

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



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

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

“La Comercialización de alcachofa en conserva por parte de la Asociación Agroindustrial San Isidro ubicada en el cantón Espejo- Provincia del Carchi y la demanda en el mercado Canadiense”. ”

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

AUTOR: Gandhi Romel Narváez Romo

ASESOR: Msc. Jorge Bolaños.

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2012

CERTIFICADO

Certifico que el estudiante NARVÁEZ ROMO GANDHY ROMEL con número de cédula 0400932166 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: "La Comercialización de alcachofa en conserva por parte de la Asociación Agroindustrial San Isidro ubicada en el cantón Espejo-Provincia del Carchi y la demanda en el mercado Canadiense".

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.

Msc. JORGE BOLAÑOS

Tulcán, 03 de Septiembre del 2013

AUTORÍA DEL TRABAJO

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniero de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Yo, GANDHY ROMEL NARVAEZ ROMO con cédula de identidad número 0400932166 declaro que: la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

.....

Gandhy Romel Narváez Romo

C.I 0400932166

Tulcán, 03 de Septiembre del 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo, GANDHY ROMEL NARVAEZ ROMO 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, 03 de Septiembre del 2013

Gandhy Romel Narváez Romo

CI 0400932166

AGRADECIMIENTO

Existen en la vida muchas personas a las cuales se puede agradecer por la sola presencia, les quiero agradecer, por su amistad, su apoyo, ánimo y compañía en las diferentes etapas de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos.

A Dios por ser el motor que guía mis pasos.

A mi padre que a pesar de no estar físicamente a mi lado, siempre fue la persona que me impulso a culminar mis estudios

A mi madre la persona muy especial que me dio el ser y por la cual he culminado este trabajo.

A mi esposa, mis hijos, mis hermanos, que siempre han sido soporte en todos los actos de mi vida.

A mis profesores en especial a mi tutor MSc. Jorge Bolaños, al MSc. Héctor Chuquín, y en general a todos los profesores que hicieron posible la culminación de este trabajo de investigación.

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado para todas las personas quienes, de una u otra forma hicieron posible la culminación del mismo, en especial para mi padre que aunque ya no está presente físicamente, siempre fue y será la persona quién guie mis pasos en todas las etapas de mi vida.

Este triunfo está dedicado para Él.

ÍNDICE

CERTIFICADO.....	i
AUTORÍA DEL TRABAJO.....	ii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
ÍNDICE.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	xviii
CAPITULO I EL PROBLEMA.....	1
1.1. Planteamiento.....	1
1.2.- Formulación.....	3
1.3.- Delimitación	3
1.4.- Justificación.....	3
1.5.- Objetivos	5
1.5.1.- Objetivo General	5
1.5.2.- Objetivos Específicos	5
2.1.- Antecedentes Investigativos.....	6
2.1.1 Proyecto 1º.....	6
2.1.2 Proyecto 2º	6
2.1.3 Proyecto 3º.-.....	7
2.2.- Fundamentación Legal.....	7
2.3 Marco teórico.....	8
2.3.1 Teorías utilizadas en la investigación.....	8
2.4 Idea a defender.....	10

2.5.- Variables	10
2.5.1 Variable dependiente.....	10
2.5.2 Variable independiente.....	10
CAPITULO III MARCO METODOLÓGICO	11
3.1. Metodología.....	11
3.1.1. Modalidad de la Investigación	11
3.2. Tipos de Investigación	11
3.3. Población y Muestra de la Investigación.....	12
3.4. Operacionalización de Variables	13
3.5. Plan de Recolección de Información	14
3.6. ESTUDIO DE MERCADO	14
3.6.1 ANÁLISIS SITUACIONAL EXTERNO	15
3.6.2 ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO	24
3.6.3.- Análisis PORTER.....	30
3.6.4.- Análisis del mercado meta	35
3.6.5.- Análisis Oferta.....	37
3.6.6.- Cálculo de la demanda insatisfecha.....	39
CAPITULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	42
4.1.- Conclusiones	42
4.2.- Recomendaciones.....	43
CAPITULO V PROPUESTA.....	44
5.1.- Datos Informativos.....	44
5.3.- Justificación	44
5.4.- Objetivos	44
5.4.1. Objetivo general	44
5.4.2. Objetivos específicos.....	45
5.5. Fundamentación.....	45

5.6.- Modelo operativo de la propuesta	45
5.6.1. MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN.....	45
5.6.2. Ingeniería del Proyecto.....	46
5.6.3. Organigrama de la empresa.....	46
5.7.- Manual de funciones	47
5.7.1. Identificación del puesto	47
5.7.2. Propósito general del puesto.....	47
5.7.3. Atribuciones y responsabilidades	47
5.7.4. Requerimientos mínimos del puesto	48
5.7.5. Manual de procesos	48
5.8.-Estudio técnico	49
5.8.1. Planta Procesadora de Alcachofas “Agroindustrial San Isidro” ...	49
5.9 Plan logístico	50

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA Nº 1: Normativa Nacional.....	8
TABLA Nº 2: Teorías.....	9
TABLA Nº 3: Operacionalización de variables	13
TABLA Nº 4: Indicadores Básicos Canadá.....	15
TABLA No 5: Sistema de Acceso Físico a Canadá.....	18
TABLA No 6: POAM.....	22
TABLA No 7: Perfil de Capacidad Interna.....	24
TABLA N 8: Matriz FODA	25
TABLA Nº9: Indicadores Básicos de Ecuador	26
TABLA Nº10: Exportaciones Ecuatorianas hacia Canadá	28
TABLA Nº11: Asociación Agroindustrial San Isidro	31
TABLA Nº 12: Producción de la Asociación Agroindustrial.....	32
TABLA No 13: Posición arancelaria Canadá	34

TABLA N° 14: Segmento de mercado.....	35
TABLA N° 15: Análisis Oferta	37
TABLA N° 16: Oferta Exportable.....	38
TABLA N° 17: Demanda Insatisfecha.....	39
TABLA N° 18: Manual de procesos	48
TABLA N° 19: Datos Básicos del Embarque.....	50
TABLA N° 20: Información básica del producto	51
TABLA N° 21: Información básica del embarque.....	52
TABLA N° 22: Cálculo del Cubicaje	52
TABLA N° 23: Información adicional.....	53
TABLA N° 24: Envase/empaque/etiquetado	53
TABLA N° 25: Documentación.....	54
TABLA N° 26: Manipuleo en el Local del Exportador.....	55
TABLA N° 27: Transporte	55
TABLA N° 28: Manipuleo de embarque	56
TABLA N° 29: Agentes.....	56
TABLA N° 30: Capital e inventario – país de origen	57
TABLA N° 31: Flete internacional	57
TABLA N° 32: Seguro internacional.....	58
TABLA N° 33: Costos bancarios.....	58
TABLA N° 34: Almacenamiento	59
TABLA N° 35: Agentes Aduaneros y de Carga.....	59
TABLA N° 36: Manipuleo de desembarque	60
TABLA N° 37: Documentación.....	60
TABLA N° 38: Transporte interno país de destino	61
TABLA N° 39: Tributos Aduaneros	61
TABLA N° 40: Capital e inventario en el país de destino	62
TABLA N°41: Costos Directos e Indirectos	62
TABLA N° 42: Producto	63
TABLA N° 43: Activos fijos.....	64
TABLA N°44: Activos diferidos.....	65
TABLA N° 45: Costos de producción	65
TABLA N° 46: Gastos administrativos	66
TABLA N° 47: Gastos de ventas.....	67

TABLA Nº 48: Vida Útil Activos Fijos	67
TABLA Nº 49: Capital de Operación	68
TABLA Nº 50: Estructura del Financiamiento	68
TABLA Nº 51: Flujo de efectivo neto.....	69
TABLA Nº 52: Promedio Ponderado con Financiamiento	69
TABLA Nº 53: Balance General Con Financiamiento	70
TABLA Nº 54: Estado De resultados	71
TABLA Nº 55: Flujo de efectivo.....	71
TABLA 56: Incoterms.....	88
TABLA Nº 57: Balance General Sin Financiamiento.....	91
TABLA Nº 58: Estado de Resultados Sin Financiamiento	92
TABLA Nº 59: Depreciación De Maquinaria.....	92
TABLA Nº 60: Depreciación de Muebles Y Enseres.....	93
TABLA Nº 61: Depreciación de Equipo de Cómputo	93
TABLA Nº 62: Amortización de gastos De Constitución	93

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Ciudades más Pobladas de Canadá	17
Gráfico N°2: Balanza Comercial Ecuador - Canadá	28
Gráfico N° 3: Países Productores de Alcachofas.....	33
Gráfico N° 4: Estrategia de Empujar	40
Gráfico N° 5: Mapa Físico del Cantón Espejo.....	45
Gráfico N° 6: Organigrama de la Empresa.....	46
Gráfico N° 7: Diagrama de Flujo	49

RESUMEN EJECUTIVO

La constitución de la República del Ecuador en el Art 306 sostiene que “El estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, y en particular las exportaciones de pequeños y medianos productores”

Amparados en este artículo, la presente investigación busca comercializar en mercados internacionales la alcachofa en conserva con el objetivo principal de satisfacer parte de la demanda en Canadá.

Carchi es reconocida a nivel regional y nacional como una provincia eminentemente agrícola, y las condiciones de clima y suelo han sido factores importantes que han determinado que sus cultivos, hayan alcanzado los parámetros de calidad muy satisfactorios en los mercados locales, regionales y nacionales.

En este contexto se pretende orientar a los dirigentes de la Asociación Agroindustrial San Isidro, a la toma de decisiones adecuadas de comercialización, para ello se ha considerado factores externos, como los naturales, políticos, económicos geográficos tanto a nivel nacional, como en el país de destino Canadá, así como también los acuerdos comerciales que pueden influenciar a la hora de realizar la comercialización.

Para determinar la demanda insatisfecha se hizo necesario estratificar el mercado meta, para lo que se consideró solo a la población mayor de 15 años de Montreal, se elaboró el estudio de factibilidad en el que se destaca el análisis técnico, logístico, financiero determinando de esta forma la viabilidad del proyecto.

Palabras claves:

Demanda insatisfecha

Matriz productiva

Estudio de factibilidad.

ABSTRACT

The constitution of the Republic of Ecuador at the Art 306 states that "The State shall promote environmentally responsible exports, particularly exports of small and medium producers"

Covered in this article, this research seeks to market in international markets canned artichoke with the main objective to satisfy some of the demand in Canada.

Carchí the province is known for being an agricultural, clear evidence of this are the statistics presented by INEC (2012), noted that 60% of the land is devoted to permanent crops seeding.

In this context is to guide the leaders of the Association Agroindustrial San Isidro, making proper marketing decisions, for it is considered external factors such as natural, political, economic geography both nationally and in the country target Canada, as well as trade agreements that can influence when making marketing.

To determine the unmet demand was necessary to stratify the target market for what was considered only to the population over 15 years of Montreal, was developed in the feasibility study which highlights the technical analysis, logistical, financial, thus determining form the project's viability.

WILLACHIKUNA

Kay ruranapak mañaykillkapika Ecuador llaktapi Art. 306 wiswi mutsurishka yachaymi kan, ñawpa mana tiyarkachu, kaytaka ista llakta katuna pampapi punta kankatmi mashkan.

Rurak wasika articulo llaktapimi wiswi wiñachinata, ruranatapash alcachofa ñawpakman apakun, watami may sumak mikuna wiswita rurashpa llankay kallariyka Canada.

Carchi yuramantami wiswitaka llukshichin, kay yuraka wishiak yurakunami chaymantami wiswita kapin, chay humpishkata hapishpami yanunaman apan, chaykipami ayllukuna mikunapak wira, aychata mayllanapak wiswipash llukshin Kuyita kawsakta katunamanta taripana, llamkayka, warmi tantanakuymantami kan. Kay llamkaytaka kitipi

Kay ruray paktaripika, tukuy munashka paktarinapak llankaytami riksichin, shinallatak San Isidro katunapakka mutsurishka llaktaykuna, kullkikuna, ayllukuna, hatun uchilla llikakuna mutsurishkatami yachashpa riksichin, kayshina yachaykunawanmi Canadá llakta mutsushkata riksishka, shinallatak Ecuador llaktapash mutsushkatami riksishkanchik.

Ruray paktana kashkata yachaypika, ruranapak llikakuna tiyashkatami rikuchin, kayshina yachaymi ruraykuna 15 paktarina guaguas Montreal usharishkata, shinallatak mashna kullki mutsurishkata, ruranapak pakta kullki tiyashkatapashmi riksichin, Kayka taripay llamkayka pichka ruraykunapimi raquishka kan, llamkaytaka kakallarini ima llakikunata runakuna, warmikuna charikta rikushpa

Minishtishcashimicuna:

Mutsurishkatami yachashpa

Tantanakuymantami kan

Kayshina yachaykunawanmi.

INTRODUCCIÓN

En el Sector de Ingueza, del Cantón Espejo se encuentra la Asociación Agroindustrial San Isidro que en los últimos años ha venido especializando su producción en el cultivo de alcachofa, la misma que se encuentra comercializada principalmente a INAEXPO, para que ésta la industrialice y comercialice en conserva en los mercados nacionales, con esta visión de mercado los directivos de la asociación han propuesto sus esfuerzos en la instalación de una planta procesadora de alcachofa en conserva para aprovechar al máximo la producción y comercializarlo a mercados internacionales.

La nueva matriz productiva nacional que el gobierno está impulsando, se encuentra enfocada en la producción y exportación de productos con valor agregado, incrementando sin lugar a dudas las utilidades de los productores legalmente asociados además de impulsar el equilibrio de la balanza comercial del Ecuador con el resto de países del mundo.

“Analizando la información acerca de la alcachofa y su ciclo de postcosecha se puede afirmar que es extremadamente perecible ya que le afecta la exposición al aire libre es decir la pudre rápidamente y por el contrario el excesivo frío menos de 1,2 grados centígrados bajo cero le quita sus propiedades nutritivas por lo que se hace necesario su procesamiento inmediato, con esto se concluye que no se lo puede exportar en forma natural”. (INFOAGRO, 2011, parr 3)

De aquí nace la idea de industrializar la alcachofa en conserva y exportar la producción de la zona a través de la Asociación Agroindustrial San Isidro, que ya tiene una base de oferta con características importantes de calidad.

CAPITULO I EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento

“Carchi es una provincia que vive de la agricultura y la ganadería; los principales productos que se cultivan son: maíz, avena, cebada, trigo. En las zonas más bajas, cálidas y abrigadas, se cultiva café, caña de azúcar y una gran variedad frutícola. La agricultura se acompaña con una ganadería vacuna y lanar”. (LIDERES, 2010, p.5)

El Sr. Medardo Cadena administrador de la Asociación, afirma que: en busca de mejores alternativas de desarrollo, quienes se dedican a la agricultura consideran la necesidad de diversificar la siembra de productos no tradicionales que contribuyan a obtener mayor rentabilidad. La alcachofa es una hortaliza de cultivo no tradicional en la Provincia del Carchi, los agricultores de Mira, Espejo y Tulcán siembran esta hortaliza que reemplaza algunas áreas dedicadas a la papa en busca del desarrollo social y económico de sus familias, lamentablemente esta actividad no ha sido muy rentable al momento ya que la comercialización se la realiza internamente y a una sola empresa la misma que fija el precio siendo este no rentable para los agricultores de la zona.(05/2011)

El representante de la Asociación, asegura que en su localidad se concentra la mayor producción de alcachofa, la variedad llegó primero al cantón Mira, pero luego se fue extendiendo a Espejo y a Tulcán.(05/2011) “Actualmente hay 80 hectáreas sembradas de alcachofa solamente en Espejo”, desgraciadamente la cosecha sigue su ciclo de desarrollo, por tratarse de un producto perecible nos vemos en la obligación de venderle a INAEXPO toda la producción por lo que los réditos económicos son bajos y sentimos inconformidad de este negocio.

La falta de conocimientos con la que cuentan los agricultores impide que se comercialice el producto en mercados internacionales, por lo que los agricultores sin tener otras alternativas se resignan a recibir el valor que la empresa compradora considere que cuesta la producción. Otro de los puntos negativos en la comercialización de la alcachofa es que existe un contrato firmado entre la Asociación San Isidro e INAEXPO el mismo que

compromete la cosecha de todo el año, frenando así las aspiraciones de los integrantes de la asociación.

Cabe recalcar que la directiva de la asociación comprometió parte de la producción con INAEXPO para que los agricultores se provean de insumos para la siembra de la alcachofa, esto trae consigo que no puedan dar por concluido el contrato que mantienen, también manifiestan que dicha empresa ha incumplido con el contrato ya que les cancelan un valor de 0,37 ctvs/kilo, siendo el valor contratado de 0,44 ctvs/ kilo. Todo esto se da por que los técnicos de la empresa productora manifiestan que el producto no reúne las condiciones técnicas al momento de la cosecha.

Analizando la información acerca de la alcachofa y su ciclo de postcosecha, se puede afirmar que es extremadamente perecible ya que le afecta la exposición al aire libre es decir la pudre rápidamente, y por el contrario el excesivo frío menos de 1,2 grados centígrados bajo cero le quita sus propiedades nutritivas; por lo que se hace necesario su procesamiento inmediato, con esto se concluye que no se lo puede exportar en forma natural. (INFOAGRO, 2011, parr 3)

Se menciona también que la Asociación tiene un crédito de aproximadamente 750.000 USD con la Corporación Financiera Nacional, fondos que fueron invertidos en la adquisición de terrenos y de esta manera lograr que la producción sea más eficiente, el objetivo de la asociación es la industrialización del producto, sin embargo este crédito al momento representa un limitante para los miembros ya que no cuentan con el suficiente valor económico para adquirir la maquinaria necesaria; y así darle un valor agregado a la alcachofa para poder lograr un costo más elevado ya sea en mercado nacional o internacional.

1.2.- Formulación

Con los antecedentes antes expuestos el problema se lo ha formulado de la siguiente manera:

“La Comercialización de alcachofa en conserva por parte de la Asociación Agroindustrial San Isidro ubicada en el Cantón Espejo- Provincia del Carchi y la demanda en el mercado Canadiense”

Variable dependiente: Comercialización

Variable independiente: Demanda

1.3.- Delimitación

Objeto de estudio: Demanda

Sujeto de estudio: Comercialización

Área geográfica: Canadá, Ecuador, Provincia del Carchi, Cantón Espejo, Parroquia San Isidro.

Tiempo: 2 años

Grupo objetivo: Miembros de la Asociación Agroindustrial San Isidro.

1.4.- Justificación

Es importante realizar esta investigación para determinar así un mercado internacional adecuado para la comercialización de la alcachofa en conserva y de esta forma eliminar los intermediarios quienes son los que se quedan con las utilidades de los productores, y así acceder a un precio justo que determine un porcentaje de utilidad, generando desarrollo en nuestra provincia especialmente en la parroquia de San Isidro del Cantón Espejo ya que existen en el Carchi muchos productos cultivados con técnicas adecuadas, los mismos que son apetecidos por la demanda de mercados internacionales.

Se investiga este problema con el fin de dar solución a los innumerables inconvenientes que se presentan, en la comercialización de la alcachofa en

conserva para los productores de la Asociación Agroindustrial San Isidro; y así determinar la demanda Canadiense accediendo de esta forma a establecer contactos y llegar a concretar una comercialización con clientes de ese país, satisfaciendo de esta forma gustos y preferencias internacionales.

Con el desarrollo de la presente investigación se generaría algunos impactos que son:

Impacto Social.- Se mejorará la calidad de vida de los carchenses especialmente las personas que se desempeñan en el Cantón Espejo, concretamente en la parroquia de San Isidro, ya que contarán con una fuente de ingresos permanente, de acuerdo a las fluctuaciones del mercado beneficiando así a sus familias, accediendo a una formación equilibrada y justa, sin tener que emigrar hacia las grandes ciudades en busca de oportunidades, cultivando sus propias tierras y generando desarrollo en la zona.

Impacto Económico.- Se establecerá un mercado confiable, estable y solvente; con el cual los productores de alcachofa podrán acceder a una utilidad adecuada la misma que les permitirá tener un nivel de ingresos justo en sus familias, evidenciando desarrollo no sólo para la zona sino también generando fuentes de trabajo, ingresos para el Estado coadyuvando al desarrollo sostenido del país.

Impacto Técnico.- Establecer una herramienta que sirva como referente para quienes se dedican al cultivo y comercialización de alcachofa en conserva y de esta forma facilitar el ingreso en mercados internacionales, acceder a un justo precio y generar datos estadísticos que permitan a quienes desean incursionar en la oferta de este producto.

El desarrollo de esta investigación genera beneficiarios directos e indirectos que son:

Beneficiarios Directos: Los integrantes de la Asociación Agroindustrial San Isidro del Cantón Espejo en la Provincia del Carchi y sus familias, ya que

para ellos serían distribuidos los rendimientos del producto de la comercialización de alcachofa en conserva en mercados internacionales.

