



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

TEMA:

**PROPUESTA PARA LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL
DE LIMÓN SUTIL DEL SECTOR EL BUNQUE-PALMALES DE LA
PROVINCIA DE EL ORO DIRIGIDO A LA CIUDAD DE NUEVA
YORK**

AUTORES:

**RUIZ GONZÁLEZ ADRIANA ELIZABETH
WANG QUEZADA LI ANDREE**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE:
INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

TUTORA:

ING. QUIM. ALCÍVAR AVILÉS MARÍA JOSEFINA, Mgs.

**Guayaquil, Ecuador
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **ADRIANA ELIZABETH RUIZ GONZÁLEZ Y LI ANDREE WANG QUEZADA**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE**.

TUTORA

OPONENTE

Ing. Quim. María Josefina Alcívar Avilés

Econ. David Coello Cazar

DIRECTORA DE CARRERA

**COORDINADOR(A) DE ÁREA
/DOCENTE DE LA CARRERA**

Ing. Teresa Knezevich Pilay

Guayaquil, a los 28 días del mes de septiembre del año 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Adriana Elizabeth Ruiz González y Li Andree Wang Quezada**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación **PROPUESTA PARA LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE LIMÓN SUTIL DEL SECTOR EL BUNQUE-PALMALES DE LA PROVINCIA DE EL ORO DIRIGIDO A LA CIUDAD DE NUEVA YORK** previo a la obtención del Título **de INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 28 días del mes de septiembre del año 2015

LOS AUTORES

Adriana E. Ruiz González

Li Andree Wang Quezada



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Adriana Elizabeth Ruiz González y Li Andree Wang Quezada**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **PROPUESTA PARA LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE LIMÓN SUTIL DEL SECTOR EL BUNQUE-PALMALES DE LA PROVINCIA DE EL ORO DIRIGIDO A LA CIUDAD DE NUEVA YORK**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 28 días del mes de septiembre del año 2015

LOS AUTORES

Adriana E. Ruiz González

Li Andree Wang Quezada

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios en primer lugar por permitirme continuar con vida para poder cumplir mis metas y anhelos. A mi abuela Judith Ramírez quien me ha brindado su apoyo incondicional toda la vida. A mi mejor amiga la Dra. Denisse Lumbano por su apoyo e incentivo que me ha brindado para culminar mi carrera. Agradezco profundamente a la Ing. Quim. María Josefina Alcívar Avilés por compartir sus conocimientos y ser una excelente profesional. A mi compañero de tesis Li Wang por no darse por vencido y continuar cumpliendo sus metas. Adicionalmente agradezco a todos quienes contribuyeron para dar paso a esta investigación, especialmente a los productores del sector El Bunque-Palmales por compartir su información muy amablemente y al Ing. Juan Carlos Vareles por su gentileza de compartir su experiencia exportando hacia Estados Unidos.

Adriana Ruiz G.

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedico a mi madre Maritza González quien siempre me ha motivado desde pequeña a continuar con mis estudios. De igual manera le dedico a mi abuela quien siempre me brindó su apoyo y amor en cada etapa de mi vida. Más que dedicarles este proyecto como tal, les dedico el esfuerzo y sacrificio que he plasmado en este trabajo de tesis.

Adriana Ruiz G.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer primordialmente a Dios y a mi Familia. A Dios porque sin su misericordia no podría haber llegado tan lejos, y porque sin Él las puertas del mundo no se abren. A mi Familia, porque han sido ellos quienes me han apoyado en todo momento, especialmente a mi difunto padre Jiming Wang porque siempre fue y será mi mejor maestro y mi fortaleza para seguir en pie de lucha cada día. Además quiero agradecer a mi compañera de tesis Adriana Ruiz, porque hemos trabajado en cooperación grupal y a mi directora de tesis porque fue ella quien nos alumbro en nuestro camino a la titulación. Msc. María Josefina Alcívar.

Li Andree Wang Q.

DEDICATORIA

La concepción de este proyecto está dedicada a mi difunto padre Jiming Wang quien fue el pilar fundamental en mi vida. Sin él jamás hubiese podido llegar hasta donde me encuentro hoy. Es digno de admiración todo el esfuerzo, sacrificio, dedicación y apoyo incondicional que el dio por verme como un profesional. También dedico este proyecto a mi madre Gloria Riofrio y a mi hermana Yani Wang, porque ellas son mi motivo para levantarme y ser mejor cada día.

Li Andree Wang Q.

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Quim. María Josefina Alcívar Avilés
TUTORA

Ing. Teresa Knezevich Pilay
DIRECTOR DE CARRERA

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

Econ. David Coello Cazar
OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

CALIFICACIÓN

**Ing. Quim. María Josefina Alcívar Avilés
TUTORA**

**Ing. Teresa Knezevich Pilay
DIRECTORA DE CARRERA**

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

**Econ. David Coello Cazar
OPONENTE**

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
DEDICATORIA	viii
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN	ix
RESUMEN	xix
ABSTRACT	xx
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	4
Generalidades de la investigación	4
1.1 Antecedentes	4
1.2 Problemática de la Investigación	6
1.2.1 Planteamiento del problema	6
1.2.2 Formulación de preguntas directrices de investigación	8
1.3 Justificación del tema	8
1.4 Contexto	9
1.4.1 Área económica de estudio	9
1.4.2 Delimitación geográfica	10
1.5 Objetivos de la Investigación	10
1.5.1 Objetivo General	10
1.5.2 Objetivos Específicos	10
1.6 Hipótesis	11
1.6.1 Variable dependiente	11

1.6.2	Variables independientes.....	11
CAPÍTULO II.....		12
Base conceptual		12
2.1	Estudio de factibilidad	12
2.2	Comercio Internacional	12
2.2.1	Teoría de la ventaja comparativa.....	13
2.2.2	Teoría de la proporción de factores	14
2.2.3	Teoría de la ventaja competitiva	14
2.2.4	Nueva teoría del comercio internacional.....	14
2.3	Tipos de entorno que influyen en el mercado	15
2.3.1	Entorno nacional.....	15
2.3.2	Entorno extranjero	15
2.3.3	Entorno Internacional.....	15
2.4	El Mercado.....	16
2.4.1	El acceso al mercado.....	16
2.4.2	El ámbito de la investigación de mercado internacional	17
2.4.3	Segmentación de mercados	18
2.4.4	Nicho de mercado.....	18
2.5	La Investigación	19
2.5.1	Enfoque cuantitativo de la investigación	19
2.5.2	Enfoque cualitativo de la investigación	19
2.5.3	Alcance descriptivo de la investigación	19
2.8	El canal de distribución	20
2.9	Exportación	20
2.9.1	Exportación directa	20

2.9.2	Exportación indirecta	21
2.10	Restricciones al comercio exterior	21
2.10.1	Restricciones arancelarias.....	21
2.10.2	Restricciones no arancelarias	22
2.11	Alianzas estratégicas	22
	Base legal	23
2.13	Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)....	23
2.14	De las medidas arancelarias y no arancelarias	23
2.15	Certificación de origen	24
2.16	Del fomento y la promoción de las exportaciones	24
2.17	Régimen de exportación	25
2.18	De los requisitos para exportar	25
2.19	Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector.....	26
	Marco metodológico.....	27
2.20	Enfoque de la Investigación.....	27
2.21	Alcance de la Investigación:	28
2.22	Diseño de la investigación por objetivo específico.....	29
	CAPÍTULO III	32
	Oferta exportable de limón sutil proveniente del sector El Bunque - Palmales.	32
3.1	Análisis del sector el Bunque – Palmales	32
3.1.1	Ubicación geográfica, clima y principales actividades	32
3.1.2	Producción de limón sutil en el sector el Bunque - Palmales.....	33
3.1.2.1	Universo de la Población	33
3.1.2.2	Desarrollo de la investigación en el sector El Bunque.....	33
3.1.2.3	Situación de la producción.....	36

3.2	Oferta y demanda a nivel nacional de limón sutil	37
3.2.1	Disponibilidad del producto a nivel nacional	37
3.4	Oferta exportable del sector El Bunque Palmales.....	39
CAPÍTULO IV.....		41
Estudio de mercado		41
4.1	Situación del mercado actual	41
4.2	Determinación de la población.....	41
4.2.1	Universo.....	41
4.2.2	Población Objetivo	42
4.2.3	Población Objetivo Específica.	42
4.3	Análisis del mercado	42
4.3.1	Mercado Proveedor	42
4.3.2	Mercado Competidor	44
4.3.2.1	Competidores Directos	44
4.3.2.2	Competidores Indirectos.....	46
4.3.3	Mercado Distribuidor.....	46
4.3.4	Mercado Consumidor.....	47
4.3.4.1	Segmentación.....	49
4.3.5	El mercado externo.....	52
4.3.5.1	Precios del limón sutil en Nueva York	52
4.3.5.2	Comercialización	53
4.4	Análisis P.E.S.T.E.L.	54
4.5	Análisis F.O.D.A.....	58
4.6.2	Estrategia de producto.....	61
4.6.3	Estrategia de precio	62

4.7	Determinación de la demanda	62
4.7.1	Consumo aparente y consumo per cápita	62
4.7.2	Demanda empresarial.....	63
CAPÍTULO V.....		66
Propuesta para la exportación de limón sutil hacia la ciudad de Nueva York... ..		66
5.1	Planificación legal	66
5.2	Planificación administrativa.....	71
5.2.1	Antecedentes de la propuesta	71
5.2.2	Objetivo de la propuesta	71
5.2.3	Misión	71
5.2.4	Visión.....	72
5.2.5	Logo.....	72
5.2.6	Organigrama	73
5.4	Requisitos previos para exportar.....	77
5.4.1	Requisitos para exportar limón sutil a Estados Unidos.....	77
5.4.2	Requisitos locales para exportar.....	79
5.5	Logística.....	80
5.5.1	Proceso de pre embarque	80
5.5.1.1	Solicitud de espacio en naviera.....	80
5.5.1.2	Cosecha del limón	81
5.5.1.3	Centro de Acopio.....	81
5.5.1.4	Solicitud de inspección Agrocalidad	83
5.5.2	Preparación de documentos y permisos de exportación	84
5.5.3	Etapa de embarque	85
5.5.4	Etapa post embarque.....	85

5.5.5	Cadena de Suministro	86
5.6	Barreras arancelarias.....	86
5.7	Barreras no arancelarias.....	87
5.8	Análisis financiero de la propuesta.....	87
5.8.1	Inversión Inicial	87
5.8.2	Presupuesto para activos fijos	88
5.8.3	Presupuesto para gastos diferidos y capital de trabajo.....	88
5.8.4	Financiamiento	89
5.8.5	Costos de producción total y unitario expresado en kilos.	90
5.8.6	Gastos administrativos, gastos de venta y gastos de exportación.....	91
5.8.7	Ingresos proyectados.....	92
5.8.8	Estado de Situación Financiera Inicial.	93
5.8.8	Estado de resultados proyectado	93
5.8.9	Flujo de caja proyectado.....	94
5.8.10	Estado de situación financiera proyectado	95
5.8.11	Punto de equilibrio.....	95
5.8.12	Análisis de sensibilidad	96
5.8.13	Indicadores de rentabilidad.....	96
5.8.14	Determinación del valor actual neto y la tasa interna de retorno.....	98
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	100
	BIBLIOGRAFÍA.....	103
	ANEXOS.....	112

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla. 1 Producción ecuatoriana de limón sutil.....	7
Tabla. 2 Información del sector en temporada alta de cosecha.....	34
Tabla. 3 Estacionalidad de producción	35
Tabla. 4 Excedente de producción de limón a nivel nacional	38
Tabla. 5 Exportadores ecuatorianos según partida 0805502100.....	44
Tabla. 6 Empresas mexicanas exportadoras de limón hacia Estados Unidos..	45
Tabla. 7 Principales importadores de frutas cítricas en Nueva York.....	47
Tabla. 8 Producción, Oferta y Distribución de limón en EE.UU. en miles t/m. ...	49
Tabla. 9 Principales factores que influyen en la compra de productos frescos.	51
Tabla. 10 Precios en el mercado de Nueva York período 2014-2015.....	53
Tabla. 11 Principales países importadores de limón en miles de dólares.....	59
Tabla. 12 Exportaciones de limón sutil en tm y miles de USD.	64

