

# **ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA EXPORTADORA DE FRUTILLA, PARA ITALIA, EN EL  
AÑO 2011**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO EMPRESARIAL**

**RAMIRO ALEJANDRO COLOMA YÁNEZ**  
**alejocolomay@hotmail.com**

**Director: Ing. Patricio Estrada Heredia, M.Sc.**  
**estradap@uio.satnet.net**

**2011**

## **DECLARACIÓN**

Yo, Ramiro Alejandro Coloma Yáñez, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Escuela Politécnica Nacional puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

---

**Ramiro Alejandro Coloma Yáñez**

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Ramiro Alejandro Coloma Yáñez, bajo mi supervisión.

---

**Ing. Patricio Estrada Heredia, M.Sc.**

**DIRECTOR**

## **AGRADECIMIENTOS**

Mi agradecimiento va dirigido primero a Dios, al Virgen del Quinche, a mi madre María Yáñez, mi padre Ramiro Coloma y mis hermanos Fernanda y Darío, que se han esforzado por darme lo mejor, por ser la guía en mi camino.

A mis profesores que supieron impartir sus conocimientos y su ética profesional que complementan mi personalidad.

A mis amigos y compañeros que siempre me brindaron su apoyo cuando más lo necesitaba.

Al personal administrativo de la carrera que siempre me brindo un buen trato, su amistad, respeto y cariño.

A mi director el Ing. Patricio Estrada, como maestro y amigo siempre demostró ser una persona exitosa y responsable.

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo va dedicado a mis hijas Danna Valentina y Mirely Alejandra, quienes son la razón de mi vida, la luz de mis ojos y fuente de inspiración.

A Ivonne Jaramillo mi mano derecha en mi hogar compañera infaltable y excelente esposa, agradezco su apoyo incondicional para la realización de mi sueño que se hace realidad.

A mis seres queridos que ya no están con migo, pero siempre me envían fuerzas para seguir a delante.

**Alejandro**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

LISTA DE ILUSTRACIONES.....	i
LISTA DE TABLAS .....	ii
LISTA DE FOTOS .....	iv
LISTA DE ANEXOS .....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
1 ANTECEDENTES .....	1
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	5
1.2.1 ANTECEDENTES .....	5
1.2.2 PROBLEMA PRINCIPAL.....	6
1.3 OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	7
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	7
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	7
1.4 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	8
1.4.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	8
1.5 JUSTIFICACIÓN .....	9
1.6 HIPÓTESIS .....	10
2 MARCO TEÓRICO.....	12
2.1 FRUTILLA .....	12
2.1.1 DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PRODUCTO.....	12
2.1.1.1 Sistemas de producción .....	13

2.1.1.2	Temperaturas críticas.....	13
2.1.1.3	Planificación del cultivo .....	14
2.1.1.4	Preparación del terreno.....	15
2.1.1.5	Flujo grama de reparación y sembrado .....	15
2.1.1.6	Colocación de la cinta de riego y mulch .....	16
2.1.1.7	Plantación.....	17
2.1.1.8	Riego .....	18
2.1.1.9	Fertilización .....	19
2.1.1.10	Podas .....	20
2.1.1.11	Controles sanitarios.....	20
2.1.1.12	Cosecha .....	21
2.2	COMERCIO EXTERIOR .....	22
2.2.1	LA TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO .....	22
2.2.1.1	Teoría pura y monetaria del comercio internacional.....	23
2.2.2	TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO - INCOTERMS.....	24
2.2.2.1	Definición.....	24
2.2.2.2	Condiciones de entrega.....	25
2.2.2.3	Los modos de transporte.....	26
2.2.3	PARTIDA ARANCELARIA.....	26
2.2.4	LOS REGÍMENES ADUANEROS .....	27
2.2.4.1	Clasificación de los regímenes.....	27
2.2.4.2	Regímenes de Exportación .....	29
3	ESTUDIO DE MERCADO .....	30
3.1	OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO .....	30
3.2	ANÁLISIS ECONÓMICO DEL MERCADO ITALIANO .....	30

3.3	ESTADÍSTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL .....	34
3.3.1	EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ECUADOR .....	36
3.3.1.1	Exportaciones.....	36
3.3.1.2	Importaciones .....	38
3.3.1.3	Balanza comercial .....	39
3.3.2	EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ITALIA .....	40
3.3.2.1	Exportaciones.....	40
3.3.2.2	Importaciones .....	40
3.3.3	SITUACIÓN COMERCIAL ECUADOR- ITALIA.....	43
3.3.4	PRODUCTOS POTENCIALES EN ITALIA.....	43
3.4	DIAGNÓSTICO SITUACIONAL MERCADO MUNDIAL .....	44
3.5	ITALIA COMO MERCADO META .....	45
3.6	ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA .....	46
3.6.1	DEMANDA .....	46
3.6.2	OFERTA.....	47
3.6.3	DEMANDA INSATISFECHA .....	49
4	ESTUDIO TÉCNICO .....	50
4.1	OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO .....	50
4.2	DETERMINACIÓN DE LAS AREAS DE PRODUCCIÓN .....	50
4.2.1	CONDICIONES PARA LA PRODUCCIÓN.....	51
4.3	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO .....	52
4.3.1	MACRO LOCALIZACIÓN.....	52
4.3.2	MICRO LOCALIZACIÓN .....	52
4.3.3	DISEÑO DE LA EMPRESA (LAYOUT) .....	53
4.3.3.1	Plano de distribución física.....	53
4.3.3.2	Recursos e instalaciones.....	54
4.4	INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	54



4.4.1	PARTIDA ARANCELARIA.....	54
4.4.2	FORMA DE EXPORTACIÓN, ENVASES Y TRANSPORTACIÓN .....	55
4.4.2.1	El recipiente plástico.....	55
4.4.2.2	Cajas de cartón .....	56
4.4.2.3	Cajas de madera .....	56
4.4.2.4	Pallets de madera.....	57
4.4.3	IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS .....	58
4.4.3.1	Inspección, selección y clasificación .....	58
4.4.3.2	Lavado y limpieza.....	59
4.4.3.3	Empaquetado y sellado.....	59
4.4.3.4	Almacenaje y pre – enfriamiento bodegas .....	59
4.4.3.5	Control de calidad en el campo .....	60
4.4.3.6	Rotulado de las cajas .....	60
4.4.3.7	Cobertura de los pallets con films de polietileno.....	61
4.4.3.8	Atmósfera modificada.....	61
4.4.3.9	Carga de los pallets en el camión.....	61
4.4.3.10	Almacenamiento en cámara de frío.....	61
4.4.4	PASOS PARA EXPORTAR A LA UNIÓN EUROPEA.....	62
4.4.4.1	Requisitos para ser exportador.....	62
4.4.4.2	Documentos a presentar .....	63
4.4.4.3	Agente afianzado de aduana.....	66
4.4.5	DOCUMENTOS PARA EXPORTAR .....	66
4.4.5.1	Declaración Aduanera Única de Exportación .....	66
4.4.5.2	Lista de empaque .....	69
4.4.5.3	Orden de embarque .....	72
4.4.5.4	Documento de Transporte.....	73
4.4.5.5	Conocimiento de Embarque Terrestre o Carta de Porte .....	73

4.4.5.6	Conocimiento de embarque marítimo (BILL OF LADING).....	73
4.4.5.7	Factura comercial (INVOICE).....	75
4.4.5.8	Certificado de origen .....	75
4.4.5.9	Póliza de Seguros .....	76
4.4.6	REQUISITOS QUE SE DEBEN CUMPLIR AL MOMENTO DE EXPORTAR.....	76
4.4.7	FORMA DE COBRO DE LAS EXPORTACIONES .....	78
4.4.8	ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....	80
4.4.8.1	Misión .....	80
4.4.8.2	Visión.....	81
4.4.8.3	Valores .....	81
4.4.8.4	Organigrama .....	82
4.4.8.5	Análisis FODA .....	84
5	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....	88
5.1	OBJETIVOS DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....	88
5.2	FORMULACIÓN DE LA EMPRESA .....	88
5.3	REQUISITOS Y TRÁMITES LEGALES.....	89
5.3.1	NÚMERO DE SOCIOS.....	89
5.3.2	CAPITAL .....	91
5.3.3	CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA.....	93
5.3.4	PATENTE PERSONAS NATURALES.....	94
5.3.5	MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.....	94
5.3.6	MINISTERIO DE SALUD.....	95
5.3.7	CUERPO DE BOMBEROS .....	95
5.3.8	SERVICIO DE RENTAS INTERNAS – SRI – .....	95
5.4	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	96
6	ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA .....	97

6.1	OBJETIVO DE ESTUDIO.....	97
6.2	ESTUDIO FINANCIERO .....	97
6.2.1	INVERSIÓN TOTAL .....	97
6.2.2	ACTIVOS FIJOS.....	98
6.2.2.1	Vehículos.....	99
6.2.2.2	Equipos de oficina .....	99
6.2.2.3	Muebles y enseres .....	99
6.2.2.4	Activos diferidos .....	100
6.2.2.5	Capital de trabajo .....	100
6.2.2.6	Mano de Obra Directa .....	101
6.2.2.7	Gastos de ventas.....	101
6.2.2.8	Fuentes y usos .....	102
6.2.2.9	Estructura de financiamiento .....	103
6.2.2.10	Depreciación y amortización .....	104
6.2.2.11	Costos Fijos y Variables .....	105
6.2.2.12	Presupuesto de ingresos.....	106
6.2.2.13	Precio de venta.....	106
6.2.2.14	Presupuesto de ingresos proyectado .....	107
6.2.2.15	Punto de equilibrio.....	108
6.2.3	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	109
6.2.4	ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	109
6.2.5	ESTADO DE RESULTADOS.....	110
6.2.6	FLUJO DE CAJA.....	112
6.2.7	FACTIBILIDAD DEL PROYECTO .....	113
6.2.8	VALOR ACTUAL NETO .....	113
6.2.9	TASA INTERNA DE RETORNO.....	114
6.2.10	RELACIÓN COSTO BENEFICIO (RBC) .....	115

6.2.11	PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).....	116
7	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	118
7.1	CONCLUSIONES.....	118
7.2	RECOMENDACIONES .....	119
	REFERENCIAS.....	121
	ANEXOS .....	123

## LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración A - Crecimiento de la planta.....	12
Ilustración B - Implementación del cultivo .....	16
Ilustración C - Procedimiento de plantación .....	18
Ilustración D - Mapa italiano.....	30
Ilustración E - Balanzas no petroleras FOB en millones dólares.....	35
Ilustración F - Balanzas comerciales totales. FOB en millones dólares .....	35
Ilustración G - Exportaciones Ecuador al mundo .....	37
Ilustración H - Participación del mercado .....	38
Ilustración I - Importaciones 2009 .....	39
Ilustración J - Balanzas comerciales totales.....	39
Ilustración K - Exportaciones Italia 2010 .....	40
Ilustración L - Importaciones .....	41
Ilustración M - Importaciones Italia 2010.....	41
Ilustración N - Importaciones Italia desde el 2003.....	42
Ilustración O - Países productores .....	45
Ilustración P - Zonas de mayor producción calderón, Guayllabamba .....	51
Ilustración Q - Macro localización.....	52
Ilustración R - Macro localización.....	53
Ilustración S - Layout de ALEXPORT ECUADOR S.A.....	53
Ilustración T - Partida arancelaria.....	54
Ilustración U - Procedimiento de exportación .....	63
Ilustración V - Lista de empaque .....	70
Ilustración W - Organigrama.....	82

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 - Botánico .....	5
Tabla 2 - Temperatura.....	14
Tabla 3 - Cultivo .....	14
Tabla 4 - Cantidad de agua.....	18
Tabla 5 - Nutrientes.....	19
Tabla 6 - Incoterms .....	25
Tabla 7 - Los modos de transporte.....	26
Tabla 8 - Información cultural del mercado italiano .....	33
Tabla 9 - Balanzas comerciales de los principales socios del Ecuador.....	34
Tabla 10 - Importaciones de Italia .....	42
Tabla 11 - Comportamiento comercial de los países andinos.....	43
Tabla 12 - Demanda personas .....	47
Tabla 13 - Oferta Dólares.....	48
Tabla 14 - Demanda insatisfecha.....	49
Tabla 15 - Análisis FODA.....	84
Tabla 16 - Matriz de evaluación .....	85
Tabla 17 - Matriz de evaluación E.F.I.....	86
Tabla 18 - Análisis FODA - DODA .....	87
Tabla 19 - Inversión total.....	98
Tabla 20 - Activos Fijos .....	98
Tabla 21 - Vehículos .....	99
Tabla 22 - Equipo de oficina.....	99
Tabla 23 - Muebles y Enseres.....	99
Tabla 24 - Activos Diferidos.....	100
Tabla 25 - Capital de Trabajo .....	100
Tabla 26 - Sueldos y Salarios.....	101
Tabla 27 - Gastos de Ventas.....	101
Tabla 28 - Fuentes y Usos .....	102
Tabla 29 - Tabla de Amortización.....	103
Tabla 30 - Depreciaciones.....	105
Tabla 31 - Costos fijos y variables.....	105
Tabla 32 - Porcentajes y Tasas.....	107
Tabla 33 - Precio de Venta Unitario .....	107

Tabla 34 - Presupuesto de Ingresos Proyectados.....	107
Tabla 35 - Punto de equilibrio.....	108
Tabla 36 - Estado de Situación Inicial .....	110
Tabla 37 - Estado de Pérdidas y Ganancias .....	111
Tabla 38 - Flujo de Caja .....	112
Tabla 39 - TIR y VAN .....	113
Tabla 40 - Costo beneficio.....	116
Tabla 41 - Período de recuperación de la inversión .....	117

## LISTA DE FOTOS

Foto 1 – Frutilla .....	13
Foto 2 - Campos de cultivos.....	17
Foto 3 - Producto.....	21
Foto 4 - Empaque plástico .....	55
Foto 5 - Conjunto empaques plásticos .....	55
Foto 6 - Cajas de cartón.....	56
Foto 7 - Cajas de madera.....	56
Foto 8 - Caja de madera granel.....	57
Foto 9 - Pallet de madera.....	57



## LISTA DE ANEXOS

ANEXO A - MODELO DE LA ORDEN DE ENCUADERNACIÓN.....	124
ANEXO B - LOGO EMPRESA .....	125
ANEXO C - LOGO ETIQUETA Y SELLADO.....	126
ANEXO D - DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA .....	127
ANEXO E - LEY DE COMPAÑÍAS.....	128
ANEXO F - CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN.....	134
ANEXO G - CATÁLOGO DE CODIGOS PARA EMBALAJE.....	137

## RESUMEN

El Ecuador es un país bendecido por Dios, porque cuenta con muchas riquezas entre ellas las agrícolas, suficientes para lograr explotar toda su diversidad de productos como es la frutilla exótica, fruta del sector Andino con una extensa fuente de nutrientes, rica por su sabor, textura, color y presentación, por este motivo nace la necesidad de realizar este proyecto para aprovechar las oportunidades que nos brinda el mercado internacional.

Este proyecto de ingeniería tiene por objetivo el estudio de factibilidad para la creación de la empresa exportadora "ALEXPORT ECUADOR S.A" con la intención de promocionar el producto Ecuatoriano en mercados internacionales, puntualmente a Italia. Se basa en el estudio de mercado, a través de datos estadísticos de entidades financieras estatales determinando la demanda insatisfecha.

El resultado de este trabajo es una forma para evaluar las ventajas y desventajas de la exportación, con los riesgos y medios de pagos. En la gestión administrativa se desarrollan estrategias y procedimientos claros para obtener un crecimiento y desarrollo empresarial.

En el campo legal muestra la constitución de ALEXPORT ECUADOR S.A como empresa nacional y sociedad anónima. Este estudio puede ser de mucha utilidad para establecer parámetros de desarrollo empresarial que puede traer beneficios para el país.

## **ABSTRACT**

Ecuador is a country blessed by God, because it has many treasures including agriculture, sufficient to achieve exploit its diversity of products like the strawberry exotic fruit of Andean sector with an extensive source of nutrients, rich in flavor, texture, color and presentation, for this reason comes the need for this project to take advantage of opportunities that the international market is offering.

This engineering project has for a goal the study for the creation of the exporting firm "ALEXPORT ECUADOR SA" with the intention of promoting the Ecuadorian product in the international markets, mainly to Italy. It is based on market research, statistical data through state financial institutions by identifying unmet demand.

The result of this work, it is in a way to evaluate the advantages and disadvantages of export, with the risks and means of payment. In the administration develop strategies and procedures to obtain growth and business development.

In the legal field, it shows the formation of ALEXPORT ECUADOR SA as National Corporation. This study may be useful for setting business development can bring benefits to the country.

## CAPÍTULO I

### 1 ANTECEDENTES

#### 1.1 INTRODUCCIÓN

El cultivo de fresas pertenece a la familia de las rosáceas y el género *fragaria*, la fresa crece de forma espontánea en algunas partes de Europa y América, esta a su vez es cultivada en casi todo el mundo principalmente en los países europeos, siendo considerados el mayor productor España. Antes del descubrimiento de América, en Europa se cultivaban especies de tamaño pequeño pero con excelente calidad. Con el descubrimiento de América se encontraron especies nativas de mayor tamaño conocidas inicialmente como fresones, estos fueron llevados a Europa y por medio de hibridaciones se obtuvieron fresas de buen tamaño y de excelente calidad.<sup>1</sup>

Entre los países exportadores de frutillas se encuentra: Chile, Nueva Zelanda, Ecuador, Colombia, Guatemala, México, Costa Rica, Estados Unidos.

Las frutillas modernas de fruto grande tienen un origen relativamente reciente (siglo XIX), pero las formas silvestres adaptadas a diversos climas son nativas a casi todo el mundo, excepto África, Asia y Nueva Zelanda. Algunos escritores clásicos como Plinio, Virgilio y Ovidio, alaban su fragancia y sabor. Ellos se referían a *Fragaria Vesca*, la común "Frutilla de los Bosques", que creció en grandes superficies de Europa, especialmente en Francia e Inglaterra.

La forma más conocida de ellas es la "Alpina", aún cultivada y originaria de las laderas orientales del Sur de los Alpes, mencionadas en los libros por el año 1400.

---

<sup>1</sup> <http://cenida.una.edu.ni>

En aquellos tiempos se cultivó también *Fragaria moschata* que se distinguía por ser una planta de buen desarrollo y frutos de un característico olor a almizcle.<sup>2</sup>

Alrededor del año 1600, esta *Fragaria moschata* fue llevada por colonizadores a América del Norte, donde se adaptó muy bien, especialmente en las costas del este.

En 1614 el misionero español Alfonso Ovalle descubrió por primera vez en Chile, en sitios cercanos a la población de Concepción, frutos grandes de frutillas, que fueron posteriormente clasificados como *Fragaria chiloensis*, conocidos vulgarmente como Fresal de Chile.

El padre Gregorio Fernández de Velasco menciona la existencia de las frutillas del Ecuador como fresas quitensis, seguramente se refería a la variedad *Fragaria chiloensis*.

En el año de 1714, Francois Frezier, un experto ingeniero al servicio de Luis XIV de Francia, llevó algunas de estas plantas desde Concepción a Europa, en un viaje marítimo que duró seis meses y en el que solo cinco plantas sobrevivieron.

Del cruzamiento de esta especie *fragaria chiloensis* con *fragaria virginiana* Duch se obtuvieron plantas de mejor rendimiento y grandes frutos de muy buena calidad. Que han sido clasificados como *fragaria* por Ananassa Duch, especie híbrida a partir de la cual se han desarrollado las variedades actualmente cultivadas.

En 1795 se indica que T.A. Knight inició sus trabajos de mejoramiento a través de cruzamientos e hibridaciones utilizando materiales de Norteamérica y obtuvo dos variedades conocidas como Downton y Eton. Estas investigaciones estimularon para que posteriormente en Inglaterra en 1811 y 1814 se desarrolle el mejoramiento de la frutilla bajo los auspicios de la "England's Royal Horticultural Society".

---

<sup>2</sup> [http://www.conlapanzallena.com.ar/index2.php?option=com\\_content&do\\_pdf=1&id=749](http://www.conlapanzallena.com.ar/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=749)

En 1806, N. Keens creó la variedad "Keens Seedlings" y posteriormente la "Keens Imperial" en 1814, que fueron utilizadas en todo el mundo como material de fitomejoramiento por sus excelentes características.

En 1834, en Estados Unidos de Norteamérica se creó la primera variedad comercial dioica conocida como Hooey, más resistente al frío que las importadas de Inglaterra. Posteriormente Wilson (1851) mediante sus trabajos de fitomejoramiento transforma la producción de frutilla como cultivo de importancia económica en todo el territorio de norte América.<sup>3</sup>

A partir de 1900, la Universidad de California intensificó notablemente sus trabajos de mejoramiento genético. En igual forma lo hicieron los países europeos y posteriormente países de otros continentes.

La frutilla o fresa es un vegetal del tipo vivaz que puede vivir varios años, sin embargo dura dos años en producción económica, en plantaciones de mayor edad las plantas se muestran manifiestamente más débiles, con bajo rendimiento y frutas de menor calidad debido a una mayor incidencia de plagas y enfermedades, especialmente virosis.

Se ha convertido en un cultivo industrial muy importante a nivel mundial, se puede afirmar que la planta posee las más variadas y complejas posibilidades de manejo, esta condición le ha permitido un desarrollo inusitado en las áreas productivas.

Al desarrollo científico y tecnológico en la producción de esta fruta ha contribuido la naturaleza de su morfología y fisiología, que permiten manejarla en condiciones de ambiente controlado y también la atracción que ofrecen sus características de forma, color, gusto y aroma, lo que ha hecho de la frutilla, uno de los productos más apetecidos, tanto para consumo directo como para la elaboración de derivados de gran demanda universal.

---

<sup>3</sup> [http://www.conlapanzallena.com.ar/index2.php?option=com\\_content&do\\_pdf=1&id=749](http://www.conlapanzallena.com.ar/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=749)

La importancia actual que se ha dado en el mundo a la fresa o frutilla ha hecho que su cultivo se extienda a casi toda Europa, principalmente en el Reino Unido, Francia, transporte aéreo.

La diseminación del cultivo de Alemania, ex-Yugoslavia, Países Bajos, Polonia y España. En América: Estados Unidos, Canadá, México, Guatemala, Costa Rica, Colombia, Ecuador, Chile y Argentina. Hay opiniones que sostienen que la fresa es uno de los productos con creciente posibilidad de expansión de consumo, incluso a mercados alejados que pueden ser abastecidos por casi todo el mundo.

Gracias a la frutilla, el desarrollo de variedades con distinto grado de adaptación ecológica y a los modernos sistemas de manejo de cultivo, hace posible su producción desde las regiones frías hasta las regiones tropicales y subtropicales.

Su adaptabilidad ecológica ha puesto a prueba la capacidad de los técnicos para encarar la producción de la frutilla con las más avanzadas tecnologías, lo que implica una continua y permanente actualización de conocimientos y la adaptación de los mismos a las variadas circunstancias que caracterizan a cada región del mundo.

En América, grupos de investigadores han dedicado su trabajo al estudio y ordenamiento de las variedades espontáneas para definir sus características y composición cromosómica que sirvan de aporte a la obtención de nuevas variedades cultivables de alto rendimiento.<sup>4</sup>

Cabe indicar que Inglaterra y otros países han realizado profundos estudios sobre las enfermedades causadas por virus, su transmisión por insectos vectores, así como la identificación y clasificación de los virus.

Botánica.

A la frutilla o fresa se le conoce con los siguientes nombres:

---

<sup>4</sup> [http://www.conlapanzallena.com.ar/index2.php?option=com\\_content&do\\_pdf=1&id=749](http://www.conlapanzallena.com.ar/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=749)

- Fresa o frutilla en español
- Fragola en latín.
- Morongo en portugués.
- Fraise en francés.
- Strawberry en inglés.
- Terdbeere en alemán.

Desde el punto de vista botánico, a la frutilla se la ubica en la:

**Tabla 1 - Botánico**

<b>Familia:</b> Rosáceas	<b>Subfamilia:</b> Rosídeas
<b>Tribu:</b> Potentillea	<b>Género:</b> Fragaria
<b>Especie: Fragaria dioica</b>	

**Fuente:** [www.abmnegocios.com/Frutilla.html](http://www.abmnegocios.com/Frutilla.html)

**Elaborado:** Alejandro Coloma

## **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.2.1 ANTECEDENTES**

En la actualidad después de la crisis económica que surgió en los Estados Unidos de norte América que también afecto a Europa y todos los países centrales.

Entre los principales factores causantes de la crisis económica estarían los altos precios del producto, una crisis alimentaria mundial, una elevada inflación y la amenaza de una recesión en todo el mundo, así como una crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados. A nivel nacional si está afectando fuertemente la crisis mundial sobre todo en las importaciones de productos químicos y esto hace que las organizaciones que dependen de ello sean



afectadas directamente en este sentido al sector agrónomo afecta en gran mayoría.<sup>5</sup>

En ciertos distribuidores hay este tipo de problemas, la falta de calidad, que no cumplen con estas normas, En este sentido sería viable un sistema de calidad factible y accesible de captar clientes con una diferenciación, la de servir y atender logísticamente al cliente que es un mayor problema por parte de quienes están interesados en impulsar este tipo de negocios.

Además es importante impulsar el sistema de ventas a través de una empresa que favorezca los diferentes índices económicos del país, porque al estructurar una empresa se tiene un total desconocimiento de cuáles son sus reglas, requisitos para formarlos. Se suma a esto la falta de apoyo de entidades públicas y privadas que impulsan esta actividad y por falta de conocimiento de la misma no se la puede ejecutar de una manera viable.

El problema radica en la falta de atención al cliente, el desconocimiento por parte de quienes quieren formar la empresa en cuanto a la legislación y su función, etc. Se correría un riesgo al invertir en este tipo de empresa, razón por la cual esta investigación se dirigirá.

### **1.2.2 PROBLEMA PRINCIPAL**

¿Se podrá demostrar la factibilidad y oportunidad que se obtiene al invertir en este tipo de negocio para que el consumidor pueda adquirir el producto directamente con la empresa productora de la frutilla sin necesidad de intermediarios?

- ¿Cuál es la viabilidad financiera del proyecto?
- ¿Cuáles serán los medios financieros con los que contará ALEXPORT ECUADOR S.A?

---

<sup>5</sup> <http://www.foroswebgratis.com>

- ¿Cuál será la estrategia de promoción y difusión que se utilizará para dar a conocer a ALEXPORT ECUADOR S.A?
- ¿Cuál es la principal competencia, cuáles son sus características y su ubicación?
- ¿Cómo es nuestra posición frente a la competencia, como se puede obtener una ventaja ante la competencia?

### **1.3 OBJETIVOS DEL PROYECTO**

#### **1.3.1 OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de frutilla para el mercado italiano, con el fin de satisfacer las necesidades del consumidor y demostrar las oportunidades de exportación de productos ecuatorianos.

#### **1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Conocer la factibilidad de exportar al mercado europeo.
- Determinar las condiciones legales y los pasos para exportar al mercado europeo.
- Analizar el mercado Italiano para conocer el consumo de frutilla.
- Efectuar un estudio técnico para determinar la logística adecuada en función del producto y del mercado.
- Determinar los costos y precios que se requiere para el proyecto.
- Evaluar financiera, social y ambientalmente al proyecto para conocer su rentabilidad.
- Determinar la localización, capacidad instalada, y distribución de la infraestructura física del centro de almacenamiento del producto.
- Determinar una estructura organizacional que se adapte a las necesidades de la empresa.
- Determinar los costos y gastos de promoción, administración e implementación del proyecto.

