivación.

A Ruth y a su familia por brindarme su confianza abriendo las puertas de su hogar. Gracias amiga por luchar a mi lado.

A todos los profesores que compartieron su tiempo y conocimiento a lo largo de nuestra formación, en especial a nuestro director y codirector de tesis por su guía y amistad.

María Gabriela Benalcázar Anzules

ÍNDICE GENERAL

Declaración de Responsabilidad	II
Certificación del Director y Codirector	III
Autorización	IV
Dedicatoria	V
Agradecimiento	VI
Índice General	VIII
Índice de Contenidos	VIII
Lista de tablas	XIII
Lista de cuadros	XV
Lista de gráficos	XVI
Lista de anexos	XIX
Resumen	XX
Summary	XXII

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Introducción	23
Planteamiento del problema	23
Justificación	24
Objetivos	25
Antecedentes	26
Fundamentación teórica	28
Fundamentación Operativa	31
Metodología de la Investigación	31
Métodos	31
Técnicas e instrumentos de recolección de información	32
Técnicas de tratamiento de información	33
CAPÍTULO I.-ANTECEDENTES	
1 Antecedentes del centro de acopio Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.	34
1.1 Breve historia de Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.	34
1.2 Base de la Constitución de Dávila & Curillo Exportaciones e	34

	Importaciones Cía. Ltda.	
1.3	Organigrama	37
1.3.1	Organigrama estructural	37
1.3.2	Organigrama funcional	38
1.4	Cifras de ventas de la empresa	39
1.4.1	Cifras de ventas de espárrago	39
1.4.2	Cifras de ventas de arveja china	40
1.5	Mercados de Origen y destino de los productos	41
1.6	Recolección del producto	42
1.7	Característica de los productos	44
1.7.1	Espárrago	44
1.7.2	Arveja China	45
1.8	Estrategia Comercial	46
	CAPÍTULO II.- INVESTIGACIÓN	
2	Investigación de Mercados	47
2.1	Descripción de la ciudad Madrid	47
2.1.1	Población habitacional	48
2.1.2	Tradicición	48
2.1.3	Ingresos Per cápita	49
2.1.4	Escolaridad	51
2.1.5	Transportes	51
2.2	Análisis la empresa García Mateo & Asociados	52
2.2.1	Cantidad Comprada	52
2.2.2	Frecuencia de Pedido	53
2.2.3	Contrato	54
2.2.4	Términos de Negociación	55
2.2.5	Demanda Estacional	55
2.3	Condición Comercial	57
2.3.1	Cifras de exportación e importación de Ecuador de Espárrago	57
2.3.2	Cifras de exportación e importación de Ecuador de Arveja China	61
2.4	Competencia Internacional	63
2.4.1	Exportaciones mundiales de espárrago	63
2.4.2	Exportaciones mundiales de arveja China	68

2.5	Competencia Indirecta	71
2.6	Producción Nacional	72
2.6.1	Estudio de Producción	72
2.6.2	Capacidad de Producción	73
2.6.3	Forma de Producción	76
2.6.4	Precio de venta	77
2.6.5	Predisposición de la firma de un convenio con los proveedores	80
2.7	Proveedores	82
2.7.1	Empresa Proveedora SURPACK	82
2.7.2	Otros Proveedores	84
CAPÍTULO III.- EXPORTACIÓN		
3	Exportación a consumo de espárrago y arveja china	85
3.1	Negociación	85
3.1.1	Negociación de cantidad y precio	85
3.1.2	Negociación del INCOTERM	85
3.1.3	Negociación de la forma de pago	86
3.2	Registro Único de Contribuyentes	86
3.2.1	Personas Naturales	86
3.2.2	Personas Jurídicas	87
3.3	Documentación para la exportación	89
3.3.1	Factura Comercial	89
3.3.2	Packing list	91
3.3.3	Régimen 15	91
3.3.4	Guía aérea	94
3.3.5	Manifiesto electrónico	95
3.3.6	Certificado de origen	96
3.3.7	Los demás exigibles	107
3.4	Intercambio electrónico de datos	109
3.5	Declaración aduanera	110
3.6	Documentos de soporte	113
CAPÍTULO IV.- LOGÍSTICA		
4	Proceso Logístico	115
4.1	Acopio	115

4.1.1	Acopio de Espárrago	115
4.1.2	Acopio de Arveja China	123
4.2	Proceso logístico de exportación a consumo	130
4.2.1	Registro como exportador ante el SENA	130
4.2.2	Negociación FOB	137
4.2.3	Elección de la agencia de carga	138
4.2.4	Elección del medio de transporte	145
4.2.5	Elección del agente de aduana	150
4.2.6	Flujograma de exportación a consumo	154
CAPÍTULO V.- MARKETING		
5	Marketing y Comercialización	157
5.1	Marketing Estratégico	157
5.1.1	Giro del negocio	157
5.1.2	Objetivos estratégicos	159
5.1.3	Estrategias de la empresa	160
5.2	Marketing Operacional	168
5.2.1	Imagen Corporativa	168
5.2.2	Portafolio de Productos	175
5.2.3	Empaque	178
5.2.4	Comunicación	181
5.2.5	Relaciones Públicas	183
5.2.6	Publicidad	184
5.2.7	Canales de Distribución	185
CAPÍTULO VI.- FINANCIERO		
6	Estudio Financiero	186
6.1	Estado de Situación Inicial	186
6.2	Estructura de Financiamiento	188
6.3	Tabla de Amortización	189
6.4	Inversión Inicial	190
6.4.1	Activos Fijos	190
6.4.2	Activos Diferidos	192
6.5	Costos y Gastos	192
6.6	Costos Fijos y variables	196

6.7	Ingresos	197
6.8	Punto de equilibrio	198
6.9	Flujo de caja estacional (Anual)	202
6.10	Flujo de caja (Mensual)	205
6.11	Flujo Anual	208
6.12	Estado de Resultados	210
6.13	Evaluación Financiera	211
6.13.1	Valor actual neto	211
6.13.2	Tasa interna de retorno	212
6.13.3	Período real de recuperación de la inversión. (PRRI)	213
6.13.4	Relación Beneficio / Costo	215
6.13.5	Solvencia	216
6.13.6	Rentabilidad sobre ingreso	216
6.13.7	Rentabilidad sobre inversión	217
6.13.7	Rendimiento sobre inversión	217
CAPÍTULO VII		
7	Conclusiones y Recomendaciones	218
7.1	Conclusiones	218
7.2	Recomendaciones	219
	Anexos	221
IV	Bibliografía	266

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. 1	Exportaciones de la empresa.- expresados en Kilos y valor FOB	39
Tabla 1. 2	Ficha técnica del espárrago	44
Tabla 1. 3	Ficha técnica de arveja china	45
Tabla 2. 1	Información de Madrid	47
Tabla 2. 2	Demanda Estacional	56
Tabla 2. 3	Datos de exportaciones ecuatorianas de espárrago	57
Tabla 2. 4	Datos de importaciones ecuatorianas de espárrago	58
Tabla 2. 5	Lista de los mercados importadores de espárrago ecuatoriano	59
Tabla 2. 6	Datos de exportaciones ecuatorianas de arveja china	61
Tabla 2. 7	Datos de exportaciones mundiales de espárrago	63
Tabla 2. 8	Datos de los principales países exportadores	64
Tabla 2. 9	Datos de importaciones mundiales de espárrago	66
Tabla 2. 10	Datos de los principales países importadores de espárrago	67
Tabla 2. 11	Datos de los principales países exportadores de arveja china	68
Tabla 2. 12	Datos de los principales países importadores de arveja china	70
Tabla 2. 13	Tierras con uso agropecuario	72
Tabla 2. 14	Capacidad de producción de espárrago por hectárea	74
Tabla 2. 15	Capacidad de producción de arveja china por hectárea	76
Tabla 2. 16	Precio del Espárrago por kilo	78
Tabla 2. 17	Precios por kilo de arveja china	80
Tabla 2. 18	Varios proveedores de D&C	84
Tabla 4. 1	Propiedades Nutricionales por 100gr. de Espárrago	116
Tabla 4. 2	Información nutricional de la arveja china	124
Tabla 4. 3	Reglamento general para el etiquetado de productos	130
Tabla 5. 1	Propuesta para el medio de comunicación	184
Tabla 6. 1	Estado de situación inicial	187
Tabla 6. 2	Estructura de Financiamiento	188
Tabla 6. 3	Crédito	188
Tabla 6. 4	Tabla de Amortización	189
Tabla 6. 5	Activos Fijos tangibles	190
Tabla 6. 6	Detalle de muebles y enseres	190

Tabla 6. 7	Detalle de equipos de computación	191
Tabla 6. 8	Detalle de maquinaria y equipos	191
Tabla 6. 9	Activos Fijos intangibles	192
Tabla 6. 10	Materia prima	192
Tabla 6. 11	Mano de obra utilizada para el empaque del espárrago y arveja china	193
Tabla 6. 12	Detalle de costos directos para el empaque del espárrago y de la arveja china	193
Tabla 6. 13	Gastos Administrativos	194
Tabla 6. 14	Gastos de ventas	195
Tabla 6. 15	Gastos publicidad	195
Tabla 6. 16	Gastos de exportación	195
Tabla 6. 17	Costos fijos para el espárrago	196
Tabla 6. 18	Costos fijos para la arveja china	196
Tabla 6. 19	Costos variables para el espárrago	197
Tabla 6. 20	Costos variables para la arveja china	197
Tabla 6. 21	Ingresos por la venta de espárrago y arveja china	198
Tabla 6. 22	Punto de equilibrio por los dos productos en dólares primer año	199
Tabla 6. 23	Punto de equilibrio por los dos productos en unidades primer año	199
Tabla 6. 24	Punto de equilibrio del espárrago	200
Tabla 6. 25	Punto de equilibrio de la arveja china	201
Tabla 6. 26	Flujo de caja estacional (anual) Espárrago	203
Tabla 6. 27	Flujo de caja estacional (anual) Arveja China	204
Tabla 6. 28	Flujo de caja mensual (Primer año)	206
Tabla 6. 29	Flujo de caja mensual (Segundo año)	207
Tabla 6. 30	Flujo de caja anual	209
Tabla 6. 31	Estado de Resultados del primer año	210
Tabla 6. 32	Cálculo del VAN y TIR	213
Tabla 6. 33	Relación Beneficio / Costo	215
Tabla 6. 34	Solvencia	216
Tabla 6. 35	Rentabilidad sobre ingreso	216
Tabla 6. 36	Rentabilidad sobre inversión	217
Tabla 6. 37	Rendimiento sobre la inversión	217

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. 1	Variables de la investigación	31
Cuadro 1. 2	Organigrama Estructural	37
Cuadro 1. 3	Organigrama Funcional	38
Cuadro 1. 4	Exportaciones en kilos de la empresa D&C	40
Cuadro 1. 5	Exportaciones en FOB de la empresa D&C	40
Cuadro 2. 1	Evolución de la exportación de espárragos	57
Cuadro 2. 2	Proyección de demanda de espárrago	58
Cuadro 2. 3	Destinos de las exportaciones ecuatorianas de espárrago	60
Cuadro 2. 4	Matriz BCG porcentajes de participación de los países importadores de espárrago de Ecuador	60
Cuadro 2. 5	Evolución de las exportaciones ecuatorianas de arveja china	62
Cuadro 2. 6	Proyección de la demanda de arveja china	62
Cuadro 2. 7	Evolución de las exportaciones mundiales de espárrago	63
Cuadro 2. 8	Principales países exportadores de espárragos	65
Cuadro 2. 9	Matriz BCG de porcentajes de participación en exportaciones de espárrago	65
Cuadro 2. 10	Evolución de las importaciones mundiales de espárrago	66
Cuadro 2. 11	Principales países importadores de espárragos	67
Cuadro 2. 12	Principales países exportadores de arveja china	69
Cuadro 2. 13	Matriz BCG de porcentajes de participación en exportaciones de arveja china	69
Cuadro 2. 14	Principales países importadores de arveja china	71
Cuadro 2. 15	Capacidad de producción de espárrago por hectárea	75
Cuadro 2. 16	Capacidad de producción de arveja china por hectárea	76
Cuadro 2. 17	Precio del espárrago por kilo	78
Cuadro 4. 1	Flujograma de Exportación a Consumo (Régimen 40)	154
Cuadro 4. 2	Flujograma de proceso de exportación	156
Cuadro 5. 1	Diagrama de Gantt	167
Cuadro 5. 2	Canales de distribución	185

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. 1	Proceso de empaque de espárrago para exportación	43
Gráfico 2. 1	Calendario de Importaciones de García Mateo & Asociados	54
Gráfico 2. 2	Espárrago, arveja china y sus sustitutos	71
Gráfico 2. 3	Espárrago listo para la venta en los supermercados	79
Gráfico 2. 4	Logotipo de la empresa SURPACK	82
Gráfico 2. 5	Cajas elaboradas por Surpack	83
Gráfico 3. 1	Negociación	85
Gráfico 3. 2	Incoterm	85
Gráfico 3. 3	Forma de pago	86
Gráfico 3. 4	Página principal MIPRO	99
Gráfico 3. 5	Ícono para ingresar a registrarse en el MIPRO	99
Gráfico 3. 6	Registro de usuario y contraseña del MIPRO	100
Gráfico 3. 7	Registro de datos del exportador en la página del MIPRO	100
Gráfico 3. 8	Registro de partida del producto a exportarse en el MIPRO	101
Gráfico 3. 9	Registro del usuario y contraseña para llenar el Certificado de Origen en la página del MIPRO	101
Gráfico 3. 10	Página para seleccionar el tipo de certificado	102
Gráfico 3. 11	Información para Certificado SPG	103
Gráfico 3. 12	Lista de productos para el Certificado SPG	104
Gráfico 3. 13	Información complementaria para el Certificado SPG	105
Gráfico 3. 14	Estado del Certificado SPG	106
Gráfico 4. 1	Espárrago	116
Gráfico 4. 2	Fotografías del espárrago en su transportación	117
Gráfico 4. 3	Fotografía de espárragos en gavetas	118
Gráfico 4. 4	Fotografía del proceso de empaque del espárrago	119
Gráfico 4. 5	Fotografía de los instrumentos para el empaque del espárrago	120
Gráfico 4. 6	Fotografía de Hidrocooler	121
Gráfico 4. 7	Fotografía de espárrago empacado	122
Gráfico 4. 8	Arveja china en el arroz chino	123
Gráfico 4. 9	Cultivo de arveja china	125
Gráfico 4. 10	Fotografías del transporte del producto	126
Gráfico 4. 11	Procesos de enfriamiento	126

Gráfico 4. 12	Fotografía de arveja china	128
Gráfico 4. 13	Proceso del corte y pesaje de la arveja	128
Gráfico 4. 14	Empaque de la arveja china	129
Gráfico 4. 15	Página WEB del Servicio de Rentas Internas	131
Gráfico 4. 16	Consulta de Estado Tributario	132
Gráfico 4. 17	Detalle de Estado tributario	132
Gráfico 4. 18	Página WEB del SENA	133
Gráfico 4. 19	Registro de datos del exportador en la página del SRI	134
Gráfico 4. 20	Solicitud para reinicio de clave	136
Gráfico 4. 21	Detalle de INCOTERMS	137
Gráfico 4. 22	Fotografía de Fresh Logistic Agencia de carga	138
Gráfico 4. 23	Infraestructura de Fresh Logistic	139
Gráfico 4. 24	Embalajes	140
Gráfico 4. 25	Paletización	141
Gráfico 4. 26	LANCHILE	146
Gráfico 4. 27	Aviones de LANCHILE	150
Gráfico 4. 28	Logotipo de Asamh	151
Gráfico 4. 29	Presentación de Asamh	151
Gráfico 5. 1	Cajas de madera	161
Gráfico 5. 2	Plástico Corrugado	161
Gráfico 5. 3	Plásticos retornables (Apool o IFCO)	162
Gráfico 5. 4	Papel Bióxido	162
Gráfico 5. 5	Esponja	162
Gráfico 5. 6	Empaque de Arveja china en cajas de cartón y bandejas de plástico	163
Gráfico 5. 7	Empaque de Arveja china en cajas de plástico corrugado y clamshells	163
Gráfico 5. 8	Estructura del logotipo de D&C	169
Gráfico 5. 9	Logotipo de la empresa D&C	169
Gráfico 5. 10	Diferentes tamaños para el logotipo de D&C	170
Gráfico 5. 11	Logotipo de D&C sin la tipología	170
Gráfico 5. 12	Aplicación de blanco y negro en el logotipo	171
Gráfico 5. 13	Fondos con colores diferentes a los colores corporativos	171

Gráfico 5. 14	Colores Invertidos	172
Gráfico 5. 15	Colores Naranja y Verde como fondos	172
Gráfico 5. 16	Hoja membretada	173
Gráfico 5. 17	Tarjeta de presentación	174
Gráfico 5. 18	Cubres para empaque de espárrago	178
Gráfico 5. 19	Bunches de espárrago forrados con cubres	178
Gráfico 5. 20	Modelo de la caja de plástico corrugado para espárrago	179
Gráfico 5. 21	Etiquetas con la descripción del calibre de los espárragos	180
Gráfico 5. 22	Etiqueta con el código de barras	180
Gráfico 5. 23	Modelo de la caja de plástico corrugado para Arveja China	181
Gráfico 5. 24	Diseño para la página WEB de la empresa D&C Exportaciones e Importaciones	185

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1	Certificado de Origen	222
Anexo 2	Certificado Fitosanitario	223
Anexo 3	Conocimiento de embarque (Guía Aérea)	224
Anexo 4	Conocimiento de embarque (Guía Aérea certificada)	225
Anexo 5	Contrato de compra venta de espárrago y arveja china	226
Anexo 6	Datos importantes para llenar el Certificado Fitosanitario	227
Anexo 7	Declaración Aduanera (Régimen 15)	230
Anexo 8	Declaración aduanera (Régimen 40)	233
Anexo 9	Endoso de Seguridad	235
Anexo 10	Escrituras de la empresa D&C Exportaciones e Importaciones CÍA. LTDA.	236
Anexo 11	Factura comercial	255
Anexo 12	Formato de Certificado de Origen	256
Anexo 13	Formato de Certificado Fitosanitario	257
Anexo 14	Formulario de solicitud de registro de Comercializador – Exportador	258
Anexo 15	Formulario para registrar a los proveedores de espárrago y de arveja china	259
Anexo 16	Manifiesto electrónico	260
Anexo 17	Packing list	261
Anexo 18	Packing list por pallets	262
Anexo 19	Pre corte de guía	263
Anexo 20	RUC de la empresa D&C Exportaciones e Importaciones CÍA. LTDA.	264

RESUMEN

Mediante el presente trabajo práctico de grado se pretende dar a conocer el proceso de exportación de espárrago y arveja china mediante el acopio en la empresa “Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.

Para lo cual se realizó un análisis de los antecedentes de la empresa y cifras históricas de importación y exportación a nivel nacional e internacional, según la Subpartida arancelaria de cada producto, con el fin de determinar la competencia, los potenciales países importadores y si existe alguna preferencia arancelaria que beneficie a nuestro país.

“Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda., posee un vínculo estratégico con “García Mateo & Asociados” que es un demandante potencial de productos vegetales y frutas para la venta masiva en Madrid España, lo que nos permite tener un mayor nivel de competitividad frente a otros exportadores.

El proceso inicia con la recolección desde terrenos ubicados en Salinas de Ibarra para el espárrago y en el caso de la arveja china en Lasso, una vez que el producto se encuentre en el centro de acopio, este se encargará de dar un proceso de frío, clasificación y empaque en cajas de plástico corrugado, a fin de preservar el buen estado del producto hasta el país de destino.

Para efectuar la exportación es necesario cumplir con el proceso de comercio exterior, en aplicación de la normativa legal vigente tanto en el país de origen como en el de destino, para lo cual se ha realizado el estudio de la documentación previa que se

requiere durante la compra y venta internacional, así como se ha ejecutado el análisis de los diferentes operadores económicos autorizados que intervienen durante este proceso.

Para definir estrategias de mercado y la factibilidad de exportación de estos productos a “García Mateo & Asociados” se ha analizado la inversión, costos y gastos en los que se incurre para dicha negociación.

SUMMARY

Through this practical work grade we explain the export asparagus and snow peas processes by consolidating them at "Davila & Curillo Export and Import" company.

In order to determine our competitors, what we had made, is an analysis of the company's background and statistics of Import and Export, local and overseas according with H.S. of each product, importing countries, and if exists any tariff preference that could benefit our country.

"Davila & Curillo Export and Import, has a strategic relationship with "Garcia Mateo & Associates" who is a potential wholesaler in Madrid Spain that sells fruits and vegetables, which allows us being more competitive against other exporters.

The process, starts with the collection from land. For the asparagus, the collection is done in Salinas de Ibarra a town which is located at the north of Ecuador, and for the snow peas, the collection is done in Lasso, a town located at the south of Ecuador. Once the product is consolidated at the warehouse, its responsibility is to do the pre-cooling, classification, and re-packing of both products.

In order to do the export of the both products, we have to follow up with the export customs and legal procedures in both countries, Spain and Ecuador, for which we have done a research of what documentation, Freight Forwarders, internal transportation, Customs Agent and so on, is needed to sale both products.

To define market strategies, we had analyze the investment, costs and expenses for exporting these products to "Garcia Mateo & Associates" in order to determine if it can be a good business or not.

Introducción.- La concentración de la producción de espárrago y de la arveja china se lo realizará a través de las asociaciones de productores ubicados en Ibarra y Lasso respectivamente; una vez que se cuente con los productos, estos serán transportados hacia el centro de acopio de la Ciudad de Quito, lugar en el cual se procederá a su clasificación y empaque en las cajas de plástico corrugado, estas cajas tendrán la función de mantener el producto protegido hasta el país de destino cumpliendo con los requerimientos del cliente.

Complementariamente, se hace necesario el capacitar a los agricultores a fin de lograr mayores controles en la cosecha y pos cosecha para obtener un producto uniforme y de calidad, esta capacitación permitirá que la producción sea orientada a generar productos en mayor cantidad y de mejor calidad de igual manera el desarrollo de la producción estará orientado hacia la generación de productos totalmente orgánicos.

El país de destino de la oferta de espárrago y arveja china inicialmente es Madrid - España que tiene una población interesada en mejorar sus hábitos alimenticios, la misma que podría variar de acuerdo a los resultados que arrojen los estudios de mercado que se van a ejecutar.

Planteamiento del problema.- La escasa oferta exportable de productos no tradicionales se ocasiona principalmente por la baja producción, la capacidad limitada para exportar o por no disponer de información sobre mercados tomando en cuenta que el ingreso de un producto a un nuevo mercado no puede hacerse sin

información previa, como también la ausencia de tecnología y el deficiente control de calidad de los productos lo cual limita la competitividad en mercados internacionales.

Otro motivo que se presenta es la insuficiencia de capital de trabajo, debido a la falta de estímulos a la actividad productiva y a la inversión que han producido un incremento de desempleo y subempleo en el Ecuador.

En la actualidad la mayoría de las exportaciones se concentran en productos tradicionales como son: banano, café, cacao, camarón, flores, artesanías y petróleo, lo cual en mucho de los casos se encuentra bajo la voluntad de monopolios y políticas comerciales externas, esto demuestra la escasa diversificación de la oferta exportable de nuestro país.

Los productos objeto del presente estudio deben cumplir con normas sanitarias y de calidad, esto exige mucho más que el proceso de exportación sea riguroso a fin de evitar incrementos en los costos de producción y permitan la ejecución de nuevas inversiones.

Justificación.- La creación del centro de acopio del espárrago y de la arveja china permitirá acumular gran cantidad de estos productos de tal manera que esto facilite la capacidad de exportación de la empresa Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda., al mercado de Madrid-España.; a esto se suma las características alimenticias de estos productos las mismas que inclusive están consideradas dentro de los elementos que previenen enfermedades como Cáncer

ocasionados por comidas carentes de vitaminas; el caso de la arveja china tiene un alto contenido de vitaminas y aminoácidos.

Mediante esta iniciativa se podrá impulsar la exportación de productos no tradicionales, que en la actualidad tienen un bajo consumo a nivel nacional y que sin embargo en el mercado europeo es altamente cotizado.

El exportar hacia España permite hacer uso de las ventajas que se tiene a través de las Preferencias Arancelarias como las que se mantienen con la Comunidad Económica Europea como el SPG PLUS. Los países andinos se benefician de un régimen especial para el desarrollo sostenible que se lo conoce como SPG “PLUS”, siempre que se cumplan con las convenciones internacionales sobre derechos humanos y laborales, convenios relacionados con la gobernabilidad y la protección del medio ambiente.

Objetivos.-

Objetivo General.- Realizar el proceso de exportación de espárrago y arveja china hacia Madrid España mediante el centro de acopio, de la empresa Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.

Objetivos Específicos.-

- Determinar los antecedentes de la empresa Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.; así como también de la producción y exportación de espárragos y arveja china a nivel nacional e internacional.
- Realizar un estudio de mercado de la competencia internacional y del sector
- Analizar a los consumidores mediante la elaboración del estudio de demanda

- Analizar los requisitos arancelarios y para arancelarios de la mercancía de exportación.
- Diseñar el proceso de exportación.
- Fijar objetivos estratégicos para la ampliación del mercado así como para el reconocimiento de la marca en los países europeos, iniciando con la ciudad de Madrid.
- Analizar la situación financiera del proceso de importación y exportación.

Antecedentes.- El Ecuador tiene una riqueza potencial de recursos naturales, abundancia de agua, suelo rico en minerales y nutrientes necesarios para el crecimiento, desarrollo y producción que ayudan a una adecuada explotación agropecuaria.

Conscientes de esta realidad el Ecuador ha profundizado en los últimos años sus esfuerzos para desarrollar nuevos esquemas de comercio e integración; además el Ecuador es un país diverso en la producción y por lo tanto puede generar una gama variada de productos agrícolas y agroindustriales, en este entorno. Por tal razón es necesario mejorar la productividad de los cultivos, a fin de poder competir con los países vecinos sudamericanos en el mercado internacional.

Se observa que en la década de 1997 a 2007, se ha incrementado la superficie y producción de los cultivos tradicionales y no tradicionales con potencial de exportación con alternativas agroindustrial, biocombustibles, orgánicos, que permiten en parte satisfacer las necesidades de los mercados nacional e internacional con la producción de: flores, brócoli, espárrago, piña, mango, palmito, palma africana, yuca, arveja china, babaco, guanábana, frambuesa, granadilla, habas, higos, jengibre,

pitahaya, tuna, taxo, tomate de árbol, tomate riñón, uvilla; si se incrementan tres nuevos tipos de hortalizas para la exportación por año, se ocuparía anualmente una superficie cultivada de 15.000 nuevas hectáreas por año, lo que generaría 30.000 nuevos empleos y más de 100 millones de dólares de inversión en el mediano plazo. Actualmente se exportan desde Ecuador a los EEUU más de 17 millones de dólares anuales en hortalizas.¹

Espárrago.- Es una hortaliza originaria de Europa y área del Mediterráneo, la cual se utiliza para el consumo, el brote tierno denominado "turión". Se utiliza frecuentemente en preparaciones especiales de "alta cocina" y es una fuente primordial de compuestos que contribuyen a una adecuada circulación sanguínea. Es una de las hortalizas que ha alcanzado mayor desarrollo, principalmente en el estado fresco - refrigerado.

La producción mundial de espárragos es una actividad con un creciente auge, especialmente por ser un producto con un nivel preferencial en el mercado internacional.

El Ecuador produce espárrago durante todo el año y cuenta con zonas agro ecológicas apropiadas para el cultivo. Gracias a su valor nutritivo e ideal para las dietas, tiene un bajo porcentaje de sodio y alto contenido de hierro y vitaminas A y C.

De acuerdo a las cifras históricas del Banco Central del Ecuador en el período 2004 al 2009; las exportaciones de espárrago tuvieron un crecimiento en el año 2006; donde

• ¹ www.incca.gov.ec

alcanzaron exportaciones de 803,43 toneladas; mientras que en los siguientes años se disminuyeron a 300 y 400 toneladas por año. Esto se debe a la falta de inversión y capacitación de los agricultores.

Arveja China.- La arveja es una leguminosa que se cultiva en casi todo el mundo, aunque está más adaptada a climas templados, frío y húmedo. Como planta cultivada es muy antigua y se emplea en la alimentación humana y animal.

La producción en el Ecuador se divide en cosecha en seco que ocupa una superficie de 12.696 ha, de las cuales el 38% corresponde a la provincia de Bolívar ocupando el primer lugar y la cosecha en tierno con 12.206 ha, en el primer lugar la provincia de Chimborazo con el 26% y la provincia Bolívar en el quinto lugar con el 10% (MAG, 1995).

Actualmente los requerimientos de mercado exigen cultivos aptos para la agroindustria y de preferencia de productos sanos, libres de residuos de pesticidas, que garanticen la seguridad alimentaria. El crecimiento de la producción de arveja en el Ecuador y en el mundo va acompañado por un incremento en el uso inseguro de fertilizantes químicos y plaguicidas agrícolas, lo que pone en riesgo la sostenibilidad del sector agrícola y la seguridad alimentaria de nuestro país.

Fundamentación teórica.- El desarrollo del comercio internacional, la informática, las telecomunicaciones, los nuevos sistemas de transporte y las legislaciones nos permiten tratar con diferentes entes internacionales por lo cual es

importante conocer a las empresas y la calidad de productos ofertados y demandados. También debemos tener un conocimiento de las fortalezas que tiene nuestro país en cuanto a las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales, que se pueden producir por la diversidad de clima y suelo, lo que facilita la producción.

Las cifras comerciales en referencia a las exportaciones de espárrago han disminuido; y esto se debe a que la población ecuatoriana se ha dedicado únicamente a la exportación de productos tradicionales, así surge la necesidad de incentivar al sector productivo con el objeto de lograr la apertura de mercados con productos llamativos que son altamente apetecidos por su valor nutritivo.

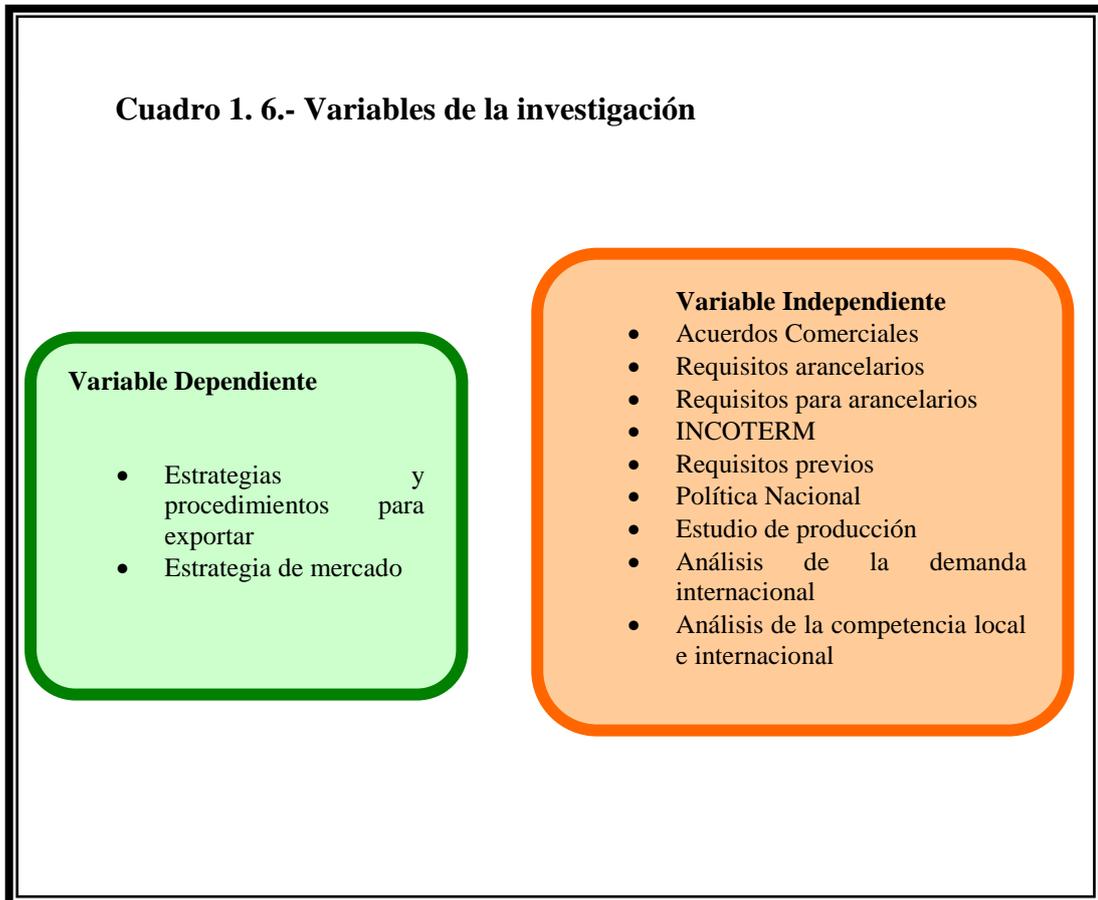
El desarrollo del presente estudio conlleva a la investigación de muchos términos que son de gran importancia y que se manejan a medida que se vaya investigando el proyecto, esto facilitará un mayor entendimiento del léxico de comercio exterior que se utiliza a nivel internacional y de los términos de negociación internacional. Entre las variables que se utilizarán podemos citar las siguientes:

- Aduana
- Aforo
- Almacenamiento temporal
- Canal de distribución
- Carga y descarga
- Consumo
- Convenios
- Convenio SPG-PLUS

- DAU
- DAV
- Demanda
- Delitos aduaneros
- Empaque
- Envase
- Exportación a consumo
- Fecha de llegada
- FOB
- INCOTERMS
- Lista de empaque
- Manifiesto de carga
- Marca
- Mercado
- Obligación tributaria aduanera
- Orden de embarque
- País de origen
- Pérdida o destrucción de mercancías
- Portafolio de productos
- Posición arancelaria
- Precio
- Productos sustitutos
- Promoción
- Puerto de embarque

- Refrendo
- Territorio aduanero

Fundamentación Operativa.-



Fuente: Investigación
Elaborado por: Las autoras

Metodología de la Investigación.-

Métodos.- La investigación del presente tema se llevará a cabo a través del método deductivo que consiste en ir de lo general a lo particular; por tal razón se procederá con información del giro de negocio e histórica de la empresa para identificar las áreas críticas y la factibilidad de incrementar un nuevo producto en su portafolio, posteriormente a ello centrar el estudio del proyecto en los procesos seleccionados los

cuales serán evaluados a través del método analítico con el fin de optimizar recursos y disminuir tiempo improductivo.

Además se utilizará el método inductivo; por medio del cual se pretende analizar la demanda que estos productos tienen a nivel internacional; investigando el comportamiento del mercado meta a fin de conocer sus preferencias y de esta forma obtener conclusiones que ayuden a la toma de decisiones para el cambio de la empresa.

Para la selección del producto a ser exportado se deberá utilizar el método de observación; clasificando los sectores que convienen para la obtención de un producto de calidad.

Técnicas e instrumentos de recolección de información:

- **Deductivo.-** Realizando un análisis de datos secundarios. Para una mejor estructuración del método deductivo se aplicará el siguiente proceso:
 - Aplicación: Analizar las exportaciones que realiza D&C; los gastos en los que incurren en la negociación; para conocer las partes críticas que deben ser reforzadas en el caso del espárrago; y el proceso que debe seguir la exportación de la arveja china. Se analizarán fichas e informes de la compañía.
 - Comprensión: Buscaremos información que nos ayude a entender las ventajas, desventaja de exportar estos producto al mercado demandante.

- **Inductivo.-** Es un proceso analítico-sintético. Para una mejor estructuración del procedimiento del método inductivo se aplicará los siguientes pasos:
 - o Observación: Verificar por medio de datos existentes con qué frecuencia se han realizado exportaciones de estos productos.

Técnicas de tratamiento de información.- La información que se deberá analizar para realizar el presente proyecto se obtendrá de fuentes primarias mediante la investigación directa hacia el cliente que es García Mateo & Asociados, así como también a los productores que se dedican a la siembra y cosecha de los productos a exportarse; además se analizará datos secundarios como es la información de exportaciones desde Ecuador al mundo, el comportamiento de los demás países en cuanto a la oferta de estos productos hacia Madrid y la demanda del mercado meta, toda esta información se recogerá y analizará mediante la utilización de técnicas cuantitativas bajo criterios estadísticos en función a variables y técnicas cualitativas.

CAPÍTULO I.-ANTECEDENTES

1 Antecedentes del centro de acopio Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.

1.1 Breve historia de Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.- La empresa Dávila y Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda., se constituyó en la Ciudad de Quito el 07 de abril de 1997; el tipo de empresa es de Responsabilidad Limitada, cuya actividad principal es la exportación de productos agrícolas principalmente el espárrago.

Estados Unidos y España son los principales compradores, ciudades como Miami, New York, los Ángeles y Madrid forman parte del mercado de la empresa. Desde su creación la empresa ha ido creciendo en su infraestructura y en la actualidad posee oficinas propias:

- Oficinas completamente equipadas de acuerdo a las necesidades actuales,
- Equipos de frío,
- Bodega
- Equipos de oficina.
- En lo que se refiere al personal, cuenta con un grupo humano totalmente capacitado.

1.2 Base de la Constitución de Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.- Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones es una compañía de responsabilidad limitada; constituida por tres socios que responden a sus obligaciones

sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen comercio bajo su denominación de compañía limitada.

Obedeciendo a la base legal que indica que la empresa debe tener un nombre que la identifique, que no sea común pero que a su vez indique la actividad de la empresa, la compañía ha creado su nombre en base a los apellidos de los socios y a la actividad económica a la que se dedica que es la de exportaciones e importaciones.

La empresa Dávila & Currillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.; de acuerdo a la Ley para la constitución de la compañía; podrá usar el nombre de la empresa en anuncios, membretes de cartas, circulantes, prospectos u otros documentos.