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura. 1 Localización geográfica del Sector el Bunque Palmales	32
Figura. 2 Producción y venta de limón sutil en Ecuador período 2004-2014	38
Figura. 3 Oferta exportable del sector en t/m.....	40
Figura. 4 Precio y Volumen de Producción Mensuales en México.	61
Figura. 5 Logotipo de la Asociación	72
Figura. 6 Organigrama Jerárquico de la Asociación	73
Figura. 7 Dimensión del tanque de purificación	75
Figura. 8 Diseño del sistema de rodillos para cepillado (corte transversal)	75
Figura. 9 Cadena de distribución	86

RESUMEN

La propuesta que se pretende plantear, determina la factibilidad de comercializar limón sutil del sector El Bunque-Palmales de la provincia de El Oro hacia el mercado de la ciudad de Nueva York, Estados Unidos de América. Para iniciar la investigación, se procedió a la aplicación de herramientas como encuestas y entrevistas realizadas en el sector a todos los productores de limón sutil. Adicional, se realizó entrevistas a exportadores agrícolas que comercializan sus productos hacia Estados Unidos de América, a un experto en logística y un importador de frutas de la ciudad de Nueva York; con el fin de conocer a fondo los requisitos y procedimientos necesarios que se deben cumplir y determinar el nivel de demanda del limón sutil. Como resultado de esta investigación, se presenta una propuesta para la creación de una asociación de productores destinada a la exportación de limón sutil que además plantea la construcción de una planta empacadora en la zona de El Bunque-Palmales para aprovechar el potencial productivo del sector. La propuesta está diseñada para impulsar la oferta exportable de cítricos del Ecuador, y además, para contribuir con la creación de nuevas plazas de empleos para la comunidad, aportando al lineamiento del Plan Nacional del Buen Vivir. Para el desarrollo de este proyecto se requiere de una inversión total de USD 647.592,96, de los cuales USD 107.076,00, corresponden a inversión inicial como activos no corrientes; y USD 540.516,96 al capital de trabajo considerando los dos primeros meses de operaciones. La tasa interna de retorno (TIR) es de 24%, por encima de la tasa de descuento que es de 12,89%, determinando resultados positivos para el presente proyecto. El valor actual neto (VAN) da como resultado el monto de USD 354.345,53 de lo que se genera en 10 años y la recuperación de la inversión se da en un período de 3 años 11 meses y 15 días.

Palabras Claves: Factibilidad, comercialización internacional, asociación, retorno de inversión, exportación, limón sutil.

ABSTRACT

The project main objective is to determine the feasibility of commercialize citrus limes from El Bunque-Palmales of El Oro province to the market of New York city, USA. To initiate the study, the authors proceeded to apply tools such as surveys and interviews conducted in El Bunque-Palmales location to all growers of this fruit. Additional interviews were conducted to agricultural exporters who trade their products to the United States of America, a logistician and an importer of fruits of New York city; in order to meet all the requirements and procedures to target and know the level of demand. As a result of this study, the authors proposed to create an association of growers to export citrus limes and the construction of a packing house in El Bunque-Palmales to take advantage of the productive potential of the location. The project is designed with the aim of promoting the export distribution of citrus fruits from Ecuador, and also generating employment in the community following the guidelines of the project *Plan Nacional del Buen Vivir* in Ecuador. For the development of this propose there is necessary an investment of USD 647.592,96, from which USD 107,076.00, belongs to the initial investment of non-current assets; USD 540.516,96 is required for working capital considering the first two months of operations. The internal rate of return (IRR) is 24% above the weight average cost of capital (WACC) which is 12,89%, determining positive results for this project. The net present value (NPV) result is about USD 354.345,53 considering 10 years of operations and the financial return occurs in long term after 3 years, 11 months and 15 days.

Keywords: Feasibility, international business, partnership, return on investment, exports, citrus lime.

INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación que se va a presentar a continuación se ha desarrollado con el propósito de determinar la factibilidad de exportar el limón sutil proveniente del sector El Bunque – Palmales de la provincia de El Oro, que mediante investigaciones se ha demostrado resultados reales de los cuales se ha generado información esencial para la elaboración del estudio que está dividido en cinco capítulos presentados en el siguiente orden:

En el primer capítulo generalidades de la investigación; se presenta los antecedentes del tema de estudio, la justificación del tema, contexto, área económica de estudios, planteamiento de hipótesis, variables dependientes e independientes de la hipótesis; este capítulo detalla el desarrollo de la problemática central de la investigación tomando en cuenta información actualizada que es de importancia para el proyecto, el planteamiento de objetivos que permiten llevar a cabo el desarrollo de la investigación, de los cuales se obtendrán conclusiones y se plantearán recomendaciones.

En el segundo capítulo denominado base conceptual, se plantean los conceptos relacionados a la temática, tratando de proveer al lector temas sobre el comercio internacional y la exportación para una mejor comprensión del estudio; dentro de este capítulo encontramos temas como: Estudio de factibilidad, la investigación, canal de distribución, la exportación, el comercio internacional, restricciones arancelarias y no arancelarias, las diferentes teorías sobre el comercio internacional, los tipos de entorno en los que influye el mercado. Además en el mismo capítulo encontramos la base legal y el marco metodológico en los cuales se respalda la constitución del presente trabajo. En la base legal se sitúan todas las normativas que por ley nacional se deben aplicar para exportar, régimen y requisitos de exportación y la ley que rigen las asociaciones del sector de la economía popular y solidaria. En la sección del

marco metodológico se describe el conjunto de procesos y el modo en el cual está desarrollada la investigación, dentro de los temas encontramos el enfoque y alcance de la investigación, la determinación de variables, métodos investigativos, tipos de fuentes de investigación y recursos empleados en cada objetivo.

El tercer capítulo se denomina oferta exportable de limón sutil proveniente del sector El Bunque – Palmales. En este capítulo se establece todo lo concerniente a las técnicas de recopilación de datos y la forma en la cual se realizó el acercamiento a los productores agrícolas de la zona establecida como objeto de estudio. En este capítulo podemos encontrar el análisis del sector El Bunque-Palmales, ubicación geográfica, clima, principales actividades y producción actual, la oferta y demanda a nivel nacional, la disponibilidad del producto, y finalmente la determinación de la oferta exportable a través de información obtenida a través de encuestas.

El cuarto capítulo denominado estudio de mercado, se determina el mercado de destino del proyecto, es decir, hacia donde va a estar dirigida la exportación de limón sutil. Adicionalmente se analiza la situación de mercado actual, la determinación del universo y la población objetivo específico, el análisis quienes conforman el mercado. Además, se plantea la segmentación geográfica, demográfica, psicográfica y cultural del mercado. Parte importante es el análisis del mercado externo; en este capítulo se desglosan los precios del limón sutil en Nueva York, la forma de comercialización, estrategias de precios, estrategias de productos, determinación de la demanda, y finalmente el análisis Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal (PESTEL) y Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) del sector.

En el quinto capítulo se plantea la propuesta para la exportación de limón sutil hacia la ciudad de Nueva York; se establecen los lineamientos del proyecto que describe la parte legal de la asociación y la construcción de la planta empacadora de limón sutil para la exportación al mercado de Nueva York, Estados Unidos de América. Adicionalmente se describen los registros en entidades tales como el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) y Agrocalidad. En el mismo capítulo ubicamos la planificación administrativa de la futura asociación, indicando los antecedentes y objetivos de la propuesta; así mismo, la misión, visión, logo, organigrama, diseño de planta empacadora y el proceso logístico de operaciones. Finalmente se plantea el presupuesto que se requiere para establecer una planta empacadora en el sector El Bunque - Palmales a partir de la conformación de una asociación de productores y la financiación de una parte del capital de trabajo por medio de un préstamo a la Corporación Financiera Nacional (CFN). Además se ha establecido una proyección a 10 años con el fin de determinar el VAN y TIR que confirmarán el estudio de factibilidad financiera y la rentabilidad del proyecto.

CAPÍTULO I

Generalidades de la investigación

1.1 Antecedentes

De acuerdo a las teorías clásicas de comercio internacional y desarrollo económico, el economista David Ricardo sostuvo que:

“Al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas” (Gallegos, 2010, p.9). Según esta teoría, explica que los países en los cuales su economía depende de los recursos naturales deberían especializarse en aquellos productos en los que puedan obtener una ventaja comparativa. Es decir, si un país tiene la capacidad de ofrecer estos productos, tiene la oportunidad de importar otros en los que no se puede especializar generando un intercambio en el que se beneficien todos.

Ecuador a través de muchos años ha mantenido una economía en proceso de desarrollo debido a que es un país que ha dependido en gran parte de la explotación de su suelo para obtener materias primas principalmente el petróleo, el cual ha llegado a convertirse en principal fuente de ingreso durante varias décadas. Además del petróleo, el Ecuador se ha caracterizado por ser un país agroexportador de productos tales como banano, café, cacao entre otros bienes agrícolas de calidad que se encuentran aptos para competir en el mercado extranjero. Esto se debe a que posee variedad de climas y ubicación geográfica que permite la explotación no solo de este tipo de productos, sino también de frutas no tradicionales como el limón sutil que se cultiva en mayor proporción en la zona costera del Ecuador y en la región sierra. (Leon, 2009).

El limón es una fruta proveniente del Sudeste de Asia el cual fue introducido en América Latina en épocas de conquista siendo un producto indispensable como provisión debido a sus propiedades curativas. Además de estos beneficios el limón ha sido una fruta apetecida en el campo culinario ya que es un acompañante de varios platos y bebidas de la gastronomía ecuatoriana.

En Ecuador se producen dos variedades principales, el limón tahití que es destinado al comercio exterior y el limón sutil que es destinado al consumo nacional. A pesar de que el limón tahití siempre ha sido reconocido por ser de exportación especialmente en Estados Unidos de América, existe una demanda creciente en el mercado estadounidense del limón sutil, ya que este último en comparación al limón tahití goza de una concentración de acidez mayor por lo cual está empezando a ser demandado en el comercio exterior. En el 2013 Estados Unidos tuvo un crecimiento en su demanda de importaciones de limón desde el mundo de más del 16% y en el 2014 tuvo más del 39% de crecimiento. Por lo cual, si su demanda continúa creciendo es una oportunidad para el Ecuador el poder cubrirla incentivando la producción local de limón sutil. (Trademap, 2015).

En la actualidad, existen nuevas aperturas al comercio exterior y el apoyo del gobierno a través de PROECUADOR donde los frutos no tradicionales como el limón y demás frutas tropicales, pueden incursionar en el mercado extranjero demostrando la calidad que poseen y que además tienen la oportunidad de llegar a ser competitivos.

1.2 Problemática de la Investigación

1.2.1 Planteamiento del problema

La problemática de la investigación para la presente propuesta de factibilidad está planteada con la siguiente interrogante:

¿Es posible exportar la producción de limón sutil del sector el Bunque - Palmales hacia el mercado de la ciudad de Nueva York?

Por medio de este cuestionamiento se pretende demostrar la posibilidad que tiene un grupo de productores de limón sutil proveniente del sitio El Bunque – Palmales para dirigir su producto hacia el mercado internacional, en este caso hacia la ciudad de Nueva York y que además pueda cumplir con los requisitos para la exportación que exige el país. Esta propuesta se pretende demostrar por medio de un análisis de factibilidad con la finalidad de impulsar e incentivar el comercio exterior de los frutos no tradicionales en el Ecuador, en este caso el limón sutil proveniente del sector El Bunque-Palmales ya que por falta de conocimiento y de apoyo para los pequeños productores de la zona, aun no cuentan con una asociación que les permita ofrecer una producción exportable. Otra de las razones por las que no se ha exportado el limón sutil se debe a que este producto no ha tenido un mayor grado de incidencia en el mercado internacional y no ha sido explotado en su totalidad, sino únicamente para el comercio local.