Beneficiarios Indirectos.- Representan a este grupo quienes ayudan para que esta actividad se pueda realizar en territorio nacional e internacional como son: transporte pesado para retirar de la planta de producción el producto terminado y llevar a puerto para su exportación; agentes de aduana para realizar su exportación a mercado canadiense; naviera que se encarga de proveer el contenedor refrigerado para trasladar el producto de origen a destino; consolidadora para realizar el trámite de ubicación en el buque para su transporte; empresas de grúas ubicadas en puerto de salida y destino, quienes se encargan de cargue y descargue de los contenedores; empresas del estado que certifiquen y avalen el producto y la exportación SENA (Servicio Nacional de Aduanas), AGROCALIDAD (Agencia para Garantizar la Calidad del Producto), transporte terrestre para llevar el producto a destino final; agentes de aduana en mercado internacional para realizar la importación del producto en Canadá; y demás personas que de una u otra forma se involucran en la comercialización internacional de este producto.

1.5.- Objetivos

1.5.1.- Objetivo General

Determinar la demanda de alcachofa en conserva en el mercado Canadiense para su comercialización por parte de la Asociación Agroindustrial San Isidro ubicada en el Cantón Espejo- Provincia del Carchi.

1.5.2.- Objetivos Específicos

- ✓ Fundamentar documentalmente la demanda y comercialización
- ✓ Diagnosticar la demanda de alcachofa en conserva en el mercado Canadiense; la oferta en la Asociación Agroindustrial San Isidro y la comercialización.
- ✓ Realizar un estudio de factibilidad para la comercialización de alcachofa en conserva por parte de la Asociación Agroindustrial San Isidro para poder atender parte de la demanda requerida en el mercado Canadiense.

CAPITULO II MARCO TEÓRICO

2.1.- Antecedentes Investigativos

Después de haber analizado algunos trabajos relacionados con el tema de investigación se concluye lo siguiente:

2.1.1 Proyecto 1º

Proyecto para la Producción y comercialización de alcachofa en conserva como alternativa de exportación hacia el mercado alemán, tomada de la Escuela Superior Politécnica del Litoral para la obtención del título de Economista con Mención en Gestión Empresarial.

El objetivo principal de esta tesis es aprovechar las propiedades especiales que posee la alcachofa, y la estacionalidad que existe en el proceso de cultivo con respecto a este producto, ya que no se puede producir todos los meses del año y; en nuestro país la biodiversidad facilita la producción del mismo. Además de aprovechar las propiedades para adelgazamiento y curativas que posee la alcachofa y que en nuestro país no se lo valora como en el mercado Europeo. (Carpio y Chum, 2007)

2.1.2 Proyecto 2º

Estudio de pre factibilidad de la industrialización de alcachofa (CYNARA SCOLYMBUS), en conserva para su exportación al mercado norteamericano, tomada del Instituto de Desarrollo De Comercio Exterior, previo a la obtención del título de Licenciado en Aduanas.

El principal objetivo de esta tesis es realizar el estudio a nivel de prefactibilidad con el fin de determinar la viabilidad técnico- económico y financiera de la industrialización de la alcachofa en conserva para su exportación al mercado norteamericano. Además manifiesta que el Perú ha firmado un TLC con Estados Unidos condición que le permite impulsar las exportaciones de productos no tradicionales a este mercado con un valor agregado, obteniendo una ventaja especial frente a sus competidores. (Bonilla et al, 2009)

2.1.3 Proyecto 3º

Proyecto de factibilidad para la exportación de alcachofa en conserva a Francia, periodo 2011 – 2020, tomada del repositorio de la Universidad Tecnológica Equinoccial, previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior.

La presente investigación tiene como finalidad aprovechar las propiedades que posee la alcachofa, al ser un producto agrícola nuevo para la exportación y con bajo porcentaje de deterioro, tomando en cuenta que el Ecuador es un país con recursos naturales diversos e inmejorables, condición que le coloca como una fuente de productos exportables hacia mercados exigentes en el contexto mundial. Analiza el mercado europeo el mismo que es muy exigente; y plantea la posibilidad de formar una empresa y de esta forma ingresar a este mercado, cumpliendo estándares de calidad con el producto. (Benalcazar, 2010)

2.2.- Fundamentación Legal

Las sociedades actuales están regidas por un conjunto de reglamentaciones y normativas, que nos facilitan el convivir diario de manera ordenada y tranquila. Este trabajo como todas las investigaciones no es la excepción, para el efecto se presenta el siguiente combinado de fundamentación legal:

TABLA N° 1: Normativa Nacional

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
CONSTITUCIÓN DEL ESTADO 2008	ART 306.- El estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, y en particular las exportaciones de pequeños y medianos productores.
PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR	OBJETIVO 7.- Contribuimos a que florezcan todas las culturas, las artes y la comunicación como derechos y posibilidades para establecer diálogos diversos y disfrutar el uso creativo del tiempo libre. DIAGNOSTICO SEGUNDO CASO.- Amplia oportunidades y calidad de vida a través de acciones de desarrollo económico y social
CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES (COPCI)	Art. 19.- Derechos de los inversionistas Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES Art. 61.- Del acceso a la tierra y de su fomento integral Art. 62.- Acceso a la banca pública Art. 93.- Fomento a la exportación Art. 154.- Exportación definitiva Art. 231.- Operador Económico Autorizado. Art. 235.- Incentivo a producción más limpia
REGLAMENTO AL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES REGISTRO OFICIAL N° 452	Art 63.- La declaración aduanera será presentada de forma electrónica, y/o física de acuerdo al procedimiento. Art 72.- Documentos de Acompañamiento. Art 73.- Documentos de soporte, literales a),b) y d). Art 158.- Exportación Definitiva.
ACUERDOS INTERNACIONALES ECUADOR CANADÁ.	Acuerdo de Protección y Promoción de Inversiones (FIPA). Vigente desde 1997. Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)Abril/1989 Acuerdo de evasión legal de doble imposición que entró en vigencia en el 2001

FUENTE: NORMATIVA NACIONAL E INTERNACIONAL
ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

2.3 Marco teórico

2.3.1 Teorías utilizadas en la investigación

A través de los tiempos pensadores de todo el mundo, han ido creando una serie de teorías, con base a la observación, la experimentación; respondiendo así, a múltiples necesidades creadas por el medio, por esto, se ha considerado las siguientes teorías relacionadas directamente con el tema de investigación:

TABLA Nº 2: Teorías

TEORÍA	CARACTERÍSTICAS	RELACIÓN CON INVESTIGACIÓN
MERCANTILISTA	<ul style="list-style-type: none"> • Tiende a elevar la riqueza de un país a través del intercambio comercial • Es una política económica intervencionista • Promueve elevar el valor de las exportaciones y disminuir las importaciones • Libre movimiento de oferta y demanda 	<ul style="list-style-type: none"> • Basado en esta teoría se busca promover las exportaciones de alcachofa en conserva hacia Canadá. • Por medio de la oferta y demanda se podrá obtener un precio internacional adecuado para el productor.
LOCALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Se basa en movimientos y flujo de mercancías sobre un territorio. • La distancia puede influir en el precio. • Está basada en la mejor localización de redes o transporte. 	<ul style="list-style-type: none"> • Permitirá establecer la trayectoria adecuada para el transporte del producto.

FUENTE: ENCICLOPEDIA DE LA ECONOMÍA 2009
ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Vocabulario Técnico

Comercialización.- “Se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de un bien o servicio”. (Enciclopedia de la economía 2009, pág. 25)

Exportación.- “Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva hacia el exterior de mercancías nacionales o nacionalizadas, fuera del territorio ecuatoriano o a una Zona Especial de desarrollo Económico, cumpliendo lo establecido en la normativa legal vigente”. (Enciclopedia de la economía 2009, pág. 57)

Importación.- “Es el régimen aduanero de ingreso definitivo de mercancías provenientes del exterior al país, y cuyos procedimientos para su aplicación serán establecidos por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera”. (Enciclopedia de la economía 2009, pág. 86).

2.4 Idea a defender

El estudio de factibilidad para la comercialización de alcachofa en conserva permitirá atender parte de la demanda requerida en el mercado Canadiense.

2.5.- Variables

2.5.1 Variable dependiente

Comercialización

2.5.2 Variable independiente

Demanda

CAPITULO III MARCO METODOLÓGICO

3.1. Metodología

3.1.1. Modalidad de la Investigación

Para la realización del presente trabajo, se hará uso de la modalidad de investigación cualitativa, la misma que nos permitirá definir las características, así como también sus gustos y preferencias de los posibles demandantes de alcachofa en conserva, esto nos han de permitir entender el comportamiento de estas, determinado cómo, cuándo y a dónde llegar con el producto.

También se tomó en cuenta la modalidad cuantitativa, la misma que permitió recoger y analizar datos sobre las variables que son objeto de estudio, para el análisis de los datos, se emitieron juicios al momento de realizar las conclusiones y recomendaciones.

3.2. Tipos de Investigación

Para el desarrollo del presente trabajo se consideró necesario hacer uso de la investigación empírica y de observación, la misma que permitió realizar el primer acercamiento científico al problema, a través del cual se conoció las causas del porque no se puede comercializar de forma adecuada la alcachofa en conserva hacia mercados internacionales.

Además la investigación Documental que nos permitió fundamentar los conceptos de la oferta y demanda los cuales constituyen soporte técnico – científico de la presente investigación, por lo cual se recurrió a medios como el internet, libros, revistas, y documentos que han sido de utilidad para la realización de este proyecto.

También se recurrió a la investigación aplicada, por medio de ella, y siguiendo técnicas de investigación, se ingresó al mercado destino y se analizó cuáles son los posibles consumidores; de qué forma hubo que presentar el producto y a que ciudad; cual es el precio adecuado, y en qué

cantidad fue requerida la alcachofa en conserva, para satisfacer las necesidades de los grupos estudiados.

3.3. Población y Muestra de la Investigación

La presente investigación toma como población y muestra a la Asociación Agroindustrial San Isidro, misma que proporcionó la información relacionada con la oferta histórica y actual de la alcachofa. Para obtener información sobre la demanda se ha hecho necesario utilizar fuentes secundarias como internet, folletos, revistas, publicaciones y demás textos que contengan información relacionada.

3.4. Operacionalización de Variables

TABLA Nº 3: Operacionalización de variables

Idea a Defender	Variabes	Indices	Indicadores	Ítems	Técnica
El estudio de factibilidad para la comercialización de alcachofa en conserva permitirá atender parte de la demanda requerida en el mercado Canadiense.	Demanda	Demanda	Principales Mercados Factores Socio Demográficos Educación y Salud Volumen de la demanda Poder Adquisitivo	¿Cuáles son los principales mercados de alcachofa Ecuatoriana? ¿Cómo está constituida la población de Canadá? ¿El consumidor demanda productos que cuiden su salud? ¿Qué cantidad de demanda de alcachofa existe en Canadá? ¿Cuál es el poder adquisitivo de Canadá? ¿Cuál es el precio de la alcachofa en conserva en Canadá?	Análisis Linkográfico y documental .
		Oferta	Situación actual de la oferta Oferta exportable Destino de las exportaciones	¿Cuál es la situación actual de la oferta? ¿Cuál es el precio de la alcachofa en conserva en Ecuador? ¿Existe oferta exportable de alcachofa en conserva en Canadá? ¿Cuál es el destino de las exportaciones?	Entrevista
		Producto	Proceso de Producción Características del Producto Normas y requisitos técnicos	¿Cuál es el proceso de producción de alcachofa en conserva? ¿Cómo está constituido el producto? Que normas de producción deben aplicarse?	Entrevista
	Comercialización	Comercialización	Comercio Exterior Barreras Arancelarias Barreras no Arancelarias Requisitos para la importación Canal de Distribución Logística Medios de Pago Incoterms	¿Qué tipos de acuerdos tiene Ecuador con Canadá? ¿Existe barreras arancelarias para la importación de alcachofa en conserva? ¿Existen barreras no arancelarias para la importación de alcachofa en conserva? ¿Qué requisitos hay que cumplir para las importaciones de alcachofa en conserva? ¿Cuál es el canal de distribución adecuado? ¿Cuál es el proceso logístico a seguir en la comercialización? ¿Qué medios de pago se utilizan para exportar a Canadá? ¿Qué término de negociación se deben aplicar para las negociaciones de alcachofa en conserva?	Análisis Linkográfico y documental
Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013).					

3.5. Plan de Recolección de Información

Para llevar a efecto la investigación se acudió a fuentes bibliográficas, archivos, documentales escritos referentes al tema expuesto, información que fue validada en base a la entrevista realizada, a la persona directamente involucrada en el tema como fue la directiva de la Asociación específicamente Medardo cadena administrador de la agrupación San Isidro.

La observación permitió la familiarización con la situación, el hecho y los individuos que se está investigando, esta técnica ayudo a identificar el problema objeto de investigación, también me facilitó evaluar los comportamientos individuales de los objetos de investigación en la Asociación Agroindustrial San Isidro.

Es muy importante recalcar que la investigación se basó en la información recolectada a través de los libros, revistas e internet los que ayudaron a detectar factores importantes de la demanda en Canadá.

3.6. ESTUDIO DE MERCADO

La investigación tiene como objetivo principal determinar la demanda de alcachofa en conserva en el mercado Canadiense para su comercialización por parte de la Asociación Agroindustrial San Isidro ubicada en el Cantón Espejo- Provincia del Carchi.

Para poder dar cumplimiento con el objetivo planteado se hace necesario realizar un estudio del mercado tomando en cuenta las variables del proyecto, se ha elaborado un análisis de los principales indicadores coyunturales de Canadá, con esta información se pretende identificar las posibles amenazas en mercado destino.

3.6.1 ANÁLISIS SITUACIONAL EXTERNO

1.- Canadá

Es una monarquía parlamentaria federal de América, ubicada en el extremo norte de América del Norte. Se extiende desde el océano Atlántico al este, el océano Pacífico al oeste, y hacia el norte hasta el océano Ártico. Comparte frontera con los Estados Unidos al sur, y al noroeste con su estado Alaska, es el segundo país más extenso del mundo después de Rusia, y también el más septentrional. Ocupa cerca de la mitad del territorio de Norteamérica, con una población de 34.300.083 habitantes según el censo (2012) (Infolaso, 2012 p, 1)

TABLA Nº 4: Indicadores Básicos Canadá

INDICADOR	ÍNDICE
CAPITAL	Ottawa
Principales ciudades	Montreal, Calgary, y Winnipeg.
Tasa de Inflación (2012)	1,5%
Tasa de crecimiento poblacional (2012)	0,78 %
Producto interno bruto (2012)	1,9 %
PIB Per Cápita (2012)	\$50.344
Nivel de Desempleo (2012)	7,2 %
Moneda	Dólar Canadiense
Idioma	Inglés y Francés

2.- PIB Canadá

“Canadá es una de las economías más sólidas y estables del mundo, ocupa el noveno lugar en la lista de las economías más grandes del mundo, según lo manifestado por el Banco de Canadá.

El Producto Interno Bruto per cápita de Canadá en 2012 se calculó en US\$ 50.344, lo que indica que la economía de las familias es muy estable y el poder adquisitivo de los individuos sobresale.

3.- Tasa de inflación

El índice de inflación canadiense se ha mantenido entre los más bajos de los países industrializados, durante los últimos 10 años, con un promedio entre 1% a 3% anual para el 2012 la inflación de Canadá fue 1,5% (Banco de Canadá, 2013).

4.- Tasa de desempleo

La tasa de desempleo es relativamente baja y se ha mantenido estable por los últimos 30 años, con un promedio de 8,5%. En 2012, la tasa anual de desempleo fue de 7,2%.

Mark Carney, administrador del Banco de Canadá manifiesta que: “desde el 2008 cuando estalló la crisis financiera mundial, la economía canadiense se consolidó como una de las más avanzadas, robustas y sólidas del mundo industrializado, resistiendo la agresión de la profunda recesión de su principal socio comercial, Estados Unidos”.

Canadá exhibe un modelo económico altamente diversificado, con patrones de producción y orientación al mercado como su vecino del sur, pero con un vigoroso sector primario que la distingue en América del Norte. En efecto, industrias como la forestal, minería, energía, agricultura y pesca, son las fuentes principales de empleo y riqueza y posicionan a Canadá como un exportador neto de productos básicos
(canada.com, 2012)

5.- Riesgo País Canadá

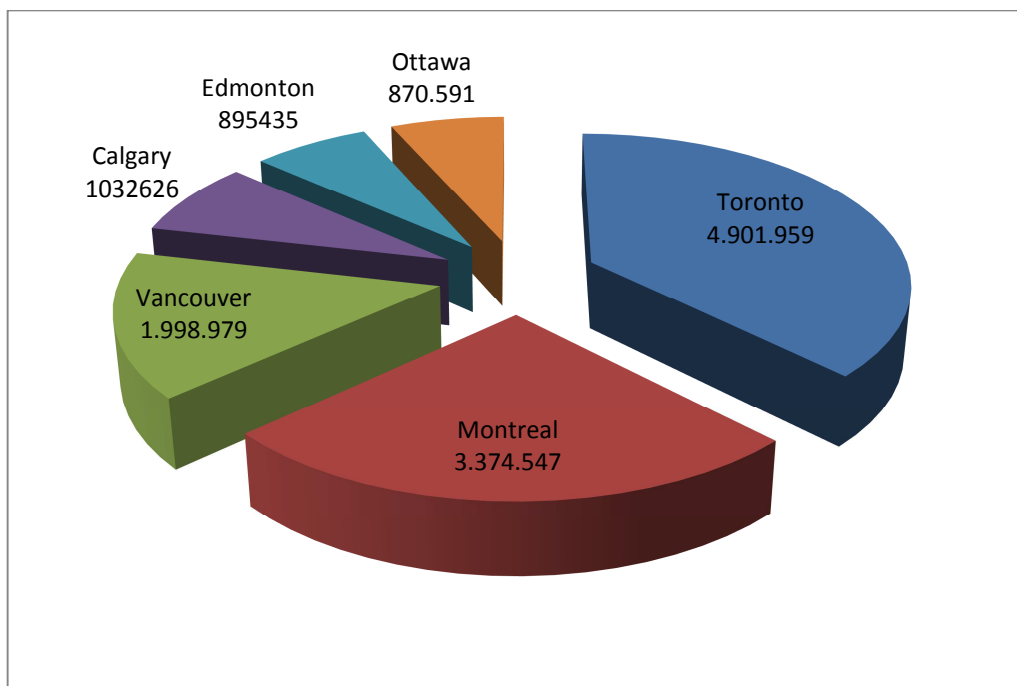
Canadá fue junto a Australia y Nueva Zelanda, los únicos países industrializados que tienen la más alta clasificación (A1) volviendo así al nivel de riesgo que tenían antes de la crisis. Ello obedece, a que según el análisis de riesgo de Coface, Canadá se vio beneficiada por la exportación de materias primas con destino final, Asia. De la misma forma destaca que, el comportamiento de pago corporativo retornó a un nivel muy satisfactorio y las quiebras disminuyeron ostensiblemente.

6.- Entorno demográfico

Los datos otorgados por el Banco de Canadá la población para el 2012 fueron de aproximadamente 34.300.080 con un crecimiento demográfico muy pequeño, sobre el 0,8% anual; y ello a pesar de tener un saldo migratorio del 5% la población está ligeramente envejecido. Sobre el 16% de la población tiene menos de 15 años, un 69% tiene entre 15 y 65 años, y el 16% más de 65 años.

La tasa de natalidad es baja, en torno al 10 por ciento, lo que da una tasa de fertilidad de unos 1,5 hijos por mujer. La tasa de mortalidad es muy baja, en torno al 7,6‰, y aún más baja la tasa de mortalidad infantil, en torno al 5‰, como corresponde a un país desarrollado con una amplia cobertura sanitaria (Banco de Canadá, 2012).

Gráfico Nº 1: Ciudades más Pobladas de Canadá



Fuente: Banco de Canadá
Elaborado por: Gandhi Narváez (2013)

En el gráfico anterior se observa las principales ciudades de Canadá con el número de habitantes, claramente se puede evidenciar que la ciudad más poblada es Toronto con un 37% de la población total, seguido de Montreal con un 26%, mientras que Vancouver con un 15%, mientras que el resto de ciudades que conforman Canadá con un 22%.

7.- Entorno Político

La política comercial que mantiene Canadá con Ecuador son los acuerdos comerciales Acuerdo de Protección y Promoción de Inversiones (FIPA). Vigente desde 1997. Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC) Abril/1989. Acuerdo de evasión legal de doble imposición que entró en vigencia en el 2001.

Canadá es uno de los países otorgantes de SGP (Plus) por lo que se convierte en un país desarrollado; y Ecuador es un país beneficiado por lo que es una nación en desarrollo. El Ecuador como país en desarrollo tiene la opción de exportar al Canadá con tarifa 0%.