La empresa como compañía limitada:

- Tiene el capital representado por participaciones que podrán transferirse.
- Es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituirlos, no adquieren la calidad de comerciantes.
- Podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitida por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, segura, capitalización y ahorro.
- No podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

La compañía está registrada desde el 07 de abril de 1997; en el registro de escrituras públicas. Las actividades a las que la empresa se dedica; de acuerdo a lo estipulado en su escritura pública son:

- Exportación e Importación de bienes.
- El plazo que tiene la empresa para realizar las actividades; son cincuenta años a partir de la inscripción en el Registro Mercantil, este plazo puede variar de acuerdo a la actuación que tenga la empresa.
- El capital con el que inicio la empresa “Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda.”; fue de diez millones de sucres; el capital podrá ser aumentado según lo que acuerde la Junta General de socios.
- La totalidad del capital se encuentra representado en diez mil participaciones iguales, acumulativas e indivisibles de mil sucres, del valor de cada una, las que tienen el carácter de no negociable.

El aumento del capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo hará de diferentes maneras: numerario, en especies, por compensación de créditos de capitalización de reservas y/o utilidades, por capitalización de la reserva por revaloración del patrimonio realizado conforme a la Ley y a la Reglamentación pertinente o por los demás medios previstos en la Ley.

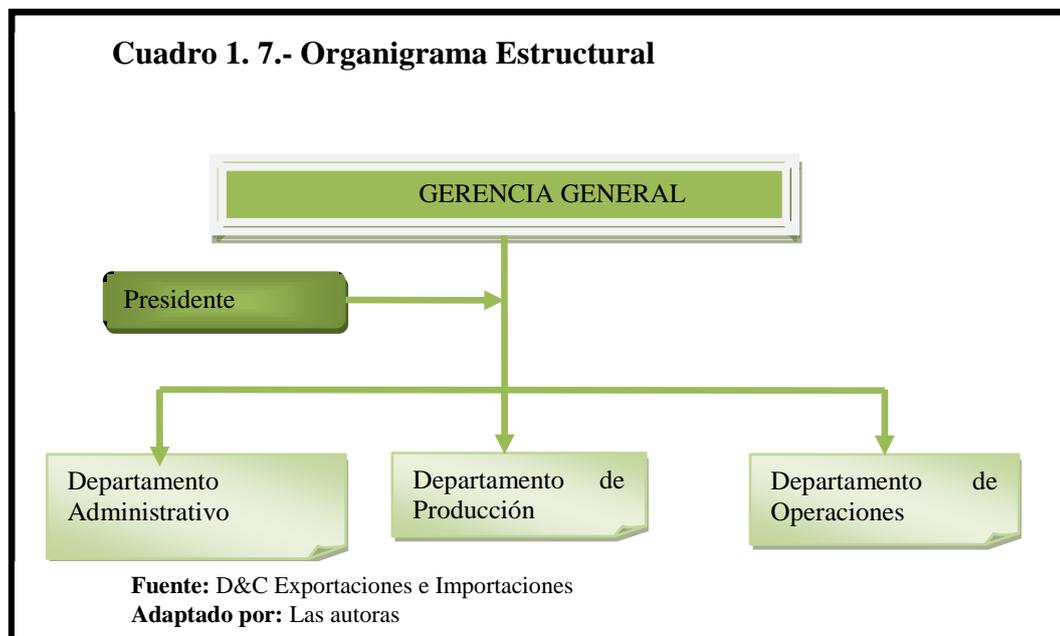
La reducción del capital se regirá por lo previsto en la Ley de Compañías y en ningún caso se tomará resoluciones encaminadas a reducir el capital social, si ello implicare la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas con las excepciones de ley² (*Ver Anexo N°10*)

² Escritura de la empresa Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones.

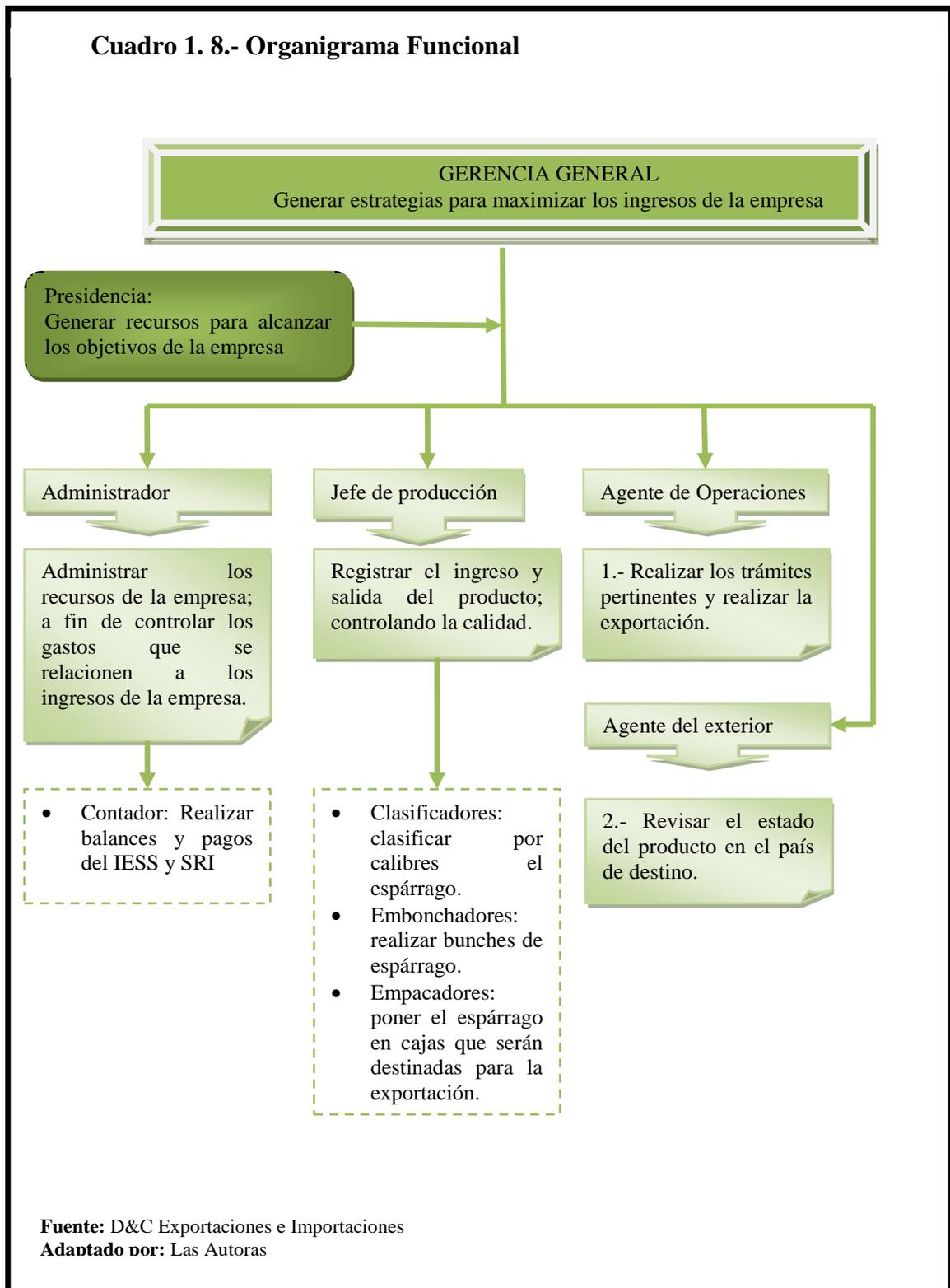
1.3 Organigrama.- La empresa cuenta con cierto juego de jerarquías y atribuciones asignadas a los miembros de la misma. La estructura organizativa de la empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella. La estructura orgánica de la empresa D&C está conformada por:

- Departamento Administrativo
- Departamento de Producción
- Departamento de Operaciones

1.3.1 Organigrama estructural.- Establece los departamentos que integran la empresa:



1.3.2 Organigrama funcional.- Este organigrama indica las unidades y sus relaciones, las principales funciones de los departamentos.



1.4 Cifras de ventas de la empresa

1.4.1 Cifras de ventas de espárrago.- Las exportaciones de la empresa en los cinco años que tomamos como muestra; en la tabla 1.1; podemos ver que las exportaciones han incrementado notablemente desde el período 2005-2009.

Tabla 1. 4.- Exportaciones de la empresa.- expresados en Kilos y valor FOB

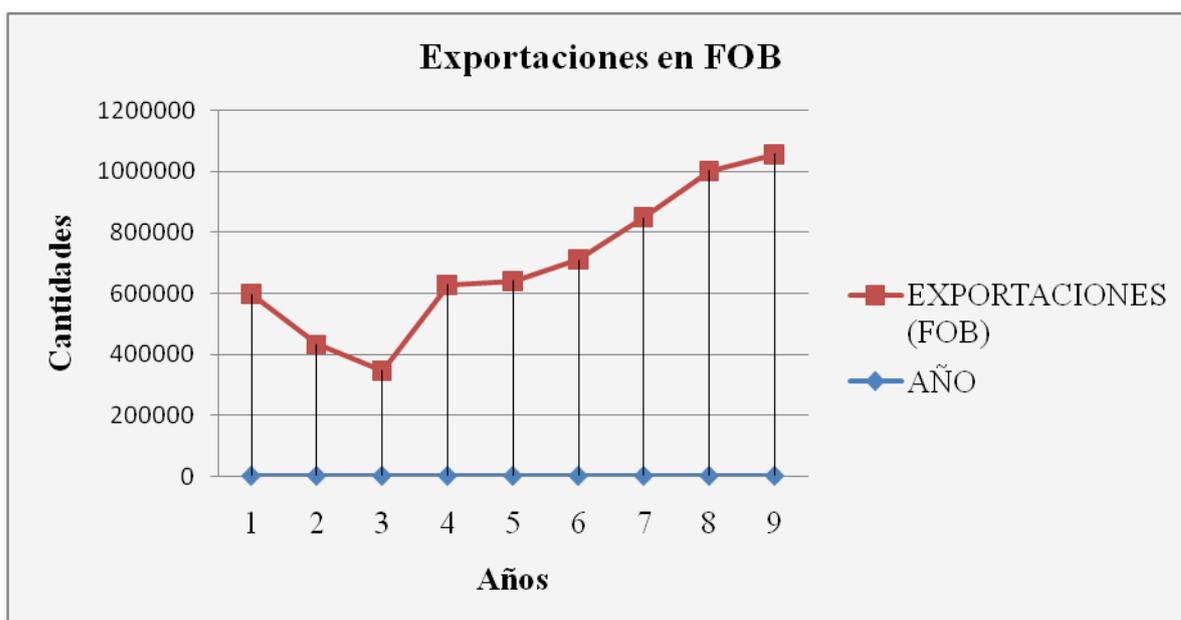
Exportaciones de la empresa Dávila & Curillo				
(Kilos y valor FOB)				
Subpartida Nandina	Descripción Nandina	Año	Exportaciones (kilos)	Exportaciones (FOB)
709200000	ESPÁRRAGOS	2001	297.600	595.200
		2002	215.550	431.100
		2003	172.000	344.000
		2004	298.250	626.325
		2005	303.750	637.875
		2006	337.500	708.750
		2007	403.270	846.867
		2008	454.440	999.768
		2009	479.145	1.054.119
TOTAL GENERAL:			1.336.855,00	2.900.754,00

Fuente: Datos de la empresa D&C
Adaptado por: **Las autoras**

Cuadro 1. 9.- Exportaciones en kilos de la empresa D&C

Fuente: Datos de la empresa D&C

Adaptado por: Las autoras

Cuadro 1. 10.- Exportaciones en FOB de la empresa D&C

Fuente: Datos de la empresa D&C

Adaptado por: Las autoras

1.4.2 Cifras de ventas de arveja china.- En cuanto a exportaciones de arveja china; la empresa todavía no ha emprendido sus exportaciones; es por esto que se realizará el estudio de capacidad de producción de los agricultores y de la demanda del cliente español que está interesado en realizar adquisición del producto.

1.5 Mercados de Origen y destino de los productos.-

Mercado de Origen: El espárrago es originario de las costas del Mediterráneo; las esparragueras son plantas perdurables que se adaptan a zonas templadas y tropicales.

Existen tres tipos de espárrago:

- **Espárrago verde, más pequeño y delgado, que crece en estado salvaje y cuya temporada es muy corta;** es importante mencionar que este tipo de espárrago es muy apetecido en Europa y Estados Unidos; pero como lo menciona el artículo resaltado con negrita; “la temporada es muy corta” por lo que el mercado Europeo y sobre todo España busca países productores que tengan este tipo de clima a fin de poder cubrir su demanda.
- Espárrago blanco, más grande y grueso, que se cultiva y es destinado al procesamiento (enlatado, congelado, deshidratado, encurtido); Este tipo de espárrago es producido en Europa
- Espárrago morado, muy apreciado en Italia.

Estos productos se han extendido para su cultivo desde la antigüedad primero por Egipto, Grecia e Italia. En España fueron los árabes quienes lo introdujeron en el siglo XIII. Las actuales variedades parece ser que tienen su procedencia en selecciones llevadas a cabo en Holanda en el siglo XVIII. Actualmente los principales países productores de espárragos a nivel mundial son China, Perú, Estados Unidos, Japón y México. En Europa, destacan como principales productores España, Alemania, Grecia, Francia e Italia que aportan entre todos una producción equivalente a la producida en China, principal productor mundial.³

³ <http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/esparragos.htm>

Mercado de Destino: Los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas de espárrago verde fresco han sido en orden de importancia: Estados Unidos, Venezuela, Holanda y Reino Unido. Otros destinos incluyen a países como Francia, Italia, Alemania, Suiza, España aunque en menor proporción que los mercados anteriormente mencionados.

Se debe indicar que en los últimos años; el porcentaje de exportaciones de los países como Venezuela, Holanda, Reino Unido, Francia, Italia, Alemania y Suiza ha disminuido; incrementando el porcentaje de exportaciones a España.

En cuanto a las perspectivas de exportación del Ecuador, dada la estacionalidad de la producción se estima que las exportaciones hacia el mercado español pueden crecer tanto por el crecimiento en la demanda española como en la habilidad de los exportadores de producto ecuatoriano para lograr una mayor participación en el mercado, lo cual a su vez podría facilitar el desarrollo del mercado nacional.

1.6 Recolección del producto.- La empresa D&C recolecta producto dos temporadas al año; la primera en los meses de diciembre a enero y la segunda en los meses de junio y julio. Durante los meses de temporada la empresa recibe el producto a diario en sus bodegas a fin de realizar un proceso cuidadoso y cumplir con los requerimientos del cliente; por lo que:

- Reciben y almacenan el producto en cuartos fríos
- Realizan el proceso de empaque del espárrago; cuidando la calidad del espárrago
- Palletizan el producto

- Llevan el producto a la aerolínea para su envío al extranjero.



Gráfico 1. 2.- Proceso de empaque de espárrago para exportación

1.7 Característica de los productos

1.7.1 Espárrago:

Tabla 1. 5.- Ficha técnica del espárrago

Nombre común	Espárrago 
Nombre científico:	Asparragus Officinalis L.
Familia:	Hierba, planta liliácea
Variedades en el Ecuador:	Blancas: Faribo hybrid del tipo blanco, híbridos 4c66, 4c72 verdes, 4c157f1, 4c157f2, jersey giant del tipo verde.
Origen:	Europa y área del Mediterráneo
Clima:	Sub-cálido templado
Suelo:	Suelos de textura franco arenoso, profundos, con buena aireación y drenaje, ricos en materia orgánica, PH 6,0-8,0
Temperatura ideal:	14 a 20 grados centígrados
Precipitación anual:	De 750 a 1.500 mm
Altitud:	De 1.600 a 3.000 metros sobre nivel del mar
Sistema de siembra:	Semilla, semilleros y viveros
Sitios de producción en el Ecuador:	Ibarra, Cotacachi, Salinas (Imbabura), Guayllabamba, Pomasqui, San Antonio de Pichincha.
Densidad por Hectárea:	De 15.000 a 20.000 plantas, por hectárea
Inicio de Cosecha:	De 24 a 30 meses partiendo de las coronas.
Kilogramos por Hectárea:	De 2.500 a 5.500
Estado Primario:	Tallo fresco
Ciclo Vegetativo:	Perenne 10 años
Zona cultivo ecológico:	Bosque seco montano bajo, estepa espinosa montano bajo.
Plagas y enfermedades:	Cien pies, arañita roja, gusano de tierra, trips, pulgón, roya, marchitez, cercospora.
Partida arancelaria:	0709. 20.00.00-3

Fuente: Investigación

Adaptado por: Las Autoras

1.7.2 Arveja China:

Tabla 1. 6.- Ficha técnica de arveja china

Nombre común	Arveja china, chícharo, guisante, snow peas, tirabeque. 
Nombre científico:	<i>Pisum sativum</i> L
Familia:	Hierba, planta liliácea
Variedades en el Ecuador:	Enana .Oregon pea pod, mammoth melting sugar. Son variedades para el aprovechamiento de las semillas tiernas, las vainas con semillas muy desarrolladas no son demandadas internacionalmente. Hay variedades denominadas chinas o snow peas, cuyas características es la de poder aprovecharse con todo y vaina en estado tierno.
Tipo biológico:	Planta pequeña leguminosa, trepadora, cuya semilla sirve de alimento.
Ciclo Vegetativo:	En la Sierra: 4-6 meses. En la Costa: 3-4 meses
Zona cultivo ecológico:	Matorral desértico tropical, bosque seco tropical, bosque seco pre-montano y montano bajo, bosque húmedo montano.
Tipo de Suelo:	Textura franco arenosa, franco-arcillo-arenosa, con buen contenido de materia orgánica y fácil drenaje. PH 6,0-7,0
Clima :	Templado
Temperatura:	15 a 18 grados centígrados
Precipitación Anual:	De 800 a 1.500 mm
Altitud:	De 1.800 a 2.500 metros sobre nivel del mar
Sistema de Siembra:	Se puede también sembrar en surcos dobles a 30 cm entre hileras y 60 entre camas, distanciando las plantas a 10cm
Sitios de Producción en el Ecuador:	Cotacachi, Quinche, Puembo, Lasso, Salcedo, Ambato, Guano, Biblián, Azogues, Gualaceo, Saraguro.
Densidad por Hectárea:	De 95.200-66.600 plantas / ha; de 100 a 120 libras de semilla
Principales Problemas Sanitarios:	Plagas: Cortadores, curso, gusano medidor, minador, gusano de la hoja, saltones y chinches, pulgones, gusano barrenador del brote, gusano barrenador de la vaina.
Partida arancelaria:	0708.10.00.00-5

Fuente: Investigación

Adaptado por: Las Autoras

1.8 Estrategia Comercial

- Incremento de la arveja china para la exportación.
- Implementación del marketing estratégico.

CAPITULO II.- INVESTIGACIÓN

2 Investigación de Mercados.-

2.1 Descripción de la ciudad Madrid.-

Tabla 2. 19.- Información de Madrid

Bandera	
Escudo	
Ubicación:	
País	 España
Com. Autónoma	 Madrid
Provincia	 Madrid
Altitud	655 msnm
Distancias	619 km a Barcelona 352 km a Valencia 532 km a Sevilla 325 km a Zaragoza 628 km a Lisboa
Superficie	605,77 km ²
Población	3.273.049 ha. (2010)
Gentilicio	madrileño/matritense

Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Madrid>

Adatado por: Las Autoras

Madrid es la capital de España y de la Comunidad de Madrid, es una comunidad autónoma uniprovincial. También conocida como la Villa y Corte, es la ciudad más grande y poblada del país, alcanzando oficialmente los 3.273.049, siendo por ello la tercera ciudad más poblada de la Unión Europea por detrás de Berlín y Londres.

Ubicación: La ciudad de Madrid se encuentra en la zona central de la Península Ibérica, a pocos kilómetros al norte del Cerro de los Ángeles, centro geográfico de ésta. Las coordenadas de la ciudad son 40°26'N 3°41'O / 40.433, -3.683 y su altura media sobre el nivel del mar es de 667 m, siendo así una de las capitales más altas de Europa.

2.1.1 Población habitacional.-

Natalidad: En los últimos cuatro años el número de nacimientos en la región se ha incrementado de forma continua. La tasa de natalidad se sitúa en 10,38 puntos, sufriendo también un incremento constante desde 2000.

Mortalidad: En 2004 se registraron 26.527 defunciones en la ciudad de Madrid, lo que supuso un incremento con respecto al año anterior, pero manteniéndose cifras más bajas que en los años 2000, 2001 y 2002. La tasa de mortalidad fue de 8,38 puntos, bastante inferior que en los cuatro años anteriores.

2.1.2 Tradición.- Las fiestas y tradiciones de la Comunidad de Madrid de mayor interés turístico, sociológico y cultural tienen una raíz preferentemente religiosa o taurina. Entre las de carácter religioso, destacan la Romería de la Virgen de Gracia, de San Lorenzo de El Escorial, y la Embarcación de la Virgen, de Fuentidueña de Tajo.

Entre los festejos taurinos:

- Los encierros de San Sebastián de los Reyes considerados los segundos más importantes de España.
- La feria de Chinchón se encuentran entre los más antiguos de la comunidad autónoma. En ambos casos, su origen se remonta al siglo XVI.

A lo largo del siglo XX, algunas localidades madrileñas han puesto en marcha actos festivos y/o culturales con un marcado componente histórico o literario. Aquí figuran las representaciones teatrales de Don Juan Tenorio (Alcalá de Henares) y las Ferias y Fiestas del Motín de Aranjuez. Similar carácter conmemorativo presenta el propio día de la Comunidad de Madrid.

2.1.3 Ingresos Per cápita.- La renta per cápita española alcanza los 23.874 € al aumentar un 1,8% respecto al ejercicio anterior. Este incremento, supone el menor crecimiento llevado a cabo en los últimos 12 años. Sin embargo, esta cifra está también muy por debajo del resto de Europa, que se sitúa ya en los 25.100 €, o lo que es lo mismo, 1.226 € menos, según datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Comunidades Autónomas con mayor renta per cápita

- País Vasco; 31.952 €
- Madrid; 30.998 €
- Navarra; 30.402 €
- Cataluña; 27.914 €

Comunidades Autónomas con menor renta per cápita

- Extremadura; 16.714 €
- Castilla La Mancha; 18.222 €

Con esta media, son 8 las Comunidades que superan la renta per cápita española. De las cuales, 7 de ellas, entre las que están, País Vasco, Madrid, Navarra, Cataluña, Aragón, Baleares y La Rioja se sitúan por encima de la media de la Unión Europea.

Gracias al estudio realizado por Eurostat se ha dado a conocer que el PIB por habitante de España en 2008 es un 3% más que el de la media europea. Nueve comunidades autónomas cuentan con un PIB por habitante en paridades de poder adquisitivo (PPA) igual o superior a los 27 estados de la Unión Europea.

Comunidades Autónomas que superan el PPA europeo

- País Vasco; 37 % superior.
- Madrid; 33%.
- Navarra; 31%.
- Cataluña; 20%

El PIB real per cápita en la Comunidad de Madrid fue un 33% superior a la media nacional de España y la Región se encuentra a la cabeza de las Comunidades Autónomas de España en términos de creación de riqueza, por delante de Navarra y Cataluña.

La Comunidad de Madrid a pesar de poseer aproximadamente sólo el 13% de la población española, gracias a su mayor nivel de creación de riqueza per cápita, representa más del 17% de la economía española, situándose como la segunda Comunidad que más aporta al PIB nacional.

El PIB por habitante de la Comunidad de Madrid continúa siendo el más elevado de todas las regiones españolas (25.742 euros por persona). Así, el PIB generado por cada madrileño es de promedio 6.105 euros mayoral del conjunto nacional.⁴

2.1.4 Escolaridad.- Se estima que hay unos 205.114 alumnos en educación infantil, 375.861 en educación primaria, unos 4.453 en Educación Especial, y en torno a 52.887 de Formación Profesional. El total de estudiantes no universitarios es superior al millón de alumnos, de los que unos 600.000 estudian en centros públicos, 260.000 en centros privados concertados y unos 150.000 en centros privados.

En los 21 distritos de la ciudad de Madrid hay 520 guarderías (98 públicas y 422 privadas), 242 colegios públicos de educación infantil y primaria, 106 institutos de educación secundaria, 309 colegios privados y 24 centros extranjeros.⁵

2.1.5 Transportes

Metro: Actualmente el Metro de Madrid es la segunda red de metro más extensa de Europa Occidental después de la de Londres. La Red de Metro de Madrid tiene una longitud de 281,780 km y comprende trece líneas. De ellas, discurren íntegramente por el municipio de Madrid nueve y el ramal, tres tienen parte de su trazado fuera del municipio y una discurre íntegramente por otros municipios.

Ferrocarril: La compañía pública de ferrocarriles (Renfe) opera en casi todas las líneas de tren españolas. Las estaciones de ferrocarril más importantes de Madrid son las de Atocha (oficialmente Puerta de Atocha), Chamartín y, para el transporte de

⁴ <http://www.madrid.org/iestadis/fijas/efemerides/cm050106.htm>

⁵ <http://www.madrid.org/cs/Satellite?c=Page&cid=1273687122273&idTema=1109265604873&language=es&pagename=ComunidadMadrid%2FEstructura&pid=1273078188154>

mercancías, la estación de clasificación de Vicálvaro, al este de la ciudad. Existe además una red de trenes de alta velocidad, actualmente en crecimiento, que parten de Madrid.

Autobuses: Existe una red de autobuses urbanos gestionada, como el resto de la red de transporte público, por el Consorcio de Transportes de Madrid y por la Empresa Municipal de Transportes de Madrid, que cuenta con más de 2.000 vehículos y 194 líneas.

Transporte aéreo: El principal aeropuerto de Madrid es el de Madrid-Barajas (IATA: MAD, OACI: LEMD), situado en el nordeste de la ciudad, a 12 kilómetros del centro.

2.2 Análisis la empresa García Mateo & Asociados

2.2.1 Cantidad Comprada.-

Espárrago: García Mateo & Asociados produce e importa por avión hasta Europa, más de 4.000.000 kilos de espárragos verdes frescos. Los tipos de presentación fundamentales son:

- Espárrago normal de 23 cm. de longitud, que se presenta en caja plana de 3,3 kg. con 8, 9 ó 10 manojos y con las marcas GM, TUCANO, CÓNDROR Y COLIBRÍ ANDINO.
- Espárrago normal de 23 cm. de longitud, que se presenta en caja piramidal de 5 kg. con 12 manojos, de 420 gr. cada uno.
- Espárrago denominamos Gourmet y con marca Caburé de 18 cm. de largo, todo el turión verde, en manojos de 250 gr. y con 20 manojos en cada caja de 5 kilos piramidal.

- Espárrago Tips de sólo 11 cm. de longitud, una absoluta delicia para el paladar. Presentado en cajitas de 1,200 kg. con 12 manojos de 100 gr. cada uno.⁶

Arveja China: Según la Organización de Agricultura y Alimentos (FAO) en el año 2006 la producción mundial de arveja china fue de 7'665.721 toneladas métricas. Del cual la variedad Oregón Sugar Pod II fue consumida por el 36%, los 6 principales países consumidores de esta variedad son:

- Francia 42%
- Inglaterra 16%
- Italia 11%
- Holanda 11%
- España 7%
- Bélgica 7%

El consumo mundial de arveja ha crecido en los últimos años con un ritmo promedio un 3% anual. García Mateo iniciará con sus importaciones de Arveja china (Snow peas, tirabeques); por lo que por el momento requiera 70.000 kilos anualmente. Esto a fin de introducir este producto en su mercado.

Se debe presentar el producto en cajas de 3 kilos, con las puntas cortadas o sin cortar según la demanda. Su frescura y buena elaboración deben ser garantizadas.

2.2.2 Frecuencia de Pedido.- La frecuencia de pedido de García Mateo del producto ecuatoriano es de dos o tres veces a la semana, durante los meses diciembre - enero y

⁶ http://www.gm-importexport.com/lg_esp/index2.html

junio - julio. Para la arveja china la frecuencia de envíos deberá ser de una a dos veces por semana en los meses de abril – mayo y agosto – septiembre.

Se debe considerar que García Mateo tiene una alta demanda, por lo que en caso de D&C tenga una mayor oferta no habría inconveniente en su venta.



Gráfico 2. 6.- Calendario de Importaciones de García Mateo & Asociados

2.2.3 Contrato.- La empresa García Mateo se compromete mediante un contrato con la empresa Dávila & Curillo Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda., a comprar la producción, proveyendo semillas y fertilizantes y otros insumos; asimismo ofrece asistencia técnica. Por su parte, la empresa D&C se compromete a entregar la producción a la empresa García Mateo & Asociados y a seguir las recomendaciones en lo que a prácticas agrícolas se refiere.

En términos de precios, mientras que las congeladoras usualmente ofrecen precios fijos por toda la temporada, la empresa García Mateo ofrece un precio mínimo de garantía, para luego seguir con los precios de mercado, lo que a su vez es consecuencia de los precios internacionales de los productos.

2.2.4 Términos de Negociación.- La empresa García Mateo realiza pagos en forma de anticipo al inicio de cada temporada con los que compromete a la empresa D&C a enviar la producción de espárrago y arveja china. Este anticipo será el pago del 30% del producto; y luego; ya en la temporada García Mateo deberá realizar transferencias semanalmente a fin de cubrir con los pagos por el flete; Prepaid por requerimiento del cliente; y además para cancelar un 7% del producto.

Al finalizar cada temporada se realizará una liquidación en la que se compare la cantidad de producto (en dólares) enviado por parte de la empresa D&C; con la cantidad de transferencias (en dólares); realizadas por la empresa García Mateo & Asociados.

2.2.5 Demanda Estacional.- García Mateo requiere el producto durante períodos determinados, a continuación se detalla la cantidad de espárrago que han demandado en los últimos tres años, y la proyección de oferta de arveja china que se dispondrá para exportación:

Tabla 2. 20.- Demanda Estacional

Espárrago								Arveja china		
Año	Total Producción 4 meses (kg)	Producción por mes (kg)						Año	Total Producción 4 meses (kg)	Producción por mes (kg)
2007	136.284	34.071						2.010	68.750	17.188
2008	153.601	38.400								
2009	161.951	40.488								
Período	Demanda Real (kg)			Demanda Media Estacional (kg)	Demanda Media Mensual (kg)	índice Estacional (kg)	Previsión 2010 (kg)	Período	Previsión 2010 (kg)	
	2007	2008	2009							
Enero	34.071	38.400	40.488	37.653	12551	3	39.159	Enero	0	
Febrero	0	0	0	0	12551	0	0	Febrero	0	
Marzo	0	0	0	0	12551	0	0	Marzo	0	
Abril	0	0	0	0	12551	0	0	Abril	17.188	
Mayo	0	0	0	0	12551	0	0	Mayo	17.188	
Junio	34.071	38.400	40.488	37.653	12551	3	39.159	Junio	0	
Julio	34.071	38.400	40.488	37.653	12551	3	39.159	Julio	0	
Agosto	0	0	0	0	12551	0	0	Agosto	17.188	
Septiembre	0	0	0	0	12551	0	0	Septiembre	17.188	
Octubre	0	0	0	0	12551	0	0	Octubre	0	
Noviembre	0	0	0	0	12551	0	0	Noviembre	0	
Diciembre	34.071	38.400	40.488	37.653	12551	3	39.159	Diciembre	0	
Total demanda Media Estacional				150.612						
Porcentaje de Incremento				4%						
Incremento				6.024						
Total demanda Media Estacional para el año 2010				156.636						

Fuente: Banco Central e Investigación a productores

Elaborado por: Las autor

2.3 Condición Comercial

2.3.1 Cifras de exportación e Importación de Ecuador de Espárrago.- Desde el año 2005 al 2009 las exportaciones de espárrago han presentado poco crecimiento, con un promedio anual del 11% en términos FOB y del 10% en toneladas. En el año 2009 se exportaron aproximadamente USD 460,11 en miles de dólares presentando una disminución con un -22% en relación al 2008 en cual hubo un incremento de exportaciones en un 18%, tasa superior registrada al incremento en toneladas exportadas que fue del 65%.

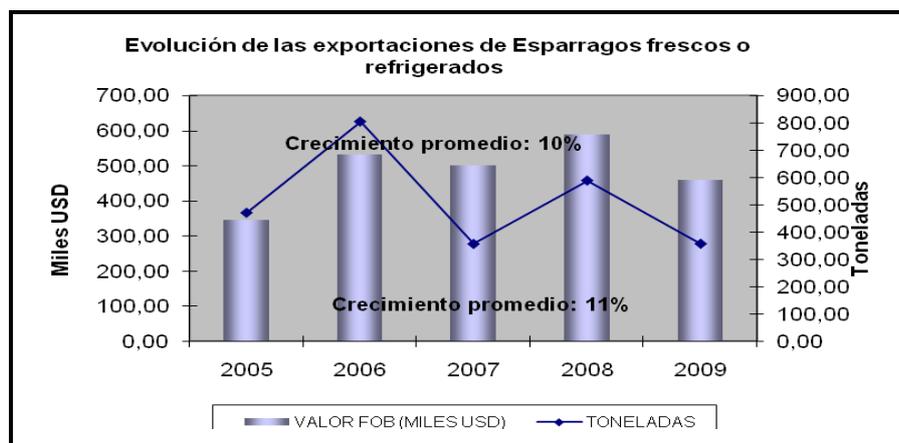
Tabla 2. 21.- Datos de exportaciones ecuatorianas de espárrago

Exportaciones ecuatorianas de Espárragos frescos y refrigerados				
Período	Valor FOB (MILES USD)	Toneladas	Variación FOB	Variación toneladas
2005	346,56	470,97		
2006	530,76	803,34	53%	71%
2007	500,07	357,45	-6%	-56%
2008	588,13	588,34	18%	65%
2009	460,11	357,98	-22%	-39%

Fuente: Ecuador Exporta

Adaptado por: Las autoras

Cuadro 2. 18.- Evolución de la exportación de espárragos



Fuente: Ecuador Exporta

Adaptado por: Las autoras

El Ecuador no realiza importaciones de espárragos según fuente del Banco Central del Ecuador correspondientes a un periodo de cinco años desde el 2005 hasta el 2009.

Tabla 2. 22.- Datos de importaciones ecuatorianas de espárrago

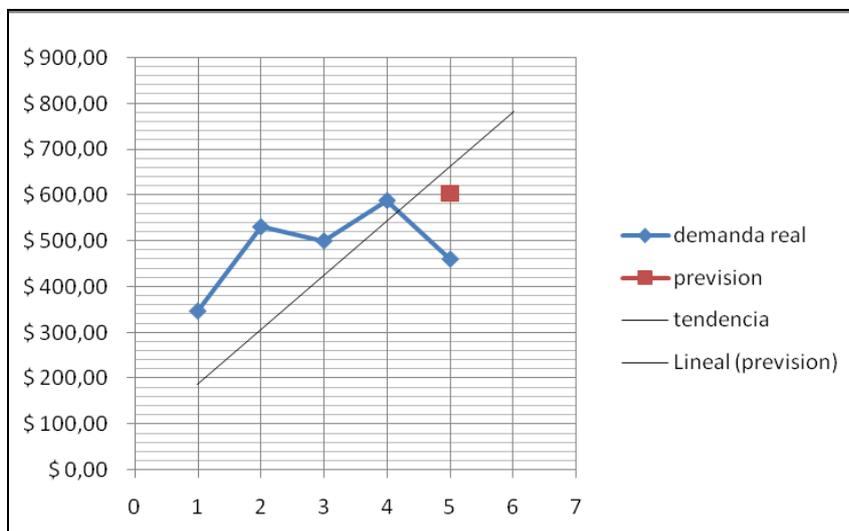
Importaciones ecuatorianas de espárragos frescos y refrigerados		
Descripción	Toneladas	CIF - dólar
Espárragos	0	0.02

Fuente: Banco Central del Ecuador

Adaptado por: Las autoras

Proyección de Demanda: La demanda proyecta por el método de mínimos cuadrados corresponde para el 2010 un total de 603,65 miles de dólares y para el 2011 un valor de 602,86 miles de dólares

Cuadro 2. 19.- Proyección de demanda de espárrago



Fuente: Trademap

Adaptado por: Las Autoras

Destinos de las exportaciones ecuatorianas.- Las exportaciones ecuatorianas en el período 2005-2009 fueron dirigidas hacia 7 países en el mundo, donde los mercados más representativos para Ecuador fueron: Estados Unido, Venezuela

y España, entre el año 2007-2008 el Ecuador alcanzó a exportar en mayor valor a estos tres países. En los años 2005-2009, el Ecuador destinó el 81% de sus exportaciones al mercado de Estados Unidos, alcanzando los 328.000 dólares de exportaciones para el año 2009, el segundo país de destino es Venezuela llegando a los 75.000 dólares en el mismo periodo, lo cual representa el 11% de sus exportaciones mundiales. España es el tercer destino de las exportaciones ecuatorianas de espárrago con un valor de 53.000 dólares en el 2009, se debe mencionar que en los últimos cinco años las importaciones de este país han representado el 7% de las exportaciones ecuatorianas.