Tras la pérdida de los cultivos de cítricos en ciertos estados de Estados Unidos de América y la afección de plagas en los cultivos de limones tahití provenientes de México su principal exportador en los últimos años, se busca cubrir una parte de las necesidades de demanda y preferencias del mercado,

en este caso en la ciudad de Nueva York. Para lograrlo, se deberá realizar un estudio de mercado del limón y cómo se ha visto la tendencia de la producción local y la demanda estadounidense de esta fruta. Además, se busca aprovechar favorables condiciones climáticas y geográficas para la producción de limón sutil del sector El Bunque. El sector lograría ofrecer un producto de primera clase de consumo masivo para ser procesado o consumido en fresco, el cual pueda ser reconocido por su extensa rama de beneficios, aportación a la salud humana y además por su procedencia, en este caso, el Ecuador. La clave para la obtención de un limón de primera calidad está en el proceso de cultivo de la plantación, control de plagas, además del debido cuidado, manipulación de los frutos y certificación de calidad. El cultivo de limón proveniente de la provincia de El Oro reflejó en el 2012 una producción de 69 mil toneladas métricas y en 2013 ascendió a 375 mil toneladas métricas lo que representa el 4% de la producción nacional de limón. De acuerdo a estos resultados, se puede indagar que la producción de limón en la provincia de El Oro va en incremento. Aunque los resultados del 2014 no han sido publicados, se estima que la producción de limón sutil haya tenido un incremento debido a la exportación del producto hacia Estados Unidos en ese año (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015), (Ministerio de Agricultura, Acuacultura, Ganadería y Pesca, 2015).

Tabla. 1 Producción ecuatoriana de limón sutil en miles de toneladas métricas

Años	2011	2012	2013
Nacional	10.768	38.850	10.594
Región Sierra	1.970	2.166	6.558
Región Costa	7.688	36.018	3.030
Región Oriental	1.110	665	1.006
El Oro	307	69	375

Fuente: Ecuador en Cifras

Elaborado por: Los Autores

1.2.2 Formulación de preguntas directrices de investigación

- ¿Existe un nicho de mercado en Nueva York para el limón sutil?
- ¿Cuáles son las barreras no arancelarias y cómo los organismos de control ejecutan restricciones para la exportación de limón sutil hacia Estados Unidos de América?
- ¿Cuál es la oferta exportable de limón sutil en el sector El Bunque?

1.3 Justificación del tema

Ecuador es un país reconocido por ser agroexportador, capacidad que durante décadas ha permitido mantener su economía ya que se caracteriza por ser proveedor internacional de materia prima y productos tradicionales de exportación. A medida que las economías avanzan se ve la necesidad de incursionar en nuevos campos económicos mediante el aprovechamiento y optimización de los recursos. Estudiar nuevas formas de comercio internacional, romper esquemas mediante la innovación de procesos y empezar a exportar productos no tradicionales son medidas que sirven para demostrar el potencial de calidad que los frutos ecuatorianos pueden desarrollar.

Con el objeto de aportar al desarrollo económico y social del Ecuador se busca ampliar la oferta de productos no tradicionales como el limón sutil, demostrando si es factible la exportación del producto hacia el mercado de la ciudad de Nueva York. El presente proyecto además contribuirá a la creación de nuevos empleos para la sociedad ecuatoriana, desempeñando un rol activo en la influencia del incremento de la renta. De esta manera se estaría cumpliendo con los objetivos nacionales para el Buen Vivir N°8 y N°3 que fomenta un sistema económico social y sostenible además de mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos.

Con el objeto de resolver la problemática previamente planteada, se da la apertura para su respectiva solución por medio del presente trabajo que propone como tema de tesis: Análisis de factibilidad para la producción de limón sutil en el sector El Bunque-Palmales para la exportación hacia los Estados Unidos de América; el cual cumple con el lineamiento N° 1 de investigación formativa de la carrera de Comercio y Finanzas Internacionales; el cual se refiere a la identificación, estudio y análisis de sectores exportadores no tradicionales del Ecuador y con lo estipulado en la Ley Orgánica de Educación Superior con respecto a los requerimientos exigidos en un trabajo de Titulación de Tercer Nivel (Asamblea Nacional del Ecuador, 2015).

Por medio de las investigaciones previas al objeto de estudio e informes de primer nivel se puede demostrar que existe información suficiente obtenida de fuentes primarias y secundarias para poder cumplir con el proceso de la investigación. El resultado del trabajo que se obtendría, es un análisis con información extraída de 5 años hasta el presente que logre satisfacer las perspectivas del sector inmerso. Se busca además, incrementar el potencial de exportación del Ecuador y crear plazas de trabajo para mano de obra ecuatoriana.

1.4 Contexto

1.4.1 Área económica de estudio

Para la elaboración del presente trabajo se requiere analizar el sector económico al que va dirigido el estudio. Sector de la economía: Comercial Agrícola.

1.4.2 Delimitación geográfica

El análisis de factibilidad de producción del limón sutil se lo va a desarrollar mediante un estudio de campo en la Provincia de El Oro, cantón Arenillas, sector El Bunque – Palmales.

Se ha escogido esta zona porque goza de condiciones extremadamente favorables para la producción de limón sutil. La combinación de condiciones propicias como suelo, clima, temperatura, humedad, ambiente, etc.; provoca que la producción de la zona sea reconocida por sus limones de gran tamaño y concentración de acidez.

1.5 Objetivos de la Investigación

1.5.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad de dirigir la oferta ecuatoriana de limón sutil del sector El Bunque – Palmales hacia el mercado importador agrícola de la ciudad de Nueva York.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Determinar la oferta exportable de limón sutil por medio del análisis de producción del sector.
- Establecer la demanda por medio de un estudio de mercado
- Definir la propuesta para la exportación de limón sutil hacia la ciudad de Nueva York.

1.6 Hipótesis

Es factible exportar limón sutil del sector El Bunque - Palmales hacia la ciudad de Nueva York.

1.6.1 Variable dependiente

La propuesta para exportar limón sutil proveniente del sector El Bunque Palmales hacia la ciudad de Nueva York.

1.6.2 Variables independientes

- La disponibilidad de una oferta exportable de limón sutil del sector El Bunque - Palmales
- La existencia de demanda en la ciudad de Nueva York.
- La factibilidad financiera de negocio para los productores de limón sutil del sector El Bunque - Palmales

CAPÍTULO II

Base conceptual

2.1 Estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad es el proceso de demostrar la resolución de un problema por medio de una medición de resultados que son producto de una investigación previa. Se realizan análisis de situaciones en las que se miden las probabilidades de si el objeto de estudio puede o no resolver el problema planteado. Los estudios de factibilidad son aplicados en el ámbito empresarial y su utilidad se ha implementado en el poder de toma de decisiones, algo que es muy importante en una empresa o proyecto ya que se puede medir la viabilidad mediante el análisis de los costos y obtención de rentabilidad. Para la implementación de un plan de negocios, el estudio de factibilidad juega un papel fundamental ya que permite evaluar si el proyecto es viable o no antes de proceder con la implementación. De esta manera, dependiendo de los resultados, se puede evitar el desperdicio de los recursos como también puede brindar soporte a la implementación de un plan de negocios. (Thompson, 2005, p.185).

2.2 Comercio Internacional

Según el economista Divvio Gallegos (2010) basándose en algunas teorías clásicas de comercio internacional creó su propio concepto el cual indica que “es la ciencia de la Economía que estudia las leyes de intercambio de bienes y servicios entre los residentes de un país y el resto del mundo con el fin de satisfacer necesidades de escasez de bienes o servicios” (p.12). También define de una manera mas práctica otro especialista en comercio internacional el Ing. Salvador Mercado (1994) indicando que el comercio internacional

consiste en “la introducción de productos extranjeros a un país y la salida de estos a otros países” (p. 21).

Existen dos relaciones básicas que intervienen en el comercio internacional, las exportaciones o venta de bienes y servicios e importaciones o compra de bienes y servicios. Estas transacciones han permitido abrir una brecha en las economías de los países y han tomado gran importancia para las empresas, especialmente las industriales (Gallegos, 2010, p.12).

Existen también aquellas teorías de ciertos economistas y filósofos de gran prestigio que establecen los conceptos del comercio internacional, entre los cuales están:

- Teoría de la ventaja comparativa por David Ricardo.
- Teoría de la proporción de factores Eli Heckscher, Bertin ohlin y Paul Samuelson.
- Teoría de la ventaja competitiva por Michael Porter.

2.2.1 Teoría de la ventaja comparativa

La teoría de Ricardo sobre la ventaja comparativa dice que es la base del comercio internacional, y establece que dos países pueden beneficiarse del intercambio de bienes de forma que el país que no tiene ventaja absoluta en producir dos bienes con respecto a otro, puede tener una ventaja comparativa en aquellos bienes los cuales posean menor desventaja absoluta, e importar aquellos bienes con mayor desventaja absoluta. (Donald & Wendell, 1997, pp. 85-87).

2.2.2 Teoría de la proporción de factores

“Según los autores de esta teoría Heckscher y Ohlin (1933), definen que un país exportará el bien que utiliza intensivamente; factor relativamente abundante en ese país” (Gallegos, 2010, p.10).

Estos autores también explican que el libre comercio de bienes da lugar a que las remuneraciones a un mismo factor productivo de los países que intercambia, será igual en términos absolutos, y también relativos. Esta teoría indica que un país debe exportar aquellos bienes en los cuales tenga abundante factores de producción lo cual le permite abaratar sus costos y obtener un precio más bajo que sus competidores en el mercado internacional.

2.2.3 Teoría de la ventaja competitiva

Según el economista Porter (1985), indica que “el principal objeto económico de una nación consiste en crear para sus ciudadanos un nivel de vida elevado y en ascenso. La capacidad para lograrlo no depende de la competitividad sino de la productividad con la que se aprovechan los recursos de una nación: el capital y el trabajo. La productividad es el valor del rendimiento de una unidad de mano de obra o de capital” (Gallegos, 2010, p. 10).

2.2.4 Nueva teoría del comercio internacional

Analizando varias teorías sobre el comercio internacional, se puede establecer que una nación depende de los precios relativos de los bienes que produce y que además debe especializarse en aquellos bienes en los que tiene una ventaja comparativa, abundantes factores de producción pero además de esto establece que se deben diferenciar de los demás países por su nivel de productividad explotando economías de escala para obtener costos unitarios

inferiores y ofrecer un precio competitivo, de esta manera los países podrán alcanzar un mejor nivel de vida. (Guisado, 2002, p. 28).

2.3 Tipos de entorno que influyen en el mercado

2.3.1 Entorno nacional

El entorno nacional son todas aquellas fuerzas que no se pueden controlar y que se generan en el país de origen pero que pueden afectar a una empresa ya sea nacional o multinacional (Donald & Wendell, 1997, p.18).

Según los autores de esta teoría explican que los factores que se provoquen dentro de un país, ya sea el comportamiento económico, político, social, cultural, pueden llegar a afectar el entorno nacional como también el entorno extranjero haciendo énfasis en el sector privado.

2.3.2 Entorno extranjero

Similar al entorno nacional, el entorno extranjero son todas aquellas fuerzas que no se pueden controlar, la diferencia está en que se provocan fuera del país de origen y que pueden llegar a afectar dicho país especialmente el sector privado (Donald & Wendell, 1997, pp. 18-19). De igual modo estas fuerzas pueden ser políticas, sociales, económicas, culturales, etc... pero la diferencia es que ocurren en el entorno exterior pero afectan al país de origen.

2.3.3 Entorno Internacional

Es la combinación de las fuerzas que afectan el entorno nacional, extranjero y aquellas que son externas al medio. Es decir, "las fuerzas del entorno extranjero de dos países cuando la afiliada en uno de ellos opera con clientes en el otro". (Donald & Wendell, 1997, p.19). Este concepto tiene mucha

relación con los negocios internacionales ya que son aquellos que pueden cruzar las fronteras nacionales y expandirse a los mercados extranjeros.

2.4 El Mercado

Según Garnica y Maubert (2009) definen el mercado como “la suma de todos los compradores reales y potenciales de un producto” (p. 31). El concepto de mercado puede darse en diferentes puntos de vista, los economistas se refieren al mercado como “el conjunto de compradores y vendedores que realizan transacciones de un producto en específico o una clase de producto” (Hernandez & Maubert, 2009, p.31). Comúnmente el término mercado también se refiere al lugar donde compradores y vendedores se reúnen y realizan el intercambio de mercancías

2.4.1 El acceso al mercado

En el ámbito internacional, el acceso al mercado comprende todos los aspectos o barreras que influyen al momento de buscar un mercado internacional al cual dirigirse. Es importante tomar en cuenta estos aspectos si se desea exportar ya que dependiendo de estos se puede decidir a qué mercados dirigir el producto.

