

UNIVERSIDAD ESCUELA POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

Tema: “ Los Mercados Internacionales (Bélgica, Estados Unidos) y la
Oferta de Arveja de la Provincia del Carchi-Ecuador ”

Tesis de grado previa la obtención del título
de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación
Comercial Internacional

AUTOR: Beatriz Mireya Villarreal Cupacán

ASESOR: Lcdo. Guillermo Pullas

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2013

CERTIFICADO.

Certifico que el/la estudiante Beatriz Mireya Villarreal Cupacán con el número de cédula 0401645692 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “Los Mercados Internacionales (Bélgica, Estados Unidos) y la Oferta de Arveja de la Provincia del Carchi-Ecuador ”.

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el reglamento de Grado del Título a Obtener, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

Lcdo. Guillermo Pullas

Tulcán, 04 de Abril de 2013

AUTORÍA DE TRABAJO.

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración Y Economía

Yo, Beatriz Mireya Villarreal Cupacán con cédula de identidad número 0401645692 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

f.....

Beatriz Villarreal

Tulcán, 04 de Abril de 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.

Yo Beatriz Mireya Villarreal Cupacán, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la resolución del Consejo de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi de fecha 21 de junio del 2012 que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la Universidad”.

Tulcán, 04 de Abril de 2013

Beatriz Mireya Villarreal Cupacán
CI 0401645692

AGRADECIMIENTO.

En primer lugar quiero agradecer a Dios, por guiarme por el buen camino, hacia el cumplimiento de mis metas.

A mi esposo, Gandhi Ramírez, por apoyarme en mis estudios, por ser un hombre comprensivo en mi labor de madre, esposa y estudiante; gracias por brindarme su confianza.

Bryannita, hija tuviste momentos en los que yo no estuve y tal vez me necesitaste, gracias hijita por comprender que para poder obtener esta conquista, tuve que sacrificar momentos maravillosos junto a ti.

A mis padres, Profesor. Luis Villarreal y Señora Piedad Cupacán; quiero agradecerles por el apoyo incondicional que han tenido con migo, gracias papitos especialmente por sus palabras de aliento, que fueron claves para que salga adelante.

Agradezco a mis suegros Mariana Pazmiño y Marco Ramírez; a mis hermanas Ariana, Cely, Damaris, Lizeth Villarreal Cupacán, a mis cuñados Profesor Andrés Bastidas, Licenciado Jaime Enríquez, Ingeniero Armando Ramírez y Señorita Andrea Ramírez; a todos ellos, gracias por preocuparse por mí y por hacer de mi triunfo una alegría más en sus vidas.

Finalmente agradezco a mis profesores que durante toda mi carrera profesional aportaron con un granito de arena a mi formación; gracias al asesor Licenciado Guillermo Pullas quien me ha orientado en todo momento en la realización de este proyecto.

Beatriz Mireya Villarreal Cupacán.

DEDICATORIA.

Todo el sacrificio y el empeño, puesto en mi carrera, tiene una gran recompensa, una meta más en mi vida que la he culminado y el comienzo para proyectarme nuevos retos y objetivos.

Por ser los protagonistas de esta ardua lucha, por ser los redentores de mi vida, y por ser mis confidentes de todas mis alegrías y tristezas y porque en ellos he encontrado la fortaleza para seguir adelante; por eso y mucho más dedico este gran anhelado triunfo a:

A mi Divino Niño Jesús de Tanfuelán.

A mi hija, Bryanna Ramírez Villareal.

A mi esposo Gandhy Marcelo Ramírez Pazmiño.

Beatriz Mireya Villarreal Cupacán.

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICADO.....	ii
AUTORÍA DE TRABAJO.....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.	iv
AGRADECIMIENTO.	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	- 18 -
ABSTRACT.....	- 19 -
RUNA SHIMIPI KILKASHKA.....	- 20 -
INTRODUCCIÓN	- 21 -
I EL PROBLEMA.....	- 22 -
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	- 22 -
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	- 23 -
1.3 DELIMITACIÓN.....	- 24 -
1.4 JUSTIFICACIÓN	- 24 -
1.5 OBJETIVOS.....	- 27 -
1.5.1 Objetivo General	- 27 -
1.5.2 Objetivos Específicos.....	- 27 -
II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	- 28 -
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	- 28 -

2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	- 33 -
2.2.1 De la Constitución de la República del Ecuador	- 33 -
2.2.2 Del Código de la Producción.....	- 34 -
2.2.3 Del Plan Nacional de Desarrollo	- 35 -
2.2.4 Del Convenio Comunidad Europea y Acuerdo Cartagena .	- 35 -
2.2.5 Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas	- 36 -
2.5.6 Del ATPDA y el SGP.....	- 37 -
2.3 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	- 37 -
2.4 FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA	- 41 -
2.4.1 La Globalización.....	- 41 -
2.4.2 Aparato Productivo del Ecuador.....	- 43 -
2.4.3 Bloques Económicos.....	- 44 -
2.4.4 Sector Productivo Agrícola.....	- 46 -
2.4.5 Los Mercados Internacionales	- 46 -
2.4.6 Factibilidad.....	- 50 -
2.5 IDEA A DEFENDER.....	- 54 -
2.6 VARIABLES	- 54 -
III. METODOLOGÍA	- 55 -
3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	- 55 -
3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	- 55 -
3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN	- 56 -
3.3.1 Población	- 57 -
3.3.2 Tamaño de la Muestra	- 58 -

3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	- 60 -
3.5 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	- 62 -
3.7 FACTIBILIDAD COMERCIAL.....	- 64 -
3.7.1 Investigación de Mercados	- 64 -
3.7.1.1 Análisis del Macro Entorno (PEST).....	- 64 -
3.7.2 Análisis del Micro Entorno (PORTER)	- 90 -
3.7.3. Selección del Óptimo Mercado Internacional.....	- 93 -
3.7.4 Sector Agrícola del Ecuador.....	- 98 -
3.7.5 Análisis de Resultados.....	- 104 -
3.8 FACTIBILIDAD TÉCNICA - PROCESO DE EXPORTACIÓN	- 113 -
3.8.1 Requisitos para Convertirse en Exportador	- 113 -
3.8.2 Proceso de Exportación	- 114 -
3.9 ACCESO AL MERCADO DE BÉLGICA	- 116 -
3.9.1 Sistema Arancelario	- 116 -
3.9.2 Requisitos Fitosanitarios	- 117 -
3.9.3 Requisitos Técnicos	- 117 -
3.9.4 Canal de Distribución	- 119 -
3.10 FACTIBILIDAD OPERACIONAL	- 121 -
3.10.1 Información Básica del Producto.....	- 121 -
3.10.2 Información Básica del Embarque	- 122 -
3.10.3 Dimensiones del Empaque y de la Unidad De Carga	- 123 -
3.10.4 Información Adicional.....	- 124 -
3.10.5 Empaque.....	- 124 -
3.10.6 Embalaje	- 126 -

3.10.7 Unitarización	- 127 -
3.10.8 Manipulación en el Local del Exportador	- 127 -
3.10.9 Documentación	- 128 -
3.10.10 Transporte Interno.....	- 129 -
3.10.11 Almacenamiento	- 130 -
3.10.12 Manipuleo Pre Embarque.....	- 130 -
3.10.13 Manipuleo Embarque	- 131 -
3.10.14 Agente.....	- 131 -
3.10.15 Bancarios	- 132 -
3.10.16 Seguro	- 132 -
3.10.17 Administrativos.....	- 133 -
3.10.18 Análisis de Costos en el País Exportador	- 133 -
3.10.19 Márgenes de Descuento e Intermediación.....	- 135 -
3.11 ESTRATEGIAS DE MARKETING.....	- 135 -
3.11.1 Estrategia del Producto.....	- 135 -
3.11.2 Estrategia de Precio.....	- 136 -
3.11.3 Estrategia de Promoción.....	- 137 -
3.11.4 Estrategia de Distribución.....	- 137 -
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	- 138 -
4.1. CONCLUSIONES	- 138 -
4.2. RECOMENDACIONES	- 140 -
V. PROPUESTA.....	- 141 -
5.1 TÍTULO	- 141 -

5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	- 141 -
5.3 JUSTIFICACIÓN	- 142 -
5.4 OBJETIVOS	- 143 -
5.4.1 Objetivo General	- 143 -
5.4.2 Objetivos Específicos.....	- 143 -
5.5 FUNDAMENTACIÓN	- 143 -
5.6 MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA	- 145 -
5.6.1 ESTUDIO TÉCNICO	- 145 -
5.6.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO	- 147 -
5.6.3 ESTUDIO ECONÓMICO.....	- 173 -
5.6.4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	- 213 -
VI. BIBLIOGRAFÍA.....	- 214 -

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. ORGANIZADOR LÓGICO DE VARIABLES	- 41 -
Gráfico 2. MODELO DEL PROCESO PARA EVALUAR EL PROYECTO ...	- 54 -
Gráfico 3. PRINCIPALES ACTIVIDADES DE EMPLEO EN EL CARCHI	- 69 -
Gráfico 4. B.C BÉLGICA – MUNDO/ Miles USD.....	- 74 -
Gráfico 5. B.C NO PETROLERA BÉLGICA – MUNDO	- 75 -
Gráfico 6. B.C TOTAL BÉLGICA – ECUADOR.....	- 76 -
Gráfico 7. B.C PETROLERA Y NO PETROLERA BÉLGICA - ECUADOR ...	- 77 -
Gráfico 8. B.C BÉLGICA – MUNDO	- 78 -
Gráfico 9. B.C PETROLERA, NO PETROLERA TOTAL EEUU-MUNDO... -	84 -
Gráfico 10. B.C TOTAL ECUADOR–ESTADOS UNIDOS	- 85 -
Gráfico 11. IMPORTACIONES DE ARVEJA CHINA EEUU-MUNDO.....	- 86 -
Gráfico 12. DISEÑO PORTER.....	- 90 -
Gráfico 13. SUPERFICIE SEMBRADA, PRODUCCIÓN SEGÚN REGIÓN -	102 -
Gráfico 14. REQUISITOS PARA CONVERTIRSE EN EXPORTADOR	- 113 -
Gráfico 15. PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	- 114 -
Gráfico 16. CANAL DE COMERCIALIZACIÓN.....	- 120 -
Gráfico 17. PRODUCTO	- 136 -
Gráfico 18. MACROLOCALIZACIÓN DE “POIS CARCHI”	- 145 -
Gráfico 19. MICROLOCALIZACIÓN DE “POIS CARCHI”	- 146 -
Gráfico 20. DISEÑO DEL PRODUCTO	- 147 -
Gráfico 21. DISEÑO DEL PROCESO DEL PRODUCTO	- 148 -
Gráfico 22. DIAGRAMA DE SISTEMAS	- 149 -
Gráfico 23. RECEPCIÓN DE MATERIA PRIMA.....	- 150 -
Gráfico 24. VACIADO Y DESGRANADO	- 151 -
Gráfico 25. SELECCIÓN.....	- 152 -
Gráfico 26. PESADO	- 152 -
Gráfico 27. EMPAQUE	- 153 -
Gráfico 28. EMBALAJE.....	- 153 -
Gráfico 29. PALETIZADO	- 154 -

Gráfico 30. REFRIGERACIÓN.....	- 155 -
Gráfico 31. DISEÑO DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.....	- 157 -
Gráfico 32. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	- 158 -

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. DELIMITACIÓN	- 24 -
Tabla 2. PORCENTAJES Y ACTIVIDADES	- 57 -
Tabla 3. ACTIVIDAD AGROPECUARIA	- 58 -
Tabla 4. COEFICIENTE MUESTRAL	- 59 -
Tabla 5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES (VI)	- 60 -
Tabla 6. OPERACIONAÑIZACIÓN DE VARIABLES (VD)	- 61 -
Tabla 7. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	- 62 -
Tabla 8. B.C TONELADAS MÉTRICAS Y VALOR USD	- 66 -
Tabla 9. EXPORTACIONES DE ARVEJA FOB /TM 2007	- 67 -
Tabla 10. TOTAL EXPORTACIONES DE ARVEJA FOB /TM 2008	- 67 -
Tabla 11. TOTAL EXPORTACIONES DE ARVEJA FOB /TM 2009	- 68 -
Tabla 12. TOTAL EXPORTACIONES DE ARVEJA FOB /TM 2010	- 68 -
Tabla 13. RESUMEN – ECUADOR	- 70 -
Tabla 14. IMPACTO Y PRONÓSTICO	- 71 -
Tabla 15. BÉLGICA Y SUS IMPORTACIONES DE ARVEJA FRESCA.	- 78 -
Tabla 16. RESUMEN – BÉLGICA.....	- 80 -
Tabla 17. IMPACTO Y PRONÓSTICO	- 81 -
Tabla 18. IMPORTACIONES DE ARVEJA FRESCA EEUU – ECUADOR ...	- 87 -
Tabla 19. RESUMEN - ESTADOS UNIDOS	- 88 -
Tabla 20. IMPACTO Y PRONÓSTICO	- 89 -
Tabla 21. SELECCIÓN ÓPTIMO MERCADO INTERNACIONAL A TRAVÉS DEL ANÁLISIS PEST	- 93 -
Tabla 22. PORCENTAJE DE IMPORTANCIA DE CADA PAÍS	- 95 -
Tabla 23. SELECCIÓN ÓPTIMO MERCADO INTERNACIONAL ATRAVÉS DEL ANÁLISIS PORTER.....	- 96 -
Tabla 24. PORCENTAJE DE IMPORTANCIA DE CADA PAÍS	- 97 -
Tabla 25. PRINCIPALES CULTIVOS DEL ECUADOR.....	- 100 -
Tabla 26. ELEMENTOS DE LA FÓRMULA	- 106 -
Tabla 27. PRODUCCION ARVEJA CARHI	- 107 -

Tabla 28. OFERTA EXPORTABLE EN TONELADAS MÉTRICAS.....	- 108 -
Tabla 29. PROYECCIÓN CONSUMO APARENTE, IMPORTACIONES,	- 110 -
Tabla 30. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA	- 112 -
Tabla 31. INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	- 121 -
Tabla 32. INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	- 122 -
Tabla 33. DIMENSIONES EMPAQUE/UNIDAD DE CARGA.....	- 123 -
Tabla 34. INFORMACIÓN ADICIONAL	- 124 -
Tabla 35. EMPAQUE	- 124 -
Tabla 36. EMBALAJE	- 126 -
Tabla 37. UNITARIZACIÓN	- 127 -
Tabla 38. MANIPULACIÓN DE LA CARGA LOCAL EXPORTADOR	- 127 -
Tabla 39. DOCUMENTACIÓN	- 128 -
Tabla 40. TRANSPORTE INTERNO	- 129 -
Tabla 41. ALMACENAMIENTO	- 130 -
Tabla 42. MANIPULEO PRE EMBARQUE	- 130 -
Tabla 43. MANIPULEO EMBARQUE	- 131 -
Tabla 44. AGENTE	- 131 -
Tabla 45. BANCARIOS	- 132 -
Tabla 46. SEGURO	- 132 -
Tabla 47. GASTOS OPERATIVOS	- 133 -
Tabla 48. ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS EXPORTADOR	- 133 -
Tabla 49. MARGENES DE DESCUENTO E INTERMEDIACIÓN.....	- 135 -
Tabla 50. PRECIO UNITARIO DE ARVEJA FRESCA.....	- 137 -
Tabla 51. REQUERIMIENTO ANUAL DE MP	- 173 -
Tabla 52. DEMANDA DEL PROYECTO	- 173 -
Tabla 53. REQUERIMIENTO ANUAL DE MP EN UNIDADES	- 174 -
Tabla 54. ESTUDIO ECONÓMICO.....	- 174 -
Tabla 55. REQUERIMIENTO ANUAL DE MP VALORADA	- 174 -
Tabla 56. ROL DE PAGOS DE MOD.....	- 175 -
Tabla 57. REQUERIMIENTO ANUAL DE MOD.....	- 176 -
Tabla 58. ESTUDIO ECONÓMICO.....	- 177 -

Tabla 59. REQUERIMIENTO ANUAL DE MOD VALORADA	- 177 -
Tabla 60. REQUERIMIENTO ANUAL DE MI EN UNIDADES	- 178 -
Tabla 61. REQUERIMIENTO ANUAL DE MI EN UNIDADES	- 178 -
Tabla 62. ESTUDIO ECONÓMICO.....	- 179 -
Tabla 63. REQUERIMIENTO ANUAL DE MI VALORADO	- 180 -
Tabla 64. ROL DE PAGOS DE MOI	- 180 -
Tabla 65. REQUERIMIENTO ANUAL DE MOI	- 181 -
Tabla 66. ESTUDIO ECONÓMICO.....	- 182 -
Tabla 67. REQUERIMIENTO ANUAL DE MOI VALORADA.....	- 182 -
Tabla 68. ACTIVOS FIJOS	- 183 -
Tabla 69. REQUERIMIENTO ANUAL DE ACTIVOS FIJO OPERATIVOS .	- 183 -
Tabla 70. CONDICIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS.....	- 184 -
Tabla 71. VALOR DE SALVAMENTO	- 184 -
Tabla 72. REQUERIMIENTO ANUAL DE ROPA T.....	- 185 -
Tabla 73. REQUEREIMIENTO ANUAL DE ROPA DE T.	- 185 -
Tabla 74. REQUEREIMIENTO ANUAL DE ROPA DE T. VALORADO	- 186 -
Tabla 75. SERVICIOS BÁSICOS.....	- 186 -
Tabla 76. SUMINISTROS DE ASEO Y LIMPIEZA.....	- 187 -
Tabla 77. ROL DE PAGOS / GASTOS ADMINISTRATIVOS	- 187 -
Tabla 78. REQUERIMIENTO ANUAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS .	- 188 -
Tabla 79. ESTUDIO ECONÓMICO.....	- 188 -
Tabla 80. REQUERIMIENTO ANUAL DE MANO OBRA VALORADA.....	- 189 -
Tabla 81. SERVICIOS BÁSICOS.....	- 189 -
Tabla 82. REQUERIMIENTO ANUAL DE AF NO OPRATIVOS	- 190 -
Tabla 83. CONDICIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS NO OPERATIVOS ..	- 191 -
Tabla 84. ROL DE PAGOS / GASTOS VENTAS.....	- 192 -
Tabla 85. REQUERIMIENTO ANUAL / GASTOS DE VENTAS.....	- 193 -
Tabla 86. ESTUDIO ECONÓMICO.....	- 193 -
Tabla 87. REQUERIMIENTO ANUAL VALORADA / GASTOS DE VENTA	- 193 -
Tabla 88. REQUERIMIENTO ANUAL / GASTOS DE EXPORTACIÓN	- 194 -
Tabla 89. ESTUDIO ECONÓMICO.....	- 194 -

Tabla 90. REQUERIMIENTO ANUAL / GASTOS DE EXPORTACIÓN	- 195 -
Tabla 91. CONDICIONES DE LOS AD NO OPERATIVOS	- 195 -
Tabla 92. REQUERIMIENTO ANUAL DE CERTIFICADO DE ORIGEN.....	- 196 -
Tabla 93. ESTUDIO ECONÓMICO.....	- 196 -
Tabla 94. REQUERIMIENTO ANUAL DE CERTIFICADO DE ORIGEN.....	- 197 -
Tabla 95. ESTUDIO ECONÓMICO / GASTOS OPERACIONALES	- 197 -
Tabla 96. RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS.....	- 198 -
Tabla 97. CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO	- 201 -
Tabla 98. CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO NO OPERATIVO.....	- 201 -
Tabla 99. INVERSIÓN INICIAL.....	- 202 -
Tabla 100. TABLA DE AMORTIZACIÓN	- 203 -
Tabla 101. BALANCE GENERAL INICIAL.....	- 204 -
Tabla 102. ESTADO DE RESULTADOS	- 205 -
Tabla 103. PUNTO DE EQUILIBRIO	- 207 -
Tabla 104. FLUJO DE EFECTIVO.....	- 209 -
Tabla 105. VAN.....	- 211 -
Tabla 106. TIR	- 212 -

RESUMEN EJECUTIVO

La Provincia del Carchi mantiene una gran producción de arveja fresca, por lo que fue trascendental realizar una investigación de mercados que permitió conocer la capacidad de exportación que tiene el producto, con la finalidad de llegar a atender la demanda hacia el óptimo mercado internacional como lo fue Bélgica. Una vez estudiado la oferta de arveja de la Provincia del Carchi-Ecuador, y la demanda de arveja que presenta el mercado Belga; se propuso realizar un estudio de factibilidad para poder llegar a determinar si convendría o no realizar la exportación de arveja fresca hacia Bélgica.

“ POIS Carchi Ltda. ” Será la denominación de la compañía, se establecerá en la Provincia del Carchi-Ecuador, cantón Bolívar. Con el propósito de producir y enviar al mercado Belga, arveja fresca; el producto se consignará hacia este mercado en cajas de cartón corrugado con parafina, cuyas medidas son de doce por treinta centímetros; cada caja contendrá 2,3 kg de arveja fresca desvainada y que para su perfecta conservación se mantendrá refrigerada. Los proveedores de arveja para la empresa serán los productores carchenses, quienes se verán beneficiados, ya que al existir un mercado internacional que demande de arveja fresca, su producción se incentivará y su precio de venta será estable.

La empresa POIS Carchi Ltda., requiere de una inversión total de 156.091,63 USD, de los cuales el 30% que corresponde a 46.827,49 USD será capital con que contarán los socios, y el 70% que corresponde a 109.264,14 USD será obtenido a través de un préstamo al Banco del Pichincha. La rentabilidad del proyecto es favorable ya que los indicadores financieros son positivos, el VAN es de 98570,93 USD, con un TIR del 32,30848% y el periodo de recuperación de la inversión es en el tercer año, además de las 79295 cajas de arveja fresca que se pretende exportar, tan solo se requieren enviar 14521,795 cajas, para alcanzar su punto de equilibrio.

ABSTRACT

The Carchi province maintains a great production of fresh pea. For that was transcendental to realize a research from markets. Which allowed to know the export capacity that the product has. With the purpose to get taking care of demand as regards the optimum international market like it was Belgium.

Once it has been studied the pea supply in Carchi province- Ecuador, and the pea demand that the Belgian market offers. It suggested realizing a leasable survey. And this was able to determine, if the exportation of fresh pea towards Belgium would or wouldn't suit.

"Carchi POIS Ltd." will be the denomination of the company. It will establish oneself in Carchi province- Ecuador, Bolivar canton. And which has the purpose to produce and send fresh pea at Belgian market. The product will consign oneself towards this market in wrinkling cartons with paraffin. Their measures are from: twelve by thirty centimeters. Each carton will contain 2.3 kilograms of fresh pea without shell and it will keep oneself in refrigeration. Pea's suppliers will be producers from Carchi for the enterprise. Who will be benefitted, as existing an international market that demands fresh pea, it will stimulate its production and the sale price will be stable.

The Carchi POIS Ltd, enterprise requires a total inversion of \$156.091,63 of which 30% corresponds to \$46.827,49 that will be the capital which socio-people will count with. And 70% corresponds to \$109.264,14 that will be getting through a borrowing from Pichincha bank. The profitability of plan is benefitting, since the finance indicators are positive. The VAN is from 98570,93 USD with a TIR from 32,30848% and the recovery period from the inversion is in the third year. Besides from 79.295 cartons of fresh pea that purports oneself to export, as only it requires oneself to send 14521,79 cartons to get its balance point.

RUNA SHIMIPI KILKASHKA

Carchi markapika sumakllami arveja murukunaka pukuyta yachan, chaymantami ninan mutshurishka tukurka investigación de mercado nishkata ruray chayka riksichirkamy mashnatami pukuchishka muruta karu llactaman kachayta ushan, kaytaka shinarkanchimy mashnatami karu llacta jatuk pamba nishkaman kachayta ushanchick paykunaman imashinakan kay BÉlgica llactaman.

Ña yachakchayashpa rikurkanchi mashnatami arveja murukunata pukuchin Carchi- Ecuador markapi, shinallata mashnatami arveja muruta munan kay Belga jatuk pambapi; chaymantami shinashun nirkanchinck factibilidad yachay nishkata chaywanka yachankapack allichu o mana allichu Belga llactaman arveja muruta kachayka.

“POIS Carchi Ltda.” Kaymi shuti kakrin, Bolivar kitipi, Carchi- Ecuador markapimi kakrin. Kaytaka shinakrinchimi arveja muruta wiñachinkapa shinallata Belga jatuk pambaman kachankapa; murukunataka kachakrinchimi carton corrugado con carafina nishka cajakunapi kayka kakrinmi 12x30cm ; shinallata 2,3 kg arveja llushtishkatami churakrinchi shuk cajapi, shinallata chiryachik antapimi charikrinchi allí parachun. Arveja murukunataka jatukrinmi ñukanchikman Carchi llactapi tarpushpa kausack taita mamakunallata, paycunami kakrin misganakudurkuna, karu llactaman murukunata kachaymantaka tarpuckunaka sumakyankami shinallata allí kushkikunatami japinka. POIS Carchi Ltda nishka empresaka minishtikrinmi kallarinkapaka 15609163 USD, chaymantaka 30% kan 46827,49 USD kaymi sociokunapa mama kullki kan shinallata 70% kan 109264,14 USD kay kullkika kanmi mañashka Banco del Pichincha nishka wasipi. Kay proyecto nishkaka allipachami kakrin, rikunchik Van nishkata chayka kanmi 98570,93 shinallata TIR nishkaka kanmi 32,30848%, shinallata chay kullkikunataka shuk watawanmi rikuckrinchi tikramukta, shinallata 79295 arveja cajakunata karu llactaman kachankapa munashkamantaka minishtinchimi 14521,79 arveja cajakunata chaupiman chayankapaka.

INTRODUCCIÓN

Este proyecto se lo ha ejecutado porque los productores de arveja fresca de la Provincia del Carchi se encuentran afectados por vender su producto a los intermediarios, llegando a aceptar precios que no alcanzan a cubrir sus costos de producción y limitándose a ofrecer su producto al mercado nacional, desconociendo que este es demandado en mercados internacionales como Bélgica y que si se puede atender a la demanda que genera este país, ya que la provincia cuenta con una adecuada oferta exportable. En este contexto el trabajo de investigación se encuentra desarrollado en siete capítulos secuenciales que se describen a continuación:

- **Capítulo I:** En este capítulo se detalla el estudio del problema de investigación que dio origen al tema planteado.
- **Capítulo II:** Aquí se encuentra desarrollado el marco teórico de la investigación, que contribuyó a tener una sistematización central de conceptos y teorías de lo que se evaluó en el proyecto.
- **Capítulo III:** Se detalla la factibilidad comercial, dentro de la cual se establece oferta y demanda. Además se presenta la factibilidad técnica que trata del proceso de exportación y la factibilidad operacional en la que se expone el proceso logístico de exportación.
- **Capítulo IV:** Se describen las conclusiones y recomendaciones referentes al capítulo anterior.
- **Capítulo V:** Dentro de este capítulo se encuentra el desarrollo de la propuesta, en donde se detalla el estudio técnico, ingeniería, requerimientos y estudio económico.
- **Capítulo VI:** En este capítulo se encuentra el marco administrativo utilizado en la investigación como también la bibliografía y anexos que evidencian el desarrollo del trabajo ejecutado.

I EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la Provincia del Carchi-Ecuador se evidencia una gran oferta de arveja fresca, que según el diagnóstico agrícola realizado por Magap (2010),

En el Carchi, existe gran producción agrícola, con 27000 hectáreas que se dedican a cultivos permanentes y transitorios, correspondiendo el 57.46% a cultivos de ciclo corto y en lo referente a la producción de arveja fresca, se registran 528 hectáreas con una producción que en el año 2011 alcanzó las 9540 toneladas métricas, en los cantones: Tulcán, Bolívar, Montufar, Espejo, Huaca; de las cuales apenas el 1% de la producción es destinada para el consumo local y el 1% para semilla (párr. 4).

Es decir que se evidencia una alta producción de arveja fresca, generando así una sobre oferta de la leguminosa. Las personas carchenses que se dedican al cultivo de la arveja fresca, diariamente luchan por mantener un precio que les permita recuperar la inversión en la producción; esto se ha convertido en un problema debido a que se presentan una “serie de dificultades ya sea por la condición climática o por la sobreproducción, lo que hace que su precio de venta se vea afectado, llegándose a cotizar el bulto en el mercado nacional por tan solo cinco dólares” (España, 2011, p. 2). Es decir su precio no es estable en el mercado nacional, impidiendo que los productores no logren cubrir sus costos de producción.

La sobreproducción de la arveja y la inestabilidad del precio de venta, da lugar a la explotación por parte de los intermediarios, quienes imponen el precio de compra del bulto de arveja, siendo en muchos de los casos muy bajo; perjudicando de esta manera al productor, por lo que este se ve desmotivado en seguir con su producción.

Por otro lado los productores de arveja de la Provincia del Carchi-Ecuador tienen desconocimiento, en que su producto es demandado en mercados internacionales como: “Bélgica, que forma parte de la Unión Europea y es el mayor consumidor de arveja fresca a nivel mundial; EEUU a pesar de que es gran productor de arveja, también demanda en altas cantidades del producto” (Fenalce, 2010, párr. 4). Este desconocimiento hace que los productores de la leguminosa no se orienten en buscar nuevas alternativas

de negocios que les permita mejorar sus ingresos, como son los mercados internacionales; porque no saben cómo realizar una investigación de mercados, que les permita analizar detenidamente el mercado objetivo, ni realizar un estudio de factibilidad, que contribuya a conocer si sería factible realizar este tipo de negocio.

Por otra parte los mercados internacionales de Bélgica y Estados Unidos, desde hace mucho tiempo han tenido que luchar con el problema de abastecimiento de arveja fresca, debido a que su producción nacional no está en condiciones de proveer grandes cantidades de guisantes, porque se encuentran en desventaja en cuanto a condiciones climáticas y características de sus suelos. “En Bélgica y Estados Unidos la compra de arveja la realizan por que sus volúmenes de producción no alcanzan para satisfacer su demanda interna, principalmente en invierno cuando su producción es mínima” (Agroindustria, 2008, párr. 3).

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

“¿SON BÉLGICA Y ESTADOS UNIDOS, LOS MERCADOS INTERNACIONALES PARA LA OFERTA DE ARVEJA DE LA PROVINCIA DEL CARCHI - ECUADOR, QUE PERMITIRÁN DAR UNA ALTERNATIVA DE NEGOCIO A LOS PRODUCTORES? ”.

1.3 DELIMITACIÓN

Tabla 1.	DELIMITACIÓN
OBJETO DE ESTUDIO	La oferta de arveja
SUJETO DE ESTUDIO	Los Mercados Internacionales: <ul style="list-style-type: none">• BÉLGICA• EEUU
AREA GEOGRÁFICA	Carchi-Ecuador Bélgica Estados Unidos
TIEMPO ESTIMADO	12 meses (Agosto 2011 - Agosto 2012)
GRUPO SOCIAL	<ul style="list-style-type: none">• Asociación San Francisco de Athal: Cantón Montufar• Asociación San Pedro: Cantón Tulcán• Productores de arveja de la Provincia del Carchi.• EEUU• Bélgica
Fuente :Universidad Técnica de Ambato Elaborado Por : Beatriz Villarreal	

1.4 JUSTIFICACIÓN

Ante los problemas que afrontan los productores de arveja del Carchi, se ha considerado importante, investigar a los mercados internacionales de Bélgica y Estados Unidos, categorizados como importadores de arveja a nivel mundial, los cuales posiblemente pueden ser atendidos por la oferta de arveja de la Provincia del Carchi, lo que contribuye a buscar nuevas alternativas de negocio para los productores carchenses.

El Carchi como muchas otras regiones del Ecuador, se caracteriza por ser una provincia eminentemente agrícola, “el 54,55% de la población carchense se dedica a la agricultura y uno de los productos agrícolas que se promueve es la arveja, con una producción en los cantones de: Espejo, Bolívar, Montufar, Huaca y Tulcán” (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2010, párr. 3). Por eso fue importante investigar a Bélgica y a EEUU como mercados para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi-Ecuador, debido a que la producción de esta leguminosa se la realiza en varios cantones del Carchi y en la mayoría de meses del año:

Zona Alta: febrero, marzo, abril, mayo, agosto, octubre, diciembre.

Zona Media: febrero, marzo, abril, mayo, septiembre, octubre, noviembre, diciembre.

Zona Baja: febrero, marzo, abril, octubre.

Por lo anteriormente manifestado se investigó este problema, ya que existe una adecuada oferta del producto, que desde el año 2005 ha aumentado su producción, pues de acuerdo con el último diagnóstico agropecuario realizado por el Magap (2011) “La Provincia del Carchi registra una producción de arveja fresca de 192000 bultos” (p. 3).

Además este problema se ha investigado para buscar soluciones que permitan que la oferta de arveja de la Provincia del Carchi encuentre un nuevo mercado internacional, con el propósito de buscar nuevas alternativas de negocio, ya que se registran países demandantes de arveja fresca como:

“El principal importador arveja fresca es Bélgica, en el año 2011 compró 70.244 tm de esta leguminosa; por otro lado EEUU también es un mercado potencial para este producto, ya que en el año 2011 este país adquirió 36.751 tm de arveja fresca” (Agroindustria, 2008, párr. 3).

Además, con esta investigación se obtiene información relevante a los mercados internacionales referente a exigencias, parámetros fitosanitarios, costos de transporte, carga, descarga, almacenamiento, aranceles; y así direccionar el estudio de factibilidad por el mercado más atractivo.

Los impactos que genera esta investigación son económicos, comerciales y sociales; ya que al tratar de buscar un mercado internacional, que permita generar una nueva alternativa de negocio, para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi, se contribuirá a restablecer la economía de la provincia, de tal manera que los productores incentiven su producción para atender el mercado extranjero; lo cual lleva a tener un impacto comercial debido a que la provincia realizará negociaciones internacionales con el mercado al cual ofertará la arveja, logrando que el Carchi sea conocido internacionalmente; todo esto genera un impacto social, ya que la población de la Provincia del Carchi podrá mejorar las condiciones de vida de quienes se dedican a la producción de la arveja.

Esta investigación beneficia a los productores de arveja de la Provincia del Carchi y a sus familias pues su producto ya no esperará hacer vendido en el mercado nacional a través de intermediarios si no que el producto se ofertará al mercado internacional a un precio fijo y sin pérdidas de inversión en la producción.

La factibilidad que tiene esta investigación es económica, técnica, bibliográfica ya que al realizar la investigación los recursos económicos que se requirieron no sobrepasaron de la capacidad económica del investigador, toda la investigación se sustentó de amplias bases bibliográficas tanto en la búsqueda de los parámetros exigidos para llegar al mercado internacional como para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi tales como: documentos, boletines, informativos, resoluciones, publicaciones, libros, revistas, cuadros estadísticos, entre otros.

La investigación presenta factibilidad técnica que a través de una metodología cualitativa y cuantitativa se logró apreciar posibles soluciones, cualificar y describir este fenómeno social con evidencias reales técnicamente sustentadas en un estudio minucioso, que podría servir como base para otras investigaciones interesadas en resolver este problema. Conjuntamente se apoyó en una factibilidad humana y operativa pues existió personal capacitado en el desarrollo de esta investigación.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Determinar si es Bélgica o Estados Unidos el Mercado Internacional conveniente, para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi-Ecuador.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Fundamentar los conceptos de oferta y mercados internacionales, a través de la búsqueda de bibliografía, dotando de esta manera de un sustento científico a la propuesta.
- Diagnosticar a través de una investigación de mercados, si es Bélgica o Estados Unidos, el óptimo mercado internacional, para ser atendido por la oferta de arveja producida en la Provincia del Carchi.
- Realizar un Estudio de Factibilidad para la exportación de arveja de la Provincia del Carchi hacia el óptimo mercado internacional, con la finalidad de dar una alternativa de negocio a los productores del Carchi.

II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Esta investigación es única ya que no se ha encontrado en ninguna biblioteca, fuente de internet, instituciones de educación superior; investigaciones con respecto a este problema y a la estructura en la que se debe enfocar la investigación. Pero existen investigaciones que se relacionan con las variables de estudio del presente proyecto.

Se detallan investigaciones que se enfocan en los mercados internacionales, lo que sirvió como base de información en todo lo relacionado a aspectos económicos, legales, técnicos, etc. sobre los países que forman parte de la Unión Europea, como también de Estados Unidos, para tener una guía de la actividad comercial que se maneja en cada mercado internacional.

TEMA 1:

ESTUDIO DE DEMANDA Y PROSPECTIVA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ANDINOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Este estudio se entregó de base para esta investigación en identificar la demanda de una canasta seleccionada de productos andinos y uno de estos es la arveja, en este estudio se indica las características de la producción, atributos del producto y los principales mercados de destino; todos estos datos permitieron tener una guía para el desarrollo de la presente investigación, ya que hasta el 2008 presentan datos de las importaciones realizadas por Reino Unido, Holanda países que se encuentran identificados dentro de la Unión Europea, como conclusión de este estudio en lo referente a la arveja se manifiesta que existe mayor demanda en países con alta densidad de inmigrantes asiáticos y latinos y que se consume preferentemente esta leguminosa en estado fresco, por lo que se recomienda enviarla en esta presentación.

OBJETIVO GENERAL:

Determinar la demanda y prospectiva de una canasta seleccionada de productos y servicios andinos de carácter rural con potencial exportable,

producidos dentro del ámbito del Programa ALIADOS, que abarca los departamentos de Apurímac, Ayacucho, Huancavelica, Junín, Pasco y Huánuco.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Identificar bienes y servicios producidos en el ámbito andino rural del Programa que cuentan con demanda internacional y, sobre esta base, seleccionar una canasta para que sea sujeta de estudio y prospección de mercados.
- Caracterizar la oferta y la demanda internacional de cada uno de los productos/servicios confortantes de la canasta seleccionada.

CONCLUSIONES:

- Mejorar sistema de recolección, transporte, control de calidad y buenas prácticas de cultivo, ya que todos estos requisitos no están regulados.
- La oferta mundial está dada algunos países de ALADI para las exportaciones hacia la Unión Europea, en especial Brasil, Argentina y Paraguay.

AUTOR: Dr. Jorge Chávez A.

INSTITUCIÓN: UPP ALIADOS/MAXIMIXE

TEMA 2:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE PIÑA FRESCA A BÉLGICA, PERÍODO 2010 – 2019

Esta investigación fue muy importante para este proyecto ya que se enfoca en el mercado de Bélgica al cual se dirige el presente estudio, de tal forma que contribuyó en la obtención de datos de este mercado como: características, economía, sectores productivos, tamaño del mercado, dinámica comercial entre Bélgica y Ecuador; además permitió tomar la estructura de la investigación de mercados en cuanto a la determinación de las proyecciones referentes a: la población, importaciones, exportaciones, producción, inherentes al cálculo de la demanda y oferta; de donde se utilizó la ecuación de la recta.

$$Y = a + bx$$

Dónde:

- Y: es la variable que se busca pronosticar
- x: la variable conocida
- a y b: son las constantes de la función

Dentro de las conclusiones, esta investigación aportó en que se debe aprovechar los beneficios de los acuerdos comerciales, en razón a que estos no encarecerán el valor del producto al momento de su internación y comercialización en el país de destino.

OBJETIVO GENERAL:

Desarrollar un proyecto de factibilidad para la exportación de piña fresca al mercado de Bélgica, sobre la base de una adecuada comercialización y procurando alcanzar niveles aceptables de rentabilidad económica y social.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Identificar las principales zonas de cultivo en el Ecuador, volúmenes de producción, así como los precios de venta a nivel de productor.
- Realizar un estudio de mercado de Bélgica como país de destino para la comercialización de piña fresca.
- Analizar los acuerdos comerciales suscritos entre Ecuador y Bélgica para acogerse a los beneficios y/o preferencias que se deriven de los mismos.

HIPÓTESIS:

La exportación de piña fresca a Bélgica en el período 2010 – 2019, es técnicamente factible y se obtendrá una rentabilidad superior al costo de oportunidad.

CONCLUSIONES:

- Con el desarrollo de este estudio se puede determinar que el proyecto factible y económicamente rentable.

- Mediante el estudio de mercado se pudo determinar que Bélgica no es productor de piña en razón a sus condiciones geográficas, además es un mercado potencial para el consumo de la fruta.
- Bélgica industrializa la piña convirtiéndola en conservas, mermeladas y néctares, las cuales se destinan para su consumo interno y para exportarlas dentro de la Comunidad Europea.

RECOMENDACIONES:

- Llevar a cabo el proyecto de acuerdo a las condiciones establecidas en el estudio de mercado, estudio técnico y financiero.
- Analizar costos de producción y precios en el mercado internacional del kilo de piña fresca para así fijar un precio de venta en el mercado exterior que sea competitivo.

AUTOR: Castro Mediavilla Mónica Guadalupe

INSTITUCIÓN: Universidad Tecnológica Equinoccial.

TEMA 3:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE MALANGA DESDE LA PROVINCIA DE PASTAZA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS

Debido a que este proyecto se dirige al mercado de los Estados Unidos, contribuye para con la presente investigación en la obtención de información referente a: economía, tamaño del mercado, dinámica comercial entre Estados Unidos y Ecuador; y principalmente aporta con los cálculos matemáticos realizados en el estudio económico. Dentro de las conclusiones, esta investigación aportó en que se debe aprovechar las a preferencias arancelarias que Estados Unidos otorga a los productos ecuatorianos y como recomendación manifiesta que el gobierno ecuatoriano debe poner mayor énfasis en la explotación de los productos no tradicionales.