## **1.4 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Método Inductivo:

Un investigador propone una hipótesis como consecuencia de sus inferencias del conjunto de datos empíricos o de principios y leyes más generales. En el primer caso arriba a la hipótesis mediante procedimientos inductivos y en segundo caso mediante procedimientos deductivos. Es la vía primera de inferencias lógico deductivo para arribar a conclusiones particulares a partir de la hipótesis y que después se puedan comprobar experimentalmente.

Método Deductivo:

Mediante ella se aplican los principios descubiertos a casos particulares, a partir de un enlace de juicios. El papel de la deducción en la investigación es doble.

Consiste en encontrar principios desconocidos, a partir de los conocidos. Una ley o principio puede reducirse a otra más general que la incluya. Si un cuerpo cae decimos que pesa porque es un caso particular de la gravitación.

#### **Investigación de mercados: (Técnicas y tipos)**

##### **Investigación Cualitativa:**

Es la investigación de carácter exploratorio que pretende determinar principalmente aspectos diversos del comportamiento humano, como: motivaciones, actitudes, intenciones, creencias, gustos y preferencias.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> <http://www.gestiopolis.com>

Mediante este método se realizara un estudio histórico de mercado buscando en la balanza comercial de Italia – Ecuador y determinaremos la demanda insatisfecha y consumo aparente de la frutilla en Italia.

**Estudio descriptivo:**

Es aquella investigación comercial que se realiza para mostrar lo que está sucediendo en un determinado sector o mercado, a fin de ampliar la información, en donde se describan las relaciones, estructuras, comportamiento y consumos existentes, de forma que se tenga una información de base del mercado considerado. Son base para otros tipos de investigaciones más específicas y de mayor detalle.

Así se determinara el cuan destacado es el mercado italiano para consumo de frutilla y como el Ecuador ha mejorado la exportación hacia este país.

**Estudio exploratorio:**

Es aquella investigación comercial que tiene como fin el localizar oportunidades potenciales para la empresa, así como comprobar hipótesis o alternativas que permitan establecer las líneas de actuación más convenientes. De esta manera comprobaremos nuestra hipótesis buscando siempre la consecución de los objetivos planteados en este proyecto.

## **1.5 JUSTIFICACIÓN**

La evaluación de proyectos se ha convertido en la herramienta primordial utilizada entre agentes económicos para la ejecución de planes de inversión, participando en la asignación de recursos para incentivar la producción.

El estudio busca determinar la factibilidad de realizar exportaciones de frutilla al mercado de Italia, conociendo la rentabilidad económica y social del proyecto,

asegurando la solución de una necesidad de tal manera que sea eficiente, segura y rentable.

El mercado ecuatoriano se encuentra en constante crecimiento observando que en los últimos años se ha incrementado la producción de frutilla, llegando a cubrir el mercado nacional y proyectándose a crecer internacionalmente compitiendo con precio y calidad.

La frutilla es una fruta muy apetecida en el mercado internacional por su alto contenido de vitamina C y por sus condiciones de producción admirando su forma, textura, sabor. Se considera a Italia un mercado meta mayor por que las importaciones de frutilla han crecido, obteniendo así, una magnífica oportunidad de conquistar este mercado y se puede exportar este producto con solvencia, bajo parámetros de calidad.

Además se permitirá a través de este estudio determinar la demanda de consumo y si es abastecido el mercado por las empresas locales. Se determinará además si este proyecto es rentable y si ponerlo en práctica tomando en cuenta parámetros de competitividad, nos permitirá cubrir una demanda insatisfecha y resolver un problema en este sentido.

Ecuador al poseer una gran importancia por su ciclos productivos ya que en otras partes del mundo existen 2 temporadas de cosecha en nuestro país podemos hacer lo hasta 5 veces en el mismo año dando una gran ventaja competitiva, Italia al ser el país de mayor requerimiento de este producto y mantener aranceles convenientes con Ecuador hace que sea la plaza más atractiva para exportar frutilla.

## **1.6 HIPÓTESIS**

El planteamiento de un proyecto de estudio de factibilidad para la creación de una empresa exportadora de frutilla, para Italia, en el año 2011, buscará el desarrollo sustentable y económico del sector agrícola del Ecuador y poseerá una alta

factibilidad en los aspectos ambiental, social y económica que permitirá la participación de la comunidad en un ámbito integral, buscando un gran manejo en los acuerdos bilaterales entre Ecuador e Italia.

## CAPITULO II

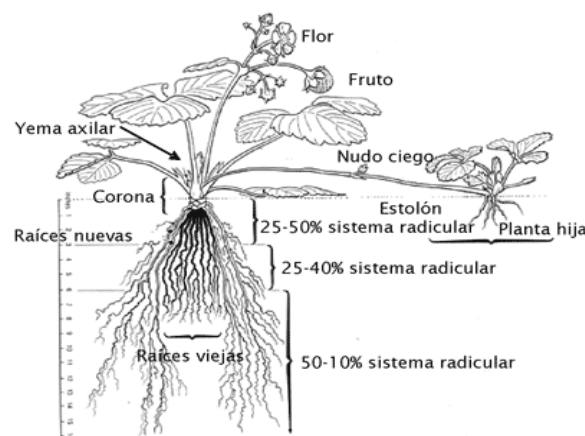
### 2 MARCO TEÓRICO

#### 2.1 FRUTILLA

##### 2.1.1 DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL PRODUCTO

Las hojas de las frutillas tienen tres folíolos de bordes aserrados y la parte inferior de las hojas es pubescente. Están sostenidas por un pecíolo largo que las une a la corona, que forma el tallo de la planta y de ella se originan distintos tipos de yemas que generan hojas, flores y estolones. Las raíces están compuestas por una cabellera de raicillas que se desarrollan principalmente en los primeros 25 centímetros de suelo. Las flores son blancas con cinco pétalos, de unos 2 cm de diámetro, dispuestas en inflorescencias.<sup>7</sup>

La duración del día y la temperatura son factores que inciden directamente en la planta y la inducen a diferenciar sus fases vegetativa y reproductiva.



**Ilustración A - Crecimiento de la planta**

**Fuente:**<http://www.inta.gov.ar/esquel/info/documentos/agricola/fruticola12.htm>

<sup>7</sup> <http://www.buenastareas.com/ensayos/Cultivo-De-Fresa/67264.html>

### 2.1.1.1 Sistemas de producción



**Foto 1 – Frutilla**

**Fuente: [www.google.com/images](http://www.google.com/images)**

Tradicionalmente la frutilla, por su buen sabor, aroma y por sus propiedades vitamínicas (muy rica en vitamina C), se utiliza para el consumo fresco, se procesa para dulces y mermeladas e integra un número importante de productos como yogures, confituras y conservas.

Este cultivo manifiesta un potencial importante tanto productivo como comercial. Es destacable el comportamiento de algunas variedades dentro del grupo de las "reflorescientes" como Selva y Seascape.<sup>8</sup>

Estudios recientes sobre calidad de la fruta, muestran características organolépticas (sabor y aroma) muy destacables, en comparación con otras regiones.

Es una especie de clima fresco, aunque existen variedades para zonas cálidas. Las temperaturas óptimas diurnas están entre 15 y 18°C (incluso, hasta 25°C) y nocturnas entre 8 y 10°C.

### 2.1.1.2 Temperaturas críticas

---

<sup>8</sup> <http://www.inta.gov.ar/esquel/info/documentos/agricola/fruticola12.htm>



**Tabla 2 - Temperatura**

Temperatura (en °C)	Problemas en la planta
2 y 5	Detención del crecimiento
0	Muerte de las yemas florales
-1	Ocasionan problemas de floración
-3	Daños totales en flor.
-12	Muerte de la corona y de la planta.

Fuente: [www.inta.gov.ar](http://www.inta.gov.ar)

### 2.1.1.3 Planificación del cultivo

A los efectos de realizar una buena planificación de las tareas se describen las principales labores en los dos primeros años de implantación del cultivo.

**Tabla 3 - Cultivo**

Año 1	Año 2
1. Preparación de los camellones en otoño.	1. Poda de hojas primavera.
2. Compra de plantines en invierno.	2. Poda de estolones verano- otoño
3. Plantación en primavera.	3. Cosecha primavera-verano- otoño.
4. Poda de estolones verano- otoño	
5. Cosecha primavera-verano- otoño.	

Fuente: [www.inta.gov.ar](http://www.inta.gov.ar)

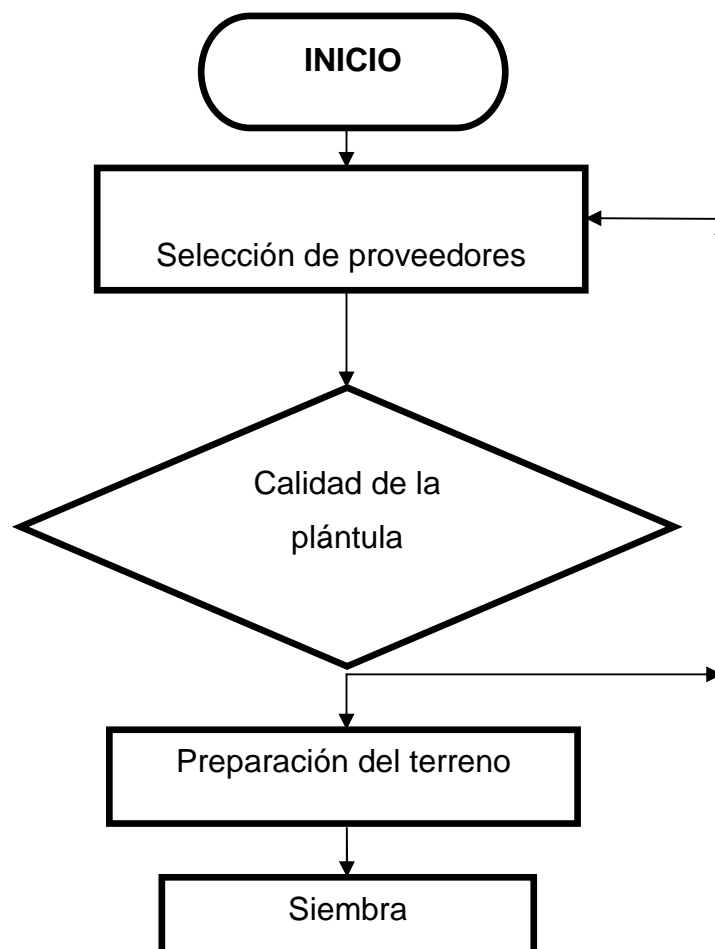
#### 2.1.1.4 Preparación del terreno

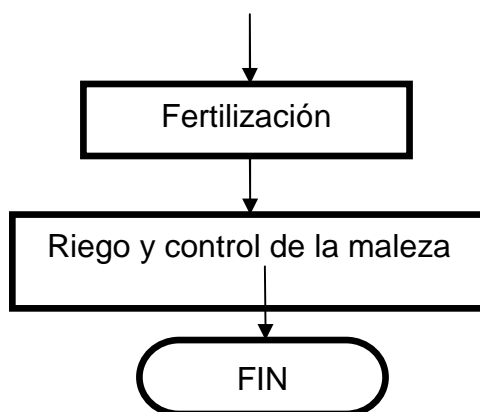
El suelo suelto sería el adecuado para optimizar el crecimiento de la planta. Si el suelo es muy pesado con poca capacidad de infiltración, se debe agregar algún material para acondicionarlo, por ejemplo turba, arena, estiércol, etc. Por el contrario, si es muy liviano con poca materia orgánica se debe agregar compost, abonos, turba, etc.

Esta labor se puede realizar con moto cultivador, arado, rastra o pala y rastrillo en superficies pequeñas.

Es conveniente realizar una fertilización de base (triple 15 a razón de 150 kg/ha) y mojar el suelo hasta capacidad de campo.

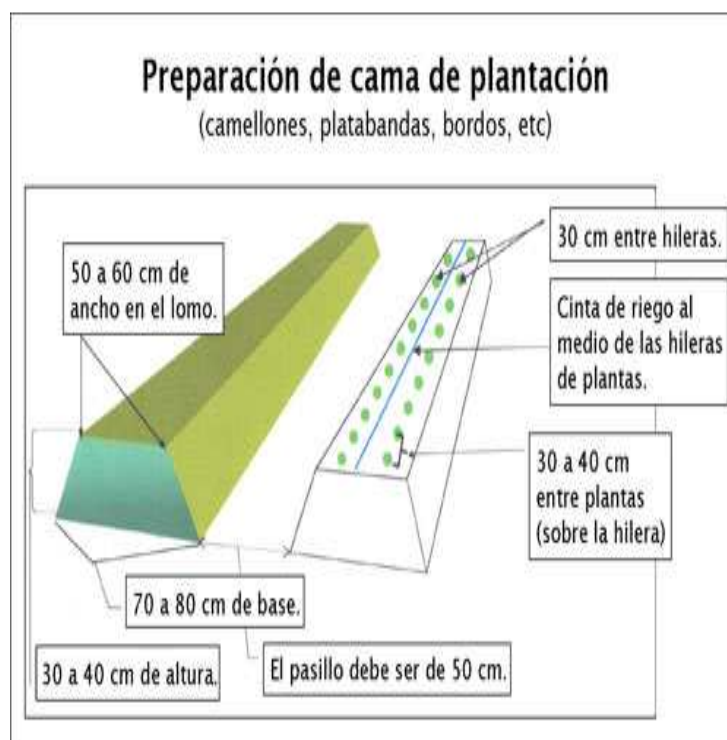
#### 2.1.1.5 Flujo grama de reparación y sembrado





### 2.1.1.6 Colocación de la cinta de riego y mulch

Una vez construido el camellón se coloca la cinta de riego en el medio del mismo, con goteros cada 10 cm. Luego se cubre con mulch plástico (de 35 a 50 micrones) de 1,30 metros de ancho.



**Ilustración B - Implementación del cultivo**

Fuente: [www.cuencarural.com](http://www.cuencarural.com)

### 2.1.1.7 Plantación

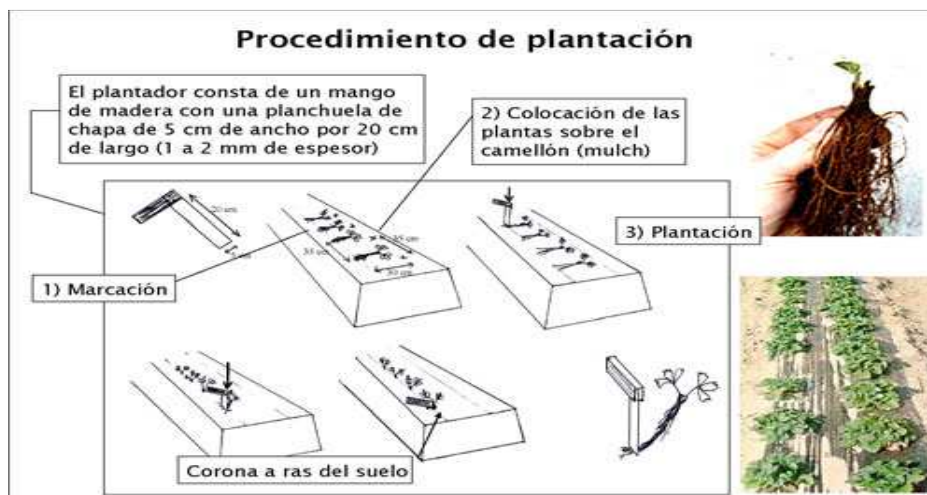


**Foto 2 - Campos de cultivos**

**Fuente: [www.google.com/images](http://www.google.com/images).**

Sobre el mulch se realizarán las marcas de plantación que será a tresbolillo. Luego se procede a plantar. Se recomienda hacerla con plantas frigo (plantines arrancados en invierno y conservados en cámara frigorífica), ya que se adecuan a la época de plantación. Es muy importante disponer de plantines de calidad, uniformidad de tamaños y de diámetro de corona mayor a 10 mm.

Se pueden realizar dos grandes divisiones en las frutillas: las reflorecientes y las no reflorecientes. Las primeras fructifican cuando los días se están alargando y durante toda la temporada. Generalmente son plantines frigo. Las no reflorecientes fructifican con los días cortos estacionalmente y se utilizan plantines frescos.



**Ilustración C - Procedimiento de plantación**

Fuente: [www.cuencarural.com](http://www.cuencarural.com)

### 2.1.1.8 Riego

Los factores a tener en cuenta al momento de regar el cultivo son: suelo, clima, estado del cultivo y el sistema de producción. Para saber cuánto regar se requiere tener información sobre cultivo y clima.

Si bien existen fórmulas para ajustar los requerimientos hídricos de cada cultivo, se requieren datos que a veces el productor no los consigue, por ello a modo orientativo se dan algunos valores que se acercan a la demanda según condiciones del entorno:

**Tabla 4 - Cantidad de agua**

Cantidad de agua a aplicar según condiciones del entorno (mm/día)				
	Días fríos	Días templados	Días cálidos	Con viento
Cielo abierto	1	5-8	6-10	+ de 10
Túnel	2	3-6	5-7	7
Invernáculo	2	3-5	4-6	6

Fuente: [www.inta.gov.ar](http://www.inta.gov.ar)

- 1) Donde se dan 2 valores es por considerar a cultivos con pocas y muchas hojas respectivamente (mayor cantidad de hojas mayor cantidad de agua)
- 2) Referencia: 1mm es igual a 1 litro de agua en 1m<sup>2</sup>
- 3) Antes de elaborar un plan de riego debemos consultar al técnico ya que la frecuencia y caudales de entrega depende de factores locales específicos no generalizables.

### 2.1.1.9 Fertilización

Para una correcta fertilización debemos tener en cuenta el estado de crecimiento y de desarrollo del cultivo, más las condiciones del suelo y del agua.

Como orientación se dan los kilogramos por hectárea de los nutrientes que se deberían aportar al suelo en el primer año de cultivo.

**Tabla 5: Nutrientes**

Kilos de nutrientes por hectárea para un cultivo en su primer año de producción					
Nutriente	Nitrógeno	Fósforo	Potasio	Calcio	Magnesio
Kg/ha	90	14	80	65	14

**Fuente: [www.inta.gov.ar](http://www.inta.gov.ar)**

- 1) La cantidad que se sugiere en el cuadro precedente, corresponde al elemento y no a sus óxidos.
- 2) Dicha dosis se aplica a lo largo del período productivo de acuerdo a las fases fenológicas y al desarrollo que va teniendo el cultivo.

El cultivo de frutilla, desde la implantación hasta la cosecha, manifiesta cambios en su morfología por lo tanto sus requerimientos nutricionales son diferentes en cada etapa fenológica.

Estas etapas son:

- Trasplante
- Primera floración
- Inicio de cosecha
- Cosecha
- Fin de cosecha

#### **2.1.1.10 Podas**

El desarrollo que adquieren las plantas bajo cubierta es muy exuberante y la planta en fructificación emite un ramillete floral muy largo, lo que ocasiona que la fruta apoye en el suelo, desmejorando la calidad de los frutos; los estolones comienzan a enredarse entre las coronas y tratan de enraizar en cualquier lugar. A estos temas hay que prestarle atención para no tener problemas de enfermedades y de manejo. Por eso, una vez realizada la plantación se debe ir manejando el follaje.

El exceso de vigor provoca un ambiente muy húmedo debajo de las hojas permitiendo la proliferación de hongos, en ese momento es conveniente podar las hojas viejas o que queden sombreadas.

A finales de la primavera con los días alargándose y con temperaturas elevadas comienzan a aparecer los estolones; que se deben eliminar, ya que el objetivo es la producción de fruta.

#### **2.1.1.11 Controles sanitarios**

Las principales plagas que afectan al cultivo de frutillas son: pulgones, trips, babosas, tijeretas y gusanos.

Si bien existe una amplia gama de productos para el control de las plagas, se recomienda realizar la consulta a su técnico, debido a que el tiempo de carencia de los productos en el fruto es muy variable.

#### 2.1.1.12 Cosecha



**Foto 3 - Producto**

**Fuente: [www.google.com/images](http://www.google.com/images)**

La fruta se despoja de la planta y son llevadas al proceso de selección, donde se realizara la siguiente verificación:

- Tamaño de la fruta
- Color de la fruta
- Textura

Es decir la calidad total de producto que va hacer dirigida al cliente final.

El momento de la cosecha, depende el destino de la fruta. Si es para consumo inmediato, se cosecha con el 100% del fruto rojo (brillante). Si el consumo no es inmediato, debido al transporte u otro motivo, se debe cosechar con un 50-75 % del fruto rojo.

La fruta debe recolectarse para realizar el prelavado de la fruta y que se debe colocar en envases especiales con perforaciones que permitan la transpiración e impidan la generación de humedad que desmejorará la conservación del producto.



Para conservar la fruta hasta 10 días se debe realizar un enfriamiento con aire forzado a 2°C.

## **2.2 COMERCIO EXTERIOR**

El comercio exterior es la introducción de productos extranjeros a un país y de igual forma a la salida de éstos a otros países, es el intercambio de recursos naturales, tecnología, vestido, maquinaria para el desarrollo de un país o nación.

### **2.2.1 LA TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO**

Los economistas clásicos sostuvieron que “se requiere muy poco, aparte de condiciones de paz, bajos impuestos y una tolerante administración de justicia, para que un país se desarrolle desde un estado de barbarie hasta el grado más alto de opulencia”.<sup>9</sup>

De acuerdo con esta teoría, los países deben aprovechar sus recursos naturales y especializarse en la producción de artículos que gocen de ventajas comparativas.

Estas naciones deben exportar a fin de poder importar de otras naciones bienes producidos en mejores condiciones. De esta manera, se establece una división internacional del trabajo benéfica para todos los países, debido a que tendría como resultado un ingreso mundial más elevado y cada vez mejor distribuido entre todas las naciones.

El comercio es el proceso histórico de la humanidad, desde el punto de vista de los regímenes económicos, sus etapas son: la economía doméstica o feudal, que se transformo en una economía nacional mediante la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico, y que más tarde evoluciona

---

<sup>9</sup> Modulo Comercio Exterior, UNAQ

hacia una economía internacional. Estas etapas corresponden al feudalismo, al mercantilismo y al libre comercio.<sup>10</sup>

### **2.2.1.1 Teoría pura y monetaria del comercio internacional.**

El estudio teórico del comercio internacional comprende dos campos:

#### 2.2.1.1.1 Teoría pura

Que se refiere al análisis del valor aplicado al intercambio internacional. En la teoría pura se consideran los siguientes aspectos:

1. El enfoque positivo, referido a la explicación y la predicción de los acontecimientos, y por ello, a dar contestación a preguntas como estas: ¿Por qué un país comercia de la manera que lo hace?, ¿Qué determina la estructura, la dirección y el volumen de intercambio entre países?, Cuales son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de producto? y ¿Cuánto se intercambiaría de cada mercancía?
2. El análisis del bienestar, investiga los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, análisis que conduce a este tipo de preguntas: ¿Cuáles son las ventajas del comercio internacional?, ¿Aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio internacional?

---

<sup>10</sup> Modulo Comercio Exterior, UNAQ

#### 2.2.1.1.2 Teoría monetaria

Comprende dos aspectos:

1. La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o sea el enfoque explicativo de la acción e la moneda mediante la secuencia: circulante (nivel de precios) saldo comercial, y sus efectos sobre los precios, los ingresos y en especial sobre el tipo de cambio y el tipo de interés.
2. El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios, financieros, procurando contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud hasta restablecer el equilibrio, o en su defecto, para preservar éste al nivel deseado. Ambas teorías son necesarias para el análisis teórico y práctico del comercio internacional. Por otra parte, las teorías pura y monetaria sirven para dar fundamento a la política comercial y a sus cambios.<sup>11</sup>

### 2.2.2 TERMINOS DE INTERNACIONALES DE COMERCIO - INCOTERMS

#### 2.2.2.1 Definición

Son un conjunto de reglas y disposiciones que nos indican cuando empieza el riesgo y cuando termina el mismo, al momento de hacer una compraventa internacional.<sup>12</sup> (Estrada I. P., 2006)

---

<sup>11</sup> Modulo Comercio Exterior, UNAQ

<sup>12</sup> **ESTRADA**, Patricio. 2006. Como hacer importaciones. Ecuador : Ediciones Abya - Yala, 2006. pág. 27.

### 2.2.2.2 Condiciones de entrega

Las Cámara Internacional de Comercio, ha dividido en cuanto grupos de Incoterms, los mismos que empiezan desde el grupo E, pasado por el F, C y el D. Cada grupo tiene sus propios términos y sus características.

**Tabla 6 - Incoterms**

<u>GRUPO E</u>	<u>GRUPO DE SALIDA</u>	
1 EX WORK	EXW	En fábrica
<u>GRUPO F</u>	<u>SIN PAGO TRANSPORTE PRINCIPAL</u>	
2 FREE CARRIR	FCA	Franco transportista
3 FREE ALONGSIDE SHIP	FAS	Franco al costado del buque
4 FRE ON BOARD	FOB	Franco a bordo
<u>GRUPO C</u>	<u>CON PAGO TRANSPORTE PRINCIPAL</u>	
5 COST AND FREIGHT	CFR	Costo y flete
6 COST, INSURAANCE AND FREIGHT	CIF	Costo, seguro y flete
7 CARRIAGE PAID TO	CPT	Transporte pagado hasta
8 CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	CIP	Transporte y seguro pagados hasta
<u>GRUPO D</u>	<u>LLEGADA</u>	
9 DELIVERED AL FRONTIER	DAF	Entregada en frontera
10 DELIVERED EX-SHIP	DES	Entregada sobre el buque
11 DELIVERED EX -QUAY	DEQ	Entregada en muelle
12 DELIVERED DUTY UNPAID	DDU	Entregada derechos no entregados
13 DELIVERED DUTY PAID	DDP	Entregada derechos pagados

**Fuente: ESTRADA, Patricio. 2010. El credito documentarioy los sistemas de financiamineto en el comercio exterior.Pág. 31-38**

El hecho de que los Incoterms determinen las limitaciones de los riesgos ha conducido a su uso habitual para efectos de transacciones comerciales internacionales, a pesar de que muchos países no los hayan incorporado taxativamente a su reglamento comercial.