TABLA No 5: Sistema de Acceso Físico a Canadá

AEREO	TERRESTRE	MARITIMO	FLUVIAL	FERROVIARIO
Vancouver	Autopista	Vancouver	Montreal	Compañía
Montreal	Transcanadiense	Halifax		Nacional
Toronto		Toronto		Via Rail
Calgary				

FUENTE: PROECUADOR

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Canadá es un país muy extenso en territorio, por lo que se torna complicado ingresar con productos de consumo masivo, la distribución se la debe planificar tomando en cuenta las distancias, así también el gobierno canadiense ha invertido considerables sumas de dinero para establecer un sistema adecuado de transporte, es decir infraestructura aérea como aeropuertos para que puedan recibir carga, puertos marítimos que estén en capacidad de almacenar mercadería de las diferentes partes del mundo, red vial de carreteras con un 40% de

asfaltado y que cubre todo el territorio canadiense, puerto fluvial para de la misma forma recibir carga de bajo tonelaje, y una red ferroviaria que facilita la transportación tanto de pasajeros como de carga a cualquier lugar de Canadá. (Instituto De Promoción De Exportaciones E Inversiones, 2012)

8.- Cultura de consumo canadiense

Según el análisis elaborado por Proecuador (2010), “Los consumidores buscan productos saludables, es importante tener en cuenta que la población canadiense está envejeciendo, ha incrementado sus niveles de ingresos y ha vivido un cambio demográfico al recibir inmigrantes de países de África, Asia y Latinoamérica que aumentan la demanda”.

Las frutas orgánicas tienen gran acogida, entre las favoritas están fresas, plátanos (banano), kiwis, naranjas y manzanas, en cuanto a las hortalizas, las principales presentaciones son mini-zanahorias peladas, las zanahorias, los corazones de la lechuga romana, las alcachofas, el brócoli y la mezcla de hortalizas frescas.

Es importante la presentación del producto en porciones individuales, fáciles de llevar o preparar, se estima que tres de cada cuatro productos frescos vendidos en Canadá son importados, sin embargo en otoño y verano hay una gran competencia con los productos locales debido a la competitividad de precios.

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (2011), indica que las tendencias de los alimentos orgánicos en Canadá se mueven según los cambios en el modo de pensar de los consumidores, en el estilo de vida y en los aspectos demográficos, así como los centros de distribución y las estrategias de venta cambiantes.

Los consumidores canadienses de hoy están mejor educados sobre los productos alimenticios y sobre la salud en general; lo cual se evidencia en la tendencia a comer alimentos más saludables, con menos grasas y más frutas frescas y vegetales.

9.- Perfil del Consumidor Canadiense:

A continuación se detalla cual es el perfil del consumidor:

- ✓ Informado y exigente
- ✓ Consciente de los precios
- ✓ Altos ingresos (20%hogares>\$70mil dólares)
- ✓ Dueño de su casa
- ✓ Más hogares de Doble Ingreso y monoparentales
- ✓ Consciente de la salud, el medio ambiente
- ✓ Sensibles de asuntos sociales (comercio justo)
- ✓ Cada vez más multicultural
- ✓ Diferencias regionales
- ✓ Baby boomers – dominan el mercado
- ✓ Población madura – un segmento muy importante

De acuerdo a las características que se enumera anteriormente el perfil del consumidor Canadiense se cataloga como un ente consciente de lo que va a adquirir, tanto en precio, calidad y cantidad, posee un ingreso adecuado ya que la economía del país se lo permite y una estabilidad emocional equilibrada.

La alcachofa en conserva es un producto con propiedades curativas, digestivas y dietéticas por lo que el consumo está dirigido a consumidores en un rango establecido desde los 15 años en adelante, ya que la población menor a esta edad, difícilmente podría catalogarse como un potencial consumidor. (TFO EXPORTANDO A CANADÁ, 2010)

Según la FAO (2012) a pesar de que Canadá posee un territorio similar a Estados Unidos, muy extenso, no es capaz de cubrir las necesidades de su población; con lo que produce internamente, es por esto que tiene que recurrir a productos importados es así que el 70% del consumo nacional de productos para la población proviene de las importaciones de distintos países del mundo por lo que la CFIA(Agencia de control de ingreso de alimentos), CBSA(Agencia de control aduanero en las fronteras), son entes calificados para realizar controles exhaustivos de mercaderías que ingresan.

Existe una variedad de productos Ecuatorianos que ingresan por diferentes puertos a Canadá provenientes desde ese país, por lo que se puede asegurar que, la población del país del norte posee una gran aceptación de productos ecuatorianos en su consumo mensual. (PROECUADOR, 2012)

10.- Volumen de demanda Canadá

Según el informe de la Unidad de Comercio Internacional (2013), se manifiesta que en el año 2012, la demanda mundial de alcachofa tuvo un volumen de 67.738 toneladas del cual los países que forman parte de esta demanda son: EEUU, Australia, Reino Unido, Canadá, Italia, Alemania entre otros.

Del cual el 5% corresponde a Canadá lo que representa que la demanda de alcachofa es de 3386,9 toneladas que equivale a 3386900 kg. De este valor el 70% es cubierto por las exportaciones de otros países como Perú, Francia, España etc. El 30% restante es un porcentaje de demanda insatisfecha, el cual representa 1016070 kg, de esta cantidad el 40% (406428 kg) se satisface con la producción nacional, la diferencia que es el 60% (609642 kg) es la demanda insatisfecha, de la cual la asociación la asociación puede cubrir el 2,03% anual, la cual representa 257.160 kg de la demanda efectiva del producto a comercializar.

11.- Entorno Tecnológico

El estado de la Ciencia y la Tecnología en Canadá, 2012 proporciona a un análisis completo de las disciplinas científicas y de las aplicaciones tecnológicas donde Canadá sobresale en un contexto global. (Equipment, 2012, parr 2)

Según Phillipson Eliot dice que: “la ciencia y la investigación de la tecnología son robustas en todo el país de Canadá”.

Canadá es uno de los países con mejor sistema de telecomunicaciones en el mundo debido, entre otras cosas, a la inversión canadiense en Investigación

12.- Análisis de perfil de oportunidades internas y externas

Un papel muy importante juega la habilidad que manejen las empresas para enfrentar oportunamente en forma eficiente y acelerada los retos del cambio en gustos y preferencias del consumidor, o el cambio de políticas de un mercado meta, las barreras de entrada o los avances tecnológicos, estos factores tan importantes pueden ocasionar efectos negativos para las empresas y de este enfrentamiento depende su permanencia en el tiempo.

La importancia de elaborar un análisis de factores externos e internos que afectarían a la empresa en algún momento es muy relevante ya que de ellos se puede identificar las oportunidades y amenazas en las que se va a desenvolver la empresa.

En la tabla anterior, se destacan las oportunidades que tiene la asociación, al igual que las amenazas para llegar con el producto a mercado meta, Canadá según el análisis realizado se muestra como una economía en continuo crecimiento, clara evidencia es el incremento del PIB per cápita que para el año 2012 fue de 50.344 USD, por lo que se argumenta que económicamente este país representa una oportunidad de alto impacto con buen poder adquisitivo por parte de sus habitantes, de esta forma este mercado se convierte en atractivo.

En lo político, se presenta una oportunidad de alto impacto, ambos gobiernos han mostrado interés por mantener buenas relaciones comerciales, cabe destacar el Sistema Generalizado de Preferencias contribuye a que se pueda ingresar con el producto especialmente en lo que respecta a productos agrícolas con valor agregado.

Geográficamente se ha considerado en la presente investigación como una amenaza de alto impacto, debido a que la distancia entre Ecuador y Canadá es de 6937.39 Km y para llegar con el producto se lo hará vía marítima por lo que se tomará un tiempo aproximado de 30 días, tiempo que para la empresa genera costos.

3.6.2 ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO

TABLA No 7: Perfil de Capacidad Interna

ANÁLISIS INTERNO											
PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA											
PCI											
FACTORES	CALIFICACIÓN										
	FORTALEZAS			DEBILIDADES			IMPACTO				
	A	M	B	A	M	B	A	M	B		
GERENCIAL											
Planificación				X					X		
Organización				X					X		
Dirección				X					X		
Control				X					X		
MERCADO											
Calidad de la Marca									X		
Fondos para Publicidad	X								X		
TECNOLOGÍA E INVESTIGACIÓN											
Utilización de Tecnología de punta					X				X		
Fondos para Investigación de Mercados				X					X		
FINANZAS											
Rentabilidad Sobre Activos				X					X		
Disponibilidad de Activo para Capacitación al Personal				X					X		
SERVICIOS											
Atención al Cliente pro-vta. Y pos-vta.				X					X		
Personal Capacitado para comercializar el producto				X					X		

SIMBOLOGÍA	PUNTAJACIÓN
A = ALTO	3
M = MEDIO	2
B = BAJO	1

FACTORES	FORTALEZA	DEBILIDAD
Gerencial		12
Mercado	3	3
Tecnología e Investigación		5
Finanzas		6
Servicios		6
TOTALES	3	32

Elaborado por: Gandhi Narváez (2013)

El perfil de capacidad interna, es un medio para evaluar las fortalezas y debilidades de la empresa en relación con las oportunidades y amenazas que se presentan en el medio externo.

Para este análisis se ha considerado cinco factores estos son: gerencial, mercado, tecnología e investigación, finanzas y servicios.

Gerencialmente se argumenta que es una debilidad de alto impacto por motivos que no existe en la Asociación Agroindustrial San Isidro una organización empresarial que contribuya a llevar al éxito la empresa.

En cuanto al producto es muy conocido y se destaca como factor importante que el Ecuador le vende en cantidades significativas de alcachofa en conserva a Canadá,

Si se habla de tecnología e investigación representa una debilidad de alto impacto, en la provincia no se cuenta con tecnología sofisticada que contribuya a que los agricultores puedan obtener un producto con menos

costos de producción ya que muchos lo hacen de forma empírica y esto en algunas circunstancias afecta a la calidad de la alcachofa.

Se concluye manifestando que internamente existe una gran debilidad en cuanto a organización, por lo que se considera la necesidad de organizar legalmente a los agricultores para de esta manera buscar posesionarse en un mercado internacional.

TABLA N 8: Matriz FODA

Fortalezas	Debilidades
<p>Buena calidad y sabor de la alcachofa ecuatoriana.</p> <p>Rendimientos superiores al promedio normal.</p> <p>Excelente nivel de tecnología en la aplicación del cultivo.</p> <p>Mejoramiento del control de calidad.</p> <p>Ventajas comparativas de tipo climático.</p> <p>Bajo costo de mano de obra</p>	<p>Alta elasticidad precio.</p> <p>Elevados costos de transporte.</p> <p>Deficiencias en la cadena logística.</p> <p>Alto grado de competencia en el mercado.</p> <p>Falta de maquinaria necesaria para la industrialización de alcachofa.</p>
Oportunidades	Amenazas
<p>Producto con bondades curativas</p> <p>Diversificación de exportaciones de alcachofas.</p> <p>Acceso a créditos del Estado (CFN).</p> <p>Creciente demanda por productos saludables.</p>	<p>Contracción de los precios internacionales.</p> <p>Elevación de los fletes.</p> <p>Limitación de acceso al mercado internacional por motivos de seguridad alimenticia.</p> <p>Incremento de la demanda de productos sustitutos.</p>

Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)

1.- Factores internos del entorno

TABLA N°9: Indicadores Básicos de Ecuador

REPÚBLICA DE ECUADOR		
INFORMACIÓN GENERAL	Nombre oficial	República del Ecuador
	Capital	Quito
	Superficie	256,370 km ²
	Tipo de gobierno	República Democrática
	Presidente	Rafael Correa
	Vice-presidente	Jorge Glass
DEMOGRAFÍA	Población (2012)	14.483.499 habitantes
	Crecimiento poblacional(año 2010)	1.52%
ECONOMÍA	Tasa de inflación (año 2010)	3.33%
	Moneda Oficial	Dólares de los Estados Unidos de América
	PIB (2012) Miles de dólares	88.186 Usd

Ecuador, Oficialmente República del Ecuador su capital Quito, es un país noroccidental de América del Sur. Limita al norte con Colombia, al sur y al Este con Perú, y al Oeste con el Océano Pacífico

Es un país diverso y pluricultural, que posee una de las más grandes biodiversidades del planeta debido a esto en el país existe extensa variedad animal y vegetal, teniendo climas que favorecen a la producción de una gran cantidad de vegetales como es el caso de la alcachofa, cuenta con una arraigada cultura agrícola produciendo cientos de bienes de consumo.

2.- PIB

En el 2012 Producto Interno Bruto (PIB) del país creció en el orden del 5,01%, según Diego Martínez Vinuesa, Presidente del Directorio del Banco Central del Ecuador (BCE). El crecimiento obtenido supera las previsiones macroeconómicas publicadas el año anterior en donde se planteaba un posible crecimiento para el 2012 y 2013 de 4,82% y 3,98% respectivamente.

Durante los últimos 7 años ha venido experimentando un crecimiento que se podría llamar constante, lo que quiere decir que la producción del país se ha incrementado y por ende su economía también.

3.- Riesgo país

La seguridad que brinda el país a los inversionistas extranjeros, medida por el riesgo país, ha registrado importantes variaciones. En enero 2011, el riesgo país fue de 841 puntos, mientras que para enero del 2012 se registró en 806, 35 puntos menos que el periodo anterior; por lo tanto se considera que es bueno ya que Ecuador no tiene un riesgo país alto el cual permite que se pueda invertir en nuestro país . (Banco Central del Ecuador, 2013)

4.- Inflación

Ecuador mostró 1,25 puntos menos de inflación que la registrada en el año 2011, cerrando en diciembre del 2012 con 4,16%, demostrando así que el país mantiene su economía estable y sus habitantes poseen un buen poder adquisitivo. (Banco Central del Ecuador, 2013)

5.- Nivel de desempleo

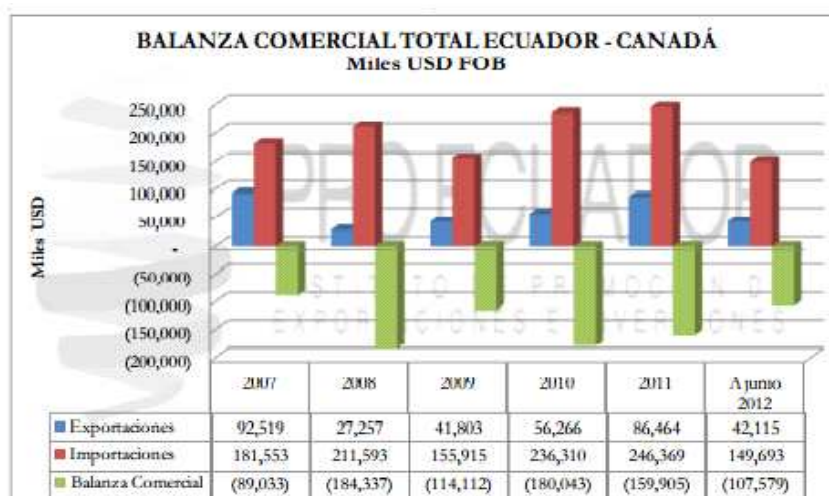
Según datos del BCE el desempleo en Ecuador descendió ligeramente en el primer trimestre de 2012 cuando se situó al 4,9 % de la población activa, frente los últimos meses del año pasado cuando fue de 5,1 %.

Respecto al primer trimestre del 2011 bajó más de dos puntos porcentuales, pues en ese entonces el desempleo fue de un 7 %. Así mismo, ascendió la Población Económicamente Activa (PEA), pues mientras a inicios de año fue de más de 4,6 millones de personas, a finales de 2011 se situó en 4,5 millones.

La ciudad que registra más desempleo es la portuaria de Guayaquil donde es de 6,3 %, seguida de la costera de Machala 5,9 %, de las serranas de Cuenca 4,7 %, Ambato 4,4 % y Quito 3,7 %. (Banco Central del Ecuador, 2013)

Que haya una reducción en la tasa de desempleo hace que la economía del país mejore al generarse mayores ingresos.

Gráfico N°2: Balanza Comercial Ecuador - Canadá



Fuente: Proecuador

Elaborado por: Gandhy Narváez (2013)

La Balanza Comercial Ecuador Canadá ha mantenido históricamente saldos negativos, tal cual lo evidencia la tabla anterior, en la que se muestra que durante los años analizados las importaciones provenientes de Canadá han presentado un decrecimiento del 39% aproximadamente comparada el 2011 con el 2012, pero cabe destacar que también cayeron las exportaciones en un aproximado del 50%.

TABLA N°10: Exportaciones Ecuatorianas hacia Canadá

EXPORTACIONES ECUATORIANAS HACIA CANADÁ AÑO 2010				
SUBPARTIDA A NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
603110000	ROSAS	2,675.25	15,445.43	27.46
	LAS DEMÁS FORMAS			
7108120000	EN BRUTO	0.25	8,881.03	15.79
2008910000	PALMITOS	1,625.27	4,092.12	7.28
306139100	CAMARONES	658.55	3,615.63	6.43
603199090	LOS DEMÁS	577.52	3,079.21	5.48
304190010	TILAPIA	484.55	2,769.08	4.93
	GYPHOPHILA (LLUVIA, ILUSION)			
	(GYPHOPHILA PANICULATA L)	402.9	2,169.83	3.86
	DE «MARACUYÁ» (PARCHITA)			
2009801200	(PASSIFLORA EDULIS)	419.55	1,836.53	3.27
304299010	TILAPIA	286	1,661.39	2.96
	MANGOS Y			
804502000	MANGOSTANES	2,972.78	1,575.88	2.81
304299090	LOS DEMÁS	188.3	1,543.51	2.75
1504209000	LOS DEMÁS	828.4	1,393.02	2.48
2008999000	LOS DEMÁS	433.08	904.84	1.61
	TIPO «CAVENDISH VALERY»	1,346.60	624.67	1.12
811909900	LOS DEMÁS	671.76	564.8	1.01
306139900	LOS DEMÁS	97.21	532.79	0.95
	ALCACHOFAS (ALCAUCILES)	189.44	496.25	0.89
2005991000	COLIFLORES Y BROCOCOLIS			
704100000	SUBTOTAL	471.65	489.71	0.88
	RESTO DE PRODUCTOS			8.04

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: Gandhy Narváez, (2013)

La tabla muestra que Canadá no industrializa alcachofa en conserva, por consiguiente no puede exportar, es por esto que el consumo nacional aparente se basa en las importaciones y; tomando en cuenta el consumo recomendado, existe un considerable déficit en el consumo per cápita de alcachofa, demostrando así que la demanda insatisfecha es muy alta.

6.- ENTORNO POLÍTICO ECUADOR

Los principios y orientaciones marcadas en la Constitución dan vida al Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013 cuyo objetivo es el de construir una sociedad más justa y equitativa, empero, sólo es alcanzable si se superan las ideologías económicas dominantes y se empatan las técnicas y conocimientos válidos que aún, indudablemente, existen en ellas con las alternativas que plantean las nuevas corrientes socioeconómicas mundiales. En este marco, “la construcción y el impulso de una economía popular, social y solidaria constituye la principal herramienta para incorporar la re-distribución en el propio proceso de generación de riqueza” (IDEAS, 2012)

La política económica y social en el Ecuador busca redistribuir la riqueza, a través de mecanismos que le permitan, controlar las actividades económicas y sociales, de cada uno de sus habitantes, captar recursos y; de esta forma brindar servicios de excelencia que mejoren la calidad de vida, construyendo así una sociedad más justa y equitativa.

La normativa actual vigente permite controlar la salida de mercaderías del territorio nacional hacia el exterior, de forma ordenada y bajo permisos y requerimientos, garantizando así la calidad de los productos con destino a un mercado internacional exigente.

La alcachofa en conserva no es la excepción, debe de cumplir con autorizaciones previas al embarque impuestas por el ministerio de agricultura y ganadería MAGAP, ministerio de salud pública MSP, por lo que se puede asegurar que el producto posee barreras no arancelarias para su salida del territorio nacional ecuatoriano.

3.6.3.- Análisis PORTER

Porter considera que existen cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de éste. La idea es que la organización debe evaluar sus objetivos y recursos frente a éstas cinco fuerzas que rigen la competencia industrial, estas fuerzas se las analiza a continuación.

1.- Clientes

Para efecto de la presente investigación se ha tomado como clientes a los principales supermercados de Montreal provincia de Quebec el cual se lo ha considerado como mercado meta, a continuación se detalla algunos de los posibles clientes.

- ✓ Loblaws Companies Ltd.: Comercializa más de 5.000 productos que reflejan su imagen corporativa a través de un grupo de empresas subsidiarias y marcas blancas como “President’s Choice” y “No Name”, “Club Pack”, “Too Good to be True” y “Exact”, ampliamente conocidas por los consumidores canadienses. The Great Atlantic & Pacific Company of Canada (A&P) opera a través de más de 200 establecimientos en la provincia de Quebec. Esta cadena, de capital americano, actúa como casa matriz(es decir tiene su centro de compras en Canadá) y compite directamente con Loblaws en la Provincia de Ontario.
- ✓ Metro Inc.: También forman parte del grupo 51 establecimientos de la cadena de tiendas de alimentación Super C en Quebec, y 7 en Ontario. Metro Inc. posee a su vez 40 supermercados Loeb en la Provincia de Quebec.
- ✓ Provigo: grupo de compra y cadenas de supermercados que operan en Québec (en la actualidad parte del grupo Loblaws). El grupo Provigo gestiona 94 supermercados y el grupo de compra Provigo Inc., que abastece asimismo a más de 600 merchants afiliados a las cadenas Intermarché, Axep, Proprio y Atout-Prix.