OBJETIVO GENERAL:

Elaborar un proyecto de factibilidad para la exportación de malanga a Estados Unidos determinando la viabilidad desde el punto de vista de mercado, técnico y financiero del proyecto.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Elaborar un estudio de mercados con el fin de identificar la demanda existente en el mercado de Estados Unidos.
- Determinar la viabilidad técnica del proyecto, aportando información que permita su rentabilidad económica

HIPÓTESIS:

La exportación de malanga bajo técnicas y normas de calidad adecuadas nos permitirá ingresar a Estados Unidos, obteniendo una rentabilidad mayor al costo de oportunidad

CONCLUSIONES:

- Estados Unidos es el principal cliente del Ecuador, importa cerca del 100% de las exportaciones de malanga, dada la alta presencia de inmigrantes centroamericanos en ese país
- Las preferencias arancelarias otorgadas por Estados Unidos para este producto es el 100%, por lo cual puede competir con facilidad en este mercado.
- Este producto nos ayuda a diversificar las exportaciones de productos no tradicionales, y así poder generar más divisas y fuentes de trabajo para mejorar la actividad económica del país.

RECOMENDACIONES:

- Luego de haber realizado la evaluación financiera del presente proyecto, se recomienda ponerlo en marcha, ya que su rentabilidad es muy buena.

- El Gobierno debe impulsar a la producción y exportación de productos no tradicionales, ya que estos se encuentran en un gran incremento en la actualidad por la calidad del producto.
- El Gobierno debería mantener las relaciones comerciales con Estados Unidos y establecer nuevos acuerdos con otros países que permitan mejorar las exportaciones eliminando trabas y barreras de introducción al mercado externo.

AUTORES: María Eugenia Sanmartín Torres

INSTITUCIÓN: Universidad Tecnológica Equinoccial

2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La presente investigación se fundamentó legalmente de acuerdo a la Constitución Política de la República del Ecuador, Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena y sus Países Miembros, Sistema de Preferencias Arancelarias.

2.2.1 De la Constitución de la República del Ecuador

Los artículos que se presentan toman como base para esta investigación el derecho que se tiene a acceder a información ya sea pública o privada necesaria para el desarrollo de la investigación. El derecho a la educación pública gratuita hasta el tercer nivel lo que impulsa al estudiante a continuar con su preparación hasta el término de su carrera.

Las exportaciones serán promovidas por el estado en especial las provenientes de los pequeños y medianos productores lo que incentiva a que los productores de arveja de la Provincia del Carchi se sientan motivados por parte del estado. Y finalmente se señala que se reconoce la actividad productiva de todas las formas de organización como las asociaciones, comunidades lo que permite que las asociaciones productoras de arveja también tengan su sustento legal para promover su producción y comercialización.

Art.18. Todas las personas, en forma individual o colectiva, tienen derecho a:

“Acceder libremente a la información generada en entidades públicas, o en las privadas que manejen fondos del Estado o realicen funciones públicas”.
(Asamblea Constituyente, 2008, p. 21).

Art.26. La educación es un derecho de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexcusable del Estado. Constituye un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal, garantía de la igualdad e inclusión social y condición indispensable para el buen vivir. Las personas, las familias y la sociedad tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo (Asamblea Constituyente, 2008, p. 23).

Art.306. “El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado” (Constitución, 2008, p. 141).

2.2.2 Del Código de la Producción

Los artículos analizados es este código toman importancia para con la producción nacional y la comercialización, en especial hacia las zonas de menor desarrollo económico permitiendo que nuestra Provincia fomente su producción y esto va ligado con la diversificación de las exportaciones, es decir que el Ecuador no solo debe tener énfasis en exportaciones tradicionales sino que también debe promover las exportaciones de nuevos productos como la arveja tierna producida en el Carchi; esto conlleva a que el estado proponga y mantenga acuerdos comerciales, que para el caso de Bélgica es el Sistema de Preferencias Generalizadas y para con los Estados Unidos es el ATPDA, todo esto se debe implementar para que los productos ecuatorianos que se exportan o se pretenden exportar hacia estos mercados, no tengan barreras para ingresar a estas naciones.

Art.4. Fines:

“Dentro de los fines de este código se fomentará la producción nacional, se impulsará el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico y se diversificarán las exportaciones” (Asamblea Constituyente, 2010, p. 3).

Art.88. “El Estado impulsará la transparencia y eficiencia en los mercados internacionales y fomentará la igualdad de condiciones y oportunidades, para lo cual, de conformidad con lo establecido en esta normativa, y en los instrumentos internacionales, adoptará medidas comerciales apropiadas” (Asamblea Constituyente, 2010, p. 20).

Art.93. El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones a través de:

“Acceso a programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales”. (Asamblea Constituyente, 2010, p. 21).

2.2.3 Del Plan Nacional de Desarrollo

Este plan desarrollo permite que los ecuatorianos tengamos una mejor calidad de vida, que conservemos la paz tanto nacional como internacionalmente permitiendo que los ciudadanos tengamos un trabajo y salario digno para el sustento de los trabajadores y sus familias y así mantener un modelo de vida mucho más justo para todos, de allí esta investigación contribuirá al buen vivir de los productores de arveja y de la Provincia del Carchi ya que incentivará a la producción y comercialización de un producto no tradicional como es la arveja.

Objetivo 3: “Mejorar la calidad de vida de la población” (Semplades, 2010, p. 3).

2.2.4 Del Convenio entre la Comunidad Europea y el Acuerdo de Cartagena

Este acuerdo fomenta el desarrollo comercial de los países andinos, beneficiando al Ecuador por formar parte del Acuerdo de Cartagena, y por ser un país en desarrollo, lo que hace posible que la presente investigación se sustente legalmente bajo este acuerdo, permitiendo que a través de la cooperación en materia de comercio, la oferta de arveja de la Provincia del

Carchi no tenga complicaciones de posiblemente ingresar a Bélgica que es un país miembro de la Comunidad Económica Europea.

Art.2 Las partes se comprometen a dar un impulso a sus relaciones. Para alcanzar este objetivo, “están decididas a fomentar el desarrollo de su cooperación en materia de comercio, inversiones, financiación y tecnología, teniendo en cuenta la situación especial de los países andinos por su condición de países en desarrollo” (Comunidad Andina de Naciones, 2010, p. 2).

Art.5. Tanto los países firmantes del Acuerdo de Cartagena como los de la Comunidad Económica Europea se comprometen a fomentar, el desarrollo y la diversificación de sus intercambios comerciales. Para contribuir a este objetivo, “las partes contratantes acuerdan estudiar métodos y medios para eliminar los obstáculos que se oponen al desarrollo del comercio, en especial los no arancelarios y pararancelarios, teniendo en cuenta los trabajos efectuados a este respecto por las organizaciones internacionales” (Comunidad Andina de Naciones, 2010, p. 2).

2.2.5 Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas

Ecuador al ser un país en desarrollo, se hace beneficiario de este sistema, permitiendo que la arveja ya sea en vaina o en grano ingrese a países de la Unión Europea con una reducción de los derechos de aduana; logrando que el Ecuador tenga una mejor participación en el comercio mundial, a través de este tipo de sistemas que buscan mejorar el comercio entre los países desarrollados y subdesarrollados.

a. Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SPG PLUS)

Dentro de este régimen se suspenden los aranceles de todos los productos (sensibles y no sensibles) cubiertos por el SPG originarios de países acogidos a este tratamiento especial. Para ser beneficiarios a este régimen, los países deben ratificar y aplicar de manera efectiva los 16 convenios de la ONU y la OIT relativos a derechos humanos y laborales y, como mínimo, 7 de los 11 convenios relativos al medio ambiente y los principios de gobernanza. (Can, 2010, párr. 6).

2.5.6 Del ATPDA y el SGP

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDA), otorga un trato de privilegio arancelario a una amplia gama de productos ecuatorianos con la finalidad de apoyar los esfuerzos del Ecuador en la lucha contra la producción y tráfico de drogas ilícitas; el Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos (SGP) es una herramienta de política comercial del Gobierno de los Estados Unidos cuyo objetivo consiste en promover el crecimiento económico de los países en desarrollo. “Todas las exportaciones de productos comprendidos en el programa proveniente de países beneficiarios, entran a los Estados Unidos libre de aranceles de importación, en este sistema se beneficia a una lista que comprende 3.600 productos” (Embajada de los Estados Unidos en Ecuador, 2012, p. 1).

La liberación de aranceles se aplica de acuerdo a la sensibilidad del producto y al grado de lesión a la producción estadounidense, para el caso de la arveja fresca al ser un producto totalmente sensible debido a su perecibilidad paga un advalorem del uno punto cuatro por ciento; esto hace que la investigación tenga un sustento legal en cuanto al ingreso a este mercado.

2.3 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

La presente investigación toma como base la obra la Riqueza de las Naciones en la que el filósofo y economista Adam Smith (2007), asume que:

“Mientras mayor sea la oferta de un producto y menor sea la demanda, el precio del producto en el mercado será bajo” y “mientras menor sea la oferta de un producto y mayor sea la demanda, el precio del mercado será alto” (p. 25)

Desde esta ideología, el proyecto se ve reflejado en la situación actual en la que viven los productores del Carchi; mientras hay sobreproducción de la leguminosa, el precio de este producto baja notablemente; y por otro lado se enfoca a Bélgica y Estados Unidos, como países demandantes de arveja; quienes debido a que su producción nacional no satisface a su demanda, provoca que su precio se eleve considerablemente, dando una posible

oportunidad a la oferta de arveja carchense para poder ingresar a este mercado tanto por calidad como por precio.

Esta investigación también se enfoca en el libro Principios de Política Económica e Impositiva descrito por David Ricardo (2007), en la que habla de la influencia de la demanda y la oferta en el precio, en el cual establece que “por abundante que sea la demanda, nunca puede elevar permanentemente el precio de una mercancía sobre los gastos de su producción, incluyendo en ese gasto la ganancia de los productores” (p. 28). Bélgica y Estados Unidos son considerados países importadores de arveja a nivel mundial, mercados estratégicos a los cuales la oferta de arveja del Carchi puede ingresar; sin embargo, hay que tomar en cuenta que el precio de venta debe ser competitivo ya que a pesar de que exista una gran demanda por parte de los mercados internacionales, estos pagarán lo que consideren rentable, mas no lo que le imponga el país vendedor.

La obra Fundamentos de Mercadotecnia, de Willian Stanton (2010), sobre el comportamiento del consumidor enmarca: “reconocimiento de la necesidad; elección del nivel de involucramiento; identificación de alternativas; evaluación de alternativas de compra; y comportamiento post-compra” (párr. 4). A partir de esto, Bélgica y Estados Unidos, al reconocer que tiene una necesidad frente al abastecimiento de arveja fresca; se involucran en conseguir alternativas de acción que lo enfoquen a la exploración de países que le provean de este producto, para lo cual evaluarán cada alternativa, para poder escoger al país proveedor que cumpla con sus exigencias, en cuanto a precio, calidad, logística. Una vez que estos mercados realicen la compra del producto y si se logró cumplir con sus expectativas, el mercado vendedor tendrá la oportunidad de volver a ofertar su producto. Con lo anteriormente manifestado, al conocer todos los requerimientos exigidos por el país demandante de arveja fresca, la Provincia del Carchi tiene la posibilidad de enmarcarse dentro de una de las opciones de compra que tiene Bélgica y Estados Unidos.

Por otro lado esta investigación se orienta con las teorías de los mercados internacionales; se lo entiende como una interpretación de la teoría clásica

del comercio internacional descrita por Adam Smith, la misma que presenta dos ideas centrales.

La primera consiste en la teoría sobre la salida del excedente, "es decir que un país exporta a otro país la producción no absorbida por su demanda interna". (Uned, 2007, p. 21).

Esta investigación se encamina a esta teoría ya que en la actualidad la provincia del Carchi se destaca por su actividad agrícola, identificando la producción de arveja con más del 60% de la producción a nivel nacional, es decir que la provincia ocupa el primer lugar en la producción de arveja dentro del Ecuador.

Introduciéndonos en la producción de arveja, en el Carchi se destina el 1% al consumo interno, 1% a semilla y el restante a la venta. Los mercados a los que se dirige la producción son a: Ibarra, Quito, Ambato, con esto podemos decir que la Provincia del Carchi posee un adecuado excedente que puede ser destinado al extranjero, ya que países como: Bélgica, Estados Unidos, no satisfacen la demanda de arveja de sus poblaciones, en otras palabras su producción nacional no compensa las necesidades de sus consumidores; por lo que estos países importan arveja de varios países, debido a que las condiciones de producción de esta leguminosa son distintas para con las de los países exportadores, ya que se ven afectados por el clima, especialmente en invierno puesto que en esta época sus producciones son mínimas, otra limitante para estos países, es el suelo ya que no presentan buenas condiciones para la siembra de este tipo de productos. En si podemos decir que la teoría si se ajusta a esta investigación.

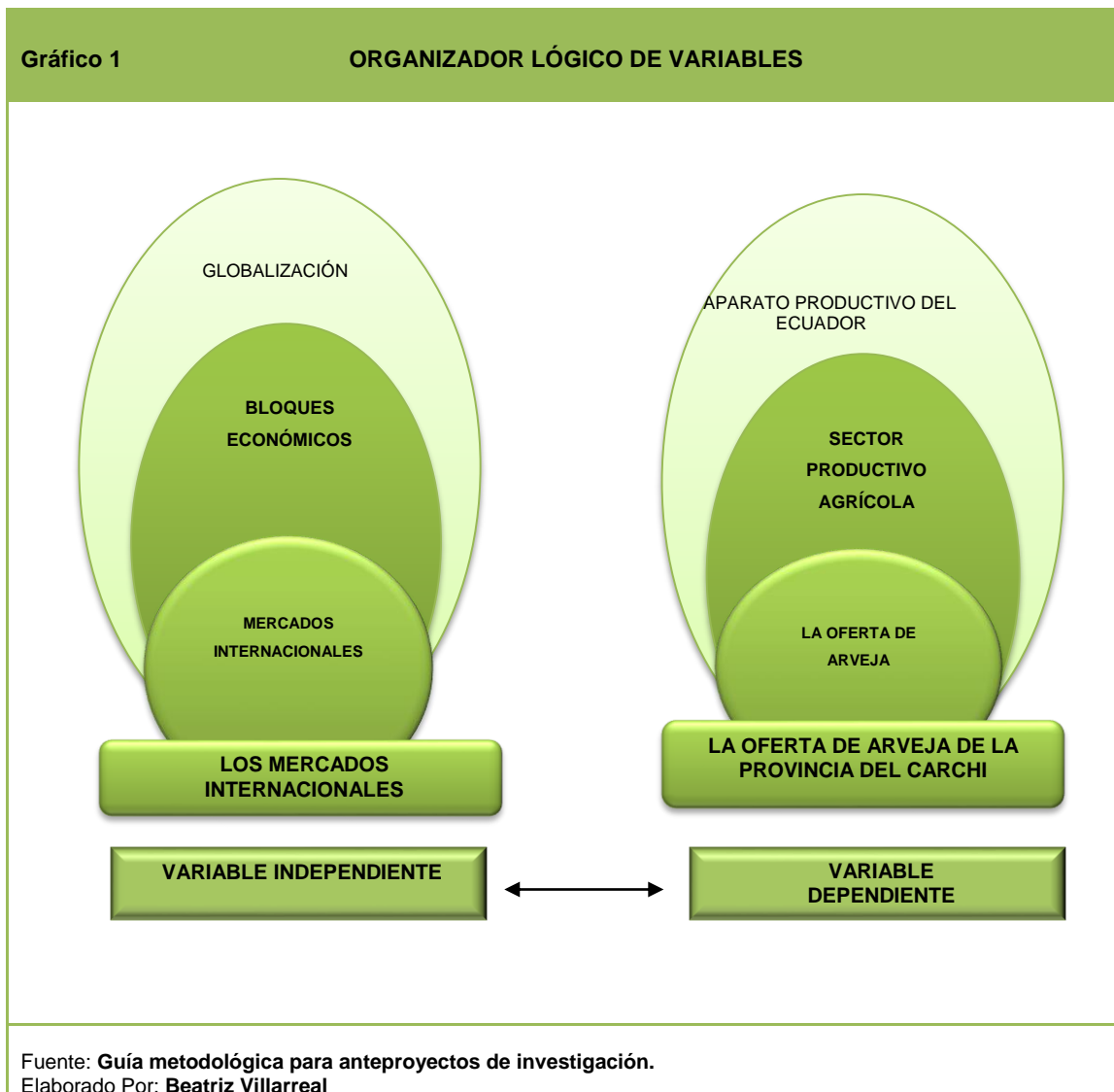
La segunda idea da forma a la teoría de la productividad, la cual establece lo siguiente:

"Que el comercio internacional, al ampliar la extensión del mercado permite mejorar la división del trabajo, elevando el nivel de productividad del país" (Uned, 2007, p. 22).

Al poder ingresar la arveja producida en el Carchi hacia mercados internacionales se puede lograr que sus productores intensifiquen la siembra de esta leguminosa, y que se concentren en mejorar la calidad del producto por las exigencias que solicita diariamente el mercado extranjero, en lo referente a condiciones fitosanitarias, empaque, embalaje, etc. Es así como todas las labores de preparación, siembra, control, cosecha, distribución, pueden sobresalir a través de la adecuada división de trabajo entre sus promotores, en cada labor que exija la producción de arveja.

La oferta de arveja de la Provincia del Carchi necesita buscar mercados internacionales para que este producto logre encontrar una nueva alternativa de negocio, que permita mantener un precio estable que cubra los costos de su producción y por ende obtener una utilidad, esto impulsaría a que sus productores mantengan e intensifiquen la siembra de esta leguminosa. De estos enfoques se determina que mientras exista demanda de un producto la oferta puede incrementarse. La existencia de demanda en un mercado extranjero puede mantener o extender la oferta de acuerdo a lo que solicite el mercado internacional; esto llega a concluir que si existen mercados demandantes de arveja la oferta del Carchi aumentará, mejorando las condiciones de vida de sus productores, elevando así el nivel de productividad de la localidad y en general del país.

2.4 FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA



2.4.1 La Globalización

“La globalización es el fenómeno de apertura de las economías y fronteras, como resultado del incremento de intercambios comerciales, movimientos de capitales, circulación de las personas, las ideas, la difusión de la información, los conocimientos y las técnicas” (Mankiw, 2006, p. 45).

Todos estamos inmersos en la globalización es así que esta investigación permite que los conocimientos del ejecutor del proyecto sobrepasen ideas, información, tanto a nivel local, regional, nacional en lo referente a la producción de arveja, como también se inmiscuye al análisis sobre los

intercambios comerciales que tiene el Ecuador para con otras naciones, con la finalidad de poder obtener datos precisos sobre países que demandan de arveja fresca, poniendo énfasis en la demanda de Bélgica debido a que este país es el mayor importador, todo esto lleva a concluir que esta investigación si se dirige a la globalización ya que busca que la Provincia del Carchi sobrepase fronteras hacia mercados internacionales.

2.4.1.1 Ventajas y Desventajas

En la obra: *La globalización*, se enumeran las diferentes ventajas y desventajas que trae la globalización.

- Apertura de mercados.
- Apertura a medios de comunicación y tecnología
- Crecimiento y fusiones entre empresas.
- Con la globalización se pueden reducir los costos mundiales ya que se puede asociar la producción u otras actividades para dos o más países llevando la manufactura u otras actividades a países de bajos costos.
- Los países se vuelven más competitivos.
- Mayores beneficios para los países desarrollados que los no desarrollados.
- Aumento excesivo del Consumismo.
- La estandarización de productos puede dar por resultado un producto que no deje clientes plenamente satisfechos en ninguna parte (Samuelson, 2008).

La globalización trae ventajas y desventajas, debido a que para los países menos desarrollados como Ecuador al tratar de mantener comercio con otros países enfrenta dificultades en tecnología, economía, etc. ya que los países desarrollados tienen grandes avances en estos aspectos; lo que genera que al tratar de establecer un acuerdo entre naciones, los países desarrollados lo que tratan es de alcanzar la estabilidad económica, en cuanto que los países en desarrollo tratan de alcanzar mayores niveles de adelanto. Lo que resta para los países en desarrollo es tratar de sacar ventaja de lo que poseen, como es el caso del Carchi a través de la

producción de arveja que puede atender la demanda de un país extranjero, es decir sacar su excedente para aquellos países que no cuentan con ello.

2.4.2 Aparato Productivo del Ecuador

El aparato productivo es el conjunto de bienes, medios e instrumentos con los que cuenta una economía, dentro de este aparato se incluye a todas las empresas pertenecientes a sus diferentes industrias, personas, instituciones que producen bienes y servicios en sus diferentes ramas y con sus diferentes instrumentos (Chavarría, 2010, p. 12).

Para la presente investigación los productores de arveja de la provincia del Carchi forman parte del aparato productivo del país dentro de la actividad agrícola, haciendo destacar a la provincia del Carchi como el principal productor de arveja a nivel nacional, de acuerdo a datos obtenidos por el Magap-Carchi (2010), 'la provincia que tienen la mayor producción de arveja fresca en el Ecuador es el Carchi, con más del 60% en la producción de esta leguminosa' (párr. 3).

El aparato productivo dentro de la economía de un país es de vital importancia puesto que en él se engloba los recursos, medios e instrumentos que tiene una economía nacional para producir bienes y servicios que requiere la sociedad en su conjunto y esto conlleva al desarrollo económico de esta sociedad. (Chavarría, 2010).

La actividad agrícola dentro de la provincia se enfoca en la producción de arveja, y es el sustento diario de varios ciudadanos que año tras año han venido mejorando calidad del producto para satisfacer las necesidades de los consumidores.

2.4.2.1 Organización del Sistema Productivo

En la obra: *El Sistema Productivo*, se explica que el aparato productivo se organiza tomando en cuenta la producción, operaciones, producto.

La producción se refiere a la actividad de creación de artículos, es decir, de sus esbozos, su fabricación, toma en cuenta también al personal, los materiales, los equipos, el capital y la información para sacar un producto o servicio final. Las operaciones son la actividad productora de artículos o servicios de cualquier organización ya sean estas públicas o privadas, con fines lucrativos o no. El producto es el resultado de un sistema productivo y que puede ser un bien o un servicio (Arias, 2008).

La producción de arveja toma varios factores la tierra, el trabajo y el capital que en su conjunto forman la fuerza para poder producir; el agricultor requiere de insumos como semillas, abonos y maquinarias y el resultado de este trabajo es lograr un importante sistema productivo que se destaca en su entorno.

2.4.3 Bloques Económicos

Los bloques económicos constituyen el agrupamiento de varios países de una región que tiene como objetivo promover modelos de vinculación económica y entendimiento, orientados a impulsar el desarrollo, la integración económica, la liberación comercial, encontrar métodos ágiles de discusión y acuerdo ante otros mecanismos multilaterales o bloques de otras regiones. (Lafuente, 2008, p. 24).

En si los bloques económicos no son más que la unión de países que se enfocan en facilitar los intercambios comerciales reduciendo o suprimiendo las barreras arancelarias con beneficios encaminados al desarrollo de esos países.

Esta investigación se centra en el bloque de la Unión Europea ya que Bélgica forma parte de este equipo y sobre todo es el mayor importador de arveja, lo que facilita el intercambio comercial con el Ecuador ya que actualmente la Unión Europea mantiene un sistema de preferencias arancelarias que se encamina a apoyar a países en desarrollo como el Ecuador.

2.4.3.1 Mecanismos de Integración Económica

De acuerdo con la obra: *Migración Internacional, Integración y Convergencia Económicas*, los mecanismos de integración económica son los siguientes:

Área de aranceles preferenciales: permite la reducción de aranceles entre dos o más países, pero la reducción cubre apenas algunos productos.

Área de libre comercio: permite que los países miembros de esta área eliminen algunos tipos de discriminación en el intercambio de bienes y servicios, pero la discriminación se mantiene para los países que no forman parte del área.

Unión aduanera: dentro de esta unión se eliminan algunos tipos de discriminación, se equiparan los aranceles frente a los países no miembros.

Mercado común: elimina la discriminación, permite la libre movilidad de los factores de producción.

Unión económica: es el grado más elevado de integración. Se caracteriza por conformar un mercado común donde, además, existe una moneda única y total armonización de las políticas económicas de los países miembros.

Entre los principales bloques económicos se encuentran:

El NAFTA: Tratado de libre comercio de América del Norte; integrado por Estados Unidos Mexicanos, Estados Unidos de América y Canadá.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur, está integrado por Argentina; Brasil, Paraguay y Uruguay, Bolivia y Chile.

LA UNIÓN EUROPEA: La Unión Europea es una asociación económica y política única, formada por 27 países europeos:

Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Reino Unido.

CAN: La Comunidad Andina de Naciones es la comunidad integrada por cuatro países que tienen como objetivo alcanzar un desarrollo más acelerado, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana; los países que lo integran son: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú.

Dentro de estos bloques económicos, esta investigación se centra en el bloque de la Unión Europea ya que Bélgica forma parte de este grupo y este es uno de los países al cual se enfoca la investigación, y con el cual el Ecuador mantiene preferencias arancelarias; de la misma forma con los Estados Unidos, a pesar de que este último, como bloque económico no ofrece ningún mecanismo comercial con Ecuador, sin embargo las

preferencias arancelarias que ofrece Estados Unidos a productos ecuatorianos, las realiza como nación independiente.

2.4.4 Sector Productivo Agrícola

El sector agrícola “forma parte de la economía, se enfoca en la producción de productos agrícolas” (Magap, 2010, párr. 1) y de ahí su importancia dentro del sector productivo del Ecuador, en donde la industria de la agricultura forma parte importante de la economía nacional.

En la Provincia del Carchi el sector productivo agrícola es muy amplio y se destaca a nivel nacional, como es el caso de la producción de arveja que “ocupa el primer lugar con más del 60% entre las diez provincias de la región sierra donde se produce esta leguminosa” (Magap, 2010, p. 1), razón por la que el gobierno a través de sus diferentes organismos trabajan para mejorar la calidad de producción, e intensificar su siembra.

2.4.5 Los Mercados Internacionales

Partiendo de la definición de mercados internacionales expuesta en la obra 199 preguntas sobre marketing y publicidad escrito por Patricio Bonta y Mario Farber (2008), "es el lugar donde interviene la oferta y la demanda; en un sentido menos amplio, el mercado es donde los compradores comparten una necesidad, la cual puede satisfacerse mediante una relación de intercambios reales y potenciales de un producto” (párr.3), el concepto expuesto incluye a la oferta y demanda internacional, permitiendo, entonces entender que es flexible la demanda y acoge a la oferta de arveja, pues al ser un producto que se comercializa, este se compra y se vende, satisfaciendo así necesidades básicas del país demandante.

2.4.5.1 La Oferta y la Demanda

Luego de conocer, que la oferta y la demanda forman parte del mercado internacional, se asume la necesidad de profundizar teóricamente sobre los dos términos:

Oferta: se define a la oferta, como “la cantidad de un bien que está dispuesto a ser vendido en el mercado a distintos precios alternativos” (Czinkota, 2007, p. 6). Para el caso, como oferta se toma a los productores carchenses que se dedican a la producción de arveja; de ahí, que se considera importante detallar a continuación los diferentes comportamientos que presenta la oferta.

Al aumentar el precio de la arveja, va a aumentar la cantidad ofrecida o exportada y viceversa; al aumentar el precio de los insumos requeridos en la producción de arveja, tales como abonos, semillas, fertilizantes, mano de obra; su oferta va a disminuir y viceversa; al mejorar la tecnología empleada en la producción del guisante, la oferta aumentará; si se espera que a corto plazo el precio de la arveja aumente, la oferta aumentará y viceversa; al haber un mayor número de oferentes de arveja aumentará y viceversa.

Además, se debe tener claro que la ley de la oferta, indica que el incremento en el precio de la arveja, causa un incremento en la cantidad ofrecida; ya que los productores de esta leguminosa se sienten motivados a producir más, debido al aumento de precio de venta, por lo contrario una disminución en el precio de la arveja ocasiona una reducción de la cantidad ofrecida desmotivando al productor a seguir sembrando.

Demanda: Según Guerrien (2011), “la demanda, son las distintas cantidades de un bien que un consumidor está dispuesto a adquirir ante una necesidad, a diferentes precios alternativos” (p. 3). Esto hace referencia al mercado de Bélgica y Estados Unidos como países demandantes, quienes posiblemente estarían dispuestos a adquirir la arveja fresca de la provincia del Carchi, ante la necesidad de cubrir su demanda local.

Al igual que la oferta, la demanda también tiene su comportamiento de la siguiente manera; al aumentar el precio de la arveja, disminuye la cantidad demandada y viceversa; si aumenta el precio de la arveja, aumenta la demanda de productos sustitutos como la lenteja, el frijol; la arveja al ser considerado un bien normal, al aumentar el ingreso de los consumidores la demanda de la arveja va a aumentar y viceversa, por lo contrario en los

bienes inferiores, al aumentar el ingreso del consumidor, la demanda del bien va a disminuir; al aumentar las preferencias ante la arveja del Carchi, en Bélgica y Estados Unidos, la demanda va a aumentar; al aumentar la población de estos mercados, es de esperar que la demanda por un bien aumente ya que existe mayor número de consumidores con la misma necesidad; si se espera que el precio de un bien aumente a un cierto plazo, la demanda inmediata de este bien va a aumentar y si se espera que el precio disminuya en el futuro la demanda va a disminuir, pues la gente pospondrá su decisión de compra hasta que el precio baje.

Por consiguiente sobre la ley de la demanda; el incremento en el precio de la arveja del Carchi, causaría una disminución en la cantidad demandada en Bélgica y Estados Unidos, por otro lado una disminución del precio elevaría la cantidad demandada.

2.4.5.2 La investigación de Mercados como Herramienta para Definir la Oferta y la Demanda

A partir del libro titulado: Investigación de Mercados, William G. Zikmind (2008) manifiesta que: la investigación de mercados es la técnica que permite identificar, obtener, recopilar, procesar y analizar la información sobre las actividades, deseos, necesidades de los consumidores, la naturaleza y la presentación final del bien, con el objetivo de obtener mayores elementos de juicio para la toma de decisiones.

La investigación de mercados se la realiza para entender las condiciones, tendencias y oportunidades del mercado belga, estadounidense y ecuatoriano en cuanto a la demanda y oferta de arveja fresca; profundizar el conocimiento sobre los países que proveen de arveja fresca a Bélgica y Estados Unidos, ampliar la visión sobre la posibilidad de exportar arveja fresca desde el Carchi-Ecuador, hacia los mercados anteriormente mencionados, y tomar la decisión frente a los resultados obtenidos.

Si se analiza la investigación de mercados nacional e internacional, se toma como diferencia principal a las actividades de marketing que cada una realiza; en el caso de la nacional, se las efectúa en el país de origen

mientras que la internacional ,en otro país ajeno al propio. Por consiguiente, la investigación de mercados nacional o doméstica, se la aplica a la oferta de arveja que existente en la provincia del Carchi-Ecuador, y para realizar la investigación de mercado internacional, primeramente se aplica un análisis macroeconómico de Ecuador versus Bélgica y Estados Unidos con el objeto de vincularse a aplicar la investigación de mercado internacional al país que presente mejores oportunidades para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi-Ecuador.

Al ser la investigación de mercados un sistema, se la efectúa a través de actividades secuenciales como un proceso. Entonces es necesario entender el proceso de la investigación de mercados desde la perspectiva nacional o doméstica e internacional. Varios autores proponen algunas estructuras o fases para realizar tanto una investigación de mercado doméstica como internacional, pero se ha visto conveniente tomar las fases planteadas en la obra: *Negocios Internacionales*, Ilkka A. Ronkainen (2008) plantea las siguientes fases para realizar una investigación de mercados, que se las explica a continuación:

Conocimiento de la necesidad:

Para poder cumplir con esta fase, en primera instancia se debe conocer si el mercado oferente, en este caso Bélgica y Estados Unidos, están dispuestos a comprar arveja fresca, y a que segmento de este mercado se dirige el producto y cuál es la política comercial que permite que el negocio se facilite.

Determinar el contenido de la investigación:

Dentro de esta fase se debe definir el tipo de información que como investigadores deseamos obtener frente a la oferta de arveja del Carchi-Ecuador, y la demanda del mercado belga y estadounidense.

Metodología para obtener la información:

Una vez determinadas las fuentes, hay que planificar a través de qué sistema se obtendrá esta información ya sea a través de fuente de

información secundaria, para obtener información del mercado demandante de arveja que para este caso son Bélgica y Estados Unidos a través del uso de la Internet, bases de datos, publicaciones, o el uso de fuentes de información primaria para la obtención de información en cuanto a la oferta de papa de la Provincia del Carchi-Ecuador, por medio de una encuesta que se la aplica a los productores de arveja de la provincia del Carchi -Ecuador

Presentación de resultados:

En este paso, la persona que realiza la investigación de mercados luego de obtener la información, interpreta los resultados, saca conclusiones y presenta los informes finales dentro de una estructura lógica para luego proceder a tomar cualquier tipo de decisiones.

2.4.5.3 Características de Investigación de Mercado (CIM)

En la obra: *Negocios Internacionales* se señala que en una investigación de mercados debe tener las siguientes características:

Que la investigación debe ser sistemática lo que permitirá que su resultado sea fiable; debe mantener un objetivo neutral, que para el caso es llegar a determinar si existe oferta exportable de arveja en la Provincia del Carchi-Ecuador, como también si existe demanda insatisfecha de arveja fresca en el mercado belga y estadounidense, y así poder cumplir con el objetivo de la investigación de mercados; se debe suministrar de información veraz, confiable, actual, ya que a partir de esta característica la investigación de mercados se torna más fácil de ejecutarla; no se busca solamente recolectar información sobre el mercado oferente y demandante, sino utilizar un concepto más amplio que involucre información social, macroeconómica, logística, que a partir de un análisis se pueda llegar a tomar una decisión, que probablemente puede ser ingresar al mercado objetivo o no (Czinkota, 2007).

2.4.6 Factibilidad

La presente investigación tiene como objetivo de propuesta, realizar un estudio de factibilidad para la exportación de arveja de la provincia del

Carchi hacia el óptimo mercado internacional, con la finalidad de dar una alternativa de negocio a los productores del Carchi, por lo que es preciso debatir teóricamente y conocer lo que conlleva el estudio de factibilidad.

Etimológicamente la palabra factible según el latín factible, proviene de:

- factus, que significa hecho
- ible, que significa posibilidad.

Desde esta perspectiva de su definición etimológica, factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados.

Luego de conocer su origen etimológico, es necesario entender desde otro aspecto, esta vez más técnico, lo que conlleva su estudio, tomando como base lo escrito por Reinaldo (2011) quien sostiene que la factibilidad se apoya en tres aspectos básicos: "Operativo, Técnico y Económico; quienes permiten identificar los recursos necesarios del proyecto y así determinar su grado de factibilidad" (p. 21).

2.4.6.1 Proceso para Evaluar la Factibilidad de un Proyecto

El objetivo de este proceso, es presentar un esquema global, tomando en cuenta que el estudio de factibilidad, puede enmarcarse en una cierta rutina metodológica que, en general, se adapta a cualquier proyecto. Para este caso es importante tener en claro que la arveja fresca va a llevar un proceso de transformación debido a las exigencias del mercado internacional, por lo que la posibilidad de realizar la exportación de la arveja fresca de la provincia del Carchi-Ecuador, se la realiza bajo la creación de una empresa que se encarga de la transformación de la arveja y de la exportación de la misma, es decir que el estudio de factibilidad se lo enmarca desde la perspectiva de una persona jurídica.

El estudio de un proyecto, pretende contestar el interrogante de si es o no conveniente realizar una determinada inversión. Esto sólo será posible si se dispone de todos los elementos de juicio necesarios para tomar la decisión

de hacerlo. Con este objetivo, el estudio de factibilidad debe simular con el máximo de precisión lo que sucederá con el proyecto si fuese implementado.

A partir de la obra: *Preparación y Evaluación de Proyectos*, Reinaldo (2011) analiza el proceso global para evaluar un proyecto y las interrogantes entre las etapas y cada uno de los elementos inmersos en realizar el estudio de factibilidad.

Factibilidad Comercial:

El estudio de factibilidad comercial indicará si el mercado es o no sensible al bien producido o al servicio ofrecido por el proyecto, y la aceptabilidad que tendría en su consumo o uso, permitiendo así determinar la postergación o el rechazo de un proyecto, sin tener que asumir los costos que implica un estudio económico completo. En muchos casos, la factibilidad comercial se incorpora al estudio de mercado en la factibilidad económica o financiera. Es decir, que el primer paso es contar con la disposición de consumo por parte del mercado de Bélgica y Estados Unidos, es decir que determine la existencia de una demanda insatisfecha.

Factibilidad Técnica:

El estudio de factibilidad técnica analiza las posibilidades materiales, tecnológicas, recursos y condiciones necesarias para realizar el proceso de exportación. Los proyectos requieren ser aprobados técnicamente, para conocer de esta manera si el producto se encuentra en adecuadas condiciones frente a requerimientos exigidos por el país comprador y por otro lado hacer que el proceso se realice de la mejor manera tomando en consideración el tipo de producto.

Factibilidad Operacional:

El estudio de factibilidad operacional determina el proceso a seguir en todas las etapas de la exportación, es decir en empaque, embalaje, almacenaje, transporte etc.

Factibilidad Financiera o Económica:

El estudio de la factibilidad financiera o económica determina, en último término su aprobación o rechazo, este mide la rentabilidad que retorna la inversión, todo medido con bases monetarias a través de los criterios definidos por el TIR y el VAN, entendiéndose que una TIR, es “un indicador de la rentabilidad de un proyecto, que se lee a mayor TIR, mayor rentabilidad” (Guillermo, 2008, p. 35).

Y el VAN “es una medida de la rentabilidad absoluta neta que proporciona el proyecto” (Guillermo, 2008, p. 37), es decir que, mide en el momento inicial del mismo, el incremento de valor que proporciona a los propietarios en términos absolutos, una vez descontada la inversión inicial que se ha debido efectuar para llevarlo a cabo.

2.4.6.2 Marco Metodológico para la Factibilidad de Exportación

Luego de haber realizado una discusión teórica de las variables de estudio, es necesario proponer un marco conceptual sustentado en la investigación bibliográfica anterior, que permita guiar el desarrollo del proyecto

A manera de un esquema se presenta el siguiente gráfico para indicar el modelo de desarrollo del proyecto, direccionado al estudio de factibilidad para la exportación de arveja fresca desde la Provincia del Carchi-Ecuador.

Gráfico 2.

MODELO DEL PROCESO PARA EVALUAR EL PROYECTO



Fuente: Reinaldo Sapag Chain
Elaborado por: Beatriz Villarreal

2.5 IDEA A DEFENDER

La realización de un estudio de factibilidad para la exportación de arveja de la Provincia del Carchi-Ecuador hacia un óptimo mercado internacional, permitirá el ingreso de la oferta de arveja hacia este mercado, dando una alternativa de negocio a sus productores.

2.6 VARIABLES

Variable Dependiente

La oferta de arveja de la provincia del Carchi -Ecuador

Variable Independiente

Los mercados internacionales (Bélgica, Estados Unidos).

III. METODOLOGÍA

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La modalidad de la investigación de este proyecto es considerada como:

Cualitativa-Cuantitativa: “Maneja números y características de la población objeto de investigación” (Pérez, 2004, p. 29).

En esta investigación se utilizó la modalidad Cualitativa-Cuantitativa, este tipo de investigación fue útil en el presente proyecto ya que permitió describir las características, formas, cualidades, del fenómeno a estudiar; además permitió apoyarse de instrumentos de investigación para poder cuantificar los resultados en cuanto a la oferta de arveja de la Provincia del Carchi y la demanda de arveja en el mercado internacional.

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

En esta investigación se utilizó los siguientes tipos de investigación:

Documental: Este tipo de investigación se la explica desde la perspectiva de (Pérez), quien manifiesta que la investigación documental,

“es una estrategia donde se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades (teóricas o no) usando para ello diferentes tipos de documentos. Indaga, interpreta, presenta datos e informaciones sobre un tema determinado de cualquier ciencia, utilizando para ello, una metódica de análisis; teniendo como finalidad obtener resultados que pudiesen ser base para el desarrollo de la creación científica” (p. 31).

La utilización de este tipo de investigación fue esencial ya que se requirió tener una base documentada de los mercados internacionales y de la oferta de arveja de la provincia del Carchi, información que una vez indagada, es presentada en un documento analítico.

Bibliográfica: “Se refiere al proceso de búsqueda de información en documentos para determinar cuál es el conocimiento existente en un área particular” (Hernández, 2006, p 26).

La aplicación de este tipo de investigación fue muy importante en el desarrollo de esta investigación ya que se necesitó hacer una recolección

bibliográfica del manejo que tiene el Magap en el Carchi, en lo referente a la producción de arveja, como también, en información que dota Pro Ecuador, Banco Central del Ecuador, Trade Map, Mac Map, FAO.

Descriptiva: También conocida como la investigación estadística, “describe los datos y características de la población o fenómeno en estudio” (Pérez, 2006, p. 31), la Investigación descriptiva responde a las preguntas: quién, qué, dónde, por qué, cuándo y cómo.

Este tipo de investigación se la aplicó en el momento en que se tomó la población y muestra objeto de estudio de la presente investigación tanto en la exploración de mercados internacionales como en la oferta de arveja de la Provincia del Carchi, con el fin de determinar resultados a través de la aplicación de encuestas.

De campo: “Este tipo de investigación se presenta mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o porque causas se produce una situación o acontecimiento particular” (Naranjo, 2007, 23).

Este tipo de investigación es de suma importancia ya que se la aplicó en el lugar de los hechos; involucrándose en el diario vivir de los productores y comercializadores de arveja de la Provincia del Carchi, ya que ellos fueron la base fundamental para el correcto desarrollo de la investigación.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

OFERTANTE

- Productores de arveja de la Provincia del Carchi

GRUPO OBJETIVO

- Bélgica
- Estados Unidos

3.3.1 Población

“Población o universo es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características” (Proaño, 2008, p. 26).