Entre estos aspectos encontramos los derechos de aduanas y contingentes que pueden llegar a afectar la competitividad del producto además de infuir en el precio ya que en dicho mercado puede existir una oferta nacional o de terceros países del mismo producto que pueden estar sujetos a otros aranceles. Los impuestos internos también pueden infuir en el precio debido a que puede afectar negativamente ocasionando el rechazo a los productos importados y brindar preferencia a los productos locales. Las restricciones en materia de divisas es otro aspecto ya que un gobierno puede

aplicar restricción en el intercambio de divisas para las importaciones razón que puede ocasionar el cierre de los mercados para todos aquellos abastecedores de mercancías, generalmente estas restricciones son temporales. Las reglamentaciones sanitarias es otra barrera que imponen los países a las mercancías importadas especialmente los productos alimenticios con fines de protección humana y del medio ambiente. Es importante estar informados de aquellas leyes y reglamentos que rigen este aspecto además de los costos que implica ponerlos en práctica (Mercado, 1994, p. 97).

2.4.2 El ámbito de la investigación de mercado internacional

Según el Ing. Salvador Mercado (1997) argumenta que “la investigación de mercado consiste en coleccionar, registrar y analizar sistemáticamente las informaciones relacionadas al respecto, con objeto de conjuntar datos y decidir en ese campo si un determinado producto es vendible, en qué cantidad, entre qué consumidores y qué medios” (p. 69).

En el entorno internacional, toda investigación de mercados debe utilizar información veraz que pueda facilitar a una empresa su introducción hacia el mercado internacional. No se puede permitir utilizar información inexacta, obtenida de fuentes que no son fiables o que carecen de soporte ya que se estaría desperdiciando recursos y tiempo. Toda investigación de mercados tiene que ser basada en fuentes de información que sean veraces y que hayan sido recopiladas y analizadas.

Precisamente para las empresas que exportan, la investigación de mercados es un proceso infaltable ya que se enfrenta a una competencia más amplia donde existen muchas empresas productoras y comerciales que luchan por establecer las mejores estrategias comerciales. Con la información que se obtiene de una investigación de mercados se puede saber cuál es la necesidad

que los consumidores necesitan satisfacer y conocer el comportamiento de consumo, especialmente en aquellos países que son muy afines a sus culturas y creencias (Mercado, 1994, pp. 74-75).

2.4.3 Segmentación de mercados

Dentro del marketing, la segmentación de mercados es fundamental para poder dirigir los productos a los consumidores. Este proceso consiste en producir, distribuir y hacer promoción en masa con la finalidad de ofrecer el mismo producto y que este sea aceptado por todos los consumidores. Esta herramienta permite aprovechar los recursos del marketing con la finalidad de lograr los propósitos de la organización y lograr el enfoque definitivo del producto que es el mercado meta, es decir, finalmente a quienes se va a dirigir el producto o servicio (Clotilde & Claudio, 2009, p.141).

2.4.4 Nicho de mercado

Dentro de la segmentación de mercados se encuentra el nicho de mercado, el cual consiste en el proceso de dividir el mercado tantas veces sea necesario hasta aislar la parte que será atendida lo cual lleva a un segmento de mercado tan pequeño formando un nicho, el cual generalmente es aprovechado por microempresas (Clotilde & Claudio, 2009, p. 142).

“Con la migración, la diversidad étnica y cultura mediante la búsqueda de intereses, motivaciones o necesidades comunes se requiere conjuntar nichos, es decir combinar mercador étnicos de grupos de edad, ingreso y estilo de vida, con alguna característica común para formar un gran mercado” (Clotilde & Claudio, 2009, p. 51).

2.5 La Investigación

“La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno” (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2010, p. 4).

2.5.1 Enfoque cuantitativo de la investigación

Es aquel en que se utiliza herramientas estadísticas para análisis de datos numéricos obtenidos mediante recolección con la finalidad de validar una hipótesis y obtener conclusiones (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2010, p. 4) .

2.5.2 Enfoque cualitativo de la investigación

Es aquel que permite obtener información mas detallada y no se aplica para reunir datos numéricos y analizarlos, por el contrario se enfoca en descubrir información o datos basados en hechos para luego poder ser interpretados y obtener conclusiones (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2010, p. 7).

2.5.3 Alcance descriptivo de la investigación

El alcance descriptivo propone analizar particularidades, cualidades, atributos de una población o fenómeno. Únicamente se limita a obtener datos de cada variable para describir individualmente o en forma conjunta cómo éstas se comportan.

2.8 El canal de distribución

Según el Ing. Salvador Mercado (1994) argumenta que los canales de distribución son “los conductos que cada empresa escoge para la distribución mas completa, eficiente y económica de sus productos y servicios, de manera que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible y en el lugar que los solicite” (p. 223).

2.9 Exportación

Según Mercado (1994) argumenta que la exportación es “una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que está situada la empresa” (p. 26).

En el ámbito económico se pueden definir las economías de exportación que son de aquellos países que extraen sus recursos naturales para luego venderlos a otros países, generalmente son empresas extranjeras las que forman parte del proceso de extracción y comercialización.

Existen también las economías exportadoras quienes son aquellos países que utilizan sus recursos ya sean propios o importados para luego industrializarlos y vender los productos ya procesados al exterior o localmente.

2.9.1 Exportación directa

Según Donald Ball y Wendell McCulloch (1997) establecen que la exportación directa es “la exportación de bienes y servicios por la empresa que los produce” (p. 65). Es decir, que la misma empresa es la encargada de desarrollar los negocios de exportación y en su administración establecer un departamento de exportación encargado de la logística, además de contratar

sus propios representantes de venta ya sean del exterior o de la matriz pero que formen parte de la empresa. Estas empresas no utilizan intermediarios, es decir realizan una venta directa, ellos producen y también se encargan de la distribución.

2.9.2 Exportación indirecta

La exportación indirecta para una empresa exportadora consiste en el mismo procedimiento de realizar una venta doméstica, la diferencia esta en que un intermediario ya sea otra empresa o entidad es el encargado de realizar todo el proceso de exportación que involucra los trámites administrativos y aduaneros, así como también el proceso logístico y además son quienes están en contacto con los importadores en el país de destino (Guisado, 2002, p. 154).

2.10 Restricciones al comercio exterior

Las restricciones al comercio son aquellos impedimentos que no permiten el libre flujo del comercio de los bienes y servicios. Estas restricciones se las establece para evitar que los productores nacionales resulten perjudicados por la competencia internacional (Donald & Wendell, 1997, p. 93).

2.10.1 Restricciones arancelarias

Son los aranceles, aquellos gravámenes que se imponen a los bienes importados con el fin de elevar sus precios de venta en el mercado del país de origen y reducir la competencia en el país de destino con el fin de no perjudicar a la producción nacional. Además, también son gravámenes que se imponen a las exportaciones especialmente esto ocurre en los países en desarrollo con el fin de obtener ingresos para el país (Donald & Wendell, 1997, p. 97).

2.10.2 Restricciones no arancelarias

Se los denomina así a todos aquellos obstáculos al libre comercio que no sean los impuestos gravados a las importaciones o exportaciones, estos se caracterizan por ser una forma de discriminación contra las importaciones especialmente cuando las naciones reducen sus impuestos. Las restricciones no arancelarias pueden clasificarse en cuantitativas y no cuantitativas. Las cuantitativas están representadas por las cuotas, que son valores fijados a una condición determinada de las importaciones.

Las barreras no cuantitativas como el intercambio consisten en lo siguiente:

La transacción en la cual los bienes se intercambian entera o parcialmente por otros bienes. Generalmente se utiliza este método cuando hay escasez de divisas extranjeras y la falta de mercado para los productos. El intercambio es una barrera al libre comercio porque los vendedores se ven obligados a recibir bienes que de otra manera no comprarían, y al hacerlo cierran el mercado a la competencia libre y abierta. (Donald & Wendell, 1997, p. 101).

2.11 Alianzas estratégicas

Las alianzas estratégicas son acuerdos que se realizan entre empresas u organizaciones que forman parte de la misma industria y que además son competidores con el fin de establecer ventajas que produzcan beneficios para todos los que participan. A raíz de estas alianzas estratégicas se pueden establecer aquellas que dan origen a una nueva empresa como los joint – ventures, consorcios de exportación, cooperativas de comercio exterior,

asociaciones entre otras. También existen aquellas alianzas que no necesariamente terminan siendo la creación a una nueva empresa como los consorcios, acuerdos de licencia, franquicias, entre otros (Guisado, 2002, pp. 370-371).

Base legal

2.13 Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

El COPCI es el proyecto implementado por la Asamblea Nacional el cual se puso en práctica en el año 2010 y tiene como objeto “regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir”. Además contribuye al país en varios aspectos entre algunos están:

- La mejora de la productividad del país fomentando la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios.
- El incentivo hacia la ampliación de mercados y la atracción de la inversión privada en actividades productivas y de servicios.
- La facilitación al comercio exterior, apoyando a la fomentación y diversificación de las exportaciones. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010, p. 3).

2.14 De las medidas arancelarias y no arancelarias

Las medidas no arancelarias son impuestas a las importaciones y exportaciones de mercancías por el comité de comercio exterior con la finalidad de crear barreras que no gravan impuestos, pero que cumplen con el objetivo de proteger la producción nacional, la salud de los ciudadanos y del medio ambiente; del cumplimiento de acuerdos internacionales en los que el Ecuador forma parte, para equilibrar la balanza de pagos del país y para responder a

medidas impuestas por otros países a las exportaciones provenientes del Ecuador.

Con respecto a las exportaciones, existen otras medidas de regulación y restricciones no arancelarias cuando en el país exista una escasez del producto y no exista oferta nacional para cubrir la demanda local incluyendo los productores que utilizan materias primas nacionales para fabricar, entre otros casos. (Asamblea Nacional del Ecuador , 2010, p. 19).

2.15 Certificación de origen

Según Art. 85 del COPCI, la certificación de origen estará regulada por el órgano gubernamental que indique en el reglamento del COPCI, y su administración podrá ser directa o delegada a un ente público o privado encargada de certificar y dar el reconocimiento de origen para las mercancías nacionales o regionales en caso de que el producto se considere originario de más de un país. El ente regulador también podrá intervenir cuando exista alguna duda ya sea nacional o extranjera acerca del origen de algún producto exportado desde el Ecuador. (Asamblea Nacional del Ecuador , 2010, p. 20).

2.16 Del fomento y la promoción de las exportaciones

El país brindará apoyo a la producción nacional destinada a la exportación y además proveerá de beneficios como las preferencias arancelarias de las cuales el país forma parte por medio de acuerdos bilaterales o multilaterales, también el productor que se dedique a la industrialización nacional de mercancías con insumos provenientes del exterior con la finalidad de exportar productos procesados tendrá el derecho a la devolución parcial o total de impuestos pagados por aquellos insumos. Además el exportador podrá participar de los programas de financiamiento que brinde el país, a las

capacitaciones y programas de promoción de mercados y la facilitación de información para direccionar al exportador hacia los mercados extranjeros, entre otros beneficios (Asamblea Nacional del Ecuador , 2010, p. 21)

2.17 Régimen de exportación

Según la aduana del Ecuador es “el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente”. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2015). De acuerdo a los artículos 154, 155 y 156 del COPCI; el régimen de exportación se clasifica en tres: “Exportación definitiva, exportación temporal para reimportación en el mismo estado y exportación temporal para perfeccionamiento pasivo”. (Asamblea Nacional del Ecuador , 2010, p. 30).

2.18 De los requisitos para exportar

En concordancia con lo estipulado en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), las personas naturales o jurídicas que deseen exportar desde Ecuador deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener habilitado su Registro Único de Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas con su respectiva actividad comercial.
- Obtener la firma electrónica o token por medio de un certificado digital otorgado por el Banco Central o la compañía Security Data.
- Estar registrado en el ECUAPASS donde se procederá a realizar actualización de datos, la creación de usuario y contraseña, la aceptación de las políticas de uso y el registro de la firma electrónica.