2.- Definición del Mercado de Canadá

Canadá importa aproximadamente 3.7 por ciento de la mercancía comercializada a nivel mundial, convirtiéndolo en el número uno en importaciones per cápita entre los países industrializados (...)

Tiene una identidad cultural única que refleja sus necesidades, aspiraciones y su visión de la vida misma, la cual se basa en un alto respeto por la conservación del espacio natural y la igualdad entre hombres y mujeres.

Canadá es un mercado muy desarrollado y con gran diversidad de productos de todo el mundo, los cuales compiten fundamentalmente con precio y calidad. Es por esta razón que requiere ser atacado estratégicamente. Los exportadores que deseen entrar a este mercado deben poseer la infraestructura necesaria de producción y hacer uso de herramientas adecuadas para lanzar su producto al mercado tales como empaques, etiquetas, catálogos y muestras que se ajusten a las reglas y estándares canadienses. (PROECUADOR, 2012)

3.- Proveedores

TABLA N°11: Asociación Agroindustrial San Isidro

ASOCIACIÓN AGROINDUSTRIAL SAN ISIDRO			
NRO	NÓMINA	NRO	NÓMINA
1	AREVALO CHULDE SEGUNDO RAFAEL	26	HERRERA IMBAQUINGO SERGIO
2	ARTEAGA PRADO JOSE JUAN HUMBERTO	27	HERRERA IMBAQUINGO SERGIO HIPOLITO
3	BENALCAZAR CARLOSAMA BLANCA ELVIA	28	HERRERA PULLES JAIRO PAUL
4	CADENA NOGUERA ELVIA MARIA	29	HERRERA GERARDO
5	CADENA NOGUERA MARIA ESPERANZA	30	HERRERA YASELGA GUIDO OSCAR
6	CADENA NOGUERA MARIA MELIDA	31	IMBAQUINGO MONTALVO LAURO RENE
7	CADENA NOGUERA SEGUNDO MEDARDO	32	IMBAQUINGO PASPUEL MANUEL MESIAS
8	CADENA NOGUERA SEGUNDO MOISES	33	IMBAQUINGO QUINTEROS VICTOR HUGO
9	CADENA ORTIZ STALIN MEDARDO	34	JACOME PERIHUESA HUGO FRANCISCO
10	CADENA RECALDE PAULINA ELIZABETH	35	LOPEZ DE LA CRUZ JOSE OSWALDO
11	CARRERA DUQUE CLARA ELIZA	36	MEJIA BENVIDES JORGE MIGUEL
12	CALDERON REVELO JOSE VALERIO	37	MEJIA CADENA JORGE ARMANDO
13	CALDERON ELVIA ODILA	38	MEJIA MORENO RAUL CLEMENTE
14	CALDERON IMBAQUINGO MARIANA MERY	39	NARANJO POZO LUIS ABSALON
15	CALDERON IMBAQUINGO ELSA	40	PEREZ TREJO EDGAR VLADIMIR
16	CAMPUES NENGER JUAN MARIA	41	POZO CORAL MARLENE
17	CUAICAL ELSA RENE	42	QUELAL PEREZ LUIS OLMEDO
18	CUPUERAN CARRERA BYRON	43	QUINTEROS PORTILLA VICTOR ANIBAL
19	CHAVEZ CUATIN SEGUNDO CESAR	44	RECALDE RUALES OSCAR RENE
20	ESPAÑA IMBAQUINGO DIEGO	45	TEQUIZ CASTRO JOSE ELIAS
21	ESPAÑA IMAQUINGO STALIN	46	TEQUIZ VALENZUELA HECTOR FABIAN
22	ESPAÑA POZO LUIS OSWALDO	47	TORRES REVELO ROSA MARILIN
23	ESTACIO CALDERON JHON HERNAN	48	VALLEJOS MOSTESDEOCA JOSE ANTONIO
24	GARCIA CASANOVA RAMIRO	49	VALLEJOS JHOANA
25	GUERRERO GARCIA SANTIAGO	50	VALLEJOS MOSTESDEOCA JOSE ANTONIO
26	VALLEJOS MOSTESDEOCA JUAN FRANCISCO	51	YAZAN ABEL
27	VASQUEZ HERRERA SANDY	52	ZAMBRANO CADENA ZOILA

Fuente: Asociación Agroindustrial San Isidro

Elaborado por: Gandhi Narváez (2013)

En Ecuador las zonas de producción más representativas se encuentran en Bolívar, San Isidro, Zuleta, Quinche, Yaruquí, San José de Minas, Machachi, Salcedo, Cebadas y San Joaquín. Estas cuentan con condiciones ideales para la producción de alcachofa, por su clima, altura y suelos que poseen las características adecuadas. (FAO, 2012)

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

Actualmente la Asociación Agroindustrial San Isidro, jurídicamente establecida cuenta con 52 miembros activos, posee un terreno de 100 hectáreas, adquirido mediante crédito de la CFN (Corporación Financiera Nacional), en él se encuentran sembradas 35 hectáreas, las mismas que generan 500 kilos por cada hectárea cultivada y está en plena producción, el producto de la cosecha se entrega a la empresa agroexportadora INAEXPO, esta empresa procesa almacena y envía toda la producción hacia mercados internacionales como Canadá, Estados Unidos, Francia entre otros.

TABLA N° 12: Producción de la Asociación Agroindustrial

AÑO	PRODUCCIÓN TOTAL TON
2010	600
2011	672
2012	840
2013	944
2014	1064
2015	1184
2016	1304
2017	1424
2018	1544

Fuente: Asociación Agroindustrial San Isidro
Elaborado por: Gandhi Narváez (2013)

Durante los últimos cuatro años, INAEXPO empezó a desarrollar el cultivo de alcachofa para exportación. “para iniciar con el cultivo importamos 100 libras de semilla, ahora compramos unas 1000 libras anuales”, manifestó Francisco León, jefe del Departamento Agrícola de INAEXPO. Estas a su vez han sido distribuidas entre 116 agricultores de la Sierra, a quienes se les compra toda su producción cuyo 99% se exporta y el 1% se queda en el país.

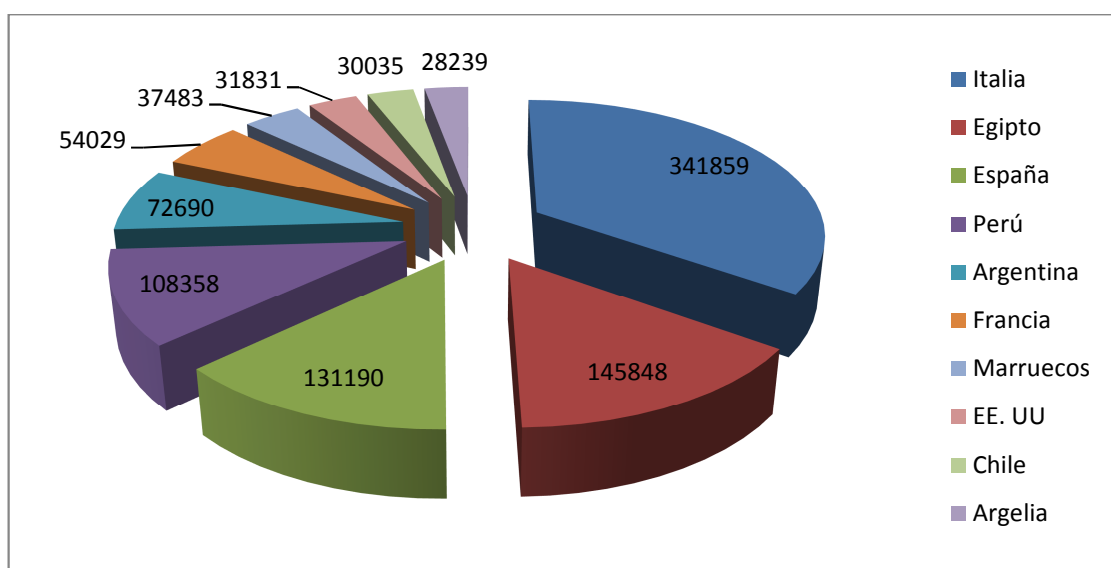
Según Freile, este cultivo ha comenzado a tener éxito por su alta rentabilidad y el bajo porcentaje de deterioro. “Esta es una excelente planta de rotación porque sus profundas raíces aflojan la tierra, y en los cultivos de alcachofas se puede sembrar alfalfa, papa y además puede servir como potreros”, indicó.

Otra de las ventajas del cultivo es la capacidad para regenerarse, lo que permite que no se pierda totalmente el sembrío en el caso de que sufra una helada, caída de ceniza o intensas lluvia

4.- Competidores

Principales países productores de alcachofas

Gráfico N° 3: Países Productores de Alcachofas



Fuente: FAO (2013)

Elaborado por: Gandhi Narváez (2013)

El gráfico N°3 muestra los principales países productores de alcachofa liderados por Italia con una participación en el mercado del 35%, seguido de Egipto con 15%, España el 13% y Perú con el 11% mientras que el resto del mundo tiene una participación del 26%.

5.- Productos sustitutos

En lo que respecta a los sustitutos, se consideran a las frutas frescas (mangos y uvas frescas), procesadas, en conserva, deshidratada, congelada, frutas cítricas y no cítricas, productos tropicales, jugos de frutas, también a los espárragos frescos o refrigerados en conserva,

6.- Barreras de entrada

TABLA No 13: Posición arancelaria Canadá

POSICIÓN ARANCELARIA	TRIBUTOS			
	MFN	GPT	NMF	OMC
2005991000	libre	libre	3,26%	2,19%

FUENTE: TFO CANADA

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

El Ministerio de Salud del Canadá está encargado de establecer las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional que han de cumplir todos los productos alimenticios vendidos en el país.

Esta entidad gubernamental tiene también a su cargo la evaluación de la eficacia del Organismo Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA), encargado a su vez de hacer cumplir las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional de los alimentos establecidas por el Ministerio, y de todos los servicios de inspección, conformidad y cuarentena de los productos alimenticios bajo mandato federal.

Esto implica que si existen barreras no arancelarias para el ingreso a Canadá de alcachofas en conserva, pero que cumpliendo los parámetros

establecidos el producto puede ingresar normalmente al mercado del norte. (Instituto De Promoción De Exportaciones E Inversiones, 2012)

3.6.4.- Análisis del mercado meta

1.- Montreal – Canadá

La mayor ciudad de la provincia de Quebec, en Canadá y la segunda más poblada del país. Es también una región administrativa de Quebec. Se sitúa en la isla del mismo nombre entre el río San Lorenzo y la Riviere de Prairies, Río de las praderas. (Universidad de Montreal , 2012)

2.- Población

TABLA N° 14: Segmento de mercado

Años	Población Canadá	Población Ciudad Montreal Miles de Personas
2010	33.759.740	2937425
2011	34.030.590	3098550
2012	34.300.080	3268513
Fuente: BankCanadá.org Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)		

Para efectos de la investigación se ha considerado como mercado meta a Montreal, cuya economía es la segunda más grande de Canadá (el más grande es Toronto) y la primera en Quebec. La ciudad es un centro para el comercio, la industria, la tecnología, la cultura, las finanzas y los asuntos mundiales. (Banco de Canadá, 2013)

En la tabla anterior se evidencia la población de Montreal, misma que muestra un crecimiento de aproximadamente del 5% anual según el Banco de Canadá, se ha considerado importante identificar la población del mercado meta, para realizar el cálculo de la demanda insatisfecha.

3.- Perfil de consumo

El mercado de frutas y verduras frescas en Montreal ha venido creciendo a una tasa anual del 8% en los últimos 10 años y las ventas totales a nivel detallista ascienden actualmente a 5.1 billones anuales. El consumo per cápita de frutas y verduras de los canadienses es uno de los más altos del mundo y asciende actualmente a 223 kgs al año (445 libras), es decir, entre 4.5 y 5 porciones por persona al día o cerca del doble del consumo per cápita. (Fresh for Flavor Foundation, 2012).

4.- Consumo recomendado de verduras

La Organización Mundial de la Salud recomienda ingerir un mínimo de 750 gramos mensuales de verduras considerando que aporta 2 de los 15 mg de hierro al día, lo que representa un consumo recomendado de 9 Kg anuales.

5.- Gustos de los consumidores

Es importante mencionar en este punto que los consumidores canadienses son muy exigentes en cuanto a la calidad de las frutas y verduras que compran, particularmente en términos de su apariencia, y no están dispuestos a comprar productos con defectos aunque su precio se haya reducido considerablemente. Adicionalmente, aunque las condiciones climáticas de su país limitan la disponibilidad y la diversidad de frutas y verduras de producción nacional, se han acostumbrado a encontrar en sus mercados una gran variedad de productos de alta calidad que corresponde, en una alta proporción, a importaciones.

Según el estudio Report on Canadian Eating Habits realizado en el 2012, los factores más importantes para los canadienses a la hora de seleccionar alimentos son el sabor (93%), los aspectos nutritivos y saludables (89%), la facilidad y el tiempo de preparación (68%) y, por último, el precio (62%).

El mismo estudio estableció que el 80% de los canadienses hace sus compras de alimentos en el supermercado, el 10% en tiendas especializadas, el 3% en tiendas rápidas y el 7% en otro tipo de almacenes.

3.6.5.- Análisis Oferta

TABLA N°15: Producto

														
<p>Alcachofas obtenidas a partir de capítulos de las variedades cultivares, de <i>Cynara scolymus</i>. Las alcachofas clasificadas en esta categoría son aquellas en las cuales todos los ingredientes han sido sometidos a una esmerada selección y a un esmerado proceso de elaboración dando por resultado un producto de calidad superior.</p>														
<p>Corazones de alcachofa: Es el producto preparado a partir de capítulos, enteros o cortados regularmente, desprovistos de tallos y brácteas exteriores coriáceas. Esta denominación será empleada con las expresiones "En mitades" o "En cuartos" cuando así sea la forma de presentación.</p>														
<p>Fondos de alcachofa: Es el producto preparado a partir de capítulos, en los que se ha eliminado el tallo y las brácteas totalmente.</p>														
INGREDIENTES:		Alcachofas (corazones o fondos), agua, sal, acidulante (Ácido Cítrico)												
ESPECIFICACIONES:		A- Ph: 4 (+/-0,2) B- Vacío: > 12												
<p>OTRAS ESPECIFICACIONES:</p> <p>A- Color: Blanco amarillento B- Textura y consistencia: Firme C- Sabor y Aroma: Típico con ausencia de sabores y olores extraños o anormales. D- Uniformidad en tamaño: 1,75 E- Turbidez: 1 F- Número de hojas sueltas: 6 % G- Defectos de corte: 10 % H- Manchas: 10 % I- Otros defectos: 10 % J- Unidades con brácteas superiores a 3 cm por cada decena o fracción: 1</p>														
<p>N° DE UNIDADES CORRESPONDE AL NÚMERO DE FRUTOS QUE PUEDEN ENVASARSE EN UN BOTE DE 425 ML:</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Calibres 1-6</th> <th>Calibres 7-10</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Envases menores de 425 ml</td> <td>3 unidades</td> <td>5 unidades</td> </tr> <tr> <td>Envases de 425 ml a 850 ml</td> <td>5 unidades</td> <td>8 unidades</td> </tr> <tr> <td>Envases mayores de 850 ml</td> <td>15 unidades</td> <td>25 unidades</td> </tr> </tbody> </table>				Calibres 1-6	Calibres 7-10	Envases menores de 425 ml	3 unidades	5 unidades	Envases de 425 ml a 850 ml	5 unidades	8 unidades	Envases mayores de 850 ml	15 unidades	25 unidades
	Calibres 1-6	Calibres 7-10												
Envases menores de 425 ml	3 unidades	5 unidades												
Envases de 425 ml a 850 ml	5 unidades	8 unidades												
Envases mayores de 850 ml	15 unidades	25 unidades												
<p>CARACTERÍSTICAS</p> <p>A- Producto esterilizado, con esterilización técnica o industrial. B- Estándares Microbiológicos adoptados Incubación del producto 5 días a 55°C y 10 días a 37°C. El producto se considerará estable cuando se cumplen los siguientes puntos: a) Ausencia de deformación del envase después del periodo de incubación b) Ausencia de modificaciones de olor, aspecto y textura del producto con respecto a la muestra testigo. c) Diferencia del pH < 0,5 Unidades en relación al testigo</p>														
ALMACENAMIENTO Y VIDA ÚTIL		Vida útil: 5 años												
ETIQUETADO		Según la norma técnica INEN.												
VALORES NUTRICIONALES														
Información nutricional promedio sobre 100 g de producto escurrido		Proteínas (g)	1,8											
		Carbohidratos (g)	3											
		Lípidos (g)	0,3											
		Valor Energético (kcal /	22 /											

Fuente: FAO (2012)

Elaborado por: Gandhi Narváez

La FAO (2012) define a la alcachofa como una de las hortalizas más apreciadas por los gastrónomos y, además, una de las más saludables, rica en vitaminas y minerales, carece prácticamente de grasas (0,12%) y, al igual que el resto de las verduras, contiene cantidades pequeñas de hidratos de carbono (2,90%) y proteínas (2,40%), aunque éstas sean mayores a las cantidades aportadas por la mayoría de ellas. Por esta razón, su aporte calórico es bajo (21,56 kcal/100 g).

Además, la alcachofa es rica en fibra, necesaria para la regulación del tránsito intestinal entre otras muchas funciones, y aporta minerales como el fósforo, hierro, magnesio, calcio y potasio. Cien gramos de alcachofas cubren aproximadamente el 16% de las ingestas diarias recomendadas de fósforo, un 10% de las del hierro y el 8% de las recomendadas para el magnesio. (FAO, 2012).

1.- Oferta exportable

TABLA N°16: Oferta Exportable

AÑO	PRODUCCIÓN TOTAL TON	CONSUMO NACIONAL	DESPERDICIO PROCESO 70%	OFERTA EXP TONELADAS
2010	600	6,00	415,80	178,20
2011	672	6,72	465,70	199,58
2012	840	8,40	582,12	249,48
2013	944	9,44	654,19	280,37
2014	1064	10,64	737,35	316,01
2015	1184	11,84	820,51	351,65
2016	1304	13,04	903,67	387,29
2017	1424	14,24	986,83	422,93
2018	1544	15,44	1069,99	458,57

Elaborado por: Gandhi Narváz (2013)

Según los datos otorgados por el Sociólogo Medardo Cadena (2012), sostiene que de la producción total de alcachofa se destina el 1% para consumo nacional en estado natural cabe destacar que a nivel nacional esta verdura no apetecida debido a que no es muy conocida por sus habitantes, para el proceso de elaboración de la conserva se destaca que el 70% de la

fruta es desperdicio, en la tabla anterior se detalla la oferta exportable del producto elaborado en conserva.

3.6.6.- Cálculo de la demanda insatisfecha

TABLA N° 17: Demanda Insatisfecha

AÑOS	PN	M	CNA	POBLACION	CONSUMO PER CAPIT		DEFICIT	EFICIT TOTAL		COBERTURA	
	TM	TM	TM	MILLONES	REAL (KG)	RECOMEN DADO (KG)	(KG)	(KG)	(TN)	(TN)	(TM)
2012	5635,37	11474,4	17110	3268513	5,23	9	3,77	12306857	12306,9	249,48	
2013	5007,17	10570,0	15577	3430917	4,77	9	4,23	13839457	13839	280,37	2,03%
2014	4378,67	9477,8	13856	3598360	3,85	9	5,15	18528750	18529	316,01	1,71%
2015	3750,17	8385,7	12136	3764543	3,22	9	5,78	21745067	21745	351,65	1,62%
2016	3121,67	7293,5	10415	3930727	2,65	9	6,35	24961393	24961	387,29	1,55%
2017	2493,17	6201,3	8694	4096910	2,12	9	6,88	28177710	28178	422,93	1,50%
TOTAL	53403	53403	45102	22089970	12		28,39	107252377	107252	1758,25	1,68%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)

Se hace necesario determinar si existe aquella demanda que no ha podido ser cubierta en el mercado meta, para lo que se toma en cuenta los resultados obtenidos durante la investigación, mismos que deben de estar proyectados para los 5 años siguientes tomando como base la información del año 2012.

El mercado se lo ha segmentado considerando a que parte de la población de Montreal se puede llegar, las familias con alto poder adquisitivo son leales a los productos o marcas, también se ha considerado tomar en cuenta a la población mayor de 15 años quienes durante la investigación se ha determinado son quienes empiezan a consumir mayor cantidad de legumbres.

Para el cálculo del consumo nacional aparente, se debe de considerar la suma de las importaciones más la producción local y restando las exportaciones, este valor se lo ha dividido para la población estratificada en aquellos habitantes mayores de 15, años que representan el 54,30% del total de la población de Montreal, con estos datos se obtiene el consumo real

es decir la cantidad que en la actualidad se consume de alcachofa en conserva.

El consumo recomendado de hortalizas es de 9 Kg anuales, en la tabla N° 19 se observa un déficit de 4,77 Kg para el año 2013, valor que multiplicado para la población se obtiene la cantidad 13839 toneladas de demanda insatisfecha para cubrir en al año 2013, se ha considerado también hacer el cálculo de la demanda efectiva para lo que se ha tomado en cuenta la oferta exportable del proyecto, el resultado para el primer año analizado es de 2,03% que representa el porcentaje de participación de la empresa en el mercado, obteniendo un promedio de aproximadamente el 1,68% de demanda efectiva a cubrir en los años analizados.