Tabla 2. 23.- Lista de los mercados importadores de espárrago ecuatoriano

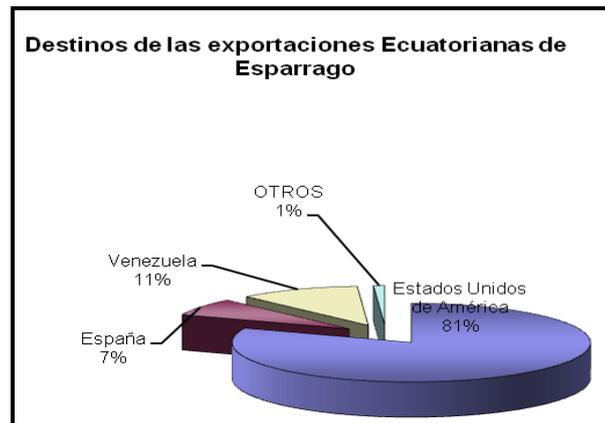
Producto: 07092000 Espárragos Las demás hortalizas (incluso silvestres frescas o refrigeradas)

Importadores	2005	2006	2007	2008	2009	Tasa de crecimiento de los valores exportadas entre 2008-2009, %, P.A.
Mundo	282	531	564	588	457	-22
EE.UU	230	471	509	432	328	-24
España	0	0	6	109	75	-31
Venezuela	48	58	48	39	53	36
Panamá	0	0	0	0	1	0
Australia	0	0	0	8	0	0
Francia	0	1	0	0	0	0
Países Bajos (Holanda)	4	1	0	0	0	0

Fuente: Trademap

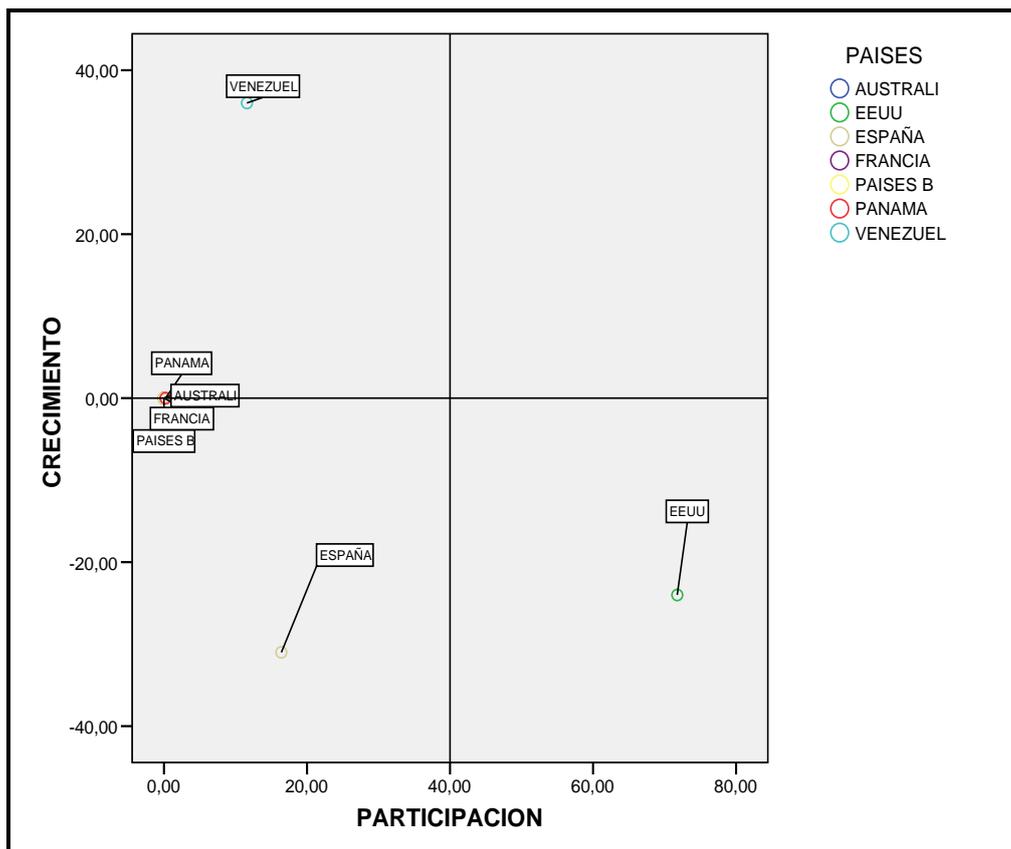
Adaptado por: Las autoras

Cuadro 2. 20.- Destinos de las exportaciones ecuatorianas de espárrago



Fuente: Trademap
Adaptado por: Las autoras

Cuadro 2. 21.- Matriz BCG porcentajes de participación de los países importadores de espárrago de Ecuador



Fuente: Trademap
Elaborado por: Las autoras

2.3.2 Cifras de exportación e Importación de Ecuador de Arveja China.- Las exportaciones de Arveja China han presentado declinación, con un promedio anual del -77% en términos FOB y del -74% en toneladas.

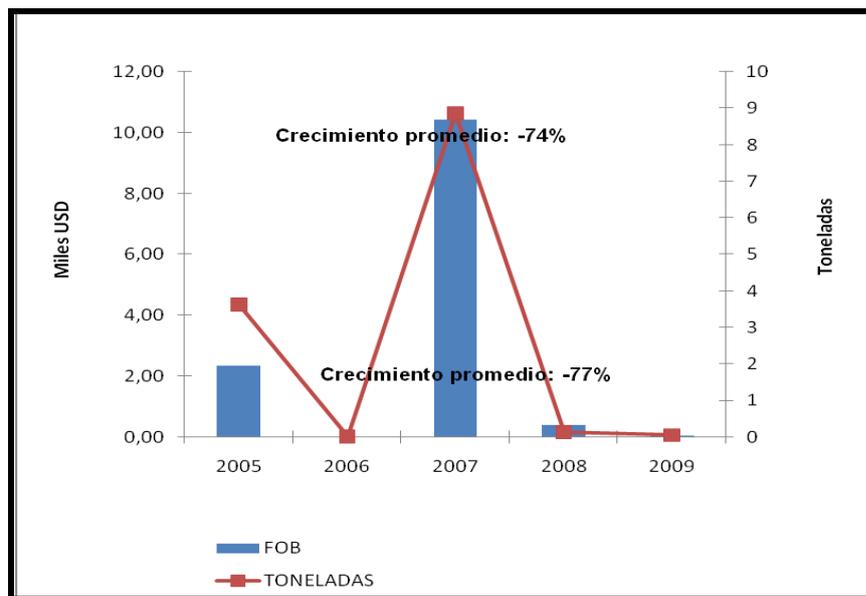
La mayor representación de las exportaciones ecuatorianas de arveja china se vio reflejado en el 2007 con un valor de 10.44 miles de dólares en FOB y de 8.87 toneladas, sin embargo las cifras disminuyeron notablemente con referencia a los años posteriores.

Tabla 2. 24.- Datos de exportaciones ecuatorianas de arveja china

Exportaciones ecuatorianas de guisantes o arvejas frescas o refrigeradas				
Período	Valor FOB (miles USD)	Toneladas	Variación FOB	Variación Toneladas
2005	2,32	3,62	-1,00	-1,00
2006	0,00	0	0,00	0,00
2007	10,44	8,87	-0,96	-0,99
2008	0,39	0,13	-0,90	-0,69
2009	0,04	0,04	-1,00	-1,00

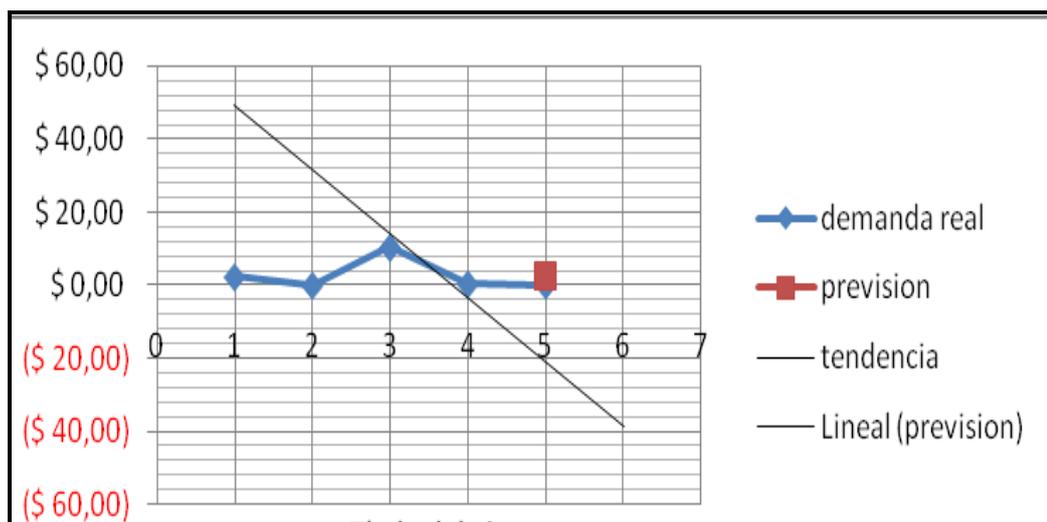
Fuente: Ecuador Exporta

Adaptado por: Las Autoras

Cuadro 2. 22.- Evolución de las exportaciones ecuatorianas de arveja china

Fuente: Ecuador Exporta
Adaptado por: Las Autoras

Proyección de Demanda.- La demanda en base al método de mínimos cuadrados por un lapso de cinco años proyecta para el 2010 un total de 2.44 miles de dólares y para el 2011 un valor de 2.19 miles de dólares

Cuadro 2. 23.- Proyección de la demanda de arveja china

Fuente: Ecuador Exporta
Adaptado por: Las Autoras

2.4 Competencia Internacional

2.4.1 Exportaciones mundiales de espárrago.- Las exportaciones mundiales de espárrago tienen una alta variabilidad en el mercado mundial, en el período 2005-2009 su tasa promedio de crecimiento ha sido del 5%, alcanzando en el 2009 los 760.314 de dólares.

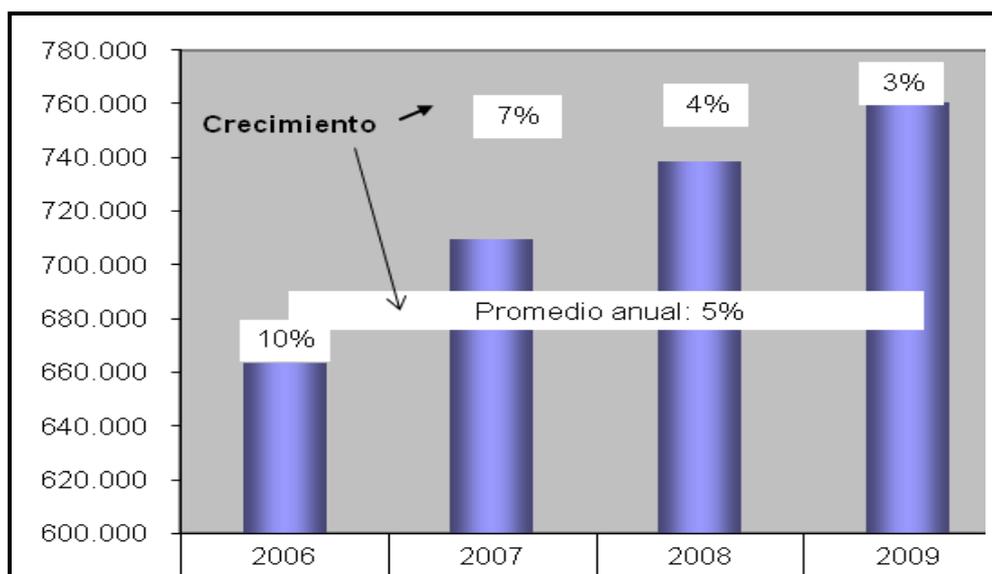
Tabla 2. 25.- Datos de exportaciones mundiales de espárrago

Exportaciones mundiales de Espárragos las demás hortalizas (incluso silvestres frescas o refrigeradas)		
Años	Miles USD	% Variación
2005	603.006	
2006	663.423	10%
2007	709.492	7%
2008	738.663	4%
2009	760.314	3%
		5%

Fuente: Trademap

Adaptado por: Las autoras

Cuadro 2. 24.- Evolución de las exportaciones mundiales de espárrago



Fuente: Trademap

Adaptado por: Las autoras

Tabla 2. 26.- Datos de los principales países exportadores

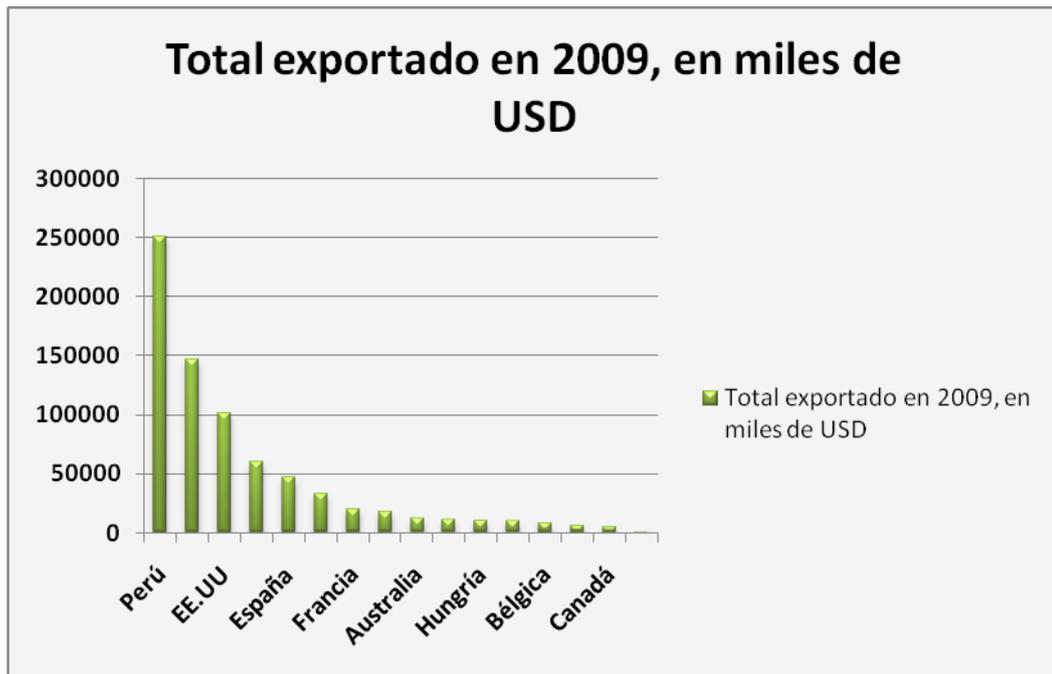
Ranking	Exportadores	Total exportado en 2009, en miles de USD	Cantidad exportada en 2009, en toneladas	Crecimiento anual en valor entre 2005-2009, %	Crecimiento anual en valor entre 2008-2009, %	Participación en las exportaciones mundiales, %
	Mundo	760314	291919	6	3	100
1	Perú	250823	122131	12	9	33
2	México	146209	68362	3	44	19,2
3	EE.UU	101241	28334	6	6	13,3
4	Países Bajos (Holanda)	59867	12325	19	-8	7,9
5	España	47181	13364	-6	-9	6,2
6	Grecia	32793	11026	4	-35	4,3
7	Francia	19630	3755	-3	12	2,6
8	Tailandia	17540	9474	-10	-25	2,3
9	Australia	11887	2828	-3	-42	1,6
10	Alemania	10934	2544	12	-9	1,4
11	Hungría	10391	3777	22	-12	1,4
12	Italia	9887	2553	32	-23	1,3
13	Bélgica	8446	1723	5	-4	1,1
14	Polonia	6205	2032	13	67	0,8
15	Canadá	5162	1432	14	27	0,7
26	Ecuador	457	355	11	-18	-22

Fuente: Trademap

Adaptado por: Las autoras

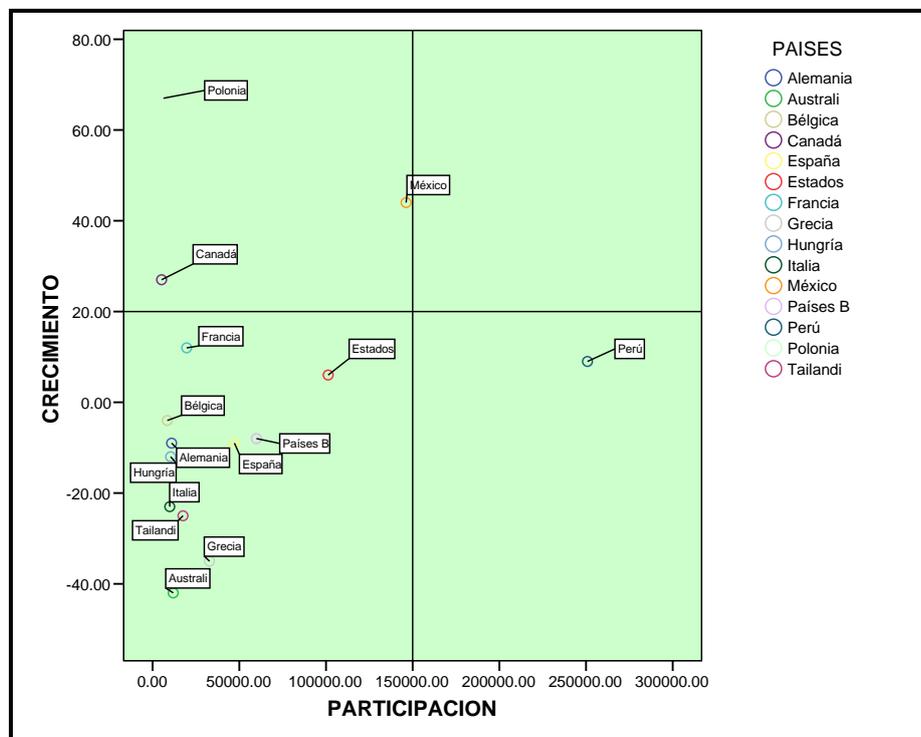
En el cuadro precedente se detallan los 15 principales países exportadores de espárrago, donde el Ecuador se encuentra en la posición 26 a nivel mundial, estos países representan aproximadamente el 95% de las exportaciones mundiales. El mayor exportador de espárrago y nuestro mayor competidor a nivel de Sudamérica es Perú el cual representa el 33% de las exportaciones mundiales.

Cuadro 2. 25.- Principales países exportadores de espárragos



Fuente: Trademap
Adaptado por: Las autoras

Cuadro 2. 26.- Matriz BCG de porcentajes de participación en exportaciones de espárrago



Fuente: Trademap
Elaborado por: Las autoras

Importaciones mundiales.- Las importaciones mundiales han tenido un crecimiento promedio del 5% en período 2005-2009, alcanzando en el 2009 los 94.7521 dólares y los 15 principales países representaron el 75% de estas importaciones mundiales, siendo los tres líderes Estados Unidos de América, Alemania y Japón con el 40%, 9% y 8% respectivamente. Entre estos 15 países, el Ecuador ha ingresado a todos estos mercados. En el siguiente cuadro se observan los 15 principales países importadores mundiales de espárragos.

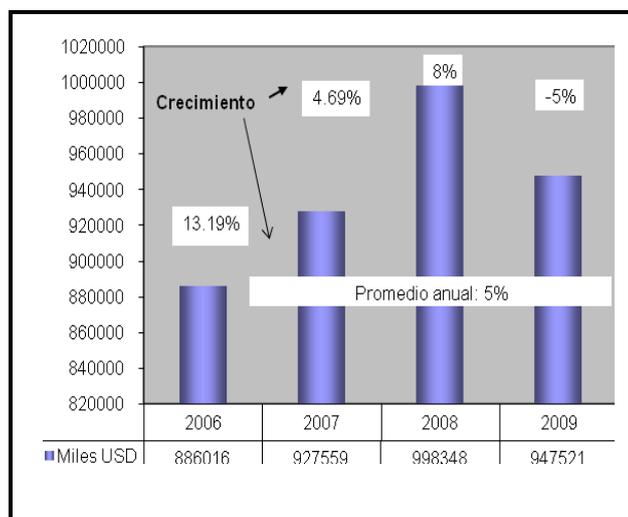
Tabla 2. 27.- Datos de importaciones mundiales de espárrago

Importaciones mundiales de espárragos las demás hortalizas (incluso silvestres frescas o refrigeradas)		
Años	Miles USD	% Variación
2005	782736	
2006	886016	13,19%
2007	927559	4,69%
2008	998348	8%
2009	947521	-5%
		5%

Fuente: Trademap

Adaptado por: Las autoras

Cuadro 2. 27.- Evolución de las importaciones mundiales de espárrago



Fuente: Trademap

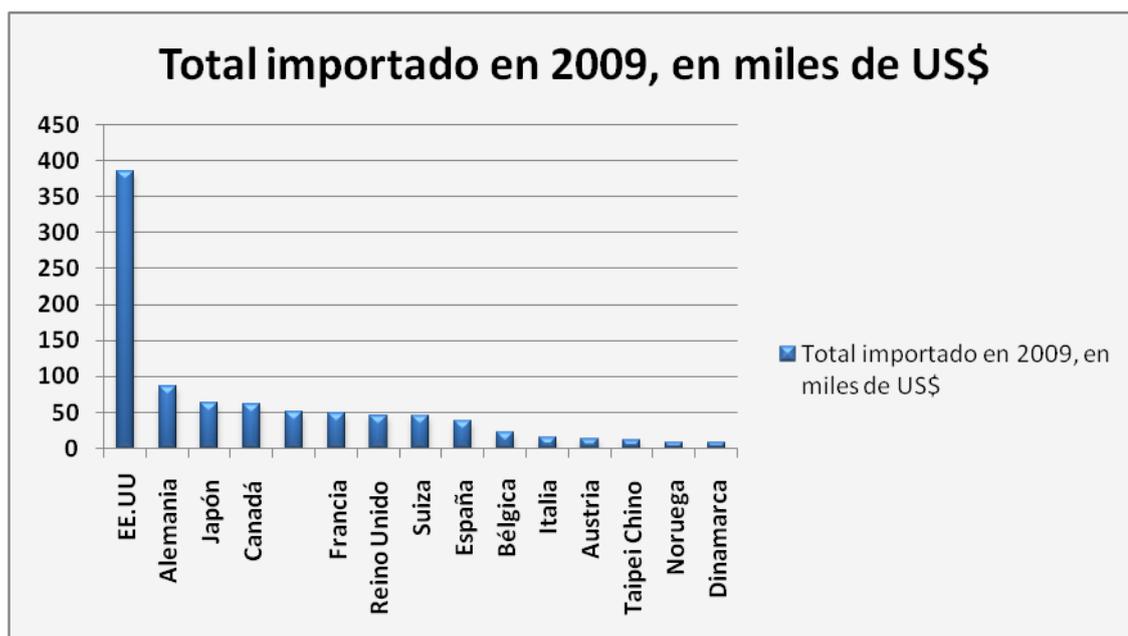
Adaptado por: Las autoras

Tabla 2. 28.- Datos de los principales países importadores de espárrago

Rank	Importadores	Total importado en 2009, en miles de US\$	Cantidad importada en toneladas 2009	Crecimiento anual en valor entre 2005-2009, %	Crecimiento anual en valor entre 2008-2009, %	Participación en las importaciones mundiales, %
	Mundo	947.521	294.698	5	-5	100
1	EE.UU	385.135	156.038	7	3	40,6
2	Alemania	85.748	22.609	-2	-31	9
3	Japón	64.145	10.78	-6	5	6,8
4	Canadá	61.01	19.582	4	-2	6,4
5	Países Bajos (Holanda)	51.094	9.774	21	5	5,4
6	Francia	49.034	14.912	4	-2	5,2
7	Reino Unido	45.21	9.281	11	-19	4,8
8	Suiza	44.687	8.945	3	-8	4,7
9	España	37.978	10.198	4	-13	4
10	Bélgica	22.306	4.597	9	0	2,4
11	Italia	15.696	4.046	2	-8	1,7
12	Austria	12.886	2.887	5	15	1,4
13	Taipei Chino	10.896	5.74	-6	-5	1,1
14	Noruega	8.575	1.257	16	-12	0,9
15	Dinamarca	8.104	1.87	12	-14	0,9

Fuente: Trademap

Adaptado por: Las autoras

Cuadro 2. 28.- Principales países importadores de espárragos

Fuente: Trademap

Adaptado por: Las autoras

2.4.2 Exportaciones mundiales de arveja China.- El principal exportador de arveja china a nivel mundial es Guatemala el cual representa el 17.6% del total de exportaciones de este producto, el segundo exportador es Holanda con una valor exportado de 30.751 dólares con una cantidad exportada en el 2009 de 20.550 toneladas con una representación de 13.3% del total de exportaciones. Ecuador no se encuentra por debajo de los 100 principales exportadores de Arveja China.

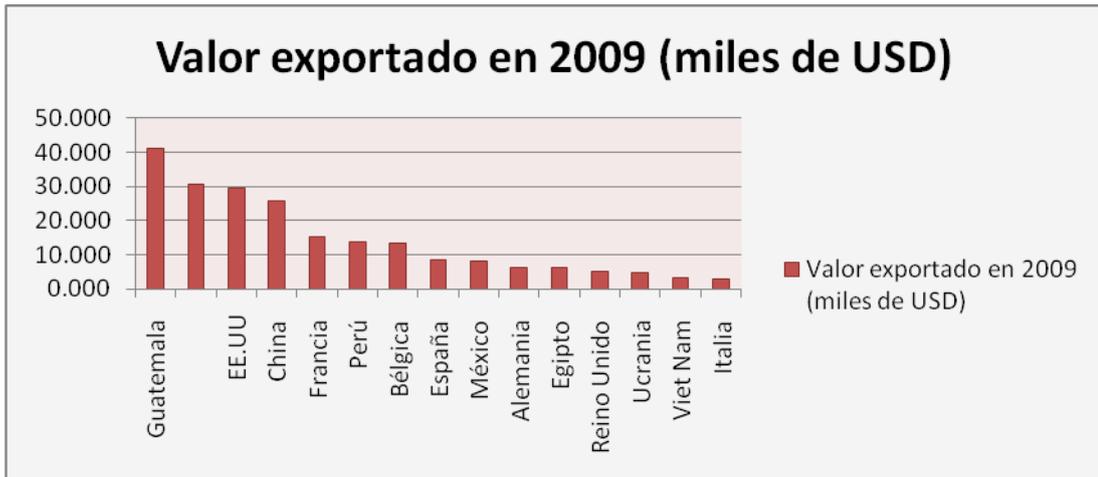
Tabla 2. 29.- Datos de los principales países exportadores de arveja china

Rank	Exportadores	Valor exportado en 2009 (miles de USD)	Cantidad exportada en 2009	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2005-2009 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2008-2009 (%)	Participación en las exportaciones mundiales (%)
	Mundo	231.822	220.958	13	-3	100
1	Guatemala	40.891	40.39	19	19	17,6
2	Países Bajos (Holanda)	30.751	20.55	12	-19	13,3
3	EE.UU	29.462	7.784	27	10	12,7
4	China	25.916	19.17	23	51	11,2
5	Francia	15.391	29.614	21	-10	6,6
6	Perú	13.641	5.865	8	7	5,9
7	Bélgica	13.524	13.564	33	73	5,8
8	España	8.464	4.492	15	112	3,7
9	México	8.128	9.644	13	7	3,5
10	Alemania	6.226	8.517	-2	-1	2,7
11	Egipto	6.19	1.924	5	12	2,7
12	Reino Unido	5.139	4.402	5	6	2,2
13	Ucrania	4.981	29.338	24	387	2,1
14	Vietnam	3.491	3.314	59	6	1,5
15	Italia	3131	1455	5	-29	1,4

Fuente: Trademap

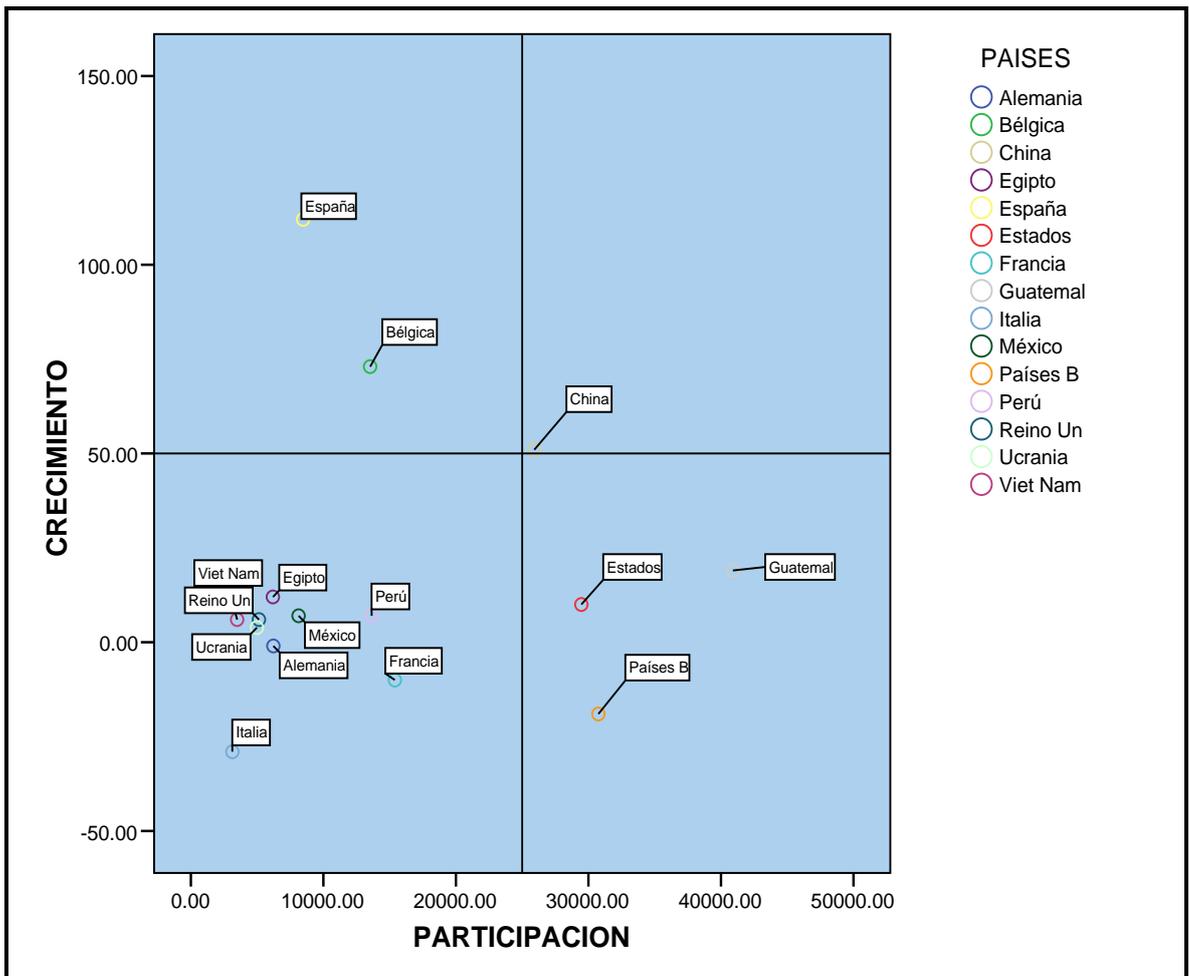
Adaptado por: Las autoras

Cuadro 2. 29.- Principales países exportadores de arveja china



Fuente: Trademap
Adaptado por: Las autoras

Cuadro 2. 30.- Matriz BCG de porcentajes de participación en exportaciones de arveja china



Fuente: Trademap
Adaptado por: Las autoras

Importaciones mundiales.- Los 15 principales países importadores representaron el 90% de las importaciones mundiales de Arveja China, siendo los tres líderes Estados Unidos de América con una representación del 16.7%, Bélgica con el 15.3% y Reino Unido con 14.9% respectivamente. En el siguiente cuadro se observan los principales 15 países importadores mundiales de Arveja China.

Tabla 2. 30.- Datos de los principales países importadores de arveja china

Rank	Importadores	Valor importado en 2009 (miles de USD)	Cantidad importada en 2009	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2005-2009 (%)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2008-2009 (%)	Participación en las importaciones mundiales (%)
	Mundo	320.427	245340	7	-4	100
1	EE.UU	53.651	33.522	8	11	16,7
2	Bélgica	49.114	102.441	23	11	15,3
3	Reino Unido	47.785	12.616	-2	-19	14,9
4	Países Bajos (Holanda)	41.509	15.264	5	-11	13
5	Canadá	35.020	10.754	20	0	10,9
6	Francia	14.000	4.938	4	-11	4,4
7	Alemania	12.542	5237	3	2	3,9
8	Noruega	7.641	1.179	24	-16	2,4
9	Dinamarca	4.886	1.255	16	17	1,5
10	Malasia	4.760	4.464	-3	-20	1,5
11	Suecia	4.727	737	19	-21	1,5
12	Australia	3.923	1.594	18	23	1,2
13	Irlanda	3.591	2.007	15	-23	1,1
14	Indonesia	3.589	10.154	23	140	1,1
15	Taipéi Chino	2.755	3587	6	-20	0,9

Fuente: Trademap

Adaptado por: Las autoras

Cuadro 2. 31.- Principales países importadores de arveja china

Fuente: Trademap

Adaptado por: Las autoras

2.5 Competencia Indirecta.- Los consumidores del espárrago y de arveja china los utilizan como acompañante de ensaladas y en platos calientes. Lo utilizan también para la preparación de cremas, pasteles y pizzas. Estos productos son hortalizas utilizadas frecuentemente en preparaciones especiales de la "alta cocina". Deshidratados para cremas, derivados o procesados.

Entre los sustitutos los más importantes son otras hortalizas como el brócoli, coliflor, verduras (vainitas), palmito, alcachofas entre otras.



Gráfico 2. 7.- Espárrago, arveja china y sus sustitutos

2.6 Producción Nacional.-

2.6.1 Estudio de Producción.- El Ecuador produce espárragos durante todo el año y cuenta con zonas agroecológicas apropiadas para el cultivo. Gracias a su valor gastronómico, la variedad geográfica que dispone el Ecuador hace que la producción sea variada; el MAGAP está diseñando estrategias para el desarrollo agropecuario.⁷

El Ecuador posee 26'079.600 hectáreas; de las cuales 12'355.831 hectáreas están destinadas a la producción:

- 31% para el uso agropecuario
- 69% para el uso no agropecuario

Tabla 2. 31.- Tierras con uso agropecuario

Cultivos permanentes	1'363.400 ha.
Cultivos transitorios y de barbecho	1'231.675 ha.
Tierras de descanso	381.304 ha.
Pastos cultivados	3'357.167 ha.
Pastos naturales	1'129.701 ha.
Páramos	600.264 ha.
Montes y bosques	3'813.140 ha.
Otros usos	411.180 ha.

Fuente: INEC-MA-SICA. III Censo Nacional Agropecuario, publicados en junio 2002.

Adaptado por: Las Autoras

En la sierra ecuatoriana se ha incentivado la producción de espárrago, con una superficie de 313 hectáreas

- El potencial agrícola de la sierra está dividido:
 - o 38,26% papa, cebada, haba, maíz, hortalizas

⁷ http://www.ambassade-equateur.fr/commerce_esp.htm#head

- 18,86% cultivos permanentes, frutas de clima templado y en zonas tropicales: café, caña de azúcar.
- 42,88% pastizales⁸
- De acuerdo al Censo Agropecuario realizado, la producción de espárrago en la Región Sierra del Ecuador se encuentra distribuida de la siguiente manera:
 - En mayor intensidad en la Provincia de Pichincha con un área cosechada de 171 hectáreas,
 - Luego se encuentra en Imbabura con 126 hectáreas,
 - Tungurahua con 14 hectáreas, y
 - En la provincia de Azuay con 11 hectáreas.⁹

2.6.2 Capacidad de Producción

Espárrago.- La capacidad de producción de espárrago verde fresco en Ecuador se estima en 7 t/ha por año, de lo cual el 75% se exporta, el 15% es rechazo perdido y el resto es utilizado para el consumo interno. Nuestro país; Ecuador; tiene algunas ventajas en cuanto a los trabajos de campo, la mano de obra es barata, los costos para la preparación del terreno son bajos y que el suelo es apropiado para la siembra; estas características hacen que este tipo de negocios sean muy rentables.

Haciendo una comparación muy cercana en cuanto a la siembra de Espárrago, Perú gasta en la siembra de una Ha aproximadamente \$14.000,00 dólares mientras que Ecuador gasta en una Ha aproximadamente \$5.000,00 dólares.

⁸ <http://www.slideshare.net/guest7c06d0/produccion-agricola-del-ecuador>

⁹ <http://www.sica.gov.ec/censo/index.html>

De acuerdo a la investigación realizada, la empresa D&C obtendría el producto de la primera cosecha de los agricultores después de 15 meses, de tal forma que la planta deberá estar lista para empacar durante los primeros 25 días 1500kg de espárragos aproximadamente por cada Ha de los productores.