Según datos proporcionados por el Ministerio de Agricultura Ganadera Acuicultura y Pesca del Carchi, las familias que se dedican a la actividad agrícola, ganadera, agropecuaria son alrededor de 8542 de las cuales:

Tabla 2. PORCENTAJES Y ACTIVIDADES	
ACTIVIDAD	PORCENTAJE
Agropecuaria	86.30%
Agrícola	13.01%
Ganadera	0.68%
TOTAL	100%

Fuente: Diagnóstico 2011 MAGAP-CARCHI
Elaborado por: Beatriz Villarreal

n = Tamaño de la muestra	?
Z = Nivel de confiabilidad: 95%	1,96
S² = Varianza	0,17
N = Población	1111
e = Error de muestreo: 5%	0,05

Tabla 3. ACTIVIDAD AGROPECUARIA		
No. FAMILIAS	% ACTIVIDAD AGROPECUARIAS	TOTAL FAMILIAS ACTIVIDAD AGROPECUARIA
8542	13.01%	1111
Fuente: Magap Elaborado por: Beatriz Villarreal		

Según el análisis de las tablas anteriormente expuestas, podemos indicar que la población a investigar es de 1111 familias; las cuales se encuentran dentro de la Actividad Agrícola, es decir que cada familia se dedica al cultivo de la tierra.

3.3.2 Tamaño de la Muestra

Dónde:

n =	Tamaño de la muestra
Z =	Nivel de confiabilidad
N =	Población
e =	Error de muestreo

Desarrollo de la fórmula

$$n = \frac{Z^2 S^2 N}{e^2 N + Z^2 S^2}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,17 * 1111}{0,0025 * 1111,00 + 3,8416 * 0,17}$$

$$n = \frac{725,56}{2,78 + 0,653072}$$

$$n = 211,50 \leftrightarrow \mathbf{211}$$

Después de aplicar la fórmula para población finita, la muestra a trabajar fue de 211 familias. Entonces en base al cálculo del coeficiente muestral el número de familias encuestadas por cantón es el siguiente:

Tabla 4. COEFICIENTE MUESTRAL			
CANTONES	PRODUCCION Ha. POR CANTÓN	%	No. ENCUESTA (%) CANTÓN*211/100
		<small>Producción de Ha. por Cantón / TOTAL Ha * 100</small>	
BOLIVAR	45	8.52	18
ESPEJO	22	4.17	9
MONTUFAR	406	76.89	162
TULCÁN	55	10.42	22
TOTAL	528	100%	211

Fuente: Diagnóstico Magap Carchi
Elaborado por: Beatriz Villarreal **Elaborado por:** Beatriz Villarreal

Las encuestas se las aplicaron de la siguiente manera: cantón Bolívar 18 encuestas, cantón Espejo 9 encuestas, cantón Montúfar 162 encuestas, cantón Tulcán 22 encuestas, en el cantón Huaca no se aplicó ninguna encuesta puesto que es el cantón que registra una hectárea, rubro que no es significativo en la aplicación de la encuesta, por lo que se decide sumar las encuestas al cantón Montufar por ser quien presenta la mayor producción de arveja en el Carchi; en total se aplicaron 211 encuestas.

3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE:

Los mercados internacionales

Tabla 5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES (VI)					
CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES	TÉCNICA	INFORMANTE
Los mercados internacionales se conceptualizan como:			¿Cuáles son los mayores importadores de arveja a nivel mundial?		
Lugar en donde habitualmente se reúnen los países compradores y países vendedores para efectuar sus operaciones comerciales.	Compradores	Importaciones Característica del producto	¿Cuáles son los mayores importadores de arveja dentro de Bélgica y Estados Unidos? ¿Cuáles son los porcentajes de importación de arveja en Bélgica y Estados Unidos? ¿Qué clases de arveja importa Bélgica y Estados Unidos ¿Qué países proveen de arveja a Bélgica y a Estados Unidos? ¿A qué precios compra Bélgica y Estados Unidos la arveja?	Revisión de documentos	BCE MAGAP FAO FEDEXPOR TRADE MAP MAC MAP SOLICITUD DE ENVÍO
	Vendedores	Proveedores Precio Acuerdos Comerciales Condiciones fitosanitarias	¿Bajo qué acuerdo comercial Ecuador ingresa al mercado de Bélgica y de Estados Unidos? ¿Cuáles son las condiciones fitosanitaria para que la arveja ingrese al mercado de Bélgica y Estados Unidos.	Revisión de documentos	BCE MAGAP FAO FEDEXPOR TRADE MAP MAC MAP

Fuente: Guía metodológica para anteproyectos de investigación.
Elaborado por: Beatriz Villarreal

VARIABLE DEPENDIENTE:

La Oferta de arveja de la Provincia del Carchi –Ecuador.

Tabla 6. OPERACIONAÑIZACIÓN DE VARIABLES (VD)					
CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INFORMANTE
<p>La oferta se conceptualiza como:</p> <p>Cantidad de productos que las empresas u organizaciones están dispuestas a vender en el mercado a un precio determinado.</p>	Cantidad de producto	Excedente	<p>¿Qué cantidad de arveja produce mensualmente?</p> <p>¿Qué cantidad de arveja produce por hectárea?</p> <p>¿Qué controles fitosanitarios realiza a su producción?</p> <p>¿Qué cantidad de su producción es destinada para semilla?</p> <p>¿Qué cantidad de su producción es destinada para la venta en la Provincia?</p> <p>¿Qué cantidad de su producción es destinada para la venta hacia otras provincias.</p>	<p>Encuesta: Cuestionario</p> <p>Revisión de Documentos: Base de Datos</p>	<p>Productores de arveja de la provincia del Carchi.</p> <p>Magap-Carchi</p>
	Precio	Costos de producción	<p>¿Cuál es el costo de producción de arveja por hectárea?</p> <p>¿Cuál es la presentación de la arveja destinada a la venta?</p> <p>¿Cuál es el precio de venta de la arveja?</p>	<p>Encuesta: Cuestionario</p> <p>Revisión de Documentos: Base de Datos</p>	<p>Productores de arveja de la Provincia del Carchi</p> <p>Magap-Carchi</p>

Fuente: Guía metodológica para anteproyectos de investigación.
Elaborado por: Beatriz Villarreal

3.5 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Tabla 7. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	
REGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
a. ¿De qué personas u objetos?	De 211 familias que se dedican a la actividad agropecuaria en la Provincia del Carchi. <ul style="list-style-type: none"> • Banco Central del Ecuador • Ministerios de Comercio Exterior • MAGAP: • FAO. • FOGUAMI • FEDEXPOR • PRO ECUADOR
b. ¿Quién?	El Investigador
c. ¿Cuándo?	La primera semana del mes de Septiembre de 2011
d. ¿Dónde?	En la Provincia del Carchi.
e. ¿Cuántas veces?	<ul style="list-style-type: none"> • Una prueba piloto • Encuesta final
f. ¿Qué técnicas de recolección?	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta • Revisión de documentos
TÉCNICAS	ACTIVIDADES – INVOLUCRADO
ENCUESTA	Se procedió a encuestar a las familias que se dedican a la siembra de arveja en la Provincia del Carchi, con el fin de conocer información referente a la oferta de arveja en esta Provincia, ya que esto será la base de la investigación.
REVISIÓN DE DOCUMENTOS	Se procedió a obtener información sobre los mercados internacionales, haciendo énfasis en el mercado de Bélgica, con el fin de poder conocer la situación comercial entre Ecuador y Bélgica.
<p>Fuente: Guía metodológica para anteproyectos de investigación Elaborado por: Beatriz Villarreal</p>	

3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Para el procesamiento, análisis e interpretación de resultados se tomó en cuenta dos puntos referenciales, los mercados internacionales tanto de Estados Unidos como de Bélgica, y la oferta de arveja de la provincia del Carchi.

Para el procesamiento de la información se realizó un análisis sistemático del micro-entorno y macro-entorno; en lo que se refiere al micro-entorno se estudió a la industria de verduras y vegetales, que a través de la elaboración del PORTER se logró determinar quiénes podrían ser los compradores, competidores, productos sustitutos y proveedores; mientras que para el macro-entorno se realizó el PEST para conocer los aspectos político, económico, social, tecnológico de los mercados internacionales de E.E.U.U, Bélgica y también de Ecuador como país de origen del producto.

Por otro lado se realizó la investigación de mercados enfocada al óptimo mercado internacional que arrojó el micro y macro entorno, este estudio se lo realizó con la finalidad de conocer la oferta potencial y demanda insatisfecha, además se encuestó a los agricultores asociados a través de un cuestionario con preguntas de fácil comprensión para lograr un buen resultado en la recolección de información, para conocer la cantidad de arveja que se produce en la provincia en sus diferentes sectores, variedades, presentaciones del producto, etc.

3.7 FACTIBILIDAD COMERCIAL

3.7.1 Investigación de Mercados

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL:

3.7.1.1 Análisis del Macro Entorno (PEST)

Este análisis toma como base los factores: políticos, económicos, sociales y tecnológicos, del Ecuador como país de origen y de los países catalogados como importadores de arveja, para así poder determinar un mercado internacional que pueda ser atendido por la oferta de arveja de la Provincia del Carchi-Ecuador.

3.7.1.2 Ecuador

a. Factor Político

Es de vital importancia analizar el factor político del Ecuador; para ello se analiza las acciones que el gobierno ha implementado para el mejoramiento del sector agrícola exportable de nuestro país.

Partiendo de lo anteriormente manifestado, el gobierno a través del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, “está impulsando el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo” (Asamblea Constituyente, 2010, p. 3), beneficiando de esta manera a los productores de arveja de la provincia del Carchi, quienes integran una zona baja en desarrollo económico.

Además fomenta y diversifica las exportaciones, lo que hace posible que la Provincia del Carchi tenga la oportunidad de dar a conocer sus productos agrícolas, considerados no tradicionales y que son demandados en mercados internacionales como es el caso de la arveja fresca.

El Acceso a los programas de preferencias arancelarias que el Ecuador mantiene con otros países, permite ingresar a mercados internacionales con los que se mantienen acuerdos, minimizando a través de esta política las

barrearas que se presentan tanto en el país de origen como el país de destino.

Gracias a que el gobierno creó el Instituto de Promoción de las Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR), que brinda servicios a todos los actores del comercio y a los exportadores de todos los sectores, la oferta de la arveja del Carchi está encaminada a la diversificación de nuevos mercados, ya que con el apoyo de esta institución se puede promocionar el producto a aquellos países internacionales que lo demanden; y por otro lado impulsar a los proyectos de investigación, que están enfocados al estudio de mercados internacionales dotándoles de información verídica y actual.

b. Factor Económico

Al analizar los indicadores económicos que influyen en el desarrollo de la presente investigación, se genera lo siguiente:

Para diciembre de 2011 la inflación en el país fue de 5.42% y para abril de 2012 el Ecuador tiene una inflación del 5.41 %, esto significa que la subida exagerada de los precios de bienes y servicios bajó en un 0.01%.

El PIB, en el Ecuador subió de 65945 millones de dólares, a 71625 millones de dólares hasta enero de 2012, lo que significa que durante este periodo el valor monetario de los bienes y servicios de la economía ecuatoriano logró un alza de 5680 millones dólares, y por ende el PIB PERCAPITA hacen dio a 4.905 USD, de tal manera que la economía ecuatoriana trata de fortalecerse y a la vez que países extranjeros no tomen a la economía ecuatoriana como un riesgo al momento de realizar una negociación.

Al término del primer bimestre del año 2012, la balanza comercial registró un saldo favorable de USD 289.6 millones, este resultado significó una recuperación comercial de 76%, si se compara con el superávit del período enero-febrero de 2011, que fue de USD 164.6 millones, este superávit se debe a que las exportaciones petroleras tuvieron auge, pero en lo referente a las exportaciones no petroleras se puede analizar que existe un saldo negativo de 1559,202 millones de dólares; por tal razón es conveniente

fomentar las exportaciones no petroleras, en especial de los productos no tradicionales, ya que el Ecuador posee una gran variedad de productos que pueden tener acogida en mercados internacionales como es el caso de la arveja producida en la Provincia del Carchi, y así dejar a un lado la dependencia que el Ecuador tiene con el petróleo ya que se debe tomar en cuenta que este no es un bien renovable.

Tabla 8. BALANZA COMERCIAL TONELADAS MÉTRICAS Y VALOR USD												
	Ene-Feb 2009			Ene-Feb 2010			Ene-Feb 2011			Ene-Feb 2012		
	a	b	b/a	a	b	b/a	a	b	b/a	a	b	b/a
	Volumen	Valor USD FOB	Valor Unitario	Volumen	Valor USDFOB	Valor Unitario	Volumen	Valor USD FOB	Valor Unitario	Volumen	Valor USD FOB	Valor Unitario
EXPORTACIONES TOTALES	4,481	1,674,492	374	4,080	2,620,582	642	4,614	3,322,176	720	4,984	4,074,688	817
Petroleras	22,818	630,601	28	19,732	1,388,036	70	22,891	1,868,815	82	25,939	2,609,139	101
No petroleras	1,313	1,043,891	95	1,336	1,232,547	923	1,429	1,453,361	1,017	1,374	1,465,57	1,066
IMPORTACIONES TOTALES	1,774	2,255,979	1,272	2,218	2,637,057	1,189	2,152	3,157,579	1,467	2,319	3,785,024	1,632
Bienes de consumo	153	530,059	3,473	136	516,176	3,787	157	611,802	3,894	168	755,776	4,491
Materias Primas	893	751,932	842	1,158	874,676	755	1,143	1,024,683	896	1,287	1,209,823	940
Bienes de capital	70	689,238	9,807	67	635,573	9,508	84	838,682	9,954	89	1,050,653	11,786
Combustibles y lubricantes	657	280,094	426	854	581,196	681	766	649,781	848	774	760,273	982
Diversos	1	4,656	583	3	11,855	4,376	1	6,304	5,742	1	8,499	9,092
Ajustes		0			17,582			26,327			0	
BALANZA COMERCIAL TOTAL		-581,487			-16,475			164,597			289,664	
BAL. COMERCIAL PETROLERA		350,507			806,839			1,219,033			1,848,866	
BAL. COMERCIAL NO PETROLERA		-931,994			-823,314			-1,054,437			-1,559,202	

Fuente: BCE
Elaborado por: Beatriz Villarreal

Para el año 2007 las exportaciones de arveja que el Ecuador realizó al mercado de Estados Unidos fueron de 7,44 tm, con el 25.82% en relación para con otros mercados que también importaron arveja fresca durante este año.

Tabla 9. EXPORTACIONES DE ARVEJA FOB-DÓLAR/TONELADAS 2007					
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB/DOLAR	%TOTAL FOB/DOLAR
0708100000	ARVEJAS (GUISANTES, CHÍCHAROS) (PISUM SATIVUM)	<u>ESTADOS UNIDOS</u>	7.44	5.25	25.82
Fuente: BCE Elaborado por: Beatriz Villarreal					

Durante el año 2008 las exportaciones de arveja que el Ecuador realizó a Estados Unidos fueron de 7,44 tm, es decir que las exportaciones de arveja hacia este mercado se mantuvieron constantes durante estos años, sin embargo el porcentaje que se atribuye a este mercado en relación para con otros países de destino del guisante aumentó al 53,14%.

Tabla 10. TOTAL EXPORTACIONES DE ARVEJA FOB-DÓLAR/TONELADAS 2008					
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAÍS	TONELADAS	FOB/DOLAR	% TOTAL FOB/DOLAR
0708100000	ARVEJAS (GUISANTES, CHÍCHAROS) (PISUM SATIVUM)	<u>ESTADOS UNIDOS</u>	7.44	5.25	53.14
Fuente: BCE Elaborado por: Beatriz Villarreal					

En el año 2009 las exportaciones de arveja dirigidas a Estados Unidos fueron de 7.44 tm, cantidad que sigue siendo constante durante el año 2007 al 2009; el porcentaje que se atribuye a este mercado en relación para con otros países de destino de la arveja fresca aumentó a un 55,31%.

Tabla 11. TOTAL EXPORTACIONES DE ARVEJA FOB-DÓLAR/TONELADAS 2009

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB DOLAR	%TOTAL FOB/DOLAR
0708100000	ARVEJAS (GUISANTES, CHÍCHAROS) (PISUM SATIVUM)	<u>ESTADOS UNIDOS</u>	7.44	5.25	55.31

Fuente: BCE
Elaborado por: **Beatriz Villarreal**

Para el año 2010 las exportaciones de arveja que el Ecuador realizó a los Estados Unidos, presenta el mismo escenario anteriormente explicado; el porcentaje que se atribuye a este mercado en relación para con otros mercados de destino de arveja fresca aumentó a un 55,52%.

Tabla 12. TOTAL EXPORTACIONES DE ARVEJA FOB-DÓLAR/TONELADAS 2010

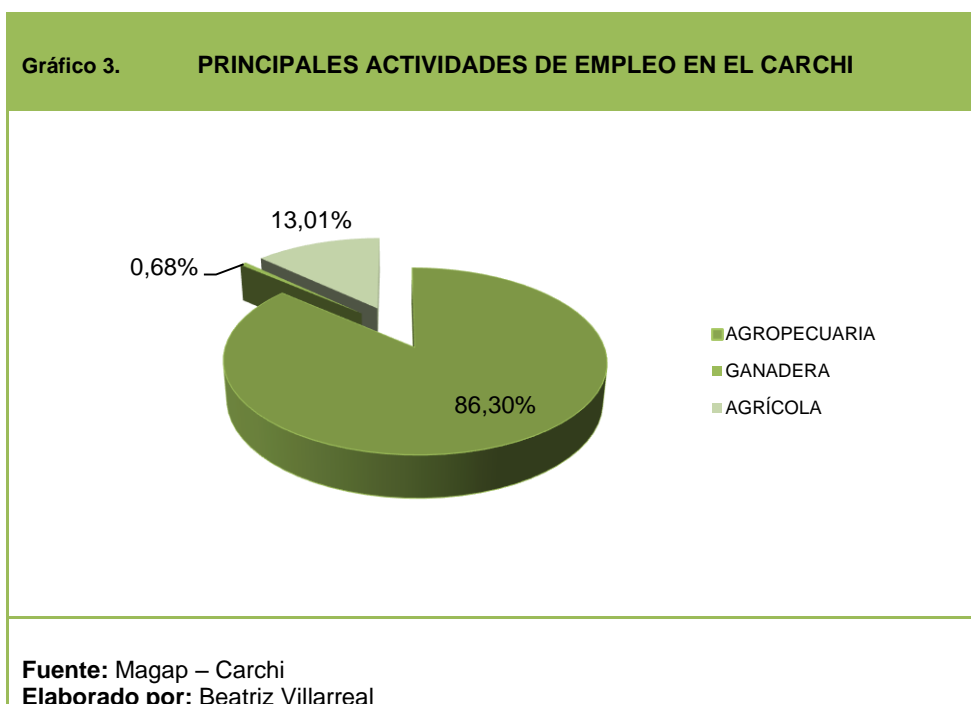
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB DÓLAR	% TOTAL FOB/DOLAR
0708100000	ARVEJAS (GUISANTES, CHÍCHAROS) (PISUM SATIVUM)	<u>ESTADOS UNIDOS</u>	7.44	5.25	55.52

Fuente: BCE
Elaborado por: **Beatriz Villarreal**

En conclusión se manifiesta que el Ecuador exportó arveja entre los años 2007 al 2010, bajo la partida arancelaria 0708100000 que corresponde a la arveja fresca, sin embargo la venta de esta leguminosa hacia los Estados Unidos se mantiene constante sin existir ningún aumento en relación a toneladas métricas exportadas; a pesar del escenario anterior, los porcentajes que se otorga a EEUU en relación para con otros mercados de destino de arveja fresca aumentan considerablemente, esto debido a que países que no son objeto de estudio en la presente investigación, son necesarios señalarlos para mejor comprensión como España y Antillas Holandesas quienes disminuyeron sus importaciones en los años 2007 al 2010; Para el año 2011-2012 no se encontraron nuevos registros de exportaciones de arveja fresca hacia Estados Unidos.

c. Factor Social

De acuerdo a datos emitidos por el Banco Central del Ecuador (2012), “en el Ecuador la tasa de desempleo para diciembre de 2011 fue del 5.07% y para marzo de 2012 llegó a 4,88%” (párr. 1), se observa una disminución considerable lo cual indica que para los ecuatorianos se han abierto nuevas oportunidades de empleo. Según datos proporcionados por el Ministerio de Agricultura Ganadera Acuicultura y Pesca, las familias del Carchi que se emplean en la actividad agrícola, ganadera, agropecuaria son alrededor de 8542, de las cuales el 86.3% corresponde a las familias que se dedican a la actividad agropecuaria, es decir que son 1111 familias que se emplean en el cultivo de la tierra, como es el caso de los productores de arveja, que a más de este empleo también se dedican a la crianza de animales. Por tal razón al buscar nuevas alternativas de mercado para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi, se contribuirá a disminuir el porcentaje de desempleo debido a que se reactivará la producción agrícola de la provincia y por ende se generará mayores fuentes de trabajo, empleado a la población en actividades inherentes a la producción de esta leguminosa.



d. Factor Tecnológico

Ecuador no tiene aún la capacidad suficiente para sacarle beneficio a las tecnologías de información y comunicación referentes a las comercializaciones a nivel internacional; pero actualmente adecuó el ECUAPASS que es el "Sistema Aduanero Ecuatoriano que permite a los operadores de comercio exterior realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación" (SENAE, 2012, párr. 1), logrando así realizar todas las actividades del comercio exterior de manera eficiente, y optimizando el tiempo de los operadores.

Tabla 13. RESUMEN – ECUADOR	
<p style="text-align: center;">POLÍTICO</p> <ul style="list-style-type: none">• Los productos ecuatorianos que buscan mercados internacionales tienen la ventaja de acogerse a los programas de preferencias arancelarias que el Ecuador mantiene con otros países; para el caso, beneficiando a las partes negociantes exportadores ecuatorianos e importadores.• El gobierno ecuatoriano impulsa a los proyectos de investigación que están enfocados al estudio de mercados internacionales, además permite obtener información verídica y actual de los mercados objeto de estudio, por medio de guías comerciales emitidas por las oficinas comerciales del exterior.	<p style="text-align: center;">ECONÓMICO</p> <ul style="list-style-type: none">• La mayoría de los indicadores económicos del Ecuador han mostrado mejorías, esto está influyendo de forma positiva en la economía del Ecuador.• Al tener el Ecuador registro de exportaciones de arveja fresca, hace que la presente investigación tenga una guía en su ejecución, y conlleva a tomar la decisión de estudiar a los países a los que ya se exportó arveja o bien se vincule hacia un nuevo mercado.
<p style="text-align: center;">SOCIAL</p> <ul style="list-style-type: none">• La búsqueda de nuevos mercados para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi, permite reactivar la producción agrícola de la provincia y generar mayores fuentes de trabajo.	<p style="text-align: center;">TECNOLÓGICO</p> <ul style="list-style-type: none">• A pesar de que el Ecuador ha implementado un nuevo sistema aduanero, la tecnología que tiene nuestro país está en desventaja con otros países, lo que hace que el Ecuador sea menos competitivo en el intercambio internacional de mercaderías.
<p>Fuente: El Investigador Elaborado por: Beatriz Villarreal</p>	

Tabla 14.

IMPACTO Y PRONÓSTICO

		IMPACTO	
		ALTO	BAJO
P R O N Ó S T I C O	D I F Í C I L		<ul style="list-style-type: none"> Al tener el Ecuador registro de exportaciones de arveja fresca, hace que la presente investigación tenga una guía en su ejecución, y conlleva a tomar la decisión de estudiar a los países a los que ya se exportó arveja o bien se vincule hacia un nuevo mercado.
	F Á C I L		<ul style="list-style-type: none"> Los productos ecuatorianos que buscan mercados internacionales tienen la ventaja de acogerse a los programas de preferencias arancelarias que el Ecuador mantiene con otros países. El gobierno ecuatoriano impulsa a los proyectos de investigación que están enfocados al estudio de mercados internacionales, además permite obtener información verídica y actual de los mercados objeto de estudio. La búsqueda de nuevos mercados para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi, permite reactivar la producción agrícola de la provincia y generar mayores fuentes de trabajo. A pesar de que el Ecuador ha implementado un nuevo sistema aduanero, la tecnología que tiene nuestro país está en desventaja con otros países, lo que hace que el Ecuador sea menos competitivo en el intercambio internacional de mercaderías.

Fuente: El Investigador
Elaborado por: Beatriz Villarreal

3.7.1.3 Bélgica

a. Factor Político

Partiendo del reporte: *Estados Miembros*, Unión Europea (2012) expone que Bélgica es un Estado Federal compuesto de tres comunidades (neerlandófono, francófono y germanófono); y de tres regiones (flamenca, valona y Bruselas capital). Bajo el sistema de monarquía parlamentaria, el Rey simboliza la unión de la nación y su principal función es la de moderador de la vida política. Bélgica se integró a la Unión Europea en 1952 y fue uno de los fundadores de esta comunidad. (Unión Europea, 2012, párr. 1).

Al ser Bélgica un estado miembro de la Unión Europea, hace que el Ecuador ingrese sus productos al mercado Belga, acogiéndose a los mecanismos que la Unión Europea ofrece, como son:

- Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP PLUS) otorgado por la Comunidad Europea
- Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena y sus países miembros.

De acuerdo al *Reglamento del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias*, se manifiesta, que los países menos desarrollados o en vías de desarrollo como es el caso de Ecuador, cuentan con el nuevo sistema de preferencias ahora denominado SGP PLUS, que es un régimen que otorga acceso preferencial al mercado comunitario. El Ecuador se acoge al sistema a través del régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza ya que Ecuador ha aplicado dieciséis convenios de la ONU y de la OIT referentes a los derechos humanos y a los trabajadores y casi todos los convenios referentes al medio ambiente y a los principios de gobernanza. Dentro de este régimen se suspenden los aranceles de todos los productos sean sensibles o no sensibles. (Comunidad Andina de Naciones, 2012).

Por otra parte, de acuerdo al *Reglamento del Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena y sus Países Miembros*, se expresa que las partes tratan de

fomentar, hasta el nivel más elevado posible, el intercambio comercial, a través de la reducción y eliminación de obstáculos que impiden tener una actividad comercial favorable. (Comunidad Andina de Naciones, 2012).

b. Factor Económico

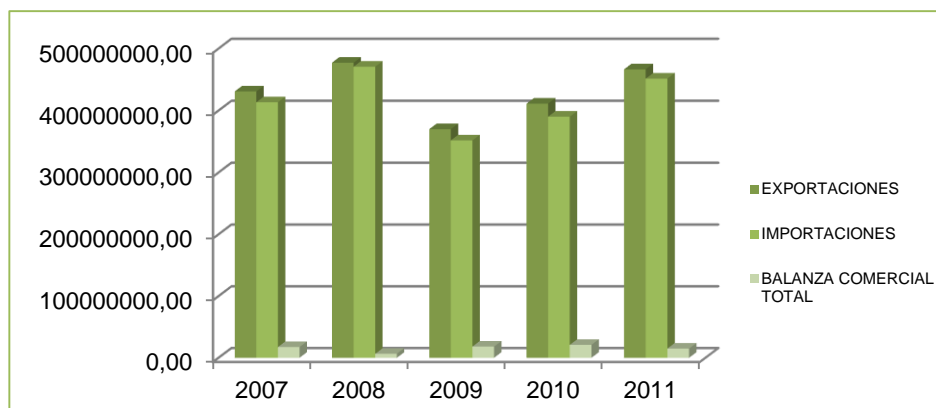
De acuerdo a la *Ficha Técnica de Bélgica*, expedida por la Coordinación Técnica de Relaciones Internacionales (2012) se considera que la moneda oficial de Bélgica es el euro, Bruselas es su capital, la población Belga es de 10.438.353 frente a la de Ecuador que es de 14,306,876, es decir que la población de Ecuador supera a la de Bélgica con 3.868.523, ya que la tasa de crecimiento poblacional de Bélgica es de 0.06% y la de Ecuador es de 3.6%. El PIB de Bélgica es de 529 USD miles de millones, el PIB para el Ecuador es de 71625 USD millones; el PIB PERCAPITA de Bélgica es de 50,678 USD y en el Ecuador es de 4.905 USD. La inflación en Bélgica es del 3% mientras que en el Ecuador es del 5.41%.

Una vez analizado los principales indicadores económicos de los dos países, podemos decir que a pesar de que la población del Ecuador supera a la de Bélgica, la economía en este país es dominante frente a la de Ecuador, además Bélgica es uno de los países más chicos de la Unión Europea y sin embargo goza de una importancia, tanto a nivel comercial como económica, que no tiene correlación con el tamaño de su territorio nacional. Esto se debe primeramente a que Bélgica es un país desarrollado que busca alcanzar la estabilidad económica, mientras Ecuador es un país en vías de desarrollo que busca alcanzar mayores niveles de desarrollo.

BALANZA COMERCIAL BÉLGICA-MUNDO MILES USD FOB

Las exportaciones de Bélgica con el mundo son de 466,421,917 miles de dólares y las importaciones son de 451,491,081 miles de dólares es decir que la balanza comercial de Bélgica con el mundo presenta un superávit de 14,930,833 miles de dólares.

Gráfico 4.

BALANZA COMERCIAL BÉLGICA – MUNDO/ Miles USD

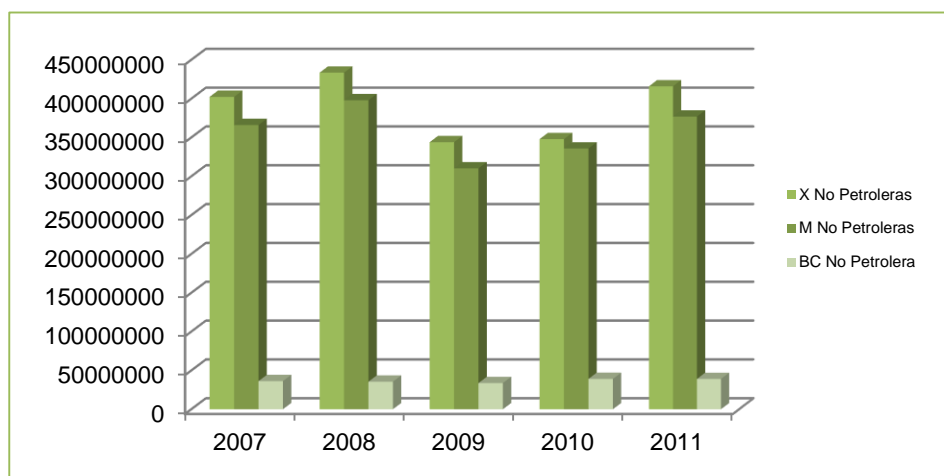
	2007	2008	2009	2010	2011
EXPORTACIONES	430822105	477187844	369950052	411084820	466421914
IMPORTACIONES	413371334	470715239	351781036	390091115	451491081
BALANZA COMERCIAL TOTAL	17450771	6472605	18169016	20993705	14930833

Fuente: **Pro Ecuador**
Elaborado por: **Beatriz Villarreal**

BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA BÉLGICA-MUNDO MILES USD FOB

Las exportaciones no petroleras de Bélgica con el mundo son de 415,867,495 miles de dólares y las importaciones no petroleras son de 376,901,839 miles de dólares, por ende la balanza comercial no petrolera de Bélgica con el mundo presenta un superávit de 38,965,656 miles de dólares, al presentar Bélgica una balanza comercial no petrolera positiva, hace que la economía de este país se fortalezca cada vez más.

Gráfico 5. BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA BÉLGICA – MUNDO/ Miles USD



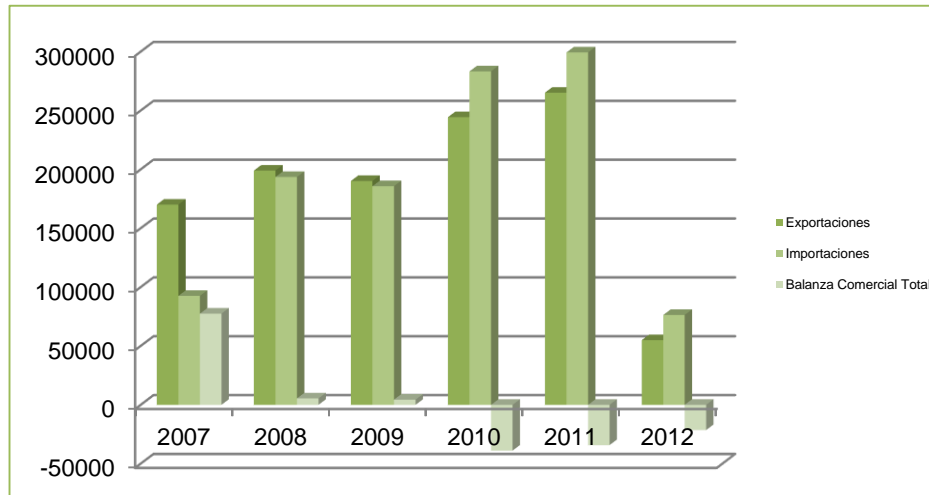
	2007	2008	2009	2010	2011
X No Petroleras	402281336,00	433470239,00	343935687,00	347836810,00	415867495,00
M No Petroleras	366053285,00	397978721,00	310198063,00	335766295,00	376901839,00
BC No Petrolera	36258051,00	35494518,00	33737624,00	39070515,00	38965656,00

Fuente: **Pro Ecuador**
Elaborado por: **Beatriz Villarreal**

BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR-BÉLGICA MILES DE DÓLARES

Las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado Belga son de 54,943 miles de dólares y las importaciones son de 76,352 miles de dólares, en conclusión podemos manifestar que la balanza comercial de Ecuador con Bélgica presenta un déficit de 21,408 miles de dólares; lo que conlleva al Ecuador aumentar sus exportaciones hacia este país para que la balanza comercial ecuatoriana presente un saldo positivo.

Gráfico 6. BALANZA COMERCIAL TOTAL BÉLGICA – ECUADOR/ Miles USD



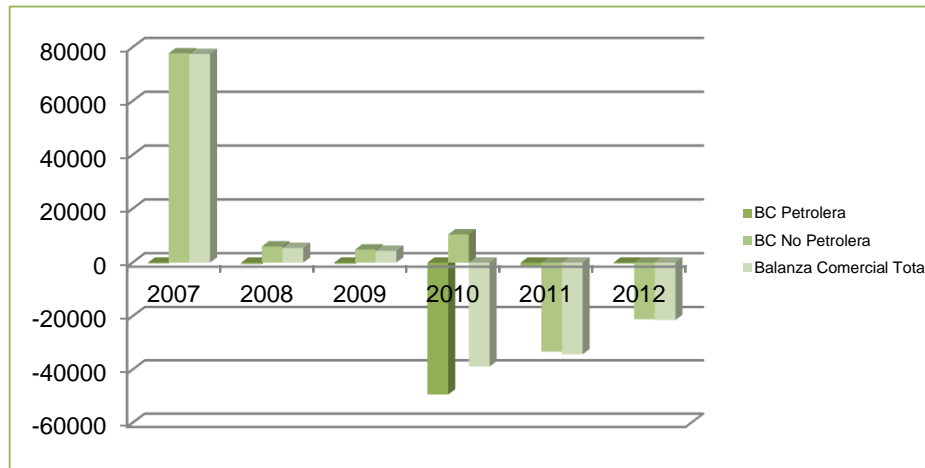
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	170077	199018	190138	244398	265138	54943
Importaciones	92575	193554	185748	283273	299389	76352
Balanza Comercial Total	77502	5464	4390	-38875	-34251	-21408

Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por: Beatriz Villarreal

BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA ECUADOR - BÉLGICA MILES DE DÓLARES

Tanto la balanza comercial petrolera y no petrolera presentan saldos negativos; con -314 y -21,094 miles de dólares respectivamente. Para Ecuador representa un reto el tener una balanza comercial favorable, por lo que debe analizar a fondo nuevos productos que puedan ingresar al extranjero.

Gráfico 7. BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA BÉLGICA - ECUADOR



	2007	2008	2009	2010	2011	2012
BC Petrolera	-266,00	-533,00	-444,00	-49338,00	-989,00	-314
BC No Petrolera	77768,00	5998,00	4834,00	10463,00	-33263,00	-21094
Balanza Comercial Total	77502,00	5464,00	4390,00	-38875,00	-34251,00	-21408

Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por: Beatriz Villarreal

BÉLGICA Y SUS IMPORTACIONES DE ARVEJA FRESCA

Las importaciones de arveja fresca que Bélgica realizó en el 2007 fueron de 54.579 tm, en el 2008 sumaron 83.867 tm, para el 2009 la compra de arveja fresca sube a 102.441 tm, para el 2010 disminuyen a 65263 y al 2011 las importaciones de esta leguminosa alcanzaron las 70244 tm.

Tabla 15. BÉLGICA Y SUS IMPORTACIONES DE ARVEJA FRESCA.

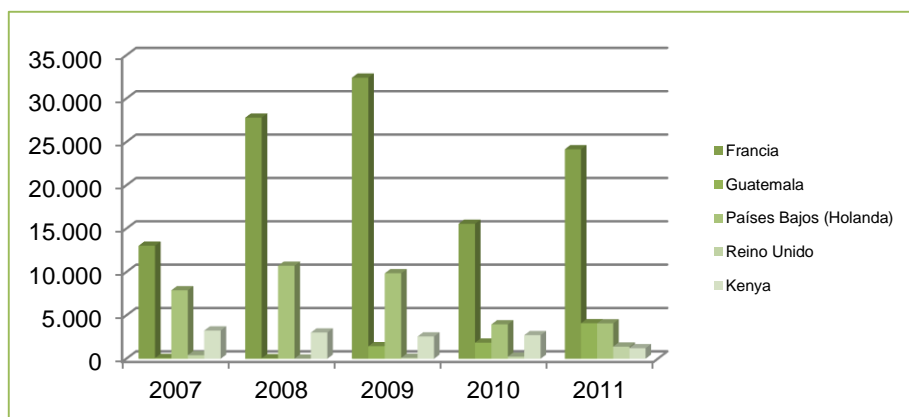
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	2007	2008	2009	2010	2011
		CANTIDAD IMPORTADA, TONS	CANTIDAD IMPORTADA, TONS	CANTIDAD IMPORTADA, TONS	CANTIDAD IMPORTADA, TONS	CANTIDAD IMPORTADA, TONS
07081000	GUISANTES O ARVEJAS FRESCAS O REFRIGERADAS	54.579	83.867	102.441	65.263	70.244

Fuente: BCE
Elaborado por: Beatriz Villarreal

PAÍSES QUE PROVEEN DE ARVEJA FRESCA A BÉLGICA

Francia, Guatemala, Holanda, Reino Unido, Kenya son los países que exportan arveja fresca a Bélgica bajo la partida 0708100000, en el 2011 Francia fue el mayor proveedor, seguido por Guatemala, Holanda, Reino Unido y Kenya.

Gráfico 8. BALANZA COMERCIAL BÉLGICA – MUNDO



Fuente: Trade Map
Elaborado por: Beatriz Villarreal

c. Factor Social

De acuerdo: al informe denominado *Acceso a Mercados*, Trade Map (2012) revela que el desempleo es la mayor preocupación social de Bélgica y se incrementa de forma notable el número de desempleados. Esta es una tendencia, que se viene observando desde hace años, dentro de los grupos más afectados esta la juventud y los desempleados de larga duración quienes son los que corren un mayor riesgo de desarraigo social. La tasa de desempleo en Bélgica es de 7.7% y en el Ecuador es del 4,88%; es decir que aunque la productividad belga fuese buena, incluso más alta que muchos países europeos, este país cuenta con una tasa de desempleo muy alta. El desempleo en esta nación ha aumentado debido a la implantación de industrias con alta tecnología, lo que hace que la mano de obra empleada a este sector sea mínima, llevando a incrementar el desempleo en este país.

d. Factor Tecnológico

La tecnología que aplica Bélgica en lo referente al comercio internacional es avanzada debido a que cuenta con una aduana electrónica que rige a nivel de toda la Comunidad Europea, permitiendo sustituir el papel de los procedimientos aduaneros, creando así un entorno aduanero más eficiente y moderno, cuyo objetivo es el de mejorar la seguridad en las fronteras exteriores de la Unión Europea y facilitar el comercio a nivel internacional; el mismo objetivo cumple el Ecuador al aplicar el ECUAPASS ya los dos sistemas eliminar papel y disminuir tiempo en todos los movimientos aduaneros. Bélgica además aplica un sistema de información automatizado común, creado y mantenido por las administraciones aduaneras de los Estados miembros que incluye una base de datos denominado SIA, que ayuda a prevenir, investigar y perseguir las infracciones a las legislaciones aduaneras.

El sistema también permite intercambiar datos sobre las mercancías que circulan entre el territorio aduanero comunitario y terceros países, conjuntamente con esto todos los exportadores que ingresan al mercado belga deben manejar el sistema TARIC (Integrated Tariff of the European

Communities), que permite establecer correctamente la partida y preferencias arancelarias del producto que pretende ingresar a Bélgica, debido a que en varios productos la partida arancelaria no coincide con la del país exportador.