1.- Canales de distribución

Gráfico N° 4: Estrategia de Empujar



Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)

El canal de distribución que se utilizará para llegar con el producto al consumidor final será un canal de tipo largo, la Asociación Agroindustrial San Isidro provee de las alcachofas, luego se procede a realizar el proceso de conserva y prepararlo para su exportación a país de destino por parte de la exportadora llevando el producto a diferentes supermercados ubicadas en Montreal, para finalmente ser distribuido al consumidor final.

2.- Estrategia de Ingreso

Tomado en cuenta las formas de ingreso a países extranjeros, se ha considerado hacer uso de la exportación directa por ser la forma que tiene

menos compromiso, bajo riesgo, utiliza pocos recursos, menos arriesgada más sencilla y es una de las primeras formas de internacionalizarse.

Se ha considerado también identificar el medio de transporte para llegar con el producto en buen estado como lo requiere el cliente en Montreal, por lo que se toma en cuenta costos tiempos vías de acceso.

Para efecto de esta investigación el medio de transporte que se va a utilizar es el multimodal, el despacho de las alcachofas en conserva desde Tulcán al puerto de Guayaquil se lo hace vía terrestre, desde el puerto de Guayaquil a puerto de Montreal el transporte a utilizar será marítimo y para llevar el producto a los supermercados se lo hace vía terrestre.

CAPITULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1.- Conclusiones

La presente investigación integra estudios realizados a la Asociación Agroindustrial San Isidro con información documentada proporcionada por sus directivos, además de un direccionamiento logístico enmarcado en la legislación nacional e internacional para comercialización de alcachofa en conserva, y para efecto de toma de decisiones se respalda con un estudio económico a través de sus indicadores financieros.

La zona donde se encuentra ubicada la Asociación Agroindustrial San Isidro es estratégicamente localizada para poder tener acceso y adquirir mayores volúmenes de producción del sector.

De la información proporcionada por los directivos de la asociación las condiciones de clima y suelo en la zona son favorables para obtener un producto de características óptimas para la producción de alcachofa en conserva.

La Asociación Agroindustrial San Isidro se encuentra legalmente organizada y puede emprender en la instalación de una planta procesadora de alcachofa y de otros productos similares a través de un crédito de apoyo estatal a través del Banco Nacional De Fomento o de la Corporación Financiera Nacional, los mismos que otorgan estos créditos con intereses más bajos y a largo plazo.

El mercado objetivo establecido aún tiene un potencial de crecimiento importante, esto determina que la asociación tiene una proyección de crecimiento futuro que motivará a los socios, productores locales y provinciales a desarrollar aún más sus unidades de cultivo de alcachofa.

La nueva matriz productiva nacional que el gobierno central está impulsando va dirigida a transformar y apoyar al sector productivo a generar valor

agregado a sus cultivos y pasar de ser unos comercializadores de productos primarios a exportadores de productos industrializados.

El estudio técnico determina los ambientes adecuados y el equipamiento necesario para desarrollar toda la fase de industrialización de alcachofa en conserva, bajo parámetros internacionales, que garantizan la seguridad de comercializar un producto de calidad.

El estudio de factibilidad determina que el estudio es factible ya que el VAN y TIR es positivo y este se encuentra por encima del interés bancario que es del 10 % anual, determinando que la asociación si está en condición de afrontar el endeudamiento bancario.

4.2.- Recomendaciones

La Asociación Agroindustrial San Isidro necesita implementar un sistema de gestión de calidad en sus procesos tanto administrativos como de producción para asegurar la calidad de sus producción a comercializar.

La Asociación Agroindustrial San Isidro debe convertirse en una sociedad anónima para de esta forma poder exportar ya que con la figura actual no puede enviar su producto hacia el exterior. Además repartir equitativamente utilidades a todos sus agremiados beneficiando así el sector.

Establecer un plan de producción de alcachofa que asegure la materia prima para cumplir con los acuerdos internacionales establecidos.

Desarrollar proyectos complementarios de apalancamiento o joint venture que permitan inyectar capital fresco para reducir el tiempo de endeudamiento, frente al crecimiento de la planta procesadora.

Desarrollar estrategias para que su producto se lo cultive de forma orgánica, ya que la demanda en la mayoría de países cada día aumenta ostensiblemente.

CAPITULO V PROPUESTA

Título

Estudio de factibilidad para la comercialización de alcachofa en conserva mismo que permitirá atender parte de la demanda requerida en el mercado Canadiense.

5.1.- Datos Informativos

5.3.- Justificación

El sector agropecuario en el Ecuador, se ha visto beneficiado en los últimos años, por causa de los créditos otorgados por las instituciones financieras, como es el caso de la asociación agroindustrial quien solicito el crédito a la CFN para adquirir el terreno necesario para la producción de alcachofa, cabe indicar que de dicha adquisición se está cultivando 27 hectáreas en tres etapas, con un resultado de 15000 kg de alcachofa cada tres meses, producción que se puede destinar a la industrialización para posteriormente comercializar la alcachofa en conserva.

El estudio de factibilidad de este proyecto se lo realiza porque permite determinar la factibilidad económica de comercialización y financiamiento para hacer efectiva la exportación de alcachofa en conserva al mercado canadiense en la ciudad de Montreal.

Los indicadores financieros brindarán un direccionamiento técnico que permita tomar las decisiones adecuadas en busca de nuevos mercados internacionales, brindando mayor beneficio y estabilidad a la asociación.

5.4.- Objetivos

5.4.1. Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la comercialización de alcachofa en conserva por parte de la Asociación Agroindustrial San Isidro para poder atender la demanda requerida en el mercado Canadiense

5.4.2. Objetivos específicos

- ✓ Fundamentar científicamente el estudio de factibilidad.
- ✓ Establecer un estudio técnico, logístico y financiero del Proyecto

5.5. Fundamentación

Estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad se desarrolló sobre la base de la información requerida para la implementación de la planta de industrialización de alcachofa y el crédito otorgado por una institución financiera y autofinanciamiento asumiendo un potencial de comercialización internacional al mercado de Montreal en Canadá.

5.6.- Modelo operativo de la propuesta

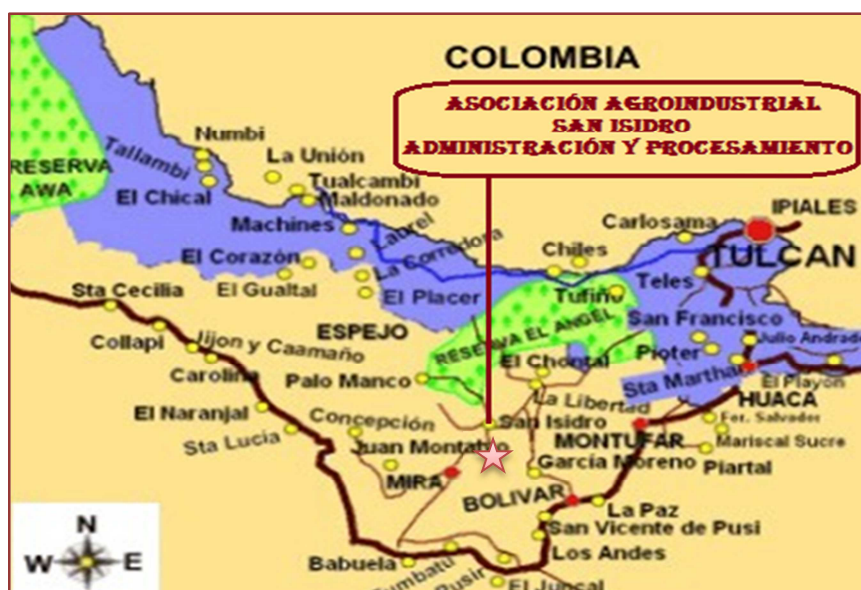
5.6.1. MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN

Ubicación de la Planta Administrativa y Procesamiento

La ejecución del proyecto estará ubicada en América del Sur, país Ecuador, Provincia del Carchi, Cantón Espejo, sector La Botijuela.

Mapa Físico del Cantón Espejo

GRÁFICO Nº 5: Mapa Físico del Cantón Espejo

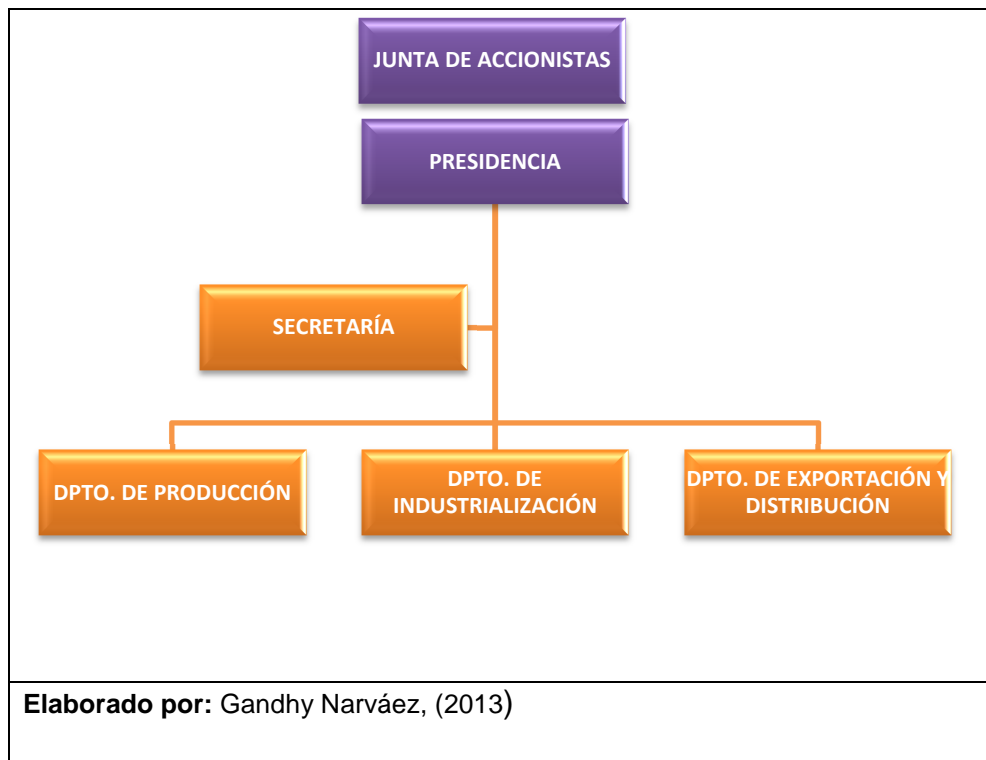


5.6.2. Ingeniería del Proyecto

La asociación Agroindustrial San Isidro, es una microempresa que viene ejecutando las actividades desde el año 2010 por lo tanto ya está organizada en todos los aspectos, para la ejecución del siguiente proyecto se realizara una ampliación en cuanto a instalar un ambiente más, en el cual funcionará el departamento de industrialización y exportación

5.6.3. Organigrama de la empresa

GRÁFICO N° 6: Organigrama de la Empresa



5.7.- Manual de funciones

5.7.1. Identificación del puesto

Nombre del Puesto	: Jefe de Exportaciones
Área	: Administrativa
Unidad	: Exportaciones
Reporta	: Gerente
Supervisa	: Gerente
Reemplaza a	: N/A
Coordina con	: Gerente

5.7.2. Propósito general del puesto

Desarrollar la logística para exportar el producto a mercado canadiense

Realizar el seguimiento hasta que el producto este en destino final.

Efectuar las negociaciones internacionales

Cobrar las facturas de los clientes internacionales

5.7.3. Atribuciones y responsabilidades

Cumplir los estatutos de la asociación

Respetar y asumir las decisiones de la gerencia

Presentar informes periódicos de las labores que se realizan en el departamento

Establecer programas de capacitación para el personal que labora en la asociación.

5.7.4. Requerimientos mínimos del puesto

Educación Formal Título universitario en Comercio Internacional o afines.

Formación Adicional Conocimiento en Paquetes informáticos, logística integral, dominio de leyes en aduanas, tránsito internacional

Acuerdos comerciales

Dominio del idioma inglés.

Experiencia Mínimo 1 año en funciones similares

5.7.5. Manual de procesos

TABLA N° 18: Manual de procesos

Asociación		Código	EXP 001
Agroindustrial	Exportación de Alcachofa	Revisión	000
San Isidro		Página	1-1
OBJETIVO			
Exportación de alcachofa en conserva			
ALCANCE			
Aplica Exportación de alcachofa des de el Cantón Espejo – Ecuador a Montreal – Canadá			
RESPONSABLE	PROCEDIMIENTO	DOCUMENTOS	
Auxiliar Dpto. Exportación	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de la DAE en el sistema de la SENA E - Emisión de documentos de transporte - Ingreso de datos al ECUAPASS sistema de la SENA E para solicitar REGISTRO - Ingreso de datos del transporte al ECUAPASS - Recepción de documentos en la Zona de aforo - Revisión de documentos e ingreso a garita del trámite. - Despacho de la mercancía si todos los datos y documentos están conforme con lo establecido para la exportación del producto - Recopilar todos los documentos originales que se utilizó para la exportación - Ingreso a la Aduana de todos los documentos 	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboración DAE - Conocimiento de embarque B/L - Factura Comercial - Certificado fitosanitario - Lista de empaque - Orden de Cargue - Guía de emisión 	
Elaborado por: Responsable	Revisado por: Gerente	Aprobado: Gerente	Fecha de aprobación:

5.8.-Estudio técnico

5.8.1. Planta Procesadora de Alcachofas “Agroindustrial San Isidro”

Razón Social del Titular : Asociación Agroindustrial San Isidro S.A.

Ruc del Titular : 1791976885001

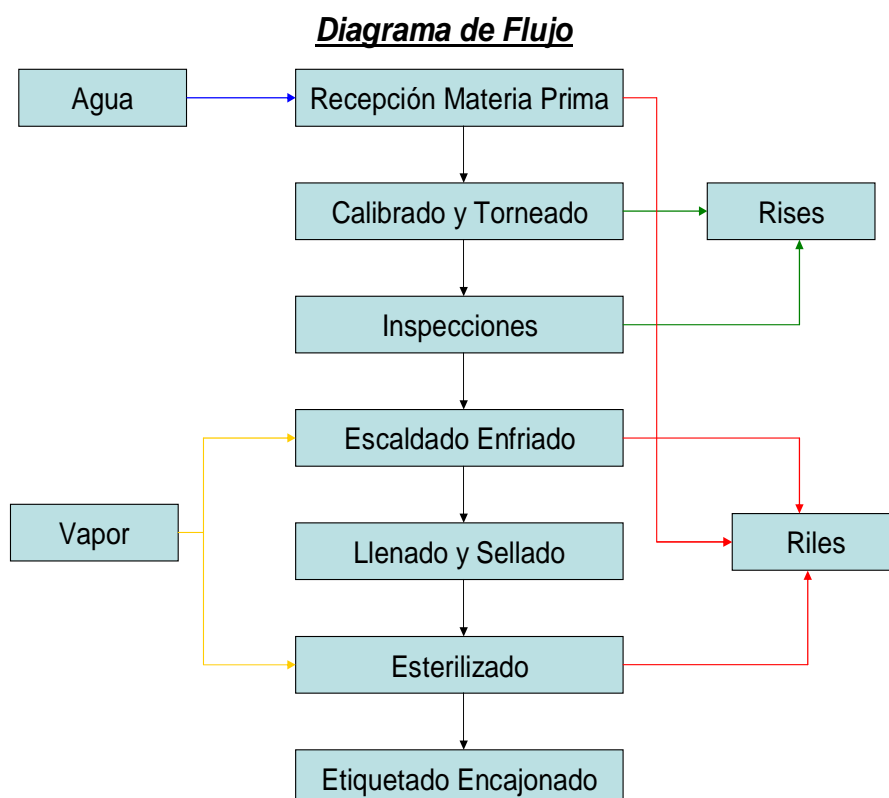
Representante Legal : Medardo Cadena

Dirección : San isidro, El Ángel, Espejo

Provincia : Carchi

Región : Sierra, Norte del país

GRÁFICO N° 7: Diagrama de Flujo



5.9 Plan logístico

1.- Distribucion Física Internacional DFI

Maritimo

TABLA N° 19: Datos Básicos del Embarque

DATOS	AÑOS					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
OFERTA EXPORTABLE	41580	46728	52668	58608	64548	70488
DEMANDA INSATISFECHA	2051150	2306576	3088125	3624178	4160232	4696285
% DE COBERTURA DE LA DEMANDA	2,03%	2,03%	1,71%	1,62%	1,55%	1,50%
FRECUENCIA DE ENVIO	TRIMESTRAL	TRIMESTRAL	TRIMESTRAL	TRIMESTRAL	TRIMESTRAL	TRIMESTRAL
NUMERO DE ENVÍOS AL AÑO	12	12	12	12	12	12
TAMAÑO DEL EMBARQUE	3465,00	3894,00	4389,00	4884,00	5379,00	5874,00
Nº de empaques / embalajes	64,00	72,00	81,00	90,00	100,00	109,00
Nº de semiremolques 30 TN	3	3	3	4	4	4
Nº de sencillos 15 TN	0	1	1	1	1	0
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN EMBALAJES POR ENVÍO	64	242	81	265	100	288
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN UNIDAD COMERCIAL (envases) POR ENVÍO	3456	13068	4374	14310	5400	15552
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN EMPAQUES / EMBALAJES AL AÑO	768	2904	972	3180	1200	3456
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN UNIDAD COMERCIAL	41472	156816	52488	171720	64800	186624
	-108,00	110088,00	-180,00	113112,00	252,00	116136,00

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla detallada anteriormente se puede visualizar la oferta exportable en base a la producción de la Agroindustrial que es de 5000 kilos por hectárea, desde el año cero con proyección hacia los años subsiguientes, además se calcula la demanda insatisfecha en base al consumo de los habitantes según el portal frutícola en Canadá; en este caso los habitantes de la ciudad de Montreal, con estos datos el porcentaje de la cobertura es del 2,03%. Una vez obtenido la cantidad de producto el cual se envió para Canadá se procedió a calcular la frecuencia en envío que es trimestral, y que el número de contenedores al año es de 3.

Tomando en cuenta que en cada frasco de 520 gr de peso bruto, se coloca 250 gr de producto se ha calculado el tamaño del embarque sea en cajas de 24 frascos cada una; ya que el cliente lo requiere así, y para el análisis se trabajó de esta forma. Para la estimación de las ventas según la unidad de 24 frascos es de 3456 cajas año.

TABLA N° 20: Información básica del producto

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:		VALOR EXW				
Nombre técnico o comercial del producto	Alcachofa en Conserva					
posición arancelaria en el país exportador	2005991000					
posición arancelaria en el país importador	2005991000					
unidad comercial de venta	cajas					
moneda de transacción.	Usd	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
valor ex-work de la unidad comercial.	5,33	1,85	3,33	1,98	3,34	2,13

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Como se puede visualizar en la tabla anterior, el nombre técnico o comercial del producto es Alcachofa en Conserva, según la posición arancelaria del sistema armonizado internacional, tanto para el exportador como para el importador es: 2005991000 y que la unidad de venta es cajas de 24 frascos de 520 gr de peso bruto, además que la moneda de transacción es dólares americanos, y el valor exwork es de 5,33 USD.

TABLA Nº 21: Información básica del embarque

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE						
País de origen	Ecuador					
Ciudad de punto de embarque	El Angel					
País de destino	Canadá					
Ciudad de punto de destino	Montreal	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Nº de unidades comerciales por embarque	3456	13068	4374	14310	5400	15552
Valor inicial del embarque (EXW)	18435	24210	14578	28345	18047	33108
tipo de embalaje	Cajas					
tipo de unidad de carga	Contenedor de 40 pies					
Nº total de embalajes	64					
Nº total de unidades de carga	3					

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Los datos en la tabla anterior son fáciles de observar ya que informan sobre el país de origen del producto que es Ecuador, provenientes de la ciudad de El Ángel, con destino final Canadá específicamente Montreal con un total de 3456 cajas y 18435 USD de valor inicial es decir EXW, la unidad de carga contenedor de 40” estándar con 22 pallets cada uno y las proyecciones a los años subsiguientes.