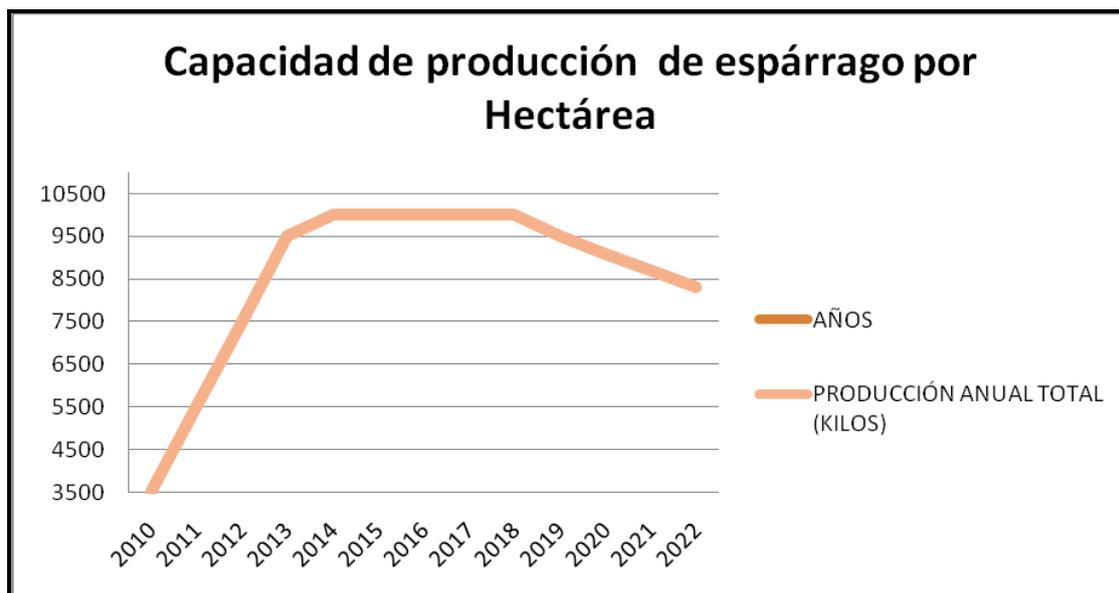
Los valores estimados de la capacidad de producción los detallamos en la siguiente tabla:

Tabla 2. 32.- Capacidad de producción de espárrago por hectárea

Años	Cosecha JUN-JUL (KILOS)	Cosecha DIC-ENE (KILOS)	Producción Anual total (KILOS)
2010	1.500	2.000	3.500
2011	2.500	3.000	5.500
2012	3.500	4.000	7.500
2013	4.500	5.000	9.500
2014	5.000	5.000	10.000
2015	5.000	5.000	10.000
2016	5.000	5.000	10.000
2017	5.000	5.000	10.000
2018	5.000	5.000	10.000
2019	4.800	4.700	9.500
2020	4.600	4.500	9.100
2021	4.400	4.300	8.700
2022	4.200	4.100	8.300
TOTAL:	55.000	56.600	111.600

Fuente: Investigación realizada a productores del sector Salinas de Ibarra

Adaptado por: Las Autoras

Cuadro 2. 32.- Capacidad de producción de espárrago por hectárea

Fuente: Investigación realizada a productores del sector Salinas de Ibarra

Adaptado por: Las Autoras

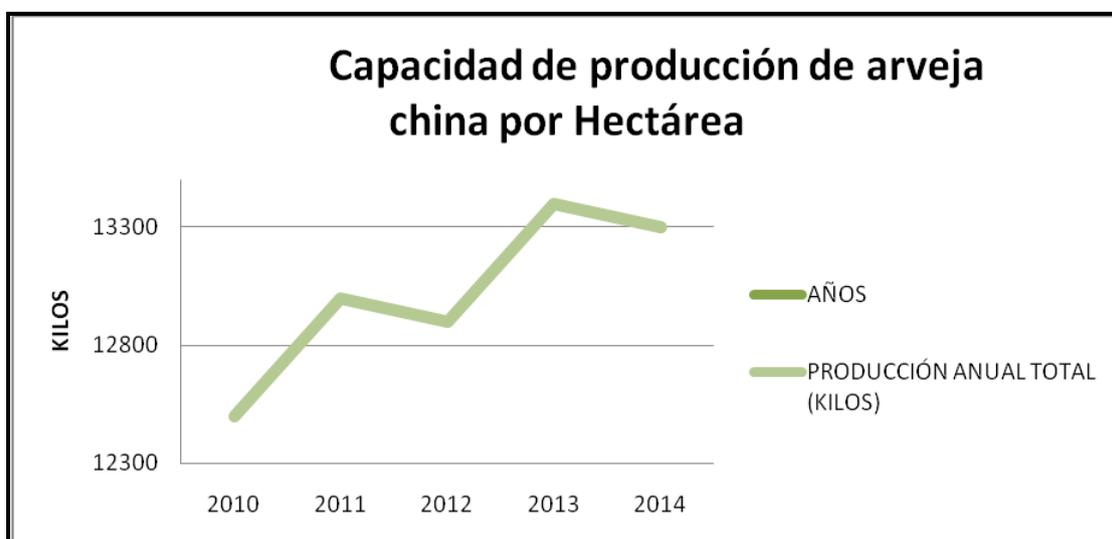
Arveja China: La arveja china puede tener un rendimiento de 8.181kg por hectárea en cada temporada, dentro de condiciones normales de cultivo, de los cuales la empresa recibirá un 30% a 40% de rechazo lo que naturalmente significa una pérdida considerable para el exportador y para el productor que es quien lo asume en mayor porcentaje, es por eso que los agricultores deberán ser capacitados adecuadamente, no sólo para hacer una correcta preclasificación sino para que las actividades indicadas durante todo el proceso sean bien realizadas para poder reducir el porcentaje de rechazo a niveles de 8 a 10%. Relacionando el costo y el promedio de venta del producto los márgenes de utilidad son razonablemente altos, adicionalmente, dado a que un alto porcentaje del costo de producción es mano de obra familiar, ésta resulta empleada recibiendo el equivalente a salarios por encima del mínimo establecido para el campo. Es importante resaltar lo anterior, ya que esto precisamente es lo que atrae a los agricultores a producir arveja china.

Tabla 2. 33.- Capacidad de producción de arveja china por hectárea

AÑOS	Cosecha ABR-MAY (KILOS)	Cosecha AGO-SEP (KILOS)	Producción anual total (KILOS)
2010	5.900	6.600	12.500
2011	6.200	6.800	13.000
2012	6.300	6.600	12.900
2013	6.400	7.000	13.400
2014	6.500	6.800	13.300
TOTAL:	31.300	33.800	65.100

Fuente: Investigación realizada a productores del sector Lasso (Latacunga)

Adaptado por: Las Autoras

Cuadro 2. 33.- Capacidad de producción de arveja china por hectárea

Fuente: Investigación realizada a productores del sector Lasso (Latacunga)

Adaptado por: Las Autoras

2.6.3 Forma de Producción

Espárrago: En la actualidad los agricultores han adaptado sus sembríos para cosechar el producto en dos temporadas: La primera cosecha se da en los meses de diciembre - enero, y la segunda cosecha se da en los meses de junio – julio. En los meses de descanso los agricultores se dedican a fertilizar y remover los sembríos para la siguiente temporada.

Arveja China: Para obtener una buena producción de arveja china, con vainas limpias y libres de residuos químicos, es necesario seguir las siguientes recomendaciones:

- Preparar el terreno un mes antes de la siembra.
- Colocar postes (bambú) en los extremos de cada surco.
- Realizar una buena fertilización ya sea con químicos o con abono orgánico.
- Desinfectar el suelo: Aplicar químicos al suelo.

Este tipo de producto debe ser sembrando en temporales no muy lluviosos para evitar las manchas de las vainas u otra táctica para proteger el producto de la humedad es realizar un sembrado mixto con otro producto que sea fuerte para soportar el frío. Es así que se realiza las cosechas en los meses de abril – mayo y de agosto - septiembre.

2.6.4 Precio de venta

Espárrago: Si se toma como base de análisis los precios FOB promedio anual del Ecuador, las cotizaciones internacionales han pasado por tres etapas:

- Ascenso que se desarrolló durante década del 1980;
- Entre los años 1990-1993 se experimentó una etapa de reajuste y estabilización del precio; y,
- Del 1994 al 1995 se dio una recuperación de la cotización internacional, que luego se ha caracterizado por marcadas fluctuaciones según los mercados de destino.

Tabla 2. 34.- Precio del Espárrago por kilo

Año	Precio del espárrago por kilo
2001	2.47
2002	2.67
2003	2.86
2004	3.04
2005	3.25
2006	3.44
2007	3.63
2008	3.84
2009	4.04
2010	4.24

Fuente: Investigación realizada a García Mateo & Asociados
Adaptado por: Las Autoras

Cuadro 2. 34.- Precio del espárrago por kilo

Fuente: Investigación realizada a García Mateo & Asociados
Adaptado por: Las Autoras

La importación española de espárragos frescos evidencia una trayectoria ascendente. Ésta ha pasado de 3.7 mil toneladas en el año 2004 a 9.4 mil toneladas en el año 2009, lo que representa una tasa de crecimiento promedio anual de 20% en este período. Dicho comportamiento va en línea con la

creciente importación de hortalizas frescas en toda la Unión Europea ante la mayor preferencia de productos de bajo contenido calórico.

Los espárragos frescos a diferencia de los congelados y en conserva tienen un mayor precio promedio de importación, el cual se ha elevado desde los 2.47 dólares por kilo en el año 2001 a 4.24 por kilo en el año 2010.

La empresa puede adquirir el espárrago en 1.10 el kilo de espárrago cortado y prácticamente clasificado de acuerdo a las características que se necesitan para realizar el empaque y exportación del mismo. Es así que el producto podrá ofertarse en 12,00 dólares la caja de 3,3kg.

El precio de venta al público depende de cada país al que vaya dirigido el espárrago por lo que cada distribuidor oferta el producto de acuerdo al mercado; en la actualidad el bonche de espárrago en los supermercados españoles oscila en 4,00 (cuatro euros).



Gráfico 2. 8.- Espárrago listo para la venta en los supermercados

Arveja China: De acuerdo al mercado de precios internacionales de Diciembre 2007; el precio de los productos dependerá tanto del país de origen, como del receptor y de la variedad. El precio de la arveja china para el mercado de España se ha establecido en los 8,50 dólares por la caja de 3kg. A continuación se detallan los precios por kilo de arveja china en otros países:

Tabla 2. 35.- Precios por kilo de arveja china

Mercado	Origen	Precio
Bélgica	Guatemala	4.83
	Kenia	4.50
	Zimbabue	4.83
Dinamarca	Kenia	4.56
	Guatemala	5.07
Holanda	Kenia	4.75
	Perú	4.75
	Zambia	4.75
	Egipto	5.94
Suecia	Guatemala	6.12
	Zimbabue	6.41
Reino Unido	Guatemala	3.66
	Kenia	5.21
	Zimbabue	3.84

Fuente: <http://www.infoagro.com/>

Elaborado por: Licda. Heidi Linares

2.6.5 Predisposición de la firma de un convenio con los proveedores.- De acuerdo al estudio realizado, los productores tienen la necesidad de firmar un contrato, están interesados en vender los productos de manera constante y sobre todo obtener el beneficio que la empresa les ofrece en cuanto a un financiamiento para sus siembras y la capacitación de sus obreros para obtener mejores resultados. Por esta razón se deberá realizar un contrato con los productores en

el que se estipulen todas las cláusulas, en las que tanto el productor como la empresa tengan claras las obligaciones de cada parte.

En el contrato se tendrán las siguientes cláusulas:

a. Comparecientes:

- Comprador: La empresa DÁVILA & CURILLO EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CÍA. LTDA., representada por el Sr. Rolando Dávila
- Vendedor: Cada uno de los productores; por ejemplo Sr. Mesías Quilca.

b. Antecedentes: En este se especifica el interés y el motivo de la empresa por adquirir los productos, además de las condiciones de su compra.

c. Compra – Venta: La empresa compra y los productores venden los productos bajo las cláusulas siguientes:

d. Precio: Las dos partes se ponen de acuerdo con el precio al que se venderá / comprará el producto.

e. Forma de pago: Se indicará la forma de pago (efectivo, cheque, etc.); intervalo de los pagos que deberá realizar la empresa, claro está que el pago dependerá de la cantidad de producto que cada agricultor entregue para la exportación.

f. Controversias: En caso de existir desacuerdos que no se solucionaren; las partes se someterán a lo que dictamine un juez de la ciudad.

g. Aceptación: Se da la aceptación por parte de las dos partes, firmando en una original y dos copias.

(Ver Anexo N° 5.)

2.7 Proveedores

2.7.1 Empresa Provedora SURPACK.- Es una empresa con 20 años de experiencia creando y fabricando aplicaciones de envases y embalajes; fabricación de plástico corrugado con el cual crean nuevas e innovadoras aplicaciones en el mercado.



Gráfico 2. 9.- Logotipo de la empresa SURPACK

Portafolio de productos: La empresa tiene diferentes diseños de envases y embalajes para ofrecer a diferentes clases de mercados; clasificados de la siguiente manera:

- a) **Agro exportación:** Los empaques de SURPACK garantizan que los productos agrícolas lleguen hasta los destinos en perfecto estado y conservando la frescura y calidad. Los productos que se pueden empacar en estas cajas son: Espárrago, uvas, okra, paltas, snow peas, vegetales frescos, granadas
- b) **Minería:** Estas cajas son llamadas cajas testigo de minerales; sirven para la explotación y muestreo en minas. Estas cajas se caracterizan por su resistencia ya que son irrompibles y el plástico corrugado no es magnético.
- c) **Embotelladoras:** Se utilizan para estibar envases de vidrio o de plástico, vacíos o llenos, permitiendo uniformizar y equilibrar las filas de envases en almacenes o pallets, además de una efectiva distribución de la

amortiguación a lo largo de la plancha garantizando la integridad de los envases transportados.

d) Documentarias: Almacenan, transportan y ayudan a manipular documentos. Estas cajas son impermeables lo cual garantiza protección de la suciedad, el polvo y moho. Son más resistentes que las cajas de cartón y su capacidad de apilamiento permite el ahorro de espacio, mejora operaciones y reduce costos de embalaje.



Gráfico 2. 10.- Cajas elaboradas por Surpack

Características del producto: Durante sus 20 años de experiencia en el mercado ha logrado tener un liderazgo importante tanto en el mercado peruano como en el mercado internacional por tener fortalezas como:

- Calidad de sus productos
- Cuenta con equipos de procesamiento con tecnología de punta
- Tienen creatividad e innovación

SURPACK además tiene un compromiso con la naturaleza por lo que contribuye con un compromiso serio con el medio ambiente.

- Produce empaques reciclables que no dañan el medio ambiente.
- Adecúa los procesos con tecnologías amigables con el medio ambiente.
- Usa racionalmente el agua en los procesos; fomentando el ahorro.

2.7.2 Otros Proveedores:

Tabla 2. 36.- Varios proveedores de D&C

Proveedor	Producto que ofrece
W.A Etiquetas Internacionales	Etiquetas con referencia del producto y código de barras
Flor empaque	Cubres plásticos para envoltura de espárrago
AMC	Ligas, y útiles de trabajo para el empaque del producto: (guantes, delantales, suncho, etc.)
El Artesano	Esponja
Pika	Gavetas para recolección de espárrago
Inmagat	Pallets y esquineros certificados (insumo para realizar la exportación)
Solvotec	Útiles de oficina
Refrý acor	Asistencia para cuartos fríos e hidrocooler
Sisbal y Tecnipeso	Balanzas
Asamh	Agente afianzado para realizar trámites de exportación en aduana

Fuente: Investigación realizada en la empresa D&C

Elaborado por: Las autoras

CAPÍTULO III.- EXPORTACIÓN

3 Exportación a consumo de espárrago y arveja china.

3.1 Negociación

3.1.1 Negociación de cantidad y precio.- De acuerdo a la cantidad de producto que se coseche diariamente se realizará un detalle (paking list) indicando al cliente los calibres del espárrago y en el caso de la arveja china se deberá consultar si desea con puntas cortadas.



Gráfico 3. 15.- Negociación

3.1.2 Negociación de INCOTERM.- Se debe concretar con el cliente el INCOTERM que se utilizará para las exportaciones del espárrago y de la arveja china en este caso la mejor opción es una negociación FOB ya que de esta manera la empresa D&C será responsable del producto hasta colocarlo en su punto de embarque, listos para el envío. Esto incluye todos los gastos de logística desde la agencia de carga, documentación necesaria hasta poner el producto en las bodegas de la aerolínea. El cliente deberá recibir su producto en el aeropuerto de destino y pagar los tributos necesarios para su desaduanamiento.

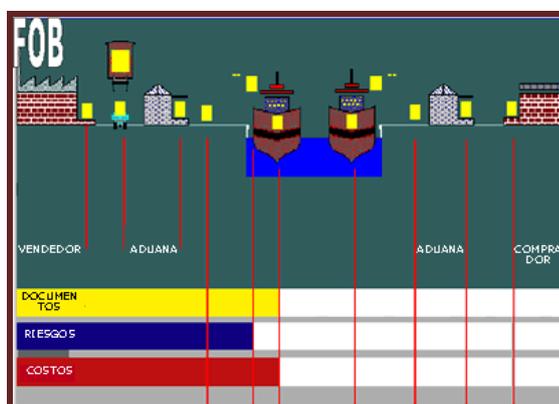


Gráfico 3. 16.- Incoterm

3.1.3 Negociación de la forma de pago.- Se realizará un contrato con el cliente en el que se comprometa a entregar el 30% como anticipo por el producto del primer mes y luego deberá realizar pagos quincenales. Estos pagos se deberán realizar mediante transferencia al banco.



Gráfico 3. 17.- Forma de pago

3.2 Registro Único de Contribuyentes.- El RUC es el sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas, que generan obligaciones tributarias. *(Ver Anexo N° 20)*

3.2.1 Personas Naturales.- Las personas naturales son las personas físicas, nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas. Se deben inscribir en el RUC todas las personas naturales que realicen alguna actividad económica independiente o adicional a relación de dependencia, dentro de los 30 días hábiles posteriores a la fecha de inicio de actividades.

Requisitos para obtener el RUC:

- Ecuatorianos y extranjeros residentes presentaran el original y entregaran una copia de la cedula de identidad o de ciudadanía.
- Extranjeros no residentes presentaran el original y entregaran una copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente excepto (12-X)

- Los ecuatorianos presentaran además el original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en la ley de Elecciones
- Original y copia de uno de los siguientes documentos que acrediten la dirección del domicilio actual y de cada uno de los establecimientos en el que realiza la actividad económica: Planilla del servicio eléctrico, telefónico, de agua potable o televisión por cable, estados de cuenta bancaria o de tarjetas de crédito de hasta 3 meses anteriores a la fecha de registro, comprobante del pago del impuesto predial correspondiente al año en que se realiza el registro o el inmediato anterior, contrato de arrendamiento inscrito ante la respectiva oficina de inquilinato o notariado, según corresponda. Cualquiera de estos documentos a nombre del sujeto pasivo.
- Siempre que no haya sido posible la entrega de cualquiera de estos documentos, presentar una carta simple donde el propietario declare que ha cedido en forma gratuita el uso del inmueble donde conste nombres y apellidos completos, números de cedula y firma del cedente y de la persona a la cual está cediendo y adjuntar copia del documento de identificación del cedente, así como copia de cualquiera de los documentos señalados anteriormente (excepto en los estados de cuenta y televisión por cable), que reflejan la dirección del local objetivo de la cesión.

3.2.2 Personas Jurídicas.- El término sociedad comprende a todas las instituciones del sector público, a las personas jurídicas bajo control de las Superintendencias

de Compañías y de Bancos, las organizaciones sin fines de lucro, los fideicomisos mercantiles, las sociedades de hecho y cualquier patrimonio independiente del de sus miembros. La inscripción debe efectuarse dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de sus actividades. Recuerde que en el caso de sociedades la fecha de inicio de actividades está definida por el acto que genera su existencia jurídica.

Requisitos para obtener el RUC: Se deberá presentar una copia del documento que respalde el cambio de información que va a realizar según el tipo de sociedad, de acuerdo al documento adjunto.

- **Sociedades Privadas:**

- Bajo el control de la Superintendencia de Compañías
- Bajo el control de la Superintendencia de Bancos
- Sociedades Civiles y Comerciales
- Sociedades civiles de hecho, patrimonios independientes o autónomos con o sin personería jurídica, contrato en cuenta de participaciones, consorcio de empresas (join ventures) compañía tenedora de acciones (holding)
- Organizaciones no gubernamentales sin fines de Lucro, Condominios

- **Sociedades Públicas:**

- Formulario RUC-01-Ha y RUC-01-B suscrito por el agente de retención.
- Copia del registro oficial donde se encuentre publicada la creación de la entidad o institución pública, o copia del decreto, ordenanza o resolución que apruebe la creación de la institución.

- Original y copia del nombramiento del agente de retención de dicha entidad o institución.
- Original y copia a color de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del agente de retención.
- Original del certificado de votación del último proceso electoral del agente de retención.
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción;
- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior;
- Original y copia del contrato de arrendamiento.

3.3 Documentación para la exportación

3.3.1 Factura Comercial.- Es un documento preparado por el fabricante o el vendedor. El comprador necesita la factura para demostrar que los productos le pertenecen y para efectuar los arreglos de pago. La SENAE solicita este documento al momento de la entrega y puede utilizarlo para evaluar las tarifas de importación. El importador debe asegurarse de antemano de que la factura comercial esté certificada y legalizada. A su vez el exportador deberá tener una copia para la liquidación del trámite de exportaciones ante la SENAE. Se debe prepara una factura comercial original y por lo menos 3 copias, en la cual se describe las mercancías motivo de una exportación. En la factura se deben consignar los siguientes datos básicos:

- Lugar y fecha de emisión
- Información del comprador
- Descripción detallada de la mercadería vendida
- Subpartida arancelaria
- Precio o valor de la mercadería
- Peso Neto en kilos
- Peso Bruto en kilos
- Forma de Pago

En este caso la factura tiene detallada:

- **El cliente:** García Mateo & Asociados
- **Dirección:** Calle Valle del Pineres llano 8
- **Teléfonos:** 0034-913-026-301
- **Lugar de Destino:** Madrid
- **Fecha de embarque:** 29 de enero del 2009
- **Cantidad:** expresada en kilos netos: 2.345kg
- **Detalle:** Espárrago fresco, peso bruto: 2.145kg.
- **Valor:** por kilo es de \$3.64
- **Precio total:** es de \$8.535,80
- **Subtotal:** \$8.535,80
- **IVA:** No es gravado en el caso de estos productos ya que no son elaborados y no se aplica para las exportaciones.
- **Total a pagar:** Valor FOB del embarque \$8.535,80

(Ver Anexo N° 11)

3.3.2 Packing list.- Este documento no es obligatorio; pero en el caso del espárrago es muy importante, ya que el cliente necesita diferenciar la cantidad de espárrago por calibres; de tal forma que con la lista de empaque sabrá cuantas cajas y qué calibre debe recibir. En el packing list se debe anotar la siguiente información:

- **Lugar y fecha de embarque:** 29 de enero 2009
- **Número de Guía Aérea:** 045-2800 2063
- **Detalle del Exportador:** D&C Export e Import CÍA. Ltda.; Calle Marcabelí Lote 225; Teléfonos 593-2-2-679-043; Fax 593-2-2-684-986; Ciudad –País del exportador Quito-Ecuador
- **Datos del Importador:** García Mateo; Dirección Calle Valle del Pineres llano 8 A; Teléfonos 34-91-302-6301; Fax 34-91-766-5061; Ciudad-país del importador Madrid-España
- **Detalle de cajas:** Lista de empaque.-
 - o Large: 247
 - o Extra L: 197
 - o Jumbo: 206
- **Total de cajas:** 650 cajas
- **Firma de la empresa exportadora:** D&C EXPORT E IMPORT CÍA. LTDA.

(Ver Anexo N° 17) (Ver Anexo N° 18)

3.3.3 Régimen 15.- La orden de embarque es el documento que notifica la intención de embarque que el exportador tiene ante la SENAE; en este documento se debe redactar la siguiente información:

- **Número de Orden:** 001043

- **Aduana:** Quito
- **Código del Distrito aduanero:** 055
- **Régimen:** Orden de embarque
- **Código:** 15
- **Hora y fecha de la transmisión:** 29 de enero 2009
- **Número de refrendo:** 055-09-15-005248-5
- **Fecha de recepción:** 29 – enero – 2009 **Hora:** 10:38
- **Aforo:** Aforo Documental
- **Número de serie:** 14500253
- **Nombre del Exportador:** D&C EXPORT E IMPORT CÍA. LTDA.;
- **Tipo de documento:** 1 1791357973001
- **Ciudad:** Quito
- **Dirección:** Calle Marcabelí Lote 225;
- **Teléfono:** 2679-043;
- **Nivel comercial:** 2
- **Agente:** Molina Octavio
- **Código** 6216
- **Sector** 2.1
- **CIIU:** 5122
- **Total declarado:** \$12.035,80
- **Consignante:** García Mateo;
- **Dirección:** Calle Valle del Pineres llano 8 A;
- **Beneficiario de giro:** Dávila y Curillo
- **País de Procedencia:** Ecuador
- **Forma de Pago:** 180 Días

- **Código de endoso** Exportación
- **Vía de transporte:** Aérea
- **Fecha de embarque:** 29 – 01 – 2009
- **Carga:** Carga
- **Aduana de Salida:** 055
- **Tipo de destino:** 2
- **País destino:** España
- **Total moneda de transacción:** 12.035,80
- **Total en dólares:** 12.035,80
- **Total en moneda nacional:** 12.035,80
- **Total serie de partidas:** 1
- **Peso neto:** 2.343kg
- **Peso Bruto:** 2.345kg
- **Total bultos:** 650bx
- **Total unidades físicas; total U.com:** 130,61
- **Número de documento:** 002765
- **Tipo:** 10
- **Emisor:** D&C
- **Fecha:** 2009-01-29 **Vigencia desde:** 29-01-2009
- **Subpartida:** 0709.20.00.00-3
- **Breve descripción:** -Espárragos
- **Bultos:** 650
- **Cantidad:** 130,61
- **País de Origen:** ECUADOR
- **Firma del Agente:** ASAMH Octavio Molina (Ver Anexo N° 7)

3.3.4 Guía aérea.- La guía aérea uno de los documentos obligatorios para el embarque, y para la liquidación del trámite de exportación; el número de la guía debe constar de 12 dígitos; no debe tener tachones ni enmendaduras y sobre todo debe tener información verídica. La guía contiene los siguientes datos:

- **Detalle del Exportador:** D&C Export e Import CÍA. Ltda.; Calle Marcabelí Lote 225; Teléfonos 593-2-2-679-043; Fax 593-2-2-684-986; Ciudad –País del exportador Quito-Ecuador
- **Datos del Importador:** García Mateo; Dirección Calle Valle del Pineres llano 8 A; Teléfonos 34-91-302-6301; Fax 34-91-766-5061; Ciudad-país del importador Madrid-España
- **Número de Guía Aérea:** 045-2800 2063
- **Detalle la agencia de carga:** Fresh Logistic Carga Cía. Ltda.; Capitán Alfonso Yépez OE-149 y Av. 10 de Agosto.
- **Ciudad –País del exportador:** Quito-Ecuador
- **Detalle del Agente de carga del cliente:** Notificar: Satran; Teléfonos 3491-395-7417
- **Número asignado por la IATA a la agencia de carga:** 7010034-0012
- **Aeropuerto de Salida:** Aeropuerto Mariscal Sucre
- **Siglas del lugar de destino:** MAD
- **Aerolínea:** LANCHILE
- **Aeropuerto de Destino:** Madrid MAD
- **Información de manipuleo:** Se debe mantener el producto en refrigeración
- **Número de cajas:** 650

- **Peso Bruto en kilos:** 2.345kg
- **Tarifa aérea:** 1.50 por kilo
- **Total de peso por tarifa:** 3.517.50
- **Descripción del producto:** Espárrago Fresco
- **Otros Cargos:** Este valor es ONLINE es decir que la tarifa es fija.-
Servicio de agencia de carga 180.00; Valor por el corte de la guía 5.50;
valor por ocupar el aeropuerto 43.00
- **En este caso la guía es Prepaid;** es decir que para realizar el embarque se deberá pagar el flete; cuyo valor es; 3.746.00
- **Nombre del Agente de Carga:** Fresh Logistic Carga Cía. Ltda.
- **RUC de la agencia de carga:** 1791935608001 y firma
- **Lugar y fecha de embarque:** 29 de enero 2009
- **Responsable del documento y del embarque:** Pablo Camacho

(Ver Anexo N° 3)

3.3.5 Manifiesto electrónico.- Documento que contiene información referente a la carga que transportan la nave, aeronave y demás vehículos de transporte, en el momento de su llegada o salida a/o desde el territorio aduanero.

En este documento se indican entre otra información, los datos que identifican al medio de transporte, la procedencia y destino del medio de transporte y de las mercancías, descripción de la carga, cantidad y peso de la carga y los consignatarios o embarcadores de la misma

(Ver Anexo N° 16)

3.3.6 Certificado de origen.- Esta certificación se requiere para aquellas mercancías que van a ser exportadas a los países de ALADI, COMUNIDAD ANDINA, Sistema General de Preferencias (países de la Comunidad Europea) y a los Estados Unidos de Norte América, según lo establecido en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

Son utilizados para comprobar documentalmente que una mercancía califica como originaria. Dicha certificación debe contener nombre, firma y sello del certificante y podrá ser avalado por la autoridad competente que cada Parte designe según corresponda.

El exportador que certifique el origen de las mercancías, debe conservar durante un período mínimo de cinco (5) años, después de la certificación de las mismas, todos los registros contables y documentos que amparen estrictamente el origen de las mercancías.

Estos documentos son necesarios para gozar de trato preferencial o beneficiarse de un Tratado de Libre Comercio, en los países con los que se ha suscrito acuerdos, convenios o tratados.

Requisitos: Este certificado se otorga a mercancías que tengan las siguientes características:

- A productos provenientes de países en vías de desarrollo.
- Para países beneficiarios comprometidos en políticas efectivas de protección de los derechos de los trabajadores.
- Protección al medio ambiente, favoreciendo a productos y métodos de protección, conforme a normas internacionalmente acordadas. Por

ejemplo: a productos procedentes de bosques tropicales, de conformidad con las normas de la Organización Internacional de Maderas Tropicales

Entidades: Los Certificados de Origen son expedidos por el Ministerio de Comercio Exterior y por delegación suya, por las Cámaras de: Industrias Pequeña Industria, Comercio, Artesanos, y por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) y el MIPRO (Ministerio de Industria y productividad del Ecuador).

Costos: Para la extensión del Certificado de Origen en el MIPRO la cual es la entidad que otorga para países como para la Comunidad Europea, Estados Unidos, terceros países el costo es de 10,00 dólares.

Formularios: Para gozar de los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) el exportador deberá completar el certificado de origen forma “A” debiendo considerar lo siguiente:

- Llenarse únicamente en inglés o francés, porque son los idiomas oficiales definidos por los países otorgantes de las preferencias.
- La nomenclatura arancelaria utilizada, será la del Sistema Armonizado (H.S.). Esta consta de 6 dígitos (que son los primeros 6 dígitos del Sistema Arancelario Centroamericano SAC).
- No debe presentar borrones, tachaduras ni enmendaduras
- Consta de doce casillas numeradas y una sin numerar. Las casillas 4 y 11, son para uso oficial, por lo que no deben completarse

La información que deberá detallar en cada casilla es la siguiente:

- a) Nombre, dirección, ciudad y país del exportador.
- b) Nombre, dirección, ciudad y país del consignatario.
- c) El medio de transporte y la ruta (puntos aduaneros y nombres de los países) por donde pasará el producto hasta llegar a su destino final.
- d) Para uso oficial (dejar en blanco)
- e) El número de ítem en que son descritos los diferentes productos en el Certificado (1, 2, 3 según el caso). Las marcas y número de paquetes.
- f) El número, clase de paquetes, cantidad y descripción de las mercancías.
En esta casilla debe consignarse la clasificación arancelaria del sistema armonizado (H.S.) de cada producto a exportar. Ejemplo: H.S.030111
- g) El Criterio de origen, de conformidad a lo siguiente:
 - El peso neto y bruto, en kilogramos
 - El número y fecha de la factura de exportación
 - Para uso oficial del la entidad que emite el Certificado
 - Debe escribir el país de origen; el nombre del país importador, lugar, fecha, firma y sello del exportador.

Proceso de Obtención: El primer paso a seguir es ingresar los datos de la empresa, representante legal y las subpartidas a utilizar en la página del MIPRO www.mipro.gob.ec.



Gráfico 3. 18.- Página principal MIPRO

Damos clic en el icono SIPCO y se desplegará una pantalla donde debe ingresar su contraseña y usuario, en este acceso usted podrá modificar datos de su empresa y de las subpartidas que va a manejar para su exportación.



Gráfico 3. 19.- Ícono para ingresar a registrarse en el MIPRO

En caso de ser primera vez deberá dar clic en el mismo icono para poder ingresar los datos del ente.

Ministerio de Industrias y Productividad

Acceso a MIPRO

aplicaciones.mipro.gob.ec/xmlOrigen/seguridades/ingresoCertificado.php

MIPRO
Ministerio de Industrias y Productividad

SISTEMA DE CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

Bienvenid@:

Usuario: 

Contraseña:

[Olvide mi Contraseña!](#)

Si usted aun no tiene usuario o no consta en listado de Exportadores, favor regístrate [Aquí](#)

[Instructivo del uso del Sistema CO](#)
[descargar](#)

©2009 MIPRO

Gráfico 3. 20.- Registro de usuario y contraseña del MIPRO

Exportador

Datos/Direccion

REGIONAL: [Cerrar Sesión](#)

Ingresa Subpartidas

Cambiar Contraseña

empresa [<< IMPRIMIR REGISTRO SIPCO >>](#)

RUC 1791357973001

RAZON SOCIAL

Nombre del Representante Legal

Direccion

Provincia

Ciudad/Población

Correo Electrónico

 GUARDAR

Gráfico 3. 21.- Registro de datos del exportador en la página del MIPRO

Exportador

REGIONAL: [Cerrar Sesión](#)

Ingrese los primeros 4 dígitos de la Partida arancelaria, la partida completa con el siguiente formato XXXX.XXX.XXX.XX o la palabra clave, ej: palmito.
Por favor asegure de seleccionar su Partida arancelaria con 10 dígitos.

Ingrese Subpartida

Partida Arancelaria	Descripcion
<input checked="" type="checkbox"/> 0709.20.00.00	- Espárragos

Gráfico 3. 22.- Registro de partida del producto a exportarse en el MIPRO

El segundo paso es ingresar en el icono SIGCO con su contraseña y usuario para llenar la información referente al nuevo Certificado de Origen según el país de destino.

Ingreso al sistema

A través del siguiente formulario usted puede registrarse o ingresar al sistema.

Identifíquese

Usuario

Contraseña

Gráfico 3. 23.- Registro del usuario y contraseña para llenar el Certificado de Origen en la página del MIPRO

Una vez ingresado en el sistema se desplazará una pantalla donde usted podrá escoger el Tipo de Certificado al cual se apega su mercadería según la factura comercial la cual debe estar conforme al Certificado.

En este Link también podrá encontrar información del estado de los mismos, es decir saber si fue aprobado, rechazado o está en trámite.

SGCOrigen V2.0		
MENU PRINCIPAL-E	Seleccione el tipo de certificado	INFORMACIÓN DE CUENTA
Inicio		EXPORTADOR: DAVILA Y CURILLO EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
Nuevo Certificado		Ruc: 1791357973001
Buscar certificados		Domicilio: CALLE MARCABELI LOTE 225
Agregar Subpartidas		Usuario: dycexport
CERTIFICADOS		
(0) Edición certificados, estado pendiente para verificar y enviar a funcionario	1 SGP : Sistema Generalizado de Preferencias. El SGP es un mecanismo de fomento de exportaciones que un grupo de estados desarrollados reconocen en favor de países en desarrollo, para mejorar los ingresos por ventas y contribuir a incrementar el nivel de vida del tercer mundo. Para certificarse de este esquema es necesario utilizar el certificado de origen de forma "A".	
(0) Asignados certificados, estado asignado a funcionario, pendiente de calificación	2 ATPDEA: Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga. El ATPDEA renueva y amplía las preferencias comerciales por el ATPA a países como Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia y conforme al criterio de los legisladores dicha ley esta dirigida a propiciar el incremento de los flujos comerciales entre los países beneficiarios y los Estados Unidos y a propiciar y generar empleo e inversión, a fin de fortalecer las economías andinas y promover la estabilidad política	
(0) Rechazados certificados, que deben ser modificados por el exportador	3 CAN/ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración PROXIMAMENTE... CAN es el organismo de integración regional que ha permitido a través de la zona del libre comercio el incremento del comercio entre sus miembros a través de la utilización del certificado de origen. ALADI establecida mediante el Tratado de Montevideo de 1980, permite la concertación de acuerdos de alcance parcial entre los países y áreas de integración económica de América Latina. Adicionalmente, gracias al Convenio de Pagos Recíprocos el comercio entre los miembros de la Asociación puede canalizarse sin riesgo del intermediario financiero, lo que genera facilidades de crédito tanto al comprador como al	 MIPRO Ministerio de Industrias y Productividad
(2) Aprobados certificados, estado aprobados por el funcionario		
(27) Terminados certificados, estado terminado todo el proceso del sistema		

Gráfico 3. 24.- Página para seleccionar el tipo de certificado

Information	Products	Localization	Save
Entity Information			
Entity Entidad <input type="text" value="Seleccione..."/> ?		Office Oficina / Regional <input type="text"/> ?	
Certificate's Information			
1.- Goods consigned from (exporter's business name, address, country)			
Exporter's business name (Razón Social del Exportador) <input type="text" value="SAY S.A. Y COMPASIA DE SERVICIOS Y EXPORTACIONES"/> ?			
Exporter's address (Dirección del Exportador) <input type="text" value="CALLE VENEZUELA 20 22 5"/> ?			
Exporter's country (País del Exportador) <input type="text" value="Colombia"/> ?			
2.- Goods consigned to (consignee's name, address, country)			
Name (Nombre del destinatario) <input type="text"/> ?			
Address (Dirección del destinatario) <input type="text"/> ?			
Country (País del destinatario) <input type="text"/> ?			
3.- Means of transport and route (as far as known)			
Medios de transporte y ruta (en la medida de que se conozca) Máximo 500 caracteres <input type="text"/> ?			
4.- Official Use			
Instrucciones (DUPLICATE, DEPRECIATED, etc.), el funcionario podrá modificar este campo de acuerdo a sus instrucciones <input type="text"/>			

Gráfico 3. 25.- Información para Certificado SPG

Information	Products	Localization	Save
<h2>List of products</h2>			
<p>5. Number Items 0 Número de ítems</p>			
<p>6. Marks and number of packages (Ex: 1054) Marcas y números de bultos (Ej: 1054) Máximo 30 caracteres</p> <input type="text"/> ?		<p>Kind of packages Tipo de paquetes Máximo 150 caracteres</p> <input type="text" value="Seleccione..."/> ?	
<p>7. Number and Kind of Packages; description goods Número y tipo de bultos; descripción de las mercancías Máximo 150 caracteres</p> <input type="text"/> ?		<p>8.- Origin Criterion Criterio de origen</p> <input type="text" value="Seleccione..."/> ?	
<p>9.-Gross weight or other quantity (Ex: 10543.00) Peso bruto u otra cantidad. (Ej: 10543.00)</p> <input type="text" value="0.00"/> ?		<p>Unit Unidad</p> <input type="text" value="Seleccione..."/> ?	
<p>10.-Invoice's Number Número de Factura Máximo 18 caracteres</p> <input type="text"/> ?		<p>Invoice's date Fecha de factura</p> <input type="text"/> ?	
<p>Invoice's Value (Ex: 100543.00) Valor de la factura (Ej: 100543.00)</p> <input type="text" value="0.00"/> ?		<p>Tariff Code Partida Arancelaria</p> <input type="text" value="Seleccione..."/> ?	
<input type="button" value="Add Items/ Agregar ítems"/>		<input type="button" value="Delete selected / Eliminar seleccionado"/>	
<input type="button" value="Editar la mercadería seleccionada"/>			

Gráfico 3. 26.- Lista de productos para el Certificado SPG

Information	Products	Localization	Save				
<h2>Complementary Information</h2> <hr/> <p>11.- Certification: It is hereby certified, on the of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. Se certifica, sobre la base del control efectuado, que la declaración efectuada por el exportador es correcta.</p> <p>?</p> <p>12: Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were El abajo firmante declara que los datos mencionados y las declaraciones son correctas; de que todos los productos fueron producidos en</p> <p>?</p> <p>produced in Ecuador</p> <p>(importing country)</p> <p>and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to. Y que cumplen con los requisitos de origen para los productos especificados en el Sistema Generalizado de Preferencias para los productos exportados a</p> <p>?</p> <p>Seleccione...</p> <hr/> <table> <tr> <td>State / Country Provincia.</td> <td>City Ciudad Máximo 20 caracteres</td> </tr> <tr> <td>Seleccione... ?</td> <td>?</td> </tr> </table> <hr/> <p>Place and date, signature of authorized signatory</p> <p>?</p>				State / Country Provincia.	City Ciudad Máximo 20 caracteres	Seleccione... ?	?
State / Country Provincia.	City Ciudad Máximo 20 caracteres						
Seleccione... ?	?						