Dentro del procedimiento a exportar se deberá realizar la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) mediante el sistema ECUAPASS. La DAE deberá estar acompañada de la factura y demás documentación. Realizar la DAE implica para el exportador o declarante, adquirir un compromiso legal de cumplir con los requerimientos exigidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2015).

2.19 Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Es la ley que rige a todos aquellos que conforman la economía popular y solidaria y el sector financiero popular y solidario en el Ecuador, quienes son entidades naturales y jurídicas que se organizan de manera voluntaria para crear y desarrollar nuevas formas de producción, comercialización y financiamiento que les permite generar ingresos y obtener beneficios basados en una relación de solidaridad, apoyo y reciprocidad. Además, también rige a aquellas instituciones públicas del Ecuador que se encargan de regular, controlar, fortalecer y promocionar a este segmento de la economía (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011).

Marco metodológico

El tipo de metodología de investigación que se va a aplicar en el presente trabajo es el positivista, ya que argumenta que la verdadera fuente de conocimiento está basado en la observación de los fenómenos, los hechos y experiencia que son aplicables en la investigación científica (Hernán, 2015).

2.20 Enfoque de la Investigación

Para desarrollar el trabajo de investigación se plantean dos tipos de enfoques:

- Cuantitativo
- Cualitativo

El enfoque es cuantitativo porque se va a analizar datos numéricos para poder determinar la oferta exportable hacia el mercado de la ciudad de Nueva York. Por lo cual, se necesitará analizar una serie de variables cuantitativas que permitirá definir si en el sector el Bunque Palmales existe un exceso de oferta para dirigirla hacia un mercado internacional.

Además, el enfoque cuantitativo nos permitirá analizar el retorno de la inversión que es el objetivo que brinda mayor peso a la investigación ya que por medio de este análisis se podrá determinar si existirá o no la factibilidad de exportar limón hacia la ciudad de Nueva York por medio de importadores mayoristas.

Mediante el enfoque cualitativo se busca interpretar los resultados obtenidos de varias fuentes, en este caso, entrevistas y encuestas que nos van a ayudar a determinar por qué los agricultores de limón en la zona El Bunque –

Palmales aún no han podido dedicarse a la exportación del producto y también todos los requisitos legales y de calidad que se necesitan para poder exportar el limón sutil. Por otro lado como parte de la investigación es necesario realizar entrevistas a especialistas y empresas que exporten limón sutil o frutas de otras variedades, para conocer el proceso logístico que emplean para Estados Unidos de América y de esta manera poder evaluar y escoger un proceso logístico que se acople al sector que se está analizando.

2.21 Alcance de la Investigación:

Dentro del estudio que se va a realizar, es necesario establecer los alcances que tendrá el presente trabajo de investigación:

- **Descriptivo:** Lo que se pretende es hacer una descripción de los objetos a analizar como el comportamiento del consumo y de la oferta de limón sutil, para poder resolver la problemática de la investigación. Estos datos, ya sean de fuentes primarias o secundarias, se van a procesar de manera que puedan ser analizados y evaluados, para luego ser transformados en información y que permita obtener conclusiones (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2010, p. 80).

- **Analítico:** Es analítico debido a que se van a analizar todos los factores que afectan al mercado de limón sutil como la oferta, la demanda, el precio. Se analizará cada factor y se podrá llegar a determinar conclusiones y la resolución del problema una vez completado los análisis (Ruiz, 2015).

2.22 Diseño de la investigación por objetivo específico.

Objetivo 1.- Determinar la oferta exportable de limón sutil proveniente del sector El Bunque Palmales

Población de estudio: 18 productores de limón sutil del sector El Bunque – Palmales.

Fuentes primarias: Productores de limón sutil del sector El Bunque – Palmales.

Fuentes secundarias: Base de datos obtenidos del SINAGAP (Sistema de Información Nacional de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca).

Instrumentos de investigación: Encuestas y entrevistas para fuentes primarias. Síntesis bibliográfica para fuentes secundarias.

Método de muestreo: Para las encuestas no se realizó un muestreo, se tomó el universo de la población como objeto de estudio. Para las entrevistas se utilizó el método no probabilístico de juicio.

Recursos: Informáticos, tecnológicos y económicos.

Objetivo 2.- Establecer la demanda por medio de un estudio de mercado

Población de estudio: Residentes latinoamericanos de la ciudad de Nueva York de acuerdo al censo poblacional 2010 de Estados Unidos de América y un importador de frutas en la ciudad de Nueva York.

Fuentes primarias: Empresa importadora de limón sutil de Nueva York.

Fuentes secundarias: Base de datos provenientes del censo 2010 de Estados Unidos de América y base de datos del USDA (United States Department of Agriculture).

Instrumentos de investigación: Entrevistas para fuentes primarias. Síntesis bibliográfica para fuentes secundarias.

Método de muestreo: Muestreo probabilístico estratificado para fuente secundaria, método no probabilístico de juicio para fuentes primarias.

Recursos: Informáticos y tecnológicos

Objetivo 3.- Definir la propuesta para la exportación de limón sutil hacia la ciudad de Nueva York.

Población de estudio: Dos empresas exportadoras de frutas, una empresa empacadora de fruta, un experto logística y una agencia naviera.

Fuentes primarias: Empresas exportadoras de frutas, empacadora de frutas, experto en logística y agencia naviera

Fuentes secundarias:

- Base legal del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) y del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).
- Información de créditos agropecuarios de la Corporación Financiera Nacional (CFN).

- Consulta en la página web de Agrocalidad para los requisitos fitosanitarios y de calidad.
- Consulta en la página web del *Food and Drug Administration* (FDA) para confirmar los requisitos que se necesitan para el ingreso de limón sutil a Estados Unidos de América.
- Consulta en la página web del *Environmental Protection Agency* (EPA) para conocer las regulaciones con respecto a los estándares de tolerancias de pesticidas, herbicidas y fungicidas que debe tener una fruta para ser exportada a los EE.UU.
- Consulta de la base legal para la constitución de una cooperativa de agricultores en la Cámara de Agricultura.
- Consulta en el sistema de información e integración de mercados de la Secretaría de Economía de México de los precios del limón sutil en los mercados de Nueva York.

Instrumentos de investigación: Entrevistas y cotización para fuentes primarias. Síntesis bibliográfica para fuentes secundarias.

Método de muestreo: Muestreo no probabilístico de juicio para fuentes primarias y síntesis bibliográfica para fuentes secundarias.

Recursos: Informáticos y técnicos.

CAPÍTULO III

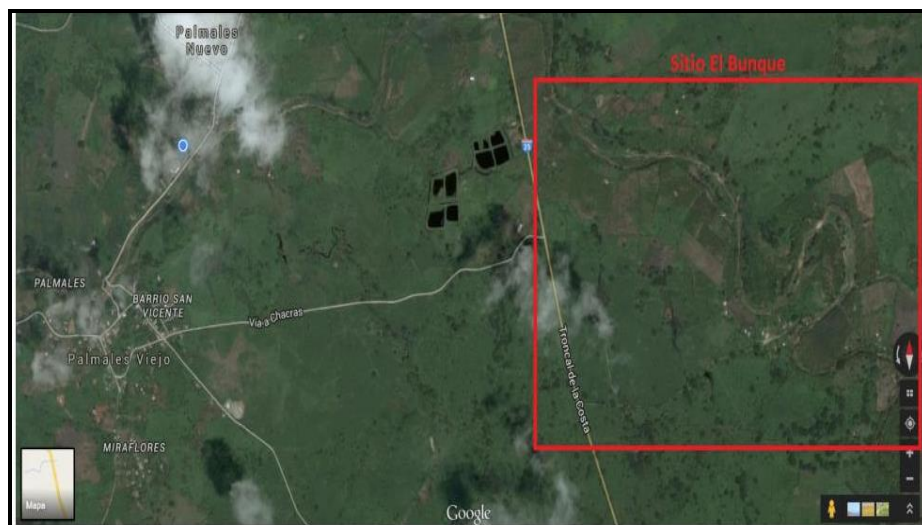
Oferta exportable de limón sutil proveniente del sector El Bunque - Palmales

3.1 Análisis del sector el Bunque – Palmales

3.1.1 Ubicación geográfica, clima y principales actividades

El sector El Bunque es un recinto de la parroquia rural Palmales perteneciente al cantón Arenillas de la provincia de El Oro la cual está ubicada en la zona sur-occidental del territorio ecuatoriano. El sector el Bunque Palmales se encuentra ubicado al pie de la vía al sector La Primavera tomando el lado izquierdo de la avenida Panamericana Arenillas – Alamor continuando 22 kilómetros.

Figura. 1 Localización geográfica del Sector el Bunque Palmales



Fuente: Google Maps

Elaborado por: Los autores

El sector cuenta con un clima templado, apto para la producción de variedades agrícolas como cacao, limón, maíz, plátano y la ganadería que son las principales actividades de las cuales obtienen sus ingresos económicos los moradores del sector. Además, el sector cuenta con servicio de agua entubada y energía eléctrica; sus vías están compuestas de tierra y lastre, posee una escuela unidocente y un comité de desarrollo lo cual permite que el sector se encuentre apto para albergar familias (Gobierno Parroquial de Palmales, 2015).

3.1.2 Producción de limón sutil en el sector el Bunque - Palmales

3.1.2.1 Universo de la Población

Para definir el universo de la población que produce limón sutil en el sector El Bunque Palmales se acudió al lugar e indagando mediante intervención social, se pudo determinar el número de productores de limón sutil que habita en el sector los cuales equivale a 18 productores .

3.1.2.2 Desarrollo de la investigación en el sector El Bunque

De acuerdo a las encuestas realizadas a productores del sector el Bunque, se pudo obtener información acerca de la cantidad de hectáreas sembradas y el nivel de producción de limón sutil que posee la zona. Se puede apreciar en la Tabla. 2 que el mayor productor tiene sembrado 30 hectáreas que puede llegar a producir un volumen de 8 mallas de 40 kg de limón por cada hectárea en el día en temporada alta de cosecha. El total de productores de la zona equivale a 18 haciendas lo que suma un total de 120 hectáreas de limón sembrado de las cuales 20 hectáreas equivalen a una plantación joven de menos de tres años, motivo por el cual año a año esa producción va a ir incrementando. Para determinar la cantidad de mallas producidas en los meses entre marzo a julio que es la temporada en que la producción va disminuyendo

se obtuvo un promedio entre lo que se produce en temporada alta y baja (ver anexo 1).

Tabla. 2 Información del sector productivo de limón sutil en el sitio El Bunque –
Palmales en temporada alta de cosecha.

Productores	Hectáreas	Temporada alta	Temporada baja	Promedio
Carlos Reyes	30	8	5	7
Li Wang	20	5	1	3
Manuel Pérez	8	8	5	7
Rosa Córdova	8	9	4	7
Mateo Garrido	6	8	3	6
Juan Moncada	6	7	2	5
Manuel Ramírez	6	8	3	6
Richard Castro	6	8	4	6
Luis Rodríguez	5	7	3	5
Maria Sigcho	4	8	3	6
Domingo Ochoa	4	8	3	6
Norverto Quezada	4	7	3	5
Justo Gaibor	3	8	2	5
John Salvatierra	3	8	3	6
Erminio Cueva	2	8	3	6
Elvia Cruz	2	8	2	5
Rafael Malla	2	7	3	5
Enrique Castro	1	6	2	4
Total	120	136	54	95

Fuente: Encuesta a los productores de limón sutil del sector El Bunque

Elaborado por: Los autores

Para establecer un promedio de producción mensual en el sector, hay que determinar el volumen de cosecha dependiendo de la estacionalidad ya que el precio varía por la oferta del producto. Se puede observar en la Tabla. 3 donde indica el nivel de producción promedio diario de 889 mallas en la temporada de diciembre hasta febrero con un total de 53.340 mallas en temporada alta. La producción promedio en los meses de marzo a julio es de 644 mallas diarias aproximadamente ya que es cuando la producción empieza a disminuir lo que representa 68.908 mallas en estos meses y entre agosto a noviembre la producción disminuye hasta 398 mallas que equivale una producción de 33.034 mallas en temporada de escasez. Con un total de 120 hectáreas de producción que posee el sector, se estaría obteniendo un total de 155.282 mallas de 40 kg anuales que equivalen a 6.211 toneladas métricas en el año aproximadamente.