TABLA Nº 22: Cálculo del Cubicaje

CALCULO DE CUBICAJE										
	CALCULO DE CUBICAJE	EMPAQUE / EMBALAJE CAJAS	UNIDAD DE CARGA	estimacion del espacio	Nº de vehículos a utilizar año 0	Nº de vehículos a utilizar año 1	Nº de vehículos a utilizar año 2	Nº de vehículos a utilizar año 3	Nº de vehículos a utilizar año 4	Nº de vehículos a utilizar año 5
CONTENEDOR DE 40 PIES ESTANDAR	Nº de unidades	54	22		2,909	3,273	3,682	4,091	4,545	4,955
	Largo mts	1,03	12	11						
	Alto mts	1,57	2,4	1						
	Ancho mts	1,2	2,4	2						
	volumen total del embarque m3	1,94052	69,12	35,619						
	Peso por unidad kg	6	132	22						
	Peso total del embarque ton	0,006	0,132	22						
SALDOS PARA OTRO TIPO DE VEHÍCULOS					2	-6	-15	-2	-12	-21

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Para el cálculo del cubicaje se toma en cuenta las medidas de la unidad de carga que ya están detalladas en la tabla anterior, y el volumen de la carga, en este caso un contenedor de 40” estandar, en cuanto al producto caben 24 unidades en cada caja, las mismas se las coloca sobre una base de madera denominada pallet apiladas en planchas de 9 cajas con un total de 54, es decir en todo el largo del contenedor alcanza once filas de dos pallets con un total de 22 sin opción de colocar sobre esta base otra plancha ya que por motivos de seguridad no se puede colocar otra encima.

TABLA N° 23: Información adicional

INFORMACION ADICIONAL	
Termino de negociación	DDP Montreal
Forma de pago	Giro Directo
Plazo	X
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	0,45%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	4,53%
TASA PROMEDIO DE INFLACION ANUAL	4,33%
INFLACION ANUAL PAIS DE DESTINO	1,50%

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla se muestra el término de negociación con el que se nacionalizó el producto DDP Montreal es decir los derechos arancelarios pagados en lugar de destino, la forma de pago del embarque es giro directo (transferencia internacional dirigida a la cuenta de la Agroindustrial). La tasa de seguro con la que se contrató para que el embarque pueda viajar sin riesgo alguno y llegue al punto de destino garantizando así la inversión del exportador, ya que según el término de negociación el riesgo es para el vendedor desde que sale de la planta en Ecuador hasta que llega a las instalaciones del comprador en Montreal Canadá.

TABLA N° 24: Envase/empaque/etiquetado

ENVASE								
Descripción	Costo unitario usd	Cantidad	Costo total USD	Tiempo en Días	RR.HH.	Costo X Trabajador	Costo de mano de obra	Costo total de operación USD
frasco de vidrio 520 g y tapa	0,75	3456	2592			10	0	2592
		3456	0			10	0	0
		3456	0			10	0	0
TOTALES								2592
EMPAQUE/ EMBALAJE / MARCADO								
Descripción	Costo unitario usd	Cantidad	Costo total USD	Tiempo en Días	RR.HH.	Costo X Trabajador	Costo de mano de obra	Costo total de operación USD
Cajas de Cartón	0,7	64	44,8		1	10	10	54,8
Etiqueta	0,03	64	1,92	1		10	0	1,92
		64	0			10	0	0
TOTALES								56,72
UNITARIZACIÓN								
Descripción	Costo unitario usd	Cantidad	Costo total USD	Tiempo en Días	RR.HH.	Costo X Trabajador	Costo de mano de obra	Costo total de operación USD
PALLETS	22	3	66		0	10	0	66
SUNCHOS	1,15	3	3	0		10	0	3
PLASTICOS	10,5	3	32		0	10	0	32
TOTALES								101

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla anterior se detalla la descripción del envase con el que se utiliza para envasar la alcachofa, que es de vidrio etiquetado en base a requerimientos internacionales del país del norte Canadá; y su capacidad es 520 gr los mismos que son empacados en cajas de cartón corrugado, apilados 24 frascos en dos pisos de 12 unidades cada nivel, separados con tapas y divisiones del mismo material.

Las cajas son ubicadas en un pallet de madera diseñado con medidas internacionales (1,20x1,00 metros), 9 cajas por plancha, seis planchas de alto, dando un total de 54 cajas por pallet; recubiertos de plástico y aseguradas con zuncho metálico para que en el trayecto no permitan este se desarme y cause rotura en los envases.

TABLA N° 25: Documentación

DOCUMENTACIÓN						
DESCRIPCIÓN	Costo unitario USD	Cantidad	RR.HH.	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Factura Comercial		1	2 personas	1	0,125	0
Lista de empaque		1		0,5	0,0625	0
Certificados de Origen	15	1		3	0,375	15
Guía de Remisión		1		2	0,25	0
Manifiesto de Carga Internacional	0	1		6	0,75	0
Certificado Fitosanitario	10	1		6	0,75	10
Registro de importador/exportador	176	0		6	0,75	0
otros	20	1		0	0	20
TOTALES				24,5	3,0625	45

ELABORADO POR: Gandhy Narváez, (2013)

En la tabla analizada anteriormente, se detalla la documentación requerida y los tiempos que se requieren para elaborar los mismos, previo al despacho hacia el país del norte Canadá, con el producto terminado como es: Factura comercial y lista de empaque emitida por el exportador, certificado de origen emitido por el Mipro que en este caso no anula ningún tipo de arancel ya que

los convenios Ecuador Canadá son diferentes a los de la Comunidad Andina de Naciones, guía de remisión emitida por la transportadora, manifiesto de carga internacional o bill of lading emitido por la naviera quién se encarga del transporte marítimo internacional desde puerto Guayaquil en Ecuador hasta puerto Montreal Canadá, certificado fitosanitario emitido por Agrocalidad lo entrega una vez realizado la inspección de los terrenos producción y empaque a la Agroindustrial, registro del importador lo debe realizar el representante legal de la empresa exportadora, ante el Banco central del Ecuador para de esta forma registrar su firma electrónica en la exportación y certificar el envío a través del sistema electrónico Ecuapass del Servicio nacional de Aduanas del Ecuador.

TABLA Nº 26: Manipuleo en el Local del Exportador

MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR					
<i>Descripción</i>	<i>Costo por vehículo</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Tiempo en horas</i>	<i>Tiempo total días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Cargue de las cajas al vehiculo 30 TN	60	3	2	6	180
		0	2	0	0
TOTALES				0,25	180

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Con lo que tiene que ver al cargue de los pallets en el país de origen el costo por el cargue de los 22 pallets es de dólares americanos, con un tiempo de 2 horas por vehículo dando un total de seis horas; y un costo total de 180 dólares americanos.

TABLA Nº 27: Transporte

TRANSPORTE INTERNO				
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Costo unitario por vehículo</i>	<i>Cantidad de vehículos</i>	<i>Tiempo en días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
flete interno vehículos de 30 TN	900	3	2	2700
Flete interno vehículos de 15 TN	0	0		0
TOTALES			2	2700

En lo referente al transporte interno se detalla en la tabla el costo unitario por cada despacho de un contenedor desde El Ángel hasta puerto Guayaquil, y el tiempo en días que se tarda el transporte terrestre para entregarlo el producto en puerto de salida e iniciar la exportación hacia Canadá.

TABLA N° 28: Manipuleo de embarque

MANIPULEO DE EMBARQUE					
<i>Descripción</i>	<i>Costo por EMBARQUE</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Tiempo en horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Cargue del contenedor al TRANSPORTE INTERNACIONAL	80	4	0	0,00	320
OTROS	0	1		0	0
TOTALES				0,00	320

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Una vez que el contenedor llegue a puerto Guayaquil, el conductor procede por indicaciones de la naviera a entregarlo este en el espacio destinado para inspección y posterior colocación en muelle en espera de que suba al buque que lo llevará a destino final Montreal Canadá.

TABLA N° 29: Agentes

AGENTES					
<i>Descripción</i>	<i>HONORARIOS PROFESIONALES</i>	<i>RR.HH.DE LA EMPRESA</i>	<i>Tiempo en Horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
agente de carga	226	1	2	0,25	226
Agente de aduana	150		6	0,75	150
OTROS			1	0,125	0
TOTALES			9	1,125	376

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla anterior se detalla los costos de trámites y los tiempos tanto del agente de carga, que es el encargado de realizar el trámite de consolidación del contenedor en el buque, ya que no solo viaja uno solo sino que por el contrario depende de la capacidad de este puede ser 500, 800 o más unidades de carga, como del agente de aduana quién realiza la transmisión de los datos en el sistema de la Aduana del Ecuador exportación para que el contenedor pueda salir legalmente del país.

TABLA Nº 30: Capital e inventario – país de origen

CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN					
<i>Descripción</i>	<i>Base de cálculo = FCA + gastos</i>	<i>Tasa pasiva de interés anual</i>	<i>tiempo en días</i>	<i>año comercial</i>	<i>COSTO FINAL USD</i>
Costo de oportunidad.	22530,77	4,53%	4,63	360	13,11

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla anterior se detalla el costo de oportunidad que tiene por realizar esta negociación la Agroindustrial que es de 13,11 usd a una tasa de 4,53% durante el año comercial de 360 días.

TABLA Nº 31: Flete internacional

FLETE INTERNACIONAL				
<i>Descripción</i>	<i>Costo unitario por embarque</i>	<i>Cantidad de vehículos</i>	<i>Tiempo en días de operación</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
flete interno vehículos de 30 TN	3200	3	20	9600
Flete interno vehículos de 15 TN	0	0		0
TOTALES			0	9600

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Con respecto al flete internacional su costo detallado en la tabla anterior es de 3200 por cada unidad de carga enviada desde puerto Guayaquil Ecuador hasta Montreal Canadá, con un tiempo de operación de 20 días.

TABLA N° 32: Seguro internacional

SEGURO INTERNACIONAL					
<i>Descripción</i>	<i>Valor asegurado</i>	<i>Prima</i>	<i>tiempo de contratación en horas</i>	<i>tiempo en días</i>	<i>costo de operación</i>
cobertura de todo riesgo	32143,88	0,45%	2	0,25	144,65

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Para el seguro internacional como se describe en la tabla anterior la prima neta todo riesgo es decir en caso de suceder un siniestro esto es: conmoción civil, hundimiento del medio marítimo y terrestre de transporte, robo o hurto de parte o toda la mercadería, incendio la compañía aseguradora está en la responsabilidad de indemnizar por el valor suscrito a la Agroindustrial reestableciendo los valores descontando el porcentaje deducible por devolución de seguro, que para este caso es del 10%. Además se detalla el tiempo en horas para la suscripción de esta póliza.

TABLA N° 33: Costos bancarios

CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL					
<i>Descripción</i>	<i>VALOR CIF</i>	<i>Tasa pasiva de interés anual</i>	<i>tiempo en días</i>	<i>año comercial</i>	<i>COSTO FINAL USD</i>
Costo de oportunidad.	32288,53	4,53%	0,25	360	1,02

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

El costo de oportunidad para la Agroindustrial en el transporte internacional es de 1,02 USD, tomando en cuenta el valor CIF de 32288,53 USD, a una tasa de interés anual del 4,53%, durante el año comercial de 360 días.

TABLA N° 34: Almacenamiento

ALMACENAMIENTO		
<i>Descripción</i>	tiempo de almacenaje en Días	Costo Total USD
almacenamiento temporal	3	220

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Se ha tomado en cuenta el almacenamiento temporal en puerto Guayaquil por el valor de 220 USD, tomando como referencia lo siguiente: el agente de carga y aduana envíen los datos a la Aduana a través del sistema Ecuapass, para de esta forma dejar en firme la declaración de exportación definitiva hacia Canadá, la naviera ubique el buque y fije la frecuencia; es necesario utilizar y pagar rubros por concepto de almacenaje en puerto de origen y su tiempo de espera.

TABLA N° 35: Agentes Aduaneros y de Carga

AGENTES					
<i>Descripción</i>	HONORARIOS PROFESIONALES	RR.HH.DE LA EMPRESA	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
agente de carga	150	1	0	0	150
Agente de aduana	180		0	0	180
OTROS	80		0	0	80
TOTALES			0	0	410

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

De la misma forma que lo realizaron los agentes de carga y aduanas, la consolidación al momento de preparar la mercadería para la salida del Ecuador puerto Guayaquil, es decir la exportación en el instante de nacionalizar la mercadería también realizan la Desconsolidación del contenedor en puerto Montreal Canadá, para poder realizar el trámite de importación del producto previa autorización de las oficinas relacionadas con el trámite

TABLA N° 36: Manipuleo de desembarque

MANIPULEO DE DESEMBARQUE					
<i>Descripción</i>	<i>Costo por EMBARQUE</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Tiempo en horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Cargue de los pallets al TRANSPORTE INTERNACIONAL	300	3	0	0	900
OTROS	0	0		0	0
TOTALES				0	900

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla que se presenta anteriormente se describe el cargue del contenedor de 40", al medio de transporte internacional marítimo, en dicho sitio una grúa con capacidad para más de 200 toneladas, sujeta al contenedor a través de un sistema seguro y ubica este, en el buque previo la cancelación de 100 USD por dicha operación.

TABLA N° 37: Documentación

DOCUMENTACIÓN						
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Costo unitario USD</i>	<i>Cantidad</i>	<i>RR.HH.</i>	<i>Tiempo en HORAS</i>	<i>Tiempo en DÍAS</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
DOCUMENTO DE RECEPCION DE CARGA	50	1	1 personas	0	0	50
CERTIFICADO SANITARIO EN DESTINO	80	1		0	0	80
OTROS	300	1		0	0	300
OTROS	0	1		0	0	0
TOTALES				0	0	430

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Previo a la llegada del medio de transporte en destino final Canadá puerto Montreal se hace necesario la cancelación de ciertos rubros que solicita la CFIA (Central Food Internacional Agency), por sus siglas en inglés Oficina

de Alimentos de Canadá, y CBSA (Central Border Services Agency), por sus siglas en inglés Oficina de Aduanas de Canadá, las mismas solicitan certificaciones de los productos los mismos que ya han sido verificados para que puedan ingresar al país del norte.

TABLA N° 38: Transporte interno país de destino

TRANSPORTE INTERNO				
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Costo unitario por vehículo</i>	<i>Cantidad de vehículos</i>	<i>Tiempo en días de operación</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
flete interno vehículos de 30 TN	300	3	0	900
Flete interno vehículos de 15 TN	0	0		0
TOTALES			0	900

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Para la movilización del producto a nivel interno en Canadá, específicamente en Montreal se hace necesario que se contrate un vehículo para la movilización del producto a las instalaciones del destinatario final, por lo que el costo se lo especifica en la tabla anteriormente observada.

TABLA N°39: Tributos Aduaneros

TRIBUTOS ADUANEROS EN MERCADO DE DESTINO						
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>% DE IMPUESTO</i>	<i>BASE IMPONIBLE</i>	<i>Costo total USD</i>	<i>Tiempo en horas</i>	<i>tiempo en días</i>	<i>COSTO FINAL USD</i>
Nación más favorecida	3%	32288,53	1052,61	0	incluido en agentes	1782,78
OMC	2%	33341,14	730,17			
	0%	34071,31	0,00			

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla anterior se describe los porcentajes por pago de tributos con los que ingresa el producto a territorio Canadiense, para poder nacionalizarse y comercializar de manera legal en Montreal. Primero se describe la tarifa por nación más favorecida que ofrece Canadá a Ecuador por ser un país en

desarrollo, y la segunda la tarifa de 2% de la Organización Mundial de Comercio que fija a los productos que ingresan al país del Norte.

TABLA Nº 40: Capital e inventario en el país de destino

CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO					
Descripción	VALOR DAP	Tasa pasiva de interés anual	tiempo en días	año comercial	COSTO FINAL USD
Costo de oportunidad.	35149,55	4,53%	1,00	360	4,42

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

El costo de oportunidad con término de negociación DAP es de 4,42 USD, en base al capital e inventario en el país de destino a una tasa anual del 4,53% de interés anual durante al año comercial 360 días.

TABLA Nº 41: Costos Directos e Indirectos

COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACION			ANÁLISIS DE COSTOS EN EL TRÁNSITO		
DESCRIPCIÓN	COSTO	TIEMPO DÍAS	COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
Empaque	2592,0	0,0	FLETE INTERNACIONAL	9600,0	0,0
Embalaje	56,7	1,0	VALOR CFR	32143,9	4,6
Unitarización	101,0	0,0	SEGURO INTERNACIONAL	144,6	0,3
Manipuleo en el local	180,0	0,3	VALOR CIF	32288,5	4,9
Documentación	45,0	0,0	MANIPULEO	900,0	0,0
Transporte interno	2700,0	2,0	DESEMBARQUE		
Manipuleo Embarque	320,0	0,0	COSTOS INDIRECTOS		
Agentes	376,0	1,1	CAPITAL E INVENTARIO	1,0	0,3
COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN			COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL		
Bancarios	374,3	0,3		10645,7	0,3
capital e inventario país de origen	13,1	4,6	VALOR DAT	33189,5	4,9
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	6758,1	4,6	ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR		
VALOR ExWORK	18434,5	1,0	COSTOS DIRECTOS	COSTO	DÍAS
VALOR FCA	18715,5	1,5	Almacenamiento	220,0	1,0
VALOR FOB	22543,9	4,6	Manipuleo desembarque	900,0	0,0
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACION			Documentacion	430,0	0,0
CAPITAL E INVENTARIO	4,4	1,0	Agentes	410,0	0,0
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	4647,2	1,0	Transporte interno	900,0	0,0
VALOR DDP	36936,7	5,9	VALOR DAP	35149,5	5,9
Precio (c/u) en país de destino	10,7		Aduaneros	1782,8	incluido en agentes
MARGEN DE VENTAS	1,6				
PRECIO DE VENTA	12,29				

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla anterior se describe los costos directos en que se incurre para realizar la exportación, como son: empaque, embalaje, unitarización, manipuleo tanto en el local como para el embarque, transporte interno, agentes; con todos estos rubros en que se incurrió se fija los valores de acuerdo a los diferentes términos de negociación determinando así el Costo-Tiempo de la Distribución Física Internacional en el país exportador.

De la misma forma se detalla los costos en que se incurre para ingresar al país de destino llegando a la DFI del país importador, agregando a esto los costos indirectos en tránsito internacional, llegando así a determinar el precio de cada unidad en el país de destino, agregando a esto una utilidad se obtiene el precio de venta en destino final.

5.10.- Estudio de factibilidad

TABLA N° 42: Producto

Producto	Ventas Anuales en Tn - Proyeccion					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ALCACHOFAS EN CONSERVA 520 G	41.472	156.816	52.488	171.720	64.800	186.624
TOTAL	41.472	156.816	52.488	171.720	64.800	186.624

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla anterior se describe el nombre del producto con la cantidad de unidades producidas y sus proyecciones en los años subsiguientes.

TABLA N° 43: Activos fijos

Activos Fijos - Inversión Fija			2012
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Maquinaria y Equipo			59.500
elevador de desechos y calibrar	2	6.000,00	12.000
canal de transporte	2	2.500,00	5.000
elevador a primera cinta de inspección	2	2.500,00	5.000
primera cinta de inspección	1	4.000,00	4.000
kit de escaldado	2	3.000,00	6.000
bateas de enfriamiento	1	2.000,00	2.000
sección de llenado	2	2.500,00	5.000
mesa de llenado	1	1.500,00	1.500
kit dispensador de salmuera	2	1.000,00	2.000
tapadora	2	1.500,00	3.000
codificadora	1	4.000,00	4.000
pasteurizador	1	10.000,00	10.000
galon	1	15.000,00	15.000
Muebles y Enseres			4.676
Escritorio	4	200,00	800
Sillón ejecutivo	4	169,00	676
Sillas	12	25,00	300
Mesas	1	400,00	400
Archivadores	4	210,00	840
Estantería metálica	0	400,00	0
Teléfono	5	230,00	1.150
Fax	1	400,00	400
Calculadoras	2	55,00	110
		400,00	0
		400,00	0
Equipo de Computo			5.380
Computadora	4	1.100,00	4.400
Impresora, Copiadora, Scanner	1	980,00	980
			0
			0
			0
Total Activos Fijos - Inversión Fija			69.556

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla anterior se describe la inversión en activos fijos que la Agroindustrial incurrió para determinar el costo total de estos, como son: maquinaria y equipo, necesarios para procesar y empacar después de la cosecha la alcachofa; además los muebles y enseres, equipo de cómputo, rubros que son indispensables para el normal funcionamiento de la operación tanto de producción como de comercialización y exportación.

TABLA N°44: Activos diferidos

Activos Diferidos - Gastos de Constitución			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012
Investigación	1	500,00	500
Diseños	1	280,00	280
Abogado	1	200,00	200
Permisos	1	400,00	400
Licencias	1	400,00	400
			0
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			1.780

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Existen ciertos valores que no se los puede definir concretamente, o que tal vez no se los toma en cuenta, me refiero a los Activos Diferidos que son los gastos de constitución dentro de los cuales tenemos: investigación, diseños, abogado, permisos, licencias; estos valores más que un gasto son una inversión, ya que a través de ellos se logra el objetivo fundamental de la empresa.