En la actualidad estos términos han sido sumamente aclarados y se los presenta de una manera sencilla, con el objeto de que todos los comerciantes,

importadores, exportadores, banqueros, aseguradores, transportistas y los demás entes involucrados en esta actividad, los puedan utilizar.<sup>13</sup>

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

### 2.2.2.3 Los modos de transporte

Cuando hablamos de las condiciones de entrega manifestando la necesidad de establecer claramente lo que se ha de entregar, el lugar y el momento de la entrega de la mercancía.<sup>14</sup>

**Tabla 7 – Los modos de transporte**

EXW	En fábrica	Cualquier modo de transporte
FCA	Franco transportista	Terrestre
FAS	Franco al costado del buque	Transporte marítimo
FOB	Franco a bordo	Transporte marítimo
CFR	Costo y flete	Transporte marítimo
CIF	Costo, seguro y flete	Transporte marítimo
CPT	Transporte pagado hasta	Cualquier modo de transporte
CIP	Transporte y seguro pagados hasta	Cualquier modo de transporte
DAF	Entregada en frontera	Terrestre
DES	Entregada sobre el buque	Transporte marítimo
DEQ	Entregada en muelle	Transporte marítimo
DDU	Entregada derechos no entregados	Cualquier modo de transporte
DDP	Entregada derechos pagados	Cualquier modo de transporte

**Fuente: ESTRADA, Patricio. 2010. El crédito documentario y los sistemas de financiamiento en el comercio exterior. Pág. 31-38**

### 2.2.3 PARTIDA ARANCELARIA

La partida arancelaria es un código numérico que clasifica las mercancías con fines aduaneros. Con la partida arancelaria se puede determinar para cada

<sup>13</sup> ESTRADA, Patricio. 2006. Como hacer importaciones. Ecuador : Ediciones Abya - Yala, 2006. pág. 30

<sup>14</sup> ESTRADA, Patricio. 2010. El crédito documentario y los sistemas de financiamiento en el comercio exterior. Ecuador : Editorial de la Universidad Técnica particular de Loja, 2010. pág. 29

producto los requisitos y trámites que serán necesarios para su exportación o importación.<sup>15</sup>

## **2.2.4 LOS REGÍMENES ADUANEROS**

Régimen aduanero es el procedimiento al que sujetan las mercaderías sometidas al control de la aduana, de conformidad con las leyes y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetos de la operación comercial. Un régimen aduanero, es el método que se aplica a las mercaderías que son objeto del control aduanero. En el Ecuador es el tratamiento aplicado a las mercancías por parte de la CAE.<sup>16</sup>

Un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo a la Declaración Aduanera presentada.

### **2.2.4.1 Clasificación de los regímenes**

Los regímenes aduaneros se clasifican en:

#### **2.2.4.1.1 Regímenes comunes**

Son las importaciones y exportaciones que se hacen para su consumo y uso inmediato, luego de cumplir las formalidades.

Tipos de Regímenes Comunes:

- Importación a Consumo- (Régimen 10)

---

<sup>15</sup> <http://www.miempresapropia.com/2009/busqueda-de-partida-arancelaria/>

<sup>16</sup> **ESTRADA**, Patricio. 2006. Como hacer importaciones. Ecuador : Ediciones Abya - Yala, 2006. pág.48

- Exportación a Consumo - (Régimen 40)<sup>17</sup>

#### 2.2.4.1.2 Regímenes Particulares o de Excepción:

Son las importaciones y exportaciones que por sus operaciones aduaneras particulares están sujetas a regulaciones especiales.

Tipos de Regímenes Particulares o de Excepción:

- Tráfico Postal Internacional y Correos rápidos - (Régimen 91)
- Tráfico Fronterizo - (Régimen 92)
- Zona de libre Comercio - (Régimen 93)

#### 2.2.4.1.3 Regímenes Especiales:

Son modalidades de importación o exportación que, según corresponda, se caracterizan por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de tributos aduaneros.

Tipos de Regímenes Especiales:

- Tránsito Aduanero - (Régimen 80)
- Importación Temporal con Reexportación en el mismo estado. - (Régimen 20)
- Importación Temporal para perfeccionamiento Activo - (Régimen 21)
- Devolución condicionada de Tributos (Drawback ) - (Régimen 53)
- Depósitos Aduaneros
- Almacenes libres y Especiales - (Régimen 73)
- Exportación Temporal para perfeccionamiento Activo - (Régimen 51)

---

<sup>17</sup> <http://www.aduana.gob.ec/contenido/procRegimenes.html>

- Exportación Temporal con Reimportación en el mismo Estado - (Régimen 50) <sup>18</sup>
- Reposición con Franquicia Arancelaria - (Régimen 11)
- Zona Franca - (Régimen 90)
- Régimen de Maquila - (Régimen 74)
- Régimen De Ferias Internacionales - (Régimen 24)

#### 2.2.4.2 Regímenes de Exportación

**Exportación definitiva.-** Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> <http://www.aduana.gob.ec/contenido/procRegimenes.html>

<sup>19</sup> CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, Capítulo VII, Sección II . Art.154



## CAPÍTULO III

### 3 ESTUDIO DE MERCADO

#### 3.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

El objeto del estudio de mercado será la frutilla y su situación comercial actual, pues se partirá de los datos estadísticos recolectados para determinar la factibilidad que podrá tener la propuesta, parte de este estudio será también el mercado italiano y el ecuatoriano en relación a dicho producto.

#### 3.2 ANÁLISIS ECONÓMICO DEL MERCADO ITALIANO



Ilustración D - Mapa italiano

Fuente: Encarta 2009

País con predominio agrícola antes de la II Guerra Mundial, cuenta en la actualidad con un tejido industrial diversificado, con base fundamentalmente en la zona septentrional, sobre el que gira la actividad económica. En 2006, el producto interno bruto (PIB) era de 1,85 billones de dólares, lo que se traducía en una renta per cápita de 31.456 dólares.

La actividad industrial suponía el 27% del total del PIB; el comercio, las finanzas y los servicios, el 71%; y el 2% la agricultura. La mayor parte de la actividad industrial está en manos del sector privado, aunque el gobierno ejerce una acción de control en las grandes firmas industriales y comerciales tales como la industria del petróleo, controlada por medio de la compañía petrolífera estatal.<sup>20</sup>

El Estado también controla los principales medios de comunicación y transporte. En la zona sur del país el problema principal, desde el punto de vista económico, es el retraso con respecto de la zona septentrional en el proceso de industrialización. A pesar de los esfuerzos del gobierno, la industrialización en esa parte del país ha tropezado con obstáculos de diversa índole tales como el de la mano de obra y la tremenda influencia que ejerce la Mafia, que ha hecho que muchas grandes empresas se establezcan en otros lugares.

A su vez, esto ha obligado a un gran número de habitantes del sur a emigrar al norte del país en busca de trabajo. El desempleo es uno de los problemas del país, la tasa de parados se sitúa alrededor del 8% de la población activa. Por otra parte, la enorme deuda pública es un lastre para la economía italiana, cuyo presupuesto anual en 2006 contemplaba unos ingresos de 688.525 millones de dólares y unos gastos de 755.738 millones.

La unidad monetaria es el euro (el 2 de enero de 2002, un euro se cambió a 0.9038 dólares estadounidenses). Desde el 1 de enero de 1999, el euro se vinculó al valor de la lira italiana, con un cambio fijo de 1936,27 liras por euro.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Enciclopedia Encarta, 2009

<sup>21</sup> Enciclopedia Encarta, 2009

El Banco de Italia es el emisor del dinero y ejerce el control sobre el crédito. Tiene sucursales en todas las capitales de provincia. Además, en el país operan numerosos bancos privados. La Ley sobre la Banca de 1990 introdujo una serie de cambios en el sistema bancario entre los que se encontraban la menor participación del sector público en la banca y la disminución de los controles sobre el capital extranjero.

Ambos cambios tienen como objetivo cumplir la normativa de la Unión Europea sobre el libre movimiento de capitales entre los países miembros. Los principales centros financieros del país son Milán y Roma.

Las décadas de 1970 y 1980 se caracterizaron por un incremento de la actividad comercial entre Italia y otros países de la Comunidad Europea (actualmente llamada Unión Europea). La dependencia del país de productos importados como el carbón, el petróleo y otros recursos básicos tenía como consecuencia una balanza comercial desfavorable para Italia.

Este desequilibrio se compensaba en parte gracias a sectores como el del turismo, los envíos de dinero de los italianos que vivían en el extranjero y los ingresos derivados de la navegación. En 2004 el país exportó por un valor de 349.109 millones de dólares e importó por 351.065 millones.

Entre los productos exportados destacaban los automóviles, la maquinaria, las frutas y verduras, el vino, los productos químicos, los artículos textiles y la ropa. Las importaciones giraron en torno a productos como la maquinaria, los equipos de transporte, el petróleo crudo, el carbón, los artículos de alimentación, los productos químicos y el algodón.<sup>22</sup> (Encarta, 2009)

---

<sup>22</sup> Enciclopedia Encarta, 2009

**Tabla 8- Información cultural del mercado italiano**

Población	60.545.940 (Diciembre 2010 est.)
PIB	\$ 2,399.287 mil (2010 est.)
	Crecimiento: 1.9% (2010 est.)
	Per Cápita: \$ 40,449 (2010 est.)
Principales sectores dentro del PIB	Agricultura: 1.9%
	Industria: 28.8%
	Servicios: 69.3% (2010 est.)
Moneda	Euro EUR
Tipo de Cambio:	Euro por USD 1.3773 (Marzo 2011)
Inflación	1.7% (2007 est.)
Lengua	Italiano (idioma oficial), Alemán, Francés
Principales socios comerciales	Alemania, España, Francia, China

Fuente: <http://blog-italia.com>, <http://es.wikipedia.org>

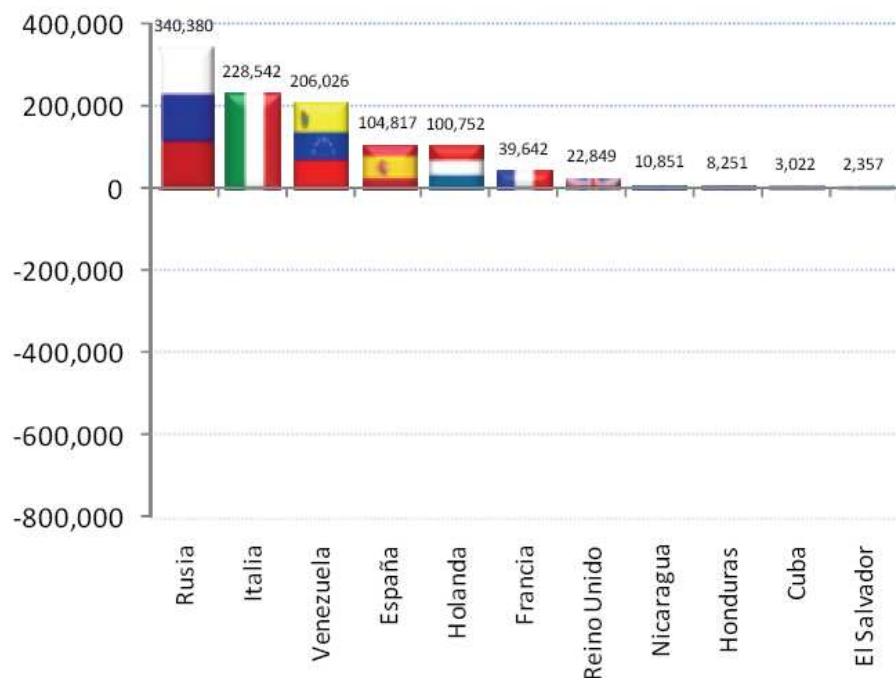
### 3.3 ESTADÍSTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

**Tabla 9 – Balanzas comerciales de los principales socios del Ecuador**

	Ene - Dic	Ene - Dic	Crecimiento Anual	
	2009	2010	Absoluto	Relativo
	(a)	(b)	(a)-(b)	(%)
TOTAL GENERAL	7,5	819,4	811,9	10836,5
AMÉRICA	195,7	1090,6	894,9	457,3
ESTADOS UNIDOS	424,9	1066,3	641,4	151,0
ARGENTINA	-47,8	-57,5	-9,7	20,3
BRASIL	-125,9	-98,8	27,1	-21,5
CHILE	58,0	211,4	153,4	264,3
MÉXICO	-39,2	-61,0	-21,8	55,8
VENEZUELA	-33,1	-182,3	-149,2	450,5
COMUNIDAD ANDINA	-29,1	145,4	174,5	-600,2
BOLIVIA	0,9	2,0	1,0	109,0
COLOMBIA	-137,4	-103,6	33,8	-24,6
PERÚ	107,4	247,0	139,7	130,1
UNION EUROPEA	120,8	73,5	-47,3	-39,1
BÉLGICA Y LUXEMB.	15,1	12,5	-2,6	-17,4
FRANCIA	6,6	10,5	4,0	60,4
HOLANDA	40,0	14,0	-26,0	-64,9
ITALIA	55,9	33,6	-22,3	-39,8
REINO UNIDO	0,6	4,0	3,4	615,6
ALEMANIA	1,9	-9,5	-11,4	-597,6
ESPAÑA	18,3	13,4	-4,9	-26,7

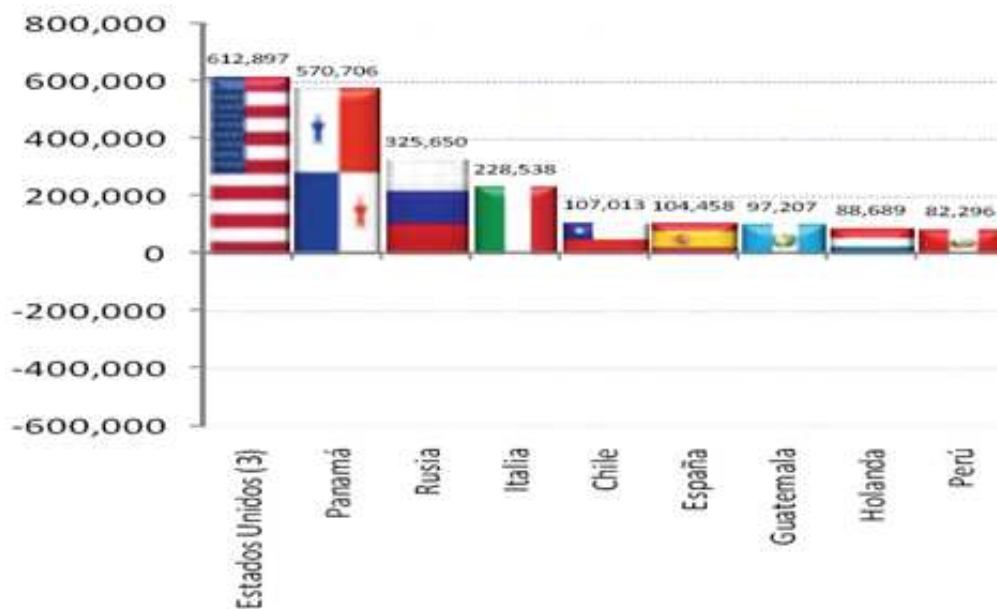
Fuente: <http://www.bce.fin.ec>

Las Balanzas comerciales no petroleras favorables en millones de USD. Se obtuvieron con: Rusia (USD 340.38), Italia (USD 228.54); Venezuela (USD 206.02), España (USD 104.81), Holanda (USD 100.75), Francia (USD 39.64), Reino Unido (USD 22.84) y Nicaragua (USD 10.85).



**Ilustración E - Balanzas no petroleras FOB en millones dólares**

Fuente: <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas>



**Ilustración F – Balanzas comerciales totales. FOB en millones dólares**

Fuente: <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas>

Balanza comercial de Italia muestra un déficit en 2010 se situó en 27.314 millones de euros, la cifra más alta registrada desde que el Instituto Italiano de Estadísticas (Istat) realiza esta medición, según los datos provisionales publicados hoy por este organismo. Esta cifra supone un fuerte aumento con respecto al déficit de 5.900 millones de euros que se registró en 2009.

Durante el año pasado año, las exportaciones italianas aumentaron un 15,7 %, situándose en 337.517 millones de euros; mientras que las importaciones también avanzaron un 22,6 %, hasta alcanzar un valor de 364.831 millones de euros.

Según el Istat, la balanza comercial italiana con los países de la Unión Europea registró en 2010 un déficit de 7.086 millones de euros, debido a que las importaciones aumentaron un 17,2 % (200.270 millones de euros) mientras que las exportaciones lo hicieron un 14,9 % (193.184 millones de euros).<sup>23</sup>

En 2010, la balanza comercial italiana registró un déficit de 20.227 millones de euros con los países que no forman parte de la Unión Europea, ya que las importaciones aumentaron un 29,8 % (164.560 millones de euros) y las exportaciones lo hicieron un 16,7 % (144.333 millones de euros). (<http://www.invertia.com/>).

### **3.3.1 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ECUADOR**

#### **3.3.1.1 Exportaciones**

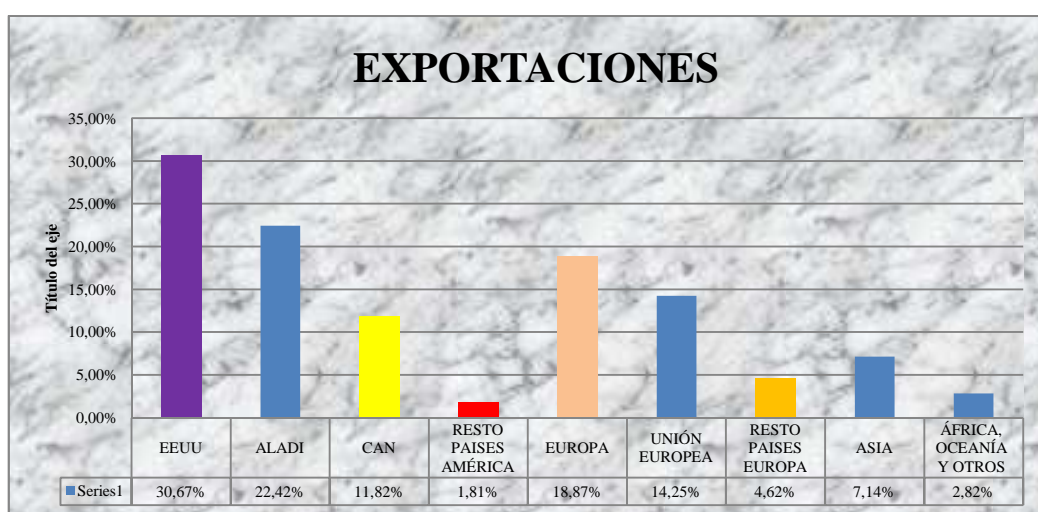
El embajador italiano en Ecuador, Emanuele Pignatelli, afirmó que Ecuador sale ganando en la balanza comercial entre ambos países, porque Quito exporta más de lo que importa de Roma, que es el "primer cliente comercial" que tiene el país andino en la Unión Europea (UE).

---

<sup>23</sup> [www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas](http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas)

"De los 27 países, Italia es el que importa más del Ecuador, importa bananos, flores, camarones y madera por casi 500 millones de dólares, mientras que exportamos por 300 millones de dólares, entonces la balanza comercial es a favor del Ecuador",<sup>24</sup>

En el período enero- abril de 2010, el 71.18% del total de las ventas externas del país en valor FOB se comercializaron en América; EEUU fue el primer mercado para las exportaciones ecuatorianas.<sup>25</sup>



**Ilustración G – Exportaciones Ecuador al mundo**

**Elaboración: Alejandro Coloma**

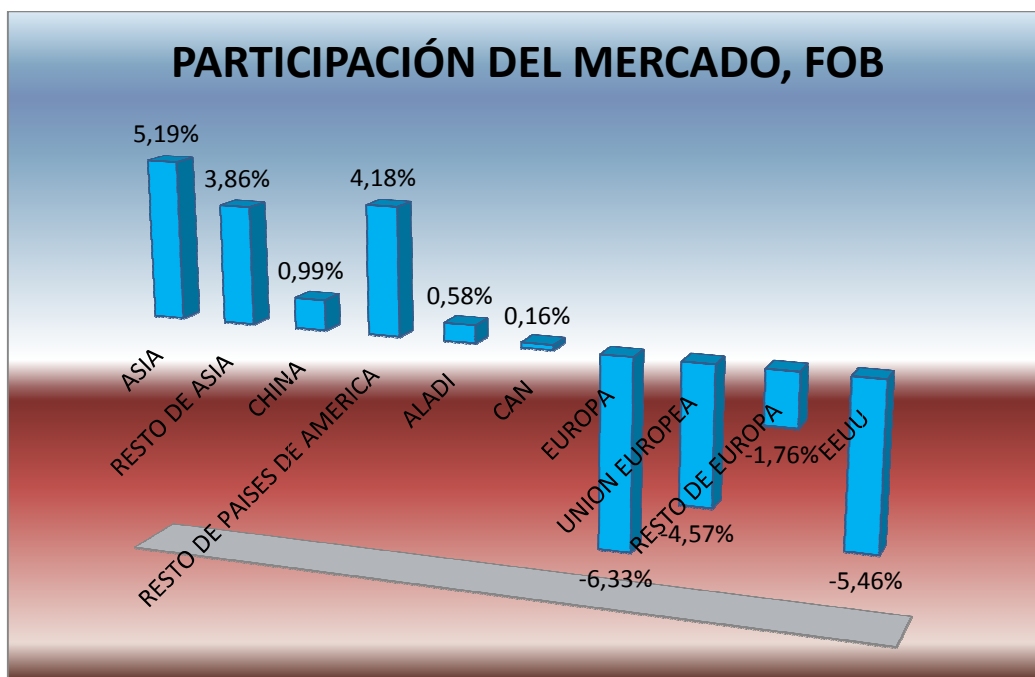
Los mercados que más incrementaron su participación en términos de valor FOB, al comparar con enero- abril de 2009 fueron:<sup>26</sup>

<sup>24</sup> Emanuele Pignatelli. Embajador italiano en Ecuador,

<sup>25</sup> <http://www.misfinanzasenlinea.com>

<sup>26</sup> [www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas](http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas)





**Ilustración H –Participación del mercado**

**Elaboración: Alejandro Coloma**

### 3.3.1.2 Importaciones

Las importaciones registradas entre enero julio de - 2009 muestran que el mercado común de la ALADI es el principal proveedor del Ecuador, aportando con el 35.59% del total de las compras externas, la CAN participa con el 15.17%. El segundo proveedor de las importaciones del país es Estados Unidos de Norteamérica con el 25.21%, Asia ocupa el tercer lugar con 19.91%, mercados que, durante el período enero-julio de 2008 se ubicaron en el tercero y segundo lugares con 18.80% y 19.91%, respectivamente.<sup>27</sup>

<sup>27</sup> <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas>

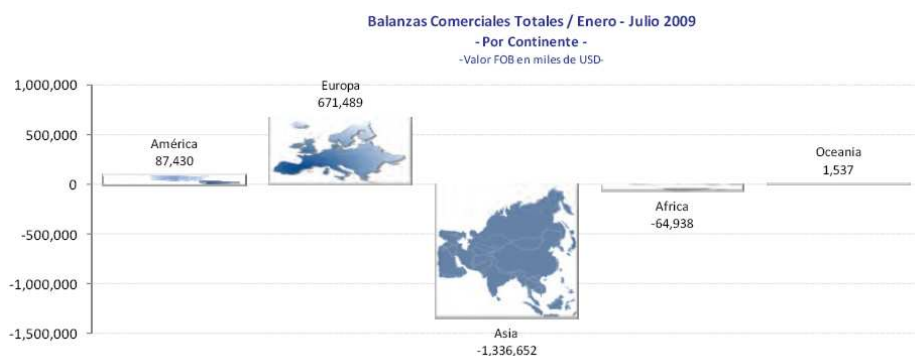


**Ilustración I – Importaciones 2009**

**Elaboración: Alejandro Coloma**

### 3.3.1.3 Balanza comercial

Los saldos de las balanzas comerciales del Ecuador por continente, al finalizar el período de estudio tuvieron el siguiente comportamiento: América (USD 87.43 mm); Europa (USD 671.48 mm); Asia (USD -1,336.65 mm); África (USD -64.93 mm); y, Oceanía (USD 1.53 mm).<sup>28</sup>



**Ilustración J – Balanzas comerciales totales**

**Fuente: <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas>**

<sup>28</sup> <http://www.bce.fin.ec/>

### 3.3.2 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ITALIA

#### 3.3.2.1 Exportaciones

En diciembre de 2010, las exportaciones italianas aumentaron un 21,2 % con respecto al mismo mes del año anterior, situándose en 29.970 millones de euros.<sup>29</sup>



**Ilustración K – Exportaciones Italia 2010**

**Elaboración: Alejandro Coloma**

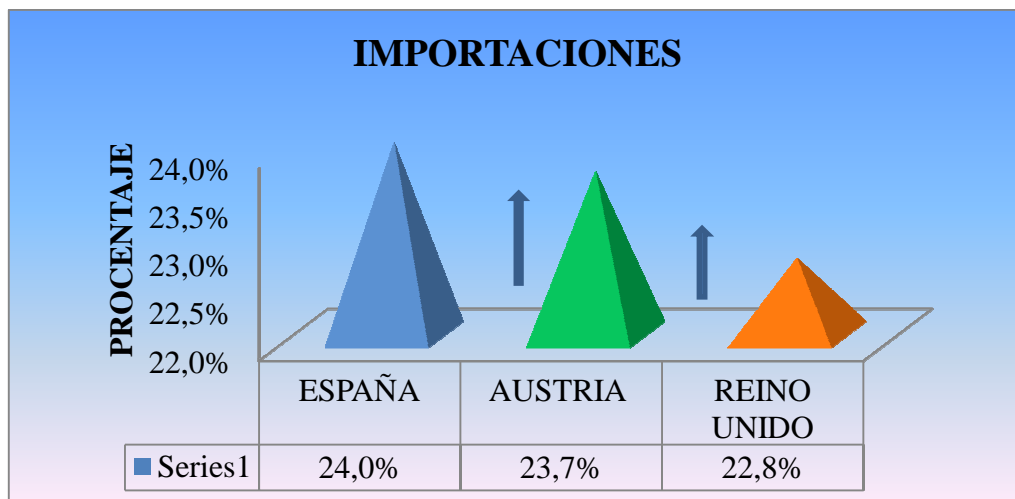
#### 3.3.2.2 Importaciones

Los principales sectores de la importación en Italia son: productos mecánicos, químicos, equipos de transporte, productos energéticos, minerales, ropa y textil, bebidas, comida y tabaco.

Las importaciones crecieron desde España (24 %), Austria (23,7 %) y Reino Unido (22,8 %).<sup>30</sup>

<sup>29</sup> [http:// www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas](http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas)

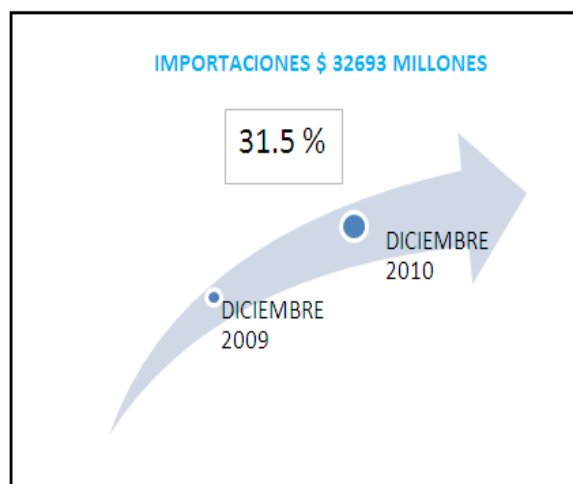
<sup>30</sup> [http:// www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas](http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas)



**Ilustración L – Importaciones**

**Elaborado: Alejandro Coloma**

Mientras que las importaciones avanzaron un 31,5 %, alcanzando los 32.693 millones. EFECOM.