Tabla. 3 Estacionalidad de producción local de limón sutil en el sector El Bunque

Meses	Diciembre, Enero, Febrero	Marzo, Abril, Mayo, Junio, Julio	Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre
Temporada de cosecha	Alta	Decrecimiento	Baja
Días laborables	60	107	83
Producción del sector por has. diaria en mallas	889	644	398
Precio promedio por mallas	\$ 15,00	\$ 31,00	\$ 47,00
Total de mallas producidas en el sector en el período	53.340	68.908	33.034
Mallas mensuales	17.780	13.782	8.259

Fuente: Entrevista con los productores de limón sutil del sector El Bunque

Elaborado por: Los autores

3.1.2.3 Situación de la producción

Con la información obtenida de productores de limón sutil del sector, se pudo demostrar que todas las plantaciones de limón sutil sembradas se encuentran en etapa de madurez, lo cual es un factor positivo para la propuesta tomando en cuenta que las plantas de limón llegan a madurar a los tres años de edad y que a mayor edad va incrementando la producción. Las razones por las que los productores decidieron invertir en el cultivo de limón es debido al tipo de clima que cuenta el sector el cual brinda a las plantas la temperatura ideal para que puedan producir frutos de calidad con mayor tamaño y alto contenido de jugo en su interior (ver anexo 2).

Algunas ventajas que tiene el cultivo de limón en comparación con otros bienes agrícolas como el café es que el limón es una fruta que se cosecha todo el año, por el contrario el café es solo una vez al año. También el limón resulta más productivo a largo plazo y además el mantenimiento del cultivo no implica demasiado trabajo. Los meses de temporada alta de cosecha van aproximadamente desde diciembre hasta febrero, mientras que los meses siguientes la producción va reduciendo llegando a los meses entre agosto y noviembre cuando se percibe menor producción. Existen también plagas que pueden llegar a afectar a la producción, entre las principales se encuentran la cochinilla, la gomosa que implica la presencia de caracoles y la mosca de la fruta (ver anexo 2).

Respecto al mantenimiento de cultivo se realizan periódicamente actividades como la poda de la plantación, también la aplicación de fertilizantes y abonos, el riego de las plantaciones, la aplicación de insecticidas y herbicidas. Debido a que el sector se encuentra cerca de la frontera con Perú, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca del Ecuador exige a los productores de la zona emitir el Comprobante de Origen Nacional de Productos

Agrícolas (CONPA) el cual deben otorgarlos los productores a sus clientes. La inversión para establecer una hacienda de cultivo de limón requiere gastos de siembra, equipos de riego por aspersión para que las plantas se mantengan húmedas en tiempos de pocas lluvias; bombas para impulsar el agua de riego, insumos para el mantenimiento del cultivo y capital humano además de bodegas para almacenar los insumos. Generalmente la inversión se recupera a los cinco años de haber producido y genera utilidades alrededor de hasta veinte mil dólares anuales por seis hectáreas de cultivo (ver anexo 2).

3.2 Oferta y demanda a nivel nacional de limón sutil

3.2.1 Disponibilidad del producto a nivel nacional

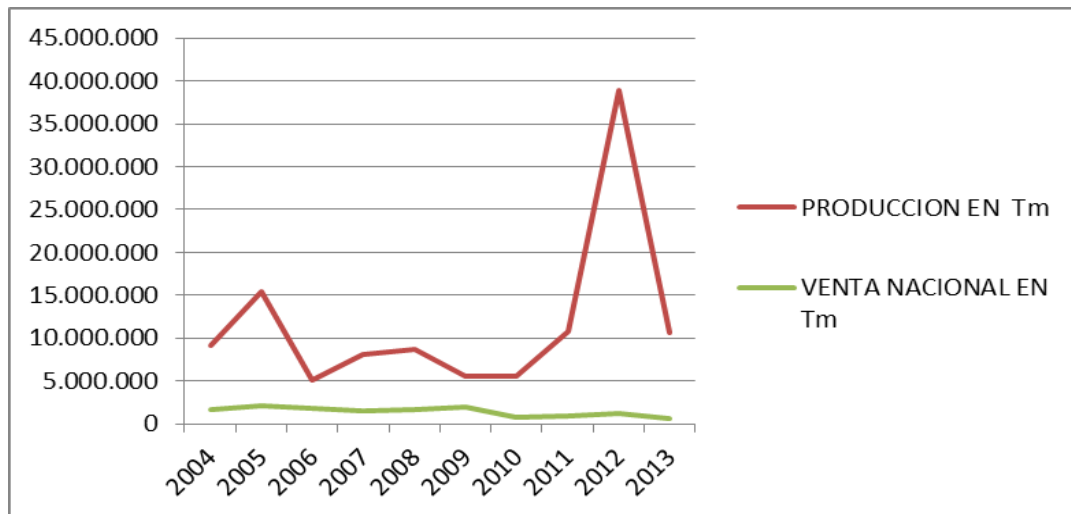
En el caso del limón sutil se debe determinar el volumen de producción a nivel nacional y el comportamiento de consumo que ha presentado durante los últimos años en Ecuador. De esta forma se puede analizar si la producción de limón sutil presenta escasez o satisface la demanda.

De acuerdo a la figura. 2 se muestra que la tendencia de las ventas durante los últimos 10 años de limón sutil en toneladas métricas se mantiene, pero el nivel de producción fluctúa. En el año 2012 la producción de limón sutil tuvo un incremento notable especialmente en la provincia de Manabí debido a que este producto ganó demanda desde Colombia (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca., 2015). En el período del 2012 al 2013 se puede observar un fuerte descenso en la producción probablemente por el largo verano que impide la cosecha de esta fruta.

De acuerdo a la tabla. 4, se puede ver que la producción ha presentado un excedente de más del 80% desde el 2010 al 2013. Este excedente representa la producción que no se ha vendido en el mercado local lo que significa que probablemente se ha destinado a la exportación como también al

comercio ilegal por las fronteras de Colombia y Perú o a la pérdida de los frutos por falta de mantenimiento del cultivo. Por lo tanto, se demuestra que el limón sutil puede destinarse a la exportación porque se mantiene una tendencia baja en su demanda a nivel nacional.

Figura. 2 Producción y venta de limón sutil en Ecuador período 2004-2014



Fuente: Visualizador de Estadísticas Agropecuarias del Ecuador ESPAC
Elaborado por: Los autores

Tabla. 4 Excedente de producción de limón a nivel nacional en los últimos 5 años.

Año	Producción en Tm	Venta nacional en Tm	Excedente	Porcentaje de excedente
2010	5.582.000	748.000	4.834.000	87%
2011	10.769.000	962.000	9.807.000	91%
2012	38.852.000	1.289.000	37.563.000	97%
2013	10.594.000	600.000	9.994.000	94%

Fuente: Visualizador de Estadísticas Agropecuarias del Ecuador ESPAC
Elaborado por: Los autores

3.4 Oferta exportable del sector El Bunque Palmales

Tomando en cuenta el total de producción y ventas a nivel nacional del 2013 que fue de 10.594.000 tm y 600.000 respectivamente, se puede decir que la producción de limón sutil en el sector El Bunque representa el 0.06% de la producción nacional y el 1.03% de las ventas en toneladas métricas considerando que el volumen de producción del sector ha sido de 6.211 toneladas métricas al año aproximadamente.

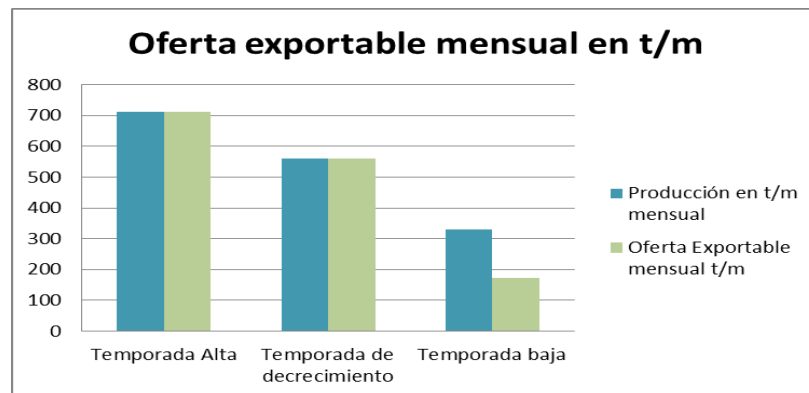
Para poder exportar el producto debe pasar por un proceso de lavado, encerado y empacado. Por esta razón se considera necesario establecer una planta empacadora en el sector creando una asociación con todos los productores del sector con la finalidad de dividir los costos y obtener una oferta considerable para exportar.

Se puede establecer la oferta exportable del sector El Bunque considerando los meses entre diciembre y febrero en que el precio del limón disminuye en tal medida que no es rentable para los productores vender sus mallas a bajo precio cuando hay demasiada producción. Por esta razón se considera factible para ellos exportar toda su producción en esa temporada. La oferta se podría extender hasta el mes de julio siempre y cuando exista la demanda internacional. Para los meses restantes cuando la producción disminuye se podría exportar la producción a un menor precio pero satisfaciendo la demanda internacional mínima en este caso 2 contenedores semanales aproximadamente con el objetivo de no perder la relación comercial con el importador (ver anexo 6).

Cuando es temporada baja de cosecha, la demanda extranjera puede disminuir debido a que el precio del limón en el mercado ecuatoriano aumenta y

el precio en el mercado extranjero disminuye. Por lo tanto se define la oferta exportable del sector en temporada alta de cosecha con 711 t/m en temporada de decrecimiento 562 t/m y en temporada baja 173 t/m como se aprecia en la siguiente figura:

Figura. 3 Oferta exportable del sector en t/m.



Fuente: Anexo 7

Elaborado por: Los Autores

CAPÍTULO IV

Estudio de mercado

4.1 Situación del mercado actual

Estados Unidos es el mayor importador de limón a nivel mundial. La mayoría de las importaciones de limón de este país proviene de México ya que por su cercanía y tratado de libre comercio que poseen, EE.UU. lo considera el socio comercial más conveniente para adquirir este tipo de producto. Además, México es el mayor productor a nivel mundial de limón (*United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service, 2015*). Las importaciones de productos agrícolas de Estados Unidos incrementa cada año debido a que también la población aumenta tanto en diversidad de etnia como en número y por tal motivo las tendencias de consumo de alimentos cada vez son más específicas de acuerdo a la cultura que han adoptado los residentes. En algunos casos Estados Unidos debe recurrir a la importación de productos agrícolas debido a la estacionalidad de su producción local, es decir, cuando su producción local no puede satisfacer su demanda el país debe recurrir a la importación. (*United States Department of Agriculture Economic Research Service, 2015*).

4.2 Determinación de la población.

4.2.1 Universo

El universo de la población lo conforman todos los habitantes de la ciudad de Nueva York que mediante censo poblacional 2010 alcanzó una población de 8,175,133 habitantes y está conformada por diversidades de etnias incluyendo hispanos o latinos como blancos, negros, indios americanos,

asiáticos, nativos de Hawai y otros isleños del Pacífico, entre otras razas. (*United States Census Bureau, 2015*).

4.2.2 Población Objetivo

La población objetivo la conforman todos los latinoamericanos que residen en la ciudad de Nueva York. El porcentaje de latinoamericanos es de 28,7; por lo que se puede deducir que en la ciudad habitan 2.371.116 habitantes de procedencia hispana o latino de acuerdo a estimación 2013 del censo poblacional 2010. La población latinoamericana en la ciudad de Nueva York está dividida el 3.8% mexicanos, 9% puertorriqueños, 0.5% cubanos y 15.3% provienen otros países latinoamericanos (*American Fact Finder, 2015*).

4.2.3 Población Objetivo Específica.

La población objetiva específica son quienes realmente van a comprar desde Ecuador el limón sutil, en este caso serían las empresas importadoras de frutas cítricas que están establecidas en la ciudad de Nueva York.