TABLA N° 45: Costos de producción

Costos de Producción				Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Cantidad	Valor Un.		2012	2013	2014	2015	2016	2017
Materia Prima				16.589	65.442	21.904	71.661	27.042	77.881
alcachofas	41.472	0,40		16.589	65442	21904	71661	27042	77881
				0					
				0					
Mano de Obra				126.193	36.989	40.820	45.047	49.713	54.862
	4	31.548		126.193	36.989	40.820	45.047	49.713	54.862
				0					
Costos Indirectos de Fabricación:				34.362	133.828	52.661	158.060	67.929	185.578
Envases	41.472	0,75		31.104	122703	42848	146249	57577	173000
Embalajes	768	0,70		538	2.337	903	2.772	1.180	3.267
Agua	12	30,00		360	376	392	409	426	445
Energía	12	150,00		1.800	1878	1959	2044	2132	2225
Suministros	12	20,00		240	250	261	273	284	297
Asistencia Técnica	4	80,00		320	334	348	363	379	396
nn				0	0	0	0	0	0
nn				0	0	0	0	0	0
Otros				0	0	0	0	0	0
Depreciaciones					5.950	5.950	5.950	5.950	5.950
Total Costo de Producción				177.144	236.258	115.385	274.768	144.684	318.320

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla anterior se observa, la alcachofa producto de este estudio como materia prima, la mano de obra de la que se necesita para todo el proceso de industrialización, además los costos indirectos de fabricación en los que están los siguientes: envases, embalajes, agua, energía, suministros, asistencia técnica y otros; de esta forma determinar los costos generales de producción.

TABLA N° 46: Gastos administrativos

Gastos Administrativos			Total	Proyección Gastos Administrativos				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldos	1	43.050	43.050	50.582	55.821	61.602	67.982	75.023
Servicios Básicos	12	50,00	600	626	653	681	711	742
Suministros de Oficina	12	15,00	180	188	196	204	213	222
Suministros de Limpieza	12	20,00	240	250	261	273	284	297
Arriendo	12	0,00	0	0	0	0	0	0
		400,00	0	0	0	0	0	0
		400,00	0	0	0	0	0	0
		400,00	0	0	0	0	0	0
Depreciaciones			0	2261	2261	2261	2339	2339
Amortizaciones			0	356	356	356	356	356
Total Gastos Administrativos			44.070	54.263	59548	65378	71885	78979

Es necesario calcular todos los rubros en los que La Agroindustrial incurre para realizar todo el proceso desde la cosecha hasta el procesamiento, empaclado, embalaje y venta para la exportación, en la tabla ya pasada se observa los gastos administrativos como son sueldos, servicios básicos, suministros de oficina, suministros de limpieza, sus proyecciones desde el año cero y demás subsiguientes.

TABLA N° 47: Gastos de ventas

Gastos de Exportación (Ventas)			Total	Proyección Gastos de Exportación (Ventas)				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
UNITARIZACIÓN	12	100,95	1.211	1.685	1.758	2.293	2.392	1.996
MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR	12	180,00	2.160	3.005	3.135	4.088	4.265	3.560
DOCUMENTACIÓN	12	45,00	540	563	613	696	825	1.020
TRANSPORTE INTERNO	12	2.700,00	32.400	33.802	35.266	49.056	51.180	53.395
MANIPULEO DE EMBARQUE	12	320,00	3.840	4.006	4.180	5.451	5.687	4.746
AGENTES	12	376,00	4.512	4.707	5.124	5.818	6.893	8.520
COSTOS BANCARIOS	12	374,31	4.492	5.904	3.597	6.931	4.465	8.057
CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN	12	13,11	157	200	133	241	170	279
FLETE INTERNACIONAL	12	9.600,00	115.200	120.187	125.389	174.422	181.972	189.849
SEGURO INTERNACIONAL	12	144,65	1.736	2.091	1.594	2.651	2.135	3.009
CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL	12	1,02	12	15	11	19	15	21
ALMACENAMIENTO	12	220,00	2.640	2.680	2.720	2.761	2.802	2.844
MANIPULEO DE DESEMBARQUE	12	900,00	10.800	11.267	11.755	16.352	17.060	17.798
DOCUMENTACIÓN	12	430,00	5.160	5.237	5.316	5.396	5.477	5.559
AGENTES	12	410,00	4.920	5.133	5.587	6.344	7.516	9.290
TRANSPORTE INTERNO	12	900,00	10.800	11.267	15.674	20.440	21.325	17.798
ADUANEROS	12	1.782,78	21.393	25.767	19.641	32.675	26.312	37.089
CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO	12	360,00	4.320	63	50	81	67	91
Total Gastos de Exportación (Ventas)			226.294	237.580	241.540	335.714	340.556	364.920

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla anterior se calcula los gastos necesarios y su proyección a los años subsiguientes, para que el producto terminado se encuentre listo para la venta, es decir todos los trámites, documentación, operaciones y demás condiciones necesarias para que la alcachofa en conserva pueda salir del país de forma legal y llegue a destino final satisfaciendo así los gustos y preferencias de los consumidores canadienses.

TABLA N° 48: Vida Útil Activos Fijos

Detalle	Valor	Vida Útil	% Deprec
Edificios - Infraestructura	0	20	5%
Maquinaria y Equipo	59.500	10	10%
Muebles y Enseres	4.676	10	10%
Equipo de Computo	5.380	3	33%
Activos Diferidos	1.780	5	20%

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Es necesario detallar la vida útil de los activos fijos y el porcentaje de depreciación legal con que cuentan estos y constituyen patrimonio de la Agroindustrial.

TABLA N° 49: Capital de Operación

Capital de Operación	
Concepto	Valor
Costos de Producción	177.144
Gastos Administrativos	44.070
Gastos de Exportación	226.294
Total Costo Anual	447.508
Total Costo Diario	1.243
Ciclo de caja	30
Capital de Operación	37.292

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla anterior se observa el capital de operación, sus costos de producción, los gastos administrativos y los gastos de exportación anualizados, el costo diario; para de esta forma llegar a determinar el ciclo de caja que es de 30 el mismo permite identificar cuánto de demora en recuperar el efectivo la Agroindustrial.

TABLA N° 50: Estructura del Financiamiento

Estructura de Financiamiento - con financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	30%	32.588
Capital Ajeno	70%	76.040
Total	100%	108.628

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

La tabla anterior detalla la estructura de financiamiento con préstamo bancario a través de la CFN (Corporación Financiera Nacional), tomando en cuenta un 30% de capital propio, y 70% de capital prestado.

TABLA N° 51: Flujo de efectivo neto

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	69.556
Capital de Operación	37.292
Gastos de Constitución	1.780
Total Inversión Inicial	108.628

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En esta tabla se detalla el valor inicial de la inversión fija, el capital de operación con que el negocio pueda tener liquidez; y, los gastos de constitución en que se incurre.

TABLA N° 52: Promedio Ponderado con Financiamiento

Costo de Capital Promedio Ponderado - Con Financiamiento			
Recursos	Participación	Costo	Ponderación
Propios	30%	4,53%	1,36%
Ajenos	70%	10,00%	7,00%
Total	100%		8,36%

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla que se analiza anteriormente, se resalta cuánto cuesta tener el dinero efectivo y se relaciona con el capital propio, a la tasa pasiva del banco central que es de 4,53%, con una ponderación del 1,36%. Para el otro caso en el capital prestado se hace referencia la tasa activa de la CFN (Corporación Financiera nacional), que es del 10%, con una ponderación de 7%.

TABLA N° 53: Balance General Con Financiamiento

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	37.292	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	37.292	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios – Infraestructura	0	Préstamos Bancarios	76.040
Maquinaria y Equipo	59.500	Total Pasivos Largo Plazo	76.040
Muebles y Enseres	4.676		
Equipo de Computo	5.380	Total Pasivos	76.040
Total Activos Fijos	69.556		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	1.780	Capital Social	32.588
Total Activos Diferidos	1.780	Total Patrimonio	32.588
Total Activos	<u>108.628</u>	Total Pasivo + Patrimonio	<u>108.628</u>

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

El balance general sólo se analizará con financiamiento, ya que; la realidad de la Agroindustrial no le permite realizar operaciones para venta internacional sin apalancarse en una entidad financiera, los mismos no cuentan con el capital suficiente; se hace necesario acceder a un crédito bancario, con interés bajo y plazo mayor a 24 meses, como es el estado a través de la Corporación Financiera Nacional.

Ya en el balance se refleja un alto endeudamiento por los pasivos que representan un 70% con respecto al total de Pasivo y Patrimonio, si bien es cierto que la tasa de interés actual por parte de la CFN (Corporación Financiera Nacional), está en 10%, es la más baja del mercado financiero y el crédito está fijado para 36 meses tiempo en el cual la Agroindustrial podrá cancelar adecuadamente las cuotas y obtener rentabilidad por el giro del negocio.

TABLA N° 54: Estado De resultados

Estado de Resultados - Con Financiamiento						
Detalle	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Ventas	517.762	618.141	487.156	782.556	644.400	880.419
Cantidad	41.472	156.816	52.488	171.720	64.800	186.624
Precio	12,48	3,94	9,28	4,56	9,94	4,72
- Costo de Ventas	177.144	236.258	115.385	274.768	144.684	318.320
Utilidad Bruta en Ventas	340.618	381.883	371.771	507.788	499.716	562.098
- Gastos Operacionales	270.364	291.844	301.088	401.092	412.441	443.899
Gastos Administrativos	44.070	54.263	59.548	65.378	71.885	78.979
Gastos de Exportación	226.294	237.580	241.540	335.714	340.556	364.920
Utilidad Operacional	70.254	90.039	70.683	106.696	87.275	118.199
- Gastos Financieros	0	6.575	4.180	1.535	0	0
Interés Bancario	0	6.575	4.180	1.535		
U.A. T.I	70.254	83.465	66.503	105.161	87.275	118.199
- 15% Particip. Trabajadores	10.538	12.520	9.975	15.774	13.091	17.730
Utilidad Antes de Impuestos	59.716	70.945	56.527	89.387	74.183	100.469
- 23% Impuesto a la Renta	13.735	16.317	13.001	20.559	17.062	23.108
Utilidad Neta	45.981	54.628	43.526	68.828	57.121	77.361

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

Como se refleja en la tabla anterior del estado de resultados y sus proyecciones con los años subsiguientes, la utilidad neta, ya cancelado todas las obligaciones tanto con el estado y sus entes reguladores como para los trabajadores y los porcentajes correspondientes a sus utilidades en base a la ganancia obtenida, por el normal giro del negocio.

TABLA N° 55: Flujo de efectivo

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 108.628,32		
1	40.326,25	0,9229	37.215,41
2	26.829,88	0,8517	22.850,13
3	43.873,69	0,7860	34.483,33
4	65.765,79	0,7253	47.702,39
5	157.257,18	0,6694	105.265,37
		ΣFE	247.516,63
		- I.I.	108.628,32
		VAN	138.888,31
		TIR	38,38%
		PR	3,91
		C/B	2,28

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)

En la tabla anterior se puede visualizar el valor actual neto (VAN), este es un indicador financiero que permite evaluar que el proyecto es viable su valor es 138888,31 es positivo, de la misma forma otro indicador financiero es el (TIR) Tasa Interna de Retorno, la misma que indica por su porcentaje 38,38%, que el proyecto es factible ya que: si analizamos que sobre la inversión que se hace un 8,30% corresponde a la tasa pasiva del Banco Central del Ecuador, es decir el capital lo invierto en pólizas de acumulación en una entidad bancaria y obtengo este porcentaje anual por el capital, un 10% de utilidad sobre el giro del negocio sumado al 8,30% de la tasa bancaria pasiva, a esto le adiciono un 10% de imprevistos me da un total de 28,30%, y el TIR está en 38,38%, puedo asegurar que el proyecto es factible. Además con el período de recuperación es de 3,91 años que el proyecto se enmarca dentro de los parámetros financieramente aceptados.

6. Bibliografía

BARRENO, Luis “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”. Ecuador, 2004.

Carpio Zamora, “Proyecto para la producción y comercialización de la alcachofa en conserva como alternativa de exportación al mercado europeo (Alemania)”, escuela superior politécnica del litoral, febrero 2011)

CHARLES W. L. HILL, “Negocios Internacionales Competencias en un Mercado Global”; 3ª edición.

CBI, “Center for the Promotion of Imports from developing Countries” established in 2012.

CBI, (2012), EU Market Survey Fruit and Vegetables.

ESTRADA, Patricio “Lo que se debe conocer para exportar”; editorial Abya – Yala; Quito – Ecuador, 2006.

FAOSTAT, Base estadística sobre la producción mundial de alcachofas, rendimiento, exportaciones e importaciones. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO).

KARST, Tom. Op. Cit., pág. 36. Germany’s Food Market. USDA.- 2012,

Philip Kotler y Jarry Armstrong (1996), "Mercadotecnia", Sexta Edición, Prentice Hall.

RAMIRO, Legarda R., “Manual de Importaciones y Exportaciones Guía Práctica”, 2007.

BCE, Banco Central del Ecuador “Estadísticas sobre la exportación de alcachofas” 2008.

INFOAGRO, Servicio de Información al Servicio del Agro;

MAGAP, “Políticas de Estado para el Sector Agropecuario Ecuatoriano 2006 - 2016” Marzo 2011, Quito, Ecuador

Linkografía

Agroecuador. (2010). ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL III CENSO AGROPECUARIO. Recuperado el 20 de julio de 2012, de <http://www.agroecuador.com/HTML/Censo/Censo.htm>

Bejarano, G. N. (4 de Noviembre de 2002). REGLAMENTO DE BUENAS PRACTICAS PARA ALIMENTOS PROCESADOS. Recuperado el 28 de Agosto de 2012, de <http://www.bioquimifarma.org/REGLAMENTOS%20DE%20BP%20PARA%20ALIMENTOS%20PROCESADOS.pdf>

Bonilla et al, 2009

Carpio y Chum, 2007

Copyright. (2011). Qué son las 4 p del marketing ? Recuperado el 3 de Septiembre de 2012, de <http://www.misrespuestas.com/que-son-las-4-p-del-marketing.html>

cynthi_a. (2008). Recuperado el 12 de Junio de 2012, de <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml#DEFMICROC>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2012

Ecuador, B. C. (2011). Comercio Exterior. Recuperado el 27 de Junio de 2012, de http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp

Ecuador, C. v. (2007). Información General de Tulcán. Recuperado el 21 de Abril de 2012, de <http://www.visitaecuador.com/andes.php?opcion=datos&provincia=4&ciudad=uVv71jVz>

Espol.edu.ec. (2009). Recuperado el 17 de Abril de 2012, de Creacion de un centro de acopio de cacao fino de aroma ubicado en Montalvo provincia de los Rios.: <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/10338>

HOY, D. d. (17 de Diciembre de 2008). Los carchenses le apuestan al cefé. Recuperado el 21 de Abril de 2012, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/los-carchenses-le-apuestan-al-czfe-324134.html>

INFOAGRO, 2011, parr 3

INTERCOM - Nodo EcuaneX. (2008). EcuaneX. Recuperado el 28 de Mayo de 2012 de <http://www.ecuaneX.net.ec/constitucion/>

LIDERES, 2010, p.5

Lozada, C (2012), *Consortio Perú Murcia (COPEMUR)*. Recuperado en <http://www.redagricola.com/noticias/peru/caerian-precios-de-alcachofas-en-conserva-para-exportacion>

karsabi. (2008). El comercio. Recuperado el 20 de Agosto de 2011, de <http://www.monografias.com/trabajos16/comercio/comercio.shtml>

Nacional, A. (21 de Diciembre de 2010). CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES. Recuperado el 14 de Agosto de 2012, de <http://asambleanacional.gob.ec/leyes-asamblea-nacional.html>

Negocios, C. (2011). Concepto y ejemplos de Estrategias de Marketing. Recuperado el 20 de Agosto de 2012, de <http://www.crecenegocios.com/concepto-y-ejemplos-de-estrategias-de-marketing/>

PAC. (20 de Junio de 2008). Definición y clasificación de comercio. Recuperado el 13 de Agosto de 2012, de http://www.pac.com.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=4604:Definición%20y%20clasificación%20de%20comercio&catid=65:oficina-y-comercio&Itemid=88

Parkin, M. (2004). Economía. México: Pearson Educación.

Porter, M. E. (2006). La cadena de suministro. Recuperado el 26 de Agosto de 2012, de http://www.elprisma.com/apuntes/ingenieria_industrial/cadenasuministro/

RENa. (2008). Tipos de investigación. Recuperado el 21 de Abril de 2012, de <http://www.rena.edu.ve/cuartaEtapa/metodologia/Tema4.html>

Tamay, R. A. (2000). Ideas económicas mínimas. Bogotá: ECOE. EDICIONES.

7. Anexos

7.1. Artículo Científico

GANDHY ROMEL NARVAEZ ROMO



Egresado de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional. Suficiencia en el idioma inglés, taller tributación fiscal, taller práctico anexos transaccionales planificación tributaria, primer seminario taller de aplicación de los incoterms 2000, taller perspectivas y políticas administrativas del comercio exterior para el Carchi, foro binacional desarrollo, integración fronteriza y transporte, taller de manejo básico del paquete informático e-comex, taller de manejo de las partidas arancelarias, taller hacia un transporte internacional formal, taller centro nacionales y binacionales de atención en frontera, taller transporte multimodal internacional, seminario Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI, y su influencia en los Operadores de Comercio Exterior, difusión del Proyecto de Desarrollo Productivo de la Industria del Reencauche.

gandhynarvaez@hotmail.com

“La Comercialización de alcachofa en conserva por parte de la Asociación Agroindustrial San Isidro ubicada en el cantón Espejo- Provincia del Carchi y la demanda en el mercado Canadiense”

RESUMEN

La constitución de la República del Ecuador en el Art 306 sostiene que “El estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, y en particular las exportaciones de pequeños y medianos productores”

Amparados en este artículo, la presente investigación busca comercializar en mercados internacionales la alcachofa en conserva con el objetivo principal de satisfacer parte de la demanda en Canadá.

Carchi es reconocida a nivel regional y nacional como una provincia eminentemente agrícola, y las condiciones de clima y suelo han sido factores importantes que han determinado que sus cultivos, hayan alcanzado los parámetros de calidad muy satisfactorios en los mercados locales, regionales y nacionales.

En este contexto se pretende orientar a los dirigentes de la Asociación Agroindustrial San Isidro, a la toma de decisiones adecuadas de comercialización, para ello se ha considerado factores externos, como los naturales, políticos, económicos geográficos tanto a nivel nacional, como en el país de destino Canadá, así como también los acuerdos comerciales que pueden influenciar a la hora de realizar la comercialización.

Para determinar la demanda insatisfecha se hizo necesario estratificar el mercado meta, para lo que se consideró solo a la población mayor de 15 años de Montreal, se elaboró el estudio de factibilidad en el que se destaca el análisis técnico, logístico, financiero determinando de esta forma la viabilidad del proyecto.

Palabras claves:

- Demanda insatisfecha
- Matriz productiva
- Estudio de factibilidad

ABSTRAC

The constitution of the Republic of Ecuador at the Art 306 states that "The State shall promote environmentally responsible exports, particularly exports of small and medium producers"

Covered in this article, this research seeks to market in international markets canned artichoke with the main objective to satisfy some of the demand in Canada.

Carchi the province is known for being an agricultural, clear evidence of this are the statistics presented by INEC (2012), noted that 60% of the land is devoted to permanent crops seeding.

In this context is to guide the leaders of the Association Agroindustrial San Isidro, making proper marketing decisions, for it is considered external factors such as natural, political, economic geography both nationally and in the country target Canada, as well as trade agreements that can influence when making marketing.

To determine the unmet demand was necessary to stratify the target market for what was considered only to the population over 15 years of Montreal, was developed in the feasibility study which highlights the technical analysis, logistical, financial, thus determining form the project's viability.

Keywords:

- Unmet
- Matrix Productive
- Feasibility study

INTRODUCCIÓN

En el Sector de Ingueza, del Cantón Espejo se encuentra la Asociación Agroindustrial San Isidro que en los últimos años ha venido especializando

su producción en el cultivo de alcachofa, la misma que se encuentra comercializada principalmente a INAEXPO, para que ésta la industrialice y comercialice en conserva en los mercados nacionales, con esta visión de mercado los directivos de la asociación han propuesto sus esfuerzos en la instalación de una planta procesadora de alcachofa en conserva para aprovechar al máximo la producción y comercializarlo a mercados internacionales.

La nueva matriz productiva nacional que el gobierno está impulsando, se encuentra enfocada en la producción y exportación de productos con valor agregado, incrementando sin lugar a dudas las utilidades de los productores legalmente asociados además de impulsar el equilibrio de la balanza comercial del Ecuador con el resto de países del mundo.

“Analizando la información acerca de la alcachofa y su ciclo de postcosecha se puede afirmar que es extremadamente perecible ya que le afecta la exposición al aire libre es decir la pudre rápidamente y por el contrario el excesivo frío menos de 1,2 grados centígrados bajo cero le quita sus propiedades nutritivas por lo que se hace necesario su procesamiento inmediato, con esto se concluye que no se lo puede exportar en forma natural”. (INFOAGRO, 2011, parr 3)

De aquí nace la idea de industrializar la alcachofa en conserva y exportar la producción de la zona a través de la Asociación Agroindustrial San Isidro, que ya tiene una base de oferta con características importantes de calidad.

Materiales y métodos

Para la realización del presente trabajo, se consideró hacer uso de la modalidad de investigación cualitativa, la misma que nos permitió definir las características, así como también sus gustos y preferencias de los posibles demandantes de alcachofa en conserva, esto permitió determinar cómo, cuándo y a dónde llegar con el producto.