Tabla 16. RESUMEN – BÉLGICA	
POLÍTICO	ECONÓMICO
<ul style="list-style-type: none"> • El que Ecuador comercialice sus productos con Bélgica bajo el SGP PLUS de la Comunidad Económica Europea, permite que la arveja fresca ingrese al mercado Belga bajo la suspensión de aranceles. • Al ser Ecuador miembro de la Comunidad Andina de Naciones, hace que nuestro país se beneficie de las políticas comerciales que tiene la CAN con la UE, y por ende facilita a que este proyecto pueda dirigirse al mercado belga. 	<ul style="list-style-type: none"> • Económica Bélgica sobresale entre los países de la Comunidad Europea por lo que es un mercado atractivo para otros países como el Ecuador. • La balanza comercial de Ecuador con Bélgica es negativa, lo que incentiva al Ecuador a estudiar el mercado Belga, para poder ingresar productos que Bélgica requiere, y así poder aumentar la balanza comercial no petrolera del Ecuador. • Bélgica es el primer país a nivel mundial que mantiene grandes empresas importadoras de arveja fresca, esto hace que se investigue al reino belga como un mercado para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi-Ecuador.
	<p>TECNOLÓGICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • El sistema informático que utiliza Bélgica contribuye a este proyecto, en lo referente a la clasificación arancelaria de la arveja fresca, como también, ayuda a conocer las importaciones de arveja fresca que Bélgica mantiene con terceros países.
<p>Fuente: El Investigador Elaborado por: Beatriz Villarreal</p>	

Tabla 17.

IMPACTO Y PRONÓSTICO

		IMPACTO	
P R O N Ó S T I C O	F Á C I L	ALTO	BAJO

Fuente: El Investigador
Elaborado por: Beatriz Villarreal

3.7.1.4. ESTADOS UNIDOS

a. Factor Político

A partir de la: *Ficha Comercial de Estados Unidos*, (2012) Pro Ecuador explica que la constitución de los Estados Unidos estableció una República Federal, e históricamente el país ha tenido una tradición democrática muy fortalecida.

Existe el Gobierno Federal y los Gobiernos Estatales, cada uno con sus funciones claramente establecidas y con el Presidente al frente de la función ejecutiva.

La rama legislativa está compuesta por un parlamento bicameral conocido como el Congreso, el cual está conformado de la Cámara de los Representantes (la cámara inferior) y el Senado (la cámara superior).

En cuanto a las políticas comerciales que Ecuador mantiene con E.E.U.U podemos identificar:

- La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDA)
- Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP).

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDA), otorga un trato de privilegio arancelario a una amplia gama de productos ecuatorianos con la finalidad de:

- Apoyar los esfuerzos del Ecuador en la lucha contra la producción y tráfico de drogas ilícitas.
- Ofrecer una alternativa para revivir y estabilizar la economía lícita de Ecuador.
- Estimular la inversión local y extranjera del Ecuador.
- Servir los intereses de seguridad nacional de los Estados Unidos y Ecuador.

Las preferencias se extinguen en el 2013 y el gobierno no tiene posibilidades de que este se renueve, debido a que el congreso estadounidense manifestó

que será la última vez que se otorga las preferencias arancelarias para Ecuador, además los países andinos Perú y Colombia ya optaron por firmar un tratado de libre comercio con Estados Unidos, mientras el Ecuador no tiene interés en realizar esta negociación.

El Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos (SGP) es una herramienta de política comercial del Gobierno de los Estados Unidos cuyo objetivo consiste en promover el crecimiento económico de los Países en Desarrollo, pero la exoneración va de acuerdo a la sensibilidad del producto y del grado de lesión a la producción estadounidense.

b. Factor Económico

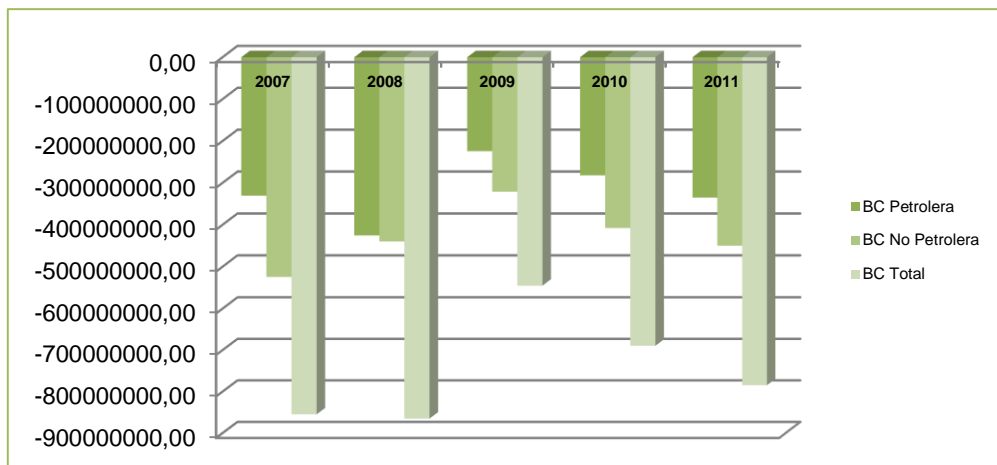
Partiendo de la obra: *Economía de Estados Unidos*, Rafael Pampillón, (2012), se ha analizado que la moneda oficial de Estados Unidos es el dólar, la población estadounidense es de 313,847,465 frente a la de Ecuador que es de 14,306,876, es decir que la población de E.E.U.U supera a la de Ecuador con 299,540,589, con una tasa de crecimiento poblacional del 0.90% . El PIB de E.E.U.U es de 15.06 USD trillones, el PIB para el Ecuador es de 71625 USD millones; el PIB PERCAPITA de E.E.U.U es de 47,985.09 USD y en el Ecuador es de 4.905 USD. La inflación en E.E.U.U es del 3% mientras que en el Ecuador es del 5.41%.

Una vez analizado los principales indicadores económicos de los dos países, podemos decir que la economía en este país es dominante frente a la de Ecuador, ya que los Estados Unidos es la primera potencia a nivel mundial, frente a Ecuador que es un país en vías de desarrollo que busca alcanzar mayores niveles de desarrollo.

BALANZA COMERCIAL PETROLERA, NO PETROLERA TOTAL EEUU-MUNDO MILES USD FOB

EEUU presenta una balanza comercial petrolera negativa de -334.81.286 y una balanza comercial no petrolera negativa de -449.621.273 sumando una Balanza Comercial Total de -784.438.559.

Gráfico 9. BALANZA COMERCIAL PETROLERA, NO PETROLERA TOTAL EEUU-MUNDO MILES USD FOB



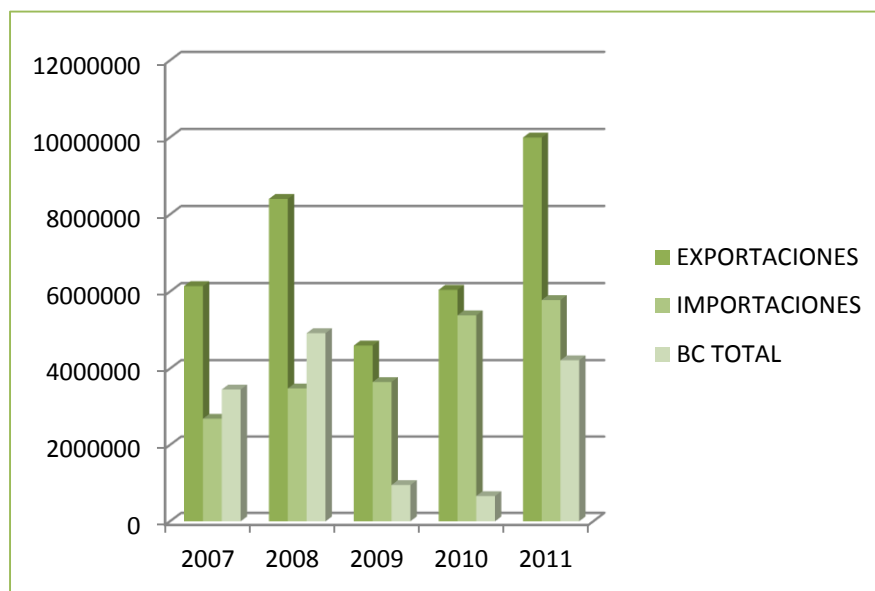
	2007	2008	2009	2010	2011
BC Petrolera	-330326079,00	-425230749,00	-224209749,00	-281762081,00	-334817286,00
BC No Petrolera	-524256547,00	-439704405,00	-320974258,00	-407625507,00	-449621273,00
BC Total	-854582626,00	-864935154,00	-545183737,00	-689387588,00	-784438559,00

Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por: Beatriz Villarreal

BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR-ESTADOS UNIDOS MILES USD/VALOR FOB

Las importaciones que realiza el Ecuador desde los EEUU son de 9.997.563 miles de dólares y las exportaciones son de 5.779.769 miles de dólares, es decir que las exportaciones que realiza el Ecuador hacia los EEUU, superan a las importaciones, dando un saldo positivo en la BC Total de 4.217.795 miles de dólares.

Gráfico 10.

**BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR-ESTADOS UNIDOS
MILES USD/VALOR FOB**


Fuente: Pro Ecuador

Elaborado por: Beatriz Villarreal

IMPORTACIONES DE ARVEJA CHINA EEUU – MUNDO

En el: Perfil de Agricultura, La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, (2012) expone que Estados Unidos representa el principal destino en arveja variedad china con un 85% del total de arveja china que se exporta hacia el mundo, por lo que no se han encontrado registros de importaciones estadounidenses en cuanto a arveja fresca que no sea china ya que la Provincia del Carchi-Ecuador no es productor de este tipo de guisante sino que es productor de arveja quantum.

Para mayor precisión en: Las estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas, Trade Map, (2012) pone en conocimiento de que las importaciones de arveja china que EEUU realiza provienen principalmente de Guatemala con 31.236 tm, México con 19.492 tm, Perú con 13.924 tm, Canadá 164 tm y China 25 tm, la variedad que prefiere importar EEUU es la arveja china, debido a que esta variedad la escogen los consumidores estadounidenses porque es una planta que se cultiva extensamente con el objetivo de aprovechar su semilla y vaina para consumo en los humanos, como leguminosa verde y para forraje de animales, para mayor comprensión en cuanto a estas dos variedades. (Ver anexo 4).



IMPORTACIONES DE ARVEJA FRESCA EEUU - ECUADOR

EEUU ha importado 7.44 tm arveja fresca desde Ecuador, con un valor fob de 5.25 miles de dólares.

Tabla 18. IMPORTACIONES DE ARVEJA FRESCA EEUU – ECUADOR					
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB/DOLAR	% TOTAL FOB/DOLAR
0708100000	ARVEJAS (GUISANTES, CHICHAROS) (PISUM SATIVUM)	<u>ESTADOS UNIDOS</u>	7.44	5.25	55.52
TOTAL SUBPARTIDA:		# de Paises: 1	7.44	5.25	100.00
TOTAL GENERAL:			7.44	5.25	100.00

Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por: Beatriz Villarreal

c. Factor Social

La población de Estados Unidos es de 313, 847,465 millones, y se encuentra dividida de la siguiente manera:

- Fuerza laboral: 153.9 millones de habitantes
- Agricultura, silvicultura y pesca, 0.7%
- Manufacturas, extracción, transporte y artesanía, 20.3%
- Directivo, Gerencial, profesional y técnico, 37.3%
- Ventas y oficina, 17.6%
- Otros servicios, 17.6%

Estos datos permiten estar al tanto, que a pesar de que Estados Unidos es una gran potencia mundial existe un gran número de habitantes que se encuentran sin un empleo estable, ya que su tasa de desempleo es del 9.3%.

d. Factor Tecnológico

El Servicio de Aduanas de los Estados Unidos (U.S. Customs Service), está en constante cambio en lo referente a sistemas informáticos que permiten realizar todo el proceso aduanero en el menor tiempo posible, y con una excelente recaudación fiscal, es así que la aduana estadounidense utiliza scanners para el control físico de las mercaderías sin necesidad de desconsolidar las partidas, ni efectuar controles engorrosos y lentos, o sujetos a la discrecionalidad de quienes los realizan.

Estados Unidos de América, incluso utiliza la última tecnología de apoyo a la función aduanera, que son las Tarjetas de Memoria Óptica (OMC), este sistema multifuncional, cuenta con diferentes instrumentos, los cuales actuando conjuntamente, logran facilitar la acción de la Aduana para fiscalizar adecuadamente el cumplimiento de las normas y le permite cumplir mejor su función de recaudación fiscal. Evitando distorsiones y minimizando las posibilidades de corrupción a la hora de cumplir con su función específica.

Tabla 19. RESUMEN - ESTADOS UNIDOS	
POLÍTICO	ECONÓMICO
<ul style="list-style-type: none"> Las políticas comerciales que el Ecuador mantiene con los EEUU, están a la deriva ya que el ATPDA se liquida en el 2013, y no existen posibilidades de que se renueve, por lo que se debe enfocar a nuevos mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> La balanza comercial que Ecuador tiene con EEUU, es positiva por lo que Ecuador se debe enfocar a otros mercados con los que se tenga una balanza negativa, para que de esta manera la balanza comercial del Ecuador aumente favorablemente para con otras naciones, para así tener nuevas alternativas de mercado al momento de la liquidación de preferencias arancelarias con el mercado estadounidense. Ecuador no presenta exportaciones de arveja fresca en el año 2011 y el año 2012, esto se debe a que EEUU está consumiendo arveja fresca pero variedad china, lo que hace que la oferta de arveja de la Provincia del Carchi no pueda atender a este mercado debido a las necesidades de consumo que presenta este país.
<p>Fuente: Pro Ecuador Elaborado por: Beatriz Villarreal</p>	

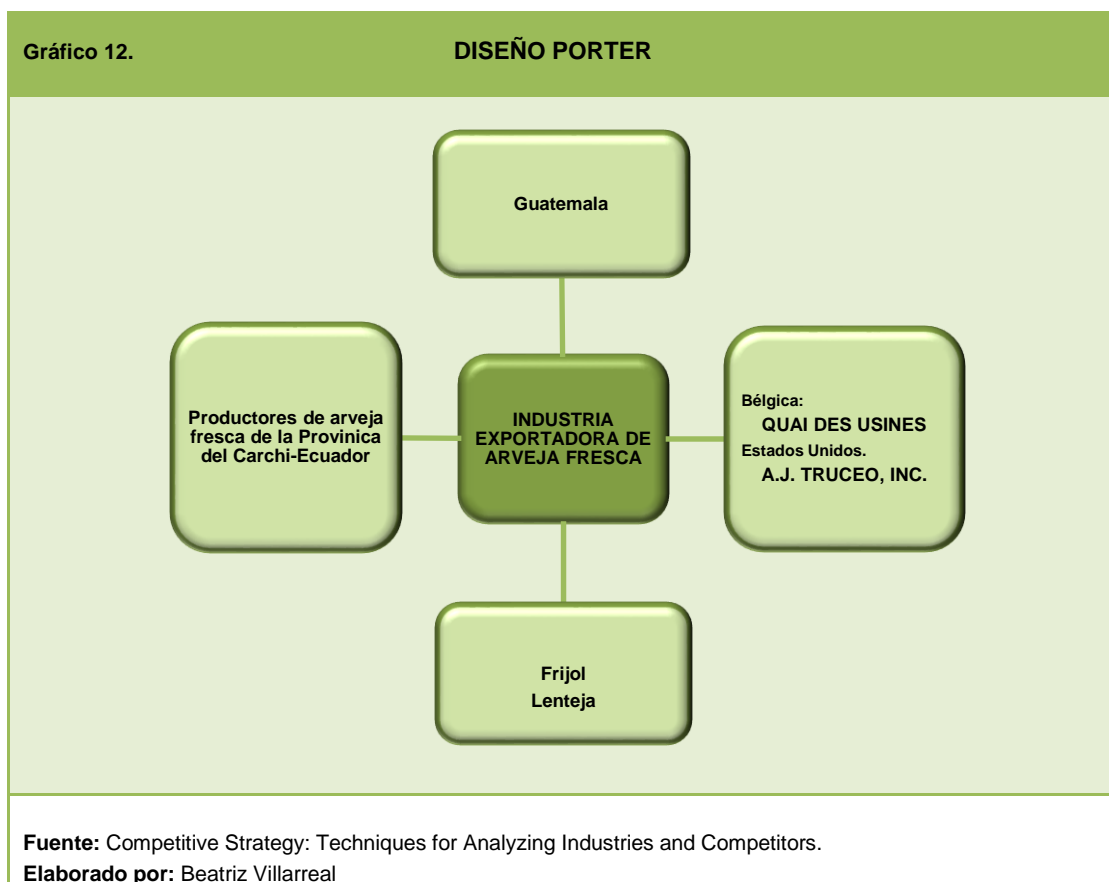
Tabla 20.		IMPACTO Y PRONÓSTICO	
		IMPACTO	
		BAJO	ALTO
P R O N Ó S T I C O	D I F I C I L	<ul style="list-style-type: none"> La balanza comercial que Ecuador tiene con EEUU, es positiva por lo que el Ecuador se debe enfocar a otros mercados con los que se tenga una balanza negativa, para que de esta manera la BC del Ecuador aumente favorablemente. 	<ul style="list-style-type: none"> Las políticas comerciales que el Ecuador mantiene con los EEUU, están a la deriva ya que el ATPDA se liquida en el 2013, y existen pocas posibilidades de que se renueve, por lo que se debe enfocar a nuevos mercados. Al tener el Ecuador registro de exportaciones de arveja fresca, hace que la presente investigación tenga una guía en su ejecución, y conlleva a tomar la decisión de estudiar a los países a los que ya se exportó arveja o bien se vincule hacia un nuevo mercado. Ecuador no presenta exportaciones de arveja fresca en el año 2011 e inicios del año 2012, esto se debe a que EEUU está consumiendo arveja fresca pero variedad china, lo que hace que la oferta de arveja de la Provincia del Carchi no pueda atender a este mercado debido a las necesidades de consumo que presenta este país.
		<p>Fuente: El Investigador Elaborado por: Beatriz Villarreal</p>	

De acuerdo al análisis PEST se concluye que Bélgica es el país que presenta mejores oportunidades a nivel de su macro entorno, ya que existen amenazas en el mercado estadounidense en cuanto a la anulación de preferencias arancelarias a partir del año 2014, sin existir ninguna posibilidad de renovación del ATPDA, por lo que exige a que Ecuador busque nuevos mercados con los que se tenga mejores oportunidades comerciales como es el caso de Bélgica, que presenta gran volumen de importaciones de guisantes y que al ser Bélgica miembro de la Unión Europea el Ecuador goza de preferencias arancelarias que para el caso son de gran beneficio para que la arveja fresca ingrese a este mercado. Por otro lado Estados

Unidos al requerir arveja china no abre mercado para el tipo de arveja que la Provincia del Carchi posee, debido a que la variedad de arveja que ofrece no es la requerida por el mercado demandante de los estados unidos.

3.7.2 Análisis del Micro Entorno (PORTER)

Según la obra: *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Michael E., (1982) se considera que la competencia en la exportación de arveja fresca de la Provincia del Carchi no solo está determinada por el grado de rivalidad entre los competidores en el sector, también en la posible entrada de nuevos competidores, en la existencia de productos sustitutivos, en el poder negociador de los importadores y en el poder negociador de los exportadores, todo esto contribuye como fuerzas determinantes a configurar la estructura competitiva del sector.



a. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES O CLIENTES

La arveja fresca que la Provincia del Carchi pretende ofertar, ya sea al mercado de Bélgica o de Estados Unidos, al ser un producto ecuatoriano que se produce a partir de semilla certificada, hace que el producto final sea de calidad sin la utilización exagerada de fertilizantes químicos, lo que hace que los compradores no sean una amenaza de integración hacia atrás, ya que la leguminosa puede cumplir con los estándares de calidad que los clientes exigen. Este producto se enfoca a los importadores potenciales, localizados en Estados Unidos y Bélgica, por medio de las empresas A.J. TRUCEO, INC y QUAI DES USINES respectivamente, por lo que hay que tomar en cuenta que a pesar de que existe un gran volumen de compra en estos dos mercados, estos son muy exigentes a la hora de elegir los productos a importar; en lo que respecta al mercado estadounidense el poder que tienen los compradores de arveja es alta ya que frente a la arveja que oferta la Provincia del Carchi hay desventaja en cuanto a la exigencia del comprador, ya que el tipo de arveja que requiere el cliente es diferente a la que se le oferta.

b. AMENAZA DE LOS NUEVOS COMPETIDORES

La mayor o menor dificultad para la entrada de nuevos competidores está en función de las barreras comerciales para acceder a los mercados de Bélgica y Estados Unidos; como también en la disponibilidad del producto.

Desde este punto de vista la arveja fresca que la Provincia del Carchi proyecta exportar presenta ventajas para el ingreso al mercado belga con cuyo mercado se mantiene excelentes relaciones comerciales por medio del sistema de preferencias arancelarias que se sigue extendiendo normalmente, lo que no sucede con los Estados Unidos con quien las preferencias arancelarias solo se rigen por última vez hasta el 2013, por lo que la arveja fresca del Carchi corre riesgo en inclinarse por este mercado.

En cuanto a la disponibilidad del producto, se presenta una ventaja para la Provincia del Carchi debido a que se cuenta con una gran producción de arveja fresca.

c. AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS

El frijol y la lenteja son sustitutos de la arveja fresca, para Bélgica estos productos sustitutos no presentan amenaza frente al consumo de arveja fresca, debido a que existe mayor compra de arveja fresca que frijol y lenteja siendo la arveja fresca un producto de consumo masivo dentro de este mercado, en lo que se refiere al mercado estadounidense el consumo de frijol y lenteja presentan volúmenes similares a la compra de arveja fresca por lo que estos productos pueden sustituirse fácilmente.

d. GRADO DE RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES EXISTENTES

La existencia de los competidores dentro de los mercados de Bélgica y Estados Unidos representa una amenaza frente al posible ingreso de Ecuador a cualquiera de estos dos mercados, debido a que Guatemala es un importante proveedor de arveja fresca tanto para Estados Unidos como para Bélgica, seguido por México y Francia respectivamente, estos son fuertes competidores debido a que son vendedores estables en los mercados mencionados, por lo que el ingreso de la arveja fresca producida en la Provincia del Carchi-Ecuador hacia cualquiera de estos nichos se apoyará bajo la estrategia de fijación precios la cual viene hacer una táctica para atraer al mercado importador conjuntamente con la calidad del producto.

e. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES O VENDEDORES

Los proveedores para la posible exportación de la arveja fresca producida en la Provincia del Carchi representan un alto poder representado en los productores carchenses, que se dedican a esta actividad y los únicos que pueden satisfacer la necesidad de adquirir el producto, por lo que la empresa debe mantener un poder de negociación estable frente a sus proveedores, que a la vez se beneficiarán por entregar su producto a la empresa manteniendo la estabilidad de precios que ellos podrían lograr.

3.7.3. Selección del Óptimo Mercado Internacional

Luego de haber realizado los análisis del micro y macro entorno, se selecciona el óptimo mercado internacional para la oferta de arveja del Carchi, dicha selección se la efectuó entre Bélgica y Estados Unidos a través de una matriz que toma en cuenta el análisis Pest y el Porter; es decir el micro y macro entorno de los países que son considerados como mejores alternativas para exportar la arveja fresca del Carchi Ecuador.

Tabla 21. MATRIZ DE SELECCIÓN DEL ÓPTIMO MERCADO INTERNACIONAL A TRAVÉS DEL ANÁLISI PEST										
FACTORES DE ANÁLISIS	IMPACTO									
	BÉLGICA					ESTADOS UNIDOS				
	P (3)	R (2)	N (1)	Σ	FP	P (3)	R (2)	N (1)	Σ	FP
Factor Político	3			3	27,27%			1	1	14,29%
Factor Económico	3			3	27,27%		2		2	28,57%
Factor Social		2		2	18,18%		2		2	28,57%
Factor Tecnológico	3			3	27,27%		2		2	28,57%
Σ Total				11	100%				7	100%
Fuente: MACMAP Elaborado por: Beatriz Villarreal.										

En la tabla 21 se procede a calificar a cada uno de los factores, tomando en cuenta el impacto que se ha generado; la puntuación que se asignó tuvo una escala del 1 al 3 en donde 3 representa un impacto positivo (P), 2 representa un impacto regular (R). 1 representa un impacto negativo (N).

Para el caso de Bélgica se obtuvo la siguiente puntuación:

Factor político, económico, tecnológico con una calificación de 3 por cada uno de estos factores, que representan un impacto positivo y el factor social con una puntuación de 2 que representa un impacto regular; una vez asignado esta puntuación se totaliza cada factor y se realiza la sumatoria total de los factores que para el caso fue de 11 puntos. Luego se calcula el factor de ponderación a través de la siguiente fórmula:

$$FP = \frac{\Sigma}{\Sigma \text{ TOTAL}}$$

Σ: Representa la sumatoria de la puntuación de cada factor.

Σ TOTAL: Representa la sumatoria total de todos los factores.

Es así que en el factor político, económico y tecnológico, se obtuvo un factor de ponderación del 27,27% por cada factor, y en el factor social una ponderación del 18,18%, obteniendo una total del 100%.

Para el caso de Estados Unidos se obtuvo la siguiente puntuación:

En el factor político una puntuación de 1, que representa un impacto negativo, para el factor económico, tecnológico y social una calificación de 2 por cada uno de estos factores, que representan un impacto regular; asignada esta puntuación se totaliza cada factor y se realiza la sumatoria total de los factores que para el caso fue de 7 puntos. Luego se calcula el factor de ponderación indicado anteriormente.

Es así que en el factor político se obtuvo una ponderación del 14,29% y para el factor económico, tecnológico y social se obtuvo un factor de ponderación del 28,57% por cada factor, obteniendo una total del 100%.

Tabla 22. PORCENTAJE DE IMPORTANCIA QUE REPRESENTA CADA PAÍS		
PAÍS	I IMP	FP
BÉLGICA	11	61,11%
ESTADOS UNIDOS	7	38,89%
Σ TOTAL	18	100%

Fuente: MACMAP
Elaborado por: Beatriz Villarreal.

En la tabla 22 se detalla el cálculo del porcentaje de importancia que representa cada país, para lo cual se determina el índice de importancia tanto para Bélgica como para Estados Unidos que viene hacer la sumatoria total de los factores que figura en la tabla 21, con 11 para Bélgica y 7 para Estados Unidos, con una sumatoria total de 18; posteriormente se calcula el factor de ponderación para cada país con la siguiente fórmula:

$$FP = \frac{I \text{ IMP}}{\Sigma \text{ TOTAL}}$$

I IMP: Representa el índice de importancia.

Σ TOTAL: Representa la sumatoria total del índice de importancia.

Por lo tanto Bélgica representa un factor de ponderación del 61,11% frente a Estados Unidos que representa un factor de ponderación del 38,89%; es decir que Bélgica fue el país que presenta mayores oportunidades reflejadas en un impacto positivo para la oferta de arveja de la provincia del Carchi.

Tabla 23. MATRIZ DE SELECCIÓN DEL ÓPTIMO MERCADO INTERNACIONAL ENTRE BÉLGICA Y ESTADOS UNIDOS, PARA LA OFERTA DE ARVEJA DE LA PROVINCIA DEL CARCHI – ECUADOR A TRAVÉS DEL ANÁLISIS PORTER

FACTORES DE ANÁLISIS	BÉLGICA					ESTADOS UNIDOS				
	P (3)	R (2)	N (1)	Σ	FP	P (3)	R (2)	N (1)	Σ	FP
Poder de negociación de los compradores o clientes	3			3	25%			1	1	16,67%
Amenaza de los nuevos competidores	3			3	25%			1	1	16,67%
Amenaza de productos sustitutos		2		2	16,67%		2		2	33,33%
Grado de rivalidad entre los competidores existentes			1	1	8,33%			1	1	16,67%
Poder de negociación de los proveedores o vendedores	3			3	25%			1	1	16,67%
Σ Total				12	100%				6	100%
Fuente: MACMAP Elaborado por: Beatriz Villarreal										

En la tabla 23 se analiza el impacto que generan los factores del micro entorno, para lo cual se procede a realizar el procedimiento indicado anteriormente.

En lo que respecta a Bélgica, la negociación de los compradores, la amenaza de los nuevos competidores, el poder de negociación de los proveedores mantuvieron un puntaje de 3 que figuran como un impacto positivo, la amenaza de productos sustitutos reflejó 2 puntos considerados como un impacto regular, el grado de rivalidad entre los competidores existentes mostró un puntaje de 1 que representa un impacto negativo, reflejando una sumatoria total de 12.

Así mismo se procede a calcular el factor de ponderación aplicado en la tabla 23 y se obtuvo que la negociación de los compradores, la amenaza de nuevos competidores y el poder de negociación de los proveedores mantuvieron un factor de ponderación del 25%, mientras que la amenaza de productos sustitutos mostraron un factor de ponderación del 16,67% y el grado de rivalidad entre los competidores existentes reveló un factor de ponderación del 8,33%, totalizando el 100%.

Para el caso de Estados Unidos se alcanzó la siguiente puntuación:

El poder de negociación de los compradores, la amenaza de los nuevos competidores, el grado de rivalidad entre los competidores existentes y el poder de negociación de los proveedores presentan una puntuación de 1 que se considera como un impacto negativo, mientras que la amenaza de productos sustitutos tiene 2 puntos que representa un impacto regular; asignada esta puntuación se totaliza cada factor y se realiza la sumatoria total de los factores que para el caso fue de 6 puntos. Luego se calcula el factor de ponderación indicado anteriormente. Es así que en el poder de negociación de los compradores, amenaza de los nuevos competidores, grado de rivalidad entre los competidores existentes y poder de negociación de los proveedores mantuvieron un factor de ponderación del 16,67%, mientras que la amenaza de productos sustitutos mantuvo un factor de ponderación del 33,33%.

Tabla 24. PORCENTAJE DE IMPORTANCIA QUE REPRESENTA CADA PAÍS		
PAÍS	I IMP	FP
BÉLGICA	12	66,67%
ESTADOS UNIDOS	6	33,33%
TOTAL	18	100%
Fuente: MACMAP Elaborado por: Beatriz Villarreal.		

En la tabla 24 nuevamente se especifica el cálculo del porcentaje de importancia que representa cada país, pero ahora dentro del micro entorno, el procedimiento es el mismo que se aplicó en la tabla 22, y se obtuvo que Bélgica asumió un índice de importancia de 12 con un factor de ponderación del 66,67% mientras Estados Unidos reflejó un índice de importancia de 6 con un factor de ponderación del 33,33%; estos resultados indican que Bélgica fue el país que presenta mayores oportunidades reflejadas en un impacto positivo dentro del micro entorno.

En definitiva se determina que Bélgica ha demostrado mejores oportunidades a nivel de su macro entorno y micro entorno, debido a que logra alcanzar un porcentaje superior del 22,22% y del 33,34% respectivamente con el país de comparación Estados Unidos, lo que permite que Bélgica sea un mercado de entrada para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi, descartando a Estados Unidos que presenta menores oportunidades de entrada para el producto objeto de estudio. Ante esta circunstancia la investigación concluirá analizando al mercado belga como el óptimo mercado internacional para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi-Ecuador.

3.7.4 Sector Agrícola del Ecuador.

En el Ecuador el sector agrícola ha tenido un papel muy relevante en el crecimiento y desarrollo económico y social del país, esta actividad se ha constituido en el centro y motor de la fuerza de otros sectores productivos como el manufacturero y del comercio.

La importancia del sector agrícola en el país se evidencia por su participación en el producto interno bruto, constituyendo el sector primario el cual alcanzó el 4.1 % en el 2011, además el sector agrícola tiene una participación significativa en el comercio exterior del Ecuador ya que es el sector agrícola el promotor de las exportaciones del Ecuador.

El sector agrícola del Ecuador se lo identifica de acuerdo a los productos cultivados, los cuales son:

Permanentes: banano, cacao, café, palma africana, palmito, plátano.

Semipermanentes: Caña de azúcar, tomate de árbol, maracuyá, naranjilla, piña.

• **Transitorios:**

- Arroz
- Maíz duro
- Maíz suave (choclo)
- Maíz suave (seco)
- Soya
- Trigo

• **Tubérculos:**

- Papa
- Yuca

• **Hortalizas:**

- Brócoli
- Cebolla colorada
- Cebolla perla

• **Leguminosas:**

- Arveja seca
- Arveja tierna
- Frijol tierno
- Frijol seco

El Ecuador presenta en el año 2011 un total de 2.236.111 hectáreas cosechadas, siendo la arveja tierna un producto en auge, con 5279 hectáreas cosechadas

Tabla 25. PRINCIPALES CULTIVOS DEL ECUADOR TOTAL SUPERFICIE HAS. COSECHADA SERIE HISTÓRICA 2000 – 2010											
CULTIVOS	Tabla.										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Arroz	338.653	346.407	352.145	332.837	348.320	365.044	374.181	355.002	338.270	361.328	363.119
Arveja Seca	6.727	6.107	5.253	4.365	4.442	3.720	3.131	3.519	4.097	3.342	3.458
Arveja Tierna	7.957	8.557	9.226	9.503	9.865	9.005	7.778	6.586	6.899	5.793	5.279
Banano	252.570	244.318	229.622	233.813	226.521	221.085	209.350	197.410	215.521	216.115	218.793
Brócoli	3.332	3.439	3.537	3.430	3.497	3.154	3.416	3430	3.636	3.425	3.431
Cacao	402.836	389.134	363.575	348.434	336.358	357.706	350.028	356.657	376.604	398.104	415.615
Café	286.745	262.675	225.450	215.979	216.279	205.544	180.676	177.805	168.479	171.923	169.178
Caña de Azúcar	77.422	71.269	65.102	63.113	64.898	69.500	70.000	73.000	68.000	71.000	71.437
Fréjol Seco	89.789	76.972	61.891	59.391	52.263	62.795	54.163	49.070	45.349	45.193	42.582
Fréjol Tierno	13.571	15.376	17.114	30.376	28.521	31.090	21.791	22.745	17.308	26.492	29.453
Maíz Duro Seco	256.967	257.686	245.000	250.000	235.000	249.492	249.449	250.340	250.095	259.585	261.280
Maíz Suave	26.159	25.016	23.699	38.089	50.325	42.819	33.410	48.236	37.026	59.711	76.112
Maíz Suave	145.047	130.324	114.510	106.439	115.066	108.140	102.019	85.468	72.004	81.516	76.417
Maracuyá	29.782	20.556	9.793	13.629	12.317	11.337	13.626	13.216	9.760	10.184	9.342
Naranja	5.866	5.773	5.678	6.529	5.393	5.195	5.368	5.197	5.025	4.001	3.643
Palma Africana	112.742	123.834	101.696	95.303	125.943	140.562	143.348	145.255	149.501	195.550	218.400
Palmito	13.711	8.116	9.055	9.527	14.300	15.416	15.357	15.680	16.061	15.914	16.106
Papa	42.554	47.612	52.766	50.942	57.743	48.654	51.713	46.635	43.429	48.999	48.367
Piña	3.667	3.778	4.971	5.086	5.661	5.809	7.016	6.648	7.132	7.675	7.922
Plátano	160.477	160.253	128.846	136.556	125.904	116.361	103.463	106.314	111.073	110.693	113.235
Soya	55.156	45.000	60.000	58.273	56.504	34.146	29.000	19.500	32.038	40.306	41.000
Tomate de Árbol	2.890	2.776	2.536	2.842	3.457	4.741	4.236	1.978	3.475	3.263	3.440
Tomate Riñón	2.989	3.251	2.909	2.600	3.242	3.310	3.092	2.652	2.568	2.259	2.037
Trigo	20.873	18.366	15.529	13.849	12.684	11.674	9.747	11.291	10.908	13.130	14.566
Yuca	24.341	25.698	23.540	21.453	22.373	22.677	20.245	16.460	19.964	21.256	21.898
Total superficie cosechada	2.382.823	2.302.287	2.133.443	2.112.358	2.136.876	2.148.976	2.065.603	2.020.195	2.014.222	2.176.757	2.236.111

Fuente: MAGAP
Elaborado por: Beatriz Villarreal

3.7.4.1 Producción de Arveja.

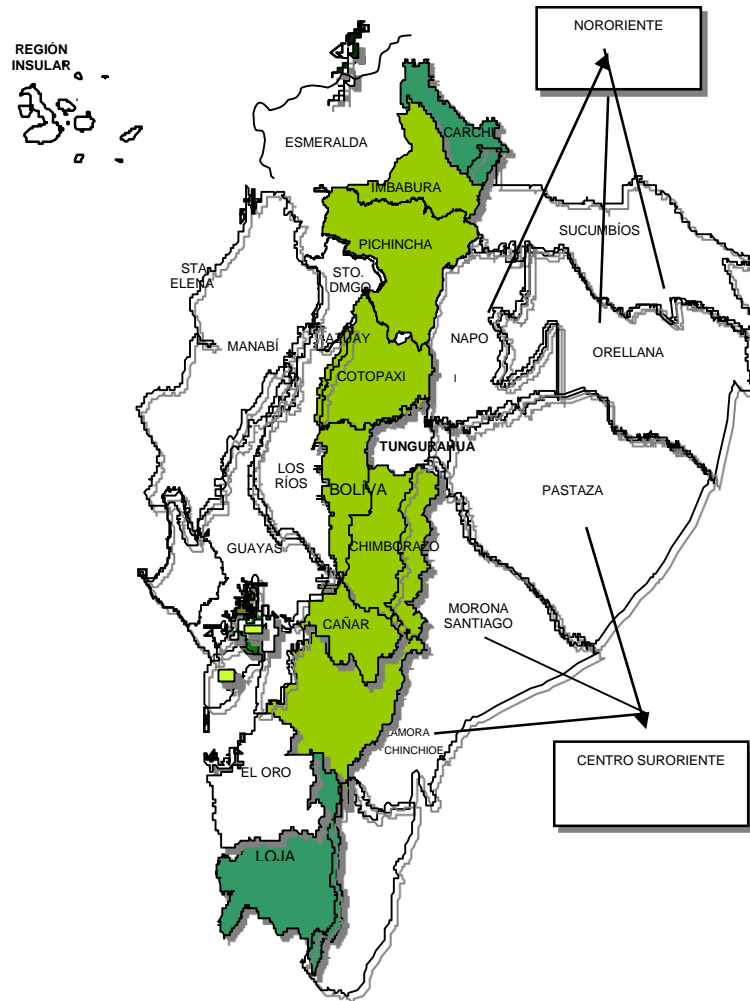
La producción de arveja tierna es uno de los productos que el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), está promoviendo.

En el Ecuador la producción de arveja tierna se la mide a través de la superficie del suelo, es así que para el 2010 la arveja tierna presenta una cosecha de 5.279 hectáreas a nivel nacional.

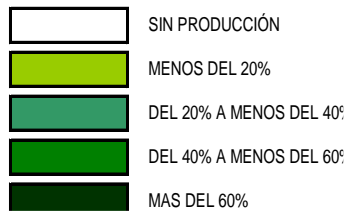
La producción de esta leguminosa se la realiza únicamente en la Región Sierra, la Provincia del Carchi es muy bien dotada para la agricultura, debido a que sus suelos son fértiles, uno de los productos agrícolas que está prevaleciendo en la provincia es la arveja fresca, que se cultiva especialmente en el cantón Montúfar.

El Carchi ocupa uno de los primeros lugares en la producción nacional de arveja, con más del 60% que corresponde a una producción de 191200 bultos de 110 libras cada bulto, dando un total en toneladas de 9540 toneladas y las provincias de Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Bolívar, Chimborazo, Cañar, Azuay y Loja tienen una producción menor al 20%.

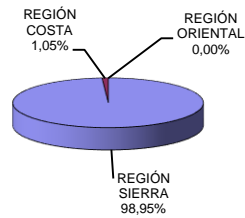
Gráfico 13. PORCENTAJE DE SUPERFICIE SEMBRADA Y PRODUCCIÓN SEGÚN REGIÓN PROVINCIA



INTERVALOS PORCENTUALES DE PARTICIPACIÓN PROVINCIAL DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL



SUPERFICIE SEMBRADA



Fuente: ESPAC 2010
Elaborado por: Beatriz Villarreal.

3.7.4.2 La Arveja

El nombre científico de la arveja es *Pisum sativum*, la arveja pertenece a la familia de leguminosas, pero debido a que es consumida en vaina se considera una hortaliza; es originaria de Europa y en la actualidad se cultiva en todo el mundo. La cosecha se la realiza cada cuatro meses, produce flores auxiliares de color blanco que dan origen a vainas de 6 –12 cm de largo, con 6 a 10 semillas cada una.

3.7.4.3 Sinonimia y Nombres Vulgares

Español: Guisante, tirabeque, comelotodo, sinhila

Inglés: Sugar pea, Snow pea, China pea

Alemán: Schotenerbse

Francés: Pois

Neerlandés: Erwt

(Universidad de Antioquia, 2012, párr. 1).

3.7.4.4 Beneficios y Uso de la Arveja

En su obra: *Beneficios de los vegetales*, Fabiola Sepúlveda, (2012) manifiesta que la arveja posee una gran cantidad de carbohidratos y, al igual que los cereales es fuente de vitaminas del complejo B. Es rica en minerales como fósforo y hierro, contiene una alta concentración en fibras y son bajas en grasas. Por ello, la arveja es muy útil en los procesos de coagulación de la sangre y en el fortalecimiento de los huesos.

Su fibra evita el estreñimiento y ayuda a prevenir el cáncer de colon. Por su poder antioxidante, es particularmente útil en la protección de la retina y de enfermedades de la vista como las cataratas. La arveja es utilizada en la preparación de distintos alimentos, en sopas, ensaladas, cremas, platos fuertes, tanto por las familias como en restaurantes, ya que es una leguminosa muy degustada a nivel mundial, además la arveja también es utilizada como materia prima en industrias que se dedican a la fabricación de conservas.

3.7.4.5 Partida Arancelaria

La arveja tierna ecuatoriana se la clasificó, a través del Arancel Nacional Integrado, del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

- **Sección II**

“PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL”

- **Capítulo 7**

Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios

- **Partida del sistema armonizado 07.08**

Hortalizas (incluso silvestres) de vaina, aunque estén desvainadas, frescas o refrigeradas.