Gráfico 3. 27.- Información complementaria para el Certificado SPG

SGCOrigen V2.0		Salir
MENU PRINCIPAL-E Inicio Nuevo Certificado Buscar certificados Agregar Subpartidas	Estado de sus certificados: <div style="background-color: #90EE90; padding: 5px;"> 0 EDITAR Certificados en estado de edición Representan todos los certificados que se han almacenado en el sistema que pueden ser modificados o que estan pendientes de subir los requerimientos como documentación, pago o la solicitud de asignación de un funcionario. </div> <div style="background-color: #90EE90; padding: 5px;"> 0 ASIGNADO Certificados enviados al funcionario Representan todos los certificados que han sido enviados a un funcionario y que están a espera de la revisión de la información enviada. </div> <div style="background-color: #FFC0CB; padding: 5px;"> 0 RECHAZADO Certificados rechazados o que requieren de una corrección Representan todos los certificados que luego de la evaluación del funcionario deben ser corregidos según las observaciones enviadas al exportador Luego de realizar las correcciones solicitadas por el funcionario este certificado puede ser enviado nuevamente para la revisión </div> <div style="background-color: #90EE90; padding: 5px;"> 2 APROBADO Certificados aprobados por el funcionario Representan los certificados que han sido aprobados por el funcionario asignado </div> <div style="background-color: #90EE90; padding: 5px;"> 27 TERMINADO Certificados que han cumplido todo el proceso </div>	INFORMACIÓN DE CUENTA EXPORTADOR: DAVILA Y CURILLO EXPORTACIONES E IMPORTACIONES Ruc: 1791357973001 Domicilio: CALLE MARCABELI LOTE 225 Usuario: dycexport <div style="background-color: #ADD8E6; padding: 5px;"> SALDO DISPONIBLE: 110.00 USD </div> <p style="color: red; font-size: small;">A partir del 9 de Mayo del 2011 la compra de certificados SGP-ATPDEA serán ingresados a través del Departamento de Tesorería del MIPRO generando un crédito disponible para la emisión de certificados con un valor de 10 USD por cada uno (SGP-ATPDEA)</p> <p style="color: red; font-size: small;">Luego de aprobado el certificado por el funcionario generará un registro de débito por el valor del certificado (10 USD) restando automáticamente el saldo disponible del exportador</p> <div style="text-align: center;">  MIPRO Ministerio de Industrias y Productividad </div>

Gráfico 3. 28.- Estado del Certificado SPG

Una vez aprobado y terminado el proceso de generación se deberá acercar al MIPRO al departamento de Subsecretaría de Comercio en donde le harán la entrega del documento con las respectivas firmas.

Formatos: Existen algunos tipos de Certificados de origen; esto depende del tipo de convenio que se tenga con el país de destino; en este caso el producto va con destino a Madrid por lo que se deberá utilizar el siguiente certificado de origen.

(Ver Anexo N° 12)

3.3.7 Los demás exigibles

Certificado Fitosanitario.- El certificado Fitosanitario es un documento oficial que atestigua la condición fitosanitaria de cualquier envío sujeto a reglamentación fitosanitaria. Los certificados fitosanitarios tendrán exclusivamente estos propósitos:

- Serán utilizados cuando lo requiera el país importador, para la certificación de la condición sanitaria de plantas y productos vegetales.
- Se expiden para indicar que el envío de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados cumplen los requisitos fitosanitarios establecidos por el país importador.
- Contendrán solamente información relativa a asuntos fitosanitarios. No deberán incluirse referencias de grado o calidad para la salud humana, residuos de plaguicidas, radioactividad, o información comercial. Sin embargo, cuando ciertos tratamientos fitosanitarios puedan dejar residuos que generen un peligro a la salud y seguridad, se deberá suministrar información apropiada con el certificado o en anexo, indicando si es o no necesario cumplir con determinados tratamientos.

Requisitos: Se entenderá como “Comercializador-exportador”, aquellas personas naturales o jurídicas que compran frutas y/u hortalizas para la exportación con su propio nombre y/o marca. Para obtener el registro de “Comercializador-exportador” de frutas y/u hortalizas, el interesado deberá presentar a AGROCALIDAD la siguiente documentación:

- Solicitud de Registro de Comercializadores
- Copia y original del RUC actualizado.

- Copia de la cédula de ciudadanía.
- Croquis de ubicación del lugar de acopio.
- Copia del programa de desinfección y/o empaque de frutas y/u hortalizas.
- Certificado original actualizado del nombramiento del representante legal, inscrito en el registro mercantil (Si aplica)
- Copia de la Constitución legal de la empresa (Si aplica)
- Copia de la Constitución legal de la empresa (Si aplica)
- Copia del registro de las marcas comerciales a utilizar en los envíos.
- Solicitud de Lista de Empresas proveedoras y Productos.
- Pago de 50,00 USD tarifa establecida por AGROCALIDAD, por la inspección del sitio de producción
- Pago de 4,00 USD tarifa establecida por AGROCALIDAD, por la emisión del certificado de registro.

Una vez presentada la documentación requerida y cumplido el trámite respectivo, AGROCALIDAD emite el certificado de registro. Si el Comercializador-exportador tiene más de un sitio de almacenamiento o acopio, deberá registrar a todos, realizando el pago respectivo por cada sitio y llenando el formulario respectivo, igualmente por cada sitio. (*Ver Anexo N° 6*)

Entidades: Para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados, los interesados deberán acercarse a las Oficinas de Cuarentena Vegetal del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria; Agrocalidad; localizados en los diferentes puertos marítimos, aeropuertos, y puertos terrestres de las fronteras.

Costos: El costo por la emisión del Certificado Fitosanitario de Ornamentales de Exportación es de un dólar (\$ 1), de conformidad con la Resolución N° 017, publicado en el Registro Oficial N° 250 del 13 de abril del 2006.

El costo por el registro de una empresa exportadora de ornamentales es de ochenta dólares (\$ 80), de conformidad con la Resolución 023, del 27 de junio del 2006, y publicada en el Registro Oficial 315 del 18 de julio del 2006.

Formularios:

- Formulario de solicitud de registro de comercializador – exportador

(Ver Anexo N° 14)

- Formulario para registrar a los proveedores de espárrago y de arveja china

(Ver Anexo N° 15)

Formatos: *(Ver Anexo N° 13)*

3.4 Intercambio electrónico de datos.- El DATA-ENTRY es un Intercambio Electrónico de Datos (IED) entre un Operador de Comercio Exterior y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, que puede ser creado por los OCES o adquirido por empresas privadas, que sirve para ingresar datos de documentos y declaraciones, con información referente a las operaciones de comercio exterior a través de diferentes tipos de interconexión electrónica tales como: correo seguro, web Services, correo electrónico, software, etc. El tipo de Data-Entry lo determina

el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador a través de la Coordinación General de Proyectos y Sistemas para cada tipo de Operador de Comercio Exterior.

3.5 Declaración aduanera.- Este Documento se obtiene para la liquidación del trámite; previo a esto; el exportador debe entregar la documentación a fin de comparar datos y poder saber si existe algún error en los documentos:

- **Número de Orden:** 01043
- **Aduana:** Quito
- **Código del Distrito aduanero:** 055
- **Régimen:** Exportación A
- **Código:** 40
- **Hora y fecha de la transmisión:** 13 de febrero 2009
- **Número de refrendo:** 055-09-40-001038-8
- **Fecha de recepción:** 13 – febrero – 2009
- **Hora:** 16:13:59
- **Aforo:** Aforo Documental
- **Número de serie:** 14563265
- **Nombre del Exportador:** D&C EXPORT E IMPORT CÍA. LTDA.;
- **Tipo de documento:** 1 1791357973001
- **Ciudad:** Quito
- **Dirección:** Calle Marcabelí Lote 225;
- **Teléfono:** 2679-043;
- **Nivel comercial:** 2
- **Agente:** Molina Octavio
- **Código:** 6216

- **Sector:** 2.1
- **CIIU:** 5122
- **Total declarado:** \$12.035,80
- **Consignante:** García Mateo;
- **Dirección** Calle Valle del Pineres llano 8 A;
- **Beneficiario de giro:** Dávila y Curillo
- **País de Procedencia:** Ecuador
- **Forma de Pago** 180 Días
- **Código de endoso** Exportación A
- **Vía de transporte:** Aérea
- **Código:** 4
- **Fecha de embarque:** 29-01-2009
- **Fecha de llegada:** 29-01-2009
- **Carga:** Carga
- **Bandera:** Chile
- **Línea de transporte:** LANCHILE
- **Aduana de Salida:** 055
- **Manifiesto:** 055
- **Número de manifiesto:** 000780
- **Agencia de transporte:** LAN CHILE
- **Número de vuelo:** LA1732
- **Número de Conocimiento de embarque:** 045-2800 2063
- **País destino:** España
- **FOB Total moneda de transacción:** 12.035,80
- **FOB Total en dólares:** 12.035,80

- **FOB Total en moneda nacional:** 12.035,80
- **Flete Total moneda de transacción:** 2.343,00
- **Flete Total en dólares:** 3.766,00
- **Flete Total en moneda nacional:** 3.766,00
- **Total serie de partidas:** 1
- **Peso neto:** 2.145kg
- **Peso Bruto:** 2.345kg
- **Total bultos:** 650bx
- **Número de documento:** 002337
- **Tipo:** 10
- **Emisor:** D&C
- **Fecha:** 2009-01-29
- **Vigencia desde:** 29-01-2009
- **Número de documento:** 3507994
- **Tipo:** 41
- **Fecha:** 2009-02-13
- **Vigencia desde:** 29-01-2009
- **Número de documento:** 000491
- **Tipo:** 26
- **Emisor:** SENAE
- **Fecha:** 2009-01-29
- **Vigencia desde:** 29-01-2009
- **Hasta:** 2009-02-28
- **Subpartida:** 0709.20.00.00-3
- **Breve descripción:** -Espárragos

- **Bultos:** 650
- **Cantidad:** 2.345kg
- **País de Origen:** ECUADOR
- **Código:** 239
- **FOB USD:** 8.535,80
- **Flete USD:** 3.746.00
- **CIF USD:** 8.535,80
- **Firma del Agente:** ASAMH Octavio Molina

Toda esta información debe ser previamente verificada por el Agente afianzado a fin de que los documentos coincidan para su liquidación.

(Ver Anexo N° 8)

3.6 Documentos de soporte.- Una vez que se culmine la exportación; es decir luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador en ese caso la empresa DÁVILA & CURILLO EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, tendrá un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, por lo que deberá realizar la transmisión de la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación.

En el caso de las exportaciones de la empresa, por ser aéreas y por ser productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Para que la empresa pueda realizar el envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, la aerolínea deberá enviar la información del manifiesto de carga con los respectivos documentos de transporte.

El SICE comparará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga.

Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

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

- Orden de Embarque impresa.
- Factura comercial definitiva.
- Guía Aérea (certificada) (*Ver Anexo N° 3*)
- Manifiesto de carga
- Certificado de Origen. (*Ver Anexo N° 1*)
- Certificado Fitosanitario. (*Ver Anexo N° 2*)
- DAU impresa.

CAPÍTULO IV.- LOGÍSTICA

4 Proceso Logístico

4.1 Acopio

4.1.1 Acopio de Espárrago

Características del Espárrago.- El espárrago que entregan los productores es de calidad ya que el proceso de preparación de suelo, siembra y cosecha es cuidadoso obteniendo un producto libre de insectos y plagas que afecten la exportación.

El espárrago se acomoda a todos los climas, pero prefieren los templados y subtropicales, es decir aquellos cuya temperatura media anual se sitúa entre los 15°C y los 20°C. Aunque en los climas cálidos y tropicales se desarrolla bien.

Todas las tierras permeables le convienen, pero debe preferirse un suelo rico en ácido fosfórico y en cal, ya que el del espárrago es un cultivo sumamente delicado.

El terreno destinado para una esparraguera debe ser suelto, más bien seco y suficientemente calcáreo. En las huertas, cuyas tierras son mantenidas siempre bien cultivadas. La propagación de los espárragos se hace por semilla, estos se preparan en noviembre-diciembre al aire libre y se siembra en surquitos de 5cm. de profundidad, distanciados 30cm. uno de otro. La semilla triangular y negra, se habrá mantenido en agua durante 48 horas, entre semilla y semilla habrá una distancia de 4-5 cm.; se recubrirá con mantillo. Al mes nacen las plantitas. El noveno mes; septiembre; se entresacan las plantitas, dejándolas a 20 cm. una de otra, y se abona la semilla con una capa de estiércol viejo o con 40 gramos de

abono completo por metro cuadrado, se repite la carpida y el riego y en junio se cortan los tallos de las plantitas a algunos centímetros sobre la tierra.

Propiedades Nutritivas del Espárrago.- La sustancia con una presencia mayoritaria en los espárragos frescos es el agua. Su contenido en grasa es ínfimo, contraponiéndose a altos índices de proteínas y fibra. Entre las vitaminas principales destacan los folatos, beta-caroteno (vitamina A), así como los grupos C, E y B (especialmente B1 y B3 o niacina).

Potasio, fósforo, hierro, magnesio, yodo y calcio representan las sustancias minerales más significativas.

La cantidad de vitaminas y minerales en los espárragos verdes o trigueros es mayor que en los de la variedad blanca (especialmente folatos y vitamina C). También los ejemplares en conserva pierden parte de sus reservas de minerales (excepto sodio).

Tabla 4. 4.- Propiedades Nutricionales por 100gr. de Espárrago

Propiedades Nutricionales por 100gr. de Espárrago					
Calorías (Kcal)	Agua (ml)	Proteínas (mg)	Hidratos de C. (gr)	Fibra (gr)	Sodio (mg)
18,00	93,60	2,90	1,70	1,50	3,00
Magnesio (mg)	Potasio (mg)	Vitamina A (mcg)	Vitamina C (mg)	Folatos (mcg)	
12,50	207,00	53,00	21,60	113,00	

Fuente: <http://www.regmurcia.com/servlet/>

Adaptado por: Las autoras



Gráfico 4. 30.- Espárrago

Recolección del producto:

- a) Control de temperatura camión: Al momento de llegar el camión a planta se verifica la temperatura del termómetro digital del equipo de frío y se verifica la temperatura del furgón con el termómetro manual.
- b) Control visual del producto y temperatura.
 - Una vez parqueado el camión se procede a verificar la temperatura del producto, escogiendo unas 10 gavetas al azar.
 - Al descargar el camión se revisa de forma visual el producto para verificar su estado al ingresar a planta.
- c) Estiba de gavetas sobre el pallet y su movilización.
 - Se estiban 5 gavetas de base (3 largo x 2 ancho) y con una altura máxima de 5 gavetas (total 25/ pallet).
 - Con el PALLET JACK, se levanta y se lleva el pallet lleno de gavetas hacia la bodega temporal de recepción para acomodar ordenadamente y sin pérdida de espacio.
 - Contabilizar el total de gavetas recibidas y verificar la cantidad entregada por el transportista.
- d) Se cierra la bodega temporal de recepción de producto.
- e) Elementos para la recepción y almacenamiento de productos
 - Gavetas, pallets, pallet jack, termómetro



Gráfico 4. 31.- Fotografías del espárrago en su transportación

Lavado y traslado del producto:

- a) Se utilizara estibas y se debe revisar el nivel de agua del tanque de la lavadora.
- b) Revisar la dosificación de cloro del tanque.
- c) Se coloca las gavetas dentro del tanque de lavado (5 Gavetas).
 - Se enciende la bomba, botón verde (ON) y esperar 5 minutos.
 - Apagar la bomba, botón rojo (OFF)
 - Levantar, girar y colocar sobre el tanque las gavetas para que se escurra el agua unos 15 segundos aproximadamente.
 - Retirar las gavetas y colocar sobre el transportador de rodillos.
 - Empujar hasta que este frente a las mesas para que el personal que escoge y clasifica pueda tener a mano las gavetas.
- d) Elementos para lavado y traslado de producto: Gavetas, pallets, pallet Jack, rodillos transportadores



Gráfico 4. 32.- Fotografía de espárragos en gavetas

Selección de calidad y calibres:

- a) Se toma y coloca el producto sobre las mesas de empaque.
- La mesa que tiene el producto o la gaveta al costado derecho deberá extender el producto hacia la izquierda comenzando por el calibre jumbo y deberá juntarse con el calibre small de la siguiente mesa.
 - La mesa que tiene el producto o la gaveta al costado izquierdo, deberá extender el producto hacia la derecha comenzando por el calibre jumbo y deberá juntarse con el calibre small de la siguiente mesa.
- b) Elementos para selección de calidad y calibres.
- Ropa de trabajo. (Obligatorio)
 - Desinfección de calzado. (Obligatorio)
 - Mesas de clasificación.
 - Tablero de corte.
 - Cuchillos



Gráfico 4. 33.- Fotografía del proceso de empaque del espárrago

Elaboración y pesado de bunches:

- a) Formar los bunches.
- Se toma el producto un solo calibre.
 - Se iguala las cabezas.
 - Se coloca la liga para sujetarle y se corta o iguala para que este uniforme.
 - Se pesa. (3.3kg.)
- b) Elementos para la elaboración y pesada de bunches
- Ligas
 - Balanza
 - Mesas de apilamiento
 - Cuchillos

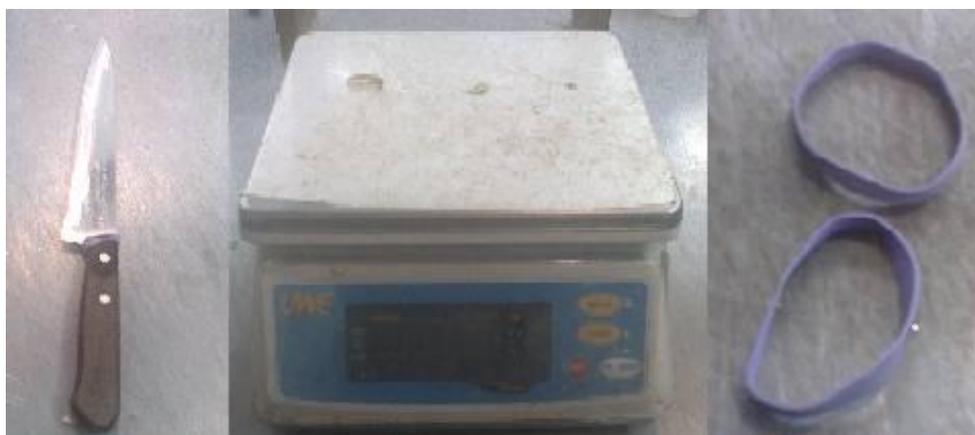


Gráfico 4. 34.- Fotografía de los instrumentos para el empaque del espárrago

Hidrocooler:

- a) Colocar las gavetas que son transportadas en el pallet Jack y sumergirlas de manera tal que se acomode para obtener el mejor espacio y mayor cantidad de cajas en proceso.

NOTA: El tiempo de espera o proceso es 20 minutos desde el momento que se sumerja la última gaveta.

- b) Retirada de las gavetas y escurrida del agua.
- c) Sacar las gavetas y colocarlas sobre las rejillas que cubren el Hidrocooler para que esta drene el agua.
- d) Después colocar sobre los Pallets para llevarlas a las mesas de empaque.
- e) Colocar los cubres y etiquetar.
- f) Llenar las cajas (8 bunches) y apilar con una altura máxima de 5 cajas para que las lleven al almacén o cuarto frío.
- g) Adicional el momento de apilar separar los calibres por Pallets para su posterior transporte y despacho en el aeropuerto.
- h) Elementos de Hidrocooler: Hidrocooler, carretilla, pallets



Gráfico 4. 35.- Fotografía de Hidrocooler

Desinfección, lavado y llenado de cajas:

- a) Desinfección y lavado.
 - Se toma los bunches por la parte inferior (abajo) y se sumerge en agua con desinfectante.
 - Retirar, sumergir en agua limpia y enjuagar para evitar que este vaya contaminado con el desinfectante.
- b) Llenado de cajas
 - Se procede a llenar las cajas con el número de bunches y peso específico.
- c) Después de enjuagar.
 - Se procede a llenar las cajas y colocar sobre el transportador de rodillos para sumergir en el agua fría (2°C) y dejarla 20 minutos en el proceso que se llama Hidrocooler.



Gráfico 4. 36.- Fotografía de espárrago empacado

4.1.2 Acopio de Arveja China

Características de la Arveja China.- La arveja china requiere temperaturas óptimas de 15 a 18 °C. Tolera temperaturas máximas de 21 a 24 °C y mínima de 7 °C. Se adapta bien a una altura sobre el nivel del mar de 1000 a 3000 metros.

La variedad de arveja china que se utilizará es la variedad Oregón Sugar Pod II, esta es una variedad de tipo enana. Alcanza una altura de 1 a 1.5 metros. Su ciclo de vida dura aproximadamente 100 días. Dependiendo de la ubicación geográfica, inicia su floración de los 45 a 55 días y 10 a 15 días más tarde se realiza el primer corte, la cosecha se puede prolongar hasta por 8 semanas.

Esta planta se adapta a una gran variedad de suelos, prefiriendo el franco arcilloso, fértil y profundo, bien drenado. La siembra puede realizarse durante todo el año con riego

Las semillas de arveja china germinan entre 5 y 8 días después de la siembra. Esto es importante para el productor, porque después de este período podrá determinar el porcentaje de germinación y la población que tendrá por área en el ciclo del cultivo, llegando a formar hasta 12 nudos. Alcanza en la etapa vegetativa.¹⁰



Gráfico 4. 37.- Arveja china en el arroz chino

¹⁰ www.export.com.gt/.../Ficha31%20-%20Arveja%20China.pdf

Tabla 4. 5.- Información nutricional de la arveja china

Información nutricional		
Arveja china		
Contenido 76 g.		
Cantidad por porción		
Calorías 30	Calorías por Grasa 0	
	Contenido	
Total de Grasa 0 g.		0%
Grasa Saturada 0 g.		0%
Colesterol 0 mg		0%
Sodio 0 mg		0%
Total de Carbohidratos 5 g.		2%
Fibra Dietética 2 g.		8%
Azúcar 3 g.		
Proteína 2 g.		
Vitamina A		2%
Vitamina C		70%
Calcio		2%
Hierro		8%
El porcentaje diario está basado en una dieta de 2000 calorías. Los valores diarios pueden ser más altos y más bajos dependiendo de las necesidades de calorías.		
Calorías	2000	2500
Grasa total (menos de)	65 g.	80 g.
Colesterol (menos de)	300 mg	300 mg
Sodio (menos de)	2400 mg	2400 mg
Total Carbohidratos	300 g.	375 g.
Fibra dietética	25 g.	30 g.

Fuentes: Collier County Produce, Inc. Naples, FL

Adaptado por: Las autoras

Recolección del producto.- Una vez que se inicia la cosecha, se inicia también el manejo de la misma (manejo post cosecha) y lo primero que los agricultores deben realizar es una preclasificación del producto, buscando que las vainas calificadas llenen las especificaciones de calidad deseadas por el cliente en el exterior esta pre-clasificación está basada en características relacionadas con la

forma, el tamaño, el color, la limpieza de las vainas, el grado de madurez y libre de manchas causadas por hongos, plagas y daño mecánico.



Gráfico 4. 38.- Cultivo de arveja china

Almacenamiento.- Es importante que como parte del buen manejo post-cosecha, la arveja china reciba un tratamiento adecuado desde que se corta la vaina de la planta. Esto quiere decir que se ponga en gavetas plásticas bien ventiladas y a la sombra en el propio campo.

Una vez concluida la labor de cosecha, el producto es trasladado al centro de acopio para ser recibido por parte de la empresa D&C, la que a la vez deberá de inmediato poner el producto en condiciones de temperatura y humedad controladas.

Transporte del producto: Es importante darle al producto un adecuado manejo post-cosecha, el que debe basarse en trasladar el producto a ambientes con temperatura controlada en el menor tiempo posible después de cosechado para eliminar el calor de campo y extender su vida.



Gráfico 4. 39.- Fotografías del transporte del producto

Proceso de Pre-enfriamiento.- Las empresa recibe el producto a temperaturas que oscilan entre los 65 y 75 grados por lo que es sumamente importante que esta temperatura; a la que se le llama calor de campo; sea reducida en el menor tiempo posible a niveles entre 35 y 40 grados, lo que finalmente se logra mediante el proceso de pre enfriamiento, que puede hacerse con aire forzado o con tratamiento hídrico (con agua fría y después en cuartos fríos). Las condiciones correctas de almacenamiento de la arveja china son temperaturas de entre 34 a 36 grados.



Gráfico 4. 40.- Procesos de enfriamiento

Selección de calidad

- a) **Condición.-** Las vainas deben estar limpias y libres de contaminación por tierra en su superficie; por residuos de fumigaciones y otras materias

extrañas. Deben estar intactas y clasificadas para que puedan conservar su buena condición durante el proceso de empaque y transporte.

b) **Tolerancia.-** La arveja china debe cumplir los siguientes requisitos:

- **Madurez.-** Las semillas deben ser visibles en la vaina pero no deben estar desarrolladas. Las vainas deben ser firmes y no estar marchitas
- **Tamaño.-** Uniforme, más o menos de 7 a 11cm. La arveja china no debe variar en más de 20mm en cada empaque.
- **Color.-** Las vainas deben ser uniformes, de color verde brillante, típico de la variedad, esencialmente planas con poco o ningún desarrollo de semillas.
- **Otros Requisitos.-** El cáliz debe ser fresco y de color verde.
- **Sabor y Textura.-** La Arveja china debe ser tierna, fresca, dulce y crujiente. Debe tener un sabor agradable, y debe estar libre de olores que puedan disminuir la aceptación del cliente.
- **Defectos.-** La arveja china debe estar libre de los siguientes defectos:
 - Contaminación por insectos u otras criaturas en cualquier ciclo de vida.
 - Daño causado por insectos, roedores o pájaros.
 - Vainas podridas o mohosas.
 - Vainas con áreas muy húmedas o mallugadas.
 - Daño mecánico. Hojas machucadas.
 - No debe haber presencia excesiva de humedad en el empaque.

- Vainas amarillas y puntos negros.
- Cáliz café o descolorido.



Gráfico 4. 41.- Fotografía de arveja china (notar la diferencia de tamaño)

Corte, pesaje.- Luego de la selección de la arveja se procede al pre-cortado y a pesar el producto, para luego ser empacado en el empaque que el mercado requiera (cajas de plástico corrugado). Debe ponerse especial interés en mantener la cadena de frío del producto y el tiempo que ha transcurrido desde que el producto es cosechado hasta que llega a su destino final.



Gráfico 4. 42.- Proceso del corte y pesaje de la arveja

Preparación y empaque.- Para el mercado de Europa el empaque debe ser en cajas de plástico corrugado de 3kg. Los envíos deben realizarse bajo temperaturas apropiadas para el producto.



Gráfico 4. 43.- Empaque de la arveja china

El siguiente cuadro muestra las reglas generales para el empaque de alimentos.

Tabla 4. 6.- Reglamento general para el etiquetado de productos

Aspecto	Descripción
El nombre bajo el cual se vende el producto:	Ninguna marca registrada o nombre supuesto pueden sustituir el nombre genérico, pero si pueden ser utilizados adicionalmente.
Lista de ingredientes:	Debe mostrar todos los ingredientes (incluyendo aditivos) en la orden descendente del peso según fue registrado en el momento de su uso en la fabricación y señalada por su nombre específico. En caso los productos puedan causar alergias o intolerancia, como las bebidas alcohólicas, se debe incluir una clara indicación en la etiqueta con la palabra “contienen” seguido por el nombre del ingrediente. Sin embargo, esta indicación no será necesaria si se proporcionó el nombre específico del ingrediente en la “lista de ingredientes”
Cantidad Neta:	La cantidad neta de comestibles pre envasados en las unidades métricas (litro, centilitro, mililitro) para los líquidos y (kilogramo, gramo para los no-líquidos.
Fecha de expiración:	Consiste en el día, el mes y el año de la durabilidad mínima en esa orden y precedidos por las palabras “consumir antes de” o de “preferiblemente consumir” o del “expira” la fecha para los productos altamente perecederos.
Condiciones especiales	Mínima: 2 grados C Optima: 6 grados C Máxima: 10 grados C
Se debe indicar además:	
<ul style="list-style-type: none"> • Las condiciones especiales de manejo o uso • Contacto o nombre de la empresa y dirección de la empresa manufacturera, empacadora o importadora. • Lugar de Origen. • Instrucciones de uso, cuando aplique. 	

Fuente: Estudio de CBI “Export Help Desk” 2007.

Adaptado por: Las autoras

4.2 Proceso logístico de exportación a consumo

4.2.1 Registro como exportador ante el SENA.- Previo al registro como exportador es necesario contar con el Registro Único de Contribuyentes

(RUC) y preferiblemente constar en Lista blanca frente al Servicio de Rentas Internas (SRI) es decir que se encuentre al día con sus obligaciones tributarias, para acceder a esta información se procede con los siguientes pasos.

- Ingresar en la página del Servicio de Rentas Internas www.sri.gob.ec
- Escoger en la opción Servicios más utilizados
- Clic en Estado Tributario
- Ingresar el número de RUC a consultar
- Revisar Estado



Gráfico 4. 44.- Página WEB del Servicio de Rentas Internas

SRI.gov.ec

Desconectado

Menú consultas / [Consulta de Estado Tributario](#)

Autorización de Documentos

Consulta de Estado Tributario

RUC del Contribuyente:

Gráfico 4. 45.- Consulta de Estado Tributario

Consulta de Estado Tributario

Fecha : 19-10-2011

RUC : 1791357973001

Razón Social : DAVILA Y CURILLO EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CIA. LTDA.

Estado Tributario : AL DIA EN SUS OBLIGACIONES

Plazo de Vigencia : 12 meses

Clase contribuyente : Otro

El tiempo reflejado en el Plazo de Vigencia de los Documentos, corresponde al tiempo que tendrá vigencia los documentos impresos el día de hoy.

Importante: Si su Estado Tributario es **OBLIGACIONES PENDIENTES**; puede revisar sus obligaciones pendientes ingresando en la página WEB www.sri.gov.ec en la parte de Declaraciones por Internet o en el Sistema de Facturación. Si aún no tiene su clave, por favor ingrese [Aqui](#) para imprimir el Acuerdo de Responsabilidad y presentar en cualquier ventanilla del Servicio de Rentas Internas.

Gráfico 4. 46.- Detalle de Estado tributario

Una vez cumplido con los requisitos previos se puede proceder al registro de datos como Operador Económico Autorizado.

- Ingresar a la pagina del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador www.aduana.gov.ec
- Escoger el Link OCE's y la opción Registro de Datos



Gráfico 4. 47.- Página WEB del SENAE

Se desplegará un formulario en la cual se deberá llenar con la información del Exportador en la cual deberá constar:

- Tipo de Operador : Exportador
- Número de RUC
- Clave de Acceso temporal entre 8 y 10 dígitos.
- Razón Social
- Representante Legal
- Contacto y dirección
- Dirección

Una vez lleno el formulario se procederá con su envío en la cual se indicará la clave temporal y el código del usuario, la misma que servirá para ingresar por primera vez al SICE.

Ingreso de datos del Operador

Tipo de Operador

Sector

Código SICE asignado Si es Maquiladora no tomar en cuenta este campo.
Si es Importador o Exportador ingresar su RUC vigente.

CLAVE ACCESO

Clave de Acceso temporal La clave ingresada le servirá para acceder al SICE por primera vez.

Confirmación Clave de Acceso

DATOS GENERALES

Tipo de Identificación Número RUC

RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES

REPRESENTANTE LEGAL

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="RUC"/>	<input type="text"/>

CONTACTO

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="RUC"/>	<input type="text"/>

DIRECCION

OBSERVACIONES (Agentes Navieros deben detallar las Lineas con las que operan)

Ciudad	Teléfono 1	Teléfono 2	Fax
<input type="text" value="ALAMOR"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

E-mail:

PERSONAL AUTORIZADO A REALIZAR INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	Eliminar
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="RUC"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

DATOS TECNICOS Y DE SISTEMAS

¿Cuenta con Infraestructura Tecnológica? Computador Pentium, conexión a Internet, etc.) SI NO

SOFTWARE DE GENERACION DE DATOS

Desarrollado por un proveedor Desarrollo Propio

NOMBRE DEL PROVEEDOR DEL SOFTWARE

Gráfico 4. 48.- Registro de datos del exportador en la página del SRI

Para la autorización de clave de acceso al SICE se deberá presentar:

- Carta membretada y firmada por el Representante Legal de la Compañía solicitando las claves de acceso al Sistema SICE, en la que incluye el RUC de la empresa y el nombre de quien va a retirar las claves si es el caso.
- Copia de cédula de representante legal de la compañía.
- Copia de nombramiento del representante legal.
- Copia de cédula de quien retira la clave de acceso, si es el caso.
- Solicitud de Concesión o Reinicio de Clave , esta se encuentra en la pagina del SENA E en la opción servicios en el Link solicitudes



ADUANA
DEL
ECUADOR

SOLICITUD DE CONCESIÓN O REINICIO DE CLAVE DEL OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR (OCE)

Fecha:...../...../.....

Señor
Director General
Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Atención: Dirección de Atención al Usuario

Yo,..... con cédula de ciudadanía, identidad o pasaporte No., en mi calidad de representante legal de, con RUC No....., domicilio tributario en la ciudad de.....calle principal.....No.....intersección.....,edificio, piso, oficina, No teléfono, con pleno conocimiento de las responsabilidades en que podría incurrir por falsedad o engaño y según la Resolución No. GG-0310 del 12 de Mayo de 2010, solicito a usted se autorice la CONCESIÓN o REINICIO de la clave para poder realizar mis actividades relacionadas al comercio exterior en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) como:.....

Además indico que tengo.....establecimiento/s y el principal es en la ciudad de.....calle principal.....No.....intersección....., edificio....., piso....., oficina....., No. teléfonos.....

Agradeciendo por la atención a la presente,

Atentamente,

Firma OCE

Nota: adjunto a esta solicitud copia a colores de mi cédula de ciudadanía, identidad o pasaporte.

Gráfico 4. 49.- Solicitud para reinicio de clave

4.2.2 Negociación FOB.- Una vez que se tenga lista la mercancía se realizará la entrega en la bodega de la aerolínea en el puerto convenido que en este caso serían las bodegas de LAN en Quito. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto. Se realizará la negociación en termino FOB.

De esta forma se singulariza el precio de venta del producto, incluyendo los costos que demanda la colocación del espárrago y de la arveja china a bordo de la aerolínea.

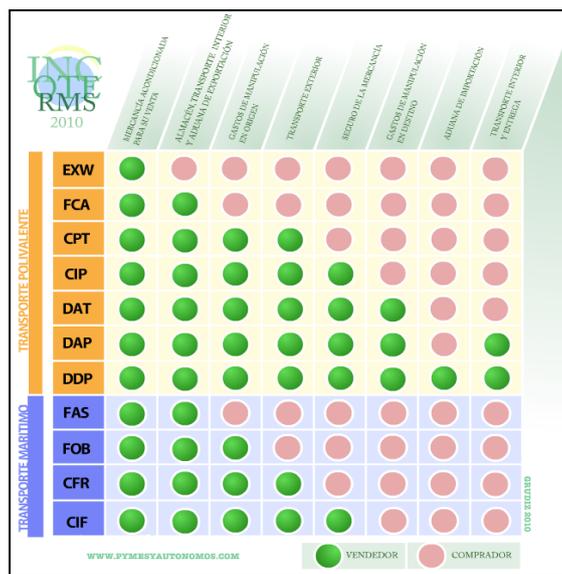


Gráfico 4. 50.- Detalle de INCOTERMS

4.2.3 Elección de la agencia de carga.- A partir del 1 de Junio del 2004 inicia sus operaciones en Ecuador como una empresa dedicada a dar soluciones logísticas integrales en el manejo de carga hacia el mundo.



Gráfico 4. 51.- Fotografía de Fresh Logistic Agencia de carga

Misión: Contribuir en el desarrollo del sector exportador del país, brindando servicios de calidad en el transporte de mercaderías con seguridad y excelencia, asegurando la retribución justa para sus empleados y accionistas.

Visión: Ser líderes en el transporte y manejo de carga haciendo propias las necesidades de nuestros clientes. Nuestra Empresa trabajará siempre en forma profesional, honesta, ética y responsable para hacer día a día más grande a nuestro país.

Ubicación: Quito: Capitán Alfonso Yépez OE 149 y Av. 10 de Agosto

P.O. Box.: (593-2) 2406010 / 2406129

Fax: (593-2) 2811548

Bogotá: Calle 124 N°. 7-47 D.C Colombia S.A

P.O. Box.: (571) 2158471 / 6298011

Fax: (571) 6208139

a) **Infraestructura.-** Cuentan con la infraestructura necesaria para el manejo de su carga:

- Cuartos fríos con capacidad para 6000 cajas.
- Pre – cooling
- Circuito cerrado de televisión en áreas de operación y dentro de cuartos fríos.
- Infraestructura física para que puedan realizar control de calidad
- Generador eléctrico para cuartos fríos e instalaciones.
- Camiones con Termo King con capacidad de 200, 300 y 700 cajas, con sellos de seguridad para el transporte de nuestras instalaciones al aeropuerto.
- Software de exportaciones.
- Bodegas para carga seca.
- Seguridad permanente.