También se tomó en cuenta la modalidad cuantitativa, la misma que permitió recoger y analizar datos sobre las variables que son objeto de estudio, para el análisis de los datos, se emitieron juicios al momento de realizar las conclusiones y recomendaciones.

La población y muestra que se consideró fue a la Asociación Agroindustrial San Isidro, misma que proporcionó la información relacionada con la oferta histórica y actual de la alcachofa. Para obtener información sobre la demanda se ha hecho necesario utilizar fuentes secundarias como internet, folletos, revistas, publicaciones y demás textos que contenían información relacionada con el tema.

Resultados y discusión

Canadá es una de las economías más sólidas y estables del mundo. Ocupa el noveno lugar en la lista de las economías más grandes según el Producto Interno Bruto (PIB). El Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de Canadá en 2012 se calculó en US\$ 50.344.

El índice de inflación canadiense se ha mantenido entre los más bajos de los países industrializados, durante los últimos 10 años, con un promedio entre 1% a 3% anual. En 2012, la inflación (el índice de precios al consumidor) en Canadá fue de 1,5%. La tasa de desempleo es relativamente baja y se ha mantenido estable por los últimos 30 años, con un promedio de 8,5%. En 2012, la tasa anual de desempleo fue de 7,2%. (Banco Central de Canadá, 2012)

Tabla N° 1

Datos Básicos de Canadá

INDICADOR	ÍNDICE
CAPITAL	Ottawa
Principales ciudades	Montreal, Calgary, y Winnipeg.
Tasa de Inflación (2012)	1,5%

Tasa de crecimiento poblacional (2012)	0,78 %
Producto interno bruto (2012)	1,9 %
PIB Per Cápita (2012)	\$50.344
Nivel de Desempleo (2012)	7,2 %
Moneda	Dólar Canadiense
Idioma	Inglés y Francés

Fuente: Banco Central de Canadá
Elaborado por: Gandhy Narváez

Analizar factores internos que puedan afectar en algún momento a la empresa, se ha considerado como un factor relevante en esta investigación, por lo que en la siguiente tabla se muestra el perfil de capacidades internas

Tabla N° 2

ANÁLISIS INTERNO									
PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA									
PCI									
FACTORES	CALIFICACIÓN								
	FORTALEZA \$			DEBILIDAD \$			IMPACTO		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
GERENCIAL									
Planificación				X			X		
Organización				X			X		
Dirección				X			X		
Control				X			X		
MERCADO									
Calidad de la Marca	X						X		
Fondos para Publicidad				X					X
TECNOLOGÍA E INVESTIGACIÓN									
Utilización de Tecnología de punta					X		X		
Fondos para Investigación de Mercados				X			X		
FINANZAS									
Rentabilidad Sobre Activos				X			X		
Disponibilidad de Activo para Capacitación al Personal				X			X		
SERVICIOS									
Atención al Cliente pre-vta. Y pos-vta.				X			X		
Personal Capacitado para comercializar el producto				X			X		

SIMBOLOGÍA	PUNTAJACIÓN
A = ALTO	3
M = MEDIO	2
B = BAJO	1

FACTORES \$	FORTALEZA	DEBILIDAD
Gerencial		12
Mercado	3	3
Tecnología e Investigación		5
Finanzas		6
Servicios		6
TOTALES \$	3	32

El perfil de capacidad interna, es un medio para evaluar las fortalezas y debilidades de la empresa en relación con las oportunidades y amenazas que se presentan en el medio externo.

Analizados cinco factores que se ha considerado importantes como son a nivel gerencial, mercado, tecnología e investigación, finanzas y servicios, se

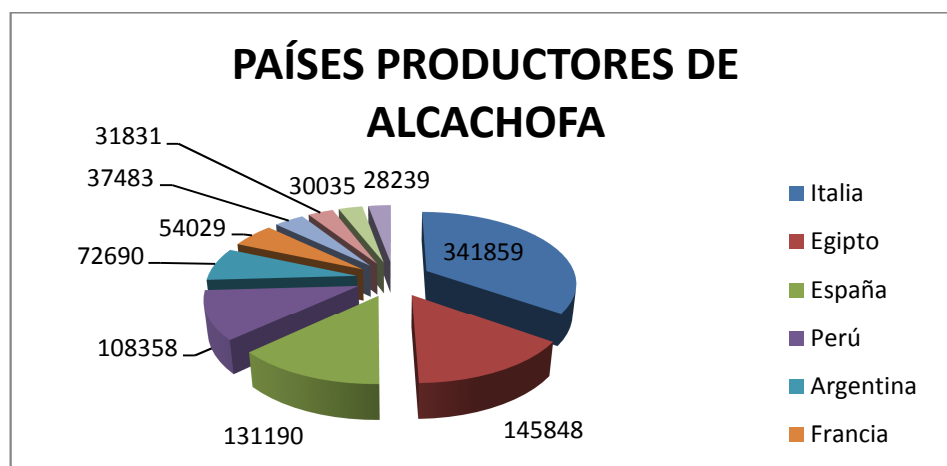
los ha considerado como una gran debilidad para la Asociación ya que ellos no se encuentran organizados como empresa, constituyéndose como una fuerte debilidad.

El producto

La FAO (2012) define a la alcachofa como una de las hortalizas más apreciadas por los gastrónomos y, además, una de las más saludables, rica en vitaminas y minerales, carece prácticamente de grasas (0,12%) y, al igual que el resto de las verduras, contiene cantidades pequeñas de hidratos de carbono (2,90%) y proteínas (2,40%), aunque éstas sean mayores a las cantidades aportadas por la mayoría de ellas. Por esta razón, su aporte calórico es bajo (21,56 kcal/100 g).

Además, la alcachofa es rica en fibra, necesaria para la regulación del tránsito intestinal entre otras muchas funciones, y aporta minerales como el fósforo, hierro, magnesio, calcio y potasio. Cien gramos de alcachofas cubren aproximadamente el 16% de las ingestas diarias recomendadas de fósforo, un 10% de las del hierro y el 8% de las recomendadas para el magnesio. (FAO, 2012).

Gráfico N° 1



El gráfico N° 1 muestra los principales países productores de alcachofa liderados por Italia con una participación en el mercado del 35%, seguido de Egipto con 15%, España el 13% y Perú con el 11% mientras que el resto del mundo tiene una participación del 26%.

Mercado meta

Canadá importa aproximadamente 3.7 por ciento de la mercancía comercializada a nivel mundial, convirtiéndolo en el número uno en importaciones per cápita entre los países industrializados (...)

Tiene una identidad cultural única que refleja sus necesidades, aspiraciones y su visión de la vida misma, la cual se basa en un alto respeto por la conservación del espacio natural y la igualdad entre hombres y mujeres.

Canadá es un mercado muy desarrollado y con gran diversidad de productos de todo el mundo, los cuales compiten fundamentalmente con precio y calidad. Es por esta razón que requiere ser atacado estratégicamente. Los exportadores que deseen entrar a este mercado deben poseer la infraestructura necesaria de producción y hacer uso de herramientas adecuadas para lanzar su producto al mercado tales como empaques, etiquetas, catálogos y muestras que se ajusten a las reglas y estándares canadienses. (PROECUADOR, 2012)

Oferta exportable

TABLA N° 3

AÑO	PRODUCCIÓN TOTAL TON	CONSUMO NACIONAL	DESPERDICIO PROCESO 70%	OFERTA EXP TONELADAS
2010	600	6,00	415,80	178,20
2011	672	6,72	465,70	199,58
2012	840	8,40	582,12	249,48
2013	944	9,44	654,19	280,37
2014	1064	10,64	737,35	316,01
2015	1184	11,84	820,51	351,65
2016	1304	13,04	903,67	387,29
2017	1424	14,24	986,83	422,93
2018	1544	15,44	1069,99	458,57

Según los datos otorgados por el Sociólogo Medardo Cadena (2012), sostiene que de la producción total de alcachofa se destina el 1% para consumo nacional en estado natural cabe destacar que a nivel nacional esta verdura no apetecida debido a que no es muy conocida por sus habitantes, para el proceso de elaboración de la conserva se destaca que el 70% de la

fruta es desperdicio, en la tabla anterior se detalla la oferta exportable del producto elaborado en conserva.

Demanda insatisfecha

TABLA Nº 4

AÑOS	PN	M	CNA	POBLACION	CONSUMO PER CAPITA		DEFICIT	DEFICIT TOTAL		COBERTURA	
	TM	TM	TM	MILLONES	REAL (KG)	RECOMENDADO (KG)	(KG)	(KG)	(TN)	(TN)	(TM)
2012	5635.37	11474.4	17110	3268513	5.23	9	3.77	12306857	12306.857	249.48	
2013	5007.17	10570.0	15577	3430917	4.77	9	4.23	13839457	13839	280.37	2.03%
2014	4378.67	9477.8	13856	3598360	3.85	9	5.15	18528750	18529	316.01	1.71%
2015	3750.17	8385.7	12136	3764543	3.22	9	5.78	21745067	21745	351.65	1.62%
2016	3121.67	7293.5	10415	3930727	2.65	9	6.35	24961393	24961	387.29	1.55%
2017	2493.17	6201.3	8694	4096910	2.12	9	6.88	28177710	28178	422.93	1.50%
TOTAL	53403	53403	45102	22089970	12		28.39	107252377	107252	1758.25	1.68%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se lo hizo en base a la población de Montreal estratificado en la población mayor de 15 años quienes son los que consumen mayor cantidad de hortalizas.

Para el cálculo se toma como año base al 2012, los datos proyectados se los calcula en base a porcentajes promedio obtenidos de la investigación de campo, en la tabla Nº 4 se evidencia el porcentaje de déficit del año 2013 que es de 4.23% de esta porción de mercado se pretende cubrir el 1.17%.

Cabe destacar la importancia de incentivar a los agricultores para la producción de la alcachofa, ya que como se muestra en el estudio realizado con la oferta actual solo se cubre el 1.68% promedio de déficit en el mercado.

TABLA N° 5

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	69.556
Capital de Operación	37.292
Gastos de Constitución	1.780
Total Inversión Inicial	108.628

Para satisfacer al mercado meta internacional se hace necesario incurrir en costos y gastos necesarios para llevar el producto desde el país de origen a destino, por lo que en la tabla N° 5 se muestra el valor de la inversión inicial que asciende a 108.628 USD, cantidad que se debe de financiar el 70% y el 30% con capital propio de la empresa.

Para determinar la rentabilidad del proyecto se hizo necesario hacer el análisis financiero para lo que se destacan los principales estados financieros que conllevaron a determinar la factibilidad.

TABLA N° 6

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 108.628,32		
1	40.326,25	0,9229	37.215,41
2	26.829,88	0,8517	22.850,13
3	43.873,69	0,7860	34.483,33
4	65.765,79	0,7253	47.702,39
5	157.257,18	0,6694	105.265,37
		ΣFE	247.516,63
		- I.I.	108.628,32
		VAN	138.888,31
		TIR	38,38%
		PR	3,91
		C/B	2,28

En la tabla N° 6 se analiza la factibilidad de proyecto para lo que se hace un análisis del valor actual neto de los flujos descontados la que se muestra ser mayor a cero y la tasa interna de retorno que dio como resultado ser mayor

que la tasa de rentabilidad exigida por el inversionista, y el periodo de recuperación de la inversión es aproximadamente en cuatro años tiempo que se lo ha considerado acorde a las necesidades y por cada dólar invertido la recuperación del dinero es de 1.28 USD, se destaca que el tiempo de recuperación es mayor debido a que la inversión en activos fijos es muy alta.

BIBLIOGRAFÍA

BARRENO, Luis “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”.

Carpio Zamora, “Proyecto para la producción y comercialización de la alcachofa en conserva como alternativa de exportación al mercado europeo (Alemania)”, escuela superior politécnica del litoral, febrero 2011)

CHARLES W. L. HILL, “Negocios Internacionales Competencias en un Mercado Global”; 3ª edición.

BCE, Banco Central del Ecuador “Estadísticas sobre la exportación de alcachofas” 2008.

INFOAGRO, Servicio de Información al Servicio del Agro;

MAGAP, “Políticas de Estado para el Sector Agropecuario Ecuatoriano 2006 - 2016” Marzo 2011, Quito, Ecuador

TABLA N° 56: Incoterms

INCOTERMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor del embarque	74.426	91.721	95.961	100.379	105.001	109.813
EXW	74.426	91.721	95.961	100.379	105.001	109.813
Manipulación local X	8,33	8,70	9,09	9,49	9,91	10,35
Unitarización	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FCA/FAS	74.435	91.729	95.970	100.388	105.011	109.823
Transporte interno	900	940	982	1.025	1.071	1.118
Manipuleo Embarque	60	63	65	68	71	75
Agentes	178	186	203	231	275	342
Documentación	40	42	46	52	62	77
Capital e inventario país de origen	51	0	0	0	0	0
Bancarios	744	917	960	1.004	1.050	1.098
FOB	76.408	93.877	98.225	102.769	107.540	112.532
Flete Internacional	3.200	3.342	3.490	3.645	3.807	3.976
CFR	79.608	97.219	101.715	106.414	111.347	116.508
Seguro Internacional	1.528	1.944	2.034	2.128	2.227	2.330
CIF	81.136	99.163	103.750	108.542	113.574	118.838
Capital e inventario tránsito internacional	0	0	0	0	0	0
Manipuleo desembarque	60	63	65	68	71	75
DAT	81.196	99.226	103.815	108.611	113.645	118.913
Almacenamiento temporal	100	100	100	100	100	100
Documentación	1.700	1.700	1.700	1.700	1.700	1.700
Agentes	0	0	0	0	0	0
Transporte interno	950	992	1.036	1.082	1.130	1.180
DAP	83.946	102.018	106.651	111.493	116.575	121.893
Aduaneros	10.142	12.455	13.031	13.633	14.265	14.926
Capital e inventario país de destino	0	0	0	0	0	0
DDP	94.088	114.473	119.682	125.126	130.840	136.819

Fuente: Negocios Internacionales
Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)

MODELO DE ENTREVISTA PARA LA ASOCIACIÓN AGROINDUSTRIAL

La siguiente entrevista es dirigida para el representante legal de la Asociación Agroindustrial San Isidro

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

ENTREVISTA A LA ASOCIACIÓN AGROINDUSTRIAL SAN ISIDRO

1. Cuál es la Superficie total (Hectáreas), del terreno de propiedad de la Agroindustrial?.....
.....
.....
2. Cuál es el Número de parcelas y su extensión?.....
.....
3. Dónde se encuentra ubicado exactamente el terreno de la Agroindustrial?.....
.....
4. Cuáles son las Condiciones naturales (suelo, clima, fertilidad, recursos hídricos), que el terreno brinda para el cultivo de la alcachofa?.....
.....
.....
5. ¿Existe algún tipo de seguro agrario? ¿Qué cubre?.....
.....
.....
6. Aumenta o disminuye la extensión cultivada en los últimos años. ¿Cuál es el origen de estas tierras labradas?.....
.....

7. Cuál es la Evolución de cultivos (últimos periodo).....

8. ¿Cuánto se produce? Variabilidad interanual de las cosechas. Incidencia de factores externos (heladas, viento, inundaciones, sequía).....

9. ¿Asociado a una cooperativa? ¿Por qué? ¿Qué proporciona la cooperativa?:
 plántones, semillas,
 abono.....

10. ¿Su Comercialización y/o autoconsumo se lo realiza en el mercado local, regional o nacional?.....

11. ¿Cuál es la empresa a la que se vende la cosecha y en qué términos, se comercializa?.....

12. ¿Cree usted que es un producto rentable?.....

13. ¿Están bien cubiertas las necesidades? ¿Qué labores se efectúan con estas máquinas de forma más rápida y mejor que antes?

TABLA N° 57: Balance General Sin Financiamiento

Balance General - Sin Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	<u>63.026</u>	Deudas <1 Año	<u>0</u>
Total Activos Corrientes	63.026	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios	-	Préstamos Bancarios	<u>0</u>
Infraestructura	22.500	Total Pasivos Largo Plazo	0
Maquinaria y Equipo	138.000	Total Pasivos	0
Muebles y Enseres	11.640		
Equipo de Computo	<u>3.000</u>		
Total Activos Fijos	175.140		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de		Capital Social	<u>239.832</u>
Constitución	<u>1.666</u>	Total Patrimonio	239.832
Total Activos Diferidos	1.666		
Total Activos	<u>239.832</u>	Total Pasivo + Patrimonio	<u>239.832</u>

Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)

TABLA Nº 58: Estado de Resultados Sin Financiamiento

Estado de Resultados - Sin Financiamiento						
Detalle	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Ventas	472.699	572.844	598.912	626.150	654.745	684.665
Cantidad	32.552	33.672	34.796	35.920	37.044	38.164
Precio	14,52	17,01	17,21	17,43	17,67	17,94
- Costo de Ventas	280.135	343.840	358.703	374.060	389.952	406.383
Utilidad Bruta en Ventas	192.564	229.004	240.209	252.090	264.793	278.282
- Gastos Operacionales	98.024	114.435	120.427	126.860	133.844	141.349
Gastos Administrativos	17.570	23.043	25.141	27.455	30.052	32.867
Gastos de Exportación	80.454	91.393	95.286	99.405	103.792	108.482
Utilidad Operacional	94.540	114.569	119.782	125.230	130.949	136.933
- Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0
Interés Bancario	0	0	0	0	0	0
U.A.T.I	94.540	114.569	119.782	125.230	130.949	136.933
- 15% Particip. Trabajadores	14.181	17.185	17.967	18.784	19.642	20.540
Utilidad Antes de Impuestos	80.359	97.383	101.815	106.445	111.307	116.393
- 25% Impuesto a la Renta	18.483	22.398	23.417	24.482	25.601	26.770
Utilidad Neta	61.876	74.985	78.398	81.963	85.706	89.623

Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)

TABLA Nº 59: Depreciación De Maquinaria

Depreciación de Maquinaria			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			138000
1	13800	0,10	124200
2	13800	0,10	110400
3	13800	0,10	96600
4	13800	0,10	82800
5	13800	0,10	69000
6	13800	0,10	55200
7	13800	0,10	41400
8	13800	0,10	27600
9	13800	0,10	13800
10	13800	0,10	0

Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)

TABLA N° 60: Depreciación de Muebles Y Enseres

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			11640
1	1164	0,10	10476
2	1164	0,10	9312
3	1164	0,10	8148
4	1164	0,10	6984
5	1164	0,10	5820
6	1164	0,10	4656
7	1164	0,10	3492
8	1164	0,10	2328
9	1164	0,10	1164
10	1164	0,10	0

Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)

TABLA N° 61: Depreciación de Equipo de Cómputo

Depreciación de Equipo de Cómputo				Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual	Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3000	0			3133
1	1000	0,33	2000	1	1044	0,33	2089
2	1000	0,33	1000	2	1044	0,33	1044
3	1000	0,33	0	3	1044	0,33	0

Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)

TABLA N° 62: Amortización de gastos De Constitución

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			1666
1	333	0,20	1333
2	333	0,20	1000
3	333	0,20	666
4	333	0,20	333
5	333	0,20	0

Elaborado por: Gandhi Narváez, (2013)

TABLA N° 63: Tabla De Amortización Bancaria

Amortización de la Deuda				
Monto			76.040	
Tasa Anual			10,00%	
Tasa Mensual			0,0083	
Plazo			36	
Cuota			2453,59	2453,59
No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				76.040
1	1819,93	633,67	2453,59	74.220
2	1835,09	618,50	2453,59	72.385
3	1850,38	603,21	2453,59	70.534
4	1865,80	587,79	2453,59	68.669
5	1881,35	572,24	2453,59	66.787
6	1897,03	556,56	2453,59	64.890
7	1912,84	540,75	2453,59	62.977
8	1928,78	524,81	2453,59	61.049
9	1944,85	508,74	2453,59	59.104
10	1961,06	492,53	2453,59	57.143
11	1977,40	476,19	2453,59	55.165
12	1993,88	459,71	2453,59	53.171
13	2010,50	443,10	2453,59	51.161
14	2027,25	426,34	2453,59	49.134
15	2044,14	409,45	2453,59	47.090
16	2061,18	392,41	2453,59	45.028
17	2078,36	375,24	2453,59	42.950
18	2095,67	357,92	2453,59	40.854
19	2113,14	340,45	2453,59	38.741
20	2130,75	322,84	2453,59	36.610
21	2148,50	305,09	2453,59	34.462
22	2166,41	287,18	2453,59	32.296
23	2184,46	269,13	2453,59	30.111
24	2202,67	250,93	2453,59	27.908
25	2221,02	232,57	2453,59	25.687
26	2239,53	214,06	2453,59	23.448
27	2258,19	195,40	2453,59	21.190
28	2277,01	176,58	2453,59	18.913
29	2295,99	157,61	2453,59	16.617
30	2315,12	138,47	2453,59	14.302
31	2334,41	119,18	2453,59	11.967
32	2353,87	99,73	2453,59	9.613
33	2373,48	80,11	2453,59	7.240
34	2393,26	60,33	2453,59	4.847
35	2413,20	40,39	2453,59	2.433
36	2433,31	20,28	2453,59	0

ELABORADO POR: Gandhi Narváez, (2013)