- **Sub partida regional 0708.10.00**

Arvejas (guisantes, chícaros) (*Pisum sativum*)

3.7.5 Análisis de Resultados

3.7.5.1 Análisis de la Oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios, en un determinado momento. (Pronegocios, 2012, párr. 3).

3.7.5.2 Factores que Afectan a la Oferta

En su obra: *Factores que afectan a la oferta*, Brigham (2009) pone en conocimiento que los factores que se mencionan a continuación permiten conocer cómo se encuentra la oferta, que para el caso es de la arveja producida en la Provincia del Carchi-Ecuador.

Costos de Producción: Al aumentar los costos de producción los productores reducen su producción.

Tecnología: Este factor es importante ya que da lugar a la reducción de costos de producción, y por ende genera aumento en la oferta.

Expectativas Empresariales: Si los productores tienen expectativas de que a futuro los factores que afectan a su oferta evolucionen positivamente, los productores aumentarían su oferta.

Competencia: Es de vital importancia conocer el tipo de competencia al cual se va enfrentar en el mercado.

Los volúmenes de producción que ofrecen los productores de arveja pueden verse afectados por diferentes razones como: cambios climáticos, cambios económicos, etc.

3.7.5.3 Metodología para Establecer la Oferta Exportable

Para determinar la oferta exportable de la arveja tierna producida en la Provincia del Carchi, se toma como base la producción de arveja de hace tres años, estos datos permiten realizar la proyección de la producción tanto en bultos como en toneladas métricas, posteriormente la proyección en la oferta y finalmente poder determinar la oferta exportable con su respectiva proyección. Para la ejecución de las proyecciones se utilizó el método de regresión lineal a través de la ecuación de la recta.

Ecuación de la recta: $Y = a + bx$

$$\begin{aligned}\sum y &= na + b \sum x \\ \sum xy &= a \sum x + b \sum x^2\end{aligned}$$

Dónde:

Y: Es la variable que se busca pronosticar, para el caso las proyecciones que se necesita calcular.

X: La variable conocida, es decir los años históricos que sirvieron de referencia para el cálculo de las proyecciones.

a, b: son las constantes de la función, que se despejan para encontrar Y.

A continuación se explica detalladamente el cálculo de la proyección en la producción de arveja:

Tabla 26. ELEMENTOS DE LA FÓRMULA				
$Y = a + bx$ $\sum y = na + b \sum x$ $\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$				
Año	X	Y	XY	X ²
2009	1	9455	9455	1
2010	2	9490	18980	4
2011	3	9540	28620	9
2012	4	9580	38320	16
Σ	6	28485	57055	14
Fuente: Magap Elaborado por: Beatriz Villarreal				

Con los datos de la tabal 27 se remplaza en las respectivas ecuaciones, para obtener los valores en a y b.

$$Y = a + bx$$

$$\begin{array}{rclclcl} \sum y = na + b \sum x & 4a & + & 10b & = & 38065 \\ \sum xy = a \sum x + b \sum x^2 & 10a & + & 30b & = & 95375 \\ \\ -10 & -40a & + & -100b & = & -380650 \\ 4 & 40a & + & 120b & = & 381500 \\ & 0 & & 20b & = & 850 \\ & & & b & = & 42,5 \\ \\ & 4a & + & 10 \cdot 42,5 & = & 38065 \\ & & & a & = & 9410 \end{array}$$

Una vez obtenidos los valores en a y b, se procede a remplazar en la siguiente fórmula $Y = a + bx$ para encontrar Y.

El valor de X corresponde al año de cada proyección, que en este caso es de 5 por que ya se tiene los datos de la producción de los 4 años históricos, para los siguientes años el valor de X sigue su secuencia hasta el año 8.

$$Y = a + b x$$

$$Y = 9410 + 42,5 \cdot 5$$

$$Y = 9410 + 212.5$$

$$Y = 9623$$

Realizado el proceso anterior para los 8 años se obtiene los siguientes datos:

Tabla 27. PRODUCCION ARVEJA CARHI	
AÑO	TONELADAS
2009	9455
2010	9490
2011	9540
2012	9580
2013	9623
2014	9665
2015	9708
2016	9750

Fuente: MAGAP
Elaborado por: Beatriz Villarreal

Para el cálculo de la oferta se toma la producción en toneladas de la arveja tierna y se resta el porcentaje utilizado en semilla y en consumo, porcentajes tomados del diagnóstico realizado por el Magap. (Ver anexo 5).

Tabla 28. OFERTA EXPORTABLE EN TONELADAS MÉTRICAS				
AÑO	PRODUCCIÓN TONELADAS	SEMILLA (1%)	CONSUMO LOCAL (1%)	OFERTA TONELADAS
2009	9455	95	95	9266
2010	9490	95	95	9300
2011	9540	95	95	9349
2012	9580	96	96	9388
2013	9623	96	96	9431
2014	9665	97	97	9472
2015	9708	97	97	9514
2016	9750	98	98	9555

Fuente: Diagnóstico Magap
Elaborado por: Beatriz Villarreal

3.7.5.4 Análisis de la Demanda

“La demanda es la cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a diferentes precios del mercado por un consumidor en un momento determinado” (Pronegocios, 2012, párr. 3).

3.7.5.5 Factores que Afectan a la Demanda

Dimensiones del Mercado: Para el caso, si existe menos población en Bruselas-Bélgica habrá menos consumidores de arveja fresca.

Precio Asignado: La subida del precio de la arveja fresca, reduce la cantidad demandada por el mercado belga.

La Elevación de Precios: A precios más altos en la arveja fresca menos demandantes.

Precios de los Bienes Sustitutos: Si el precio de un bien sustituto que para el caso es la lenteja y frijol es menor, al precio de la arveja que se está dispuesto a ofertar, este puede verse afectado.

Preferencias o Gustos Personales: La decisión de cada persona localizada en el mercado belga en consumir o no la arveja fresca.

Ingreso de los Consumidores: Si el ingreso de los consumidores aumenta, ellos pueden adquirir mayor cantidad de arveja fresca a cualquier precio, si el ingreso disminuye el efecto sería lo contrario.

3.7.5.6 Metodología para Establecer la Demanda

Para determinar la demanda de arveja tierna se utiliza el método de consumo aparente, ya que existe información estadística para cuantificar la misma.

3.7.5.7 Consumo Nacional Aparente.

“El Consumo Nacional Aparente (CNA), expresa la disponibilidad de producto que consume una país en un determinado período de tiempo” (Pronegocios, 2012, párr. 19).

EL (CNA) se lo formula como:

$Demanda = CNA = Producción Nacional + Importaciones - Exportaciones$

3.7.5.8 Proyección del Consumo Nacional Aparente.

Para obtener la proyección del CNA, primeramente se realiza las proyecciones de producción, exportación, importación de arveja tierna en Bruselas-Bélgica. Para ello se utilizó el método de regresión lineal a través de la ecuación de la recta la misma que se aplicó anteriormente en el proceso para determinar la oferta.

Ecuación de la recta: $Y = a + bx$

$$\begin{aligned}\sum y &= na + b\sum x \\ \sum xy &= a\sum x + b\sum x^2\end{aligned}$$

Tabla 29. PROYECCIÓN CONSUMO APARENTE, IMPORTACIONES, EXPORTACIONES, PRODUCCIÓN				
AÑO	PRODUCCIÓN TM	IMPORTACIONES TM	EXPORTACIONES TM	CONSUMO APARENTE TM
2007	53840	54579	0	108419
2008	53000	83867	0	136867
2009	54000	102441	0	156441
2010	54500	65263	0	119763
2011	54900	70244	0	125144
2012	55134	79097	0	134231
2013	55496	80369	0	135865
2014	55858	81642	0	137500
2015	56220	82914	0	139134
2016	56582	84187	0	140769

Fuente: FAO-TRADE MAP
Elaborado por: Beatriz Villarreal

Una vez obtenidas las proyecciones en producción, importaciones, se realiza la proyección de la población de acuerdo a la tasa de crecimiento, y se procede a establecer el Consumo Per Cápita Real Kg que se lo obtiene dividiendo el Consumo Nacional Aparente (TM) para la Población y multiplicamos por 1000 que corresponde al total de kg que tiene una tonelada.

Para seguir con el cálculo se toma en cuenta el Consumo Recomendado de arveja fresca de Bélgica que es de 20 kg anuales, dato que se lo obtuvo de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

En lo referente al Déficit Per capita, este se lo obtiene, restando el Consumo Per capita Recomendado menos el Consumo Per capita real kg.

Para establecer la Demanda Potencial Insatisfecha Total, se procede a multiplicar el Déficit Per capita por la población; con todos los datos calculados anteriormente se procede a calcular la cobertura en tm y kg, cabe recalcar que para el 2013 se procederá a cubrir 180 tm y hasta el año 2016, se realiza su respectiva proyección.

Tabla 30.

DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA TOTAL Y COBERTURA

AÑO	PRODUCCIÓN	IMPORTACIONES	CONSUMO NACIONAL APARENTE	POBLACION	CONSUMO PER CAPITA		DEFICIT PERCAPITA	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA TOTAL	COBERTURA			
	TM	TM	TM	MILLONES	REAL (KG)	RECOMENDADO (KG)	(KG)	(KG)	TM A CUBRIR	% CUBRIR 100 TM	(KG)	(TM)
2007	53840	54579	108419	10392230	10,43	20	9,57	99425600,00				
2008	53000	83867	136867	10403950	13,16	20	6,84	71212000,00				
2009	54000	102441	156441	10414340	15,02	20	4,98	51845800,00				
2010	54500	65263	119763	10423490	11,49	20	8,51	88706800,00				
2011	54900	70244	125144	10431480	12,00	20	8,00	83485600,00				
2012	55134	79097	134231	10437739	12,86	20	7,14	74523777,76				
2013	55496	80369	135865	10444002	13,01	20	6,99	73015030,63	180,00	0,44	324000,00	73015
2014	55858	81642	137500	10450268	13,16	20	6,84	71505358,65	187,20	0,49	350438,40	71505
2015	56220	82914	139134	10456538	13,31	20	6,69	69996761,86	194,69	0,54	379034,17	69997
2016	56582	84187	140769	10462812	13,45	20	6,55	68487240,32	202,48	0,60	409963,36	68487

Fuente: FAO-TRADE MAP

Elaborado por: Beatriz Villarreal

Demanda Efectiva: Para determinar la demanda efectiva se hizo uso del listado de empresas importadoras de arveja fresca localizadas en Bruselas-Bélgica, dicho listado fue otorgado por medio de Pro Ecuador, institución que apoyó en el envío de solicitudes vía email; de 48 empresas a las que se envió las solicitudes tan solo una dio respuesta a nuestros requerimientos, esta empresa es: QUAIS DES USINES, esta respuesta fue base fundamental para determinar la demanda efectiva, ya que esta empresa manifestó que en caso de una posible negociación con nosotros, estarían dispuestos a importar 180 tm anuales, siempre que se cumpla con las exigencias en cuanto a calidad y precio del producto. El listado de las empresas importadoras de arveja fresca, la solicitud de envío y respuesta, se encuentran incorporadas. (Ver 7, 8, 9).

3.8 FACTIBILIDAD TÉCNICA - PROCESO DE EXPORTACIÓN

3.8.1 Requisitos para Convertirse en Exportador

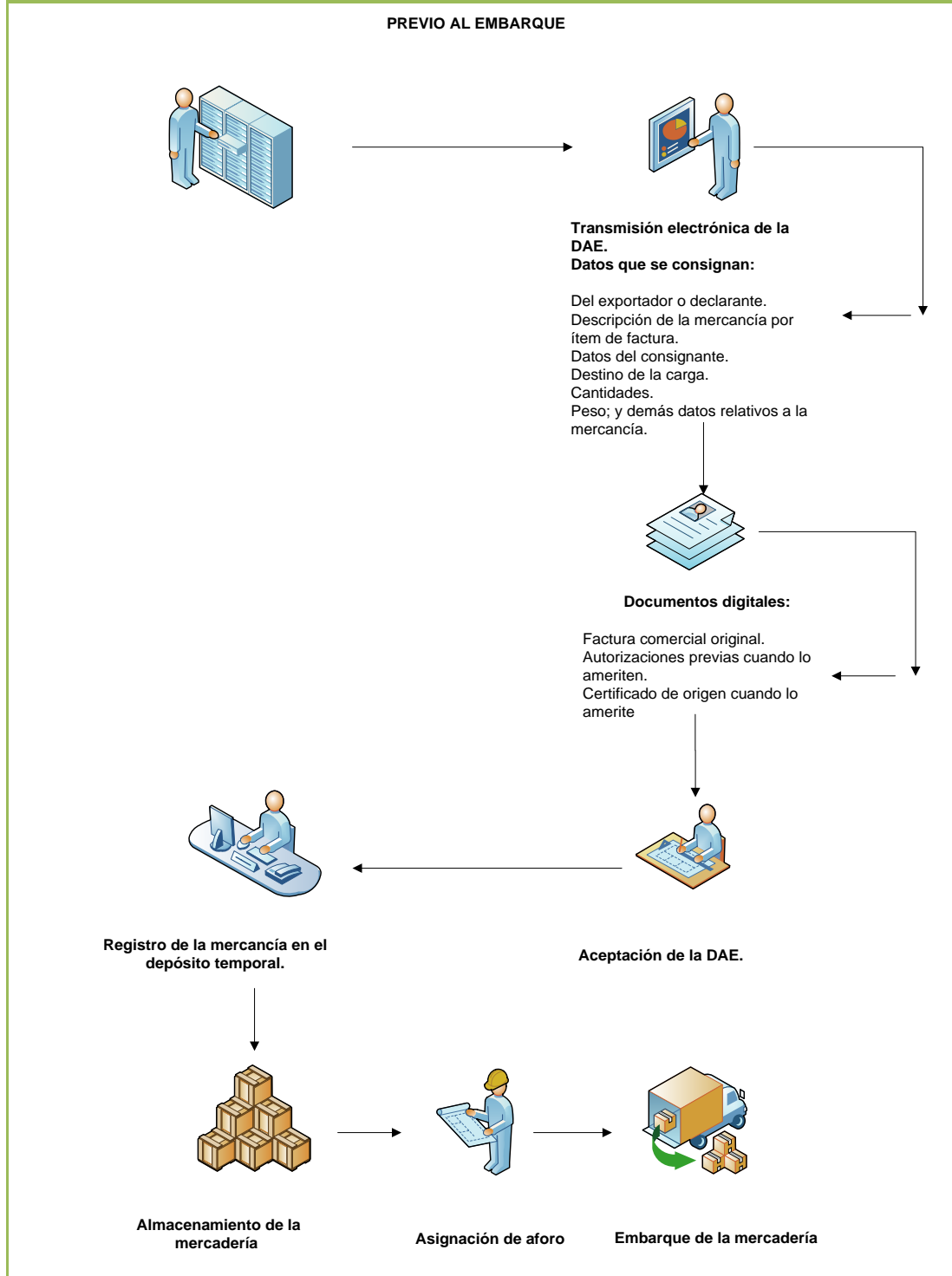
Una persona puede convertirse en exportador cumpliendo los siguientes pasos:



3.8.2 Proceso de Exportación

Gráfico 15.

PROCESO DE EXPORTACIÓN



Fuente: SENA
Elaborado por: Beatriz Villarreal

De acuerdo a la publicación: *Procedimiento para Exportar*, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, (2013) pone en conocimiento que una exportación inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante.
- Descripción de mercancía por ítem de factura.
- Datos del consignante.
- Destino de la carga.
- Cantidades.
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca el producto, de lo cual el depósito temporal registra y almacena la mercancía previa a su exportación.

Al exportar se le notificará al canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entendiéndose con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

3.9 ACCESO AL MERCADO DE BÉLGICA

Las condiciones para el acceso al mercado Belga se exponen a continuación:

3.9.1 Sistema Arancelario

El sistema arancelario y la regulación de las importaciones aplicado por Bélgica es el común a todos los países miembros de la Unión Europea, este sistema se denomina TARIC, este constituye la nomenclatura de base para el arancel aduanero común así como para las estadísticas del comercio exterior de la Comunidad y del comercio entre sus estados miembros.

Teniendo en cuenta los frecuentes cambios que se producen en la legislación comunitaria, el "TARIC" se encuentra registrado en una base de datos que se actualiza continuamente. Los estados miembros están informados electrónicamente de las modificaciones del "TARIC" con el fin de que realicen las adaptaciones necesarias en sus respectivos aranceles de uso y archivos arancelarios.

3.9.2 Requisitos Fitosanitarios

En la publicación: *Capacitaciones*, Pro Ecuador (2012) hace referencia a que los requisitos sanitarios son expedidos por el organismo de control sanitario correspondiente al país de origen en el que se hace constar que la mercancía analizada cumple con la normativa sanitaria local e internacional; para el caso de la arveja y todo producto proveniente de la agricultura se requiere de la obtención de un certificado fitosanitario, para obtener este documento, el producto agrícola fresco requiere de un Registro de Productor /Exportador, y éste tiene una vigencia de 2 años, posteriormente a la obtención del registro, se solicita un Certificado Fitosanitario el mismo que es necesario cuando el exportador desee realizar un embarque, por cada embarque debe solicitar la emisión de este certificado, el cual requiere de una inspección del producto a embarcar.

El certificado tiene una vigencia máxima de 90 días calendarios, contados desde su aprobación y con validez para ése único embarque. Tanto el Registro de Productor/Exportador como el Certificado Fitosanitarios son emitidos en la Dirección de Sanidad Vegetal en la Agencia de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD, institución adscrita al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP). El Registro de Exportador cuesta USD 86,00, el Registro de Exportador–Productor, Productor: USD 65,00 y el Certificado Fitosanitario cuesta 50.

En lo referente a la UE, Los Controles a las importaciones son realizados con las bases de la Comunidad Europea, La mayoría de los productos pueden ser importados en la Comunidad Europea sin estar sometidos a controles específicos de importación, el Certificado Fitosanitario es requerido en la Unión Europea en uno de los idiomas oficiales del país de destino. Pro Ecuador.

3.9.3 Requisitos Técnicos

En la publicación: *Perfil Comercial de Bélgica*, Pro Ecuador (2012) indica que los documentos que se deben presentar en la aduana belga son los siguientes:

Declaración Aduanera Única de Exportación: es un formulario en el que se debe presentar la exportación, tomando en cuenta las indicaciones que se muestran en el Manual de Despacho Exportaciones y esto se debe presentarse en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación, adjuntando los respectivos documentos de acompañamiento.

Este documento en el mismo formato, es utilizado a través de la UE para declarar las importaciones desde países no pertenecientes a la UE y dar toda la información necesaria sobre la naturaleza los bienes y de lo que pasa con el embarque.

La Factura Comercial: incluye una clara descripción de la mercadería, en caso de que el consignatario desee tener esta factura de vuelta, deberá solicitar una copia extra para la retención en la aduana, la factura comercial puede estar en cualquier idioma de la UE; sin embargo, ciertos estados miembros de la UE pueden requerir una traducción al idioma oficial del país.

Certificado de Origen: Cualquier tipo de producto requiere de un certificado de origen para comprobar su procedencia en el país de destino con el objeto de verificar el cumplimiento de las normas internacionales de origen y aplicación de preferencias arancelarias otorgadas por el país de destino. Este certificado es emitido en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), debe normalmente estar impreso y firmado por una autoridad particular del gobierno del país exportador.

El certificado de origen cuenta con una vigencia determinada a partir de la fecha de validación por la entidad competente, para el caso el certificado de origen tiene una vigencia de 10 meses por formar parte del Sistema de Preferencias Generalizadas con la Unión Europea y su valor es de USD 10. Para que el producto se acoja al Sistema de Preferencias Generalizadas, el certificado debe estar impreso y firmado por una autoridad particular del gobierno, en la mayoría de los casos otra autoridad distinta a la autoridad de aduana, El certificado de origen puede estar en cualquier idioma de la UE; pero es preferible tener una traducción al idioma oficial del país de destino.

Orden de Embarque: es documento solicitado por las autoridades para la verificación de la carga transportada. Puede estar en cualquier idioma de la UE; sin embargo, ciertos estados miembros pueden requerir una traducción a su idioma oficial.

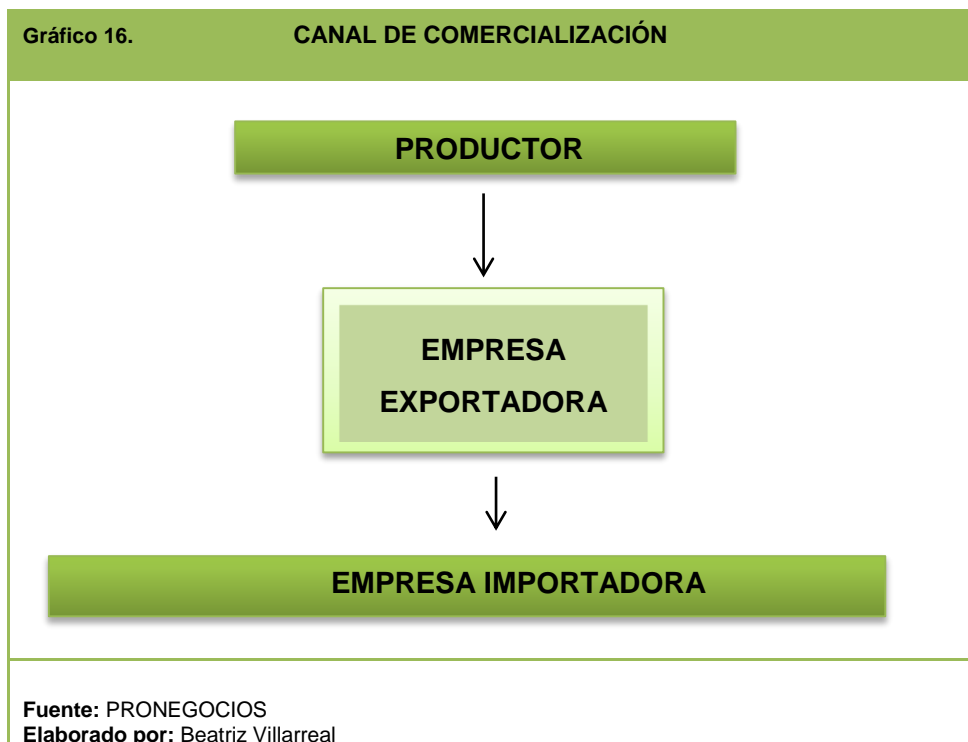
Lista de Empaque: permite informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, esta puede estar en cualquier idioma de la UE; sin embargo, ciertos estados miembros pueden requerir una traducción a su idioma oficial.

3.9.4 Canal de Distribución

“Los canales de distribución son las vías que cada empresa selecciona para la distribución más completa, eficiente y económica de sus productos, de manera que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible” (Pronegocios, 2012, párr. 3)

El canal de distribución que se escogió, para que la arveja tierna producida en la Provincia del Carchi-Ecuador llegue hacia el mercado Belga, es:

Canal Corto: Este canal permite que los productores de arveja tierna del Carchi, provean del producto a la empresa exportadora quienes son los que suministrarán su producto al importador de Bélgica en Bruselas.



La empresa importadora de arveja tierna en Bélgica, posiblemente se proveerá de 180 tm anuales, en tres envíos de 60 tm, cada cuatro meses; esto debido a que va a ser la primera importación que esta empresa realice, su pedido aumenta continuamente, siempre y cuando sus exigencias sean cumplidas por el país exportador.

La forma de pago que se realizará en la transacción será el giro directo, el embarque se lo realizará una vez, que los importadores hayan depositado el valor de la mercadería en la fecha pactada.

La empresa importadora se detalla a continuación:

QUAI DES USINES

Bruxelles Werkhuisenkai 112-154

Tel. (02) 242.62.00

Fax (02) 245.86.15

Internet: <http://www.centralfruit.be>

Persona de contacto: Freddy Pattyn

3.10 FACTIBILIDAD OPERACIONAL

A continuación se presenta la factibilidad operativa de la investigación, que consiste en determinar costos y tiempos, desde la adquisición de la materia prima hasta que el producto terminado llegue a su destino final de acuerdo a los términos de negociación. El proceso logístico está determinante para el primer embarque.

3.10.1 Información Básica del Producto

La información del producto se detalla en la siguiente tabla, en donde se expone el nombre técnico del producto, la posición arancelaria tanto en el país exportador como en el país importador, la unidad comercial de venta, la moneda de la transacción, y el valor ex-work de la unidad comercial.

Tabla 31. INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	
Nombre técnico o comercial del producto	Arveja fresca desvainada Refrigerada
Posición arancelaria en el país exportador	0708.10.00
Posición arancelaria en el país importador	0708.10.00
Unidad comercial de venta	Caja
Moneda de transacción.	USD
Valor ex-work de la unidad comercial.	1,81
Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora Elaborado por: Beatriz Villarreal	

El valor ex-work de cada caja de arveja fresca es de 1.81 USD, este valor se lo determina a partir del precio de cada bulto de arveja, que es de 25.00 USD; de un bulto se obtienen 14 cajas de arveja de 2.3 kg. o 5 lbs., conocidos estos datos se divide el precio del bulto para las 14 cajas, cabe recalcar que dentro de este rubro se prorateo el pago de los obreros

inmersos dentro del proceso de producción valores que se reflejan en la factibilidad económica.

3.10.2 Información Básica del Embarque

Dentro de este punto se pone a conocimiento que el embarque es originario de Ecuador, el punto de embarque es la Provincia del Carchi, Ciudad de Bolívar, el país de destino es Bélgica y la ciudad de destino es el Puerto Marítimo de Amberes- Bruselas; En un embarque hay 26431 cajas de arveja fresca de 2.3 kg., el valor del embarque es de 47756,00 USD, el tipo de embalaje consiste en cajas de cartón corrugado con parafina, la unidad de carga es en contenedores.

Tabla 32. INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Carchi-Bolívar
País de destino	Bélgica
Ciudad de punto de destino	Puerto Marítimo de Amberes- Bruselas
Nº de unidades comerciales por embarque	26431
Valor del embarque	47756
Tipo de embalaje	Caja de cartón corrugado con parafina
Tipo de unidad de carga	Contenedores
Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora Elaborado por: Beatriz Villarreal	

3.10.3 Dimensiones del Empaque y de la Unidad De Carga

Dentro de la siguiente tabla se describe las dimensiones tanto del empaque del producto como de la unidad de carga.

Tabla 33. DIMENSIONES EMPAQUE/UNIDAD DE CARGA			
DIMENSIONES	EMPAQUE (CAJA)	UNIDAD DE CARGA CONTENEDOR REFRIGERADO	CÁLCULO
Nº de unidades por embarque	26431	6	5.6695982
Largo mts	0,30	11,32	37,73
Alto mts	0,12	2,19	18,25
Ancho mts	0,30	2,28	7,6
volumen total del embarque m3	0,0108	56,523	4662
Peso por unidades kg	60791	344662	
Peso total del embarque tm	60,79	344,66	

Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora
Elaborado por: Beatriz Villarreal

En lo que respecta al empaque del producto este se presenta en caja, sus dimensiones son: largo 30 cm, alto 12 cm y ancho 30 cm. En lo referente a la unidad de carga que es contenedor las dimensiones son: largo 11.32 mts, alto 2.19 mts y ancho 2.28 mts.

Las dimensiones de la caja y del contenedor permiten conocer el número de cajas que ingresan en un contenedor y el número de contenedores que se necesitan para el total de cajas del embarque; para llegar a estos rubros se divide las dimensiones del contenedor para las dimensiones de la caja, y finalmente se multiplican los resultados, reflejando que en un contenedor entran 4662 cajas, entonces dividiendo las 26431 cajas que se envían por embarque para las 4662 cajas que entran en un contenedor resulta que se necesitan 6 contenedores para el embarque.

3.10.4 Información Adicional

Adicionalmente se presenta la siguiente información:

Tabla 34. INFORMACIÓN ADICIONAL	
Termino de negociación	FOB 2010
Forma de pago	Giro Directo
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	0,18%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	0,045
Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora Elaborado por: Beatriz Villarreal	

El término de negociación que se va a utilizar es FOB (Franco a Bordo), a través de este término el vendedor se responsabiliza de colocar la mercancía a bordo de la nave en el puerto indicado; se utiliza este término ya que es el más usado en la exportación de productos perecibles en el Ecuador, y por las facilidades que se presentan para el exportador. La forma de pago está establecida a través de un giro directo, el porcentaje de seguro es 0.18%, la tasa pasiva de interés anual es 45%.

3.10.5 Empaque

Tabla 35. EMPAQUE								
EMPAQUE	COSTO UNITARIO	CANTIDAD EXPORTAR	COSTO TOTAL	TIEMPO HORAS	RR.HH.	COSTO RR.HH.	COSTO TOTAL RR.HH.	COSTO FINAL DE OPERACIÓN
Cajas	0,45	26431	11893,95	56	3	890,40	2671,20	14565,15
Fuente: Industria Cartonera Ecuatoriana S.A Elaborado por: Beatriz Villarreal								

La arveja tierna producida en la Provincia del Carchi–Ecuador, será empacada en grano suelto, en cajas de cartón parafinadas de 2,3 kg, es decir que por embarque se utilizarán 26431 cajas, las medidas de la caja son de 12 por 30 cm, el costo de caja es de 0,45 USD, incluido el etiquetado que multiplicado por las 26431 cajas del embarque se obtiene un costo total de 11893,95 USD; para realizar el empaque se emplearán 7 días, y serán 8 obreros quienes realicen este proceso, a cada obrero se le pagará 111,30 USD, que multiplicado por los 8 obreros a emplearse da un costo total de mano de obra de 890,40 USD. El costo final de la operación es de 12784,35 USD es decir que este valor incluye costo total del empaque y costo total de mano de obra.

El uso de la parafina en la caja hace resistir la alta humedad relativa que se tiene en los contenedores de transporte, además del largo tiempo que permanece en este. Estas cajas son perforadas para asegurar una adecuada ventilación y así lograr que el aire frío que se produce dentro del contenedor llegue a todo el producto no importando en que parte del contenedor se encuentre cada caja.

Por otro lado se manifiesta que el empaque incluye su etiqueta. El etiquetado de los productos tiene la finalidad de garantizar a los consumidores una información completa sobre el contenido y la composición del producto, a fin de proteger su salud y sus intereses.

La arveja fresca que será vendida dentro de la Unión Europea debe cumplir con los requisitos de etiquetado establecidos por el Reglamento No.178/2002, que garantiza al consumidor la información necesaria sobre el producto:

- Nombre del producto a ser vendido.
- Lista de ingredientes, incluyendo los aditivos en orden descendente si el caso lo amerita.
- Contenido neto, en unidades métricas.
- La fecha de caducidad del producto, especificando el día, mes, año.
- Condiciones especiales de uso o almacenamiento.

- Lugar de origen.
- Instrucciones de uso.
- Indicaciones de contenido alcohólico si lo amerita.

Todos estos datos informativos deberán estar en la etiqueta incrustada al producto. La información será de fácil comprensión, visible y legible; además deberá estar en el lenguaje oficial de Bélgica que puede ser el neerlandés o el francés.

3.10.6 Embalaje

Tabla 36. EMBALAJE								
EMBALAJE	COSTO UNITARIO	CANTIDAD A UTILIZAR	COSTO TOTAL	TIEMPO DÍAS	RR.HH.	COSTO POR RR.HH.	COSTO TOTAL RR.HH.	COSTO FINAL DE OPERACIÓN
Plástico Enrollable	\$ 18	26	\$ 476	0	3	-	0	\$ 475,76
Fuente: PALMAPLAST C. LTDA. Elaborado por: Beatriz Villarreal								

El uso de plástico enrollable se lo utiliza para el embalaje de cada caja, el plástico es perforado conjuntamente con la caja, este embalaje ayuda a mantener niveles altos de humedad en los empaques y evita que el producto se deteriore y pierda su apariencia verdosa. Los plásticos deben usarse con cuidado ya que cuando la humedad relativa se aproxima a la saturación (100%) dentro del empaque, el producto puede deteriorarse rápidamente especialmente si la temperatura del almacenamiento o transporte, es superior al normal que es de 40° Fahrenheit.

Para el embalaje de las 26431 cajas se utilizarán 26 rollos de plástico enrollable, el precio por cada rollo es de 18,00 USD, dando un total de 476,00 USD. No se toma en cuenta el tiempo ni el recurso humano debido a que este rubro se contabilizó en la matriz de empaque, por que los 8 obreros manejan el producto desde la recepción hasta la refrigeración de la arveja.

3.10.7 Unitarización

Tabla 37. UNITARIZACIÓN								
UNITARIZACIÓN	COSTO UNITARIO	CANTIDAD A UTILIZAR	COSTO TOTAL	TIEMPO HORAS	RR.HH.	COSTO HORA	COSTO MO	COSTO FINAL OPERACIÓN
Pallet	20	73	1468,4	0	3	-	0	1.486,01
Sunchos	0,12	147	17,621		-			
Fuente: Sr. Cristian Bolaños Elaborado por: Beatriz Villarreal								

La unitarización es un mecanismo muy importante que se ha tomado en cuenta para el transporte de las cajas de arveja fresca, debido a que el número de cajas de arveja por embarque es significativo estas deben ser paletizadas, cada pallet de acuerdo a los requerimientos del mercado europeo deben contener 360 cajas, es por eso que para el embarque se necesitan 73 pallets cuyo costo unitario es de 20 USD, dando un total de 1468,4 USD.

Para que las cajas que se encuentran paletizadas no pierdan estabilidad, cada pallet será sujetado con sunchos, se hará uso de 2 sunchos por pallet es decir se utilizarán 147 sunchos cuyo precio unitario es de 0,12 USD.

Sumando el costo total de los pallets y de los sunchos se obtiene 1486,01 USD que representa el costo total de la operación.

3.10.8 Manipulación en el Local del Exportador

Tabla 38. MANIPULACIÓN DE LA CARGA EN LOCAL DEL EXPORTADOR								
MANIPULACIÓN EN LOCAL DEL EXPORTADOR	COSTO UNITARIO USD POR VEHÍCULO	Nº DE VEHICULOS	COSTO TOTAL	TIEMPO HORAS	RR.HH.	COSTO RR.HH	COSTO MO	TOTAL OPERACIÓN
Carga	60,00	6	360,00	10	1	-	-	360,00
Fuente: TRANSCOMERINTER Elaborado por: Beatriz Villarreal								

La manipulación de la carga en el local del exportador tiene un costo de 60,00 USD por vehículo incluido el uso del monta carga, para el caso se utilizarán 6 vehículos, dando un costo total de 360,00USD, para realizar esta manipulación se cuenta con una persona, a quien le tomará 10 horas realizar todo este proceso.

3.10.9 Documentación

Dentro de la documentación se tiene: inscripción registro sanitario, requisito fitosanitario, certificado de origen, registro como exportador y token.

Tabla 39. DOCUMENTACIÓN						
TRÁMITES PREVIOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL	TIEMPO HORAS	RR.HH.
Inscripción Registro Sanitario	1	80,00	80,00	286	8	1
Requisito Fitosanitario	1	50,00	50,00		8	
Certificado de Origen	1	10,00	10,00		8	
Registro como exportador	1	86,00	86,00		8	
Token	1	60,00	60,00		12	
TOTAL	5	286	286,00		44	
Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, Tulcán Junín sn y Sucre, segundo piso, Telf. 062984 794 Elaborado por: Beatriz Villarreal						

Los trámites previos son requisitos indispensables que se deben efectuar para realizar una exportación, lo cual ha representado un costo unitario de 286,00 USD, y como costo total 396,00 USD.

Para la realización de los trámites previos se emplearán 6,5 días y se emplea a una persona que se encargará de este proceso.

3.10.10 Transporte Interno

El transporte interno permite que el producto se movilice desde el local del exportador ubicado en la ciudad de Bolívar, hasta el puerto de Esmeraldas; para esto se hará uso del servicio que presta la empresa Transcomerinter, la cual realizará el transporte interno de la mercadería con sus respectivos contenedores refrigerados a una temperatura de 2°C, esto se lo hace para la preservación del producto debido a que se trata de mercadería perecible.

Tabla 40. TRANSPORTE INTERNO					
TRANSPORTE INTERNO	COSTO UNITARIO	NÚMERO VEHÍCULOS	TIEMPO HORAS	RR.HH.	COSTO TOTAL USD
Flete interno	800,00	6	12	1	4.800,00

Fuente: TRANSCOMERINTER, Sr. Rene Benavidez Dirección:
Av. San Francisco y García Lorca,
Telf. 062242070
Elaborado por: Beatriz Villarreal

El costo del flete interno tiene un valor de 800,00 USD por cada vehículo, para el caso son 6, multiplicados estos dos rubros se obtiene el costo total de la operación que es de 4800,00 USD. Posteriormente para el transporte internacional se utilizará la vía marítima, utilizando contenedores refrigerados a 2°C, se opta por este medio de transporte, debido al volumen que se pretende enviar y a las ventajas en cuanto a la reducción de costos; la mercadería llegará hasta el puerto marítimo de Amberes y de allí arribará a la ciudad de Bruselas que se encuentra a 50 km del puerto; en definitiva la mercadería llegará a Bruselas en 21 días.

3.10.11 Almacenamiento

Tabla 41. ALMACENAMIENTO						
ALMACENAMIENTO	COSTO UNITARIO X TM POR DÍA	TM ALMACENAR	COSTO TOTAL	TIEMPO HORAS	COSTO UNITARIO HORA	COSTO FINAL DE OPERACIÓN
Carga	0,35	60	21,00	24	0	21,00
Fuente: Puerto de Esmeraldas, Reyes Castillo Richard, Telf. 593 6-2721352 /463 Elaborado por: Beatriz Villarreal						

El almacenamiento de la carga, se refiere al almacenamiento en el Puerto de Esmeraldas, la carga será almacenada durante un día, su costo es de 2.00 USD por TM, para el caso se almacenarán 60 TM, dando un costo total de 120,00 USD.

3.10.12 Manipuleo Pre Embarque

Tabla 42. MANIPULEO PRE EMBARQUE					
MANIPULEO PRE EMBARQUE	COSTO UNITARIO TM	CANTIDAD TM	COSTO TOTAL	TIEMPO HORAS	COSTO FINAL DE OPERACIÓN
Carga	6	60	360,00	10	360,00
Fuente: Puerto de Esmeraldas, Reyes Castillo Richard, Telf. 593 6-2721352 /463 Elaborado por: Beatriz Villarreal					

El manipuleo pre embarque hace referencia a la llegada de la mercadería al Puerto de Esmeraldas, la carga debe ser descargada a los cuartos fríos, el tiempo empleado en esta operación es de 10 horas, el costo que el puerto cobra es de 6,00 USD por TM, para el caso son 60 TM, dando un costo final de operación de 360,00 USD.

3.10.13 Manipuleo Embarque

Tabla 43. MANIPULEO EMBARQUE					
MANIPULEO EMBARQUE	COSTO UNITARIO CONTENEDOR	NÚMERO CONTENEDORES	COSTO TOTAL	TIEMPO HORAS	COSTO FINAL DE OPERACIÓN
Carga	49	6	294,00	11	294,00
Fuente: Puerto de Esmeraldas, Reyes Castillo Richard Elaborado por: Beatriz Villarreal					

El manipuleo embarque, consiste en cargar la mercadería que se encuentra en los cuartos fríos del puerto a los contenedores refrigerados, los cuales son embarcados al buque. El costo del manipuleo es de 49,00 USD que multiplicando por los 6 contenedores se obtiene el costo de la operación que es de 294,00 USD.

3.10.14 Agente

Tabla 44. AGENTE						
AGENTE	COSTO UNITARIO TRÁMITE	TM EXPORTAR	COSTO TOTAL	TIEMPO HORAS	RR.HH.	COSTO MO
Agente Aduanero	\$ 90	60	90	2	1	90
Fuente: Lcdo. René Burbano Elaborado por: Beatriz Villarreal						

El agente aduanero es el encargado de realizar los trámites respectivos para realizar la exportación. El costo que el agente de aduana cobra por trámite es de 90,00 USD.

3.10.15 Bancarios

Tabla 45. BANCARIOS							
BANCARIOS	COSTO UNITARIO	TM AEXPORTAR	COSTO TOTAL	TIEMPO HORAS	RR.HH.	COSTO MO	COSTO TOTAL
Giro Directo	0	60	0	24	1	0	0
Fuente: Tatiana Goyes, Banco del Pichincha cede Tulcán Telf. 062985020 Elaborado por: Beatriz Villarreal							

La forma de pago que se realizará en la transacción será el giro directo, el embarque se lo realizará una vez, que el importador haya depositado el valor de la mercadería en la fecha pactada. EL Giro directo no tiene ningún costo bancario.

3.10.16 Seguro

Tabla 46. SEGURO				
SEGURO	%	FOB	VALOR SEGURO	TIEMPO HORAS
Seguro Terrestre	0,18%	70.493,84	126,89	16
Fuente: Ing. Sandra Nazate Elaborado por: Beatriz Villarreal				

El seguro de la mercancía es indispensable para la protección de la misma, el seguro es del 0.18% sobre el valor fob, dando un valor de 126,89 USD.

3.10.17 Administrativos

Tabla 47. GASTOS OPERATIVOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS	HORAS MENSUAL	SUELDO	COSTO TOTAL
Gerente	160	600,00	600,00
Comercializador Internacional	160	400,00	400,00
Supervisor de Planta	56	111,30	111,30
Controlador de Calidad	56	111,30	111,30
Personal de Limpieza	56	111,30	111,30
TOTAL	488		1.333,90
Fuente: Ing. Sandra Nazate Elaborado por: Beatriz Villarreal			

El proceso logístico requiere también de gastos administrativos, los mismos que son determinados conforme al tiempo que cada persona le ha dedicado a la exportación, estimándose un valor de 1333.90 USD.

3.10.18 Análisis de Costos en el País Exportador

Una vez analizadas las anteriores matrices, se presentan los costos por embarque generados en el país exportador.