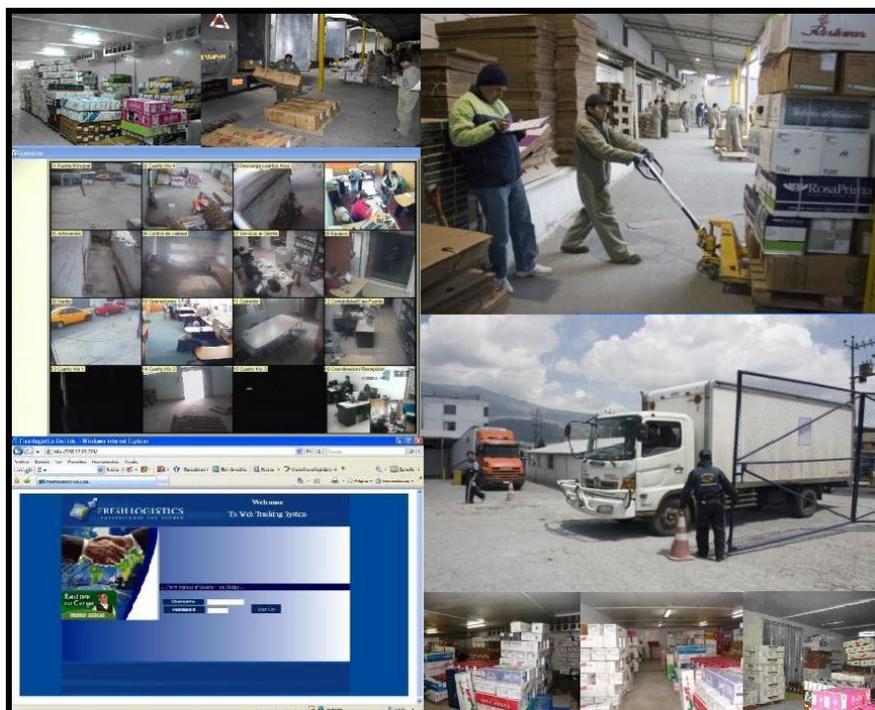


Gráfico 4. 52.- Infraestructura de Fresh Logistic

b) Cobertura.- Tiene una amplia cobertura ya que está ubicada en algunas ciudades de América como en: Bogotá, Quito, Canadá, California.

c) Cotización.- Ofrece el agenciamiento de carga de acuerdo a la cantidad de cajas que se envíe. Fresh Logistic se compromete a cobrar por el agenciamiento de la carga de espárrago \$180,00 y para la arveja china \$150,00 por cada embarque.

d) Funciones de la agencia de carga.-

Embalajes.- D&C entrega a la agencia de carga el producto empacado en cajas de plástico corrugado, que protegen directamente al producto. Se debe mencionar que este producto no puede ir cerrado herméticamente por lo que no se utilizan embalajes de protección.



Gráfico 4. 53.- Embalajes

Paletización.- Es importante realizar la paletización de las cajas para lo que D&C enviará la mercadería sobre pallets de madera certificados de 1.20m por 1,00m; para que la agencia de carga realice la paletización utilizando esquineros de plástico que estabilicen las cajas con un alto de 1.60m además de suncho plástico y grapas metálicas para sujetar el pallet para su ingreso al avión. El producto no puede ir tapado con plástico pues esto causaría problemas en la calidad por lo que la aerolínea utilizará una red de nailon para proteger la carga.



Gráfico 4. 54.- Paletización

Embarque.- Previo al embarque de la mercancía y una vez que la agencia de carga recibe el producto en sus bodegas; será responsable del tramitar la orden de embarque; de esta forma se obtiene la autorización

del SENA E para realizar la exportación, para esto el exportador deberá anticipar a la agencia de carga su intención de embarque un día antes de esta forma se realizarán las coordinaciones pertinentes.

El exportador además deberá entregar a la agencia la factura proforma para que realice el ingreso de datos de acuerdo con la factura pro forma al SICE. Una vez que el SENA E envía la confirmación para dicho embarque; procederá a imprimir el documento y se acercara a Zona Primaria para sellar dicha orden; con este documento, la factura comercial, la guía pre-cortada y los certificados fitosanitario y de origen se podrá realizar el embarque.

El transportista llega con el personal de operaciones del centro de acopio para entregar la carga se deben etiquetar las cajas a exportarse a fin de que la aerolínea pueda identificar la carga.

- La etiqueta debe tener información tal como:
 - o País y Ciudad de destino,
 - o Número de Guía,
 - o Lugar de Origen.
- Luego de haber etiquetado las cajas el encargado de las operaciones de exportación de la Agencia de carga, debe dirigirse a las oficinas de la aerolínea, en donde debe presentar:
 - o Orden de embarque.- es emitida por el sistema integrado del SENA E, una vez que se digitalice los datos de acuerdo

a la factura proforma con la que se realizará la exportación.

El SENA E emitirá un mensaje con el que acepta el despacho y envía la orden de embarque con el número de refrendo que le corresponda.

El agente afianzado o el exportador deberán imprimir este documento y presentar en Zona Primaria junto con la factura.

Zona Primaria sellará la orden y con esto queda autorizado el despacho.

Este documento será solicitado por la aerolínea al momento en que se entrega los documentos que acompañaran a la carga.

- Carta de seguridad (*Ver Anexo N° 9*)
- Pre-corte de la Guía.- Una vez que la empresa transportista confirme la disponibilidad de espacio para realizar el envío, el agente de carga podrá realizar el pre corte de guía.

(Ver Anexo N° 19)

- El pre-corte de guía se debe hacer a fin de enviar datos preliminares tanto al cliente como a la cadena de operadores de comercio exterior que intervendrán en dicho embarque. El agente de carga lleva preparada la guía y en el momento que entregue la carga esperará que la aerolínea constate el peso de la mercancía y dé el peso

bruto exacto para poder terminar de llenarla calculando tarifa y cargos adicionales si los hubiera.

- Una vez que aceptan los documentos y obtenido el visto bueno del personal de la agencia de transporte se procede a entregar la carga:
 - o Realizan el pesaje de la carga; en este caso no se necesita sacar el volumen de la carga.
- Para tener seguridad de que las cajas contienen solo el producto declarado en los documentos se realiza la inspección antinarcoóticos; en la que:
 - o El inspector asignado tiene la potestad para revisar cada una de las cajas que están siendo embarcadas; por lo que dependerá del inspector la cantidad de cajas que se abran. De acuerdo a la cantidad a ser embarcada puede ser el 10% de las cajas; es decir que si son 1000 cajas de espárrago se deberán abrir 100 y es él quien designará que cajas se abren.
 - o Para un mejor resultado se hace una inspección con Canes.

La agencia se compromete a realizar lo siguiente antes:

Antes del embarque

- Tramita la orden de embarque de acuerdo a una previa coordinación con D&C
- Retira el producto desde las bodegas del centro de acopio y las lleva a la aerolínea que en este caso sería LANCHILE.

- Realiza el pre corte de la guía aérea.
- Realizar el trámite para adquirir los documentos necesarios para la exportación tales como: certificado fitosanitario, certificado de origen.

Durante el embarque

- Presencia la revisión de antinarcóticos
- Entrega la carga a la aerolínea luego del pesaje.
- Realiza el corte de la guía aérea con el peso que dicte la aerolínea.
- Entrega todos los documentos de la exportación.
- Tramita el manifiesto de carga.

Después del embarque

- Entrega documentos (factura, guía aérea y certificados de origen y fitosanitario) a D&C para que proceda a la liquidación del trámite.

4.2.4 Elección del medio de transporte.- LAN CARGO ofrece la mejor tarifa para los productos a enviarse, se ha escogido a este medio de transporte por que además ofrece un servicio óptimo, además pone a disposición de los clientes, un servicio global, flexible y especializado en el envío de carga aérea, con respuestas ágiles y concretas a las necesidades.

Visión.- Convertirse en una de las 5 mejores líneas aéreas de carga del mundo, comprometidos a entregar cada vez más valor a sus clientes y retribuir con eficiencia y responsabilidad, la confianza que los usuarios depositan en la capacidad profesional de la empresa.

a) Cuenta con:

- Una moderna flota de aviones.
- Centros de distribución de carga en ambos hemisferios.
- Una amplia red de oficinas a lo largo de Chile y el mundo.
- Acuerdos comerciales con las líneas aéreas más grandes del mundo, otorgando una cobertura total.
- Servicios de e-tracking (rastreo de carga) por Internet.



Gráfico 4. 55.- LANCHILE

b) Itinerarios.- Quito - Guayaquil – Madrid

Quito - Guayaquil – Lima – Madrid.

c) Cotización.- Ofrece su servicio para el envío de espárrago y arveja china con una tarifa de \$1.50 por kilo. Esta tarifa es ON-LINE más 43,00 de la tarifa aeroportuaria y 5,50 por el corte de la guía.

d) Funciones de la agencia de Transporte.-

Reservación de espacio.- La agencia de transporte deberá reservar el espacio de acuerdo a lo requerido por la agencia de carga, para lo que se deberá proporcionar algunos datos tales como:

- Fecha que se realizará el embarque
- Destino
- Cliente o Consignatario
- Número de cajas
- Cantidad en kilos
- Número de la guía aérea

La empresa transportista confirma la disponibilidad de espacio, la hora y lugar de entrega.

Diseño de Ruta por tipo de transporte a ser utilizado.- Para el transporte del producto la aerolínea utilizará vuelos directos con una sola parada que sería en Guayaquil. De tal forma que la ruta partirá desde el aeropuerto de Quito (Mariscal Sucre), pasando por el aeropuerto de Guayaquil (José Joaquín de Olmedo) y llegará a su destino final en el aeropuerto de Madrid (Aeropuerto Internacional Madrid Barajas).

Entrega del conocimiento de embarque: Dada la aceptación por parte de INTERPOL; emitirán el documento que avala la mercadería, por lo que deberán firmarlo las personas que han intervenido en dicha revisión:

- Firma el operador de la Agencia de Carga;

- El representante de INTERPOL
- El Bodeguero
- El representante de la aerolínea.

Luego de obtener los permisos necesarios de parte de INTERPOL y pesada la carga, la aerolínea entrega el peso con el que se debe realizar el corte de guía, se calculará el valor de la guía, los precios de combustible, manipulación de ocupación de aeropuerto, etc. Así obtendremos el último documento (Conocimiento de embarque; que en este caso es la Guía Aérea).

Transporte: Por ser un producto sumamente perecibles se utilizará transporte aéreo a fin de disminuir el tiempo de entrega. La aerolínea deberá tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Naturaleza del producto.- Casi todos los productos perecederos pueden ser transportados por vía aérea si es que están embalados apropiadamente y cuentan con la documentación apropiada.
- Tipo de embalaje.- Las variaciones de temperatura y humedad, como asimismo las diferencias de presión, pueden afectar seriamente los embalajes. Por ello, es necesario que al diseñar un embalaje para este tipo de carga se ponga especial atención.
- Selección de la ruta y los itinerarios.- Las condiciones climáticas de la ruta (incluidos los aeropuertos de origen, tránsito y destino), pueden afectar seriamente las condiciones de la carga perecedera, como también el exceso de trasbordos. Por ello, es importante que al seleccionar una ruta, por una parte, se debería elegir

aquellas rutas a través de las cuales la carga tenga las mínimas posibilidades de ser sometida a condiciones extremas, y por otra, elegir aquellos vuelos más directos con menos escalas y/o conexiones posibles.

- Las exportaciones de artículos o sustancias perecederas sólo serán aceptadas si cumplen los siguientes requerimientos:
 - Las **cargas húmedas**: deben asegurar que no se producirán filtraciones o derrames de líquidos durante el transporte y que no permitirán la emisión de olores penetrantes.
 - En los **productos hortícolas**: los embalajes deberán ser lo suficientemente resistentes de manera que puedan soportar el apilamiento de a los menos 2.2 metros de altura, sin que las cajas próximas al piso colapsen. Al mismo tiempo los embalajes deben ser resistentes a la humedad que estos productos generan.

e) Cuenta con.- LAN CARGO cuenta con una de las flotas más modernas del mundo, integrada por aviones cargueros y de pasajeros. Flota de aviones cargueros:

- Nueve aviones Boeing 767-300F
- Dos aviones Boeing 777-F

Esta flota es complementada con aviones cargueros con acuerdos comerciales de wet lease y charters (dos 747-200 y un 767-300F) y acceso a las bodegas de más de 65 aviones de pasajeros. Esto permite

servir a los distintos mercados y clientes en la forma requerida, en términos de capacidad, servicio, eficiencia y oportunidad, asegurando a los clientes una adecuada respuesta a sus necesidades. Flota de aviones pasajeros (cuyas bodegas son utilizadas para el transporte de carga):

- Veinte y un aviones Boeing 767 300 ER
- Cinco aviones Airbus 340
- Quince aviones Airbus 320
- Quince aviones Airbus 319
- Un avión Airbus 318

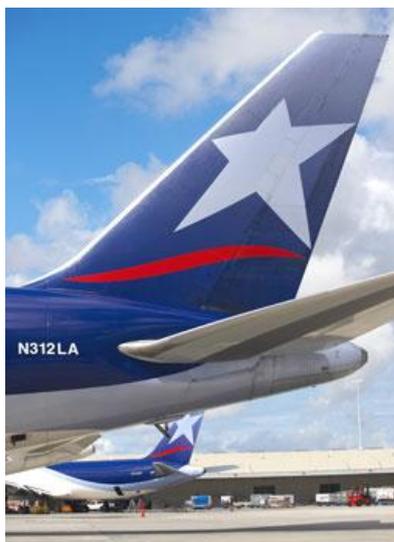


Gráfico 4. 56.- Aviones de LANCHILE

4.2.5 Elección del agente de aduana.- ASAMH es una empresa formada para brindar asesoramiento integral en Comercio Exterior y Despacho Aduanero a pequeñas, medianas y grandes empresas, ofreciendo un servicio completo en el área de las compraventas internacionales.

Visión.- Ser una de las mejores empresas del Ecuador y América, cuya visión alcanzaremos siendo líderes en el mercado, con la eficiencia que nos caracteriza y respaldados en la experiencia.

Misión.- Ofrecer un Servicio Personalizado y de Alta Calidad que satisfaga las grandes necesidades de cada uno de nuestros clientes.



Gráfico 4. 57.- Logotipo de Asamh

- a) **Instalaciones.-** Se orienta hacia una empresa innovadora y creativa con reconocimiento por su trayectoria tanto a nivel nacional como internacional. Cuenta con una estructura suficientemente flexible que le permite adaptarse rápidamente a los cambios internos y/o externos y con mecanismos ágiles y eficientes de gestión y control. Participa activamente en la logística integral del cliente en el marco de relaciones formalizadas.



Gráfico 4. 58.- Presentación de Asamh

b) Servicios que brinda la empresa.-

- Importaciones
- Exportaciones
- Aduana
- Maquila
- Asesoría
- Despacho aduanero
- Transporte
- Logística

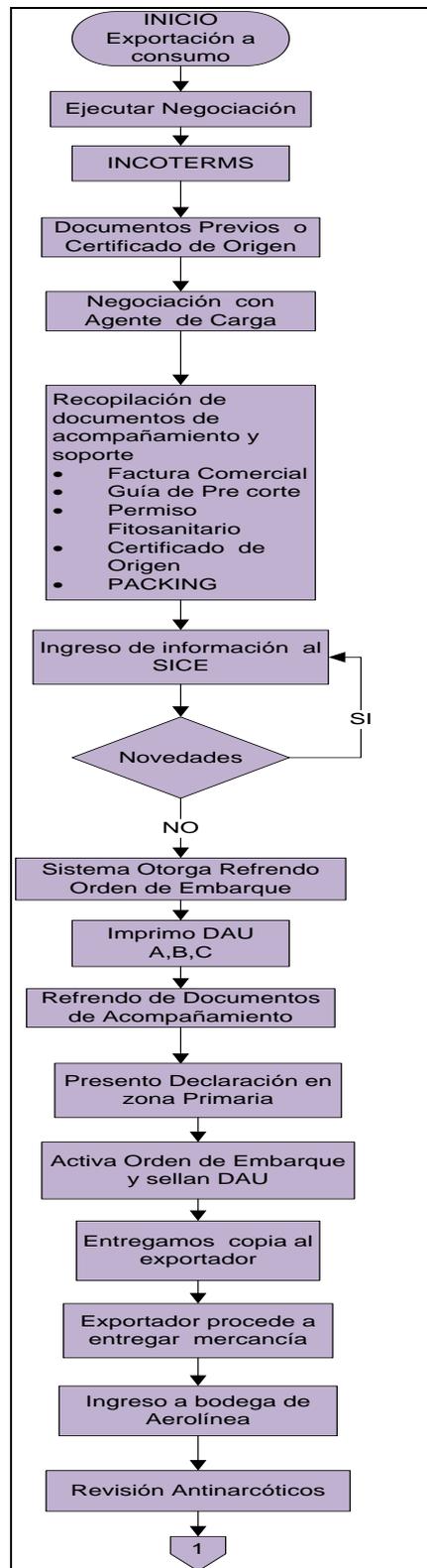
c) Función del agente de aduana.-

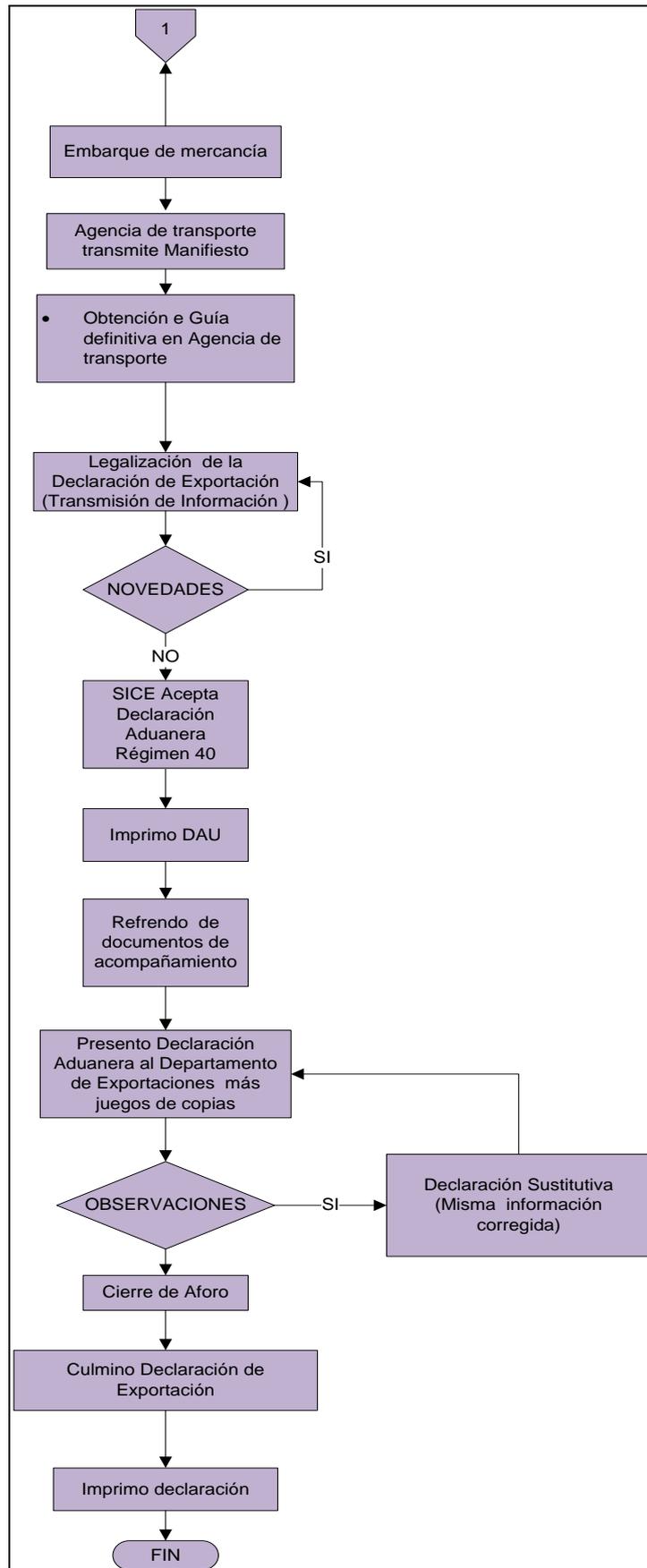
- Elaboración Documento de Análisis de Importación.
- Trámites de Exportación.
- Trámites de Importación y Regímenes Especiales.
- Trámites Legales.
- Re-exportación.
- Desaduanización de mercaderías.
- Transporte y Distribución de carga a nivel Nacional.
- Proceso de Seguimiento y control de mercadería, desde el arribo hasta la entrega en sus bodegas.
- Servicio de Clasificación y Valoración de Producto.
- Accesoría Legal para procesos especiales.
- Servicio de elaboración de documentos en Ministerios e Instituciones.

d) Costos.- D&C Exportaciones e Importaciones tiene un convenio con Asamh por lo que por cada trámite de exportación cobrará 25,00 pues únicamente estará encargado de presentar la documentación en zona primaria para la apertura del trámite y luego al finalizarla para su legalización.

4.2.6 Flujo grama de exportación a consumo

Cuadro 4. 3.- Flujograma de Exportación a Consumo (Régimen 40)

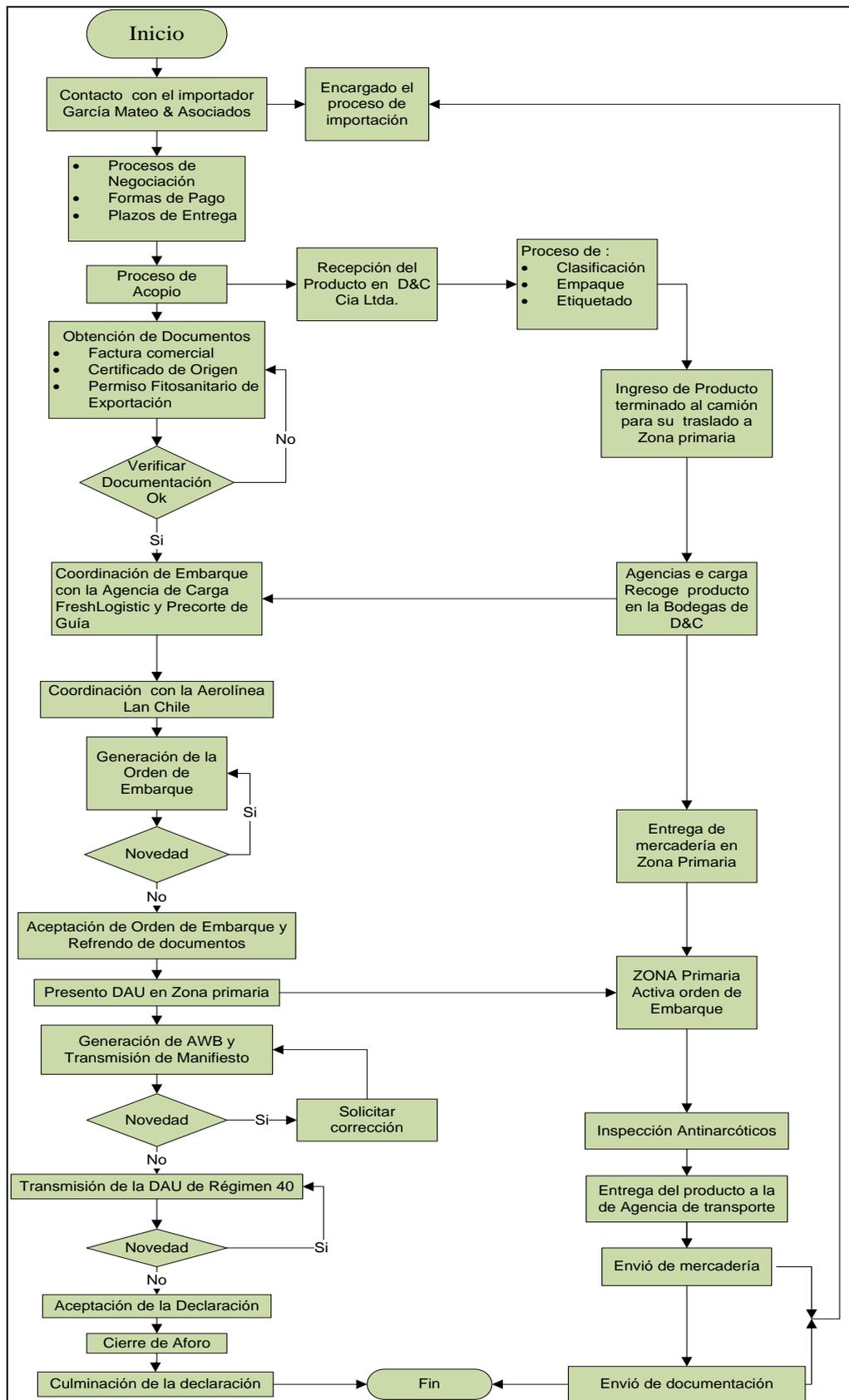




Fuente: Investigación

Elaborado por: Las autoras

Cuadro 4. 4.- Flujograma de proceso de exportación



Fuente: Investigación
Elaborado por: Las autoras

CAPÍTULO V.- MARKETING

5 Marketing y Comercialización

5.1 Marketing Estratégico

5.1.1 Giro del negocio

Nombre comercial de la empresa.- D&C IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES CÍA. LTDA.

Razón social.- DÁVILA & CURILLO EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CÍA. LTDA

MISIÓN.- Realizar actividades de Comercio Exterior; esto es la exportación de productos vegetales perecibles principalmente espárrago y arveja china aprovechando la valiosa condición de clima y suelo que proporciona la ubicación geográfica que influye en la calidad del producto y en la continuidad de la oferta. Consolidando los esfuerzos y la experiencia de un grupo de agricultores para buscar beneficios comunes a fin de aumentar la oferta exportable y la comercialización internacional del producto.

VISIÓN.- Ser la mejor alternativa del país para producir y comercializar productos vegetales perecibles y frutas exóticas de excelente calidad y colocarlos en los mejores mercados del mundo; principalmente europeos; contando con las mejores estrategias para la distribución y entrega del producto a fin de hacer conocer la marca.

VALORES INSTITUCIONALES.- La empresa es una comunidad y por lo tanto se piden para ella los valores que se requieren para la comunidad humana por lo que debemos incluir:

- **Comunicación:** En la empresa D&C es importante que exista una comunicación permanente entre:
 - Proveedores y la empresa;
 - Clientes y la empresa
 - Entre el personal que labore en la empresa.

A fin de obtener los mejores criterios acerca del manejo administrativo; el criterio de calidad del producto.

- **Honestidad:** Es un valor importante que debe reinar en la empresa a fin de obtener resultados excelentes tanto económicos como de trabajo y esfuerzo que ayuden no solo a crecer en cuanto al mercado y productos sino a ser un equipo de personas que trabajen para el bien colectivo dando a conocer la empresa por su actitud honesta, clara, precisa y eficaz
- **Respeto:** Valor que en todo momento se debe demostrar a todos los colaboradores y a los factores externos de la empresa a fin de llevar un trato equitativo en el que se respete pensamientos y actitudes de acuerdo a cada criterio.
- **Esfuerzo de superación:** La empresa trabaja por un bienestar que no solo será para sus directivos sino para todos los que en ella intervienen; proveedores, clientes y trabajadores; todos persiguen obtener un beneficio por el trabajo que en ella depositan por lo que es importante que el esfuerzo que cada uno inyecte sea con positivismo y entusiasmo

para lograr que sus objetivos individuales sean los mejores y con miras a su propia superación, de esta forma la empresa cumplirá sus metas y a su vez todos ganaran con ella.

5.1.2 Objetivos estratégicos.-

- En el 2012 se prevé mantenerse como líderes en la exportación de espárrago y arveja china a nivel nacional, incorporando maquinaria, tecnología, equipo y capacitando al personal para un mejor manejo de los productos y correcto aprovechamiento de los recursos.
- Fortalecer el vínculo con García Mateo & Asociado y buscar nuevos socios estratégicos en el 2013, con el fin de hacer llegar los productos con la marca de D&C a más países de la Comunidad Europea como también a Estados Unidos.
- Incrementar el portafolio para el 2014 con productos agroindustriales y ser unos de los principales proveedores a García Mateo & Asociados y de sus otros clientes estratégicos, demostrando confiabilidad, calidad consistente, innovación, comprometido con los clientes, colaboradores, proveedores, y accionistas en armonía con el medio ambiente.
- Disponer de terrenos propios en el 2015 para el cultivo de sus principales productos y complementar con el proceso de recolección, transformación, empaque y comercialización con un alto estándar de calidad y competitiva enfocado en cumplir con las expectativas de sus clientes, permitiendo así el incremento de la rentabilidad y oferta exportable en el mercado internacional.

5.1.3 Estrategias de la empresa

Estrategia de cobertura.- La empresa debe realizar su cobertura entregando un producto competitivo y calidad para lo que deberá tomar en cuenta: marketing, mercadotecnia, marca, etiqueta, envase, empaque, embalaje, además utilizar estrategias de precio, producto y promoción a fin de que el producto se posicione en la mente del consumidor y que satisfaga sus necesidades, presentando un empaque dinámico el cual se adapte a cada uno de los productos agroindustriales manteniéndolos frescos hasta su destino, de esta manera se obtendrá un mercado que permita que la empresa obtenga la máxima utilidad. Siendo un líder dentro de su segmento de mercado.

Para ello se necesita tener suficiente información sobre:

- El producto junto a sus fortalezas y debilidades en cuanto a su producción.
- Los costos y los sistemas de producción
- La rentabilidad del producto.
- La distribución del producto.
- Analizar el mercado al que se dirige a fin de conocer las preferencias, su frecuencia de compra.
- La estrategia a seguir, planes, programas y presupuestos.

Para el desarrollo de los envases para el espárrago se deberá considerar lo siguiente:

- Deben estar libres de materiales nocivos y olores extraños que alteren su composición.

- Mantener características de calidad, higiene, ventilación y resistencia para asegurar un buen manejo y distribución del producto, con el fin de conservar sus propiedades originales.
- Los espárragos pueden presentarse en envases primarios colocados en hileras o en manojos firmemente atados, sujetos con ligas.
- El sello de la empresa D&C se podrá realizar sobre el envase primario y/o secundario del producto en el caso de los espárragos y para la arveja china el logotipo ira sobre el envase que las recubre.

Los envases secundarios pueden presentarse en:

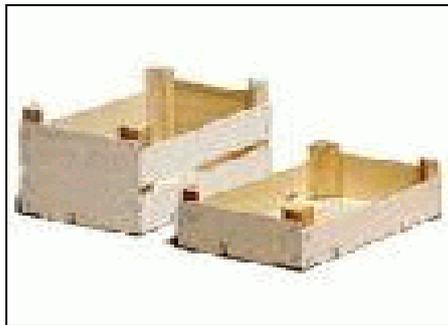


Gráfico 5. 25.- Cajas de madera

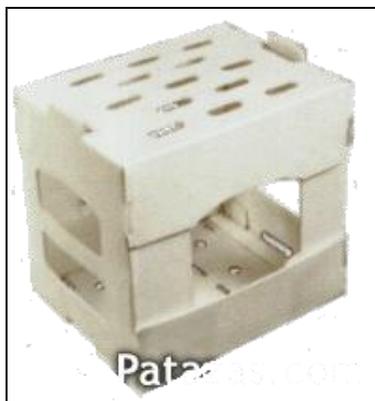


Gráfico 5. 26.- Plástico Corrugado



Gráfico 5. 27.- Plásticos retornables (Apool o IFCO)

Estos deberán contar con material que mantengan la humedad como: Papel bióxido que permite impresiones sobre el mismo, papel de celulosa- o goma espuma



Gráfico 5. 28.- Papel Bióxido



Gráfico 5. 29.- Esponja

Para el empaque de arveja china es recomendable utilizar cajas de planchas de fibra, ventiladas, enceradas, jabas de madera alambrada, clamshells, bandejas de plástico según lo que requiera el cliente también podrán ir en cajas de cartón.



Gráfico 5. 30.- Empaque de Arveja china en cajas de cartón y bandejas de plástico



Gráfico 5. 31.- Empaque de Arveja china en cajas de plástico corrugado y clamshells

Estrategia de crecimiento.-

Crecimiento Intensivo.-

- Ingresar en el mercado.- La estrategia para ingresar a Madrid y a otros mercados en la Unión Europea es por medio de la empresa mayorista García Mateo & Asociados; como también a Estados Unidos por medio de las empresas Merex Corporation, Gourmet Trading, Pinto Bross, New World Farm; esto incluye aumentar la cantidad de producto, reforzar las actividades de distribución y logística.
 - o Se utilizará una penetración en el mercado ya que se dirigirá el producto a una plaza que no está saturada y existe una gran demanda por parte del consumidor
 - o Los competidores extranjeros que tiene este producto no son ofensivos ya que la producción de estas empresas no logran abarcan la demanda del mercado.
- Desarrollo del mercado.- La estrategia de la empresa D&C está en iniciar sus ventas en la ciudad de Madrid por medio de la empresa mayorista García Mateo & Asociados presentando el producto en un empaque con cualidades óptimas a fin de que el consumidor tenga preferencia por el producto ecuatoriano. Una vez que se ingrese al mercado fuerte se pensará en su expansión con la venta del producto hacia locales situados en otras ciudades de España, lo interesante del proyecto es que la empresa García Mateo tiene filiales por todo el país e incluso en otros países tales como Italia, Francia y Alemania, además de extender su oferta en el mercado de Estados Unidos con sus filiales.

Para ofrecer en el mercado precios competitivos la empresa deberá analizar las mejores opciones en cuanto a:

- Los canales de distribución que resultan confiables, baratos y de buena calidad es decir aerolíneas y cargueras que entreguen el producto en condiciones óptimas y en el tiempo requerido.
 - La organización del Recurso Humano y al capital que necesita para administrar las operaciones de expansión del mercado.
 - La oferta exportable de espárrago y arveja china, la producción de D&C es buena pues a reunido 12 productores de espárrago de la provincia del sector Salinas de Ibarra y a 4 productores de arveja china del sector Lasso.
 - Ingresar en ferias internacionales una vez implementado los productos agroindustriales.
- Desarrollo de productos.- D&C pretende desarrollar sus exportaciones de espárrago y de arveja en conserva para lo que deberá adquirir procesadoras y empacadoras adecuadas para dicho trabajo. Además se busca elaborar otros productos como papillas y deshidratados todas estas expectativas se reflejan en una visión a largo plazo de D&C.

Crecimiento Integrado.- Consiste en aprovechar la fortaleza que tiene una determinada compañía en su industria para ejercer control sobre los proveedores, distribuidores y/o competidores. En ese sentido, una compañía puede desplazarse hacia atrás, hacia adelante u horizontalmente. Integración hacia

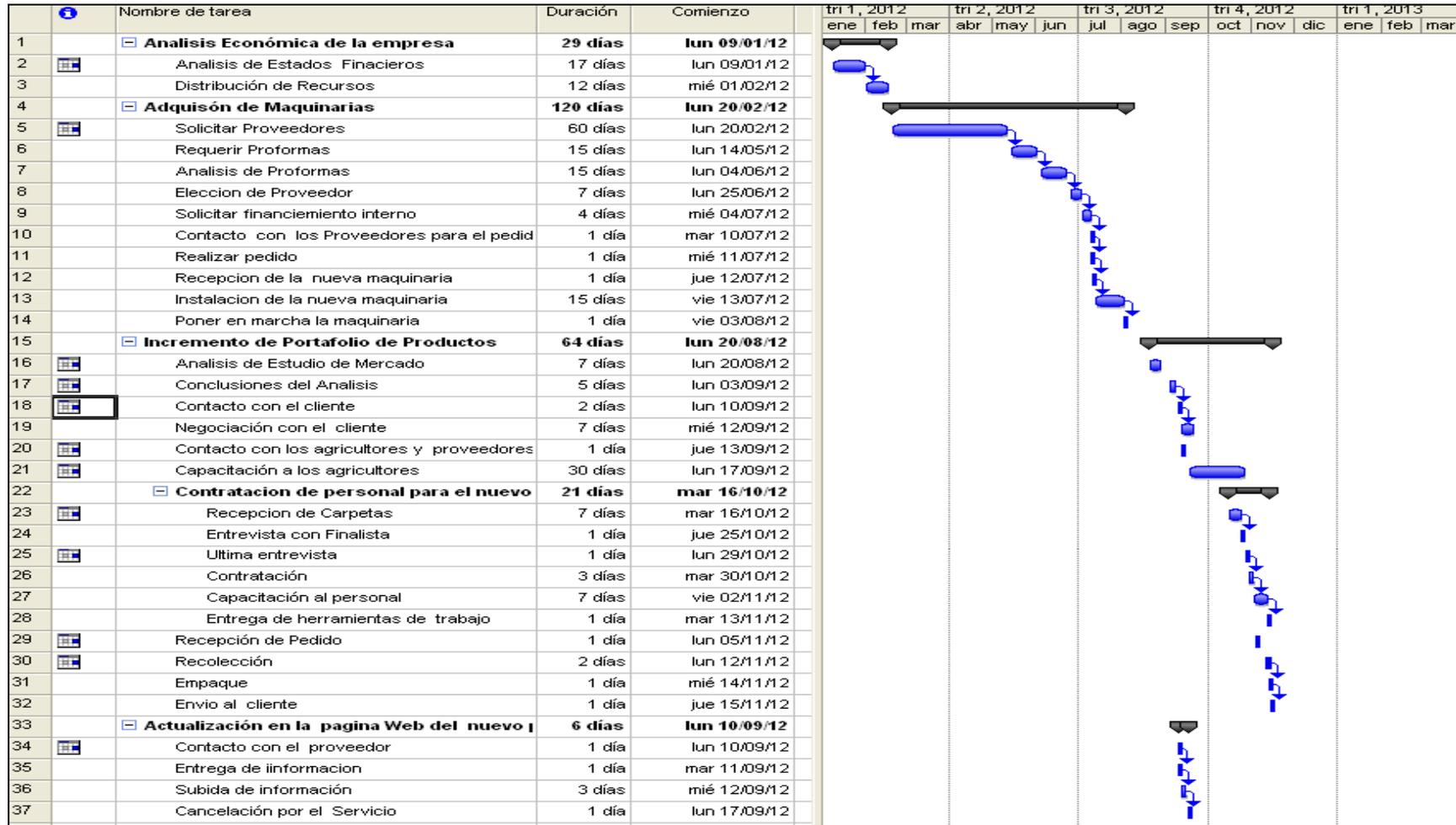
atrás: Ocurre cuando la compañía incrementa su control sobre sus recursos de suministro; es decir, que controla a sus proveedores.¹¹

D&C busca tener un mayor control sobre los productores de espárrago y arveja china con el fin de ofrecer un producto de calidad desde la cosecha, mediante la capacitación o en búsqueda de la compra de sus terrenos con el propósito de afianzar la entrega directa.