**Ilustración M – Importaciones Italia 2010**

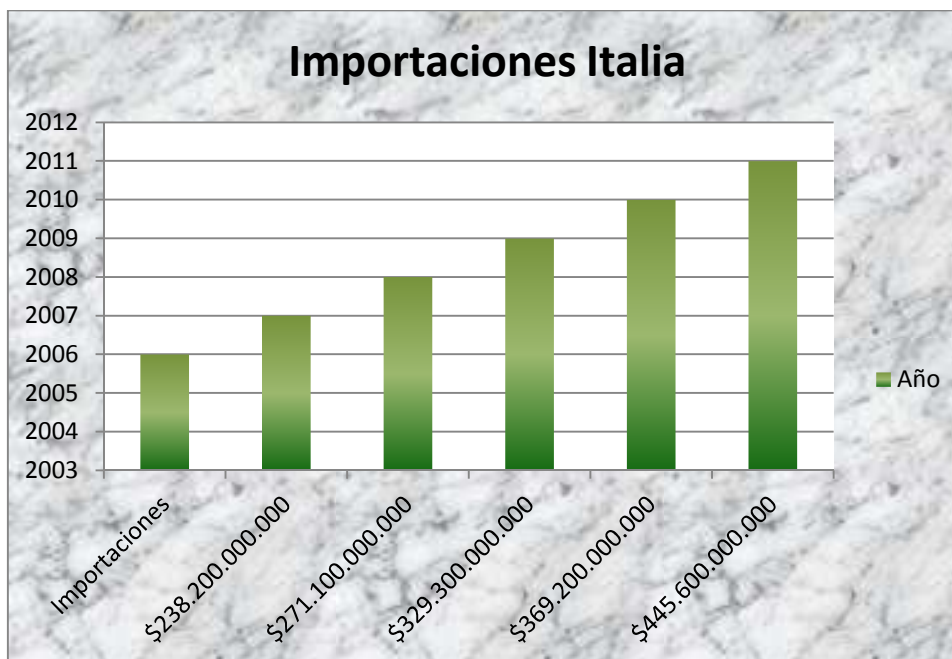
**Elaborado: Alejandro Coloma**

En concreto, las importaciones de Italia en términos dólares desde el año 2006 son las que se muestran en **Tabla 10** y haciendo una proyección para el año 2011:

**Tabla 10: Importaciones de Italia**

<b>Año</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Posición</b>	<b>Cambio Porcentual</b>
2006	\$238.200.000.000	7	
2007	\$271.100.000.000	7	13,81%
2008	\$329.300.000.000	7	21,47%
2009	\$369.200.000.000	7	12,12%
2010	\$445.600.000.000	7	20,69%
2011	\$483.600.000.000	7	8,53%






**Elaborado: Alejandro Coloma**

**Ilustración N - Importaciones Italia desde el 2003**

**Elaborado: Alejandro Coloma**

### 3.3.3 SITUACIÓN COMERCIAL ECUADOR- ITALIA

**Tabla 11 - Comportamiento comercial de los países andinos**

PAIS	Exportaciones hacia Italia	Importaciones desde Italia	Saldo Balanza comercial con Italia	Intercambio comercial con Italia	Total exportaciones Mundo	Total Importaciones Mundo
Millones de dólares						
 CHILE	1.319,42	742,18	577,25	2.061,60	50.000,67	38.400,74
 COLOMBIA	467,30	536,02	- 68,72	1.003,31	32.848,16	32.985,60
 ECUADOR	<b>577,25</b>	<b>206,16</b>	<b>371,09</b>	<b>783,41</b>	<b>13.771,49</b>	<b>14.073,86</b>
 PERU	604,74	357,34	247,39	962,08	26.594,64	20.396,10
 VENEZUELA	907,10	371,09	536,02	1.278,19	42.523,94	37.686,05

**Fuente: Business Atlas 2010, autoría As soca m e restero.**

**Elaborado: Alejandro Coloma**

### 3.3.4 PRODUCTOS POTENCIALES EN ITALIA

Con la asesoría de la Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), varias empresas aspiran a concretar negocios para ingresar con nuevos productos a este país. Además del banano, flores, atún y cacao, en Italia, las frutas como la papaya, la frutilla y las uvillas incluyendo a las artesanías y botones de tagua son considerados productos con gran potencial, reveló Álvaro Maldonado, director de la oficina comercial de la CORPEI en ese país, durante el seminario Oportunidades comerciales.

La balanza comercial (Italia-Ecuador) ha sido positiva para el país desde el año 1994, tomando en cuenta que en el 2004 hasta el presente año, se ha alcanzado un nivel de superávit. En banano, el Ecuador es el principal proveedor, ya que representa el 42% del total importado; En flores, atún y cacao, es el tercer abastecedor; y en palmito, el 38% del total importado proviene de Ecuador. (CORPEI, 2010)

### 3.4 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL MERCADO MUNDIAL

Desde la década del '80, la producción mundial de frutilla creció un 53%, alcanzando un volumen próximo a los tres millones de toneladas. El cultivo se incrementó en todas las áreas de producción, no así en Europa, donde permaneció estable en la última década con un millón de toneladas, que equivalen a 38% de la producción mundial.

La frutilla es el berry con mayor expansión productiva en Uruguay. La incorporación de tecnología en el cultivo ha marcado un gran crecimiento en la productividad y en la calidad del producto ofrecido al consumo. El rendimiento promedio por hectárea puede estimarse en unas 25-30 toneladas, con productores que llegan a las 40-50 tt/ha, tanto en el norte como en el sur del país. Las condiciones agroecológicas en conjunto con la utilización de tecnologías que incluyen coberturas de suelo, riego por goteo, fertirriego y cultivares de alta productividad, han contribuido al aumento de rendimientos y producción<sup>31</sup>

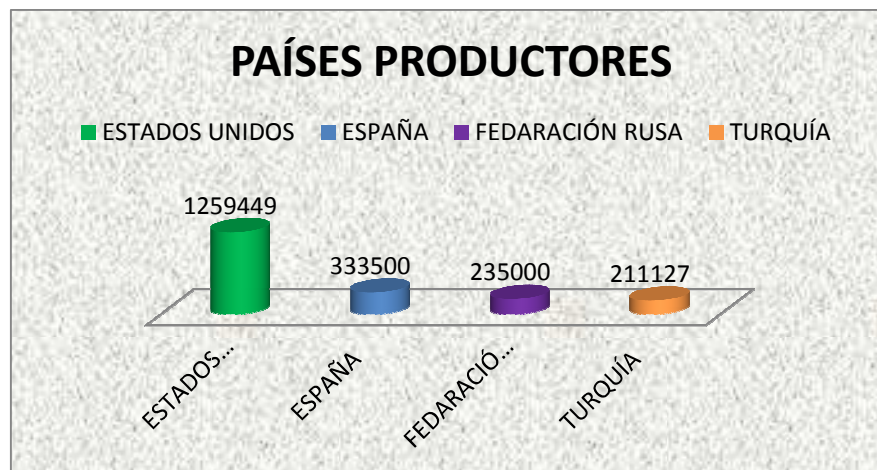
También se observa una tendencia al crecimiento del área protegida, ya sea en invernadero, macro túneles o túneles bajos, con la finalidad de prolongar el período de cosecha en cultivares de día neutro. El destino de la producción de frutilla es esencialmente para el mercado interno y de consumo en fresco.

La industrialización de la frutilla se la realiza en la producción láctea y dulcera con los descartes del producto comercializado en fresco, por compra directa o contrato. El volumen de fruta procesada está en un rango de 700 toneladas de las cuales más del 90% es de origen nacional. (CORPEI, 2010)

Los principales países productores según FAO en toneladas:

---

<sup>31</sup> <http://usuarios.netgate.com.uy/cmonteiro/frutillas.htm>



**Ilustración O – Países productores**

**Elaborado: Alejandro Coloma**

Entre los principales importadores se encuentran Alemania, Francia, e Italia que concentran el 60% de la demanda internacional.

### 3.5 ITALIA COMO MERCADO META

En Italia, que cuenta con el sector orgánico más grande y la mayor potencialidad en materia de oferta en la Comunidad Europea, la demanda interna ha comenzado últimamente a aumentar significativamente.

Unas proyecciones prudentes indicarían que para el año 2011 el 5 por ciento del total del consumo de frutas en especial de las fresas o frutillas, dado el gran aumento de las ventas minoristas registrado en los últimos meses y los estudios realizados indican que alrededor del 12 por ciento de los consumidores informados compran ocasionalmente productos orgánicos y las intenciones de volver a comprar son bastante altas. Actualmente, el 30 por ciento de la producción orgánica italiana sigue yendo todavía al mercado convencional sin sobreprecios; el 50 por ciento del 70 por ciento restante se importa.

Lo que hace que el mercado Italiano sea una plaza de exportación para todos los países que producen frutas. Es muy probable que las importaciones orgánicas continúen estando entre los productos más necesitados, así como los productos tropicales (frutilla, bananos, piñas, paltas, cocos). En Italia también está teniendo



lugar la globalización de los hábitos alimentarios, lo que se traduce en un aumento de la demanda de productos tropicales, que anteriormente sólo se vendían en las ciudades principales y durante ciertos períodos del año.

### **3.6 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA**

#### **3.6.1 DEMANDA**

Para estimar la demanda, se requiere de una definición y cuantificación del público objetivo:

- Cuál es el público objetivo,
- El comportamiento del consumo del público objetivo, periodicidad de consumo.
- Las necesidades del mercado objetivo frente al producto ofrecido,
- Las motivaciones existentes en el mercado objetivo para elegir un tipo de producto ofrecido.

Para la obtención de esta información se utilizan dos fuentes de datos:

- Fuentes de datos primarios: Datos de cancillería italiana, trademap, CORPEI y Banco Central del Ecuador.
- Fuentes de datos secundarios: Datos demográficos, geográficos y socioeconómicos de la población.

Con esta información se busca establecer el tamaño, segmentación y características socioeconómicas de la población objetivo. Por “población objetivo” debemos entender que es aquella que consumiría el producto.

**Tabla 12 – Demanda personas**

CÁLCULO DE LA DEMANDA				
Año	Mercado	Tasa de crecimiento	Demanda potencial	Tasa de personas en Italia
2007	712011	5,40%	119475,45	16,78%
2008	796979	5,20%	149513,26	18,76%
2009	880613	6,50%	184136,18	20,91%
2010	768249	5,15%	167249,33	21,77%
2011	784223	5,38%	132682,54	16,92%
2012	880278	6,50%	165616,85	18,81%
2013	766685	5,17%	164212,26	21,42%
2014	784567	5,38%	163558,52	20,85%
2015	880286	6,50%	149689,22	17,00%
2016	766728	5,17%	157444,63	20,53%
2017	784557	5,38%	168569,54	21,49%
2018	880286	6,50%	183274,25	20,82%
2019	766727	5,17%	141817,05	18,50%
2020	784558	5,38%	157078,61	20,02%

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

Elaboración: Alejandro Coloma

### 3.6.2 OFERTA

Estudiar la competencia también es importante ya que nos permite conocer la oferta actual para definir de mejor forma el producto a ofrecer. Para ello se analiza la oferta existente en la Italia, se identifican los productores según su oferta y características, así como los que se ofrecen y el servicio que se entregan.

Aquí se determina la siguiente información:

- Identificación de características como ambientación, mercado objetivo, relación precio-producto, ventajas y desventajas en las operaciones, los proveedores y productores de la frutilla que funcionan actualmente en la ciudad.

- Identificación y análisis de la oferta alternativa en Italia. Esto a objeto de aprovechar las características que puede ofrecer nuestra futura empresa desde su diseño, promociones y productos.

Para la obtención de la información antes mencionada resulta necesario realizar las siguientes actividades:

- Datos de cancillería italiana, trademap, CORPEI y Banco Central del Ecuador
- Datos demográficos, geográficos y socioeconómicos de la población
- Revistas y publicaciones económicas

**Tabla 13 – Oferta Dólares**

CÁLCULO DE LA OFERTA				
Años	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente
2007	27279	12096	0	39375
2008	31456	12096	0	43552
2009	32365	12096	0	44461
2010	30366,67	12096	0	42462,67
2011	31395,89	12096	0	43491,89
2012	31375,85	12096	0	43471,85
2013	31046,14	12096	0	43142,14
2014	31272,63	12096	0	43368,63
2015	31231,54	12096	0	43327,54
2016	31183,43	12096	0	43279,43
2017	31229,2	12096	0	43325,2
2018	31214,72	12096	0	43310,72
2019	31209,12	12096	0	43305,12
2020	31217,68	12096	0	43313,68

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

Elaboración: Alejandro Coloma

### 3.6.3 DEMANDA INSATISFECHA

**Tabla 14 – Demanda insatisfecha**

Años	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
2007	119475,45	39375	80100,45
2008	149513,26	43552	105961,26
2009	184136,18	44461	139675,18
2010	167249,33	42462,67	124786,66
2011	132682,54	43491,89	89190,65
2012	165616,85	43471,85	122145
2013	164212,26	43142,14	121070,13
2014	163558,52	43368,63	120189,89
2015	149689,22	43327,54	106361,68
2016	157444,63	43279,43	114165,2
2017	168569,54	43325,2	125244,35
2018	183274,25	43310,72	139963,53
2019	141817,05	43305,12	98511,93
2020	157078,61	43313,68	113764,93

**Fuente:** <http://www.camaracantabria.com>

**Elaboración:** Alejandro Coloma

## **CAPÍTULO IV**

### **4 ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO**

- Verificar la posibilidad técnica de la comercialización de la frutilla.
- Analizar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos e instalaciones y la organización necesaria para realizar el bodegaje del producto.

#### **4.2 DETERMINACIÓN DE LAS AREAS DE PRODUCCIÓN**

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año o en su capacidad de generar un número determinado de servicios en un tiempo dado.

Existen otros indicadores indirectos, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra o algún otro de sus efectos sobre la economía.

Es imposible estandarizar un método para determinar la capacidad de un proyecto, dada la diversidad y complejidad de los procesos productivos. El esquema siguiente generaliza un esquema del estudio técnico.

La zonas de producción más representativas en Ecuador están en la zona norte de pichincha hasta el Carchi.

La zona con mayor concentración de plantaciones es la de Guayllabamba, Calderón, Tababela y el Quinche al nororiente de Quito, ya que por ser una zona

árida y la frutilla ser una planta que no tolera mucha humedad es idóneo para el desarrollo de las mismas.

#### 4.2.1 CONDICIONES PARA LA PRODUCCIÓN

Las condiciones son satisfactorias para la producción en Ecuador, existen dos épocas de plantación para el cultivo de frutilla.

En verano, se puede realizar en zonas costeras o con microclima apropiado para poder lograr un buen desarrollo de las plantas, en los últimos días de abril a los primeros días de mayo. En invierno, se puede hacer en cualquier zona, entre diciembre y febrero, de tal modo que la planta antes del otoño ya tenga un buen desarrollo.

La zona más favorecida para la producción de esta planta es en los alrededores de Quito y cerca de Ibarra ya que por su zona árida y de temperaturas constantes con muy poca humedad permite que la planta se desarrolle sin ninguna restricción de clima o estación, haciendo del Ecuador genere gran ventaja sobre el resto de países que producen esta misma fruta.



**Ilustración P: Zonas de mayor producción Calderón, Guayllabamba**

**Fuente: MAGAP**

Respecto a las ventajas comparativas (calidad de los suelos, clima) con otras zonas para la producción de la frutilla, se debe considerar que éstas se transformarán en competitivas una vez que los productores sean capaces de agregar eficiencia en los sistemas de producción y comercialización.

### 4.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

#### 4.3.1 MACRO LOCALIZACIÓN

El centro de bodegaje se ubicará en la provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia de Llano grande. Porque se encuentra cerca de los proveedores de la materia prima y contamos todos los servicios básicos. Para la transportación del producto a puerto no se debe pasar por la ciudad.

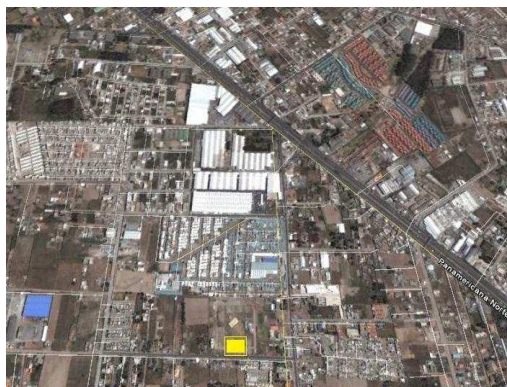


**Ilustración Q - Macro localización**

**Fuente: Google maps**

#### 4.3.2 MICRO LOCALIZACIÓN

Provincia de Pichincha, parroquia de Llano grande, sector de tréboles del norte en las calle 23 de abril y 25 de noviembre. Es una zona industrial donde pueden ingresar sin ningún problema los tráileres de transporte a puerto y además el clima del sector favorece para mantener en buen estado el producto.

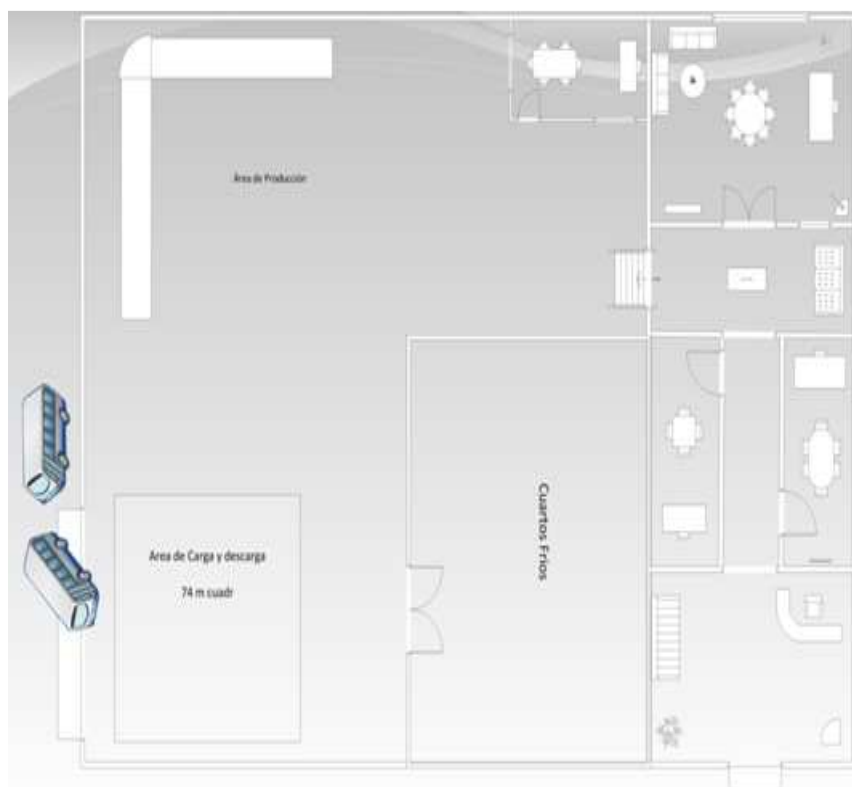


**Ilustración R - Macro localización**

**Fuente: Google maps**

### **4.3.3 DISEÑO DE LA EMPRESA (LAYOUT)**

#### **4.3.3.1 Plano de distribución física**



**Ilustración S - Layout de ALEXPORT ECUADOR S.A**

**Elaboración: Alejandro Coloma**



#### 4.3.3.2 Recursos e instalaciones

La empresa contará con los espacios e instalaciones funcionales adecuadas para cada actividad: administrativa, operativa, legal y distribución.

1. Dirección
2. Secretaría
3. Contabilidad
4. Comercio exterior
5. Bodegas y embarque
6. Cuartos fríos
7. Sala de juntas
8. Sala de espera
9. Baterías sanitarias
10. Espacio exterior
11. Parqueaderos

#### 4.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO

##### 4.4.1 PARTIDA ARANCELARIA

Sección II :	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 08 :	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Partida Sist. Armonizado 0810 :	Las demás frutas u otros frutos, frescos
SubPartida Sist. Armoniz. :	
SubPartida Regional 08101000 :	- Fresas (frutillas)
Código Producto Comunitario (ARIAN) 0810100000-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 0810100000-0000-0000 :	

**Ilustración T - Partida arancelaria**

**Fuente: (CORPEI, 2010)**

## 4.4.2 FORMA DE EXPORTACIÓN, ENVASES Y TRANSPORTACIÓN

### 4.4.2.1 El recipiente plástico



**Foto 4 - Empaque plástico**

**Fuente:** [www.google.com/images](http://www.google.com/images)

Este envase es de plástico perforado para conservar fresca la frutilla, tiene una capacidad 500 gramos y mide 17,5x10,5x9 cm, está hecho especialmente para la distribución principalmente a los supermercados como: Supermaxi, Santa María, Tía.



**Foto 5 - Conjunto empaques plásticos**

**Fuente:** [www.google.com/images](http://www.google.com/images)

El conjunto de 8 empaques plásticos es otra alternativa de presentación del producto.

#### 4.4.2.2 Cajas de cartón



**Foto 6 - Cajas de cartón**

**Fuente:** [www.google.com/images](http://www.google.com/images)

Este empaque es el efectivo para la presentación y transportación, ya que a la fruta le mantiene segura y fresca, este tipo de empaques son necesarios especialmente para negocios que consumen en gran cantidad como panaderías, tiendas, mercados, fruterías.

Las dimensiones de las cajas de cartón son: 43 x 35 x 9 cm.

#### 4.4.2.3 Cajas de madera



**Foto 7 - Cajas de madera**

**Fuente:** [www.google.com/imgres](http://www.google.com/imgres)

Cajas diseñadas con madera balsa semidura, reforzada con alambre para una mayor durabilidad, con tapa para proteger las frutillas, estas cajas se utilizan para la transportación y selección al momento de la cosecha.

Las frutillas que no cumplan con el tamaño, color, textura y naturalidad que nos exigen nuestros clientes, se empacaran en cajas estándar, de tamaño mediano para la venta al por mayor, a comerciantes en el sector de Yaruquí para que no exista perdida y sea aprovechado todo el producto.



**Foto 8 - Caja de madera granel**

**Fuente: [www.google.com/images](http://www.google.com/images)**

Las cajas al granel se utilizan para poder transportar el producto por grandes cantidades, son muy seguras, brindan firmeza y la fruta se mantiene fresca por todo el trayecto.

#### **4.4.2.4 Pallets de madera**



**Foto 9 - Pallet de madera**

**Fuente: [www.google.com/images](http://www.google.com/images)**

Un pallet, es una estructura de agrupación de carga, fabricada generalmente con madera tienen forma rectangular o cuadrada. La funcionalidad del pallet, es la de transportar la carga, para que sea más fácil la manipulación. Las cajas se ubican

sobre pallets, en cantidades y distribución correctas para darle firmeza, seguridad y que permita un buen enfriamiento de la fruta.<sup>32</sup>

Por otra parte, también existen pallet, fabricados por medio de cartulina acanalada, la cual es más resistente, que la convencional. Está hecha con varias capas de cartulina, con las cuales, es posible que un ser humano, las cargue, la desventaja de los pallet de cartulina, es la posible fatiga del material, ya que si se excede el peso de la carga esta se desplomará.<sup>33</sup>

### 4.4.3 IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

#### 4.4.3.1 Inspección, selección y clasificación



**Foto 7 – Selección**

**Fuente: [www.google.com/images](http://www.google.com/images)**

El proceso de inspección se lo realizará con un equipo de personas colocadas a uno o ambos lados de la cinta o mesa de inspección. En una cinta móvil y barras cilíndricas, construida con material de fácil limpieza a lo largo de la cual, el producto avanza al mismo tiempo que gira, lo cual permite inspeccionar toda la superficie.

---

<sup>32</sup> <http://www.misrespuestas.com/que-es-un-pallet.html>

<sup>33</sup> <http://www.misrespuestas.com/que-es-un-pallet.html>

El proceso de selección y clasificación se basa principalmente en los siguientes parámetros:

- Madurez adecuada
- Color
- Tamaño
- Ausencia de daño por insectos
- Ausencia de daño químico
- Ausencia de daño biológicos

#### **4.4.3.2 Lavado y limpieza**

Esta operación elimina suciedad, tierra, bacterias superficiales, mohos y otros contaminantes como insecticidas y fertilizantes.

Los frutos blandos, tales como las frutillas, se lavan sobre cintas transportadoras con aspersores de agua, en tanto que los cítricos y otras frutas más duras se lavan en equipos rotatorios.

#### **4.4.3.3 Empaquetado y sellado**

El proceso de empaquetado se lo realiza con las balanzas comerciales las cuales indican el peso en gramos y / o en kilos según el pedido solicitado, se procede a sellar alrededor de la tapa o caja garantizando que el producto no sea manipulado indebidamente.

#### **4.4.3.4 Almacenaje y pre – enfriamiento bodegas**

El almacenamiento de la fruta, en cajas y / o embases plásticos, se lo realiza según el número del lote asignado, colocados en su respectivo pallet, donde constan los datos de la fecha y hora que fueron procesados. Los cuartos fríos

tienen el sistema de aire forzado que es el recomendado para bajar rápidamente la temperatura de la fruta a 1°C manteniendo la fruta fresca y permitiendo que perdure por más tiempo.

Cuando los pallets son descargados en la cámara, se ubican ajustadamente frente al ventilador y contra las paredes de madera laterales de las cámaras de pre-enfriado. Se utiliza el sistema de cuatro filas de pallets. El concepto es hacer circular aire frío a través de la fruta para enfriarla.

El sistema denominado enfriado por aire forzado, obliga al aire frío a circular entre y a través de las cajas. El diseño de las cajas y la forma en que estas son apiladas en el pallet hacen a la eficiencia de este sistema.

#### **4.4.3.5 Control de calidad en el campo**

En el camión receptor de la fruta hay tres operarios, dos de los cuales controlan la fruta traída por los cosecheros y mejoran la de la caja. Estos operarios deben avisar al cosechero si está cosechando de la manera correcta. La tercera persona se encarga de marcar la tarjeta del cosechero cada vez que entrega una caja de frutillas. Los componentes de calidad de la frutilla incluyen la apariencia (color, tamaño, forma, sin defectos ni podredumbres), firmeza, sabor, y valor nutritivo, los cuales están relacionados con la composición al momento de la cosecha y con los cambios ocurridos durante el manejo post cosecha.<sup>34</sup>

#### **4.4.3.6 Rotulado de las cajas**

El rotulado es necesario para identificar al producto, día de cosecha y variedad. El objetivo de esta tarea es poder seguir al producto e identificar rápidamente el origen y prevenir probables quejas de los compradores. Algunos países implementaron sus normas de rotulado.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> [http://www.inta.gov.ar/famailla/frutilla/info/cosecha\\_postcosecha.htm](http://www.inta.gov.ar/famailla/frutilla/info/cosecha_postcosecha.htm)

<sup>35</sup> [http://www.inta.gov.ar/famailla/frutilla/info/cosecha\\_postcosecha.htm](http://www.inta.gov.ar/famailla/frutilla/info/cosecha_postcosecha.htm)

#### **4.4.3.7 Cobertura de los pallets con films de polietileno**

A manera de protección los pallet, se los envuelve enteros, con varias capas de plástico. Asimismo, se pueden utilizar láminas de adherencia térmica, bolsa de polietileno, con el fin de hermetizarlo para la inyección de gases (atmósfera modificada). Se debe tener en cuenta, que en un pallet, se puede llegar a transportar varias cajas de fruta, por lo que el cuidado en la colocación y distribución de la carga son muy importantes para que lleguen en excelente estado al puerto de destino. La rigurosidad con que se trabaja en el rubro alimenticio, exige aquello.