4.3 Análisis del mercado

4.3.1 Mercado Proveedor

El mercado proveedor son aquellas empresas que se dedican a la venta de insumos agrícolas como semillas para la siembra, fertilizantes, pesticidas y herbicidas, inclusive aquellos insumos para operar como el combustible. Algunas de las empresas que proveen de insumos a varios productores del sector El Bunque son:

- Agrocomercial “Omar”
- Agro repuestos “La Finca”
- Gasolinera “11 de Noviembre”

Los proveedores para el proceso de logística y el trámite de exportación:

- Agrocalidad

- Agencias Navieras:
 - Del Camposhipping Agencia Naviera S.A.
 - Marsec S.A.
 - Bluepac Shipping Agency S.A.
 - Naviservicios S.A.
 - Pormar Transportes Pormar S.A.
 - Remar Representaciones Marítimas del Ecuador S.A.
 - T.M.T. Transportes Marítimos y Terrestres S.A.

- Agencias de transporte terrestre:
 - Fetranspsur
 - Tramacoexpress
 - Transpecuador
 - Remar Representaciones Marítimas del Ecuador S.A.
 - T.M.T. Transportes Marítimos y Terrestres S.A.
 - Transportes Occidental

- Agentes de Aduana:
 - Perez y Veliz Agentes De Aduana

4.3.2 Mercado Competidor

4.3.2.1 Competidores Directos

Aquellas entidades exportadoras de limón sutil que se encuentren establecidas en Ecuador ya sean personas jurídicas o personas naturales que entre sus principales actividades económicas sean de producir y exportar frutas cítricas o tropicales al por mayor.

Tabla. 5 Exportadores ecuatorianos según partida 0805502100

Nombre	Ciudad	Actividad principal
FGENTERPRISE S. A.	Santo Domingo	Venta al por mayor de frutas
FRUTIERREZ del Ecuador	Quito	Venta al por mayor de frutas
Organpit	Palora – Morona Santiago	Venta al por mayor y menor de frutas
JMW Tropical & Jr Produce Corp S.A.	Guayaquil	Venta al por mayor y menor de productos agrícolas
Mercagro S.A.	Guayaquil, Manabí, Sto. Domingo	Actividades de desarrollo y explotación agrícola
Ocampo Iza Jorge Nexar	Manabí	Venta al por mayor de frutas
Refin S.A.	Guayaquil	Venta al por mayor de frutas
Vimticorp S.A.	Guayaquil	Venta al por mayor y menor de frutas

Fuente: Banco Central del Ecuador, Servicio de Rentas Internas.

Elaborado por: Los autores

Los principales países que exportan limón sutil hacia Estados Unidos son México quien es su mayor proveedor de limón, Colombia, Honduras, El Salvador, República Dominicana, Perú y Chile (*Trademap*, 2015). Algunas empresas exportadoras de limón hacia Estados Unidos provenientes de México quien le exporta la mayoría de su producción de limón se presentan a continuación:

Tabla. 6 Empresas mexicanas exportadoras de limón hacia Estados Unidos

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Ciudad
Aceites esenciales de limón de Tecoman, S.A. de C.V.	3	Tecomán
Agriver, S.A de C.V.	2	Martínez de la Torre
Agroexport de sonora, S.A. de C.V.	15	Hermosillo
Agroindustria del Valle, S.P.R. de R.L.	15	Guadalajara
Citricos SAAO, S.A. de C.V.	1	Veracruz
Citrojugo, S.A. de C.V.	3	Tecomán
Exotimex, S.A. de C.V.	3	México
Frugasa, S.A. de C.V.	36	Chihuahua
Premium tropical fruits, S.A. de C.V.	10	Tépic

Fuente: *Trademap*

Elaborado por: Los autores

4.3.2.2 Competidores Indirectos

Dentro de los competidores indirectos se encuentran aquellas entidades que exportan otro tipo de frutas cítricas que se encuentran dentro de la partida 0805 como naranjas, mandarinas, tangelo, limón tahití, limas, toronjas entre otros frutos cítricos frescos. Aquellos competidores que exporten este tipo de productos hacia Estados Unidos tanto los que pertenecen a Ecuador como los extranjeros. Las entidades ecuatorianas que han exportado este tipo de productos en los últimos años son:

- Limón tahití fresco partida 0805502200:
Fgenterprise S. A.
Cevallcon S.A

- Naranja Fresca partida 0805100000
Castro Jorge Hernando
FRUTIERREZ del Ecuador

- Los demás agrios frescos partida 0805900000
FRUTIERREZ del Ecuador
FRUTSTARSA Fruta Star Compañía Exportadora Y Empac
Zurita Blacio Juan Carlos

4.3.3 Mercado Distribuidor

El mercado distribuidor lo conforman las empresas importadoras establecidas las cuales se encargan de distribuir el producto hacia los minoristas, mercados de frutas, supermercados, entre otros. Según base de datos de *Trademap*, las empresas en la tabla 7 están dedicadas a la importación de frutas cítricas desde Nueva York. Aquellas no sólo comercializan limón, también otras variedades de frutas cítricas.

Tabla. 7 Principales importadores de frutas cítricas en Nueva York

Nombres	# de productos comercializados	# de empleados	Distritos	Ciudad
D'Arrigo Bros. Co. of New York, Inc.	4	101-250	Bronx	Nueva York
Lbd Produce, Inc	4	21-50	Bronx	Nueva York
M. Trombetta & Sons Inc.	4	21-50	Bronx	Nueva York
New York Export Co. Inc.	8	11-20	Beacon	Nueva York
Global Traders, Inc.	6	51-100	Brooklyn	Nueva York

Fuente: Trademap

Elaborado por: Los autores

4.3.4 Mercado Consumidor

Para definir el mercado consumidor de limón sutil en Estados Unidos se analiza la tendencia de la población latinoamericana que reside en la ciudad de Nueva York, quienes mayormente consumen este producto debido a su alto contenido de acidez especialmente en épocas de verano cuando los precios del limón disminuyen y el clima es caluroso presentando altas temperaturas. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2015). Además, en épocas de invierno el limón sutil puede llegar a consumirse mayormente por latinoamericanos debido a que por sus propiedades curativas para el resfrío, tienen por costumbre consumirlo ya que es un medio natural para usarlo como medicina por ser fuente de vitamina C (Matías, 2015).

El limón sutil o limón “criollo” es una fruta que se produce en mayor cantidad en los estados de California, Florida, Texas, Louisiana, Arizona y Hawai; es por esta razón que entrar a estos mercados es más difícil por el nivel de competitividad y oferta. Los estados a los cuales mayormente va dirigida esta fruta son Nueva York, Nueva Jersey, Pensilvania, Massachusetts y Connecticut; ya que de su población el 49% la consume a diferencia de otras partes del país donde el consumo se da en menor cantidad. Además, la entrada del limón se permite en los puertos del Atlántico Norte, razón por la cual Nueva York forma parte y se lo puede considerar un segmento para esta fruta (Pineda, 2015). De acuerdo a la estacionalidad en su producción local de limón, en los meses de enero a abril es la época en que mayor demanda internacional obtiene ya que su producción local disminuye y requiere atender a la demanda de limón de toda su población (ver anexo 3).

De acuerdo con el *Foreign Agricultural Service* del departamento de agricultura de lo Estados Unidos se ha logrado obtener información acerca del volumen de limas y limones que se distribuyen en Estados Unidos en diferentes modos como se observa en la Tabla. 8. La producción de limón en EE.UU. disminuyó del 2013 al 2014 pero ha ido recuperándose durante ese año. El consumo en fresco ha venido incrementando en los últimos años. Las exportaciones han disminuido durante el 2015, mientras que las importaciones se han mantenido en incremento cada año. Este escenario es un aspecto positivo para la propuesta ya que permite determinar que el limón es un fruto demandado en Estados Unidos.

Tabla. 8 Producción, Oferta y Distribución de limón en EE.UU. en miles t/m.

	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15
Producción	835	771	827	748	798
Consumo en fresco	827	960	921	933	975
Procesado	300	191	274	169	255
Exportaciones	102	95	110	127	118
Importaciones	394	475	478	481	550

Fuente: *Foreign Agricultural Service (USDA)*

Elaborado por: Los autores

4.3.4.1 Segmentación

a) Segmentación geográfica

La ciudad de Nueva York es conocida por ser la ciudad más grande de Estados Unidos de América con mayor número de habitantes. Se encuentra ubicada en la costa noreste del país y está conformada por cinco distritos: Bronx, Staten Island, Queens, Manhattan y Brooklyn Además cuenta con una superficie de 1214,4 km² de la cual el 35,31% está cubierto por mar. La ciudad tiene un clima húmedo continental, en verano supera la temperatura de 35° C. En primavera la temperatura varía desde 10° C hasta 30° C de marzo a junio. Los inviernos son extremadamente fríos alcanzando temperaturas de hasta -10° C entre enero y febrero (Turismo Nueva York, 2015). La cantidad de población aproximada de acuerdo a la estimación poblacional 2013 del *United States Census Bureau* se detalla a continuación por cada distrito (*American Fact Finder*, 2015), (Turismo Nueva York, 2015):

- Bronx: 1,397,315
- Queens: 2,256,400
- Staten Island: 380,000

- Brooklyn: 2,300,000
- Manhattan: 2,000,000

b) Segmentación demográfica

La ciudad de Nueva York está conformada aproximadamente por 8.268.999 números de habitantes de acuerdo a estimación del 2013 por el *United States Census Bureau*. De esta población el 47,6% lo conforman hombres y el 52,4% mujeres. Por lo que se puede notar que habitan mayor cantidad de mujeres. La edad media de la población es de 35 años. El número de cabezas de familia está conformado por 3.070.298 personas de los cuales el 60,1% viven en familia y el 39,9% viven solos. La población hispana en esta ciudad está representada por el 28,7% de la población. El 63,3% de la población mayor a 16 años forman parte de la fuerza laboral del cual solo el 56,6% tiene empleo y el 6,7% no están empleados, por lo tanto esta ciudad si cuenta con población económicamente activa muy considerable. El nivel de ingreso promedio anual por cabeza familiar es de 52 mil dólares, y por familia es de 57 mil dólares; lo que significa que la mayoría de la población se encuentra económicamente estable (American Fact Finder, 2015).

c) Segmentación psicográfica

De acuerdo a un estudio del perfil de consumidores de productos frescos realizado por *Fresh Trends 2001*, se pudo establecer la actitud que mayor incidencia presenta frente al consumo de frutas y vegetales; la expectativa sobre el gusto del producto. Mientras que el menor porcentaje de expectativa es acerca de su forma de cultivo orgánico tal y como se observa en la siguiente tabla:

Tabla. 9 Principales factores que influyen en la compra de productos frescos.

87 por ciento	Expectativas sobre el gusto
83 por ciento	Apariencia general
74 por ciento	Limpieza
70 por ciento	Grado de maduración
57 por ciento	Valor nutritivo
47 por ciento	Precio
41 por ciento	Artículo estacional
39 por ciento	Conocimiento de cómo se prepara
33 por ciento	Forma de presentación
14 por ciento	Dónde se produce
12 por ciento	Producción orgánica

Fuente: *Fresh Trends*, 2001 Perfil del consumidor de productos frescos.

Elaborado por: Departamento Económico y Social de la *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (FAO).

d) Segmentación cultural

Dos de las principales razones por las cuales se consume limón en Estados Unidos de América es por la apertura comercial que se ha desarrollado y por el tipo de etnia que mayormente lo consume, en este caso latinoamericanos y asiáticos (Pineda, 2015).

Los latinos comúnmente usan el limón sutil o criollo para elaborar bebidas ya sean limonadas y cocteles, también para acompañante de alimentos como mariscos. Además del consumo en fresco, este producto también se lo procesa para elaboración de bebidas embotelladas o extracción de su aceite con el fin de fabricar cosméticos y sazónadores de alimentos. El limón sutil es un

producto recomendado para el bienestar de la salud por su alto contenido de vitamina C y ácido cítrico, también puede ser empleado como medicina natural o para ser procesado y elaborar medicina tradicional (University of Florida IFAS Extension, 2015), (Matías, 2015).