Tabla 48. ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS EXPORTADOR			
COSTOS DIRECTOS DE EXPORTACION	COSTO TERRESTRE	HORAS TERRESTRE	DÍAS TERRESTRE
Empaque	14565,15	56	2,33
Embalaje	475,758	0	0
Unitarización	1486,01	0	0
Manipuleo en el local del exportador	360,00	10	0,42
Documentación	286	44	1,83
Transporte interno	4.800,00	12	0,50
Almacenamiento	21,00	24	1,00
Manipuleo pre-embarque	360,00	10	0,42
Manipuleo Embarque	294,00	0	0,00
Agentes	90,00	2	0,08
Bancarios	0	24	1,00
Seguros	126,89	16	0,67

COSTOS INDIRECTOS DE EXPORTACIÓN	22864,81		
Administrativos	1.333,90		
CAPTITAL E INVENTARIO	37,93		
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	47101,44	198	8
VALOR EXW	47755,92		
VALOR FCA	65018,84	112	5
VALOR FAS	70.199,84		
VALOR FOB	70.493,84		
Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora Elaborado por: Beatriz Villarreal			

Los costos directos de exportación comprenden: empaque, embalaje, unitarización, manipuleo en el local del exportador, documentación, transporte interno, almacenamiento, manipuleo pre-embarque, manipuleo embarque, agentes, bancarios, seguros; estos rubros están valorados tanto en costo como en tiempo, de igual forma los costos indirectos de fabricación que comprenden los gastos administrativos.

El capital e inventario representa lo que el dinero ganaría en el banco si no se realizará la exportación, se lo calcula del valor FCA multiplicado por la tasa pasiva, dividido para 360 días del año y su resultado se lo multiplica por los días incurridos hasta llegar al Valor FCA.

La distribución física internacional en cuanto a costo representa 47101,44 USD y en cuanto al tiempo representa 8 días.

Para llegar a determinar el valor FOB primeramente se calcula:

Valor EXW - En Fábrica: Representa el valor del embarque, que se lo calcula multiplicando las 26431 cajas de arveja del embarque por el precio de compra de los 2.3 kg que contiene una caja; resultando 47755,92 USD.

Valor FCA Franco Transportista: Incorpora el valor EXW mas empaque, embalaje, unitarización, manipuleo en el local del exportador, documentación y agente, resultando un valor de 65018.84 USD.

Valor FAS Franco Al Costado del Buque: Representa el valor FCA más transporte interno, manipuleo pre embarque y almacenamiento, dando un total de 70199.84 USD.

Valor FOB Franco a Bordo: Incorpora el valor FAS más el embarque, dando un total de 70493.84 USD.

3.10.19 Márgenes de Descuento e Intermediación

Tabla 49. MARGENES DE DESCUENTO E INTERMEDIACIÓN		
MARGENES DE DESCUENTOS E INTERMEDIACIÓN	% MARGEN TERRESTRE	COSTO TERRESTRE
Precio al exportador		2,67
Margen del exportador	57.5%	1,53
Precio final al importador		4,20
Precio unitario en el mercado de la competencia idéntica		7,94
Fuente: Módulo de Logística, Jonathan Mora Elaborado por: Beatriz Villarreal		

El costo de una caja de arveja fresca de 2.3 kg es de 2.67 USD, el margen del exportador es del 57.5% es decir de 1.53 USD por caja, el precio final de venta al importador es de 4.20 USD, el precio de caja en el mercado belga es de 7.94 USD.

3.11 ESTRATEGIAS DE MARKETING

3.11.1 Estrategia del Producto

La arveja fresca que se pretende ofertar al mercado belga debe estar vinculada a su presentación con empaque, embalaje y etiquetado, de tal manera que el producto atraiga a primera vista al comprador.

Una estrategia a largo plazo es diversificar la oferta de la arveja, es decir que se debe estudiar la posibilidad ofrecer nuevas presentaciones del producto, para de esta manera, poder expandir el mercado.

Gráfico 17.

PRODUCTO



Elaborado por: Beatriz Villarreal

3.11.2 Estrategia de Precio

“El precio es la cantidad de dinero que los compradores están dispuestos a pagar a cambio de un producto” (Pronegocios, 2012, párr. 2).

El precio es uno de los aspectos más relevantes en el proceso de exportación, de acuerdo a la información recolectada, el mercado Belga muestra un incremento en el precio de la arveja fresca en presentación de 2.3 kg.

Los precios que se indican en la tabla 51, presentan cada año una subida significativa, favoreciendo a la oferta de arveja de la Provincia del Carchi, ya que el precio fijado al importador es de 4.00USD; es así que se define la estrategia de precios orientado a los competidores quienes se encuentran en desventaja al tratar de competir con nuestro producto ya que el precio que se presenta es menor al de la competencia.

Tabla 50. PRECIO UNITARIO DE ARVEJA FRESCA IMPORTADA POR BÉLGICA

AÑO	PRECIO UNITARIO EN DÓLARES Arveja Fresca/caja 2.3kg
2009	5.83
2010	6.07
2011	7.94

Fuente: FAO
Elaborado por: Beatriz Villarreal

3.11.3 Estrategia de Promoción.

La implementación de estrategias de promoción estarán vinculadas a través de PROECUADOR, quien se encarga de promover la oferta exportable de los productos ecuatorianos, con énfasis en la diversificación de productos, mercados y actores; para ello esta institución realiza ferias y exposiciones por medio de embajadas y consulados para que los productos sean reconocidos en el extranjero. Para tener contacto con los compradores y poder dar solución a sus diferentes inquietudes, se puede optar por la implementación de una página web de la empresa exportadora de arveja fresca de la Provincia del Carchi.

3.11.4 Estrategia de Distribución.

La distribución del producto hacia el mercado belga se lo hará a través del canal corto, que implica que los productores de arveja fresca de la Provincia del Carchi provean de su producto a la empresa exportadora quien venderá el guisante a la empresa importadora localizada en Bélgica-Bruselas.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

4.1. CONCLUSIONES

- El sector agrícola del Ecuador aporta significativamente en el Producto Interno Bruto con el 4.1%, además es el promotor de las exportaciones del país.
- La producción de arveja tierna en el Ecuador constituye un producto que ha tomado fuerza en la Región Sierra, alcanzando una cosecha de 5279 ha, donde el Carchi ocupa el primer lugar en la producción de esta leguminosa con más del 60% de producción a nivel nacional.
- De la producción total de arveja verde, el 1% se destina para semilla, el 1% para venta dentro de la Provincia, y el 98% para la venta fuera de la Provincia.
- En la Provincia del Carchi existe una adecuada oferta exportable de arveja tierna, lo que hace posible que se pueda atender la demanda de un mercado internacional.
- La arveja tierna constituye un producto con una alta demanda en países desarrollados, por su gran cantidad de vitaminas y carbohidratos.
- Estados Unidos y Bélgica son los mercados que más demandan de arveja fresca, pero el mercado estadounidense prefiere la variedad de arveja china; debido a que esta se la puede consumir con todo vaina; por otro lado el mercado Belga es el que mejores oportunidades brinda a la oferta de arveja de la Provincia del Carchi.
- Bélgica fue determinado como el óptimo mercado internacional para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi, debido a que este país

presentó, mejores oportunidades en su análisis de macro entorno, en comparación a las de EEUU.

- Bélgica actualmente está requiriendo grandes cantidades de arveja fresca, debido a que su producción disminuye año tras año y esto hace que la producción belga no abastezca al consumo de su nación.
- Son 180 tm que se pretende ofertar al mercado Belga en Bruselas, debido a que este mercado por realizar su primera compra, exige esta cantidad, su demanda aumenta constantemente, siempre y cuando sus exigencias sean cumplidas por el país exportador.
- El producto se destinará a la empresa importadora que se localizan en Bruselas-Bélgica denominada: QUAI DES USINES.
- Para que el producto se lo ponga a bordo del buque (fob) que es el término de negociación se emplean ocho días desde que el producto se lo prepara en planta hasta que llega al Puerto de Esmeraldas en donde se lo embarca al buque que transportará la mercadería hacia su destino final.
- La presentación del producto es en caja, el costo de una caja de arveja fresca de 2.3 kg es de 2.67 USD, el margen del exportador es del 57,5% es decir de 1.53 USD por caja, el precio final de venta al importador es de 4.20 USD, el precio de caja en el mercado belga es de 7.94 USD.
- El precio de la arveja de la Provincia del Carchi, si es competitivo para con el precio del mercado Belga.

4.2. RECOMENDACIONES

- Es necesario que los ecuatorianos cambiemos la mentalidad de que el éxito de una comercialización no solo está en atender al mercado nacional, sino más bien que el éxito es tratar de extenderse al mercado internacional.
- Para extendernos a cualquier mercado internacional, primeramente debemos ser competitivos a nivel nacional y luego proyectarnos a competir internacionalmente.
- Las entidades gubernamentales encargadas del manejo agropecuario, deben apoyar al agricultor ecuatoriano, para que los productos sean de calidad y puedan cumplir con las exigencias requeridas en el mercado extranjero.
- Se debe tratar de adquirir tecnología de punta en equipos y maquinaria, para así poder alcanzar una economía de escala, que permita mejorar la producción y mejorar costos.
- Es de vital importancia conocer todo el procedimiento que implica realizar la exportación, para no tener problemas en los trámites, en la aduana, en el embarque, y en caso de presentarse inconvenientes poder solucionarlos.
- Las personas que traten de realizar una exportación tienen que adquirir experiencia en diversos aspectos, para poder generar competitividad en el mundo de los negocios internacionales.
- Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de arveja de la Provincia del Carchi, hacia el mercado de Bélgica.

V. PROPUESTA

5.1 TÍTULO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE ARVEJA FRESCA AL MERCADO BELGA”

5.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Luego de haber realizado un diagnóstico situacional del macro y micro entorno a los países que demandan en grandes cantidades de arveja fresca como: Bélgica y Estados Unidos, se pudo determinar que Bélgica presenta mejores oportunidades a nivel de su macro y micro entorno, descartando a Estados Unidos como mercado para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi, debido a que este país presentó amenazas en cuanto a las políticas comerciales que el Ecuador mantiene con los EEUU y principalmente por que se determinó que el mercado estadounidense importa arveja fresca, pero variedad china; por lo tanto la oferta de arveja de la Provincia del Carchi no puede atender a este mercado.

Con lo expuesto anteriormente, se destina la investigación de mercados a Bélgica, de donde se pudo establecer que este país importa grandes cantidades de arveja fresca, debido a que su producción no abastece al consumo de su población; esto se pudo comprobar a través del cálculo de la demanda potencial insatisfecha, la cual si puede ser atendida por la oferta exportable de la arveja del Carchi-Ecuador. Además Bélgica mantiene el sistema de preferencias arancelarias (SGP) PLUS, del que el Ecuador se favorece, beneficiando de esta manera a la exportación de arveja fresca para ingresar al mercado Belga sin ningún tipo de impuestos.

Por otro lado con las nuevas políticas que el Ecuador mantiene a través del código orgánico de la producción, comercio e inversiones, el cual apoya al fomento de las exportaciones, especialmente a las no tradicionales; lo que permite generar adelanto en las zonas de menor desarrollo del país como es el caso de la Provincia del Carchi, que al poder expandir la arveja a un

mercado extranjero esto generará mejores condiciones de vida a quienes se vinculen en este proceso.

5.3 JUSTIFICACIÓN

La arveja fresca de la Provincia del Carchi mantiene una gran producción que para el año 2011 llegó a las 9540 tm; del total de la producción, el 1% se destina a semilla, el 1% al consumo en la provincia y el 98% se destina a la venta hacia otras ciudades del país como: Quito, Ibarra, Ambato; dando una oferta exportable para el año 2011 de 9349 tm, y de acuerdo a las proyecciones efectuadas a la producción, para llegar a determinar las proyecciones a la oferta exportable se pudo establecer que la oferta exportable de arveja fresca hasta el año 2016 mantendrá un crecimiento significativo lo que permite que la oferta de arveja de la Provincia del Carchi pueda atender a un mercado extranjero como el de Bélgica.

La demanda de arveja fresca en Bélgica es muy significativa, para el año 2011 se registran importaciones de 70244 tm, mientras su producción para el mismo año fue de 54900 tm, y de acuerdo a las proyecciones efectuadas a la producción, importaciones para determinar el consumo aparente, se pudo concluir que existe demanda potencial insatisfecha de 83450,94 tm y de acuerdo a las proyecciones realizadas, esta demanda es significativa y el mercado Belga no puede satisfacer las necesidades de su población con su propia producción. De tal manera que este mercado es estratégico para la oferta de arveja de la Provincia del Carchi, quien pretende exportar 180 tm de arveja fresca a la importadora QUAI DES USINES, esta empresa se localiza en la Bélgica-Bruselas.

Por lo anteriormente mencionado es importante realizar un estudio de factibilidad que permita determinar si la exportación de arveja desde el Carchi-Ecuador hacia Bruselas-Bélgica es o no factible, para de esta manera poder tomar la mejor decisión frente al resultado obtenido.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General

Realizar un Estudio de Factibilidad para la exportación de arveja de la Provincia del Carchi hacia el óptimo Mercado Internacional, para mejorar la comercialización del producto.

5.4.2 Objetivos Específicos

- Fundamentar el concepto sobre el estudio de factibilidad, a través de la búsqueda de bibliografía, dotando de un sustento científico a la investigación.
- Diagnosticar a través de un estudio técnico e Ingeniería, el proceso de fabricación de cajas de arveja fresca de 2.3 kg, para la exportación al mercado Belga.
- Determinar a través de un estudio económico el requerimiento anual de costos y gastos, en la fabricación de cajas de arveja fresca de 2.3 kg, para la exportación al mercado Belga.

5.5 FUNDAMENTACIÓN

Para analizar acerca del estudio de factibilidad primero debemos entender lo que es la factibilidad.

Factibilidad: Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos establecidos, “la factibilidad se apoya en tres aspectos básicos: operativo, técnico, económico”; y de aquí se deriva el éxito que puede tener el proyecto. (Villarreal, 2009, p. 21).

Estudio de Factibilidad: “Es un análisis comprensivo que sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo del proyecto”, y de acuerdo al análisis de los datos obtenidos se llega a tomar una decisión. (Baca, 2009, p. 32).

Para desarrollar el estudio de factibilidad se procese a ejecutar los aspectos indicados anteriormente:

Estudio Técnico e Ingeniería: “Este estudio contempla los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción del producto” (Villarreal, 2009, p. 23) y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización micro y macro, instalaciones y organización. Un aspecto clave en este estudio, es el diseño de los procesos ya que de estos se obtiene información clave para seguir su desarrollando y poder realizar los rrequerimientos del proyecto.

Estudio Económico: El estudio económico financiero es la última etapa del estudio de factibilidad en el que se presenta de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario en resultado a la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior. Este estudio en especial, “comprende el monto de los recursos económicos necesarios que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha”. (Villarreal, 2009, p. 26).

5.6 MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA

5.6.1 ESTUDIO TÉCNICO

5.6.1.1 Ubicación

5.6.1.1.1 Macrolocalización

La ubicación de la planta de producción “Pois CARCHI” se encuentra al Norte del Ecuador, Provincia del Carchi, Cantón Bolívar, Capital Bolívar, la ubicación se consigue por medio del comparativo de otras ubicaciones, obteniendo de esta manera la que incurre en menos costos, para ello se ha considerado varios factores como: la disponibilidad de servicios básicos, vías de acceso, y sobre todo que es la ciudad en donde la producción de arveja carchense es puesta a la venta.



5.6.1.1.2 Microlocalización

La ciudad de Bolívar es estratégica para la implementación de la planta de producción "Pois CARCHI", la misma que se ubicará en las calles Eloy Alfaro y Pastora Alomia.



5.6.1.2 Tamaño

El objetivo del tamaño de la planta es obtener equilibrio entre la capacidad instalada y la capacidad utilizada, con el fin de que esta no sea subutilizada, porque no hay tanta demanda del producto o no abastezca lo que la demanda requiere.

El tamaño de la planta será de 19 metros sur y 41 metros oriente, estas dimensiones permiten un adecuado manejo de todo el proceso de producción en las cajas de arveja fresca de 2,3 kg.

5.6.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

5.6.2.1 Descripción del Producto

- **Descripción del producto:** Arveja Fresca
- **Partida Arancelaria:** 0708.10.00
- **Envase:** Cajas de cartón corrugado con parafina, de 12 x 30 cm
- **Embalaje:** Plástico de polietileno
- **Marca:** Pois CARCH
- **Consumo:** Definitivo e Industrial

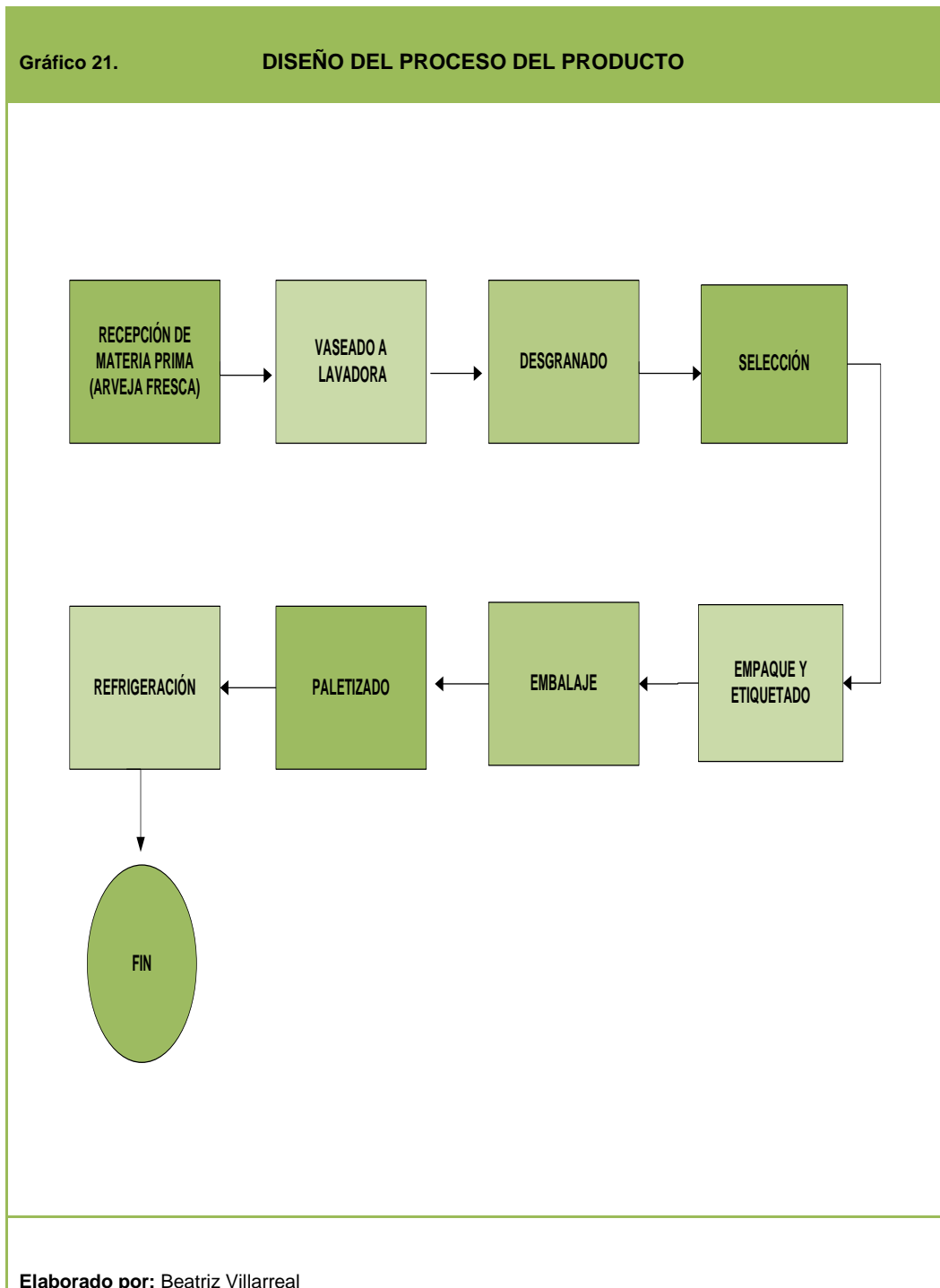
Gráfico 20.

DISEÑO DEL PRODUCTO



Elaborado por: Beatriz Villarreal

5.6.2.2 Diseño del Proceso del Producto.

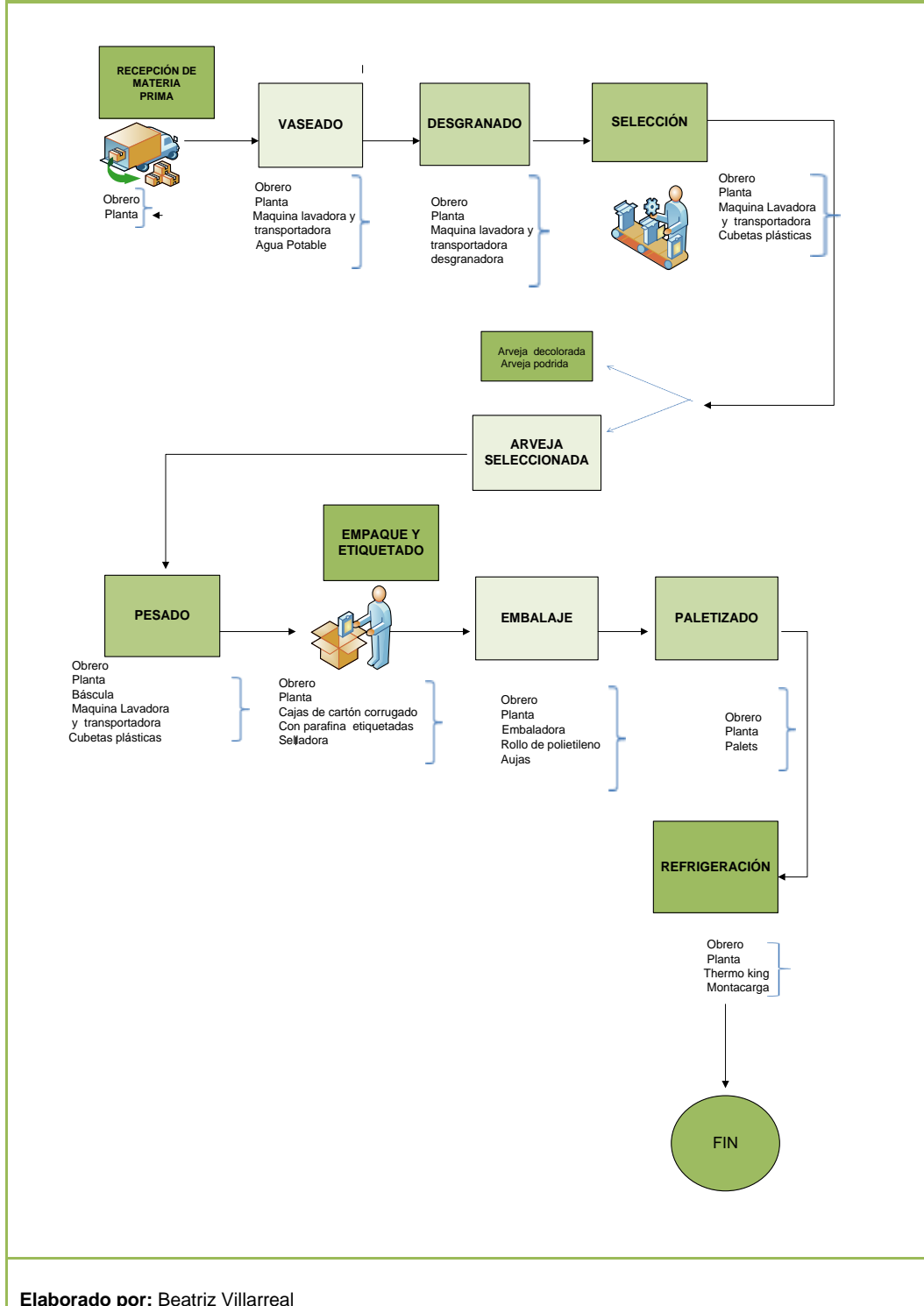


Elaborado por: Beatriz Villarreal

5.6.2.3 Diagrama de Sistemas

Gráfico 22.

DIAGRAMA DE SISTEMAS



Elaborado por: Beatriz Villarreal

5.6.2.4 Proceso de Producción

“Un proceso de producción es un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos” (García, 2010, p. 35), de esta manera los elementos de entrada pasan a ser elementos de salida (productos), tras un proceso en el que se incrementa su valor.

El proceso de producción de cajas de arveja de 2,3 kg, incluye las etapas que se describen a continuación:

Para que la planta se abastezca de la materia prima (arveja fresca), los productores de esta leguminosa localizados en la Provincia del Carchi, venden directamente el producto a la planta, para esto se cuenta con un proceso denominado:

Recepción de Materia Prima: Dentro de este proceso se realiza el descargue de la mercadería hacia la bodega de recepción, en donde un obrero se encarga de recepcionar los bultos de arveja de 115 libras cada uno.

Gráfico 23.

RECEPCIÓN DE MATERIA PRIMA



Elaborado por: Beatriz Villarreal

Una vez que la materia prima (arveja fresca) es recepcionada en bodega se procede a trasladar los bultos a la siguiente etapa denominada:

Vaciado: En esta etapa se vacía la arveja contenida en cada bulto a la maquina lavadora en la que se realiza una limpieza de las vainas de arveja, este proceso se lo hace a través de vapor, lo que hace que se mueran cualquier tipo de bacteria presente en el producto.

Una vez que las vainas de arveja están lavadas se pasa por la misma maquina ya que con su sistema de banda transportadora, lleva la arveja lavada a la siguiente etapa.

Desgranado: Dentro de esta etapa dos obreros se encargan de colocar las vainas en la máquina desgranadora, esta máquina permite que los granos salgan en perfecto estado.

Gráfico 24.

VACIADO Y DESGRANADO



Elaborado por: Beatriz Villarreal

Selección: Una vez desgranada la arveja se procede a realizar la selección de la leguminosa es decir que se descarta los granos que no cumplan con la calidad debida, en color, tamaño, madurez.

Gráfico 25.

SELECCIÓN



Elaborado por: Beatriz Villarreal

Pesado: En esta etapa la arveja desgranada es pesada en la báscula por, esta labor la realiza un obrero, el cual calcula el peso de 2,3 kg que se requiere para llenar una caja.

Gráfico 26.

PESADO



Elaborado por: Beatriz Villarreal

Empaque: Dentro de esta etapa, la arveja que ya está pesada es empacada en cajas de cartón corrugado con parafina de 12 por 30 cm, posteriormente estas cajas son selladas a través de una máquina selladora.

Gráfico 27.

EMPAQUE



Elaborado por: Beatriz Villarreal

Embalaje: En esta etapa se procede a embalar las cajas que ya están con su contenido exacto de arvejas, la embalada se la realiza con plástico de polietileno, este proceso se lo hace a través de una máquina embaladora.

Gráfico 28.

EMBALAJE



Elaborado por: Beatriz Villarreal

Paletizado: Una vez que las cajas ya están embaladas se procede a paletizarlas, para ello se utiliza palets de madera de 1.20 m x 1.10 m, en cada patets se colocan 57 cajas.



Refrigeración: Una vez que la mercadería esta paletizada se procede a llevarla a la bodega de refrigeración, ya que al ser un producto perecible necesita de este tipo de cuidados, para la refrigeración se utiliza thermo King a una temperatura de 60-70°F a 40°F para mantener la apariencia fresca, prevenir su descomposición y prolongar su vida.

Gráfico 30.

REFRIGERACIÓN



Elaborado por: Beatriz Villarreal

5.6.2.5 Distribución de la Planta

La distribución de planta se la realizó según un orden cronológico, debido a las necesidades que se presentan en el proceso de producción y orientada al ahorro de recursos y esfuerzos.

La planta cuenta con:

Bodega de Recepción: En esta área se alberga la materia prima (arveja fresca) adquirida a los productores del Carchi, la persona encargada de la recepción del producto recibe la arveja en bultos y procede a almacenarla.

La bodega de recepción cuenta con:

- **Área de Suministros:** Es un espacio en el que se almacena los suministros de aseo, limpieza, herramientas y ropa de los obreros.
- **Baño:** Dentro de la bodega de recepción se cuenta con un área de suministros y además con un baño, el cual será utilizado por los

trabajadores de la planta, con el fin de mantener el aseo y la limpieza en cada uno de los obreros, para posteriormente ingresar a su área de trabajo.

Área de Procesamiento: En este espacio se realiza todo el proceso de producción para obtener el producto final, que son las cajas de arveja fresca de 2,3 kg. En esta área se encuentra la máquina lavadora y transportadora, desgranadora, báscula, selladora, embaladora, utensilios; cada una de estas máquinas y utensilios realizan una función específica dentro del proceso de producción.

Bodega de Enfriamiento: Esta área cumple un papel importante, debido a que en este espacio se almacena el producto terminado bajo refrigeración a través del thermo King, para posteriormente realizar el cargue de la mercadería a los vehículos que la transportarán hacia el Puerto de Esmeraldas.

Oficinas Administrativas: Estas oficinas se encuentran aisladas de la planta de producción, ya que este es un sitio en donde se realizan todas las actividades inherentes a la administración y negociación, actividades que son ajenas al proceso de producción.

Para mayor comprensión en cuanto a la distribución de la planta, se presente el siguiente diseño:

Gráfico 31.

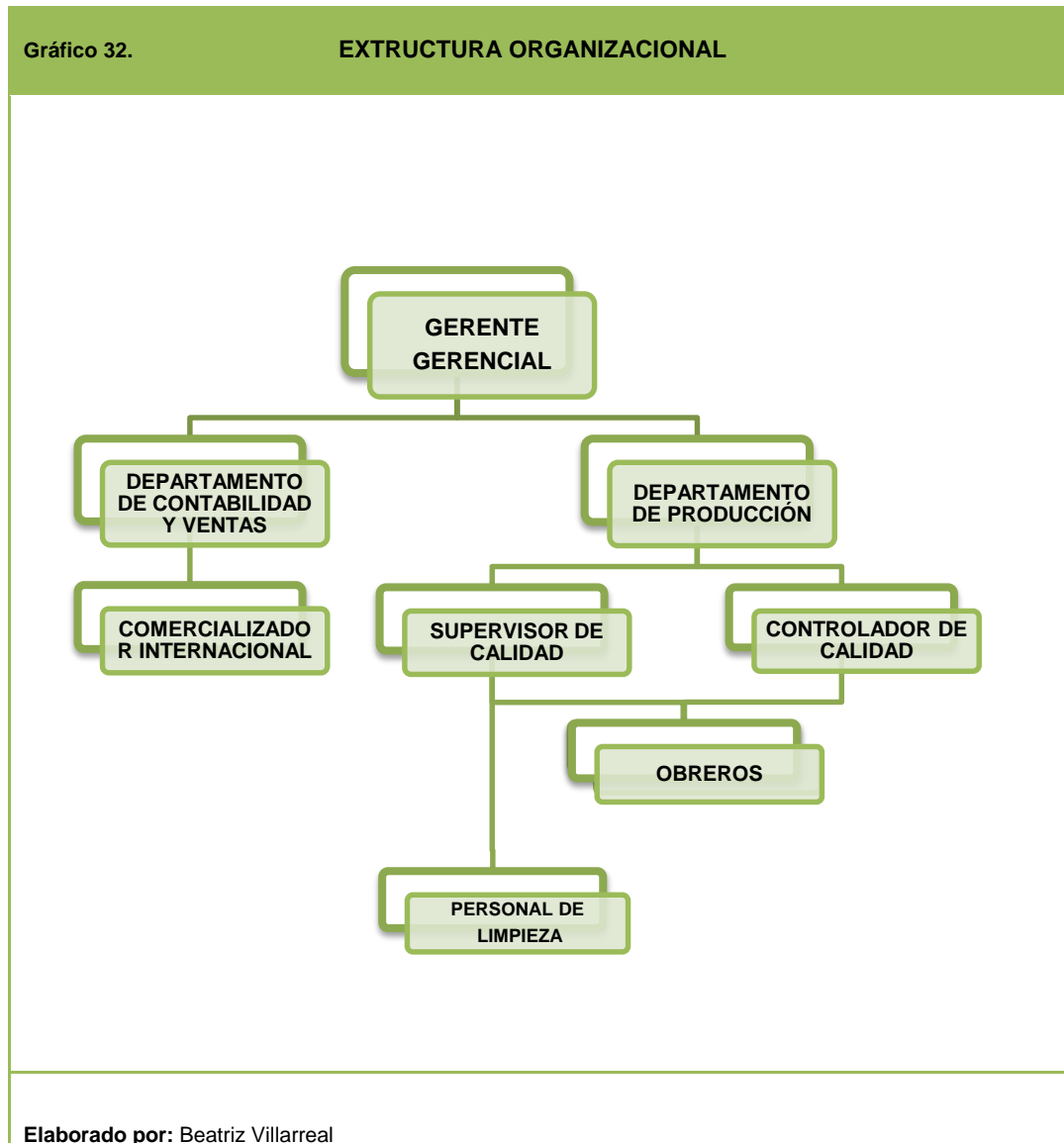
DISEÑO DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



Elaborado por: Beatriz Villarreal

5.6.2.6 Estructura Organizacional

La estructura organizacional es el marco en el que se desenvuelve la organización, a partir de esta estructura las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos, es así que la empresa para su ejecución se encontrará organizada de la siguiente manera:



Identificación Del Puesto:

- **Nombre del Puesto:** Gerente General.
- **Unidad a la que Pertenece:** Gerencia Corporativa.
- **Supervisa:** Departamento de Contabilidad y Ventas, Departamento de Producción.
- **Sustituye:** Departamento de Contabilidad y Ventas.
- **Coordina con:** Departamento de Contabilidad y Ventas, Departamento de Producción.

Atribuciones y Responsabilidades:

- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- Responsable del cobro y manejo del dinero de la empresa.
- Revisión de los movimientos contables.
- Elaboración de estados financieros periódicos.
- Verificación del cálculo de impuestos.

Identificación del Puesto:

- **Nombre del Puesto:** Comercializador Internacional.
- **Unidad a la que Pertenece:** Administración y Comercio Exterior.
- **Reporta:** Gerente General.
- **Sustituye:** Gerente General.
- **Coordina con:** Gerencia, Departamento de Contabilidad y Ventas, Departamento de Producción.

Atribuciones y Responsabilidades:

- Preparar planes y presupuestos de ventas, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles, para llevar a cabo dichos planes.
- Establecer metas y objetivos en cuanto a ventas.
- Calcular la demanda y pronosticar las ventas.
- Realizar la negociación con los importadores.
- Efectuar los trámites necesarios para la exportación.
- Desarrollo y planeación de productos.

Identificación del Puesto:

- **Nombre del Puesto:** Supervisor de Planta.
- **Unidad a la que Pertenece:** Producción.
- **Reporta:** Gerente General.
- **Supervisa:** Controlador de Calidad, Obreros, Personal de Limpieza.
- **Coordina con:** Gerente y Controlador de Calidad.

Atribuciones y Responsabilidades:

- Supervisar la producción.
- Manejo y supervisión de maquinaria.
- Organización y gestión completa de la producción: planificación, control y seguimiento.
- Gestión y verificación de inventarios.

Identificación del Puesto:

- **Nombre del Puesto:** Controlador de Calidad.
- **Unidad a la que Pertenece:** Producción.
- **Reporta:** Gerente General.
- **Supervisa:** Obreros.
- **Coordina con:** Gerente.

Atribuciones y Responsabilidades:

- Supervisar cada etapa del proceso de producción.

- Garantizar que estén utilizando la materia prima aprobada.
- Velar por la calidad de los diversos procesos de la fabricación.

Identificación del Puesto:

- **Nombre del Puesto:** Obrero.
- **Unidad a la que pertenece:** Producción.
- **Reporta:** Supervisor de Planta, Controlador de Calidad.
- **Coordina con:** Supervisor de Planta.

Atribuciones y Responsabilidades:

Obrero de Recepción (1)

Recibe los bultos de arveja que se compra a los productores y los coloca en la bodega, es decir realiza el descargue de la materia prima.

Obrero de Vaciado Lavadora (1)

Toma los bultos de la bodega y los vacía a la lavadora.

Obrero de Desgranado (2)

Son dos obreros que se encargan de colocar la arveja lavada a la desgranadora, los obreros para realizar este proceso utilizan máquinas desgranadoras, debido al volumen de arveja que deben desgranar.

Obrero de Selección (1)

Selecciona la arveja buena y mala, la arveja que presenta las características de color, tamaño, madurez requerido, sigue el recorrido de la banda transportadora, y aquellas arvejas que no presentan las características anteriormente mencionadas son apartadas de la banda transportadora.

Obrero de Empaque y Etiquetado (1)

Empaca la arveja en las cajas de cartón etiquetadas, en cada caja el obrero debe colocar 2,3 kg de arveja.

Obrero de Embalaje (1)

Embala las cajas con material de polietileno, para esto el obrero utiliza la máquina embaladora.

Obrero de Paletizado (1)

Coloca las cajas que ya están empacadas y embaladas al pallet.

Obrero de Refrigeración (1)

Lleva las cajas que ya están paletizadas al cuarto de refrigeración, en el cuarto de refrigeración se utiliza una máquina de thermo King.

Identificación del Puesto:

- **Nombre del Puesto:** Personal de Limpieza.
- **Unidad a la que pertenece:** Producción.
- **Reporta:** Supervisor de Planta.
- **Coordina con:** Supervisor de Planta.

Atribuciones y Responsabilidades:

- Mantener la planta limpia.
- Conservar limpio y ordenado los suministros de aseo y limpieza.
- Mantener limpios los utensilios que se maneja en la planta.
- Realizar la limpieza a las oficinas administrativas.

5.6.2.7 Constitución de la Empresa

Pois CARCHI se constituirá como una compañía de Responsabilidad Limitada, esta compañía puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala Portoviejo y Loja.

La compañía se constituirá con dos socios como mínimo o con un máximo de quince socios, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

Los socios solamente tendrán que responder por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio una razón social o denominación objetiva. En esta compañía el capital estará representado por participaciones que podrán transferirse por acto entre vivos, en beneficio de otro u otros socios, o de terceros si se obtuviere el consentimiento unánime de capital social. Las personas que pueden asociarse deben tener capacidad civil para contratar y no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados, ni entre conyugues.

Los socios o las personas hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, la misma en la que se añadirá la palabra Compañía Limitada o su correspondiente abreviatura "Cia. Ltda."

El capital mínimo para constituir la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América, capital que al constituirse la compañía estará íntegramente suscrito pagado por lo menos el 50 %, estas participaciones serán iguales acumulativas e indivisibles, entregando la compañía a cada socio un certificado de aportación en el que constará necesariamente su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le corresponde.

El contrato social establecerá el derecho de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración. Cada participación dará al socio el derecho a un voto y la Junta General, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, la Junta General es el órgano supremo de la compañía y generalmente las resoluciones se toman por mayoría absoluta de los socios presentes, se encargará de designar y remover administradores, gerentes como, aprobar las cuentas y balances que presenten estos.

La escritura debe contener lo siguiente:

- Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales; o, la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas, y en ambos casos la nacionalidad y el domicilio.
- La denominación o razón social de la compañía.
- La duración de la compañía.
- El domicilio de la compañía.
- El importe del capital social, con la expresión del número de las participaciones en que estuvieren divididas y el valor nominal de las mismas.
- Las indicaciones de las aportaciones que cada socio pague en número o en especie, el valor atribuido a estas y a la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrar.
- La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía (si se hubiese acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización) y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal.
- La forma de deliberar y tomar decisiones en la Junta General de socios y el modo de convocarla y constituir la; y,
- Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se oponga lo dispuesto en esta ley.

Los pasos para constituir legalmente la Compañía son los siguientes:

- Aprobación de la denominación de la compañía, para lo cual el abogado debe presentar tres alternativas a la Superintendencia de Compañías, la misma que aprobará una de ellas una vez que compruebe que no existe otra denominación semejante.
- Presentar al Superintendente de Compañías o su delegado la minuta o tres copias certificadas de la escritura pública de constitución incluyendo a la solicitud la firma de un abogado.

- La aprobación de los estatutos por parte del departamento de compañías limitadas de la Superintendencia de Compañías.
- Apertura de la cuenta de integración de capital en un banco de la localidad donde se ubicará la compañía.
- Los estatutos aprobados por parte de la Superintendencia de Compañías y de Bancos elevados a escritura pública ante un notario de la localidad, en donde la compañía realizará sus actos de comercio, esto adjuntando las firmas de los socios fundadores.
- Entregar a la Superintendencia de Compañías un ejemplar de la escritura pública de la constitución para obtener la resolución de aprobación de la constitución.
- Publicación de un extracto de la escritura conferida por la Superintendencia de Compañías, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía.
- Obtención de la patente municipal de Bolívar, a fin de que pueda ejercer sus actos de comercio en esta ciudad.
 - Afiliación a la Cámara de la Producción que corresponda al giro del negocio, en este caso a la Cámara de la Pequeña Industria del Carchi.
 - Inscripción de la escritura de constitución de la compañía en el Registro Mercantil.
 - Obtención del Registro Único de Contribuyentes en el Servicio de Rentas Internas del Ecuador.
 - Elección del presidente y gerente de la compañía mediante convocatoria a Asamblea General de Socios.
 - Elaboración e inscripción de estos nombramientos en el Registro Mercantil.
 - Adjuntar a la tercera copia certificada de constitución inscrita en el Registro Mercantil, los nombramientos adecuadamente inscritos e ingresar a la Superintendencia de Compañías para el registro en el departamento de sociedades.
 - Obtención del oficio que otorga la Superintendencia de Compañías, dirigido al banco donde se ha abierto la cuenta de integración de capital,

para que se pueda movilizar los fondos, en si es realizar la apertura de cuenta corriente a nombre de la compañía.

ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA
“POIS CARCHI CIA. LTDA. ”

En la ciudad de Bolívar, provincia del Carchi, hoy día (xx); ante el DOCTOR SEBASTIAN E. BARRERA, NOTARIO DÉCIMO TERCERO DEL CANTÓN BOLÍVAR, comparecen, el Sr. Jaime Enríquez Enríquez de estado civil soltero, la Sra. Beatriz Villarreal de estado civil casada y el Sr. Andrés Bastidas Burbano de estado civil soltero.

Los señores comparecientes son ecuatorianos, mayores de edades residentes en la ciudad de Tulcán, hábiles para contratar y obligarse quien conozco de que doy fe y dicen que elevan a escritura pública la minuta que me entrega cuyo tenor es el siguiente.

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Comparecen a la celebración de la presente escritura, por sus propios y correspondientes derechos el Sr. Jaime Enríquez Enríquez, portador de cédula de identidad número 0425359874, de estado civil soltero, la Sra. Beatriz Villarreal portadora de cédula de identidad número 0452369874 de estado civil casada y el Sr. Andrés Bastidas Burbano portador de la cédula de identidad número 0452789532 de estado civil soltero; domiciliados en la ciudad de Tulcán, provincia del Carchi, mayores de edad y ecuatorianos, hábiles para contratar y poder obligarse legalmente y debidamente inteligenciados del contenido y efectos de esta escritura, expresan su voluntad y consentimiento para constituir, como en efecto constituye la presente compañía de responsabilidad limitada, cuya denominación se encuentra aprobada por la Superintendencia de Compañías.

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

TERCERA.- ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA.- “Pois CARCHI CIA LTDA”

Título I

Del nombre, domicilio, objeto y plazo

Art. 1.- Nombre.- El nombre la compañía que se constituye es “Pois Carchi CIA LTDA”, es de nacionalidad ecuatoriana que se rigen por leyes ecuatorianas y por las disposiciones contenidas en los presentes estatutos.

Art. 2.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es la ciudad de Bolívar, provincia del Carchi, República del Ecuador; pudiendo establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más de los lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

Art. 3.- Objeto.- El objeto de la compañía es la exportación de arveja fresca en cajas de cartón corrugado con parafina de 12 x30 cm, cada caja contiene 2.3 kg.

Art. 4.- Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de diez años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura, la compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado o podrá prorrogarlo, sujetándose en cualquier caso a las disposiciones legales aplicables.

Título II

Del Capital

Art. 5.- Capital y Participaciones.- El capital social es de 156.091,63 con 1.560 participaciones de \$100,0587 cada una; el capital se encuentra suscrito y pagado en su totalidad en la forma en que se especifica en el artículo vigésimo seis de este estatuto.

Art. 6.- Certificado de Aportación.- La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación, en el constará necesariamente su carácter de no negociable y el número de participaciones que por su parte le corresponden.

Art. 7.- Transmisión de Participaciones.- La participación que tiene el socio en la compañía es transmisible por herencia. Si los herederos fueren varios, están representados en la compañía por las personas que lo designen.

Art. 8.- Transferencia de Participaciones.- La participación que tiene el socio de la compañía es transferible por acto entre vivos, en beneficio de otros socios de la misma o de terceros; si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social y se cumplieren los requisitos señalados de la Ley de Compañía.

Art. 9.- Libro de Socios y Participaciones.- La compañía llevará un libro de socios y participaciones y cualquier variación respecto al derecho sobre ellas.

Título III

De los derechos, obligaciones y responsabilidades de los socios

Art. 10.- Los derechos de los socios son los determinados en el artículo 114 de la Ley de Compañías, en tanto que las obligaciones se encuentran enunciadas en el artículo 115 de la misma ley. La responsabilidad de los socios se limita al monto de las participaciones por ellos suscritas, salvo las excepciones previstas en la ley.

Título IV

Del gobierno, administración, representación y fiscalización de la compañía

Art. 11.- Norma General.- El gobierno de la compañía corresponde a la Junta General de Socios y su administración al presidente y/o gerente.

Art. 12.- La Junta General legalmente convocada es el órgano supremo de la compañía, sus decisiones obligan a todos los socios inclusive a los que hubieren votado en contra de la resolución, salvo los derechos de impugnación a los términos del literal h) del artículo 114 de la Ley de Compañías.

Art. 13.- Clases de Juntas.- Las juntas generales son ordinarias o extraordinarias. Las ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía y las extraordinarias en cualquier época que fueren convocadas.

Art. 14.- Convocatorias.- Las convocatorias a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante nota dirigida a la dirección registrada por cada socio en ella, con ocho días de anticipación por lo menos, respecto de aquel en que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contactarán el de la convocatoria ni el de la realización de la junta.

Art. 15.- Quórum de decisión.- Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalará en primera convocatoria, con la concurrencia de más del cincuenta por ciento del capital social, con igual salvedad, en segunda convocatoria se instalará con el número de socios presentes, siempre que se cumplan requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los socios presentes.

Art. 16.- Quórum de Decisión.- Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital social, concurrente la reunión.

Art. 17.- Facultades de la Junta.- Corresponde a la Junta general el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía de responsabilidad limitada.

Art. 18.- Gerente de la Compañía.- El gerente será nombrado por la junta general para un periodo de dos años, a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente remplazado.

Art. 19.- Por ausencia del gerente en las juntas generales o por decisión de este organismo se podrá designar de entre los socios a la persona precisa de una junta determinada. A sí mismo, cuando se estime conveniente este

ente de gobierno podrá nombrar un secretario adicional de entre los socios, igualmente para una reunión específica.

Art. 20.- A las juntas generales concurrirán los socios personalmente o por medio de un representante en cuyo caso la representación se conferirá por escrito y con carácter especial para cada junta, a no ser que el representante ostente por general un poder legalmente conferido.

Art. 21.- Las actas de las juntas se llevarán escritas a computadora en hojas debidamente foliadas firmadas por el gerente y el secretario.

Art. 22.- Las actas de las juntas generales cuando tengan el carácter de universales deberán ser suscritas por todos los socios bajo sanción de nulidad según prevé el artículo 238 de la Ley de Compañías.

Art. 23.- Del comisario.- La junta general nombrará un comisario anualmente, el mismo que tendrá derecho limitado de inspección y vigilancia de las operaciones sociales sin dependencia de la administración y el interés de la compañía.

Título VI

De integración de capital

Art. 26.- Aportes.- El aporte realizado por cada uno de los socios se detalla a continuación:

CAPITAL SOCIAL:

SOCIOS	CAPITAL SUCRITO	CAPITAL PAGADO	PARTICIPACIONES %
Jaime Enríquez	58534,36	57.542.09	37.5%
Beatriz Villarreal	39413,14	38.745.00	25.25%
Andrés Bastidas	58144.13	57.158.47	37.25%
TOTAL	156.091,63	80.000,00	100%

En tanto que la parte del capital pagado por los socios en numerario se encuentra depositado en el Banco del Pichincha, en cuenta de integración

de capital abierta a nombre de la sociedad, cuyo certificado bancario se incorpora a la presente escritura como habilitante.

Título VII

De la disolución y liquidación

Art. 27.- Norma general.- La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la ley de Compañías y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda de acuerdo con la misma ley.

Título VIII

Disposiciones generales

Art. 28.- En todo lo que se encuentre regulado por el presente contrato social, se aplicará las disposiciones de la Ley de Compañías.

Título IX

Disposiciones transitorias

Art. 29.- Los socios fundadores basándose en lo previsto en el artículo 112 de la Ley de Compañías, designan a la Sra. Beatriz Villarreal como Gerente General de la sociedad, por el periodo de dos años. Adicionalmente encargan al Doctor Sebastián Barrera, solicite a la Superintendencia de Compañías la aprobación de la sociedad previo el cumplimiento de los requisitos legales, así como la inscripción en el Registro Mercantil de la escritura constitutiva de la compañía.

Usted Señor notario servirá incorporar las demás cláusulas de estilo para validez de este contrato.

Notario:

Doctor Sebastián E. Barrera


Firma

Sr. Jaime Enríquez

Cl. 0425359874


Firma


Sr. Andrés Bastidas

C.I. 0452789532


Firma

Sra. Beatriz Villarreal

C.I. 0452369874


Firma

5.6.3 ESTUDIO ECONÓMICO.

El presente estudio económico valora los requerimientos del proyecto con el objetivo de emitir informes financieros proyectados.

5.6.3.1 Costo de Materia Prima.

Tabla 51. REQUERIMIENTO ANUAL DE MATERIA PRIMA			
DETALLE	CANTIDAD/CAJA	UNIDAD	ESPECIFICACIÓN TÉCNICA
Arveja	2.3	Kg	Arveja fresca, variedad quantum, de buena consistencia.

Fuente: Sra. Cruz Pozo, Mercado Mayorista Bolivar
Elaborado por: Beatriz Villarreal

En el presente proyecto se considera como materia prima a la arveja fresca, de un bulto de arveja que pesa 110 lbs se obtienen 14 cajas de 2.3 kg.

Tabla 52. DEMANDA DEL PROYECTO		
AÑO	EN CAJAS DE ARVEJA FRESCA	INGRESO PROYECTADO
2013	79295,00	333039
2014	82466,80	346361
2015	85765,47	360215
2016	89196,09	374624
2017	92763,93	389609

Fuente: Ing. Teanga Tania
Elaborado por: Beatriz Villarreal

La demanda del proyecto para el primer año será de 79295,00 cajas de arveja fresca que corresponden a 180 tm, para el año 2014 al 2017 se realiza una proyección del 4%. El ingreso proyectado se calcula tomando la demanda de cajas y multiplicando para el precio que es de 4,20 USD.

Tabla 53. REQUERIMIENTO ANUAL DE MATERIA PRIMA EN UNIDADES							
Nº	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD REQUERIDA POR AÑO				
			1	2	3	4	5
	Arveja fresca	Kg	182378,50	189673,64	197260,57	205151,01	213357,05
Fuente: Ing. Teanga Tania Elaborado por: Beatriz Villarreal							

Para hacer este cálculo se toma en cuenta que para una caja se necesita 2.3 kg de arveja y este valor se multiplica por 79295,00 que es lo que salió del cuadro de la demanda del proyecto de las caja de arveja fresca por año, de igual forma se procede para los otros años.

Tabla 54. ESTUDIO ECONÓMICO				
Nº	DETALLE	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD	COSTO POR UNIDAD DPT POR CAJA
	Arveja	Kg	0.78	1,79
Fuente: Pozo Cruz, Mercado Mayorista de Ibarra. Elaborado por: Beatriz Villarreal				

El estudio económico permite obtener el costo unitario de la materia prima, cuyo costo por kilo es de 0.78 USD. El costo por unidad de caja producida es de 1.79 USD, que se lo calcula multiplicando los 2.3 kg por el costo por unidad que es de 0.78 USD.

Tabla 55. REQUERIMIENTO ANUAL DE MATERIA PRIMA VALORADA						
Nº	DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA POR AÑO				
		1	2	3	4	5
	Kg	141938,05	147615,57	153520,19	159661,00	166047,443
Ing. Teanga Tania Elaborado por: Beatriz Villarreal						

Para el cálculo de la cantidad requerida por año pero valorada, se multiplica el requerimiento anual de materia prima en unidades que para el primer año es de 182378.5 USD por el costo por unidad que es de 0.78 USD; y de esta forma se calcula para los demás años.

5.6.3.2 Mano de Obra Directa

Tabla 56. ROL DE PAGOS DE MANO DE OBRA DIRECTA								
CARGO	SUELDO BÁSICO	PRORRATEO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRON	TOTAL SUELDO ANUAL	TOTAL GASTOS ANUALES
Obrero de Recepción	318,00	111,30	111,30	111,30	55,65	162,28	1.335,60	1.776,13
Obrero de Vaciado Lavadora	318,00	111,30	111,30	111,30	55,65	162,28	1.335,60	1.776,13
Obrero de Desgranado	318,00	111,30	111,30	111,30	55,65	162,28	1.335,60	1.776,13
Obrero De Selección	318,00	111,30	111,30	111,30	55,65	162,28	1.335,60	1.776,13
Obrero de Empaque Y Etiquetado	318,00	111,30	111,30	111,30	55,65	162,28	1.335,60	1.776,13
Obrero de Embalaje	318,00	111,30	111,30	111,30	55,65	162,28	1.335,60	1.776,13
Obrero de Paletizado	318,00	111,30	111,30	111,30	55,65	162,28	1.335,60	1.776,13
Obrero de Refrigeración	318,00	111,30	111,30	111,30	55,65	162,28	1.335,60	1.776,13
Fuente: Ing. Tobar Elizabeth Ministerio de Relaciones Laborables Elaborado por: Beatriz Villarreal								

Para realizar el rol de pagos de los obreros de la planta se toma en cuenta el sueldo básico actual que es 318,00 USD, y se realiza un prorrateo ya que los cálculos se los realiza de acuerdo a los 7 días que se tardan los obreros en producir las 60 tm; es así que se obtiene:

- **Sueldo básico:** 111,30
- **Décimo tercero:** 111,30
- **Décimo cuarto:** 111,30
- **Vacaciones:** 55.65 USD, que se lo obtiene dividiendo el sueldo anual 1.335,60 USD para 24.

- **Aporte Patronal:** 162,28 USD, que se obtiene del total sueldo anual por 12.15%.
- **Total Sueldo Anual:** 11.335,60 USD, se lo calcula del valor del prorrateo por 12 meses.
- **Total gastos anuales:** 1.776,13 USD, se obtiene de la sumatoria del total sueldo anual más décimo tercero más décimo cuarto más vacaciones más aporte patronal.

Tabla 57. REQUERIMIENTO ANUAL DE MANO DE OBRA DIRECTA POR UNIDAD PRODUCIDA TERMINADA		
DETALLE	CANTIDAD	ESPECIFICACIÓN TECNICA
Obrero de Recepción	1	Recibe los bultos de arveja que se compra a los productores y los coloca en la bodega.
Obrero de Vaciado Lavadora	1	Toma los bultos de la bodega y los vacía a la lavadora.
Obrero de Desgranado	2	Coloca la arveja lavada a la desgranadora.
Obrero de Selección	1	Selecciona la arveja buena y mala.
Obrero de Empaque Y Etiquetado	1	Empaca la arveja en las cajas etiquetadas.
Obrero de Embalaje	1	Embala las cajas con material de polietileno.
Obrero de Paletizado	1	Coloca las cajas que ya están empacadas y embaladas al pallet.
Obrero de Refrigeración	1	Lleva las cajas que ya están paletizadas al cuarto de refrigeración.
Ing. Teanga Tania		
Elaborado por: Beatriz Villarreal		

Tabla 58.		ESTUDIO ECONÓMICO	
Nº	DETALLE	COSTO POR AÑO	COSTO POR CADA CAJA
1	Obrero de Recepción	1.776,13	0,022398958
2	Obrero de Vaciado Lavadora	1.776,13	0,022398958
3	Obrero de Desgranado	1.776,13	0,022398958
4	Obrero de Selección	1.776,13	0,022398958
5	Obrero de Empaque Y Etiquetado	1.776,13	0,022398958
6	Obrero de Embalaje	1.776,13	0,022398958
7	Obrero de Paletizado	1.776,13	0,022398958
8	Obrero de Refrigeración	1.776,13	0,022398958

Ing. Teanga Tania
Elaborado por: Beatriz Villarreal

Dentro del estudio económico se procede a determinar el costo por año de mano de obra directa, se procede a tomar el valor del total sueldo anual que se encuentra en el rol de pagos. Para calcular el costo de mano de obra directa por caja, se toma el valor del costo de mano de obra por año dividido para la demanda en cajas de arveja fresca, valor que se encuentra en la tabla de la demanda.

Tabla 59.		REQUERIMIENTO ANUAL DE MANO OBRA VALORADA				
Nº	DETALLE	MANO DE OBRA DIRECTA REQUERIDA POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	Obrero de Recepción	1.776,13	1847,170416	1921,0572	1997,90	2077,82
2	Obrero de vaciado Lavadora	1.776,13	1847,170416	1921,0572	1997,90	2077,82
3	Obrero de Desgranado	1.776,13	1847,170416	1921,0572	1997,90	2077,82
4	Obrero de Selección	1.776,13	1847,170416	1921,0572	1997,90	2077,82
5	Obrero de Empaque Y Etiquetado	1.776,13	1847,170416	1921,0572	1997,90	2077,82
6	Obrero de Embalaje	1.776,13	1847,170416	1921,0572	1997,90	2077,82
7	Obrero de Paletizado	1.776,13	1847,170416	1921,0572	1997,90	2077,82
8	Obrero de Refrigeración	1.776,13	1847,170416	1921,0572	1997,90	2077,82

Ing. Teanga Tania
Elaborado por: Beatriz Villarreal

El requerimiento anual de mano de obra valorada indica el valor que se debe pagar a los obreros durante los 5 años, para determinar el valor a pagar en el primer año se toma el Costo de Mano de Obra por año y para los siguientes años se realiza una proyección del 4% que corresponde al porcentaje de crecimiento de la demanda en cuanto a cantidades.

5.6.3.3 Materiales Indirectos

Tabla 60. REQUERIMIENTO ANUAL DE MATERIALES INDIRECTOS EN UNIDADES			
Nº	DETALLE	UNIDAD	ESPECIFICACIÓN TÉCNICA
1	Cajas	UNIDAD	Cajas de cartón corrugado con parafina de 12X30 cm; con capacidad para 2,3 kg
2	Plástico Enrollable	UNIDAD	Plástico enrollable de polietileno de 500 m
3	Palets y Sunchos	UNIDAD	Palets de madera, sunchos plásticos

Fuente: Industria Cartonera Ecuatoriana S.A
 Palmoplast C. Ltda.
Elaborado por: Beatriz Villarreal

Tabla 61. REQUERIMIENTO ANUAL DE MATERIALES INDIRECTOS EN UNIDADES							
Nº	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD REQUERIDA POR AÑO				
			1	2	3	4	5
1	Cajas	UNIDAD	79295,00	82466,80	85765,47	89196,09	92763,93
2	Plástico Enrollable	UNIDAD	79,30	82,47	85,77	89,20	92,76
3	Palets y Sunchos	UNIDAD	220,26	229,07	238,24	247,77	257,68

Fuente: Ing. Teanga Tania
Elaborado por: Beatriz Villarreal

El requerimiento anual de materiales indirectos en unidades permite conocer la cantidad de cajas y plástico enrollable que se requiere cada año, en lo referente a las cajas de toma la cantidad de cajas que se va a producir, este dato se lo obtiene de la tabla de la demanda, en lo referente al plástico enrollable se toma la cantidad de cajas a producir dividido para 1000 que corresponde a las cajas que se embalan con un rollo de plástico y en lo que respecta a los palets se divide la cantidad de cajas a producir para las 360 cajas que entran en un palet.

Tabla 62.		ESTUDIO ECONÓMICO		
Nº	DETALLE	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD	COSTO POR UNIDAD DPT POR CAJA
1	Cajas	UNIDAD	0,45	0,45
2	Plástico Enrollable	UNIDAD	18	0,018
3	Palets Y Sunchos	UNIDAD	72,8	0,20

Fuente: Industria Cartonera Ecuatoriana S.A
Palmaplast C. Ltda.
Elaborado por: Beatriz Villarreal

El estudio económico permite determinar el costo por unidad de cajas que es de 0.45 usd y en lo referente al plástico enrollable es de 18,00 usd. A demás este estudio determina el costo por unidad por caja que es de 0,45 usd debido a que la caja se la adquiere por unidad y para el plástico enrollable se toma los 18 usd que cuesta un rollo dividido para 1000 cajas que se embalan de un rollo de plástico, en lo que respecta a los palets y sunchos se divide el costo de cada palet para 360 cajas que entran en un palet más 58.80 USD que cuesta los sunchos, tomando en cuenta que por cada palet habrá dos sunchos cuyo valor unitarios es de 0.12 USD.

Tabla 63. REQUERIMIENTO ANUAL DE MATERIAL INDIRECTO VALORADO

Nº	DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	Cajas	35682,75	37110,06	38594,46	40138,24	41743,77
2	Plástico Enrollable	1427,31	1484,40	1543,78	1605,53	1669,75
3	Palets y Sunchos	4405,28	4581,49	4764,75	4955,34	5153,55

Fuente: Ing. Teanga Tania
Elaborado por: Beatriz Villarreal

El requerimiento anual de material indirecto valorado establece la cantidad de cajas requeridas, este valor se lo obtiene del costo por unidad DPT por caja que es de 0,45 usd por la cantidad requerida por año en cajas este valor se lo obtiene de la tabla de la demanda.

5.6.3.4 Mano de Obra Indirecta.

Tabla 64. ROL DE PAGOS DE MANO DE OBRA INDIRECTA							
CARGO	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL SUELDO ANUAL	TOTAL GASTOS ANUALES
Supervisor de Planta	111,30	111,30	111,30	55,65	162,28	1335,60	1776,13
Controlador de Calidad	111,30	111,30	111,30	55,65	162,28	1335,60	1776,13
Personal de Limpieza	111,30	111,30	111,30	55,65	162,28	1335,60	1776,13

Fuente: Ing. Tobar Elizabeth
 Ministerio de Relaciones Laborables
Elaborado por: Beatriz Villarreal

Para realizar el rol de pagos de mano de obra indirecta se toma en cuenta el sueldo básico actual que es 318.00 USD, y se realiza un prorrateo ya que los cálculos se los realiza de acuerdo a los 7 días que se tardan los obreros en producir las 60 tm; es así que se obtiene:

- **Sueldo básico:** 111.30
- **Décimo tercero:** 111.3
- **Décimo cuarto:** 111.3
- **Vacaciones:** 55,65 USD, que se lo obtiene dividiendo el sueldo anual 1335,60 USD para 24.
- **Aporte Patronal:** 162,28 USD, que se obtiene del total sueldo anual por 12.15%.
- **Total Sueldo anual:** 1335.60 USD, se lo calcula del valor del prorrateo por 12 meses.
- **Total gastos anuales:** 1776,13 USD, se obtiene de la sumatoria de total sueldo anual más décimo tercero más décimo cuarto más vacaciones más aporte patronal.

Tabla 65. REQUERIMIENTO ANUAL DE MANO DE OBRA INDIRECTA POR UNIDAD PRODUCIDA TERMINADA		
DETALLE	CANTIDAD/CAJA	ESPECIFICACION TÉCNICA
Supervisor de Planta	1	Supervisar a todos los obreros de la planta y su funcionamiento
Controlador de Calidad	1	Verifica que el proceso sea el correcto
Personal de Limpieza	1	Mantiene la planta limpia y en perfecto orden
Fuente: Ing. Teanga Tania Elaborado por: Beatriz Villarreal		

Tabla 66. ESTUDIO ECONÓMICO			
Nº	DETALLE	COSTO	COSTO POR UNIDAD DPT POR CAJA
1	Supervisor de Planta	1.776,13	0,02239896
2	Controlador de Calidad	1.776,13	0,02153746
3	Personal de Limpieza	1.776,13	0,02070910

Fuente: Ing. Teanga Tania
Elaborado por: Beatriz Villarreal

El estudio económico ayuda a establecer el costo de mano de obra indirecta por día, este valor se lo obtiene del total gastos anuales que es de 1776,13 USD, además el estudio económico permite obtener el costo por unidad DPT por Caja que se lo determina dividiendo el costo para el número de cajas que se producen anualmente.

Tabla 67. REQUERIMIENTO ANUAL DE MANO OBRA INDIRECTA VALORADA						
Nº	DETALLE	MANO DE OBRA INDIRECTA REQUERIDA POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	Supervisor De Planta	1.776,13	1847,17	1921,06	1997,90	2077,82
2	Controlador De Calidad	1.776,13	1847,17	1921,06	1997,90	2077,82
3	Personal De Limpieza	1.776,13	1847,17	1921,06	1997,90	2077,82

Fuente: Ing. Teanga Tania
Elaborado por: Beatriz Villarreal

El requerimiento anual de mano de obra indirecta valorada para el primer año se lo obtiene del total gastos anuales que es de 1.776,13 USD, y para los siguientes años se realiza una proyección del 4% que corresponde al porcentaje de crecimiento de la demanda en cuanto a cantidades.

5.6.3.5 Activos Fijos

Tabla 68. ACTIVOS FIJOS		
DETALLES	UNIDAD	ESPECIFICACIÓN TÉCNICA
Planta	M2	Construcción de hormigón armado, de 60 m
Maquinaria	UNIDAD	Lavadora con cinta transportadora, de acero
	UNIDAD	Desgranadora
	UNIDAD	Báscula
	UNIDAD	Selladora
	UNIDAD	Embaladora
	UNIDAD	Thermo King
Utensilios	UNIDAD	Cubetas de plásticos de 1 m x 55 cm
	UNIDAD	Cuchara medidora de plástico de 1,54 kg/3,4 lb

Fuente: Ing. Manuel Salazar
Elaborado por: Beatriz Villarreal

Tabla 69. REQUERIMIENTO ANUAL DE ACTIVOS FIJO OPERATIVOS					
Nº	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD TOTAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL AÑO
1	Planta	M2	60	600	36000
2	Maq. Lavadora con cinta transportadora, de acero	UNIDAD	1	11500	11500
3	Maq. Desgranadora	UNIDAD	2	3000	6000
4	Maq. Báscula	UNIDAD	1	120	120
5	Maq. Selladora	UNIDAD	1	90	90
6	Maq. Embaladora	UNIDAD	1	800	800
7	Maq. Thermo King	UNIDAD	1	8500	8500
8	Utens. Cubetas de plásticos	UNIDAD	5	25	125
9	Utens. Cuchara medidora de aluminio	UNIDAD	2	18,55	37,1

Fuente: Ing. Manuel Salazar
Elaborado por: Beatriz Villarreal

El requerimiento anual de activos fijos operativos permite obtener la cantidad requerida en lo referente a la planta, maquinarias y utensilios, a los cuales se les asigna su costo unitario, para posteriormente determinar el costo total por año que se lo obtiene multiplicando la cantidad total por el costo unitario.

Tabla 70. CONDICIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS						
DETALLE	VALOR	V.U.	DEPR.	MANTNM. 1%	SEGURO 1%	
Planta	36000	20	1800	360	360	
Maq. Lavadora con cinta transportadora, de acero	11500	10	1150	115	115	
Maq. Desgranadora	6000	10	600	60	60	
Maq. Báscula	120	10	12	1,2	1,2	
Maq. Selladora	90	10	9	0,9	0,9	
Maq. Embaladora	800	10	80	8	8	
Maq. Thermo King	8500	10	850	85	85	
Utens. Cubetas de plásticos	125	10	12,5	1,25	1,25	
Utens. Cuchara medidora de aluminio	37,1	10	3,71	0,371	0,37	
Fuente: Ing. Teanga Tania Elaborado por: Beatriz Villarreal						

Dentro de las condiciones de los activos fijos operativos se establece el valor de cada activo, su vida útil que para la planta es de 20 años y para maquinarias y utensilios es de 10 años; la depreciación se la obtiene dividiendo el valor del activo fijo para la vida útil; el mantenimiento se lo calcula multiplicando el valor del activo fijo por el 1%; el seguro se lo determina multiplicando el valor del activo fijo por el 1%.

Tabla 71. VALOR DE SALVAMENTO			
DETALLE	VU DEPRECIADA	VIDA ÚTIL RESTANTE	VALOR DE SALVAMENTO
Planta	5	15	27000
Maq. Lavadora con cinta transportadora, de acero	5	5	5750
Maq. Desgranadora	5	5	3000
Maq. Báscula	5	5	60
Maq. Selladora	5	5	45
Maq. Embaladora	5	5	400
Maq. Thermo King	5	5	4250
Utens. Cubetas de plásticos	5	5	62,50
Utens. Cuchara medidora de aluminio	5	5	18,55
TOTAL SALVAMENTO			40586,05
Fuente: Ing. Teanga Tania Elaborado por: Beatriz Villarreal			

Para determinar el valor de salvamento primeramente se determina el Valor de Vida Útil Depreciada que es de 5 años y posteriormente se calcula la Vida Útil Restante restando la Vida Útil menos la Vida Útil Depreciada y el Valor del Salvamento se lo obtiene multiplicando el valor de la Depreciación por la Vida Útil Restante, dando 40586,05 como Total Salvamento.

5.6.3.6 COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN.

Tabla 72. REQUERIMIENTO ANUAL DE ROPA TRABAJO EN UNIDADES			
Nº	DETALLE	UNIDAD	ESPECIFICACIÓN TÉCNICA
1	Botas	PAR	Caucho, punta de acero, color blanca, marca venus.
2	Mandil	UNIDAD	Industrial de plástico, blanco indigo.
3	Cofia	UNIDAD	De polipropileno, color blanco.

Fuente: Comercia la Gata
Elaborado por: Beatriz Villarreal

Los requerimientos de ropa de trabajo en unidades nos dan a conocer que se utilizará botas, mandil, cofia, que serán empleados por los obreros en el proceso de producción, con el fin de mantener la limpieza en cada actividad.

Tabla 73. REQUERIMIENTO ANUAL DE ROPA DE TRABAJO					
Nº	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD TOTAL POR AÑO	NÚMERO TRABAJADORES	CADA AÑO
1	Botas	PAR	1	9	9
2	Mandil	UNIDAD	1	9	9
3	Cofia	UNIDAD	10	9	90

Fuente: Comercia la Gata
Elaborado por: Beatriz Villarreal

El requerimiento anual de ropa de trabajo da a conocer que se utilizará botas, mandil, cofia, que serán empleados por los nueve obreros de la planta, en el caso de las botas al año se utilizarán 9 pares, en lo referente a mandiles se usarán 9 unidades y se utilizarán 90 confías al año.

Tabla 74. REQUERIMIENTO ANUAL DE ROPA DE TRABAJO VALORADO				
Nº	DETALLE	UNIDAD	COSTO/UNIDAD	COSTO/ANUAL
1	Botas	PAR	15,00	135
2	Mandil	UNIDAD	7,00	63
3	Cofia	UNIDAD	0,75	67,5
TOTAL				265,5
Fuente: Comercial la Gata				
Elaborado por: Beatriz Villarreal				

El requerimiento anual de ropa de trabajo valorado permite determinar el costo por unidad y costo anual de la ropa de trabajo, en lo pertinente a las botas cada par cuesta 15,00 USD que al año representa 135,00 USD, los mandiles cuestan 17,00 USD la unidad que al año representa 63,00 USD, las cofías tienen un valor de 0.75 USD la unidad y al año representa 67,50 USD; dando un total anual en ropa de trabajo de 265,50 USD.

Tabla 75. SERVICIOS BÁSICOS			
DETALLE	VALOR MENSUAL	No. MESES	VALOR ANUAL
Agua	30,00	12	360,00
Energía eléctrica	65,00	12	780,00
Fuente: Epmapa-T Empresa de Energía Eléctrica			
Elaborado por: Beatriz Villarreal			

Tabla 76. SUMINISTROS DE ASEO Y LIMPIEZA	
DETALLE	VALOR ANUAL
Suministros de aseo y limpieza	140,00
Fuente: EMAPA EMELNORTE Elaborado por: Beatriz Villarreal	

En lo que tiene que ver con los servicios básicos en agua se paga mensual 30,00 usd al año 360,00 usd.; en energía eléctrica mensualmente se paga 65,00 usd y al año 780,00 usd.

Los suministros de aseo y limpieza representan 140,00 usd anuales.

5.6.3.7 Gastos Operacionales.

Tabla 77. ROL DE PAGOS / GASTOS ADMINISTRATIVOS							
CARGO	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL SUELDO ANUAL	TOTAL GASTOS ANUALES
Gerente	600,00	600,00	318,00	300,00	874,80	7.200,00	9.292,80
Fuente: Ing. Tobar Elizabeth Ministerio de Relaciones Laborales Elaborado por: Beatriz Villarreal							

El rol de pagos administrativo da a conocer el sueldo y beneficios de ley que recibirá el gerente.

- **Sueldo Básico:** 600,00
- **Décimo Tercero:** 600,00
- **Décimo Cuarto:** 318,00
- **Vacaciones:** 300,00 USD, que se lo obtiene dividiendo el sueldo anual 7200,00 USD para 24.

- **Aporte Patronal:** 874,80 USD, que se obtiene del total sueldo anual por 12.15%.
- **Total Sueldo anual:** 7200 usd, se lo calcula del multiplicando el sueldo básico por 12 meses.
- **Total gastos anuales:** 9.292,80 USD, se obtiene de la sumatoria del total sueldo anual más décimo tercero más décimo cuarto más vacaciones más aporte patronal.

Tabla 78. REQUERIMIENTO ANUAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS POR UNIDAD PRODUCIDA TERMINADA

DETALLE	CANTIDAD/ CAJA	ESPECIFICACIÓN TÉCNICA
Gerente	1	Persona encargada de administrar y ser el representante legal de la empresa.
Elaborado por: Beatriz Villarreal		

Tabla 79. ESTUDIO ECONÓMICO

Nº	DETALLE	COSTO POR UNIDAD	COSTO POR PRODUCTO TERMINADO POR CAJA
1	Gerente	600,00	600,00
Elaborado por: Beatriz Villarreal			

El Estudio Económico da a conocer que el gerente recibirá 600,00 USD por unidad esto debido a que si se producen más o menos unidades el sueldo será el mismo.

Tabla 80.		REQUERIMIENTO ANUAL DE MANO OBRA VALORADA				
Nº	DETALLE	MANO DE OBRA DIRECTA REQUERIDA POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	Gerente	9.292,80	9.292,80	9.292,80	9.292,80	9.292,80
Elaborado por: Beatriz Villarreal						

El requerimiento anual de mano de obra valorada ayuda a determinar el valor a pagar al gerente durante los cinco años, este valor se lo calcula tomando en cuenta el total gastos anuales que es de 9.292,80 USD, este es un valor fijo debido a que si se aumenta o disminuye la producción el sueldo de esta persona no se verá afectado.

Tabla 81.		SERVICIOS BÁSICOS		
DETALLE	TOTAL MES	MESES	TOTAL	
Luz	12	12	144	
Agua	9	12	108	
Teléfono	28	12	336	
Total			588	
Elaborado por: Beatriz Villarreal				

Dentro de los servicios básicos correspondiente a la parte administrativa tenemos luz, agua, teléfono. En lo referente a la luz y agua se asigna 12,00 usd mensuales que al año representa 144,00 USD, en agua se paga 9 dólares mensuales y al año 144,00 USD. En teléfono se asigna 28,00 USD mensuales que al año representa 336,00 USD; dando un total anual en servicios básicos es de 588,00 USD.

Tabla 82. REQUERIMIENTO ANUAL DE ACTIVOS FIJOS NO OPRATIVOS					
1	EDIFICIO	M2	3	400	1200
2	MUEBLES Y ENCERES				630
	Escritorio	UNIDAD	1	250	
	Sillas	UNIDAD	1	80	
	Archivador	UNIDAD	1	300	
3	EQUIPO DE OFICINA				512
	Fax	UNIDAD		350	
	Teléfono	UNIDAD	1	120	
	Sumadora	UNIDAD	1	25	
	Grapadora	UNIDAD	1	17	
4	EQUIPO DE COMPUTO				1450
	Computador	UNIDAD	1	1200	
	Impresora	UNIDAD	1	250	
Elaborado por: Beatriz Villarreal					

Los requerimientos anuales en activos fijos no operativos nos ayuda a determinar el tipo de activo fijo operativo a utilizarse, su cantidad, valor unitario y valor total es así que tenemos:

- **Edificio:** Hace referencia a las oficinas que se utilizarán para realizar todas las actividades administrativas, se asigna 3 m² cuyo valor por metro cuadrado es de 400,00 USD, dando un total de 1200,00 USD.
- **Muebles y Enceres:**
 - **Escritorio:** Se adquirirá un escritorio valorado en 250,00 USD.
 - **Sillas:** Se adquirirá una silla valorado en 80 USD.
 - **Archivador:** Se adquirirá un archivador valorado en 300 USD.
- **Equipo de oficina:**
 - **Fax:** Se adquirirá un fax valorado en 350,00 USD.
 - **Teléfono:** Se adquirirá un teléfono valorado en 120,00 USD.
 - **Sumadora:** Se adquirirá una sumadora valorado en 25,00 USD.
 - **Grapadora:** Se adquirirá una grapadora valorado en 17,00 USD.

- **Equipo de Computo:**
 - **Computador:** Se adquirirá un computador valorado en 1200,00 USD.
 - **Impresora:** Se adquirirá una impresora valorado en 250,00 USD.

Tabla 83. CONDICIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS NO OPERATIVOS								
								VALOR DE SALVAMENTO
DETALLE	VALOR	V.U.	DEPR.	MANTNM. 1%	SEGURO 1%	VU DEPRECIADA	VIDA UTIL RESTANTE	VALOR SALVAMENTO
Edificio	400	20	200	40	40	5	15	3000,00
Muebles y enseres	630	10	63	6,3	6,3	5	5	315,00
Equipo de oficina	512	10	51,2	5,12	5,12	5	5	256,00
Equipo de computo	1450	3	483,33	14,5	14,5	3	0	0,00
Total del Salvamento								3571,00
Fuente: Ing. Teanga Tania Elaborado por: Beatriz Villarreal								

Dentro de las condiciones de los activos fijos no operativos podemos apreciar el valor de cada activo, su vida útil que en el caso del edificio es de 20 años, los muebles y enseres, equipo de oficina tienen 10 años, equipo de cómputo tiene 3 años; la depreciación se la calcula dividiendo el valor del activo para la vida útil; para mantenimiento y seguro se asigna el 1% del valor del activo.

En lo que se refiere al valor del salvamento este se lo calcula tomando en cuenta los cinco años de vida útil depreciada a aceptación del equipo de cómputo que es de tres años; como también la vida útil restante que se la calcula restando la vida útil para la vida útil depreciada y finalmente se obtiene el valor de salvamento que es igual la depreciación por la vida útil restante, obteniendo 3571,00 USD como total salvamento.

Tabla 84. ROL DE PAGOS / GASTOS VENTAS							
CARGO	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL SUELDO ANUAL	TOTAL GASTOS ANUALES
Sueldo Comercializador Internacional	400,00	400,00	318,00	200,00	583,20	4.800,00	6.301,20
Fuente: Ing. Tobar Elizabeth Ministerio de Relaciones Laborales Elaborado por: Beatriz Villarreal							

El rol de pagos en lo referente al sueldo del comercializador internacional nos da a conocer:

- **Sueldo Básico:** 400,00
- **Décimo Tercero:** 400,00
- **Décimo Cuarto:** 318,00
- **Vacaciones:** 200,00 USD, que se lo obtiene dividiendo el sueldo anual 4800,00 USD para 24.
- **Aporte Patronal:** 583,20 USD, que se obtiene del total sueldo anual por 12.15%.
- **Total Sueldo Anual:** 4800 USD, se lo calcula del multiplicando el sueldo básico por 12 meses.
- **Total Gastos Anuales:** 6.301,20 USD, se obtiene de la sumatoria de total sueldo anual más décimo tercero más décimo cuarto más vacaciones más aporte patronal.

Tabla 85. REQUERIMIENTO ANUAL / GASTOS DE VENTAS POR UNIDAD PRODUCIDA TERMINADA

DETALLE	CANTIDAD/CAJA	ESPECIFICACIÓN TÉCNICA
Sueldo Comercializador Internacional	1	Persona encargada de realizar la negociación con los importadores
Elaborado por: Beatriz Villarreal		

Tabla 86. ESTUDIO ECONÓMICO

Nº	DETALLE	COSTO POR UNIDAD	COSTO POR PRODUCTO TERMINADO POR CAJA DE ARVEJA
1	Sueldo Comercializador Internacional	400,00	400,00
Elaborado por: Beatriz Villarreal			

El estudio económico permite conocer el costo por unidad y por producto terminado del sueldo del comercializador internacional, que es de 400,00 USD, este valor no varía si la producción aumentase o disminuyese.

Tabla 87. REQUERIMIENTO ANUAL VALORADA / GASTOS DE VENTA

Nº	DETALLE	MANO DE OBRA DIRECTA REQUERIDA POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	Sueldo Comercializador Internacional	6.301,20	6.301,20	6.301,20	6.301,20	6.301,20
Fuente: Ing. Teanga Tania Elaborado por: Beatriz Villarreal						

El requerimiento anual valorado determina el sueldo anual que el comercializador internacional percibirá durante los cinco años que es de 6301,20 USD, este valor no cambian durante este periodo de tiempo ya que si aumenta o disminuye la producción el sueldo anual del comercializador se mantendrá.

Tabla 88. REQUERIMIENTO ANUAL / GASTOS DE EXPORTACIÓN		
DETALLE	CANTIDAD	ESPECIFICACION TÉCNICA
Inscripción Registro Sanitario	1	Documento en el que se hace constar que la mercancía analizada cumple con la normativa sanitaria local e internacional
Certificado Fitosanitario	3	Documento probatorio de la condición de salubridad en que se encuentran determinados productos vegetales exportables
Registro como Exportador	1	El registro como exportado, es un requisito que deben cumplir tanto personas naturales como jurídicas que se dediquen a la actividad de exportación, este trámite se lo puede realizar en las Oficinas de la Aduana de Tulcán.
Token	1	Certificado digital de firma electrónica
Fuente: PRO ECUADOR Elaborado por: Beatriz Villarreal		

Tabla 89. ESTUDIO ECONÓMICO			
Nº	DETALLE	COSTO POR UNIDAD	COSTO POR AÑO
1	Inscripción Registro Sanitario	80,00	80,00
2	Certificado Fitosanitario	50,00	150,00
3	Registro como Exportador	86,00	86,00
4	Token	60,00	60,00
Elaborado por: Beatriz Villarreal			

Dentro del estudio económico se encuentra detallado el costo por unidad y el costo por año, para la inscripción del registro sanitario el costo es de 80,00 USD este valor se lo paga cada año, y para el certificado fitosanitario el

costo es de 50,00 USD, al año se paga 150,00 USD debido a que se realizarán tres embarques y por cada embarque se debe pagar 50,00 USD, en lo referente al registro como exportador se paga 86,00 USD por una sola vez de igual forma el pago del token que es de 60,00 USD.