#### **4.4.3.8 Atmósfera modificada**

Consiste en exponer la fruta a elevadas concentraciones de CO<sub>2</sub> para reducir la tasa respiratoria y prolongar la vida en estante.<sup>36</sup>

#### **4.4.3.9 Carga de los pallets en el camión**

El embarque de la fruta se la realizara con pallet de madera ya que estos son más seguros a la hora de la transportación. El sistema de embarque y desembarque se lo realiza con una grúa de orquilla, que asegura que tanto el pallet como su contenido sean movilizados con facilidad.

#### **4.4.3.10 Almacenamiento en cámara de frío**

El tiempo de almacenamiento de la frutilla varía con la época del año, estado del tiempo y las condiciones de la fruta. En invierno, sin lluvia, es fácil mantener una buena calidad por una semana. En primavera la fruta debe ser despachada en el

---

<sup>36</sup> [http://www.inta.gov.ar/famailla/frutilla/info/cosecha\\_postcosecha.htm](http://www.inta.gov.ar/famailla/frutilla/info/cosecha_postcosecha.htm)



día porque apenas le quedan 2-3 días de vida en estante. La temperatura óptima de almacenaje es 1°C. El agua potable, sirve para e liminar las partículas externas adheridas a la fruta.<sup>37</sup>

#### **4.4.4 PASOS PARA EXPORTAR A LA UNIÓN EUROPEA**

##### **4.4.4.1 Requisitos para ser exportador**

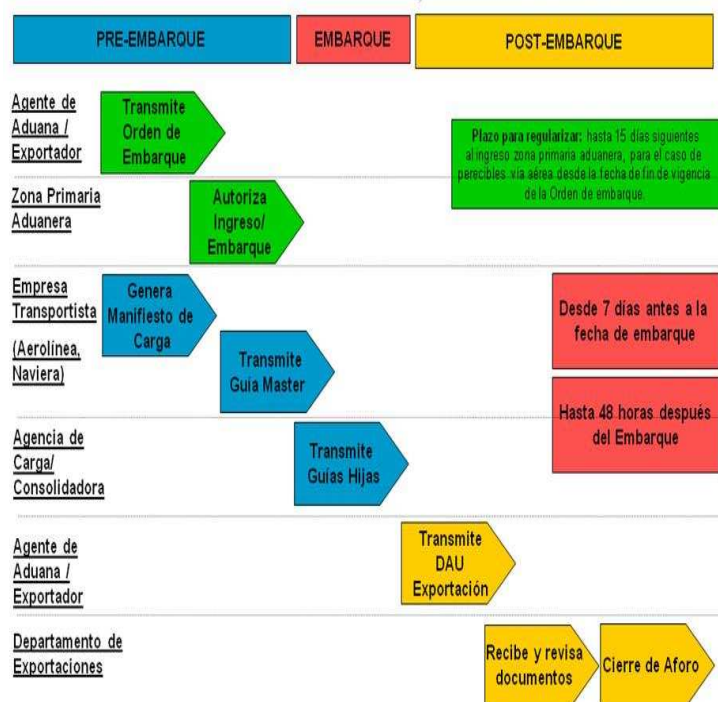
Para ser exportador se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la página web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).
- El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:
  - Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.
  - Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

---

<sup>37</sup> [http://www.inta.gov.ar/famailla/frutilla/info/cosecha\\_postcosecha.htm](http://www.inta.gov.ar/famailla/frutilla/info/cosecha_postcosecha.htm)

## Procedimiento Exportaciones



### Ilustración U - Procedimiento de exportación

Fuente: <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

Para las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmita la exportación.

#### 4.4.4.2 Documentos a presentar <sup>38</sup>

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

1. RUC de exportador.
2. Factura comercial original.
3. Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
4. Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).

<sup>38</sup> <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

5. Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
6. Documento de Transporte.

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

#### 4.4.4.2.1 Fase de Pre-embarque<sup>39</sup>

Se inicia con la transmisión y presentación de la orden de embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar.

El exportador o su agente de aduana (Verificar la obligación de utilizar agente de aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la orden de embarque, publicado en la página web de la aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez que es aceptada la orden de embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

#### 4.4.4.2.2 Fase Post-Embarque<sup>40</sup>

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

---

<sup>39</sup> <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

<sup>40</sup> <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del manifiesto de carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

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

- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- CORPEI<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

#### **4.4.4.3 Agente afianzado de aduana**

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público
- Para los regímenes especiales.

Los requisitos ahí señalados se los realiza en los respectivos organismos, por ejemplo para obtener el registro de operador en comercio exterior se deberá recurrir a la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE).

#### **4.4.5 DOCUMENTOS PARA EXPORTAR**

##### **4.4.5.1 Declaración Aduanera Única de Exportación**

Este documento forma parte de los trámites aduaneros, debe ser realizado y presentado por personal especializado, en este caso un agente de aduanas debidamente inscrito ante el Ministerio de Finanzas. Las mercancías a ser exportadas deberán ser declaradas ante la Aduana dentro del plazo máximo de cinco días hábiles contados a partir de la fecha de ingreso a las zonas de almacenamiento habilitadas, tal como establece la Ley Orgánica de Aduanas.<sup>42</sup>

De la declaración aduanera.- La declaración aduanera será presentada conforme los procedimientos establecidos por la Directora o el Director General de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento a este Código, previo cumplimiento de los requisitos en él establecidos, y de acuerdo a las disposiciones emitidas por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En estos casos la declaración aduanera se podrá

---

<sup>42</sup><http://www.monografias.com/trabajos62/manual-exportacion-ecuador/manual-exportacion-ecuador2.shtml>

presentar luego del levante de las mercancías en la forma que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Se exceptúa de la presentación de la declaración aduanera a las importaciones y exportaciones calificadas como material bélico realizadas exclusivamente por las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá establecer, reglamentar y eliminar, las declaraciones aduaneras simplificadas, cuando así lo requieran las condiciones del comercio, para cuya aplicación se podrán reducir o modificar formalidades, para dar una mayor agilidad.<sup>43</sup>

Del Despacho y sus Modalidades.- Despacho es el procedimiento administrativo al cual deben someterse las mercancías que ingresan o salen el país, dicho proceso inicia con la presentación de la DAU y culmina con el levante. Sus modalidades y formalidades serán las establecidas en el reglamento al presente Código.<sup>44</sup>

El sistema de perfiles de riesgo del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador determinará las modalidades de despacho aplicable a cada declaración, conforme a las disposiciones que dicte para su aplicación la Directora o el Director General, a base de la normativa internacional.

En los casos de mercancías que se transporten bajo el régimen particular de correos rápidos o courier, su declaración y despacho se regirá conforme el reglamento que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador establezca para el efecto.

Aforo.- Es el acto de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera y se realiza mediante la verificación electrónica, física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.<sup>45</sup>

---

<sup>43</sup> CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, Art.138

<sup>44</sup> CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, Art 138 / 139

<sup>45</sup> CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, Art.140

Consulta de Clasificación Arancelaria.- Cualquier persona podrá consultar a la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador respecto de la clasificación arancelaria de las mercancías, cumpliendo los requisitos señalados en el Código Tributario y el reglamento a este Código. Su dictamen será vinculante para la administración, respecto del consultante y se publicará en el Registro Oficial.<sup>46</sup>

Abandono Tácito.- El abandono tácito operará de pleno derecho, cuando se configure cualquiera de las siguientes causales:

- a. Falta de presentación o transmisión de la declaración aduanera entro del plazo previsto en el reglamento al presente Código;
- b. Falta de pago de tributos al comercio exterior dentro del término de veinte días desde que sean exigibles, excepto cuando se hayan concedido facilidades de pago; y,
- c. Cuando se hubiere vencido el plazo de permanencia de la mercancía en los depósitos aduaneros.<sup>47</sup>

En caso de incurrir en una de estas causales, el sujeto pasivo o su agente de aduana podrán, dentro de un plazo de veinticinco días hábiles, subsanar dichos incumplimientos, con lo que quedará levantado el abandono tácito sin necesidad de resolución administrativa, debiendo imponerse una multa por falta reglamentaria al sujeto pasivo.<sup>48</sup>

Abandono Definitivo.- La servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital declarará el abandono definitivo de las mercancías que se adecuen a una de las causales siguientes:

- a. Si dentro de los veinticinco días hábiles contemplados en el artículo anterior no se subsanan las causales de abandono tácito;

---

<sup>46</sup> CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, Art.141

<sup>47</sup> CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, Art.142

<sup>48</sup> CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, Art 140/ 142

- b. La ausencia del declarante o de su delegado a la segunda fecha fijada por la administración aduanera para el aforo físico; y,
- c. En los casos de efectos personales de viajero o bienes tributables retenidos en la Sala de arribo internacional que no hayan sido retirados en un término de 5 días luego de su arribo al país.

En la misma declaratoria de abandono definitivo, la servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital dispondrá el inicio del proceso de subasta pública, adjudicación o destrucción, de acuerdo a las normas establecidas en el reglamento al presente Código y más disposiciones administrativas dictadas para el efecto.<sup>49</sup>

#### **4.4.5.2 Lista de empaque**

Es el documento en el cual los artículos embalados se encuentren detallados por bultos, con la respectiva indicación de las unidades contenidas en cada uno y, su contenido, es comparado con el de otros documentos como la factura comercial y el conocimiento de embarque. El formato del formulario que presentamos es un formato típico, pudiendo, cada empresa tener su propio formato.<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup> CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, Art. 143

<sup>50</sup> [http://onditmac.tripod.com/lista\\_de\\_empaque.htm](http://onditmac.tripod.com/lista_de_empaque.htm)



LISTA DE EMPAQUE				
(1) No. Factura			de Fecha	
Cantidad (2)	Número (3)	Contenido de cada bulto (4)	Dimensiones de cada bulto (5)	Peso bruto de cada bulto (6)
☛ Método de Embalaje : (7) ☛ Marcas y números : (8) ☛ Número total de Bultos (9) ☛ Volumen total (10) ☛ Peso Neto Total (11) ☛ Peso Bruto Total (12)				

### Ilustración V - Lista de empaque

Fuente: [http://onditmac.tripod.com/lista\\_de\\_empaque.htm](http://onditmac.tripod.com/lista_de_empaque.htm)

Según la numeración señalada en el formato indicamos la clave para el llenado del mismo.

- 1) Referencia al número de factura que corresponde a la exportación. Si se omite la referencia a la factura puede resultar difícil emparejar los documentos, si estos se separan.
- 2) Número total de cajas por tipo de mercadería comprendidas en el embarque. Si no indica la cantidad de cajas que contienen el mismo tipo de mercancías, será más difícil comprobar la expedición.

- 3) Para cada tipo de mercancías, los números seguidos a las cajas que contengan. Si no se numeran las cajas, o se numeran incorrectamente, pueden producirse confusiones para las autoridades aduaneras y para el cliente.
- 4) Contenido de cada caja. Si no se describe correctamente el contenido, será difícil identificar las partidas.
- 5) Dimensiones exteriores de cada caja. Si se omiten las dimensiones y la unidad de medida, pueden surgir dudas.
- 6) Peso bruto de cada caja. Si se omiten el peso o la unidad de peso, pueden producirse demoras.
- 7) Forma de embalar las mercaderías. Si se encuentran en “paletas”, deberá indicarse. Si requieren una manipulación especial, deberá indicarse también.
- 8) Forma de marcar las cajas y los números utilizados.
- 9) Número total de bultos de la expedición.
- 10) Volumen total de la expedición, en metros cúbicos.
- 11) Peso neto total (excluido el embalaje) de la expedición.
- 12) Peso bruto total de la expedición enviada. Si se omite el peso neto o se confunde con el peso bruto, pueden surgir malentendidos y gastos adicionales.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> [http://onditmac.tripod.com/lista\\_de\\_empaque.htm](http://onditmac.tripod.com/lista_de_empaque.htm)

#### 4.4.5.3 Orden de embarque

Las órdenes de Embarque deberán ser transmitidas solo por el exportador o por su agente de aduana a la Corporación Aduanera Ecuatoriana a través del Sistema Interactivo de Comercio Exterior.

Los exportadores o a través de su agente de aduana, que realicen embarques por varios Distritos Aduaneros deberán abrir una orden de Embarque en cada distrito, amparando esta Orden de Embarque exportaciones de un solo exportador hacia un solo país de destino. En concordancia con el Art. 3 de la Resolución No.707 <sup>52</sup>

Para exportaciones de perecibles en estado fresco que se efectúen por vía aérea, cuando por razones climáticas, operacionales y/o logísticas que incidan con el itinerario planificado de los vuelos, la carga de exportación no pueda ser embarcada por el Distrito preestablecido en la Orden de Embarque, esta podrá ser embarcada para su exportación por un Distrito Aduanero distinto al inicialmente programado (Distrito de embarque efectivo).

En estos casos, la aerolínea que se encargue de la movilización entre el Distrito inicialmente programado y el de salida efectivo, deberá comunicarlo al personal de Zona Primaria de ambos distritos, luego Zona Primaria del Distrito de salida inicialmente programado comunicará el cambio al Departamento de Exportaciones del mismo, a fin de que el Exportador pueda declarar la DAU de exportación con mercancía embarcada en un distrito diferente. En concordancia con el Art. 1 de la Resolución No. 1554.

Cabe recalcar que de acuerdo a Segunda Disposición Transitoria de la Resolución No. 543, podrán ser generadas las órdenes de embarque con 3 días hábiles de anticipación, es decir a partir del 28 de Abril del 2009 generar las ordenes de embarque correspondientes al mes de mayo, la transmisión del archivo DAUDOCAS realizar la bajo las siguientes consideraciones básicas,

---

<sup>52</sup> <http://www.aduana.gov.ec/contenido/boletin.asp?num=112>

adicionando el tipo de documento 26 - orden de embarque (En el caso de no querer solicitar la orden de manera anticipada) <sup>53</sup>

#### **4.4.5.4 Documento de Transporte**

De acuerdo a la modalidad de transporte acordada se consignará datos como:

- Nombre y dirección del embarcador y del consignatario
- Lugares de embarque y de destino
- marca, numeración, clase, cantidad, peso, volumen, contenido de bultos, tipo de flete, color de la mercancía, otros gastos, condiciones de entrega. <sup>54</sup>

#### **4.4.5.5 Conocimiento de Embarque Terrestre o Carta de Porte**

Cuando se trate de transporte terrestre, contendrá datos como:

- Nombre y dirección del remitente.
- Lugar y fecha de embarque de la carta.
- Lugar previsto para la entrega.
- Nombre y dirección del destinatario.
- Cantidad, clases de bultos, marcas y números.
- Denominación corriente de la carga, flete, gastos suplementarios y valor de la mercancía. <sup>55</sup>

#### **4.4.5.6 Conocimiento de embarque marítimo (BILL OF LADING)**

Es uno de los documentos de mayor importancia dentro del transporte de mercancías por mar, presenta las siguientes características:

---

<sup>53</sup> <http://www.aduana.gov.ec/contenido/boletin.asp?num=112>

<sup>54</sup> <http://www.monografias.com/trabajos62/manual-exportacion-ecuador/manual-exportacion-ecuador2.shtml>

<sup>55</sup> <http://www.monografias.com/trabajos62/manual-exportacion-ecuador/manual-exportacion-ecuador2.shtml>

- Es una evidencia del contrato de transporte
- Es un recibo de las mercancías embarcadas
- Es un documento de título de propiedad de las mercancías sin el cual no se pueden normalmente retirar las mercancías.

Puede haber varios originales de conocimientos de embarque, los que deben estar enumerados y deben indicar el número de originales expedidos, el conocimiento principal (primer original) queda en poder del Capitán. Los demás sirven para el adelanto de gestiones a realizarse por parte de los interesados.<sup>56</sup>

Los principales datos que debe contener un conocimiento de embarque son:

- 1) N° conocimiento de embarque (B/L, AWB) y fecha.
- 2) Nombre de la nave (marítimo) y N° de viaje.
- 3) Lugar o puerto de destino.
- 4) Lugar o puerto de embarque.
- 5) Nombre del embarcador o exportador.
- 6) Nombre del destinatario o consignatario.
- 7) Detalle de la mercadería embarcada.
- 8) Descripción del precio o volumen embarcado.
- 9) Número o cantidad de bultos embarcados.
- 10) Indicación del pago del flete: Prepaid o Collect.
- 11) Constancia de la recepción a bordo de la mercadería.
- 12) Fecha de la recepción a bordo de la mercadería.

---

<sup>56</sup> <http://www.monografias.com/trabajos62/manual-exportacion-ecuador/manual-exportacion-ecuador2.shtml>

#### **4.4.5.7 Factura comercial (INVOICE)**

Es un documento probatorio de las existencias de un contrato de compra venta, que constituye parte de la documentación exigible para la ejecución de transacciones internacionales de comercio.

En el comercio internacional las facturas deben contener datos y detalles técnicos relativos a las mercancías objeto de transacción, con indicación de las unidades de medida, cantidad de unidades vendidas, precios unitarios y totales (con especificación del INCOTERMS de la transacción pactada), pesos brutos y netos, marcas, números de bultos.<sup>57</sup>

Ya que de acuerdo a nuestra legislación y los reglamentos a la Ley de Régimen Tributario Interno, las facturas o boletas de venta deben contener los siguientes datos:

- a. Razón o denominación social o apellidos y nombres del vendedor.
- b. Numeración secuencial impresa.
- c. Fecha de expedición.
- d. Número de Registro Único de Contribuyente del vendedor.
- e. Razón o denominación social o apellidos y nombres del adquiriente.
- f. Cantidad o denominación de los bienes transferidos o de los servicios prestados.
- g. Precio unitario y valor total.

#### **4.4.5.8 Certificado de origen**

El principal objeto de este consiste en determinar si la mercadería está sujeta por un tratamiento preferencial. Tal es el caso de las mercancías producidas en los países del grupo andino que pueden acogerse a la desgravación arancelaria en

---

<sup>57</sup> <http://www.monografias.com/trabajos62/manual-exportacion-ecuador/manual-exportacion-ecuador2.shtml>

las exportaciones y a los demás países miembros de este proceso de integración sub-regional.

#### **4.4.5.9 Póliza de Seguros**

Es un contrato mediante el cual una de las partes llamadas aseguradoras se obliga por el pago de una prima a indemnizar a la otra parte en todo o en parte según la extensión del siniestro:

- Libre avería particular.
- Con avería particular.
- Contra todo riesgo.

#### **4.4.6 REQUISITOS QUE SE DEBEN CUMPLIR AL MOMENTO DE EXPORTAR**

Para realizar las exportaciones se debe contar con la asesoría de la demanda del producto a nivel regional, continental y en el mundo.<sup>58</sup>

El producto debe cumplir con las siguientes expectativas

- a. **CANTIDAD:** Programar la producción en cantidades estables para la exportación, estableciendo en forma continua y permanente la entrega del producto a venderse.
- b. **CALIDAD:** Cuidar y mantener la buena calidad de sus exportaciones le ayudará a obtener continuidad en la demanda y abrirá nuevas puertas a sus productos.

---

<sup>58</sup> <http://www.monografias.com/trabajos62/manual-exportacion-ecuador/manual-exportacion-ecuador2.shtml>

c. PRECIO: Para el precio a fijarse, es recomendable hacer un estudio compartido de los precios de otros productores, ser equilibrado, de tal manera que le dé un margen justo de utilidad, un precio razonable le permitirá abrir nuevas puertas y le dará permanencia en el mercado internacional.

d. PRESENTACIÓN

- Un buen logotipo, buena calidad de los envases.
- Indicaciones claras y correctas del: Contenido, peso, registro sanitario.
- Adecuado embalaje.
- No olvidarse de cumplir con normas internacionales de presentación aumentaran las posibilidades de concretar ventas internacionales.<sup>59</sup>

e. CUMPLIMIENTO PUNTUAL DE PEDIDOS: De cumplir con los tiempos ofrecidos en los contratos de exportación de la mercancía vendida al importador, depende el éxito y permanencia en el mercado internacional, ya que la demanda de los bienes tiene su momento preciso, el incumplimiento en la entrega puede ocasionar el pago de multas y de hecho la pérdida del cliente y de la credibilidad en usted, y en consecuencia el desprestigio en el mercado internacional.

Por esta razón es aconsejable que el exportador seleccione bien:

- La empresa de transportes.
- Los medios de transporte.
- Los agentes afianzados de aduanas.
- El abogado que realice o revise los contratos de transporte.<sup>60</sup>

---

<sup>59</sup> <http://www.monografias.com/trabajos62/manual-exportacion-ecuador/manual-exportacion-ecuador2.shtml>

<sup>60</sup> <http://www.monografias.com/trabajos62/manual-exportacion-ecuador/manual-exportacion-ecuador2.shtml>



#### 4.4.7 FORMA DE COBRO DE LAS EXPORTACIONES

La tramitación de las cobranzas se las realizan por medio de los bancos de documentos financieros o comerciales a fin de obtener el pago y / o aceptación, entregar documentos contra pago o aceptación según los términos y condiciones. (Estrada I. P., 2010)

El banco remitente, es el que actúa por cuenta u orden del exportador, recibe y acepta la remesa documentaria para enviar al banco cobrador (Italia) para tramitar la cancelación de nuestros clientes. (Estrada I. P., 2010)

Lo más seguro es utilizar la Carta de Crédito, el cual es un método de pago por mercadería en el cual el comprador establece un crédito con el banco local donde se detalla la mercadería a ser comprada, el precio, la documentación requerida y se establece el límite de tiempo para completar la transacción.

La elección del método de pago que se vaya a emplear en una operación de compraventa internacional se ve influida por el nivel de conocimiento que se tenga del comprador extranjero, el tamaño y la frecuencia de las operaciones.

Los medios de pago juegan un rol fundamental, no sólo por ser la forma como se realiza la transacción, sino porque dan origen al financiamiento.

Los principales medios internacionales de pago son los siguientes:

1. **Pago anticipado:** Consiste en que el importador, antes del embarque, sitúa en la plaza del exportador el importe de la compra venta. Esta forma de pago representa muchos riesgos para el comprador; quien queda totalmente a merced de la buena fe del vendedor, quien eventualmente y hasta deliberadamente puede demorar indebidamente el envío de las mercancías o simplemente en el peor de los casos no hacerlo. El uso de esta modalidad es beneficiosa, cuando el vendedor domina el mercado y por ser el único proveedor del producto.

2. **Pago directo:** Se constituye cuando el importador efectúa el pago directamente al exportador y/o utiliza a una entidad para que se efectúe este pago sin mayor compromiso por parte de esa entidad. Los medios de pago más comunes para pagos directos son el cheque, la orden de pago, el giro o la transferencia.

Los medios de pago directos son utilizados normalmente cuando las condiciones de pago son al contado, en cuenta corriente o a consignación.

El pago directo representa una cierta forma de anticipación con la variante de que quien recibe toda la ventaja es el comprador, quedando el vendedor en absoluta inferioridad, pues debe enviar las mercancías y esperar el pago hasta que estas hayan llegado a destino.

Puede suceder que el importador retire las mercancías y demore deliberada e indebidamente el pago, o que finalmente no lo realice, con graves pérdidas para el exportador quien, en el mejor de los casos tendrá que hacer regresar los bienes a su destino, asumiendo costos no previstos, con lo cual habrá sufrido una pérdida efectiva. En esta modalidad no existen garantías, la intervención de un banco queda limitada a facilitar un giro bajo instrucciones del cliente.

3. **Cobranzas documentarias:** Se definen como el manejo por los bancos de documentos que pueden ser financieros o comerciales; según las instrucciones que reciban, con el fin de lograr el cobro y/o la aceptación de documentos financieros. El exportador entrega sus documentos a un banco para que éste, bajo las instrucciones recibidas, maneje y entregue los documentos al comprador previo pago y/o aceptación.
4. **Pago a la vista (Documento contra Pago):** En este caso, el banco que cobra presenta los documentos al comprador, quien hace el pago y obtiene los documentos para la entrega de la mercancía. Este método es favorable

al exportador puesto que, indirectamente, mantiene el control de los documentos hasta que el comprador externo haga el pago.

La Cobranza Documentaria representa menos riesgos que el pago directo y el anticipado ya que en esta modalidad intervienen uno o más bancos, pero dicha intervención no constituye una garantía en el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de compra venta acordado entre las partes.

5. **La carta de crédito o crédito documentario:** ocupa el lugar de privilegio entre los medios de pago para operaciones de compra venta internacionales de mercancías, no sólo por las seguridades que ofrece, sino porque mediante su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que asumen las partes que intervienen en la compra-venta internacional. La Carta de Crédito, constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco.

Estas garantías amplían según las cartas de créditos sean irrevocables y confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato.

#### **4.4.8 ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

##### **4.4.8.1 Misión**

La misión es lo que pretende hacer la empresa y para quién lo va hacer. Es el motivo de su existencia, da sentido y orientación a las actividades de la empresa;

es lo que se pretende realizar para lograr la satisfacción de los clientes potenciales, del personal, de la competencia y de la comunidad en general.<sup>61</sup>

ALEXPORT ECUADOR S.A tiene como misión. Liderar con excelencia el mercado de exportaciones del sector productor de frutas del Ecuador y sus actividades comerciales relacionadas a través de productos y servicios de alta calidad, generando lealtad en sus clientes basado en un excelente servicio, manteniendo nuestros recursos humanos en constante fortalecimiento y apego estricto a las leyes laborales”.

#### **4.4.8.2 Visión**

La visión es un conjunto de ideas generales, algunas de ellas abstractas, que proveen al marco de referencia de la que es la institución y quiere ser en el futuro. La visión señala el rumbo, da dirección, es la cadena o el lazo que une el presente con el futuro de la misma<sup>62</sup>

ALEXPORT ECUADOR S.A tiene como visión. Ser una empresa líder e innovadora en la comercialización de frutas, preferidos en mercados internacionales por la alta calidad de nuestros productos, fomentando esta actividad, como una fuente importante en la generación de ingresos, empleo, contribución al desarrollo económico con un recurso humano comprometido con la empresa y el desarrollo de la producción del Ecuador.

#### **4.4.8.3 Valores**

Los valores con los que se va a orientar ALEXPORT ECUADOR S.A son los siguientes:

- Respeto por las ideas y sugerencias de cada uno de los ejecutivos y personal de la empresa.