Estrategia Operativa.- Coordinar cursos de capacitación y motivación para el personal con la facilidad de mantener un recurso humano a gusto con la empresa y con el rol que desempeña.

¹¹ <http://www.promonegocios.net/mercado/estrategias-mercado.html>

Cuadro 5. 3.- Diagrama de Gantt



Fuente: Investigación
 Adaptado por: Las autoras

5.2 Marketing Operacional

5.2.1 Imagen Corporativa.- *¿Cómo se percibe la compañía D&C ante los demás?*

D&C será percibida por los clientes de acuerdo a la imagen corporativa que se muestre ante ellos mediante campañas de comunicación, relaciones públicas y otras formas de promoción para sugerir un cuadro mental al público.

Gama cromática: Los colores que se han escogido para identificar a la empresa D&C corresponden a:

- **Naranja:** Indica el color del atardecer en donde se cultivan los productos y la tierra que los produce. El color NARANJA PANTONE 123U
- **Verde:** Este indica el color de las plantas dando a notar que es un producto natural y de excelencia. El color VERDE PANTONE 389U
- **Negro:** Elegancia y seriedad de la empresa. El color NEGRO 100%

Tipografía corporativa: El tipo de letra Arial Black número 60 utilizada en las iniciales D&C sin modificación, las distancias entre letra y letra se han dispuesto de manera que queden centradas en el espacio destinado para ellas y concéntricamente. D&C está colocado de manera horizontal y tangencialmente al logotipo.

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X

Y Z

a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 &

Logotipo: El logotipo tiene una estructura radial. Se construye dentro de un cuadro dividido en 8 cuadrantes, aquí se circunscribe un círculo y dentro de este un semicírculo concéntrico hasta la mitad, aquí se diagrama los rayos del sol en tamaños proporcionales. Se construye una media luna con una paralela al eje horizontal. La abstracción de la planta no tiene estructura matemática, más bien se la hace centralmente. La palabra D&C con mayor tamaño se la dispone horizontalmente y tangiblemente al círculo exterior y en el centro del logotipo.



Gráfico 5. 32.- Estructura del logotipo de D&C

- **Disposición:** No tiene más que una sola alternativa, es decir mantendrá la estructura inicial; ya que la disposición de la tipología y el logotipo se hallan en un solo bloque de visualización y además porque la razón social siempre ira a la derecha del logotipo. En las formas propias se podría prescindir de la tipografía y usar solo el símbolo.



Gráfico 5. 33.- Logotipo de la empresa D&C

- **Tamaños:** Se recomienda utilizar los siguientes tamaños; hasta un mínimo de dos centímetros en tarjetas de presentación.

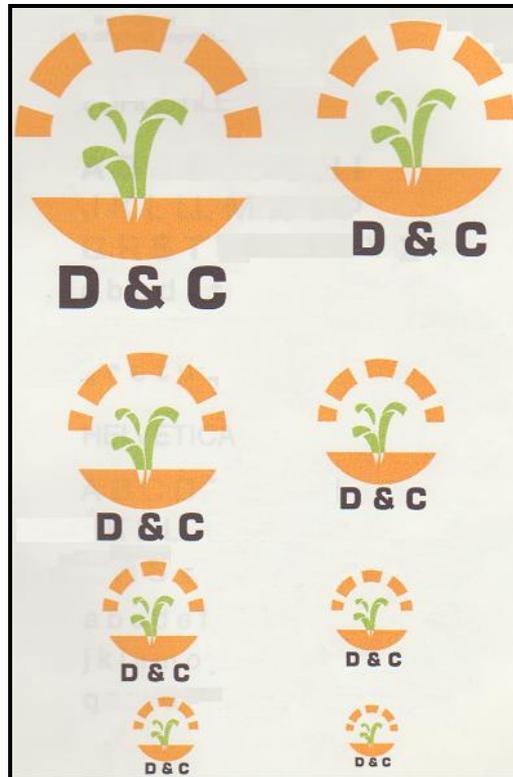


Gráfico 5. 34.- Diferentes tamaños para el logotipo de D&C

- **Símbolo:** Las forma propias se utilizaran de la siguiente forma; prescindiendo de la tipología como caso excepcional. Esto servirá para cintas de seguridad, tramas para la papelería.



Gráfico 5. 35.- Logotipo de D&C sin la tipología

- **Variaciones aceptadas en el logotipo.-**

- **Aplicación de blanco y negro.-** Conveniente en papelería, prensa y piezas graficas de bajo presupuesto.



Gráfico 5. 36.- Aplicación de blanco y negro en el logotipo

Se aplicaran sobre fondos que no impliquen los colores corporativos y si se aplica sobre fondo negro se invierte la tipografía a vaciado.

Los fondos recomendados son: azul 80% con tipografía vaciada, fondo blanco y fondo gris a un 60%.

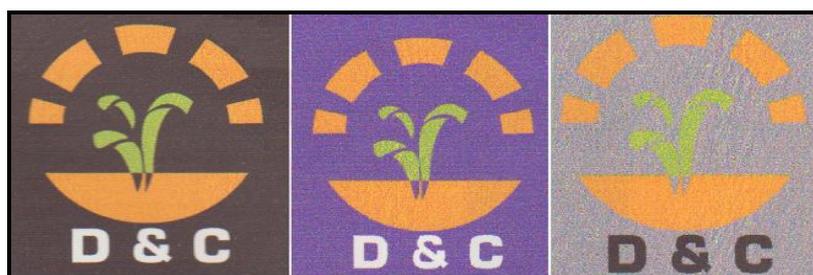


Gráfico 5. 37.- Fondos con colores diferentes a los colores corporativos

- **Color invertido:** El logotipo en blanco se efectiviza siempre y cuando el fondo donde se aplique tenga saturación del 70% exceptuando el amarillo, naranja y verde.



Gráfico 5. 38.- Colores Invertidos

- **Un solo color:** Se utilizara el naranja o verde tomando en cuenta el fondo en donde van a ser impresos.



Gráfico 5. 39.- Colores Naranja y Verde como fondos

- **Uso del logotipo en papelería:**

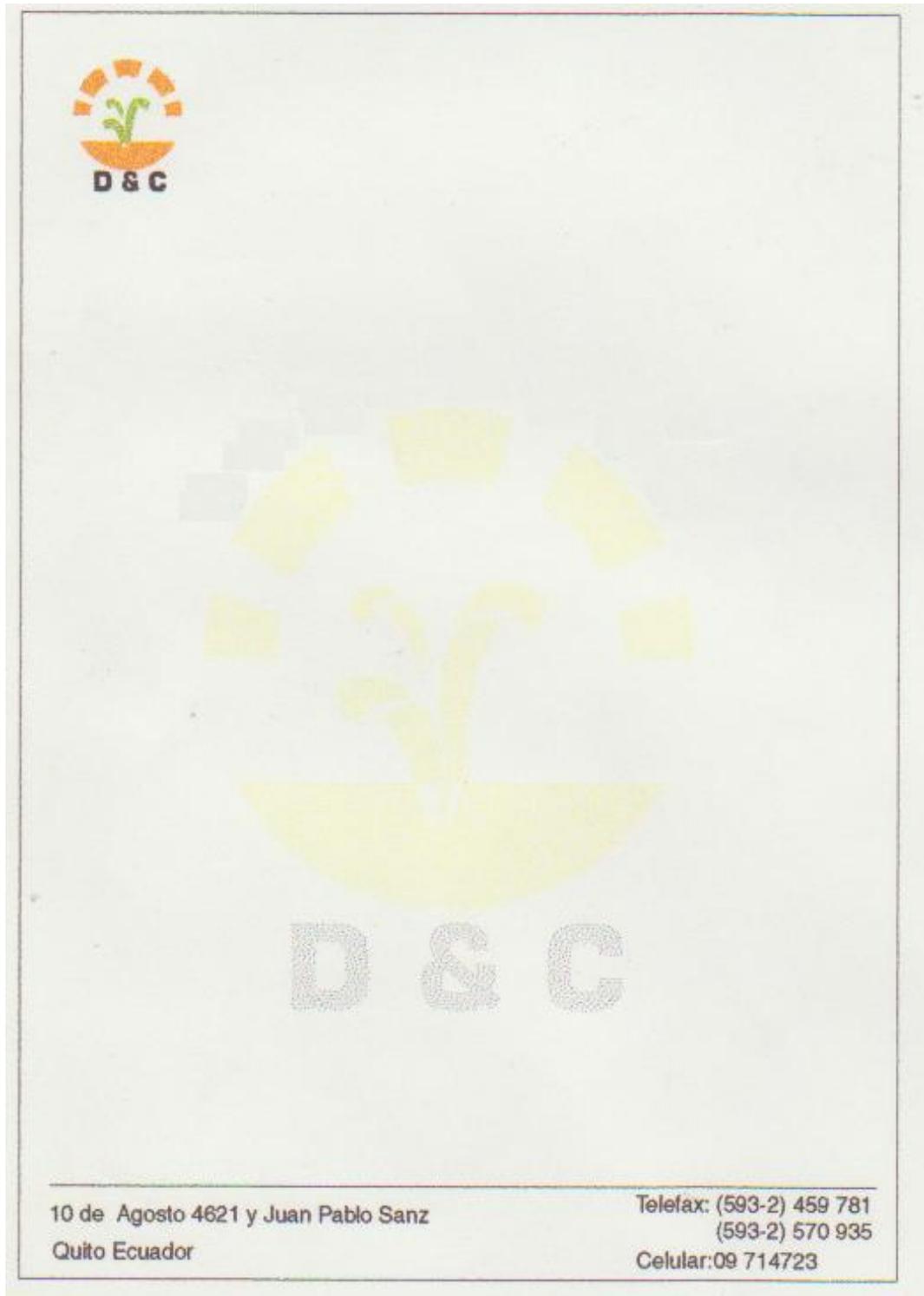


Gráfico 5. 40.- Hoja membretada

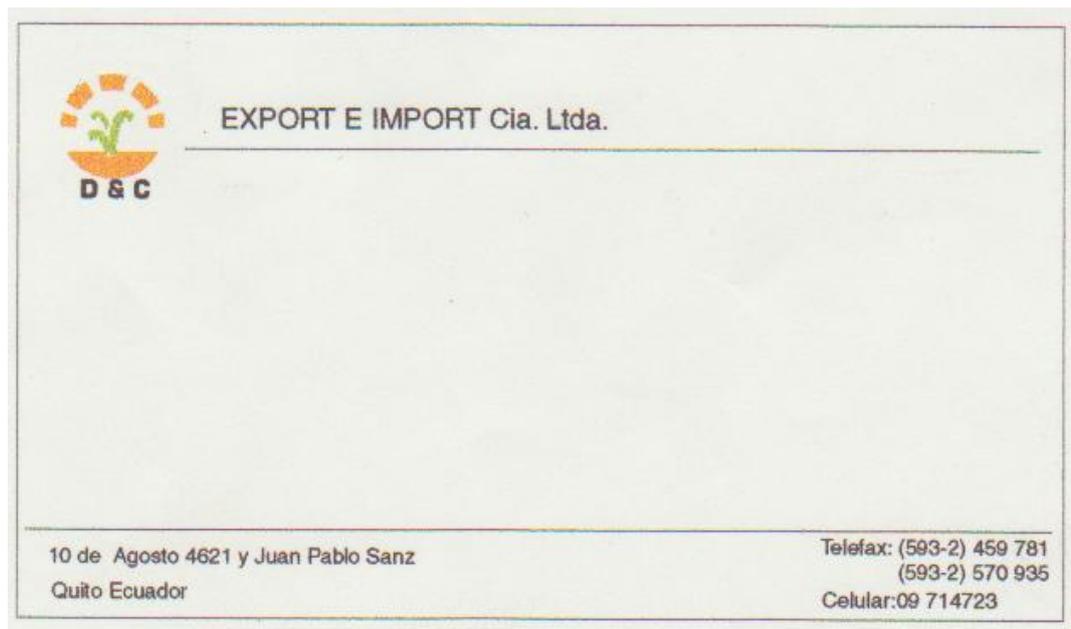


Gráfico 5. 41.- Tarjeta de presentación

Slogan: Es un lema publicitario que identifica en un contexto comercial, es la expresión repetitiva de una idea o de un propósito publicitario para resumirlo y representarlo en un dicho.

“Un producto sano es lo único que necesita tu cuerpo”

Marca: Es en título que concede el derecho exclusivo a la utilización de un signo para la identificación del producto en el mercado. Las marcas pueden ser palabras o combinaciones de palabras, imágenes, figuras, símbolos, gráficos, letras, cifras, formas tridimensionales.

“D&C of Ecuador”

Servicio al Cliente: D&C tiene como un valor institucional; el mantener una buena comunicación entre todos quienes de manera directa o indirecta están vinculados a sus labores; por lo tanto para dar una buena imagen corporativa y a

fin de incorporar a estos esfuerzos a sus trabajadores; a fijado algunas reglamentaciones que ayuden a conquistar nuevos clientes y a su vez fidelizarlos. Otorgando el mejor servicio al cliente:

- Hacer de la calidad un hábito y un marco de referencia
- Establecer las especificaciones del producto de común acuerdo con todo el personal, con los clientes y proveedores.
- Anticipar y satisfacer consistentemente las necesidades de los clientes internos y externos.
- Todos los empleados tendrán la responsabilidad de atender a los clientes y la autoridad para atender sus quejas.
- Preguntar a los clientes lo que quieren y ofrecerles los productos de la empresa una y otra vez para hacerlos volver.
- Recordar a los directivos que los clientes siempre esperan que se cumpla lo acordado. Prometiendo menos, y dando más.
- Mostrar los valores institucionales sobre todo respeto por las personas. Siendo atento con ellos.
- Reconocer en forma explícita todo esfuerzo de implantación de una cultura de calidad. Removiendo técnicas y procesos.
- Alentar a los clientes a que digan todo aquello que no les gusta.

5.2.2 Portafolio de Productos

Espárrago.- El espárrago se acomoda a todos los climas, preferiblemente a los climas templados y subtropicales. Los espárragos se crían como arbusto que crece espontáneamente especialmente en zonas arenosas y secas.

- Los productos verdes contienen muchos minerales y vitaminas, por lo que ayuda a limpiar el organismo y evita la aparición de debilidad.
- Son muy ricos en vitamina C; antioxidante; encargado de eliminar los residuos que acumula el organismo por ingestión de preparados envasados comercialmente.
- Necesario para la formación de colágeno, que es la base para los huesos, nervios o tendones, o la absorción del hierro y cuya deficiencia provoca problemas de cicatrización, mal estado de los dientes o falta de energía en general.
- Contienen mucha vitamina E que favorece a la oxigenación de las células.
- Muy indicados contra las irritaciones internas.
- Los espárragos son calmantes del corazón.
- Facilitan el sueño, combaten el insomnio.
- Las afecciones renales, ya que es un buen diurético que estimula la producción de orina en el riñón y ayuda a eliminar los líquidos retenidos.
- Son eupépticos.
- Por su escaso aporte calórico se recomienda en dietas de adelgazamiento.
- Re mineralizadoras.
- Gracias a su fibra combate el estreñimiento.
- Útiles para los enfermos decaídos artríticos.
- Eficaz en problemas de riñón y vejiga.
- Son laxantes y oxidantes de los malos humores de la sangre.
- Es bueno para el sistema nervioso y fortalece la mente (vitaminas B).
- Calmante.

- Son muy indicados en todas las enfermedades de la vejiga.
- Ejercen una influencia sedativa para el corazón muy pronunciada, calma las palpitaciones y regulariza las funciones respiratorias.
- Reduce al ácido úrico.
- Al ser es una fuente de folato, provee una cantidad considerable de los antioxidantes que lo hacen un autentico anti cancerígeno.
- Diuréticos.
- Medicamento-alimento para los enfermos del pechos

Arveja china: La arveja es un vegetal resistente al frío y fuertes heladas. Las arvejas chinas son sembradas para cosecharse planas (sin semilla desarrollada), su cáscara es suave antes que la semilla se desarrolle completamente.

- Es un valioso recurso de proteína, hierro y fibra insoluble.
- La fibra insoluble ayuda a reducir el contenido graso de colesterol.
- Reduce el riesgo de enfermedades del corazón
- Reduce el riesgo de un derrame cerebral.
- Recurso excelente de hierro y vitamina C que trabaja para mantener el sistema inmunológico funcionando apropiadamente.

Producto ampliado: El producto ecuatoriano presenta la mejor calidad a nivel internacional pues se produce en las mejores condiciones de terreno con el cuidado necesario y lo más importante utilizando una mínima cantidad de fertilizantes.

Servicios y garantías.- D&C ofrece el producto realizando una entrega indirecta en la que interviene una persona encargada de revisar el producto una vez que se

lo ha puesto en el país de destino. De esta manera junto a nuestros clientes se podrá constatar el estado en el que se entrega el producto. Garantizando un producto de calidad y en las mejores condiciones.

5.2.3 Empaque

Empaque para los espárragos.- Se utilizarán dos tipos de empaques: Uno interno (que será formando bunches) y otro externo que serán las cajas que contendrán algunos bunches su transportación.

- Material del Embalaje Interno.- Un plástico que cubrirá a los tallos del espárrago. En el que se presentara el logotipo y datos de la empresa García Mateo & Asociados.



Gráfico 5. 42.- Cubres para empaque de espárrago



Gráfico 5. 43.- Bunches de espárrago forrados con cubres

- Material del Embalaje Externo.- Se utilizarán cajas de plástico corrugado que serán importadas previamente de Perú; las cajas tendrán los colores, logotipo e información de la empresa Mayorista García Mateo & Asociados. Cabe recalcar que entre la información detallada en la caja; también se deberá imprimir el origen del producto.



Gráfico 5. 44.- Modelo de la caja de plástico corrugado para espárrago

- Etiquetas.- Se utilizaran etiquetas adhesivas y térmicas a fin de que no se dañen al momento de introducir el espárrago para su hidratación o en el viaje por la temperatura a la que se exponen.

Para espárrago se utilizaran dos tipos de etiquetas:

- Etiquetas azules.*- Indica el calibre del espárrago para fines de una perfecta clasificación del espárrago las etiquetas azules variaran de acuerdo al calibre del espárrago. En las especificaciones de la etiqueta se indicará: El nombre y RUC de D&C, el origen del

producto, el calibre del bonche (estándar, large, extralarge o jumbo) y la cantidad en gramos que contiene el Bonche (40gr)



Gráfico 5. 45.- Etiquetas con la descripción del calibre de los espárragos

- ii. *Etiquetas blancas.*- Indica el código de barras y estas tendrán: líneas del código de barras y nombre del producto



Gráfico 5. 46.- Etiqueta con el código de barras

Empaque para la arveja china.- La arveja china tendrá un empaque que es la caja externa para facilitar la manipulación del producto.



Gráfico 5. 47.- Modelo de la caja de plástico corrugado para Arveja China

Empaque para realizar el embarque.- Para realizar el embarque será necesario colocar las cajas de plástico corrugado sobre pallets de madera; este pallet debe tener certificación de calidad por ser de madera; además se deberá sujetar con esquineros y suncho.

5.2.4 Comunicación.- Se utilizará esta habilidad para intercambiar ideas con el posible cliente, proveedores, empleados, etc. Con todo el entorno próximo de la empresa. Debe ser una habilidad de parte de todos aquellos que compongan la empresa; ya que deberán estar aptos para interactuar con la gente con buen sentido del humor, amable, temeroso, enojado, etc. De tal forma que deberemos capacitar al personal dando algunos concejos para una mejor atención:

- No tome la reacción de otra persona o la ira como ataque personal, aunque arremetan contra usted. El estado de ánimo de otra persona le puede influir más de lo que usted le influye como individuo. Respire profundo y cuente hasta diez y piense que la otra persona utiliza esta forma de comunicar como una manera de dar rienda suelta a sus sentimientos. Una vez se haya expresado, se relajará y comenzará a comunicar de una manera más positiva.
- La gente quiere sentirse escuchada más, y escucha más si está de acuerdo con el otro. Es curioso cómo muchas personas se quejan de que otros no escuchan, pero ellos no escuchan a los demás tampoco. Se puede demostrar que estás escuchando activamente, diciendo cosas como: “Estoy interesado en lo que acabas de decir. ¿Puedes darme más datos?”
- Recuerde que lo que alguien dice y lo que nosotros escuchamos, puede ser sorprendentemente diferente. Nuestros filtros personales, suposiciones, juicios y creencias pueden distorsionar lo que oímos.
- Recuerde que el cambio es estresante para la mayoría de las personas, particularmente si sus actividades afectan de una manera que no están planificadas o de difícil control. Así que si está invadiendo el espacio o el tiempo del otro, proporcione tanta información como pueda sobre lo que necesita de la persona y cuándo.
- Mejore su habilidad de escucha. La mayoría de la gente cree que escucha bien, pero la verdad es que la mayoría de la gente en lugar de prestar atención al otro, está pensando en lo que va a decir a continuación. Saber escuchar a menudo significa hacer buenas preguntas y despejar su mente de distracciones, incluyendo lo que vas a decir a continuación.

- Cuando alguien hace comentarios punzantes o quejas, a menudo hay una preocupación o temor al acecho. Hacer preguntas como un detective, que lleguen al fondo de la preocupación real de otra persona no es conveniente. Las preguntas han de ser constructivas y potenciadoras. Sólo entonces se puede tener una verdadera conversación rica y beneficiosa.

5.2.5 Relaciones Públicas.- D&C se reflejara mediante sus relaciones publicas a fin de gestionar la comunicación entre la organización y el mercado meta que son los consumidores de Madrid para construir, administrar y mantener su imagen positiva de tal forma que se fortalezca los vínculos, escuchándolos, informándolos y persuadiéndolos para lograr consenso, fidelidad y apoyo de los mismos en acciones presentes y/o futuras.

Por esta razón D&C buscara realizar lo siguiente:

- Gestionar las comunicaciones internas
- Gestionar las comunicaciones externas
- La información que se debe entregar deberá ser: veraz, ya que la confianza del público es la que permite el crecimiento institucional.
- La estrategia se planteara mediante el uso de Internet; por medio de un sitio WEB institucional.

5.2.6 Publicidad.- La empresa D&C realizara su publicidad a fin de difundir e informar al público sobre su producto a través de un medio de comunicación con el objetivo de motivar al público hacia una acción de consumo.

D&C deberá realizar un estudio de su mercado meta a fin de utilizar la mejor estrategia mediante su **publicidad** y en este caso por ser ventas internacionales la mejor opción para utilizar como canal de comunicación y publicidad es El internet en donde se difundirá: la identidad de la empresa, imagen, los productos que ofrece y algunos beneficios de adquirirlo.

Tabla 5. 2.- Propuesta para el medio de comunicación

Propuesta	Costo
Página web	420 dólares anuales

Adaptado por: Las Autoras

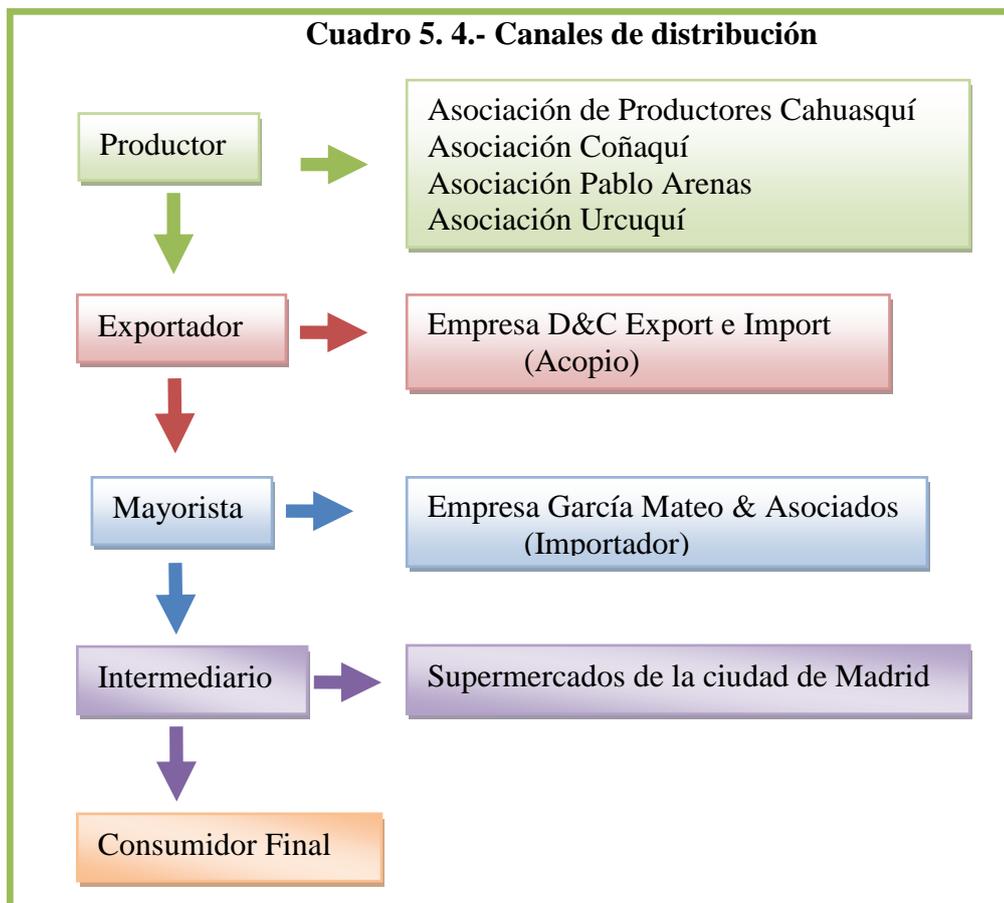
Público objetivo.- El mercado objetivo al cual están dirigidas las cajas de espárrago y arveja china son los distribuidores de vegetales, frutas y hortalizas en Madrid España; y la empresa con la que se mantiene la negociación es García Mateo & Asociados la misma que será el vínculo para llegar a otras ciudades e intermediarios.

Medio de comunicación.-



Gráfico 5. 48.- Diseño para la página WEB de la empresa D&C Exportaciones e Importaciones

5.2.7 Canales de Distribución.-



Fuente: D&C Export e Import.
Adaptado por: Las Autoras

CAPÍTULO VI.- FINANCIERO

6 Estudio Financiero

6.1 Estado de Situación Inicial.- El estado de situación inicial tiene tres partes importantes que son:

- **Activos:** son todos los bienes de propiedad de la empresa y no está disponible para la venta.
- **Pasivos:** Son todas las obligaciones que tiene la empresa para con terceras personas.
- **Patrimonio:** Es el capital con el cual se inicia la empresa o es la aportación de sus socios.

Tabla 6. 30.- Estado de situación inicial

Estado de situación inicial				
ACTIVOS			PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		219.485,46	PASIVO CORTO PLAZO	125.104,96
Caja Bancos	12.810,45		Cuentas por pagar	125.104,96
Mercadería	206.675,01		Anticipo clientes	42.761,73
			PASIVO LARGO PLAZO	46.166,76
ACTIVOS FIJOS		69.783,49		
Terreno	17.000,00		Préstamo Bancario por pagar	46.166,76
Edificio	30.921,99		Total PASIVOS	171.271,72
Muebles y enseres	1.033,00		PATRIMONIO	
Equipo de computación y de oficina	2.771,00		Capital	119.997,24
Maquinaria y Equipos	18.057,50			
ACTIVOS DIFERIDOS		2.000,00		
Costo del estudio	1.000,00			
Gasto de Capacitación	1.000,00			
TOTAL ACTIVOS		291.268,95	TOTAL PASIVOS +PATRIMONIO	291.268,95

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

6.2 Estructura de Financiamiento.- La estructura de financiamiento permite identificar el origen de los recursos del proyecto, es decir si se va a financiar con recursos propio, crédito, etc.

La aportación por parte de D&C equivale al 61% de la inversión, se cuenta además con un aporte de García Mateo; que es el 30% por el anticipo de la compra estimada de espárrago y arveja china del primer mes; esto equivale al 19% de las inversiones y el crédito corresponde al 20% mediante un préstamo que tiene una tasa de interés del 10,5% a tres años plazo en la Corporación Financiera Nacional del Ecuador.

Tabla 6. 31.- Estructura de Financiamiento

Estructura de Financiamiento		
Fuentes	%	Monto
Recursos propios de D&C	61	137,545.89
Anticipo García Mateo (30% anticipo compra estimada de espárrago y arveja china)	19	42,761.73
Aportes Externos	20	46,166.76
TOTAL:	100	226,474.38

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 32.- Crédito

Crédito	46,166.76
Interés anual	0.105
Número de pagos	36
Cuota mensual	4,984.46
Cuota anual (costo fijo)	59,813.57

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

6.3 Tabla de Amortización.- En esta tabla se introduce los datos del importe, el plazo en años, el tipo de interés y el período de pago.

Tabla 6. 33.- Tabla de Amortización

Período	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota	Capital final
1	46,166.76	4,847.51	136.95	4,984.46	46,029.81
2	46,029.81	4,833.13	151.33	4,984.46	45,878.47
3	45,878.47	4,817.24	167.22	4,984.46	45,711.25
4	45,711.25	4,799.68	184.78	4,984.46	45,526.46
5	45,526.46	4,780.28	204.19	4,984.46	45,322.28
6	45,322.28	4,758.84	225.63	4,984.46	45,096.65
7	45,096.65	4,735.15	249.32	4,984.46	44,847.33
8	44,847.33	4,708.97	275.49	4,984.46	44,571.84
9	44,571.84	4,680.04	304.42	4,984.46	44,267.42
10	44,267.42	4,648.08	336.39	4,984.46	43,931.03
11	43,931.03	4,612.76	371.71	4,984.46	43,559.33
12	43,559.33	4,573.73	410.73	4,984.46	43,148.59
13	43,148.59	4,530.60	453.86	4,984.46	42,694.73
14	42,694.73	4,482.95	501.52	4,984.46	42,193.21
15	42,193.21	4,430.29	554.18	4,984.46	41,639.04
16	41,639.04	4,372.10	612.37	4,984.46	41,026.67
17	41,026.67	4,307.80	676.66	4,984.46	40,350.01
18	40,350.01	4,236.75	747.71	4,984.46	39,602.29
19	39,602.29	4,158.24	826.22	4,984.46	38,776.07
20	38,776.07	4,071.49	912.98	4,984.46	37,863.09
21	37,863.09	3,975.62	1,008.84	4,984.46	36,854.26
22	36,854.26	3,869.70	1,114.77	4,984.46	35,739.49
23	35,739.49	3,752.65	1,231.82	4,984.46	34,507.67
24	34,507.67	3,623.31	1,361.16	4,984.46	33,146.51
25	33,146.51	3,480.38	1,504.08	4,984.46	31,642.43
26	31,642.43	3,322.46	1,662.01	4,984.46	29,980.42
27	29,980.42	3,147.94	1,836.52	4,984.46	28,143.90
28	28,143.90	2,955.11	2,029.35	4,984.46	26,114.55
29	26,114.55	2,742.03	2,242.44	4,984.46	23,872.11
30	23,872.11	2,506.57	2,477.89	4,984.46	21,394.22
31	21,394.22	2,246.39	2,738.07	4,984.46	18,656.14
32	18,656.14	1,958.90	3,025.57	4,984.46	15,630.57
33	15,630.57	1,641.21	3,343.25	4,984.46	12,287.32
34	12,287.32	1,290.17	3,694.30	4,984.46	8,593.02
35	8,593.02	902.27	4,082.20	4,984.46	4,510.83
36	4,510.83	473.64	4,510.83	4,984.46	0.00

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

6.4 Inversión Inicial

6.4.1 Activos Fijos.- Para la clasificación y empaque del espárrago y de la arveja china se necesitará maquinaria y equipos, las construcciones e instalaciones, los muebles y enseres, equipos de computación.

Tabla 6. 34.- Activos Fijos tangibles

Inversión activos fijos	
Detalle	Valor
Terreno	17.000,00
Edificio	30.921,99
Muebles y enseres	1.033,00
Equipo de computo y de oficina	2.771,00
Maquinaria y Equipos	18.057,50
TOTAL:	69.783,49

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 35.- Detalle de muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Valor total
Counter de Recepción de 1,50*1,50 tablero metálico de 25mm doble cara color haya, cajonera tres gavetas con seguridad color gris con teclado	1	300,00	300,00
Mesa de reunión 190*90 tablero metálico de 25mm dos caras cerezo base en pintura electrostática	1	160,00	160,00
Silla Pilot espaldar de Nylon neumática tapizada cuerina negra	1	65,00	65,00
Sillas Grafytis pintura electrostática tapizado en cuerina vino	6	28,00	168,00
Escritorios	1	150,00	150,00
Archivador de madera	1	190,00	190,00
TOTAL			1.033,00

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 36.- Detalle de equipos de computación

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Valor total
Computadoras	3	685,00	2.055,00
Impresora multifunción (copiadora, fax y escáner)	1	580,00	580,00
Teléfono	2	68,00	136,00
TOTAL			2771,00

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 37.- Detalle de maquinaria y equipos

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Valor total
Equipo de Hidrocooler Marca COPALNT MODELO CRNO 0500PFU522 SERIE AM07F310758	1	8.800,00	8.800,00
Rejas hidrocooler	1	650,00	650,00
Bomba hidrocooler	1	150,00	150,00
Transportador de cajas y gavetas	2	1.550,00	3.100,00
Tina de lavado con motor o bomba de agua marca Mark Modelo VB7 Serie030K933	1	1.900,00	1.900,00
Balanzas marca DW-15KC / serie AC6576 / AC 6577 / AB8165	3	38,00	114,00
Balanzas marca Excelldolphin 11/ MFD / BYA /A06207744.	3	42,00	126,00
Tanques plásticos de agua medianos	3	75,00	225,00
Mesas de proceso de madera	4	30,00	120,00
Mesas metálicas	3	43,00	129,00
Pallets plásticos	15	12,50	187,50
Coches para transportar cajas	2	128,00	256,00
Gavetas plásticas entre cerradas y perforadas	400	5,75	2.300,00
TOTAL			18.057,50

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Estos activos se adquirirán por una sola vez y se los utilizará durante la vida útil del proyecto y se irán depreciando a medida que transcurra el tiempo.

6.4.2 Activos Diferidos.- Estos activos no tienen representación física pero forman parte de la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 6. 38.- Activos Fijos intangibles

Inversión activos diferidos	
Detalle	Valor
Costo del estudio	1.000,00
Gasto de Capacitación	1.000,00
Total:	2.000,00

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

6.5 Costos y Gastos.- Los costos y gastos del proyecto son los egresos que se tendrá al momento de poner en marcha el proyecto, para esto se ha agrupado los gastos de la siguiente manera:

Tabla 6. 39.- Materia prima

Materia prima directa			
Detalle	Total materia prima anual espárrago	Total materia prima anual arveja china	Total materia prima anual
Esparrago (kg)	172,300.01		172,300.01
Arveja China (kg)		34,375.00	34,375.00
Total materia prima:	\$ 172,300.01	\$ 34,375.00	\$ 206,675.01

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 40.- Mano de obra utilizada para el empaque del espárrago y arveja china

Mano de obra directa			
Detalle	Total mano de obra anual espárrago	Total mano de obra anual arveja china	Total mano de obra anual
Sueldo	\$ 17,230.75	\$ 7,658.11	\$ 24,888.86
Décimo tercero	\$ 1,435.90	\$ 638.18	\$ 2,074.07
Décimo cuarto	\$ 1,435.90	\$ 638.18	\$ 2,074.07
Fondo de reserva	\$ 1,435.90	\$ 638.18	\$ 2,074.07
Aporte patronal	\$ 2,093.54	\$ 930.46	\$ 3,024.00
Total mano de obra:	\$ 23,631.98	\$ 10,503.10	\$ 34,135.08

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 41.- Detalle de costos directos para el empaque del espárrago y de la arveja china

Costos de fabricación			
Detalle	Total costo de fabricación anual espárrago	Total costo de fabricación anual arveja china	Total costo de fabricación anual arveja china
Ligas (kg)	1,720.00		1,720.00
Cubres (un)	2,847.93		2,847.93
Esponja (un)	33,225.90		33,225.90
Cajas Espárrago (un)	37,497.80		37,497.80
Cajas Arveja (un)		24,062.50	24,062.50
Etiquetas	3,987.11		3,987.11
Guantes	116.64	51.84	168.48
Gorras	5.00	2.00	7.00
Cuchillos metálicos	53.60	26.80	80.40
Delantales	70.80	28.32	99.12
Gavetas	210.00	42.00	252.00
Cloro	89.13	0.00	89.13
Pallets de madera	1,957.48	945.08	2,902.56
Total costos de fabricación:	81,781.39	25,158.54	106,939.93

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 42.- Gastos Administrativos

Rubros	Total gastos operativos anual de espárrago	Total gastos operativos anual de arveja china	Total gastos operativos anual
Gastos administrativos	\$ 33,365.51	\$ 28,928.75	\$ 62,294.26
Honorarios contador	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 2,400.00
Asistente de bodega	\$ 1,300.00	\$ 780.00	\$ 2,080.00
Personal administrativo	\$ 21,000.00	\$ 21,000.00	\$ 42,000.00
Suministros de oficina	\$ 5,200.00	\$ 3,600.00	\$ 8,800.00
Mantenimiento de cuartos frios e hidrocooler	\$ 240.00	\$ 240.00	\$ 480.00
Flete interprovincial	\$ 3,895.51	\$ 1,718.75	\$ 5,614.26
Flete interno bodega-aeropuerto	\$ 1,767.72	\$ 1,031.25	\$ 2,798.97
Viaticos y movilizacion	\$ 530.00	\$ 390.00	\$ 920.00
Servicios basicos	\$ 2,271.92	\$ 1,402.56	\$ 3,674.48
Agua	\$ 1,088.80	\$ 376.80	\$ 1,465.60
Luz	\$ 344.70	\$ 344.70	\$ 689.40
Internet	\$ 342.06	\$ 342.06	\$ 684.12
Telefono	\$ 496.36	\$ 339.00	\$ 835.36
Depreciacion	\$ 2,184.79	\$ 2,184.79	\$ 4,369.58
Muebles y enseres	\$ 51.65	\$ 51.65	\$ 103.30
Equipos de computo	\$ 457.22	\$ 457.22	\$ 914.43
Maquinaria y equipo	\$ 902.88	\$ 902.88	\$ 1,805.75
Edificio	\$ 773.05	\$ 773.05	\$ 1,546.10
Total gastos operación.	\$ 37,822.22	\$ 32,516.10	\$ 70,338.32

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 43.- Gastos de ventas

Detalle \ Período	Total gasto venta anual espárragos	Total gasto venta anual arveja china	Total gastos ventas anual
Delegado en el exterior de ventas	6,000.00	3,600.00	9,600.00
Arriendo departamento	2,600.00	2,600.00	5,200.00
Muestras	400.00	200.00	600.00
TOTAL:	9,000.00	6,400.00	15,400.00

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 44.- Gastos publicidad

Detalle \ Período	Total gastos pub. Anual espárrago	Total gastos pub. Anual arveja china	Total gastos pub. Anual
Página web	210.00	210.00	420.00

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 45.- Gastos de exportación

Meses	Número de embarques	Gasto Agente Afianzado	Gasto Agencia de carga	Total
Enero (Espárrago)	12	296.66	2,135.95	2,432.61
Abril (Arveja)	11	286.46	1,718.75	2,005.21
Mayo (Arveja)	11	286.46	1,718.75	2,005.21
Junio Espárrago)	12	296.66	2,135.95	2,432.61
Julio (Espárrago)	12	296.66	2,135.95	2,432.61
Agosto (Arveja)	11	286.46	1,718.75	2,005.21
Septiembre (Arveja)	11	286.46	1,718.75	2,005.21
Diciembre (Espárrago)	12	296.66	2,135.95	2,432.61
Total gastos exportación anuales de espárrago	47	1,186.64	8,544	9,730.44
Total gastos exportación anuales de arveja china	46	1,145.83	6,875	8,020.83
TOTAL:	93	2,332.47	15,418.80	17,751.27

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

6.6 Costos Fijos y variables.- Los costos de una empresa se clasifican en dos grandes grupos:

- Costos fijos aquellos que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que son una cantidad determinada e independiente del volumen de negocio.