Tabla 90. REQUERIMIENTO ANUAL / GASTOS DE EXPORTACIÓN						
Nº	DETALLE	REQUERIMIENTO POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	Inscripción Registro Sanitario	80,00				
2	Certificado Fitosanitario	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
3	Registro como Exportador	86,00				
4	Token	60,00				

Fuente: Ing. Teanga Tania
Elaborado por: Beatriz Villarreal

El requerimiento anual del registro sanitario permite establecer el costo anual que en el caso de la inscripción registro sanitario es de 80,00 USD valor que se desembolsa una sola vez, para el caso el certificado fitosanitario el valor es de 150,00 USD durante los 5 años ya que se pagará 50,00 USD por tres embarques que se realizara al año, el registro como exportador y token también se desembolsan por una sola vez, tienen un valor de 86,00 USD y 60,00 USD respectivamente

Tabla 91. CONDICIONES DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS NO OPERATIVOS			
DETALLE	VALOR	V.U.	AMORTIZACIÓN
Inscripción Registro Sanitario	80,00	5	16,00
Gastos Constitución	1200,00	5	240,00
Gastos Instalación	800,00	5	160,00
Registro como Exportador	86,00	5	17,20
Token	60,00	5	12,00

Fuente: Ing. Teanga Tania
Elaborado por: Beatriz Villarreal

Dentro de las condiciones de los activos diferidos no operativos tenemos el valor que se paga por concepto de la inscripción del registro sanitario que es 80,00 USD, la vida útil que tiene es de cinco años, la amortización es de 16,00 USD este valor se lo calcula dividiendo el valor de la inscripción para la vida útil. Los gastos de constitución presentan 1200,00 USD, con una vida útil de cinco años y una amortización de 240,00 USD este valor se lo calcula dividiendo el valor en gastos de constitución para la vida útil. Los Gastos de instalación presentan 800,00 USD con cinco años de vida útil y con una amortización de 160,00 usd este valor se lo calcula dividiendo el valor en gastos de instalación para la vida útil. El registro como exportador presentan 86,00 USD con cinco años de vida útil y con una amortización de 17,20 USD este valor se lo obtiene dividiendo su valor para los años de vida útil y en lo referente al token cuyo valor es de 60,00 USD con una vida útil de 5 años presenta una amortización de 12,00 usd.

Tabla 92. REQUERIMIENTO ANUAL DE CERTIFICADO DE ORIGEN		
DETALLE	CANTIDAD/ CAJA	ESPECIFICACIÓN TÉCNICA
Certificado de Origen	3	Documento donde se demuestra el país de origen
Fuente: PRO ECUADOR Elaborado por: Beatriz Villarreal		

Tabla 93. ESTUDIO ECONÓMICO			
Nº	DETALLE	COSTO POR UNIDAD	COSTO POR AÑO
3	Certificado de Origen	10	30
Fuente: PRO ECUADOR Elaborado por: Beatriz Villarreal			

El estudio económico para el certificado de origen nos indica que el costo es de 10,00 USD, valor que se paga cada vez que se cumpla su vigencia, en este caso es de 10 meses, cabe recalcar que para cada embarque se requiere un certificado de origen, entonces el valor anual será de 30,00 usd

Tabla 94. REQUERIMIENTO ANUAL DE CERTIFICADO DE ORIGEN						
Nº	DETALLE	REQUERIMIENTO POR AÑO				
		1	2	3	4	5
2	Certificado de Origen	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Fuente: Ing. Teanga Tania Elaborado por: Beatriz Villarreal						

El requerimiento anual del certificado de origen nos da a conocer el valor que se pagará cada año por la obtención del documento de origen que es 30,00 USD.

Tabla 95. ESTUDIO ECONÓMICO / GASTOS OPERACIONALES				
Nº	DETALLE	COSTO POR UNIDAD	COSTO POR AÑO	
1	Honorarios A Profesional Agente Afianzado	90,00	270,00	
2	Manipuleo en el Local del Exportador	60,00	180,00	
3	Manipuleo Pre Embarque, Almacenamiento y Embarque	2025,00	6.075,00	
4	Flete Interno	4800,00	14.400,00	
Elaborado por: Beatriz Villarreal				

Dentro de los gastos operacionales, en el estudio económico se refleja el costo por unidad y costo por años referente a:

- **Honorarios Agente Afianzado:** Hace referencia al costo por tramite de exportación que es 90,00 USD y al año se desembolsará 270,00 USD, ya que se hará uso del servicio del agente afianzado tres veces en el año.

- **Manipuleo en el Local del Exportador:** Son 60,00 USD que se pagará por este concepto y al año 180,00 USD.
- **Manipuleo Pre Embarque, Almacenamiento y Embarque:** Todos estos rubros suman 2025,00 USD que al año representan 16075,00 USD.
- **Flete interno:** Este rubro es de 4800,00 usd que al año representa 14400,00 USD.

5.6.3.8 Resumen de Costos y Gastos.

Tabla 96. RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS					
DETALLE	AÑOS				
	Año1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
COSTOS	210.316,92	217.655,05	225.286,72	233.223,64	241.478,05
MATERIA PRIMA	141.938,05	147.615,57	153.520,19	159.661,00	166.047,44
Arveja	141.938,05	147.615,57	153.520,19	159.661,00	166.047,44
MANO DE OBRA DIRECTA	14.209,00	14.209,00	14.209,00	14.209,00	14.209,00
Obrero de Recepción	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
Obrero de Vaciado Lavadora	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
Obrero de Desgranado	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
Obrero de Selección	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
Obrero de Empaque Y Etiquetado	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
Obrero de Embalaje	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
Obrero de Paletizado	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
Obrero de Refrigeración	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
COSTOS INDIRECTOS	54.169,87	55.830,48	57.557,52	59.353,64	61.221,60
MATERIALES INDIRECTOS	41.515,34	43.175,95	44.902,99	46.699,11	48.567,07
Cajas	35.682,75	37.110,06	38.594,46	40.138,24	41.743,77
Plástico Enrollable	1.427,31	1.484,40	1.543,78	1.605,53	1.669,75
Palets Y Sunchos	4.405,28	4.581,49	4.764,75	4.955,34	5.153,55
MANO DE OBRA INDIRECTA	5.328,38	5.328,38	5.328,38	5.328,38	5.328,38
Supervisor de Planta	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
Controlador de Calidad	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
Personal de Limpieza	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
COSTOS GENERALES DE FABRICACION	7.326,15	7.326,15	7.326,15	7.326,15	7.326,15
Servicios Básicos	1.140,00	1.140,00	1.140,00	1.140,00	1.140,00
Agua	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Energía Eléctrica	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00
ROPA DE TRABAJO	265,50	265,50	265,50	265,50	265,50
Botas	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00
Mandil	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00

Cofia	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50
DEPRECIACIONES	4.517,21	4.517,21	4.517,21	4.517,21	4.517,21
Planta	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Maq. Lavadora Con Cinta Transportadora, de Acero	1.150,00	1.150,00	1.150,00	1.150,00	1.150,00
Maq. Desgranadora	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Maq. Báscula	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Maq. Selladora	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
Maq. Embaladora	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Maq. Thermo King	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Utens. Cubetas De Plásticos	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50
Utens. Cuchara Medidora De Aluminio	3,71	3,71	3,71	3,71	3,71
MANTENIMIENTO	631,72	631,72	631,72	631,72	631,72
Planta	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Maq. Lavadora Con Cinta Transportadora, De Acero	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00
Maq. Desgranadora	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Maq. Báscula	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20
Maq. Selladora	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90
Maq. Embaladora	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Maq. Thermo King	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00
Utens. Cubetas De Plásticos	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
Utens. Cuchara Medidora De Aluminio	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37
SEGURO	631,72	631,72	631,72	631,72	631,72
Planta	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Maq. Lavadora Con Cinta Transportadora, De Acero	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00
Maq. Desgranadora	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Maq. Báscula	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20
Maq. Selladora	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90
Maq. Embaladora	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Maq. Thermo King	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00
Utens. Cubetas De Plásticos	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
Utens. Cuchara Medidora De Aluminio	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37
SUMINISTROS DE ASEO Y LIMPIEZA	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00
GASTOS OPERACIONALES	48.554,16	42.470,05	38.911,57	38.911,57	38.911,57
GASTOS ADMINISTRATIVOS	11.060,17	11.060,17	11.060,17	11.060,17	11.060,17
Gerente	9.292,80	9.292,80	9.292,80	9.292,80	9.292,80
Servicios Básicos	588,00	588,00	588,00	588,00	588,00
DEPRECIACIONES	797,53	797,53	797,53	797,53	797,53
Edificio	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Muebles Y Enceres	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00
Equipo De Oficina	51,20	51,20	51,20	51,20	51,20
Equipo De Computo	483,33	483,33	483,33	483,33	483,33
MANTENIMIENTO	65,92	65,92	65,92	65,92	65,92
Edificio	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Muebles y Enceres	6,30	6,30	6,30	6,30	6,30
Equipo de Oficina	5,12	5,12	5,12	5,12	5,12
Equipo de Computo	14,50	14,50	14,50	14,50	14,50

SEGURO	65,92	65,92	65,92	65,92	65,92
Edificio	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Muebles y Enceres	6,30	6,30	6,30	6,30	6,30
Equipo de Oficina	5,12	5,12	5,12	5,12	5,12
Equipo de Computo	14,50	14,50	14,50	14,50	14,50
Suministros de Oficina	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
Suministros de Aseo y Limpieza	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
GASTOS DE VENTAS	6.301,20	6.301,20	6.301,20	6.301,20	6.301,20
Sueldo Comercializador Internacional	6.301,20	6.301,20	6.301,20	6.301,20	6.301,20
Gastos de Exportación	21.550,20	21.550,20	21.550,20	21.550,20	21.550,20
Certificado Fitosanitario	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Certificado de Origen	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Honorarios a Profesional Agente Afianzado	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
Manipuleo en el Local del Exportador	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
Manipuleo Pre Embarque, Almacenamiento y Embarque	6.075,00	6.075,00	6.075,00	6.075,00	6.075,00
Flete Interno	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
AMORTIZACIONES	445,20	445,20	445,20	445,20	445,20
Inscripción Registro Sanitario	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
Gastos Constitución	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Gastos Instalación	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
Registro Como Exportador	17,20	17,20	17,20	17,20	17,20
Token	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
GASTOS FINANCIEROS	9.642,59	3.558,48	0,00	0,00	0,00
Interés Banco Pichincha	9.642,59	3.558,48	0,00	0,00	0,00
	258.871,08	260.125,10	264.198,29	272.135,22	280.389,62

Dentro del resumen de costos y gastos podemos observar las diferentes cuentas y subcuentas tanto de costos y gastos. Dándonos como costos un valor de 210.316,92 USD, como gastos operacionales 48.554,16 USD, como gastos financieros 9.642,59 USD y de esta manera tenemos como resultado del total costos y gastos 258.871,08 USD; se presenta de la misma forma su respectiva proyección para los siguientes años.

5.6.3.9 Capital de Trabajo

Tabla 97. CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO	
Capital de trabajo operativo:	
Costo de Producción	210.316,92
-Depreciaciones	4.517,21
= Requerimiento anual de caja operativa	205.799,71
/Días de trabajo por año	360
=Requerimiento diario	571,67
*Días factor caja	120
Capital trabajo operativo:	68.599,90
Fuente: Ing. Teanga Tania Elaborado por: Beatriz Villarreal	

Tabla 98. CÁLCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO NO OPERATIVO	
Capital de trabajo no operativo:	
Gastos Operacionales	47.747,60
-Depreciaciones	797,53
- Amortización	445,20
= Requerimiento anual de caja no operativa	46.504,87
/Días de trabajo por año	360
=requerimiento diario de Caja no Operativo.	129,18
*Días factor caja	120
Capital trabajo no operativo	15501,62
Fuente: Ing. Teanga Tania Elaborado por: Beatriz Villarreal	

El capital de trabajo se considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, como recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. El capital operativo de 68.599,90 USD, este capital tiene relación directa con todo lo inherente a la producción. El capital no operativo es de 15501,62 USD, este capital no tiene relación directa con la producción.

5.6.3.10 INVERSIÓN INICIAL

Tabla 99. INVERSIÓN INICIAL		
DETALLE	VALOR	
INVERSIÓN EN ACTIVOS		
Inversión en Activos Fijos	69.764,10	
A.F. Operativos	63.172,10	
Planta	36.000,00	
Maquinaria	27.010,00	
Utensilios	162,10	
A.F. No Operativos	6.592,00	
Edificio	4.000,00	
Muebles y Enseres	630,00	
Equipo de Oficina	512,00	
Equipo de Computo	1.450,00	
Inversión en Activos Diferidos	2.226,00	
G. Organización	226,00	
G. Constitución	1.200,00	
G. Instalación	800,00	
CAPITAL DE TRABAJO	84.101,53	
Capital de Trabajo Operativo	68.599,90	
Capital de Trabajo no Operativo	15.501,62	
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	156.091,63	100%
FINANCIAMIENTO:		
Capital Propio	46.827,49	30%
Capital Ajeno	109.264,14	70%
Fuente: Ing. Teanga Tania Elaborado por: Beatriz Villarreal		

Dentro de este estado se presenta la inversión en activos fijos de 69.764,10 USD, esto incluye a los activos fijos operativos y no operativos, en activos diferidos se presenta 2226,00 USD; y como capital de trabajo 84101,53 USD que incluye tanto capital de trabajo operativo y no operativo, de esta forma se obtiene una inversión inicial de 156091,63 USD. Con este resultado la empresa toma la decisión de que el 70% que corresponde a 109264,14 USD será financiado a una institución financiera que en este caso es el Banco del Pichincha y 46827,49 USD será obtenido por cuenta propia de los socios de la empres

5.6.3.11 Amortización

Tabla 100. TABLA DE AMORTIZACIÓN				
C=	109.264,14			
i=	0,112	j=	0,0093333	
n=	2	m=	24	
pc=	12	factor=	0,0467007	
		Renta=	5102,7169	
#PC	CAPITAL INSOLUTO	INTERÉS	RENTA	CAPITAL PAGADO
1	109.264,14	1019,7986	5102,7169	4082,918277
2	105.181,22	981,69138	5102,7169	4121,025515
3	101.060,19	943,22848	5102,7169	4159,488419
4	96.900,71	904,40658	5102,7169	4198,310311
5	92.702,40	865,22235	5102,7169	4237,494541
6	88.464,90	825,67241	5102,7169	4277,044490
7	84.187,86	785,75332	5102,7169	4316,963572
8	79.870,89	745,46166	5102,7169	4357,255232
9	75.513,64	704,79395	5102,7169	4397,922947
10	71.115,71	663,74667	5102,7169	4438,970228
11	66.676,74	622,31628	5102,7169	4480,400617
12	62.196,34	580,49921	5102,7169	4522,217689
13	57.674,13	538,29184	5102,7169	4564,425054
14	53.109,70	495,69054	5102,7169	4607,026355
15	48.502,67	452,69163	5102,7169	4650,025268
16	43.852,65	409,29139	5102,7169	4693,425503
17	39.159,22	365,48609	5102,7169	4737,230808
18	34.421,99	321,27193	5102,7169	4781,444962
19	29.640,55	276,64511	5102,7169	4826,071782
20	24.814,48	231,60178	5102,7169	4871,115119
21	19.943,36	186,13804	5102,7169	4916,578860
22	15.026,78	140,24997	5102,7169	4962,466929
23	10.064,32	93,933609	5102,7169	5008,783287
24	5.055,53	47,184965	5102,7169	5055,531931
25	0,00			
DETALLE	AÑO 1		AÑO 2	
Interés pagado	9642,59		3558,48	
Capital pagado	51590,01		57674,10	
Composición del Pasivo	Año 0		Año 1	
Porción corriente de deuda L/P	51590,01		57674,13	
Deuda a L/P	57674,13		0	
Fuente: Alexander Lima Banco del Pichincha Elaborado por: Beatriz Villarreal				

La tabla de amortización es un despliegue completo de los pagos que deben hacerse hasta la extinción de la deuda. El financiamiento será solicitado al Banco del Pichincha con un monto de 109.264,14 USD y será diferido a 2 años a una tasa de interés del 0,112 esta tasa hace referencia a proyecto productivo.

5.6.3.12 BALANCE GENERAL INICIAL

Tabla 101. BALANCE GENERAL INICIAL	
DETALLE	VALOR
ACTIVO	156.091,63
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	84.101,53
ACTIVO DISPONIBLE	84.101,53
CAJA	81.601,46
<u>ACTIVO FIJO</u>	69.764,10
Planta Física	36.000,00
Edificio	4.000,00
Maquinaria	27.010,00
Utensilios	162,10
Muebles y Enseres	630,00
Equipo de Oficina	512,00
Equipo de Computo	1.450,00
<u>ACTIVOS DIFERIDOS</u>	2226,00
G. Organización	226,00
G. Constitución	1.200,00
G. Instalación	800,00
PASIVO	109264,14
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	51590,01
CREDITO BANCO PICHNCHA	51590,01
<u>PASIVO LARGO PLAZO</u>	57674,13
CREDITO BANCO PICHINCHA	57674,13
PATRIMONIO	46827,49
CAPITAL SOCIAL	46827,49
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	156091,63
Elaborado por: Beatriz Villarreal	

El balance inicial es aquel balance que se lo realiza al momento de iniciar una la empresa, en el cual se registran los activos, pasivos y patrimonio con que se constituye e inician las operaciones de la empresa. Se presenta como total activos 156091,63 USD, como total pasivos 109264,14 USD, como capital social 46827,49 USD, dándonos como total activos más patrimonio 156091,63 usd.

5.6.3.13 ESTADO DE RESULTADOS

Tabla 102. ESTADO DE RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	333039,00	346360,56	360214,98	374623,58	389608,52
VENTAS	333039,00	346360,56	360214,98	374623,58	389608,52
EGRESOS					
(-) Costo de producción	210316,92	217655,05	225286,72	233223,64	241478,05
(=) utilidad bruta	122722,08	128705,51	134928,27	141399,94	148130,48
(-) Gastos operacionales	48554,16	42470,05	38911,57	38911,57	38911,57
(=) utilidad operacional	74167,92	86235,46	96016,69	102488,37	109218,90
(-) Gastos financieros	9642,59	3558,48	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad antes de Participación de Trabajadores e Impuestos.	64525,33	82676,98	96016,69	102488,37	109218,90
(*) 15% Participación de Trabajadores y la (-) de la Utilidad	9678,80	12401,55	14402,50	15373,25	16382,84
(=) Utilidad antes del Impuesto	54846,53	70275,43	81614,19	87115,11	92836,07
(*25%) Impuesto a la Renta	13711,63	17568,86	20403,55	21778,78	23209,02
(=) Utilidad Neta	41134,90	52706,57	61210,64	65336,33	69627,05
Elaborado por: Beatriz Villarreal					

El estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

El estado financiero es dinámico, ya que abarca un período durante el cual se identifica perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente el principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable, para la toma de decisiones de nuestra empresa.

Como ingresos tenemos 333039,00 USD, como costo de producción 210316,92 USD, dándonos como utilidad bruta 122722,08 USD, en gastos operacionales presentamos 48554,16 USD, como utilidad operacional 74167,92 USD, en gastos financieros 9642,59 USD, de esta forma obtenemos la utilidad antes de la participación de los trabajadores e impuestos de 64525,33 USD, en la participación de trabajadores se tiene 9678,80 USD; dando una utilidad antes del impuesto de 54846,53 USD, con un impuesto a la renta de 13711,63 USD, finalmente se ha determinado que se presenta una utilidad neta de 41134,90 USD.

5.6.3.14 Punto de Equilibrio

Tabla 103. PUNTO DE EQUILIBRIO						
EGRESO	DETALLE	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑOS
F	Planta	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
F	Maq. Lavadora con Cinta Transportadora, de Acero	1.150,00	1.150,00	1.150,00	1.150,00	1.150,00
F	Maq. Desgranadora	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
F	Maq. Báscula	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
F	Maq. Selladora	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
F	Maq. Embaladora	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
F	Maq. Thermo King	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
F	Utens. Cubetas de Plásticos	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50
F	Utens. Cuchara Medidora de Aluminio	3,71	3,71	3,71	3,71	3,71
F	Planta	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
F	Maq. Lavadora con Cinta Transportadora, de Acero	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00
F	Maq. Desgranadora	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
F	Maq. Báscula	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20
F	Maq. Selladora	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90
F	Maq. Embaladora	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
F	Maq. Thermo King	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00
F	Utens. Cubetas de Plásticos	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
F	Utens. Cuchara Medidora de Aluminio	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37
F	Planta	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
F	Maq. Lavadora con Cinta Transportadora, de Acero	115,00	115,00	115,00	115,00	115,00
F	Maq. Desgranadora	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
F	Maq. Báscula	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20
F	Maq. Selladora	0,90	0,90	0,90	0,90	0,90
F	Maq. Embaladora	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
F	Maq. Thermo King	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00
F	Utens. Cubetas de Plásticos	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
F	Utens. Cuchara Medidora de Aluminio	0,37	0,37	0,37	0,37	0,37
F	Gerente	9.292,80	9.292,80	9.292,80	9.292,80	9.292,80
F	Edificio	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
F	Muebles y Enceres	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00
F	Equipo de Oficina	51,20	51,20	51,20	51,20	51,20
F	Equipo de Computo	483,33	483,33	483,33	483,33	483,33
F	Edificio	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
F	Muebles y Enceres	6,30	6,30	6,30	6,30	6,30
F	Equipo de Oficina	5,12	5,12	5,12	5,12	5,12
F	Equipo de Computo	14,50	14,50	14,50	14,50	14,50
F	Edificio	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
F	Muebles y Enceres	6,30	6,30	6,30	6,30	6,30
F	Equipo de Oficina	5,12	5,12	5,12	5,12	5,12
F	Equipo de Computo	14,50	14,50	14,50	14,50	14,50
F	Certificado Fitosanitario	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
F	Certificado de Origen	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
F	Inscripción Registro Sanitario	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
F	Gastos Constitución	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
F	Gastos Instalación	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
F	Registro como	17,20	17,20	17,20	17,20	17,20

	Exportador					
F	Token	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
	Total Egreso Fijo	16.628,03	16.628,03	16.628,03	16.628,03	16.628,03
V	Arveja	141.938,05	147.615,57	153.520,19	159.661,00	166.047,44
V	Obrero de Recepción	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
V	Obrero de Vaciado Lavadora	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
V	Obrero de Desgranado	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
V	Obrero de Selección	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
V	Obrero de Empaque y Etiquetado	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
V	Obrero de Embalaje	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
V	Obrero de Paletizado	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
V	Obrero de Refrigeración	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
V	Cajas	35.682,75	37.110,06	38.594,46	40.138,24	41.743,77
V	Plástico Enrollable	1.427,31	1.484,40	1.543,78	1.605,53	1.669,75
	Palets y Sunchos	4.405,28	4.581,49	4.764,75	4.955,34	5.153,55
V	Supervisor de Planta	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
V	Controlador de Calidad	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
V	Personal de Limpieza	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13	1.776,13
	Suministros de Aseo y Limpieza	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00
V	Agua	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
V	Energía Eléctrica	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00
V	Botas	135,00	135,00	135,00	135,00	135,00
V	Mandil	63,00	63,00	63,00	63,00	63,00
V	Cofia	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50
V	Servicios Básicos	588,00	588,00	588,00	588,00	588,00
V	Suministros de Oficina	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
V	Suministros de Aseo y Limpieza	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
V	Sueldo Comercializador Internacional	6.301,20	6.301,20	6.301,20	6.301,20	6.301,20
V	Honorarios a Profesional Agente Afianzado	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
V	Manipuleo en el Local del Exportador	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
V	Manipuleo Pre Embarque, Almacenamiento y Embarque	6.075,00	6.075,00	6.075,00	6.075,00	6.075,00
V	Flete Interno	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
V	Interés Banco Pichincha	9.642,59	3.558,48	0,00	0,00	0,00
	Total Egreso Variable	242.243,06	243.497,08	247.570,26	255.507,19	263.761,60
	TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS	79.295,00	82.466,80	85.765,47	89.196,09	92.763,93
	EGRESO VARIABLE UNITARIO	3,05	2,95	2,89	2,86	2,84
	PVP	4,20	4,20	4,20	4,20	4,20
	PUNTO EQUILIBRIO UNIDADES	14.521,79	13.330,87	12.660,25	12.451,31	12.256,80
Elaborado por: Beatriz Villarreal						

El Punto de Equilibrio es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto. El punto de equilibrio se usa en la empresa para determinar la posible rentabilidad de vender la arveja fresca en cajas de 2,3 kg.

Para determinar este punto se debe primero saber con precisión que cuentas son costos variables y fijos, luego se ordenan primero todas las cuentas de costos fijos y luego las cuentas de costos variables, sumando el total de cada costo tanto fijos y variables.

Entonces para calcular el punto de equilibrio, se necesita determinar las unidades producidas que en este caso son de 79.295 cajas, el egreso variable unitario que es de 3,05 USD, el precio de venta de las cajas de arveja fresca es de 4,20 USD, dándonos como punto de equilibrio un total de 14521,79 cajas de arveja fresca de 2,3 kg.

5.6.3.14 Flujo De Efectivo

Tabla 104. FLUJO DE EFECTIVO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A. FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL		83810,51	89793,93	95885,53	102357,21	109087,74
INGRESOS OPERACIONALES						
INGRESOS POR VENTA	0,00	333039,00	346360,56	360214,98	374623,58	389608,52
(-) EGRESOS OPERACIONALES		249228,49	256566,63	264329,45	272266,38	280520,78
COSTOS						
M.P.						
Arveja	0,00	141938,05	147615,57	153520,19	159661,00	166047,44
M.O.D.						
Obrero de Recepción	0,00	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13
Obrero de Vado Lavadora	0,00	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13
Obrero de Desgranado	0,00	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13
Obrero de Selección	0,00	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13
Obrero de Empaque y Etiquetado	0,00	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13
Obrero de Embalaje	0,00	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13
Obrero de Paletizado	0,00	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13
Obrero e Refrigeración	0,00	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13
M.I.						
Cajas	0,00	35682,75	37110,06	38594,46	40138,24	41743,77
Plástico Enrollable	0,00	1427,31	1484,40	1543,78	1605,53	1669,75
Palets y Sunchos		4405,28	4581,49	4764,75	4955,34	5153,55
M.O.I						
Supervisor de Planta	0,00	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13
Controlador de Calidad	0,00	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13
Personal de Limpieza	0,00	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13	1776,13

C.G.F.						
Servicios Básicos	0,00	1140,00	1140,00	1140,00	1140,00	1140,00
Ropa De Trabajo	0,00	265,50	265,50	265,50	265,50	265,50
DEPRECIACIONES	0,00	4517,21	4517,21	4517,21	4517,21	4517,21
Mantenimiento	0,00	631,72	631,72	631,72	631,72	631,72
Seguro	0,00	631,72	631,72	631,72	631,72	631,72
Suministros de Aseo y Limpieza	0,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Gerente	0,00	9292,80	9292,80	9292,80	9292,80	9292,80
Servicios Básicos	0,00	588,00	588,00	588,00	588,00	588,00
DEPRECIACIONES	0,00	797,53	797,53	797,53	797,53	797,53
Mantenimiento	0,00	65,92	65,92	200,00	200,00	200,00
Seguro	0,00	65,92	65,92	63,00	63,00	63,00
Suministros de Oficina	0,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
Suministros de Aseo y Limpieza	0,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
GASTOS DE EXPORTACIÓN						
Sueldo Comercializador Internacional	0,00	6301,20	6301,20	6301,20	6301,20	6301,20
Certificado Fitosanitario	0,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Certificado de Origen	0,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Honorarios a Profesional Agente Afianzado		270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
Manipuleo en el Local del Exportador		180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
Manipuleo Pre Embarque, Almacenamiento y Embarque		6075,00	6075,00	6075,00	6075,00	6075,00
Flete Interno		14400,00	14400,00	14400,00	14400,00	14400,00
AMORTIZACIONES	0,00	445,20	445,20	445,20	445,20	445,20
Inscripción Registro Sanitario	0,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
Gastos Constitución	0,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Gastos Instalación	0,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
Registro como Exportador	0,00	17,20	17,20	17,20	17,20	17,20
Token	0,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
(-) DEPRECIACIONES	0,00	5314,74	5314,74	5314,74	5314,74	5314,74
(-) AMORTIZACIONES	0,00	445,20	445,20	445,20	445,20	445,20
FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL NETO	0,00	78050,56	84033,99	90125,59	96597,26	103327,80
B FLUJO DE EFECTIVO NO OPERACIONAL	84101,53					
INGRESOS NO OPERACIONALES	156091,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital Propio	46827,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital Ajeno	109264,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) EGRESOS NO OPERACIONALES	71990,10	61232,60	84623,03	29970,40	34806,05	37152,03
INVERSIONES:						
Activos Fijo Operativos	63172,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos Fijos No Operativos	6592,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos Diferidos	2226,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Participación de Trabajadores	0,00	0,00	9678,80	12401,55	14402,50	15373,25
Impuesto a La Renta	0,00	0,00	13711,63	17568,86	20403,55	21778,78
Gastos Financieros	0,00	9642,59	3558,48	0,00	0,00	0,00
Amortización Crédito	0,00	51590,01	57674,13	0,00	0,00	0,00
FLUJO NETO	84101,53	78050,56	84033,99	90125,59	96597,26	103327,80
(+) SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	84101,53	162152,09	246186,08	336311,67	432908,93
(=) SALDO FINAL DE CAJA	84101,53	162152,09	246186,08	336311,67	432908,93	536236,73
Elaborado por: Beatriz Villarreal						

El estado de flujo de efectivo está incluido en los estados financieros básicos que ha preparado la empresa. Este provee información importante para los administradores del negocio y surge como respuesta a la necesidad de determinar la salida de recursos en un momento determinado, como también un análisis proyectivo para sustentar la toma de decisiones en las actividades financieras, operacionales, administrativas y comerciales. Obteniendo como flujo neto 84101,53 USD, y un saldo final de caja de 84101,53 USD.

5.6.3.15 Van.

Tabla 105.		VAN					
VALOR ACTUAL NETO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
FLUJO OPERACIONAL NETO	0,00	78050,56	84033,99	90125,59	96597,26	103327,80	
INVERSIONES							
ACTIVOS FIJO OPERATIVOS	63172,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
ACTIVOS FIJOS NO OPERATIVOS	6592,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
ACTIVOS DIFERIDOS	2226,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
PARTICIPACION DE TRABAJADORES	0,00	0,00	9678,80	12401,55	14402,50	15373,25	
IMPUESTO A LA RENTA	0,00	0,00	13711,63	17568,86	20403,55	21778,78	
CAPITAL DE TRABAJO	84101,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
SALVAMENTO DE LOS ACTIVOS FIJOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
FLUJO DE EFECTIVO AJUSTADO	-156091,63	78050,56	60643,56	60155,19	61791,21	66175,77	
AÑOS (n)	0	1	2	3	4	5	
FACTOR DE ACTUALIZACION	1	0,91583478	0,83875335	0,76815949	0,70350718	0,644296349	
FLUJO DE EFECTIVO AJUSTADO ACTUALIZADO	-156091,63	71481,42	50864,99	46208,78	43470,56	42636,81	
FLUJO DE EFECTIVO AJUSTADO ACTUALIZADO ACUMULADO	-156091,63	-84610,20	-33745,22	12463,56	55934,12	98570,93	
Elaborado por: Beatriz Villarreal							

El valor actual neto VAN, es el último flujo de efectivo ajustado actualizado, que arroja el proyecto regresado al presente a través de una tasa de descuento. Por tal razón según el resultado del proyecto se observa 98570,93 USD; como el VAN es mayor a cero, quiere decir que la inversión deja ganancias además como es positivo, conviene hacer la inversión, cabe recalcar que la inversión se la recupera a partir del tercer año.

5.6.3.16 TIR

Tabla 106.		TIR					
I = 32,30848%							
VALOR ACTUAL NETO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
FLUJO OPERACIONAL NETO	0,00	78050,56	84033,99	90125,59	96597,26	103327,80	
(-) INVERSIONES							
ACTIVOS FIJO OPERATIVOS	63172,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
ACTIVOS FIJOS NO OPERATIVOS	6592,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
ACTIVOS DIFERIDOS	2226,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
(-) PARTICIPACION DE TRABAJADORES	0,00	0,00	9678,80	12401,55	14402,50	15373,25	
(-) IMPUESTO A LA RENTA	0,00	0,00	13711,63	17568,86	20403,55	21778,78	
(+) CAPITAL DE TRABAJO	84101,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
(+) SALVAMENTO DE LOS ACTIVOS FIJOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
(=) FLUJO DE EFECTIVO AJUSTADO	-156091,63	78050,56	60643,56	60155,19	61791,21	66175,77	
AÑOS (n)	0	1	2	3	4	5	
(*) FACTOR DE ACTUALIZACION	1,00	0,76	0,57	0,43	0,3263242	0,246639	
(=) FLUJO DE EFECTIVO AJUSTADO ACTUALIZADO	-156091,63	58991,35	34642,51	25972,28	20163,97	16321,52	
FLUJO DE EFECTIVO AJUSTADO ACTUALIZADO ACUMULADO	-156091,63	-97100,27	-62457,76	-36485,49	-16321,52	0,00	
Elaborado por: Beatriz Villarreal							

La tasa interna de retorno, es aquella tasa de descuento que se la utiliza para actualizar los flujos futuros de ingresos netos del proyecto de inversión, hace que su valor presente neto sea igual a cero, debido a que este indicador evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período, en donde los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual, este indicador también se lo puede interpretar como la tasa máxima que un inversionista estaría en capacidad de cubrir sin perder dinero, en el supuesto que un 100% de la inversión fuera financiada, para el caso la tasa de descuento fue del 32,30848%.

5.6.4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez realizado el estudio de factibilidad para la exportación de arveja fresca de la Provincia del Carchi-Ecuador hacia el mercado Belga, se logró obtener las siguientes conclusiones y recomendaciones:

- La inversión inicial con que deben contar los socios de la empresa "POIS Carchi Ltda." es de 156091,63 USD, de los cuales el 30% que corresponde a 46827,49 USD será capital propio con el que contarán los socios, y el 70% que corresponde a 109264,14 usd será obtenido a través de un préstamo al Banco del Pichincha a una tasa del 11,20% a un plazo de dos años.
- El proyecto genera para el año uno una utilidad neta de 41134,90 USD con un significativo crecimiento durante los cuatro años subsiguientes.
- De las 79295 cajas de arveja fresca que se pretende exportar, tan solo se requieren enviar 14521,79 cajas de arveja fresca para alcanzar punto de equilibrio, es decir para no tener ni pérdidas ni ganancias.
- El proyecto a pesar de que requiere de una alta inversión que es de 156091,93 USD, genera utilidades desde el tercer año, con un VAN de 98570,03 USD y a una tasa de descuento del 32,30848%, por lo tanto conviene hacer la inversión.
- De acuerdo con los indicadores financieros establecidos, es recomendable la ejecución del proyecto ya que se cumple con las expectativas generadas por los inversionistas tanto en la recuperación del capital como en la creación de fuentes de empleo y en el desarrollo de la provincia.

VI. BIBLIOGRAFÍA.

- Arias, C. (2008). *Sistema Productivo*, Madrid. Pearson Prentice Hall.
- Brigham. (2009). *Factores que afectan a la demanda*, pp. 3-5
- Brigham. (2009). *Factores que afectan a la oferta*, pp. 1-2
- Chavarría, G. (2010). *Teorías de crecimiento económico*, México. Publicaciones ISBN.
- Coordinación Técnica de Relaciones Internacionales. (2012). p. 1
- García, A. (2010). *Administración Financiera* (Tercera ed.). España: Lam Lambert, p. 35.
- Hernández, R. (2006). *Metodología de la investigación*, México. Mc. Graw Hill.
- Ing. España, E. (2011). *Producción de arveja*. (B. Villarreal, Entrevistador) Tulcán, Carchi, Ecuador.
- *Investigación de mercados*, México. Exploring Marketing Research.
- Lafuente, F. (2008). *Aspectos del comercio exterior*, Lima. Popular.
- Mankiw, N. (2006). *Macroeconomía*, México. Mc Graw Hill.
- Michael, R. (2005). *Administración mercadotecnia*, New York. Thomson Paraninfo.
- Michael, R. (2008). *Negocios internacionales*, México. Mc Graw - Hill.
- Naranjo, G., & Arnaldo, M. (2007). *Investigación científica*, Chimborazo. Publicaciones Guimar.
- Nassier, S. (2009). *Preparación y evaluación de proyectos*, México, Mc Graw - Hill.
- Pampillón, Rafael. (2012). *Economía de estados unidos*, p. 39
- Pérez, A. (2004). *Tipos de Investigación*. En Guía metodológica para anteproyectos. Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Pérez, A. (2006). *Guía metodológica para anteproyectos de investigación*, Caracas. Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Pérez, A. (2006). *Guía metodológica para anteproyectos de investigación*, Caracas. Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.

- Samuelson, P. (2008). *La globalización*. Buenos Aires. Irwin All.
- Semplades. (2009). *Plan Nacional de Desarrollo*. Quito. El Conejo.
- Sepúlveda, Fabiola. (2012). *Beneficios de los vegetales*.
- Sierra, Guillermo. (2007). *Análisis financiero*, España. Pirámide, p.8
- Villarreal, A. (2009). *Evaluación financiera de proyectos de inversión* (Quinta ed.). (J. Peña, Ed.) Bogotá, Colombia: Norma S.A. pp. 21-23.
- Villarreal, A. (2009). *Evaluación financiera de proyectos de inversión* (Quinta ed.). (J. Peña, Ed.) Bogotá, Colombia: Norma S.A. pp. 23.
- William, G. (2008). *Investigación de Mercados* (Novena ed.), México: Learning. p 25.
- Acceso a Mercados. (2012). en <http://www.trademap.org>
- Agroindustria. (2008). *Legumbres Secas* en <http://www.alimentos.gov>
- Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución de la república del ecuador* en <http://www.oas.org>
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Código orgánico de la producción, comercio e inversiones* en <http://www.aduana.gov.ec>
- Banco Central del Ecuador. (2012). *Evolución de la economía ecuatoriana* en <http://www.bce.fin.ec>
- CAN. (2010). *Sgp plus can* en <http://www.comunidadandina.org>
- Comercio Exterior. (2012). *Factura Comercial*. Recuperado el 10 de Abril de 2012, de sitio web de Comercio Exterior: <http://comercioexterior.com.ec/>
- Comunidad Andina de Naciones. (2010). *Acuerdo marco de cooperación entre la comunidad económica europea y el acuerdo de cartagena y sus países miembros* en <http://www.comunidadandina.org>
- Comunidad Andina de Naciones. (2010). *Acuerdo marco de cooperación entre la comunidad económica europea y el acuerdo de cartagena y sus países miembros* en <http://www.comunidadandina.org>
- Comunidad Andina. (2012). *Acuerdo marco* en <http://www.comunidadandina.org>
- Comunidad Andina. (s.f.). *El sistema generalizado de preferencias de la unión europea*. (2012), en <http://www.comunidadandina.com>

- FENALCE. (2010). *El cultivo de arveja, historia e importaciones* en <http://www.fenalce.org>
- La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2012). *Perfil de agricultura* en <http://www.fao.org>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca Carchi. (2010). *Análisis de los sistemas agropecuarios de los pequeños y medianos productores de la cuenca del río el ángel* en <http://www.magap.org>
- Pro Ecuador. (12 de Marzo de 2012). *Requisitos sanitarios*. en <http://www.proecuador.gob.ec/faq/certificados-sanitarios/>
- Pro Ecuador. (2012). *Ficha comercial de estados unidos* en <http://www.proecuador.gob.ec>
- PROECUADOR. (2012). *Exportaciones* en <http://www.proecuador.gob.ec/>
- Pronegocios. (12 de Mayo de 2012). *La oferta y demanda*. en <http://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>
- Pronegocios. (13 de Abril de 2012). *La oferta: Pronegocios*. en <http://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>
- Pronegocios. (28 de Mayo de 2012). *Canales de distribución internacional*. en <http://www.promonegocios.net/distribucion/canales-distribucion.html>
- Punto franco. (2012). *Fuente vital de energía* en <http://www.puntofrancoagro.com>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2012). *Sistema aduanero ecuatoriano* en <https://portal.aduana.gob.ec>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2013). *Procedimiento para exportar* en <http://www.aduana.gob.ec>
- Superintendencia de Compañías. (2009). *Ley de Compañías: Superintendencia de Compañías*. en <http://www.supercias.gob.ec>
- Uned. (2007). *El comercio internacional uned* en <http://www.uned.es>
- Unión Europea. (Marzo de 2012). *Reino de Bélgica*. en <http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/belgium/index>
- Universidad de Antioquia. (2012). *Banco de objetos y aprendizaje y de información* en <http://aprendeonline.udea.edu.co>

- Universidad Tecnológica Equinoccial. (2009). *Proyecto de factibilidad para la exportación de piña fresca a Bélgica, período 2010-2019* en <http://www.repositorio.ute.edu.ec>
- UPP Aliados/Maximixe. (2008). *Estudio de demanda y prospectiva de productos y servicios andinos en el mercado internacional* en <http://www.minag.gob>