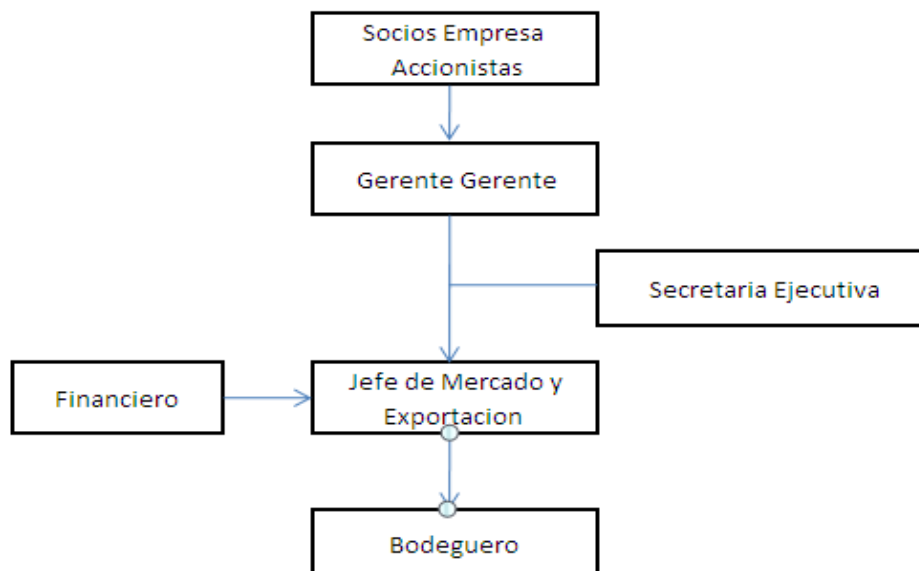
---

<sup>61</sup> Jack Fleitman, Negocios Exitosos

<sup>62</sup> González Rafael, Marketing en el siglo XXI, pág.70

- Responsabilidad con los procesos administrativos para fortalecer todas las áreas de la empresa.
- Calidad del producto
- Manejo sustentable de los productos
- Innovación con los avances tecnológicos para alcanzar la eficacia en todos sus procesos.
- Respetar todos los derechos laborales del personal de la empresa.

#### 4.4.8.4 Organigrama



**Ilustración W - Organigrama**

**Elaboración: Alejandro Coloma**

ALEXPORT ECUADOR S.A requiere contratar el personal adecuado para ocupar los cargos determinados en el organigrama, para lo cual se establecerán las competencias que los candidatos deben poseer para ocupar cada uno de los puestos de trabajo.

### Gerente General

- Estudios Superiores en Administración de Empresas.
- Edad comprendida entre 25 a 35 años
- Experiencia Laboral mínima de dos años como administrador.
- Idioma Inglés hablado y escrito en un 100%.
- Conocimiento de las políticas de comercio exterior y negociación

### Financiero

- Estudios Superiores en Administración de Empresas.
- Título de Contador Público Autorizado.
- Experiencia de dos años en el manejo de estados financieros, presupuestos, impuestos, cobranzas y finanzas.
- Edad comprendida entre 25 a 35 años.
- Don de mando y capacidad para trabajar en equipo.

### Jefe de marketing y exportación

- Estudios superiores en mercadeo y comercio exterior (producto)
- Conocimientos en estrategias de Marketing.
- Experiencia laboral de un año.
- Edad requerida de 25 a 30 años.

### Secretaria Ejecutiva recepcionista

- Título en Secretariado Ejecutivo Bilingüe.

- Experiencia laboral de un año.
- Edad comprendida entre 20 a 25 años.
- Habilidad en atención al cliente
- Manejo de programas computacionales e Internet.

#### Bodeguero

- Bachiller, con experiencia en manejo de bodegas
- Edad comprendida entre 18 a 25 años.
- Excelentes condiciones físicas.

#### 4.4.8.5 Análisis FODA

**Tabla 15 – Análisis FODA**

**ANALISIS FODA**

A: ALTO

B: BAJO

M: MEDIO

FORTALEZAS				OPORTUNIDADES			
	A	B	M		A	B	M
1	X			1	X		
2	X			2	X		
3	X			3			X
4	X			4	X		
5			X	5		X	
6			X	6	X		
7			X	7			X
DEBILIDADES				AMENAZAS			
	A	B	M		A	B	M
1	X			1			X
2	X			2	X		
3			X	3	X		
4		X		4	X		
5	X			5	X		
6	X			6			X
7	X			7	X		

**Elaboración: Alejandro Coloma**

## 4.4.8.5.1 Matriz de evaluación E.F.E

Tabla 16 – Matriz de evaluación

MATRIZ DE EVALUACION E.F.E		Importancia	Peso	Calificación	Peso Ponderado	
OPORTUNIDADES	1	Mejoramiento constante de Tecnología	4	0,09	4	0,3478261
	2	Demanda Italiana por preferencia a la frutilla	5	0,11	3	0,326087
	3	Demanda de productos diferenciados.	4	0,09	3	0,2608696
	4	Tendencia Modernizadora	4	0,09	4	0,3478261
	5	Apertura de nuevas sucursales	4	0,09	4	0,3478261
AMENAZAS	1	Inestabilidad Política y Social del país	5	0,11	2	0,2173913
	2	Ingreso a Italia de productos similares a precios mas bajos	5	0,11	2	0,2173913
	3	Número elevado de competidores	5	0,11	2	0,2173913
	4	Nuevos canales de distribución de la competencia	5	0,11	2	0,2173913
	5	Quejas	5	0,11	1	0,1086957
TOTAL		46	1,00		2,608696	

Elaboración: Alejandro Coloma

ALEXPORT ECUADOR S.A tiene la matriz de evaluación con un valor de 2.60 que nos indica que la empresa tiene oportunidades importantes para contrarrestar las amenazas.

## 4.4.8.5.2 Matriz de evaluación E.F.I



Tabla 17 – Matriz de evaluación E.F.I

MATRIZ DE EVALUCION E.F.I		Importancia	Peso	Calificacion	Peso Ponderado	
FORTALEZAS	1	Tecnología avanzada	5	0,12	3	0,36
	2	Calidad en los productos	5	0,12	4	0,48
	3	Recurso humano capacitado	5	0,12	4	0,48
	4	Variedad de nuestros presentaciones	3	0,07	3	0,21
	5	Precios competitivos de introducción al mercado	3	0,07	3	0,21
DEBILIDADES	1	Limitada vida útil de los productos ofrecidos	5	0,12	2	0,24
	2	Altos costos operaciones y gastos administrativos	4	0,10	1	0,10
	3	Comunicación Interna deficiente	4	0,10	2	0,19
	4	Dependencia de hacia los proveedores	4	0,10	1	0,10
	5	Políticas de rentabilidad determinadas por la organización	4	0,10	2	0,19
TOTAL		42	1,00		2,55	

Elaboración: Alejandro Coloma

ALEXPORT ECUADOR S.A tiene la matriz de evaluación con un valor de 2.55 que nos indica que la empresa tiene fortalezas importantes para contrarrestar las debilidades.

Tabla 18 – Análisis FODA - DODA

VARIABLES	OPORTUNIDADES		AMENAZAS		
	O1	Mejoramiento constante de Tecnología	A1	Inestabilidad Política y Social del país	
	O2	Demanda Italiana por preferencia a la frutilla	A2	Ingreso a Italia de productos similares a precios mas bajos	
	O3	Demanda de productos diferenciados.	A3	Número elevado de competidores	
	O4	Tendencia Modernizadora	A4	Nuevos canales de distribución de la competencia	
	O5	Apertura de nuevas sucursales	A5	Quejas	
	O6	El arancel en Italia a la frutilla es favorable	A6	Falta de acuerdos sobre aranceles para los productos de oficina que ingresan al país	
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS F-O		ESTRATEGIAS F-A		
F1	Tecnología avanzada	F1-O1	Con la mejor tecnología liderar el mercado de la comercialización de la frutilla	F6-A4	posicionar la marca pagar mercado
F2	Calidad en los productos	F2-O2	Presentar propuestas del servicio de venta con productos de calidad	F2-A2	Ofrecer el valor agregado a través del servicio de calidad
F3	Recurso humano capacitado	F1-O4	ofrecer frutillas de cultivos orgánicos	F4-A7	Producir a bajo costo para mejorar los márgenes de ganancia permitiendo ser competitivos en el mercado italiano
F4	Variedad de nuestros presentaciones	F3-O3	Promocionar nuestro producto a través de links de la página web, demostraciones, showrooms	F5-A6	Aprovechar que el Producto importado(frutilla) en Italapaga aranceles bajos por lo que podemos mantener acuerdos de precios con clientes
F5	Precios competitivos de introducción al mercado	F3-O2	Capacitar a Canales con el Recurso Humano que domina y conoce nuestros productos	F1-A2	Promocionar con nuestros clientes las ventajas de tener una tecnología avanzada y productos de calidad
F6	Cultura de servicio al cliente.	F6-O6	Aprovechar el respaldo gubernamental para que el cliente sea el mayor beneficiado con productos de alta calidad		
DEBILIDADES	ESTRATEGIA D-O		ESTRATEGIA D-A		
D1	Limitada vida útil de los productos ofrecidos	D1-O1	Mejorar el valor agregado en el servicio de calidad ofrecido que justifique el precio	D2-A1	Realizar provisiones para un plan de contingencia
D2	Altos costos operaciones y gastos administrativos	D3-O4	Utilizar los recursos como el email electrónico para mejorar la comunicación interna y mejorar el	D2-A7	Reducir los costos administrativos, optimizando la utilización de los recursos humano y operativo
D3	Comunicación Interna deficiente	D4-O4	Promover al cliente la idea de los beneficios de estar constantemente actualizados en productos de alta calidad	D3-A4	Analizar el mercado al que queremos dirigirnos con nuestros productos
D4	Dependencia de hacia los proveedores	D5-O7	A través de la disminución del arancel en frutas asegurar los márgenes de rentabilidad		
D5	Políticas de rentabilidad determinadas por la organización				
D6	Cantidad de empleados en la bodega mínimo				

Elaboración: Alejandro Coloma

## **CAPITULO V**

### **5 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL**

#### **5.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL**

Establecer los parámetros más importantes para que la empresa funcione sin ningún inconveniente y de acuerdo a las leyes estipuladas en el Ecuador e Italia.

#### **5.2 FORMULACIÓN DE LA EMPRESA**

ALEXPORT S.A será jurídica y legalmente constituida con objetivos específicos y con una estructura de capital de acuerdo a sus actividades, se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.

La denominación se formará libremente, pero será distinta de la cualquier otra sociedad existente, a la razón social irá siempre seguida de las palabras “Sociedad Anónima” o de su abreviatura “S.A.”.

Este tipo de sociedad es la más adoptada por las empresas industriales y comerciales, porque es un medio más ventajoso de practicar la “libre empresa”, es decir, por la auténtica asociación de capitales.

La Sociedad Anónima tiene mayores obligaciones para con el Estado, pero otorga la facultad a todo ciudadano a invertir su dinero en sociedades con otros, y de poder administrarlas, organizarlas de modo que le ofrezca mayores ventajas de planificar la economía y, en fin de encaminarlas hacia el desarrollo.<sup>63</sup> (LEY DE COMPAÑÍAS)

---

<sup>63</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, Sección VI

### **5.2.1 CARACTERÍSTICAS DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA**

La Sociedad Anónima tiene como característica principal, que es una sociedad en la que el capital se encuentra dividido en acciones negociables, y sus accionistas responden únicamente por el monto de sus aportaciones.<sup>64</sup>

Esta especie de compañías se administra por mandatarios amovibles socios o no. Se constituye con un mínimo de dos socios sin tener un máximo.<sup>65</sup>

Art. 145.- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.<sup>66</sup>

Los socios no son responsables por las obligaciones que la sociedad contraiga, pues la responsabilidad queda limitada al capital social de tal suerte que los accionistas solo ponen en juego el capital aportado por los accionistas, sin alcanzar a su propiedad particular.

La razón social se forma con un nombre adecuado a la clase de industria a que se dedique la empresa más las palabras Sociedad Anónima o S.A.<sup>67</sup>

## **5.3 REQUISITOS Y TRÁMITES LEGALES**

### **5.3.1 NÚMERO DE SOCIOS**

La compañía deberá constituirse con un mínimo de dos socios, sin tener un máximo de socios, según lo dispuesto en el Art. 147 de la Ley de Compañías. Las compañías anónimas en que participen instituciones de derecho público o de

---

<sup>64</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, Sección VI, Art. 143

<sup>65</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, Sección VI, Art. 144

<sup>66</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, Sección VI, Art. 144

<sup>67</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, Sección VI, Art. 145

derecho privado con finalidad social o pública podrán constituirse o subsistir con uno o más accionistas.<sup>68</sup>

La escritura de fundación contendrá:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;

---

<sup>68</sup> LEY DE COMPAÑIAS, sección VII, Art. 147

12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,

13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.<sup>69</sup>

Puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.

Para la solicitud de aprobación del nombre de la empresa se debe presentar al Superintendente de Compañías, tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato consultivo.<sup>70</sup>

### **5.3.2 CAPITAL**

El capital mínimo con que ha de constituirse la Compañía de Sociedad Anónima, es de US\$ 800 (Ochocientos dólares).

Art. 160.- La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado mínimos serán los establecidos por resolución de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías.

Todo aumento de capital autorizado será resuelto por la junta general de accionistas y, luego de cumplidas las formalidades pertinentes, se inscribirá en el registro mercantil correspondiente. Una vez que la escritura pública de aumento

---

<sup>69</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, sección VII, art. 150

<sup>70</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, sección VII, art. 151

de capital autorizado se halle inscrita en el registro mercantil, los aumentos de capital suscrito y pagado hasta completar el capital autorizado no causarán impuestos ni derechos de inscripción, ni requerirán ningún tipo de autorización o trámite por parte de la Superintendencia de Compañías, sin que se requiera el cumplimiento de las formalidades establecidas en el artículo 33 de esta Ley, hecho que en todo caso deberá ser informado a la Superintendencia de Compañías.<sup>71</sup>

Art. 161.- Para la constitución del capital suscrito las aportaciones pueden ser en dinero o no, y en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles. No se puede aportar cosa mueble o inmueble que no corresponda al género de comercio de la compañía.<sup>72</sup>

Art. 162.- En los casos en que la aportación no fuere en numerario, en la escritura se hará constar el bien en que consista tal aportación, su valor y la transferencia de dominio que del mismo se haga a la compañía, así como las acciones a cambio de las especies aportadas.<sup>73</sup>

Los bienes aportados serán valuados y los informes, debidamente fundamentados, se incorporarán al contrato.

En la constitución sucesiva los avalúos serán hechos por peritos designados por los promotores. Cuando se decida aceptar aportes en especie será indispensable contar con la mayoría de accionistas.

En la constitución simultánea las especies aportadas serán valuadas por los fundadores o por peritos por ellos designados. Los fundadores responderán solidariamente frente a la compañía y con relación a terceros por el valor asignado a las especies aportadas.

---

<sup>71</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, sección VII, art. 160

<sup>72</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, sección VII, art. 161

<sup>73</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, sección VII, art. 162

En la designación de los peritos y en la aprobación de los avalúos no podrán tomar parte los aportantes.

Las disposiciones de este artículo, relativas a la verificación del aporte que no consista en numerario, no son aplicables cuando la compañía esté formada sólo por los propietarios de ese aporte.<sup>74</sup>

Art. 163.- Los suscriptores harán sus aportes en dinero, mediante depósito en cuenta especial, a nombre de la compañía en promoción, bajo la designación especial de "Cuenta de Integración de Capital", la que será abierta en los bancos u otras instituciones de crédito determinados por los promotores en la escritura correspondiente.<sup>75</sup>

### **5.3.3 CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA**

Una empresa con denominación de Sociedad Anónima debe cumplir con los siguientes requisitos.

- Afiliación a la cámara de producción que corresponda al objeto social, y autorizaciones que se requieran en los casos especiales que determine la ley, para este tipo de establecimiento se debe afiliar a la Cámara de la pequeña industria de Quito.
- Otorgamiento de la escritura pública de constitución.
- Solicitud de aprobación de la constitución de la compañía dirigida al Superintendente de Compañías, adjuntando tres copias certificadas de la escritura respectiva.

---

<sup>74</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, sección VII, art. 162

<sup>75</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, sección VII, art. 163



- Aprobación mediante resolución expedida por la Superintendencia.
- Inscripción en el Registro Mercantil, en el registro de sociedades de la Superintendencia y en el Registro Único de Contribuyentes.
- Inscripción en el Registro Mercantil del nombramiento del administrador con la razón de la aceptación del cargo.
- Patente Municipal.
- Permiso del Ministerio de Turismo.

#### **5.3.4 PATENTE PERSONAS NATURALES**

En caso de inscripción para obtener la patente por primera vez:

- Presentar formulario de la declaración del RUC (001) original y copia, Ministerio de Finanzas y formulario de inscripción que se adquiere en Recaudaciones.
- Presentar planilla de mejoras emitida por el Departamento de Salud Pública o Control Sanitario, para las actividades comerciales que requiera el permiso de funcionamiento.
- Copias de cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.
- Copia de carta de pago de impuesto predial.

#### **5.3.5 MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**

Los requisitos del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito son:

- Uso del suelo.

- Patentes municipales.
- Medio ambiente.
- Certificado del Cuerpo de Bomberos.
- Certificado sanitario.

### **5.3.6 MINISTERIO DE SALUD**

Los requisitos son los siguientes:

- Solicitud para el permiso de funcionamiento.
- Solicitud de inspección.
- Planilla de inspección.
- Copia de cédula y papeleta de votación.
- Copia del RUC.
- Copia de carné de salud ocupacional.
- Certificado sanitario.

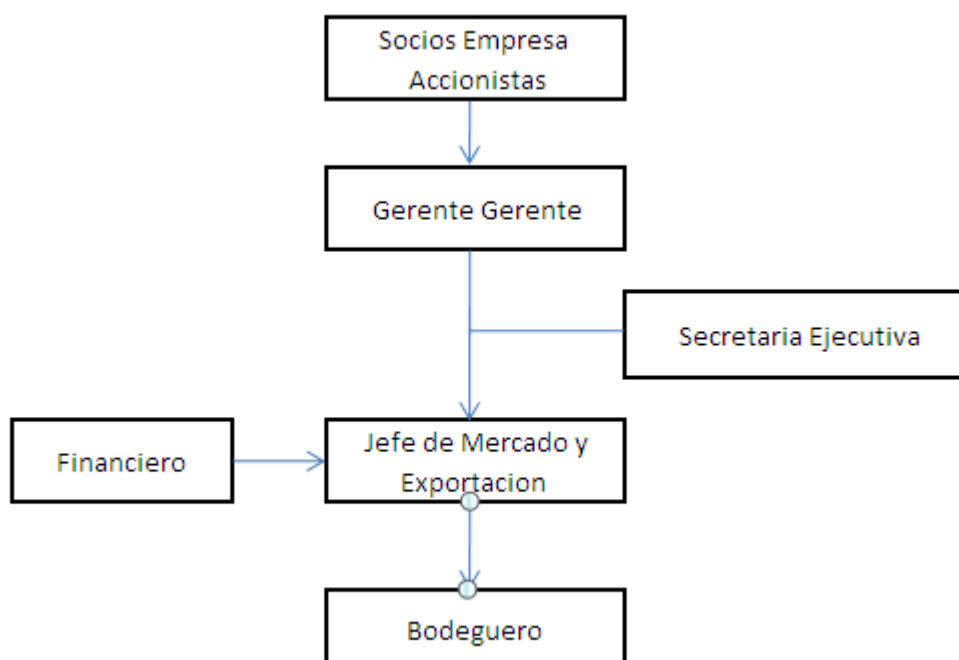
### **5.3.7 CUERPO DE BOMBEROS**

- Solicitud de inspección.
- Copia de cédula y papeleta de votación
- Copia del RUC.

### **5.3.8 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS – SRI –**

- Copia de cédula y papeleta de votación
- Copia de planilla de luz, agua o teléfono
- Contrato de compra – venta del bien inmueble

#### 5.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



## **CAPITULO VI**

### **6 ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA**

#### **6.1 OBJETIVO DE ESTUDIO**

El presente estudio está enfocado al mercado italiano debido a la demanda elevada en este país lo que se ha visto la oportunidad de implementar un centro de acopio para el expendio de frutillas exótica.

Debido a estas razones se ha visto la oportunidad de enfocarse en el mercado objetivo, para el efecto se ha determinado como mercado meta a los migrantes ecuatorianos ya que debido a la estancia en aquel país han tenido que adaptarse a otros hábitos alimenticios por lo que muchas familias han decidido importar ciertos productos del Ecuador.

#### **6.2 ESTUDIO FINANCIERO**

##### **6.2.1 INVERSIÓN TOTAL**

Aplicación que las personas físicas o jurídicas dan sus fondos o fondos de terceros (préstamos), y que se realiza con el ánimo de obtener una rentabilidad o beneficio futuro.

La inversión total está compuesta de los activos fijos, activos diferidos y el capital de trabajo, los mismos que se detalla a continuación.

Tabla 19: Inversión total

<b>Inversión Total</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Inversión Fija	\$ 10.654,92	9,76%
Capital de Trabajo	\$ 97.373,45	89,23%
Activo Diferido	\$ 1.100,00	1,01%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 109.128,37</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Alejandro Coloma

## 6.2.2 ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos que necesitaremos para empezar a funcionar operativamente la organización.

Tabla 20: Activos Fijos

<b>Activos Fijos</b>	
Equipos de Oficina	\$ 1,240.32
Muebles y Enseres	\$ 1,152.60
Edificios y Estructuras	\$ 612.00
Vehículos	\$ 7,650.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10,654.92</b>

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Alejandro Coloma

## 6.2.2.1 Vehículos

Tabla 21: Vehículos

<b>Vehículos</b>			
<b>UBICACIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>VALOR</b>
Camioneta Luv D-Max 2006	1	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00
SUBTOTAL			\$ 7.500,00
2% Imprevistos			\$ 150,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 7.650,00</b>

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Alejandro Coloma

## 6.2.2.2 Equipos de oficina

Tabla 22: Equipo de oficina

<b>Equipos de Oficina</b>			
<b>UBICACIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>VALOR</b>
Computadoras	2	\$ 559.00	\$ 1,118.00
Impresora	1	\$ 48.00	\$ 48.00
Teléfono - fax	2	\$ 25.00	\$ 50.00
SUBTOTAL			\$ 1,216.00
2% Imprevistos			\$ 24.32
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1,240.32</b>

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Alejandro Coloma

## 6.2.2.3 Muebles y enseres

Tabla 23: Muebles y Enseres

<b>Muebles y Enseres</b>			
<b>UBICACIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>VALOR</b>
Escritorio	4	\$ 80.00	\$ 320.00
Archivador metálico 3 gavetas	2	\$ 100.00	\$ 200.00
Mesa de reunión (6-8 personas)	1	\$ 450.00	\$ 450.00
Sillas	8	\$ 20.00	\$ 160.00
SUBTOTAL			\$ 1,130.00
2% Imprevistos			\$ 22.60
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1,152.60</b>

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Alejandro Coloma

#### 6.2.2.4 Activos diferidos

**Tabla 24: Activos Diferidos**

<b>Activos Diferidos</b>		
Gastos de constitución		\$ 800.00
Honorarios Abogado	\$ 450.00	
Notaría	\$ 270.00	
Inscripción registro mercantil	\$ 80.00	
Gastos pre operativos		\$ 300.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1,100.00</b>

**Fuente: Investigación Propia**

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

#### 6.2.2.5 Capital de trabajo

El capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación durante el ciclo productivo.

**Tabla 25: Capital de Trabajo**

<b>Capital de Trabajo</b>		
	Valor Anual	Valor mensual
Sueldo empleados	\$ 44.488,45	\$ 3.707,37
Servicios básico	\$ 1.200,00	\$ 100,00
Artículos de limpieza	\$ 60,00	\$ 5,00
Costo embalaje	\$ 600,00	\$ 50,00
Arriendo terreno	\$ 51.000,00	\$ 4.250,00
Varios	\$ 25,00	\$ 2,08
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 97.373,45</b>	<b>\$ 8.114,45</b>

**Fuente: Investigación Propia**

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

### 6.2.2.6 Mano de Obra Directa

Es necesario presentar el cuadro de las proyecciones de sueldos, salarios y beneficios vigentes que deben recibir todos los empleados anualmente según la Ley Ecuatoriana.

**Tabla 26: Sueldos y Salarios**

DETALLE	#EMP	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	TOTAL	13 SUELDO /12	14 SUELDO \$240.00	VACACIONES /24	APORTE PATRONAL AL IESS (12,15%)	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Gerente	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 20,00	\$ 41,67	\$ 121,50	\$ 1.266,50	\$ 15.198,00
Contabilidad	1	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 20,00	\$ 29,17	\$ 85,05	\$ 892,55	\$ 10.710,60
Jefe de marketing y exportación	1	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 45,83	\$ 20,00	\$ 22,92	\$ 66,83	\$ 705,58	\$ 8.466,90
Recepcionista	1	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 31,67	\$ 20,00	\$ 15,83	\$ 46,17	\$ 493,67	\$ 5.924,04
Bodega operario 1	1	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 20,00	\$ 11,00	\$ 32,08	\$ 349,08	\$ 4.188,91
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>\$ 1.880,00</b>	<b>\$ 2.894,00</b>	<b>\$ 241,17</b>	<b>\$ 100,00</b>	<b>\$ 120,58</b>	<b>\$ 351,62</b>	<b>\$ 3.707,37</b>	<b>\$ 44.488,45</b>

**Fuente: Investigación Propia**

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

### 6.2.2.7 Gastos de ventas

**Tabla 27: Gastos de Ventas**

DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR ANUAL
Tarjeta del Exportador	1	11.20
Aprobación del FUE	1	60.00
Formulario	1	12.00
Certificado de Origen	1	648.00
Agente Afianzado	1	1,344.00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>2,075.20</b>
2% Imprevistos		41.50
<b>TOTAL</b>		<b>2116.704</b>

**Fuente: Investigación Propia**

**Elaborado por: Alejandro Coloma**



### 6.2.2.8 Fuentes y usos

Es el conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar la inversión.

La mejor opción como fuente de financiamiento se encuentra en la Corporación Financiera Nacional, la cual es una entidad pública, autónoma con personería jurídica, técnica, moderna, ágil y eficiente, que estimula la modernización y el crecimiento de todos los sectores productivos y de servicios, apoyando una nueva cultura empresarial, orientada a lograr mejores niveles de eficiencia y competitividad.

La CFN canaliza recursos por medio de entidades financieras para apoyar a los sectores productivos.

**Tabla 28: Fuentes y Usos**

<b>Cuadro de Fuentes y Usos</b>					
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>	<b>Préstamo</b>		<b>Recursos Propios</b>	
		<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>
Construcciones	\$ 612,00	70	\$ 428,40	30	\$ 183,60
Vehículo	\$ 7.650,00	50	\$ 3.825,00	50	\$ 3.825,00
Equipos de Oficina	\$ 1.240,32			100	\$ 1.240,32
Muebles y enseres	\$ 1.152,60			100	\$ 1.152,60
Activos Diferidos	\$ 1.100,00			100	\$ 1.100,00
Capital de Trabajo	\$ 97.373,45	50	\$ 48.686,73	50	\$ 48.686,73
<b>Total</b>	<b>\$ 109.128,37</b>	<b>0,49</b>	<b>\$ 52.940,13</b>	<b>0,51</b>	<b>\$ 56.188,25</b>

**Fuente: Investigación Propia**

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

### 6.2.2.9 Estructura de financiamiento

El 54.06% del proyecto será financiado con recursos propios, mientras que el 45.94% del proyecto será financiado, a través de los fondos de la CFN, canalizados por el Banco de Guayaquil, con una tasa de interés anual del 9%.