Tabla 6. 46.- Costos fijos para el espárrago

Espárrago	
Costo fijo	
Rubro	Valor
Mano de obra (directa)	23.631,98
Gastos Administrativos	33.365,51
Servicios Básicos	2.271,92
Depreciación	2.184,79
Interés	39.471,00
Gasto de Venta	9.000,00
Gasto de Promoción	210,00
Gastos de Exportación	9.730,44
TOTAL C.F:	119.865,64
Costo Fijo Unitario (kg):	0,77

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 47.- Costos fijos para la arveja china

Arveja china	
Costo fijo	
Rubro	Valor
Mano de obra (directa)	10.503,10
Gastos Administrativos	28.928,75
Servicios Básicos	1.402,56
Depreciación	2.184,79
Interés	17.324,40
Gasto de Venta	6.400,00
Gasto de Promoción	210,00
Gastos de Exportación	8.020,83
TOTAL C.F:	74.974,44
Costo Fijo Unitario (kg):	1,09

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

- Costos variables aquellos que evolucionan paralelamente con el volumen de actividad de la compañía, es decir si la actividad de la empresa fuera nula, estos costos serán prácticamente cero.

Tabla 6. 48.- Costos variables para el espárrago

Espárrago	
Costo variable	
Rubro	Valor
Materia Prima	172.300,01
Costos de Fabricación	81.781,39
TOTAL C.V:	254.081,40
Costo Variable Unitario (kg):	1,62

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 49.- Costos variables para la arveja china

Arveja china	
Costo variable	
Rubro	Valor
Materia Prima	34.375,00
Costos de Fabricación	25.158,54
TOTAL C.V:	59.533,54
Costo Variable Unitario (kg):	0,87

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

6.7 Ingresos.- El análisis del presupuesto de los ingresos permite conocer la entrada aproximada de dinero que se tendrá con el proyecto puesto en marcha. En el presente estudio los ingresos constituyen el valor que se percibirá por la venta de espárrago y arveja china a la empresa García Mateo de España.

Para el cálculo de los ingresos en cuanto a la venta de espárrago se ha utilizado datos históricos de la empresa D&C Exportaciones e Importaciones Cía. Ltda., de los años 2007, 2008 y 2009, mientras que para calcular los ingresos por la venta

de la arveja china se ha realizado un estudio en cuanto a la capacidad de producción de los agricultores de Lasso. La tasa de crecimiento es del 4% para los dos productos.

Tabla 6. 50.- Ingresos por la venta de espárrago y arveja china

Meses	Ingreso Kg. Diarios	Cantidad en Kg. mensuales	Cantidad en cajas mensuales	Total USD mensuales
Enero (Espárrago)	1,305	39,159	11,866	142,539.10
Abril (Arveja)	573	17,188	5,729	45,890.63
Mayo (Arveja)	573	17,188	5,729	45,890.63
Junio Espárrago)	1,305	39,159	11,866	142,539.10
Julio (Espárrago)	1,305	39,159	11,866	142,539.10
Agosto (Arveja)	573	17,188	5,729	45,890.63
Septiembre (Arveja)	573	17,188	5,729	45,890.63
Diciembre (Espárrago)	1,305	39,159	11,866	142,539.10
Total ventas anuales de espárrago		156,636.37	47,466	570,156.40
Total ventas anuales de arveja china		68,750.00	22,917	183,562.50
Total ventas anuales		225,386	70,382	753,718.90

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

6.8 Punto de equilibrio.- El punto de equilibrio se debe analizar a fin de igualar los ingresos totales recibidos a los costos asociados con la venta de un producto (IT = CT) a fin de determinar la posible rentabilidad de vender el producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

- IT= los ingresos totales,
- CT= los costos totales,
- PV= el precio por unidad,
- Q= la cantidad de unidades producidas y vendidas,
- GF= los costos fijos, y
- CU= los costos variables. Entonces:

Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas.

$$Q^* \text{ unidades} = \frac{Gf}{(PV - CU)}$$

$$Q^* \text{ dólares} = \frac{Gf}{(1 - CU / PV)}$$

Tabla 6. 51.- Punto de equilibrio por los dos productos en dólares Primer Año

PUNTO DE EQUILIBRIO (EN DÓLARES) PRIMER AÑO				
PRODUCTO	Gastos Fijos	Coste Unitario	Precio de Venta	Q*dólares (GF/(1-(CU/PV)))
Espárrago	119.865,64	1,62	3,64	216.221,34
Arveja China	74.974,44	0,87	2,67	110.961,95
TOTAL	194.840,07	2,49	6,31	321.679,14

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 52.- Punto de equilibrio por los dos productos en unidades primer Año

PUNTO DE EQUILIBRIO (EN UNIDADES) PRIMER AÑO				
PRODUCTO	Gastos Fijos	Coste Unitario	Precio de Venta	Q*unidades (GF/(PV-CU))
Espárrago	119.865,64	1,62	3,64	59.401
Arveja China	74.974,44	0,87	2,67	41.559
TOTAL	194.840,07	2,49	6,31	50.979,26

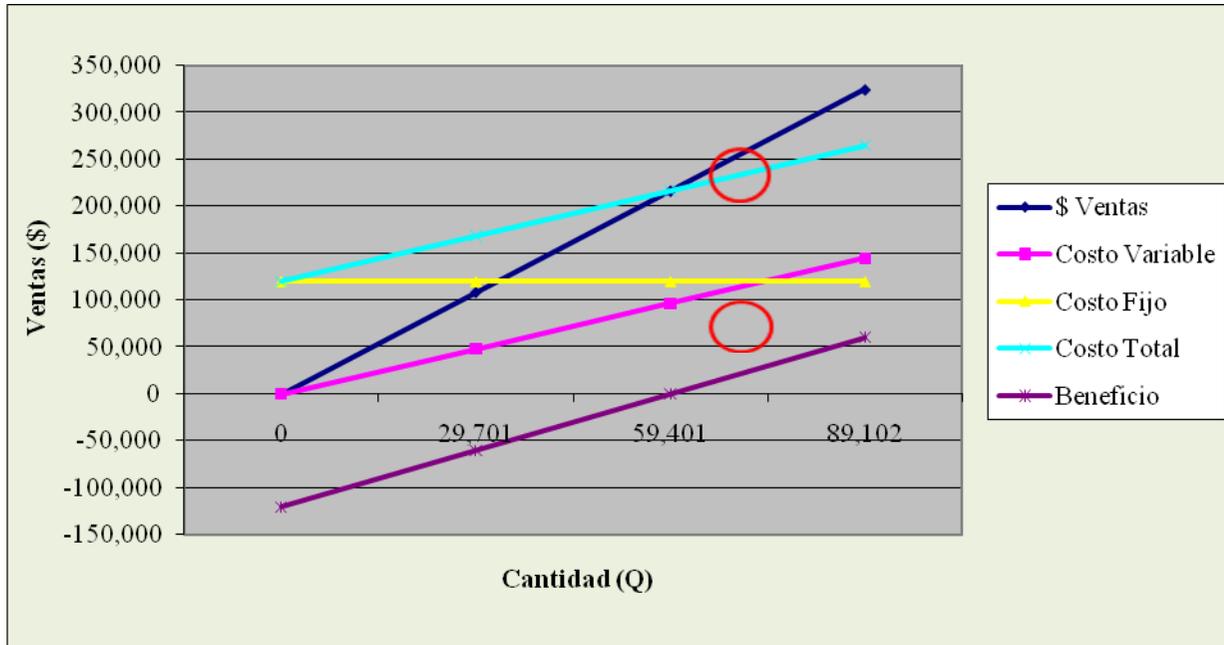
Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 53.- Punto de equilibrio del espárrago

Espárrago					
Datos para el gráfico					
Q Ventas	0	29,701	59,401		89,102
\$ Ventas	0	108,111	216,221		324,332
Costo Variable	0	48,178	96,356		144,534
Costo Fijo	119,865.64	119,866	119,866		119,866
Costo Total	119,865.64	168,043	216,221		264,399
Beneficio	-119,866	-59,933	0		59,933
Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 59401.467 Kg. al año					

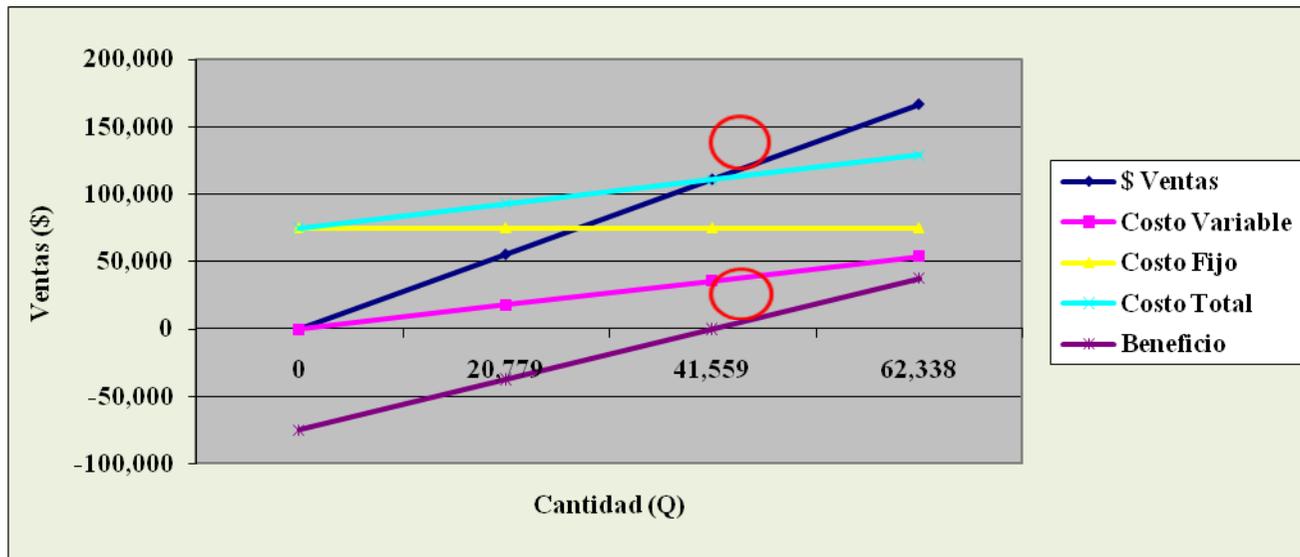
Datos iniciales		Q de Equilibrio	\$ de Equilibrio
Precio Venta	3.64		
Coste Unitario	1.62		
Gastos Fijos	119,865.64		
Pto. Equilibrio	59,401		
\$ Ventas Equilibrio	216,221.34		



Fuente: D&C Export e Import.
 Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 54.- Punto de equilibrio de la arveja china

Arveja china				
Datos para el gráfico				
Q Ventas	0	20,779	41,559	62,338
\$ Ventas	0	55,481	110,962	166,443
Costo Variable	0	17,994	35,988	53,981
Costo Fijo	74,974.44	74,974	74,974	74,974
Costo Total	74,974.44	92,968	110,962	128,956
Beneficio	-74,974	-37,487	0	37,487
Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 41558.783 Kilogramos al año				
Datos iniciales				
Precio Venta	2.67			
Coste Unitario	0.87			
Gastos Fijos	74,974.44			
Pto. Equilibrio	41,559	Q de Equilibrio		
\$ Ventas Equilibrio	110,961.95	\$ de Equilibrio		



Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

6.9 Flujo de caja estacional (Anual).- El flujo de caja estacional es una herramienta de trabajo muy útil para la toma de decisiones:

- Se debe pensar sobre el plan de actividades a desarrollar durante el año para cada producto.
- Analizar el plan pensado y efectuar ajustes en lo planeado: ¿generará suficiente efectivo para hacer frente a todas las necesidades de efectivo?
- Esto permite tomar decisiones a tiempo si los fondos recibidos o a recibir son menores a lo presupuestado (caída de precios, gastos no programados, aumentos de precios de insumos) u oportunidades de inversión si los ingresos son mayores a lo presupuestado.

Tabla 6. 55.- Flujo de caja estacional (anual) Espárrago

Detalle	0	1	2	3	4	5
(+)Ingreso por ventas netas		570,156.40	589,484.71	609,468.24	630,129.21	651,490.59
(-)Mano de obra		23,631.98	24,433.10	25,261.38	26,117.74	27,003.13
(-)Costos de Producción		254,081.40	262,694.76	271,600.11	280,807.36	290,326.73
(=) Utilidad bruta en ventas		292,443.03	302,356.85	312,606.74	323,204.11	334,160.73
(-)Gastos administrativos		35,637.43	36,845.54	38,094.60	39,386.01	40,721.19
(-)Gastos de ventas		9,000.00	9,305.10	9,620.54	9,946.68	10,283.87
(-)Gastos de publicidad		210.00	217.12	224.48	232.09	239.96
(-)Gastos de exportación		9,730.44	10,060.30	10,401.35	10,753.95	11,118.51
(=) Utilidad operacional		237,865.16	255,451.01	264,110.80	273,064.15	282,321.03
(-)Depreciación muebles y enseres		51.65	51.65	51.65	51.65	51.65
(-)Depreciación equipos de computación y oficina		457.22	457.22	457.22	457.22	457.22
(-)Depreciación maquinarias y equipos		902.88	902.88	902.88	902.88	902.88
(-)Depreciación edificio		773.05	773.05	773.05	773.05	773.05
(=) Utilidad antes de participación		235,680.37	253,266.22	261,926.01	270,879.36	280,136.24
(-) 15% Participación de trabajadores		35,352.06	37,989.93	39,288.90	40,631.90	42,020.44
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta		200,328.31	215,276.28	222,637.11	230,247.46	238,115.80
(-) Impuesto a la renta 25%		50,082.08	53,819.07	55,659.28	57,561.86	59,528.95
Utilidad neta		150,246.24	161,457.21	166,977.83	172,685.59	178,586.85
Muebles y enseres	-717.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipos de computación y oficina	-1,925.76	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Maquinarias y equipos	-12,549.39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Edificio	-21,489.80	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital de trabajo	-107,505.26	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Crédito recibido	-32,084.43	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización del capital	0.00	41,568.53	41,568.53	41,568.53	0.00	0.00
Flujo de caja	-176,272.54	108,677.70	119,888.68	125,409.30	172,685.59	178,586.85
Relación Beneficio/Costo		0.40	0.43	0.45	0.46	0.48
Rentabilidad sobre ingreso		0.26	0.27	0.27	0.27	0.27

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 56.- Flujo de caja estacional (anual) Arveja China

Detalle	0	1	2	3	4	5
(+)Ingreso por ventas netas		183,562.50	189,785.27	196,218.99	202,870.81	209,748.13
(-)Mano de obra		10,503.10	10,859.16	11,227.28	11,607.89	12,001.39
(-)Costos de Producción		59,533.54	61,551.73	63,638.33	65,795.67	68,026.15
(=) Utilidad bruta en ventas		113,525.86	117,374.38	121,353.37	125,467.25	129,720.59
(-)Gastos administrativos		30,331.31	31,359.54	32,422.63	33,521.76	34,658.14
(-)Gastos de ventas		6,400.00	6,616.96	6,841.27	7,073.19	7,312.98
(-)Gastos de publicidad		210.00	217.12	224.48	232.09	239.96
(-)Gastos de exportación		8,020.83	8,292.74	8,573.86	8,864.52	9,165.02
(=) Utilidad operacional		68,563.71	77,722.10	80,356.88	83,080.98	85,897.42
(-)Depreciación muebles y enseres		51.65	51.65	51.65	51.65	51.65
(-)Depreciación equipos de computación y oficina		457.22	457.22	457.22	457.22	457.22
(-)Depreciación maquinarias y equipos		902.88	902.88	902.88	902.88	902.88
(-)Depreciación edificio		773.05	773.05	773.05	773.05	773.05
(=) Utilidad antes de participación		66,378.92	75,537.31	78,172.09	80,896.19	83,712.63
(-) 15% Participación de trabajadores		9,956.84	11,330.60	11,725.81	12,134.43	12,556.90
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta		56,422.08	64,206.72	66,446.28	68,761.76	71,155.74
(-) Impuesto a la renta 25%		14,105.52	16,051.68	16,611.57	17,190.44	17,788.93
Utilidad neta		42,316.56	48,155.04	49,834.71	51,571.32	53,366.80
Muebles y enseres	-315.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipos de computación y oficina	-845.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Maquinarias y equipos	-5,508.11	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Edificio	-9,432.19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital de trabajo	-47,185.63	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Crédito recibido	-14,082.33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización del capital	0.00	18,245.04	18,245.04	18,245.04	0.00	0.00
Flujo de caja	-77,368.60	24,071.52	29,910.00	31,589.67	51,571.32	53,366.80
Relación Beneficio/Costo		0.31	0.36	0.37	0.38	0.40
Rentabilidad sobre ingreso		0.23	0.25	0.25	0.25	0.25

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

6.10 Flujo de caja (Mensual).- El flujo de caja mensual es importante para observar el comportamiento mensual del movimiento de caja, tanto de entradas como salidas. Un presupuesto mensual no siempre refleja la realidad y requiere de mayor exactitud en la información que uno anual. Hay que buscar un equilibrio entre el nivel de exactitud y la utilidad para la toma de decisiones.

Tabla 6. 57.- Flujo de caja mensual (Primer año)

DETALLE	0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
(+)Ingreso por ventas netas		62,809.91	62,809.91	62,809.91	62,809.91	62,809.91	62,809.91	62,809.91	62,809.91	62,809.91	62,809.91	62,809.91	62,809.91
(-)Mano de obra		2,844.59	2,844.59	2,844.59	2,844.59	2,844.59	2,844.59	2,844.59	2,844.59	2,844.59	2,844.59	2,844.59	2,844.59
(-)Costos de Producción		26,134.58	26,134.58	26,134.58	26,134.58	26,134.58	26,134.58	26,134.58	26,134.58	26,134.58	26,134.58	26,134.58	26,134.58
(=) Utilidad bruta en ventas		33,830.74											
(-)Gastos administrativos		5,497.39	5,497.39	5,497.39	5,497.39	5,497.39	5,497.39	5,497.39	5,497.39	5,497.39	5,497.39	5,497.39	5,497.39
(-)Gastos de ventas		1,283.33	1,283.33	1,283.33	1,283.33	1,283.33	1,283.33	1,283.33	1,283.33	1,283.33	1,283.33	1,283.33	1,283.33
(-)Gastos de publicidad		35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
(-)Gastos de exportación		1,479.27	1,479.27	1,479.27	1,479.27	1,479.27	1,479.27	1,479.27	1,479.27	1,479.27	1,479.27	1,479.27	1,479.27
(=) Utilidad operacional		25,535.74											
(-)Depreciación muebles y enseres		8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61
(-)Depreciación equipos de computación y oficina		76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20
(-)Depreciación maquinarias y equipos		150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48
(-)Depreciación edificio		128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84
(=) Utilidad antes de participación		25,171.61											
(-) 15% Participación de trabajadores		3,775.74	3,775.74	3,775.74	3,775.74	3,775.74	3,775.74	3,775.74	3,775.74	3,775.74	3,775.74	3,775.74	3,775.74
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta		21,395.87											
(-) impuesto a la renta 25%		5,348.97	5,348.97	5,348.97	5,348.97	5,348.97	5,348.97	5,348.97	5,348.97	5,348.97	5,348.97	5,348.97	5,348.97
Utilidad neta		16,046.90											
Muebles y enseres	-1,033.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipos de computación y oficina	-2,771.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Maquinarias y equipos	-18,057.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Edificio	-30,921.99	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital de trabajo	-154,690.89	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Crédito recibido	-46,166.76	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización del capital	0.00	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46
Flujo de caja	-253,641.14	11,062.44											
Relación Beneficio/Costo		0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
Rentabilidad sobre ingreso		0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Tabla 6. 58.- Flujo de caja mensual (Segundo año)

DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
(+)Ingreso por ventas netas	64,939.16	64,939.16	64,939.16	64,939.16	64,939.16	64,939.16	64,939.16	64,939.16	64,939.16	64,939.16	64,939.16	64,939.16
(-)Mano de obra	2,941.02	2,941.02	2,941.02	2,941.02	2,941.02	2,941.02	2,941.02	2,941.02	2,941.02	2,941.02	2,941.02	2,941.02
(-)Costos de Producción	27,020.54	27,020.54	27,020.54	27,020.54	27,020.54	27,020.54	27,020.54	27,020.54	27,020.54	27,020.54	27,020.54	27,020.54
(=) Utilidad bruta en ventas	34,977.60											
(-)Gastos administrativos	5,683.76	5,683.76	5,683.76	5,683.76	5,683.76	5,683.76	5,683.76	5,683.76	5,683.76	5,683.76	5,683.76	5,683.76
(-)Gastos de ventas	1,326.84	1,326.84	1,326.84	1,326.84	1,326.84	1,326.84	1,326.84	1,326.84	1,326.84	1,326.84	1,326.84	1,326.84
(-)Gastos de publicidad	36.19	36.19	36.19	36.19	36.19	36.19	36.19	36.19	36.19	36.19	36.19	36.19
(-)Gastos de exportación	1,529.42	1,529.42	1,529.42	1,529.42	1,529.42	1,529.42	1,529.42	1,529.42	1,529.42	1,529.42	1,529.42	1,529.42
(=) Utilidad operacional	26,401.40											
(-)Depreciación muebles y enseres	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61	8.61
(-)Depreciación equipos de computación y oficina	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20	76.20
(-)Depreciación maquinarias y equipos	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48	150.48
(-)Depreciación edificio	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84	128.84
(=) Utilidad antes de participación	26,037.27											
(-) 15% Participación de trabajadores	3,905.59	3,905.59	3,905.59	3,905.59	3,905.59	3,905.59	3,905.59	3,905.59	3,905.59	3,905.59	3,905.59	3,905.59
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta	22,131.68											
(-) Impuesto a la renta 25%	5,532.92	5,532.92	5,532.92	5,532.92	5,532.92	5,532.92	5,532.92	5,532.92	5,532.92	5,532.92	5,532.92	5,532.92
Utilidad neta	16,598.76											
Muebles y enseres	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipos de computación y oficina	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Maquinarias y equipos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Edificio	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital de trabajo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Crédito recibido	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización del capital	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46	4,984.46
Flujo de caja	16,598.76											
Relación Beneficio/Costo	0.03											
Rentabilidad sobre ingreso	0.26											

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

6.11 Flujo Anual.- El flujo de fondos evalúa los ingresos y egresos en efectivo que una empresa estima tener al año a fin de definir las necesidades de financiamiento y la posibilidad de generar recursos para cubrir con las obligaciones, determinando:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de la inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.¹²

¹² http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja

Tabla 6. 59.- Flujo de caja anual

DETALLE	0	1	2	3	4	5
(+) Ingreso por ventas netas		753,718.90	779,269.97	805,687.23	833,000.02	861,238.72
(-) Mano de obra		34,135.08	35,292.26	36,488.66	37,725.63	39,004.53
(-) Costos de Producción		313,614.94	324,246.49	335,238.45	346,603.03	358,352.87
(=) Utilidad bruta en ventas		405,968.88	419,731.23	433,960.12	448,671.36	463,881.32
(-) Gastos administrativos		65,968.74	68,205.08	70,517.23	72,907.76	75,379.34
(-) Gastos de ventas		15,400.00	15,922.06	16,461.82	17,019.87	17,596.85
(-) Gastos de publicidad		420.00	434.24	448.96	464.18	479.91
(-) Gastos de exportación		17,751.27	18,353.04	18,975.21	19,618.47	20,283.54
(=) Utilidad operacional		306,428.87	316,816.81	327,556.90	338,661.08	350,141.69
(-) Depreciación muebles y enseres		103.30	103.30	103.30	103.30	103.30
(-) Depreciación equipos de computación y oficina		914.43	914.43	914.43	914.43	914.43
(-) Depreciación maquinarias y equipos		1,805.75	1,805.75	1,805.75	1,805.75	1,805.75
(-) Depreciación edificio		1,546.10	1,546.10	1,546.10	1,546.10	1,546.10
(=) Utilidad antes de participación		302,059.29	312,447.23	323,187.32	334,291.50	345,772.11
(-) 15% Participación de trabajadores		45,308.89	46,867.08	48,478.10	50,143.72	51,865.82
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta		256,750.40	265,580.15	274,709.22	284,147.77	293,906.29
(-) Impuesto a la renta 25%		64,187.60	66,395.04	68,677.31	71,036.94	73,476.57
UTILIDAD NETA		192,562.80	199,185.11	206,031.92	213,110.83	220,429.72
Muebles y enseres	-1,033.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Equipos de computación y oficina	-2,771.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Maquinarias y equipos	-18,057.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Edificio	-30,921.99	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital de trabajo	-154,690.89	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Crédito recibido	-46,166.76	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización del capital	0.00	59,813.57	59,813.57	59,813.57	0.00	0.00
Flujo de caja	-253,641.14	132,749.23	139,371.54	146,218.34	213,110.83	220,429.72
Relación beneficio/costo		0.38	0.39	0.41	0.42	0.43
Rentabilidad sobre ingreso		0.26	0.26	0.26	0.26	0.26
Período de recuperación	-253,641.14	-120,891.92	18,479.62			

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autora

6.12 Estado de Resultados.- El estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

La primera parte consiste en analizar todos los elementos que entran en la compra-venta de mercancía hasta determinar la utilidad o pérdida del ejercicio en ventas. Esto quiere decir la diferencia entre el precio de costo y de venta de las mercancías vendidas.

Para determinar la utilidad o pérdida en ventas, es necesario conocer los siguientes resultados

- Ventas netas
- Compras totales o brutas
- Compras netas
- Costo de lo vendido

Tabla 6. 60.- Estado de Resultados del primer año

Detalle	Año 1
(+)Ingreso por ventas netas	753,718.90
(-)Mano de obra	34,135.08
(-)Costos de producción	313,614.94
(=) Utilidad ventas brutas	405,968.88
(-)Gastos administrativos	65,968.74
(-)Gastos de ventas	15,400.00
(-)Gastos de publicidad	420.00
(-)Gastos de exportación	17,751.27
(=) Utilidad Operacional	306,428.87
(-)Depreciación muebles y enseres	103.30
(-)Depreciación equipos de computación y oficina	914.43
(-)Depreciación maquinarias y equipos	1,805.75
(-)Depreciación edificio	1,546.10
(-)Amortización	59,813.57
(=) Utilidad antes de participación	242,245.72
(-) 15% Participación de trabajadores	36,336.86
(=) Utilidades antes del impuesto a la renta	205,908.86
(-) Impuesto a la renta 25%	51,477.22
UTILIDAD NETA	154,431.65

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

6.13 Evaluación Financiera

6.13.1 Valor actual neto.- Permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

- Consiste en descontar al momento actual; actualizar mediante una tasa; todos los flujos de caja futuros originados por la inversión, a este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.¹³
- Es importante analizar el VAN para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado.
- Si el valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión.
- Se debe comparar diferentes alternativas para comprobar si un proyecto le conviene o no.
 - o Si el VAN de un proyecto es Positivo, el proyecto Crea Valor.
 - o Si el VAN de un proyecto es Negativo, el proyecto Destruye Valor.
 - o Si el VAN de un proyecto es Cero, el Proyecto No Crea ni Destruye Valor.

VAN = Valor Actual del Flujo de Fondos – Inversión Inicial

$$VAN = \left[\sum_{t=1}^n \frac{FNF}{(1+i)^t} - I \right]$$

¹³ http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_net

Donde:

FNF	:	Representa Fondo Neto de Flujos
i	:	Tasa de descuento
t	:	Período
I	:	Inversión Inicial

Aplicando la fórmula y los valores correspondientes obtenemos que el VAN del proyecto es **\$340.460,13** lo que demuestra que es factible considerar la inversión ya que el valor es mayor a 0 lo cual hace atractivo al proyecto.

La venta de espárrago y arveja china hacia García Mateo de Madrid creará valor para la empresa D&C Exportaciones e Importaciones. (Ver *Tabla 6.30*)

6.13.2 Tasa interna de retorno.- La TIR de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto es igual a cero, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

- Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.
- La TIR se compara con una tasa mínima, el coste de oportunidad de la inversión.
- Si la tasa de rendimiento del proyecto; expresada por la TIR; supera la tasa de coste, se acepta la inversión caso contrario se rechaza.

$$TIR = TD_i + (TD_s - TD_i) \left(\frac{VAN_i}{VAN_i + VAN_s} \right)$$

Donde:**TD_i:** Tasa de Descuento Inferior**TD_s:** Tasa de Descuento Superior**VAN_i:** Valor actual neto a la Tasa de Descuento Inferior**VAN_s:** Valor actual neto a la Tasa de Descuento Superior

VAN_i + VAN_s: Suma de los valores absolutos de los valores actuales netos (VAN) obtenidos a las tasa de descuento inferior y superior

Tabla 6. 61.- Cálculo del VAN y TIR

TIR	53%
VAN	\$ 374,506.15

Fuente: D&C Export e Import.**Adaptado por:** Las Autoras

Se concluye que la exportación de espárrago y arveja china pueden ser aceptadas ya que su porcentaje de rentabilidad es aceptable en comparación a la tasa mínima utilizada; que en este caso es el 10%. (Ver Tabla 6.30)

6.13.3 Período real de recuperación de la inversión. (PRRI).- Es uno de los métodos más fáciles de calcular para evaluar proyectos de inversión.

- Es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.
- Es importante notar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

Realizando el análisis con los valores que se obtiene del flujo de caja anual del espárrago y de la arveja china se puede concluir que se podrá recuperar la

inversión en el mes de agosto del segundo año. (Ver Tabla 6.28 y 6.29), aplicando la siguiente fórmula obtenemos que:

- Al ir acumulando los flujos netos de efectivo se tiene que, hasta el período 2 la sumatoria es de:

$$132.749,23 + 139.371,54 = 272.120,76$$

- Este valor es mayor al monto de la inversión inicial, \$253.641,14.

Quiere esto decir que el período de recuperación se encuentra entre los periodos 1 y 2. Para determinar con mayor exactitud se debe realizar el siguiente proceso:

- o Se toma el periodo anterior a la recuperación total (Año 1)
- o Se calcula el costo no recuperado al principio del año uno:

$$253.641,14 - 132.749,23 = 120.891,91$$

- Recordar que el flujo neto de efectivo del período 1 es de \$132.749,23 y que la inversión inicial asciende a \$253.641,14, por lo que se deberá dividir el costo no recuperado (\$120.891,91) entre el flujo neto de efectivo del año siguiente (Año 2):

$$120.891,91 / 139.371,54 = 0,87$$

- El valor calculado en el paso anterior (0.87) se multiplica por 12 meses del año.

$$12 * 0,87 = 10,44$$

- De lo que se puede obtener los días aproximados multiplicando 0.44 por 30 día del mes:

$$30 * 0,44 = 13,20$$

Se puede concluir que el período de recuperación será en el segundo año a los 13 días del mes de octubre.

6.13.4 Relación Beneficio / Costo.- Esta es otra manera de evaluar un proyecto, consiste en determinar una razón mediante la cual se determina si conviene o no invertir en el mismo. Este método no se diferencia mucho del VAN, ya que se fundamenta sobre los flujos de fondos descontados, la diferencia está en que la sumatoria del flujo de fondos a valor presente o entradas netas de caja actualizadas, se divide para la inversión inicial.

$$R/B = \text{Utilidad Neta} / \text{Costos Totales}$$

Tabla 6. 62.- Relación Beneficio / Costo

RELACION BENEFICIO/COSTO	
UTILIDAD NETA	154.431,65
COSTOS TOTALES	508.455,02
RBC	0,30

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Esto indica que por cada dólar que se invierta, la empresa obtendrá \$ **0,30** centavos de dólares de ingresos.

6.13.5 Solvencia.- Capacidad financiera o capacidad de pago de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo y los recursos con que cuenta para hacer frente a tales obligaciones, o sea una relación entre lo que una empresa tiene y lo que debe.

Tabla 6. 63.- Solvencia

SOLVENCIA	ACTIVO TOTAL	291268,95	= 1,70
	PASIVO TOTAL	171271,72	

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

De acuerdo a la tabla 6.33 se puede concluir que la empresa cuenta con un activo corriente de 1,7 veces más que el pasivo, por lo que la empresa tiene suficiente activo para cubrir sus deudas a corto plazo.

6.13.6 Rentabilidad sobre ingreso.- Este indicador relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener dicho beneficio, mostrando el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

Tabla 6. 64.- Rentabilidad sobre ingreso

RENTABILIDAD SOBRE INGRESO	Utilidad neta	154431,65	= 0,20
	Ingresos (Ventas)	753718,90	

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Realizando este análisis se tiene que por cada dólar de venta que realiza la empresa está ganando \$ **0,20** centavos de dólar.

6.13.7 Rentabilidad sobre inversión.- Este un índice mide la relación entre utilidades o beneficios y la inversión o recursos que se utilizaron para obtener tales utilidades o beneficios.

Tabla 6. 65.- Rentabilidad sobre inversión

RENTABILIDAD SOBRE INVERSION	Utilidad Neta	154431,65	=	0,53
	Inversion Total	291268,95		

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Se puede concluir que por cada dólar que la empresa invierta recupera 0.53%.

6.13.8 Rendimiento sobre la inversión: Este es un índice muy importante que debe ser tomado en cuenta ya que mide la rentabilidad financiera de la empresa frente a los activos que posee para su administración, para de esta manera apreciar la capacidad para obtener beneficio del activo total de la empresa y poniendo así en relación el beneficio con el tamaño del balance.

Tabla 6. 66.- Rendimiento sobre la Inversión

RENTABILIDAD SOBRE INVERSION	Utilidad Neta	154431,65	=	2,21
	Activos Fijos	69783,49		

Fuente: D&C Export e Import.

Adaptado por: Las Autoras

Este resultado indica que la rentabilidad estimada en un 2.21% la eficiencia operativa de la empresa y su capacidad para generar utilidades.

CAPÍTULO VII

7 Conclusiones y Recomendaciones

7.1 Conclusiones.-

- Mediante la investigación de mercados se determinó quienes son los principales proveedores de espárrago y arveja china hacia España, encontrándose Ecuador entre los principales exportadores de estos productos en Sudamérica, beneficiándose de la demanda insatisfecha que existe en dicho país.
- La exportación de espárrago y arveja china de Ecuador es mayor que las cifras de importación, lo que conlleva a tener una balanza comercial favorable en estos productos a pesar del bajo aprovechamiento en nuestro país.
- La empresa cuenta con un sistema propicio en logística de abastecimiento y comercio exterior esto le brinda beneficios en cuanto a costos y tiempos tomando en cuenta que son productos perecibles.
- Los acuerdos internacionales pueden ofrecer a los exportadores ventajas referente al precio como sucede en el caso del espárrago y la arveja china, que son productos que gozan de una preferencia arancelaria en Europa mediante el SGP –PLUS lo que permite que sean competitivos frente a otros mercados.
- En base al análisis financiero se logró concluir que la exportación de espárrago y arveja china es un proyecto viable debido a que la Tasa interna de Retorno comprende un 57% y que su período de recuperación de la inversión es alrededor de un año diez meses.

- Este es un proyecto que ayuda a mejorar la calidad de vida de las personas que trabajan directa e indirectamente con la exportación de los productos desarrollados en el presente trabajo.

7.2 Recomendaciones.-

- Recolectar información acerca de los antecedentes de la empresa y de las cifras de exportación de la misma es importante para determinar cuál es su situación y cómo se ha ido desarrollando durante cada período, y según los resultados obtenidos tomar decisiones para el mejoramiento de los sistemas y cumplir con la visión plantada.
- Es importante mantener constantemente actualizaciones de los diversos convenios que tiene Ecuador con otros países, a fin de saber aprovechar las ventajas que proporciona cada uno de estos convenios y de esta manera beneficiarse con disminuciones arancelarias que le hagan al producto más competitivo.
- Se recomienda que la empresa amplíe su portafolio de productos, orientando a una nueva línea de producción, como agroindustrial ya que en el mercado Europeo la demanda de productos en conservas es creciente.
- Se debe generar programas permanentes de capacitación tanto a nivel de planta como a nivel de los productores, considerando que va a existir un crecimiento constante en las exportaciones, orientada a mejorar cantidad y calidad de producto.

- Establecer la ingeniería de procesos tanto para la importación de insumos como para la exportación del producto terminado, lo que permitirá ahorros sustanciales tanto en tiempo y en calidad del producto.
- Es importante mantener normas de control acordes con las disposiciones legales contables y financieras, que permitan en cualquier momento conocer el estado económico de la empresa.