**Tabla 29: Tabla de Amortización**

PERIODO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO
0				52940,13
1	659,94	499,84	1.159,78	52.280,19
2	666,17	493,61	1.159,78	51.614,02
3	672,46	487,32	1.159,78	50.941,57
4	678,81	480,97	1.159,78	50.262,76
5	685,21	474,56	1.159,78	49.577,55
6	691,68	468,09	1.159,78	48.885,87
7	698,21	461,56	1.159,78	48.187,65
8	704,81	454,97	1.159,78	47.482,85
9	711,46	448,32	1.159,78	46.771,38
10	718,18	441,60	1.159,78	46.053,21
11	724,96	434,82	1.159,78	45.328,25
12	731,80	427,97	1.159,78	44.596,44
13	738,71	421,06	1.159,78	43.857,73
14	745,69	414,09	1.159,78	43.112,04
15	752,73	407,05	1.159,78	42.359,31
16	759,84	399,94	1.159,78	41.599,48
17	767,01	392,77	1.159,78	40.832,47
18	774,25	385,53	1.159,78	40.058,21
19	781,56	378,22	1.159,78	39.276,65
20	788,94	370,84	1.159,78	38.487,71
21	796,39	363,39	1.159,78	37.691,32
22	803,91	355,87	1.159,78	36.887,41
23	811,50	348,28	1.159,78	36.075,91
24	819,16	340,62	1.159,78	35.256,75
25	826,90	332,88	1.159,78	34.429,85
26	834,70	325,08	1.159,78	33.595,15
27	842,58	317,19	1.159,78	32.752,57
28	850,54	309,24	1.159,78	31.902,03
29	858,57	301,21	1.159,78	31.043,46
30	866,68	293,10	1.159,78	30.176,78
31	874,86	284,92	1.159,78	29.301,92
32	883,12	276,66	1.159,78	28.418,80
33	891,46	268,32	1.159,78	27.527,34
34	899,87	259,90	1.159,78	26.627,47
35	908,37	251,41	1.159,78	25.719,10

36	916,95	242,83	1.159,78	24.802,15
37	925,60	234,17	1.159,78	23.876,55
38	934,34	225,43	1.159,78	22.942,20
39	943,17	216,61	1.159,78	21.999,04
40	952,07	207,71	1.159,78	21.046,97
41	961,06	198,72	1.159,78	20.085,91
42	970,13	189,64	1.159,78	19.115,77
43	979,29	180,48	1.159,78	18.136,48
44	988,54	171,24	1.159,78	17.147,94
45	997,87	161,91	1.159,78	16.150,07
46	1007,29	152,48	1.159,78	15.142,77
47	1016,81	142,97	1.159,78	14.125,97
48	1026,41	133,37	1.159,78	13.099,56
49	1036,10	123,68	1.159,78	12.063,46
50	1045,88	113,90	1.159,78	11.017,59
51	1055,75	104,02	1.159,78	9.961,83
52	1065,72	94,06	1.159,78	8.896,11
53	1075,78	83,99	1.159,78	7.820,33
54	1085,94	73,84	1.159,78	6.734,38
55	1096,19	63,58	1.159,78	5.638,19
56	1106,54	53,23	1.159,78	4.531,65
57	1116,99	42,79	1.159,78	3.414,65
58	1127,54	32,24	1.159,78	2.287,11
59	1138,18	21,59	1.159,78	1.148,93
60	1148,93	10,85	1.159,78	0,00

**Fuente: Investigación Propia**

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

#### **6.2.2.10 Depreciación y amortización**

Los activos fijos del proyecto son depreciados por el método de línea recta, el cual permite obtener depreciaciones iguales cada año de vida útil de los activos fijos. La depreciación no implica una salida de dinero efectivo de la empresa ya que es una cuenta de reserva para dar de baja un activo fijo y poder sustituido por otro cuando haya cumplido su vida útil.

Es la pérdida de valor de un activo financiero por medio de su pago, es aplicable para los activos diferidos, es decir los activos intangibles que constituyen parte integrante del proyectado.

Tabla 30: Depreciaciones

	Equipos de Oficina	Muebles y Enseres	Amortización Activos diferidos	TOTAL DEP.	TOTAL DEP. + AMORTIZACIÓN
2.012	409,31	115,26	220,00	524,57	744,57
2.013	409,31	115,26	220,00	524,57	744,57
2.014	409,31	115,26	220,00	524,57	744,57
2.015	0,00	115,26	220,00	115,26	335,26
2.016	0,00	115,26	220,00	115,26	335,26
2.017	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.018	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.019	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.020	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.022	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.022	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Alejandro Coloma

## 6.2.2.11 Costos Fijos y Variables

Tabla 31 - Costos fijos y variables

COSTOS FIJOS	DETALLE	Nómina empleados	Depreciación y Amortización Activos	Amortización Crédito Bancario	TOTAL
	2,010	44488.45	744.57	13917.34	59150.36
	2,011	44488.45	744.57	13917.34	59150.36
	2,012	44488.45	744.57	13917.34	59150.36
	2,013	44488.45	335.26	13917.34	58741.05
	2,014	44488.45	335.26	13917.34	58741.05
	2,015	44488.45	0.00	0.00	44488.45
	2,016	44488.45	0.00	0.00	44488.45
	2,017	44488.45	0.00	0.00	44488.45
	2,018	44488.45	0.00	0.00	44488.45
	2,019	44488.45	0.00	0.00	44488.45
	2,020	44488.45	0.00	0.00	44488.45

<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>Detalle</b>	<b>Servicios Básico</b>	<b>Artículos de Limpieza</b>	<b>Costo Embalaje</b>	<b>Gastos de ventas</b>	<b>TOTAL</b>
	P .OPER	1.200,00	60,00	600,00	2.116,70	3.976,70
	2.012	1.245,96	62,30	622,98	2.197,77	4.129,01
	2.013	1.293,68	64,68	646,84	2.281,95	4.287,15
	2.014	1.343,23	67,16	671,61	2.369,35	4.451,35
	2.015	1.394,67	69,73	697,34	2.460,09	4.621,84
	2.016	1.448,09	72,40	724,04	2.554,31	4.798,85
	2.017	1.503,55	75,18	751,78	2.652,14	4.982,65
	2.018	1.561,14	78,06	780,57	2.753,72	5.173,49
	2.019	1.620,93	81,05	810,46	2.859,19	5.371,63
	2.020	1.683,01	84,15	841,51	2.968,70	5.577,36
	2.021	1.747,47	87,37	873,74	3.082,40	5.790,98

**Fuente: Investigación Propia**

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

#### **6.2.2.12 Presupuesto de ingresos**

Es la planificación de la empresa en proyección al comportamiento en diez años del flujo de efectivo, por concepto de las ventas, es decir que los ingresos son provenientes de la venta de frutilla.

El presupuesto se tomará como base de la demanda total del producto a satisfacer en el estudio de mercado, teniendo en cuenta la capacidad del almacenamiento de la empresa.

#### **6.2.2.13 Precio de venta**

Para establecer el precio de cada caja de frutilla es necesario analizar el costo de oportunidad del mercado.

**Tabla 32: Porcentajes y Tasas**

DETALLE	PORCENTAJE
Tasa de inflación	3.39%
Riesgo país	9.74%
Tasa pasiva	4.59%
Tasa de descuento	17.72%

**Fuente: Banco Central del Ecuador**

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

**Tabla 33: Precio de Venta Unitario**

PRECIO Ex Word	COSTO COMPRA	PRECIO FOB
3.50	3.50	6.83

**Fuente: Investigación Propia**

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

El precio de venta final presentado en la tabla N°33 es el precio que se le entregará al importador en términos FOB (Free on Board).

Adicionalmente se realizó una investigación del precio del flete internacional, seguro y otros gastos que deben incurrir para desaduanizar la mercancía en el lugar de destino y se determinó que el precio es competitivo en el mercado italiano, debido a que los niveles de ingresos en el país de destino son más altos, motivo por el cual se ha decidido doblar el precio de venta nacional al 100%, para demostrar lo mencionado en el cuadro anterior.

#### 6.2.2.14 Presupuesto de ingresos proyectado

**Tabla 34: Presupuesto de Ingresos Proyectados**

PROYECCIÓN DE INGRESOS			
AÑO	Número de cajas por envío	PRECIO FOB Unitario	VENTAS
2011	18144.00	6.83	123832.80
2012	18144.00	6.83	123832.80

2013	18144.00	6.83	123832.80
2014	18144.00	6.83	123832.80
2015	18144.00	6.83	123832.80
2016	18144.00	6.83	123832.80
2017	18144.00	6.83	123832.80
2018	18144.00	6.83	123832.80
2019	18144.00	6.83	123832.80
2020	18144.00	6.83	123832.80
2021	18144.00	6.83	123832.80

**Fuente: Investigación Propia**

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

### 6.2.2.15 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio para el proyecto como muestra la tabla N° 34, donde tenemos UNID. 18144, para lo cual se necesita un container de 20 pies con capacidad para 6048 cajas con refrigeración, para realizar tres envíos al año para cubrir con nuestros costos y obtener beneficio.

**Tabla 35: Punto de equilibrio**

PERIODO	FIJOS	VARIABLES	INGRESOS	PTO EQUILIBRIO
1	59150.36	3,976.70	123832.80	61112.91
2	59150.36	4,129.01	123832.80	61190.66
3	59150.36	4,287.15	123832.80	61271.61
4	58741.05	4,451.35	123832.80	60931.32
5	58741.05	4,621.84	123832.80	61018.46
6	44488.45	4,798.85	123832.80	46282.00
7	44488.45	4,982.65	123832.80	46353.58
8	44488.45	5,173.49	123832.80	46428.13
9	44488.45	5,371.63	123832.80	46505.78
10	44488.45	5,577.36	123832.80	46586.69

**Fuente: Investigación Propia**

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

### **6.2.3 EVALUACIÓN FINANCIERA**

La evaluación de proyectos permite una medición del nivel de utilidad que se obtiene como justo rédito al riesgo de utilizar recursos económicos en la alternativa de una inversión elegida.

Son aquellos valores en los que se incurren en un periodo determinado, los mismos que no son recuperables.

Los beneficios de la evaluación permiten determinar si es factible la propuesta en marcha de un proyecto, a través de medios matemáticos y financieros lo cual facilitara analizar las proyecciones para la toma de decisiones.

En la evolución financiera del proyecto se utilizan los siguientes indicadores:

- Valor actual neto (VAN)
- Tasa interna de retorno(TIR)
- Relación coste / beneficio
- Período de recuperación de capitales

### **6.2.4 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL**

Este balance se realiza al constituirse una compañía y contendrá la representación de las aportaciones realizadas por los socios.

Se encuentra constituido en forma sistemática por todas las cuentas de la empresa al momento de comenzar el ciclo contable, es decir se encuentra conformada por cuentas de activo de pasivo, pasivo y patrimonio.



**EMPRESA ALEXPORT ECUADOR S.A**  
**ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL**  
**DÓLARES AMERICANOS**  
**AÑO 2010**

**Tabla 36: Estado de Situación Inicial**

ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE		97.373,45	PASIVO CORRIENTE		0,00
Capital de trabajo	97.373,45		Proveedores	0,00	
ACTIVO FIJO		10.654,92	PASIVO A LARGO PLAZO		52.940,13
			Préstamo	52.940,13	
Equipos de Oficina	1.240,32		TOTAL PASIVO		52.940,13
Muebles y Enseres	1.152,60				
Edificios y Estructuras	612,00		PATRIMONIO		
Vehículos	7.650,00		CAPITAL		56.188,25
ACTIVO DIFERIDO		1.100,00	Socios	56.188,25	
Gastos de constitución	800,00		TOTAL PATRIMONIO		56.188,25
Gastos pre operativos	300,00				
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>109.128,37</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 109.128,37</b>

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

## 6.2.5 ESTADO DE RESULTADOS

**EMPRESA ALEXPORT ECUADOR S.A**  
**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**  
**En dólares Americanos**  
**2010-2019**

**Tabla 37: Estado de Pérdidas y Ganancias**

		AÑOS										
		P. OPER	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
	Ingresos	123.832,8 0	123.832,8 0	123.832,8 0	123.832,8 0	123.832,8 0	123.832,8 0	123.832,8 0	123.832,8 0	123.832,8 0	123.832,8 0	123.832,8 0
(-)	Costo de venta	59.150,36	59.150,36	59.150,36	58.741,05	58.741,05	44.488,45	44.488,45	44.488,45	44.488,45	44.488,45	44.488,45
(=)	UTILIDAD BRUTA	64.682,44	64.682,44	64.682,44	65.091,75	65.091,75	79.344,35	79.344,35	79.344,35	79.344,35	79.344,35	79.344,35
(-)	Gtos. Administrativos	3.976,70	4.129,01	4.287,15	4.451,35	4.621,84	4.798,85	4.982,65	5.173,49	5.371,63	5.577,36	5.790,98
(=)	UTIL OPERATIVA	60.705,74	60.553,43	60.395,29	60.640,40	60.469,91	74.545,49	74.361,70	74.170,86	73.972,72	73.766,98	73.553,37
(-)	Interés bancario	5.573,66	4.577,65	3.462,74	2.214,75	817,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE REPARTICIÓN	55.132,08	55.975,78	56.932,55	58.425,65	59.652,13	74.545,49	74.361,70	74.170,86	73.972,72	73.766,98	73.553,37
(-)	15% Part. de trabajadores	8.269,81	8.396,37	8.539,88	8.763,85	8.947,82	11.181,82	11.154,25	11.125,63	11.095,91	11.065,05	11.033,01
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	46.862,27	47.579,42	48.392,66	49.661,80	50.704,31	63.363,67	63.207,44	63.045,23	62.876,81	62.701,94	62.520,37
(-)	25% Imp. renta	11.715,57	11.894,85	12.098,17	12.415,45	12.676,08	15.840,92	15.801,86	15.761,31	15.719,20	15.675,48	15.630,09
(=)	UTILIDAD NETA	35.146,70	35.684,56	36.294,50	37.246,35	38.028,23	47.522,75	47.405,58	47.283,92	47.157,61	47.026,45	46.890,27

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

## 6.2.6 FLUJO DE CAJA

Tabla 38: Flujo de Caja

		AÑOS										
		P .OPER	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
UTILIDAD NETA			35.146,70	35.684,56	36.294,50	37.246,35	38.028,23	47.522,75	47.405,58	47.283,92	47.157,61	47.026,45
(+)	Depreciación		524,57	524,57	524,57	115,26	115,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Amortización diferidos		220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FLUJO DE CAJA NETO DE OPERACIONES INVERSIONES			34402,14	34940,00	35549,93	36911,09	37692,97	47522,75	47405,58	47283,92	47157,61	47026,45
(-)	Inversiones	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		109.128,37										
FLUJO DE CAJA NETO INVERSIONES FINANCIAMIENTO		-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		109.128,37										
(+)	Crédito	52.940,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	Amortización crédito		-8.343,68	-9.339,69	-	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
					10.454,60	11.702,59	13.099,56					
FLUJO DE CAJA NETO FINANCIAMIENTO		52.940,13	-8.343,68	-9.339,69	-	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
					10.454,60	11.702,59	13.099,56					
FLUJO DE CAJA NETO TOTAL		-56.188,25	26058,45	25600,30	25095,34	25208,50	24593,41	47522,75	47405,58	47283,92	47157,61	47026,45

Elaborado por: Alejandro Coloma

Para realizar la proyección del flujo de fondo se tomo como índice actual la inflación anual hasta el 27 de febrero del presente año el cual está representado en 3.39%.

Este instrumento contable es importante por cuanto permite determinar el comportamiento de ingresos y egresos de la empresa, es decir el movimiento de efectivo.

### 6.2.7 FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

**Tabla 39: TIR y VAN**

<b>PERIODO</b>	<b>FLUJO DE CAJA</b>
P .OPER	-56188,25
2012	26058,45
2013	25600,30
2014	25095,34
2015	25208,50
2016	24593,41
2017	47522,75
2018	47405,58
2019	47283,92
2020	47157,61
2021	47026,45
<b>VAN</b>	<b>58884,47</b>
<b>TIR</b>	<b>35,44%</b>

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

### 6.2.8 VALOR ACTUAL NETO

El Valor Actual Neto significa traer a valores presentes los flujos futuros y calcular sacando la diferencia entro todos los ingresos y los egresos o en su defecto el flujo neto de caja a través de una tasa de descuento específica.

A través de este indicador se podrá medir si existe riesgo al invertir en el presente proyecto, lo que permitirá al accionista la toma de decisiones al momento de analizar el costo beneficio.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{FNC_t}{(1+i)^t} - I_0$$

FNC	=	Flujo neto efectivo
I	=	Tasa de descuento
T	=	Período
Lo	=	Inversión

**VAN= \$ 58,884.47**

- ✓ VAN > 0 , el proyecto se debe aceptar
- ✓ VAN = 0 , el proyecto no se acepta, se debe buscar otras alternativas, ya que no generar ningún beneficio.
- ✓ VAN < 0, el proyecto no vale la pena.

### 6.2.9 TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno presenta un porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista por la decisión de invertir en una alternativa seleccionada. La TIR es considerada como la tasa de interés más alta que un inversionista puede pagar sin perder dinero.

Este indicador permite evaluar el proyecto ya que cuando la TIR es mayor que uno, el rendimiento que se espera obtener debe ser rentable para el inversionista la cual será un proyecto viable.

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{FNCt}{(1+i)^t} - I_0 = 0$$

<b>TIR= 35.44%</b>
--------------------

### 6.2.10 RELACIÓN COSTO BENEFICIO (RBC)

El coeficiente costo / beneficio también conocido como índice de rentabilidad equivale a la suma de los flujos futuros de un proyecto actualizados a valor presente, dividida entre la inversión inicial total<sup>76</sup>

$$RBC = \frac{\sum_{t=0}^n > FCN}{(1+i)^t} \text{ Inversión}$$

Para el análisis de la relación coste / beneficio se toma en cuenta lo siguiente:

- B/C > 1 significa que los ingresos son mayores que los egresos, es decir, el proyecto es aconsejable.
- B/C = 1 implica que los ingresos son iguales a los egresos por lo que el proyecto es indiferente.
- B/C < 1 implica que los ingresos son menores que los egresos, por lo que el proyecto no es aconsejable, se rechaza.

<sup>76</sup> Juan Miranda; Gestión de Proyectos; año 2005; pág. 237

En la tabla N° se indica la relación del costo beneficio:

**Tabla 40 – Costo beneficio**

<b>PERIODO</b>	<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>
P .OPER	-56,188.25
1	26,058.45
2	25,600.30
3	25,095.34
4	25,208.50
5	24,593.41
6	47,522.75
7	47,405.58
8	47,283.92
9	47,157.61
10	47,026.45
<b>SUMA</b>	<b>306,764.08</b>
<b>INVERSIÓN</b>	<b>109,128.37</b>
<b>COSTO / BENEFICIO</b>	<b>2.81</b>

**Elaborado por: Alejandro Coloma**

Como indica la tabla N° 40 la relación costo beneficio es de \$ 2.81, eso quiere decir, que por cada dólar invertido se tendrá \$ 2.81 para cubrir los costos y gastos, tomando en cuenta que la relación es mayor a 1 se puede concluir que el proyecto puede ser puesto en marcha.

#### **6.2.11 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)**

Es el número de períodos que se necesita para recuperar el desembolso inicial del capital del proyecto.<sup>77</sup> Es decir es período que está determinado por el tiempo que debe transcurrir para recuperar la inversión inicial del proyecto.

Para calcular el PRI utilizamos la siguiente fórmula:

<sup>77</sup> Juan Miranda; Gestión de Proyectos; año 2005; pág. 238

$$\text{Periodo de Recuperación} = \text{Año Anterior a la Recuperación Total} + \left( \frac{\text{Costo No Recuperado}}{\text{Flujo de Efectivo}} \right)$$

**PRI= 3.56**

La inversión del proyecto tiene un periodo de recuperación de 3 años y 5 meses

**Tabla 41 – Período de recuperación de la inversión**

PERIODO	FLUJO DE CAJA	FLUJO NETO ACUMULADO
OPER	-	-56,188.24
1	56,188.24	-30,129.79
2	26,058.45	-4,529.49
3	25,600.30	20,565.85
4	25,095.34	45,774.35
5	25,208.50	70,367.76
6	24,593.41	117,890.51
7	47,522.75	165,296.10
8	47,405.58	212,580.02
9	47,283.92	259,737.63
10	47,157.61	306,764.08

**Elaborado por: Alejandro Coloma**



## CAPÍTULO VII

### 7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.1 CONCLUSIONES

Concluido el Estudio de Factibilidad se puede llegar a las siguientes conclusiones relacionadas con la hipótesis formulada en el proyecto.

- El presente estudio de factibilidad demuestra que es rentable la creación de la empresa exportadora ALEXPORT ECUADOR S.A, ya que los indicadores financieros señalan la recuperación de la inversión y en los años venideros con la administración se podrían aumentar representativamente las utilidades.
- Las condiciones para la producción nacional de frutillas en el país son beneficiosas para la empresa ya que podemos cumplir con la demanda local e internacional, superando así las expectativas planteadas en la hipótesis del proyecto.
- La ubicación de ALEXPORT ECUADOR S.A es un factor exitoso, ya que es un sector estratégico donde tenemos servicios básicos, vías de acceso sin restricción vehicular para el reclutamiento de la fruta por nuestros proveedores como también su transportación al puerto marítimo y el aeropuerto para su exportación.
- En el estudio técnico evidencia que la organización contará con los profesionales en cada área: gerencia, financiero, bodegas, legal, apoyo y procesos de forma inmediata para iniciar las actividades de ALEXPORT ECUADOR .S.A.

- La población Italiana por su cultura y hábitos alimenticios siempre exige productos saludables y de buena calidad. La frutilla nacional es un producto que contiene todas las características nutricionales y proteínicas, por tal motivo podemos tener muchas oportunidades de negocios.
- ALEXPORT ECUADOR S.A tiene como estrategia de ingreso al mercado italiano, el “comercio electrónico, el cual permite acortar las distancias y mejorar las relaciones bilaterales.
- La unión europea brinda muchos beneficios al Ecuador como preferencias arancelarias la cual se convierte en una ventaja competitiva excelente para ALEXPORT ECUADOR S.A

## **7.2 RECOMENDACIONES**

- Realizar una revisión programada de las metas y objetivos establecidos por ALEXPORT ECUADOR S.A. para controlar el grado de cumplimiento y de esa manera realizar los ajustes necesarios para mejorar las actividades laborales.
- Capacitarse continuamente en exposiciones sobre frutas exóticas, los procesos y sus condiciones de producción para obtener nuevas alternativas para la presentación del producto, cumpliendo con los estándares de calidad.
- Crear un manual de procesos de la empresa para poder controlar las actividades de selección, clasificación, empaquetado y sellado de la frutilla. Realizar un plan de desarrollo sustentable para la conservación y de la fruta y del medio ambiente.
- Se debe tomar en cuenta estrategias de promoción de la empresa destacando su ubicación, con el fin de satisfacer las necesidades de los

productores de la fruta, agentes de carga, para lograr una disminución en los costos y de esta manera aportar con el crecimiento de la empresa.

- En la selección del recurso humano realizar un proceso de selección calificada para obtener el perfil adecuado y contar con una base de datos detallada para cubrir las necesidades que la empresa requiera.
- Promocionar el producto por medio de la página web, en la cual podemos obtener mayor información del mercado y poder satisfacer las necesidades de los futuros clientes aplicando las estrategias de marketing.
- Realizar nuevos estudios de mercados internacionales para aprovechar la población migrante ecuatoriana residentes en diferentes países y poder incrementar la cartera de clientes dar a conocer nuestro producto ecuatoriano logrando un desarrollo empresarial.

## REFERENCIAS

- CORPEI. (2010). *Informe 2010*. Quito.
- Encarta. (2009).
- Estrada, I. P. (2010). *"El crédito documentario y los sistemas de financiamiento en el comercio exterior"*. Quito: Primera Edición, Editorial de la Universidad técnica partículas de Loja.
- Estrada, I. P. (2006). *COMO HACER IMPORTACIONES* . Quito: Ediciones abya- Yala.
- HOFACKER, A. [. (2008). *Rapid lean construction - quality rating model*. (I. -I. Construction., Ed.) Manchester: [s.n.].
- <http://www.deyascuisine.com/noved508.php>. (23 de Junio de 2006). Recuperado el Febrero de 2011, de <http://www.deyascuisine.com/noved508.php>:
- <http://www.fao.org>. (s.f.). Obtenido de <http://www.fao.org>
- <http://www.gestiopolis.com>.
- <http://www.invertia.com/>. (s.f.). Obtenido de <http://www.invertia.com/>
- <http://www.tdr.cesca.es>. (s.f.).
- KOSKELA, L. (1992). *Application of the new production philosophy to construction*. Finland: VTT Building Technology.
- *LEY DE COMPAÑÍAS*.
- *LEY DE COMPAÑÍAS. SECCIÓN VI, ART 160*.
- Miranda, J. (2005). *Gestión de Proyectos*. MM Editores 5ª edición.
- BACA URBINA, Gabriel. "Evaluación de Proyectos". Editorial Me Graw Hill/interamericana Editores, S.A. de C.V., México 2000.
- DANIELS Jhon D., RADEBAUGH Lee H.; "Negocios Internacionales"; Pearson Educación; 8º Edición; México; México; 2000.
- EROSSA MARTÍN, Vitoria Eugenia. "Proyectos de Inversión en Ingeniería", Tercera Edición, Editorial Limusa, México 1998.
- ESTRADA P.; ESTRADA R.; "Lo que se debe conocer para exportar", Ediciones Abya-Yala, Quito, Ecuador, 2007.

- FRED R, DAVID, "Conceptos de Administración Estratégica", Novena edición, Prentice Hall/ Col. Industrial Atoto, México 2003.
- GARCÍA, Miguel "Los Agronegocios en el Nuevo Milenio", 2005, COMUNICA ONLINE, Edición I, Año 1.

# ANEXOS

## ANEXO A - Modelo de la orden de encuadernación



**ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**ORDEN DE ENCUADERNACIÓN**

De acuerdo con lo estipulado en el Art. 17 del instructivo para la Aplicación del Reglamento del Sistema de Estudios, dictado por la Comisión de Docencia y Bienestar Estudiantil el 9 de agosto del 2000, y una vez comprobado que se han realizado las correcciones, modificaciones y mas sugerencias realizadas por los miembros del Tribunal Examinador al informe del proyecto de titulación (ó tesis de grado) presentado por RAMIRO ALEJANDRO COLOMA YÁNEZ.

Se emite la presente orden de empastado, con fecha mes día del año.

Para constancia firman los miembros del Tribunal Examinador:

<b>NOMBRE</b>	<b>FUNCIÓN</b>	<b>FIRMA</b>
Ing. Patricio Estrada H. M.Sc	Director	
Dr.	Examinador	
Econ.	Examinador	

\_\_\_\_\_  
 Ing. Nombre del Decano  
 DECANO

ANEXO B – LOGO EMPRESA





**ANEXO C – LOGO ETIQUETA Y SELLADO**





## **ANEXO E – LEY DE COMPAÑÍAS**

### **LEY DE COMPAÑÍAS**

#### **H. CONGRESO NACIONAL**

#### **LA COMISIÓN DE LEGISLACIÓN Y CODIFICACIÓN**

Sección VI

DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA

1. CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS,  
NOMBRE Y DOMICILIO

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no.

La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima", o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determina la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

## 2. DE LA CAPACIDAD

Art. 145.- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.

## 3. DE LA FUNDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

Art. 147.- Ninguna compañía anónima podrá constituirse de manera definitiva sin que se halle suscrito totalmente su capital, y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública de constitución definitiva será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

Las compañías anónimas en que participen instituciones de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública podrán constituirse o subsistir con uno o más accionistas.

La Superintendencia de Compañías, para aprobar la constitución de una compañía, comprobará la suscripción de las acciones por parte de los socios que no hayan concurrido al otorgamiento de la escritura pública.

El certificado bancario de depósito de la parte pagada del capital social se protocolizará junto con la escritura de constitución.

Art. 148.- La compañía puede constituirse en un solo acto (constitución simultánea) por convenio entre los que otorguen la escritura; o en forma sucesiva, por suscripción pública de acciones.

Art. 149.- Serán fundadores, en el caso de constitución simultánea, las personas que suscriban acciones y otorguen la escritura de constitución; serán promotores, en el caso de constitución sucesiva, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción.

Art. 150.- La escritura de fundación contendrá:

- 1.- El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
- 2.- El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
- 3.- El objeto social, debidamente concretado;
- 4.- Su denominación y duración;
- 5.- El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;

6.- La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;

7.- El domicilio de la compañía;

8.- La forma de administración y las facultades de los administradores;

9.- La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;

10.- La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;

11.- Las normas de reparto de utilidades;

12.- La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,

13.- La forma de proceder a la designación de liquidadores.

Art. 151.- Otorgada la escritura de constitución de la compañía, se presentará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución.

La Superintendencia la aprobará, si se hubiere cumplido todos los requisitos legales y dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil y la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación.

La resolución en que se niegue la aprobación para la constitución de una compañía anónima debe ser motivada y de ella se podrá recurrir ante el respectivo Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Art. 152.- El extracto de la escritura será elaborado por la Superintendencia de Compañías y contendrá los datos que se establezcan en el reglamento que formulará para el efecto.

Art. 153.- Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse. La escritura contendrá además:

- a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;
- b) La denominación, objeto y capital social;
- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- e) El plazo y condición de suscripción de las acciones;
- f) El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- g) El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y,
- h) El domicilio de la compañía.

Art. 154.- Los suscriptores no podrán modificar el estatuto ni las condiciones de promoción antes de la autorización de la escritura definitiva.

Art. 155.- La escritura pública que contenga el convenio de promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse serán aprobados por la Superintendencia de Compañías, inscritos y publicados en la forma determinada en los Arts. 151 y 152 de esta Ley.

Art. 156.- Suscrito el capital social un notario dará fe del hecho firmando en el duplicado de los boletines de suscripción.



## ANEXO F – CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN

### Capítulo V

#### *De la Declaración Aduanera*

**Art. 138.- De la declaración aduanera.-** La declaración aduanera será presentada conforme los procedimientos establecidos por la Directora o el Director General. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento a este Código, previo cumplimiento de los requisitos en él establecidos, y de acuerdo a las disposiciones emitidas por la Directora o el

#### **28 -- Suplemento -- Registro Oficial N° 351 -- Miércoles 29 de Diciembre del 2010**

Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En estos casos la declaración aduanera se podrá presentar luego del levante de las mercancías en la forma que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Se exceptúa de la presentación de la declaración aduanera a las importaciones y exportaciones calificadas como material bélico realizadas exclusivamente por las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá establecer, reglamentar y eliminar, las declaraciones aduaneras simplificadas, cuando así lo requieran las condiciones del comercio, para cuya aplicación se podrán reducir o modificar formalidades, para dar una mayor agilidad.

#### **Art. 139.- Del Despacho y sus Modalidades.-**

Despacho es el procedimiento administrativo al cual deben someterse las mercancías que ingresan o salen del país, dicho proceso inicia con la presentación de la DAU y culmina con el levante. Sus modalidades y formalidades serán las establecidas en el reglamento al presente Código. El sistema de perfiles de riesgo del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador determinará las modalidades de despacho aplicable a cada declaración, conforme a las disposiciones que dicte para su aplicación la Directora o el Director General, a base de la normativa internacional. En los casos de mercancías que se transporten bajo el régimen particular de correos rápidos o courier, su declaración y despacho se registrará conforme el reglamento

que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador establezca para el efecto.

**Art. 140.- Aforo.-** Es el acto de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera y se realiza mediante la verificación electrónica, física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.

**Art. 141.- Consulta de Clasificación Arancelaria.-** Cualquier persona podrá consultar a la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador respecto de la clasificación arancelaria de las mercancías, cumpliendo los requisitos señalados en el Código Tributario y el reglamento a este Código. Su dictamen será vinculante para la administración, respecto del consultante y se publicará en el Registro Oficial.

**Art. 142.- Abandono Tácito.-** El abandono tácito operará de pleno derecho, cuando se configure cualquiera de las siguientes causales:

**a.** Falta de presentación o transmisión de la declaración aduanera dentro del plazo previsto en el reglamento al presente Código;

**b.** Falta de pago de tributos al comercio exterior dentro del término de veinte días desde que sean exigibles, excepto cuando se hayan concedido facilidades de pago; y,

**c.** Cuando se hubiere vencido el plazo de permanencia de la mercancía en los depósitos aduaneros.

En caso de incurrir en una de estas causales, el sujeto pasivo o su agente de aduana podrán, dentro de un plazo

de veinticinco días hábiles, subsanar dichos incumplimientos, con lo que quedará levantado el abandono tácito sin necesidad de resolución administrativa, debiendo imponerse una multa por falta reglamentaria al sujeto pasivo.

**Art. 143.- Abandono Definitivo.-** La servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital declarará el abandono definitivo de las mercancías que se adecuen a una de las causales siguientes:

**a.** Si dentro de los veinticinco días hábiles contemplados en el artículo anterior no se subsanan las causales de abandono tácito....

### Capítulo VII

#### *Regímenes Aduaneros*

##### *Sección I*

#### *Regímenes de Importación*

**Art. 147.- Importación para el consumo.-** Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo

Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

**Art. 148.- Admisión temporal para reexportación en el**

**mismo estado.-** Es el régimen aduanero que permite la introducción al territorio aduanero de determinadas mercancías importadas, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos, con excepción de la depreciación normal originada por el uso

que se haya hecho de las mismas, para ser reexportadas en

un plazo determinado sin experimentar modificación alguna, según se determine en el reglamento.

**Art. 149.- Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.-** Es el régimen aduanero que

permite el ingreso al territorio aduanero ecuatoriano, con

suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de mercancías destinadas a ser exportadas luego de haber sido sometidas

a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores.

Podrán autorizarse instalaciones industriales, que al amparo de una garantía general, operen habitualmente bajo

este régimen, cumpliendo con los requisitos previstos en el

reglamento al presente Código.

Los productos compensadores que se obtengan aplicando

este régimen podrán ser objeto de cambio de régimen a importación para el consumo, pagando tributos sobre el componente importado de dicho producto compensador.

**Art. 150.- Reposición de mercancías con franquicia arancelaria.-** Régimen aduanero que permite importar, con

exoneración de los derechos e impuestos a la importación y

recargos con excepción de las tasas aplicables, mercancías

idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas, a las que estando en libre circulación, hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo.

**Art. 151.- Transformación bajo control aduanero.-**

Es el

régimen aduanero que permite introducir en el territorio aduanero mercancías para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado, con suspensión del pago

de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, para la posterior importación para el consumo

de los productos resultantes obtenidos de esas operaciones, con la aplicación de los derechos e impuestos a la importación y recargos que les correspondan con arreglo a

la naturaleza arancelaria del producto terminado.

**30 -- Suplemento -- Registro Oficial N° 351 -- Miércoles 29 de Diciembre del 2010**

**Art. 152.- Depósito aduanero.-** Régimen aduanero según

el cual las mercancías importadas son almacenadas por un

periodo determinado bajo el control de la aduana en un lugar habilitado y reconocido para esta finalidad, sin el pago de los derechos e impuestos y recargos aplicables.

**Art. 153.- Reimportación en el mismo estado.-** Es el régimen aduanero que permite la importación para el consumo con exoneración de los derechos e impuestos a la

importación, recargos aplicables de las mercancías que han

sido exportadas, a condición que no hayan sido sometidas

a ninguna transformación, elaboración o reparación en el

extranjero y a condición que todas las sumas exigibles en

razón de un reembolso o de una devolución, de una exoneración condicional de derechos e impuestos o de toda

subvención u otro monto concedido en el momento de la

exportación, se hayan pagado.

**Sección II**

*Régimenes de Exportación*

**Art. 154.- Exportación definitiva.-** Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en

libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario

o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada

dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a

las disposiciones establecidas en el presente Código y en

las demás normas aplicables.

**Art. 155.- Exportación temporal para reimportación en**

**el mismo estado.-** Es el régimen aduanero que permite la

salida temporal del territorio aduanero de mercancías en

libre circulación con un fin y plazo determinado, durante el

cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal

por el uso que de ellas se haga.

**Art. 156.- Exportación temporal para**

**perfeccionamiento pasivo.-** Es el régimen aduanero por el

cual las mercancías que están en libre circulación en el territorio aduanero pueden ser exportadas temporalmente

fuera del territorio aduanero o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro de dicho territorio para su transformación, elaboración o reparación y luego reimportarlas como productos compensadores con la exención de los tributos correspondientes conforme las condiciones previstas en el reglamento al presente Código.

## ANEXO G – CATALOGO DE CODIGOS PARA EMBALAJE

### *REPORTE DE CATALOGO DE CODIGOS DE COMERCIO EXTERIOR TIPOS DE EMBALAJE*

CODIGO	DESCRIPCIÓN
AE	AEROSOL
AP	AMPOLLA, PROTEGIDA
AM	AMPOLLA, SIN PROTEGER
RG	ANILLO
CH	ARCÓN
SE	ARCÓN MARINO
RJ	ARMARIO ROPERO, MOVIL
BH	ATADO
CJ	ATAÚD
AT	ATOMIZADOR
BL	BALA, COMPRIMIDA
BN	BALA, SIN COMPRIMIR
BJ	BALDE («BUCKET»)
BP	BALÓN, PROTEGIDO
BF	BALÓN, SIN PROTEGER
PU	BANDEJA («TRAY») O PAQUETE DE BANDEJAS («TRAY PACK»)
DT	BANDEJA DE MADERA, DE UN NIVEL SIN TAPA
DX	BANDEJA DE MADERA, DE DOS NIVELES SIN TAPA
DW	BANDEJA DE PLASTICO DE DOS NIVELES SIN TAPA
DU	BANDEJA DE POLIESTIRENO DE UN NIVEL SIN TAPA
DS	BANDEJA PLASTICO DE UN NIVEL SIN TAPA
DY	BANDEJA, DE CARTON, DE DOS NIVELES, SIN TAPA
DV	BANDEJA, DE CARTON, DE UN NIVEL, SIN TAPA
BR	BARRA
BZ	BARRAS, EN HAZ/ATADO/FAJO
BM	BARREÑO
BU	BARRICA («BUTT»)
BA	BARRIL («BARREL»)
KG	BARRILETE («KEG»)
FI	BARRILITO
TR	BAÚL («TRUNCK»)
1A	BIDON DE ACERO
QA	BIDON DE ACERO PARTE SUPERIOR FIJA
QB	BIDON DE ACERO PARTE SUPERIOR REMOVIBLE
1B	BIDON DE ALUMINIO
QC	BIDON DE ALUMINIO PARTE SUPERIOR FIJA
QD	BIDON DE ALUMINIO PARTE SUPERIOR REMOVIBLE
1G	BIDON DE CARTON

1D	BIDON DE CONTRACHAPADO
DI	BIDON DE HIERRO
1W	BIDON DE MADERA
1H	BIDON DE PLASTICO
QF	BIDON DE PLASTICO PARTE SUPERIOR FIJA
QG	BIDON DE PLASTICO PARTE SUPERIOR REMOVIBLE
AI	BLISTER DOBLE
BB	BOBINA («BOBBIN»)
CL	BOBINA («COIL»)
SD	BOBINA («SPINDLE»)
BG	BOLSA
MB	BOLSA DE HOJAS SUPERPUESTAS
SH	BOLSITA («SACHET»)
GB	BOMBONA DE GAS
TN	BOTE DE HOJALATA
WB	BOTELLA ENFUNDADA
BV	BOTELLA, PROTEGIDA, BULBOSA
BQ	BOTELLA, PROTEGIDA, CILÍNDRICA
BS	BOTELLA, SIN PROTEGER, BULBOSA
BO	BOTELLA, SIN PROTEGER, CILÍNDRICA
BX	CAJA («BOX»)
CS	CAJA («CASE»)
DH	CAJA CHEP (COMMONWEALTH HANDLING QUIPMENT POOL) EUROBOX
ED	CAJA CON BASE DE PALETA
EE	CAJA CON BASE DE PALETA DE MADERA
EH	CAJA CON BASE DE PALETA DE METAL
EG	CAJA CON BASE PALETA DE PLASTICO
EF	CAJA CON BASES DE PALETA DE CARTON
4A	CAJA DE ACERO
4B	CAJA DE ALUMINO
DK	CAJA DE CARTON PARA GRANELES
4D	CAJA DE CONTRACHAPADO
MX	CAJA DE FÓSFOROS
QQ	CAJA DE MADERA DE PANELES ESTANCOS AL POLVO
DB	CAJA DE MADERA MULTICAPA
4C	CAJA DE MADERA NATURAL
QP	CAJA DE MADERA ORDINARIA
4F	CAJA DE MADERA RECONSTRUIDA
4G	CAJA DE PANELES DE FIBRA
4H	CAJA DE PLASTICO
QR	CAJA DE PLASTICO EXPANDIDO
QS	CAJA DE PLASTICO RIGIDO
EI	CAJA ISOTERMICA
BW	CAJA PARA LIQUIDOS
NS	CAJA-NIDO
PA	CAJETILLA
SS	CAJON DE ACERO
DC	CAJON DE CARTON MULTICAPA
DM	CAJON DE MADERA PARA GRANELES
DA	CAJON DE PLASTICO MULTICAPA

DL	CAJON DE PLASTICO PARA GRANELES
CR	CAJÓN
FD	CAJÓN ARMADO
BC	CAJÓN DE BOTELLAS, BOTELLERO
CB	CAJÓN DE CERVEZA
FC	CAJÓN DE FRUTA
MC	CAJÓN DE LECHE
TC	CAJÓN DE TÉ
SC	CAJÓN PLANO
HR	CANASTA
PJ	CANASTILLA
AV	CAPSULA
SO	CARRETE
RL	CARRETE («REEL»)
CM	CARTA (CARD)
CQ	CARTUCHO
CT	CARTÓN
PF	CELDA SIN TECHO PARA TRANSPORTE DE ANIMALES
BK	CESTA («BASKET»)
HC	CESTO CON ASA DE CARTON
HB	CESTO CON ASA DE MADERA
HA	CESTO CON ASA DE PLASTICO
PG	CHAPA
PY	CHAPAS, EN HAZ/ATADO/FAJO
CY	CILINDRO
CF	COFRE («COFFER»)
OF	COFRE («FOOTLOCKER»)
FO	COFRE PEQUEÑO (FOOTLOCKER)
AJ	CONO
LV	CONTENEDOR (LIFTVAN)
VK	CONTENEDOR DE TI`PO VANPACK
CN	CONTENEDOR NO ESPECIFICADO EXCEPTO COMO EQUIPO DE TRANSPORTE
TB	CUBA
CK	CUBA («CASK»)
HG	CUBA («HOGSHEAD»)
TL	CUBA CON TAPA
TI	CUBA MEDIUANA
PL	CUBETA («PAIL»)
BI	CUBO («BIN»)
CU	CUBO («CUP»)
PH	CÁNTARO («PITCHER»)
DP	DAMAJUANA, PROTEGIDA
DJ	DAMAJUANA, SIN PROTEGER
ZZ	DEFINICION COMUN
YA	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE PLASTICO CON BIDON EXTERIOR DE
ACERO	
YB	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE PLASTICO CON BIDON EXTERIOR DE
ACERO	
YC	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE PLASTICO CON BIDON EXTERIOR DE
ALUMINIO	

YD	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE PLASTICO CON BIDON EXTERIOR DE ALUMINIO
YK	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE PLASTICO CON BIDON EXTERIOR DE CARTON
YG	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE PLASTICO CON BIDON EXTERIOR DE CONTRACHAPADO
YF	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE PLASTICO CON BIDON EXTERIOR DE MADERA
YM	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE PLASTICO CON BIDON EXTERIOR DE PLASTICO RIGIDO
YH	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE PLASTICO CON CAJA EXTERIOR DE CONTACHAPADO
YL	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE PLASTICO CON CAJA EXTERIOR DE PLASTICO
YQ	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE VIDRIO CON BIDON DE ALUMINIO
YT	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE VIDRIO CON BIDON EXTERIOR CONTRACHAPADO
YW	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE VIDRIO CON BIDON EXTERIOR DE CARTON
YP	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE VIDRIO CON CAJA EXTERIOR DE ACERO
YR	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE VIDRIO CON CAJA EXTERIOR DE ALUMINIO
YX	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE VIDRIO CON CAJA EXTERIOR DE CARTON
YS	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE VIDRIO CON CAJA EXTERIOR DE MADERA
YV	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE VIDRIO CON CESTO DE MIMBRE
YY	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE VIDRIO CON EMBALAJE EXTERIOR DE PLASTICO EXPANDIDO
YZ	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE VIDRIO CON EMBALAJE EXTERIOR DE PLASTICO RIGIDO
YN	EMBALAJE COMPUESTO, RECIPIENTE DE VIDRIO CON VIDON EXTERIOR DE ACERO
IK	EMBALAJE DE CARTON CON ORIFICIOS DE PRENSION
IE	EMBALAJE DE VENTANA
IB	EMBALAJE EXPOSITOR DE CARTON
IA	EMBALAJE EXPOSITOR DE MADERA
ID	EMBALAJE EXPOSITOR DE METAL
IC	EMBALAJE EXPOSITOR DE PLASTICO
IG	EMBALAJE FORRADO DE PAPEL
IF	EMBALAJE TUBULAR
VP	ENVASADO AL VACÍO
6P	ENVASE COMPUESTO DE RECIPIENTE DE VIDRIO
6H	ENVASE COMPUESTO RECIPIENTE DE PLASTICO
FT	ENVASE PARA ALIMENTOS (FOODTAINER)
RK	ESTANTE
MT	ESTERA
TS	FAJOS («TRUSS»)
PK	FARDO («PACKAGE»)
VI	FRASCA

FL	FRASCO
CV	FUNDA
SV	FUNDA DE ACERDO
CP	GARRAFA, PROTEGIDA
CO	GARRAFA, SIN PROTEGER
VQ	GAS LICUADO A GRANEL (A TEMPERATURA/PRESIÓN ANORMALES)
VG	GAS, A GRANEL (A 1031 MBAR A 15 °C)
DN	GENERADOR DE AEROSOL
BE	HAZ («BUNDLE»)
ST	HOJA
SP	HOJA REVESTIMIENTO DE PLASTICO
SZ	HOJAS, EN HAZ/ATADO/FAJO
JG	JARRA («JUG»)
CG	JAULA
SK	JAULA ABIERTA
DG	JAULA CHEP (COMMONWELTH HANDLING EQUIPMENT POOL)
CW	JAULA/BIDON DESLIZANTE
QL	JERRICAM DE ACERO PARTE SUPERIOR AMOVIBLE
3A	JERRICAN DE ACERO
QK	JERRICAN DE ACERO PARTE SUPERIOR FIJA
3H	JERRICAN DE PLASTICO
QN	JERRICAN DE PLASTICO PARTE SUPERIOR AMOVIBLE
QM	JERRICAN DE PLASTICO PARTE SUPERIOR FIJA
JC	JERRICÁN, RECTANGULAR
JY	JERRICÁN, CILÍNDRICO
SB	LAMINA CALANDRADE (SLAB)
CI	LATA
CD	LATA CON ASA Y PICO
CX	LATA, CILÍNDRICA
CA	LATA, RECTANGULAR
CC	LECHERA
IN	LINGOTE
IZ	LINGOTES, EN HAZ/ATADO/FAJO
CZ	LONA
LT	LOTE
SM	LÁMINA
SL	LÁMINA DESLIZADORA («SLIPSHEET»)
VL	LÍQUIDO, A GRANEL
SU	MALETA
SY	MANGA
FR	MARCO
CE	NASA
NF	NO EMBALADO NI ACONDICIONADO UNIDAD UNICA
NG	NO EMBALADO NI ACONDICIONADO VARIAS UNIDADES
UC	NO ENJAULADO (ANIMAL)
PX	PALETA
PB	PALETA CAJA (POLLET BOX)
PE	PALETA MODULAR, ANILLOS DE 80 X 120
PD	PALETA MODULAR, AROS DE 80 X 200 CM
AF	PALETA MODULKAR, ANILLOS DE 80 X 60 CM



AH	PALETA, 200X 220 CM
AG	PALETA, FUNDA TERMORETRACTIL
PC	PAQUETE («PARCEL»)
SI	PATIN, RAMPA (SKID)
FP	PELÍCULA PLÁSTICA («FILMPACK»)
SW	PELÍCULA TERMORRETRÁCTIL
AB	RECIPIENTE DE CARTON
AD	RECIPIENTE DE MADERA
MR	RECIPIENTE DE METAL
AC	RECIPIENTE DE PAPEL
GR	RECIPIENTE DE VIDRIO
MW	RECIPIENTE FORRADO DE PLASTICO
ZP	RECIPIENTE INTERMEDIO DE MATERIAL COMPUESTO CON RECIPIENTE INTERIOR DE PLASTICO FLEXIBLE PRESURIZADO
ZN	RECIPIENTE INTERMEDIO DE MATERIAL COMPUESTO CON RECIPIENTE INTERIOR DE PLASTICO RIGIDO PRESURIZADO
WA	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES
ZX	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES CONTRACHAPADO
WY	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES CONTRACHAPADO CON FORRO
WC	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE ACERO
WG	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE ACERO PARA PRESIONES SUPERIORES A 10 KPA (0,1 BAR)
ZT	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE CARTON
ZW	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE MADERA
WU	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE MADERA CON FORRO
ZY	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE MADERA RECONSTRUIDA
WZ	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE MADERA RECONSTRUIDA CON FORRO
ZS	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE MATERIAL COMPUESTO
ZV	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE METAL DISTINTO DEL ACERO
ZA	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE PAPEL MULTICAPA
ZC	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE PAPEL MULTICAPA HIDROFUGO
WS	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE PELICULA PLASTICA
AA	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE PLASTICO RIGIDO
ZH	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE PLASTICO RIGIDO CON ELEMENTOS ESTRUCTURALES
ZG	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE PLASTICO RIGIDO CON ELEMENTOS ESTRUCTURALES PRESURIZADO
ZJ	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE PLASTICO RIGIDO EXENTO PRESURIZADO
WQ	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE TEJIDO DE PLASTICO CON FORRO
WP	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE TEJIDO DE PLASTICO CON REVESTIMIENTO INTERIOR
WR	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE TEJIDO DE PLASTICO CON REVESTIMIENTO INTERIOR Y FORRO
WN	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE TEJIDO DE PLASTICO SIN REVESTIMIENTO INTERIOR NI FORRO
WW	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE TELA CON FORRO
WV	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE TELA CON REVESTIMIENTO INTERIOR

WX	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE TELA CON REVESTIMIENTO INTERIOR Y FORRO
WT	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE TELA SIN REVESTIMIENTO INTERIOR NI FORRO
ZU	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES FLEXIBLES
WK	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES LIQUIDOS DE ACERO
WL	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES LIQUIDOS DE ALUMINIO
ZK	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES LIQUIDOS DE PLASTICO RIGIDO EXENTO
WM	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES LIQUIDOS METALICO
WF	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES METALICOS
WJ	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES METALICOS PARA PRESIONES SUPERIORES A 10 KPA (0,1 BAR)
ZM	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES SOLIDOS DE MATERIAL COMPUESTO DE PLASTICO FLEXIBLE
ZD	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES SOLIDOS DE PLASTICOS RIGIDO CON ELEMENTOS EXSTRUCTURALES
ZF	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES SOLIDOS DE PLASTICOS RIGIDO EXENTO
WD	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE ALUMINIO
WH	RECIPIENTE INTERMEDIO PARA GRANELES DE ALUMINIO PARA PRESIONES SUPERIORES A 10 KPA (0,1 BAR)
PR	RECIPIENTE PLASTICO
NT	RED («NET»)
UN	RED TUBULAR DE PLASTICO
NV	RED TUBULAR DE TELA
BT	ROLLO («BOLT»)
RO	ROLLO («ROLL»)
SA	SACO
ZB	SACO DE GRAN TAMAÑO
5M	SACO DE PAPEL
XJ	SACO DE PAPEL MULTICAPA
XK	SACO DE PAPEL MULTICAPA HIDROFUGO
MS	SACO DE PAREDES MÚLTIPLES
XD	SACO DE PELICULA DE PLASTICO
RT	SACO DE RED («REDNET»)
XB	SACO DE TEJIDO DE PLASTICO ESTANCO AL POLVO
XC	SACO DE TEJIDO DE PLASTICO HIDROFUGO
XA	SACO DE TEJIDO DE PLASTICO SIN REVESTIMIENTO INTERIOR NI FORRO
5H	SACO DE TEJIDO PLASTICO
5L	SACO DE TELA
XG	SACO DE TELA ESTANCO AL POLVO
JT	SACO DE YUTE
XF	SACO DE TELA SIN REVESTIMIENTO NI FORRO
FX	SACO FLEXIBLE
PO	SAQUITO («POUCH»)
NE	SIN ENVASAR O SIN EMPAQUETAR
NA	SIN OBJETO
EN	SOBRE
SX	SURTIDO

VY	SÓLIDO A GRANEL, PARTÍCULAS FINAS (POLVOS)
VO	SÓLIDO A GRANEL, PARTÍCULAS GRANDES (NÓDULOS)
VR	SÓLIDO A GRANEL, PARTÍCULAS GRANULARES (GRANOS)
BD	TABLA
BY	TABLA, EN HAZ/ATADO/FAJO
PZ	TABLONES, EN HAZ/ATADO/FAJO O TUBOS («PIPES»), EN HAZ/ATADO/FAJO
PN	TABLÓN
DR	TAMBOR
VA	TANQUE
TY	TANQUE, CILÍNDRICO
TK	TANQUE, RECTANGULAR
JR	TARRO
TO	TONEL
2C	TONEL DE MADERA
QH	TONEL DE MADERA CON BITOQUE
QJ	TONEL DE MAERA DE PARTE SUPERIOR FIJA
LG	TRONCO
LZ	TRONCO, EN HAZ/ATADO/FAJO
PI	TUBO («PIPE»)
TU	TUBO («TUBE»)
TV	TUBO CON BOQUILLA
TD	TUBO, PLEGABLE («TUBE, COLLAPSIBLE»)
TZ	TUBOS («TUBES»), EN HAZ/ATADO/FAJO
PV	TUBOS EN HAZ/ATADO/FAJO
RD	VARILLA
RZ	VARILLAS, EN HAZ/ATADO/FAJO
PT	VASIJA
GI	VIGA
GZ	VIGA, EN HAZ/ATADO/FAJO