4.3.5 El mercado externo

4.3.5.1 Precios del limón sutil en Nueva York

Los precios en el mercado de Nueva York en el período 2014 y 2015 se pueden visualizar en la tabla 10, que muestra en los meses de febrero a mayo del 2014 un incremento de hasta \$ 5,35 por kilo. Este comportamiento de precio se debe a la escasez de la fruta tanto en el mercado de Estados Unidos como en México quien es el mayor productor de limón a nivel mundial. Por lo tanto el precio puede llegar a incrementar por la necesidad de demanda frente a una oferta que no es abundante. Por el contrario en los meses de julio a noviembre el precio cae hasta \$ 0,85 debido a que en este período existe mayor producción tanto local como en México, lo cual produce mayor oferta y menor precio de la fruta.

Tabla. 10 Precios en el mercado de Nueva York período 2014-2015

Año	Mes	Precio/kg
2014	Enero	1,52
2014	Febrero	2,42
2014	Marzo	4,51
2014	Abril	5,35
2014	Mayo	2,63
2014	Junio	1,04
2014	Julio	0,93
2014	Agosto	0,88
2014	Septiembre	0,88
2014	Octubre	0,85
2014	Noviembre	1,08
2015	Junio	0,83
2015	Julio	0,74

Fuente: Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados de México

Elaborado por: Los autores

4.3.5.2 Comercialización

Según el Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados de México respaldado por la Secretaría de Economía del país, indican los lugares de donde proviene el limón que se ha comercializado en Nueva York. Por lo tanto, se establecen los siguientes países de origen a lo largo del período 2014 y 2015 (Sistema Nacional de Información e Integración , 2015):

- México, su principal proveedor de limón con semilla y sin semilla.
- Colombia
- Ecuador
- Honduras

- República Dominicana
- Guatemala

4.4 Análisis P.E.S.T.E.L.

4.4.1 Político - Legal

- Las políticas ambientales soportadas en la Ley de Gestión Ambiental del Ecuador.
- Regulación agrícola a cargo del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y pesca.
- Políticas agrícolas y restricciones no arancelarias para la introducción de productos al territorio estadounidense reguladas por la *Food and Drug Administration* (FDA) y el *Animal and Plant Health Inspection Service* (APHIS), supervisadas por el *United States Department of Agriculture* (USDA).
- Políticas y restricciones arancelarias determinadas por el *United States International Trade Commission* (USITC) y control aduanero por *U.S. Custom Border Protection* (CBP).
- Políticas comerciales que aprueba el Comité de Comercio Exterior (COMEX).
- Reglamentos para el comercio exterior emitidos por el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión de la facilitación aduanera para el comercio.
- Relaciones Laborales entre empleado y empleador reguladas con el código de trabajo.
- La relación política con Estados Unidos en el gobierno de Rafael Correa ha presentado altibajos pero se encuentra estable actualmente.

4.4.2 Económico

- Estados Unidos es el principal socio comercial del Ecuador, manejan una relación de comercio bilateral.
- Estados Unidos obtuvo un PIB de 17,42 trillones de dólares en el 2014 considerando que continúa siendo la primera potencia mundial.
- La composición de su PIB es mayormente por el sector de servicios ocupando el 77,7% del total, seguido por el sector industrial y finalmente por el sector agrícola.
- Su tasa de inflación del año 2014 fue del 2% lo que significa que hay un control en el incremento de los precios.
- En cuanto a la balanza de pagos del año 2014 es negativa con -389.526 millones de dólares, debido a que sus importaciones superan a las exportaciones realizadas en ese período.
- Los principales socios comerciales son Canadá, Mexico y China.
- El 56,6% de la fuerza laboral de la ciudad de Nueva York está empleado y el 6,7% carece de empleo.
- El nivel de ingreso promedio de un hogar es de 52 mil dólares en la ciudad de Nueva York.
- El nivel de ingresos del 17,7% de la población entre 18 y 64 años de edad se encuentra por debajo de la línea de pobreza.

4.4.3 Social

- El 28.6% de la población de la ciudad de nueva york está conformada por hispanos, la cual está dividida por puertorriqueños 8,9%, dominicanos 7,1%, mexicanos 3,9%, cubanos 0,5%, centroamericanos 1,9%, sudamericanos 4,2%, otros hispanos 2,2%.

- El total de hogares en la ciudad de Nueva York enumeran 3.070.298; de los cuales el 69,1% representan familias y el 39,9% viven independientemente.
- El estado civil de la población de la ciudad de Nueva York mayor a 15 años está compuesto por solteros el 46,4%, solteras 41,4%, casados 42,4%, casadas 36,0% mientras que la diferencia se encuentran divorciados, separados, o viudos.
- La población fértil está compuesta por mujeres de 15 a 50 años de edad, que enumeran 114.017 habitantes.
- El 79,8% de la población mayor a 25 años ha concluido sus estudios de segundo nivel y 34,5% ha concluido estudios de tercer nivel y superiores.
- El 10,3% de la población presenta alguna discapacidad ya sea física o mental.
- De la población mayor a 5 años de edad, el 51,2% habla el idioma inglés en sus hogares; mientras que el 48,8% habla otro idioma en el hogar. El 24,6% habla el idioma español.

4.4.4 Tecnológico

- Apoyo para la inversión de negocios con el plan nacional del cambio de la matriz productiva para incentivar al sector productivo a la adquisición de insumos para luego ser transformados en productos terminados.
- La Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT) consideró el 2014 como el año de la ciencia tecnología e innovación para el país ya que la inversión para fortalecer la educación superior es indispensable para el cambio de la matriz productiva.
- El sistema nacional de información coordinado por la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) que permite obtener información para cualquier actividad de planificación y desarrollo.

- Los indicadores muestran una mejora sustancial de las telecomunicaciones y la conectividad en el país.
- La implementación de equipos industriales para empacado de frutas con la finalidad de optimizar procesos y costos.
- Apoyo de entidades financieras del Ecuador como la Corporación Financiera Nacional (CFN) para inversiones en el sector productivo con el fin de mejorar las instalaciones y aplicación de tecnología industrial en los procesos de exportación.

4.4.5 Ecológico

- El APHIS y la FDA son entidades de los Estados Unidos que se encargan de velar por la seguridad ambiental con respecto al ingreso de los productos agrícolas provenientes del exterior con la finalidad de proteger a las industrias agrícolas del país de plagas y enfermedades. Además esta entidad certifica que los productos agrícolas que ingresan al país han cumplido con los requisitos fitosanitarios en su país de origen.
- La agencia de protección ambiental de los Estados Unidos se encarga de velar y proteger el medio ambiente estableciendo normas de tolerancia de plaguicidas, herbicidas y fungicidas que debe llevar la fruta para entrar en territorio norteamericano.
- Las normas ISO 14001 de gestión ambiental es reconocida a nivel mundial por su aplicación a disminuir el impacto ambiental y aporta al crecimiento sostenible de las empresas.

4.5 Análisis F.O.D.A. aplicado a la exportación de limón sutil de la zona El Bunque – Palmales.

4.5.1 Fortalezas

- El limón sutil es una fruta que contiene alta concentración de acidez demandado por latinoamericanos por su uso en la gastronomía y para ser procesado debido a su alto nivel de vitamina C que aporta beneficios para la salud.
- Personal de la zona El Bunque con experiencia en el cultivo de limón que mediante sus conocimientos permite obtener una óptima producción que se puede destinar para exportación.
- Sistema de riego por aspersión que mantiene la plantación hidratada durante la época de verano.
- Capital humano capacitado para el mantenimiento del cultivo, además están involucrados con los objetivos empresariales.
- Volúmenes de producción óptimos para suplir unidades básicas de exportación.

4.5.2 Oportunidades

- Tasas crecientes de demanda de limón sutil en el mercado internacional, especialmente en los Estados Unidos de América como se puede observar en la tabla 11 sobre los principales países demandantes a nivel mundial.

Tabla. 11 Principales países importadores de limón en miles de dólares

Importadores	Valor Importado 2012	% Variación	Valor Importado 2013	% Variación	Valor Importado 2014
Mundo	2.341.046	17,27%	2.745.306	15,78%	3.178.418
Estados Unidos de América	243.889	16,15%	283.278	39,31%	394.631
Países Bajos	207.624	19,38%	247.858	5,19%	260.733
Alemania	195.982	27,72%	250.315	2,23%	255.904
Francia	155.874	20,33%	187.563	11,63%	209.377
Federación Rusa	207.774	9,11%	226.708	-11,42%	200.813
Reino Unido	115.622	25,39%	144.983	8,87%	157.839
Italia	117.797	3,18%	121.539	15,65%	140.558

Fuente: Trademap

Elaborado por: Los autores

- México es un país que exporta el 98% de los limones que se consumen en EE.UU. y en el último año se ha visto afectada su producción debido a fuertes lluvias y a una bacteria que está infectando los árboles que ha provocado el alza de precios del limón y restando competitividad en el mercado.
- El precio en el mercado de Nueva York es alto en los meses de enero a abril (ver figura 4).
- La producción de limón en México es baja en los meses de enero a abril por lo que su oferta exportable también disminuye y encarece.

4.5.3 Debilidades

- La falta de recursos económicos de los hacendados y el apoyo de los gobernadores de la provincia de El Oro para impulsar el desarrollo de consorcios o asociaciones para exportar el limón sutil del sector El Bunque – Palmales.
- La falta de conocimiento en materia de comercio exterior y de negocios internacionales de los hacendados de la zona es una limitante para la exportación del producto ya que solo se conforman con vender el producto a nivel local.
- Actualmente se requieren altos niveles de financiamiento para el mantenimiento de los cultivos de limón, debido a que los productores que están empezando a producir limón no obtienen suficientes ingresos que puedan cubrir los costos de producción a corto plazo.

4.5.4 Amenazas

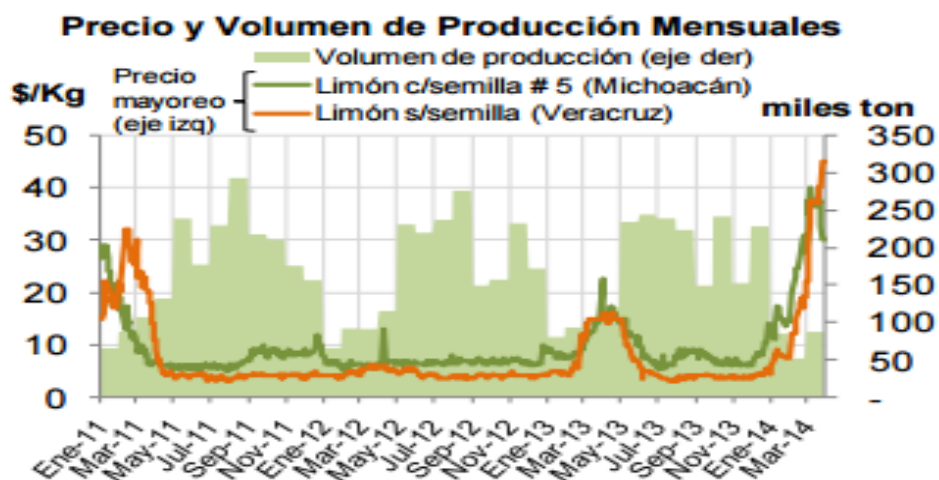
- Entrada de limón por las fronteras entre Perú y Ecuador, hace que el precio de mercado nacional disminuya por debajo del costo, especialmente en invierno donde la producción de la región incrementa por las lluvias y se deben aprovechar los mejores precios.
- Restricciones arancelarias y no arancelarias entre EE.UU. y Ecuador podrían provocar el rechazo de la oferta por el costo en impuestos que incurre la importación.
- Por estar ubicados en territorio fronterizo, la producción requiere permisos de producción agrícola CONPA por cada día de cosecha, lo que dificulta las operaciones frecuentemente debido a que se necesita invertir tiempo en trámites diarios.

4.6 Estrategia comercial

4.6.1 Ventaja competitiva

La ventaja que se tiene es respecto a la estacionalidad de la producción de limón en México y el precio, ya que en los meses de enero a mayo su producción se reduce y los precios incrementan en comparación a los otros meses. Esto significa que Ecuador tiene la oportunidad de exportar el limón a Estados Unidos en esa época del año y puede competir con México con un mejor precio.

Figura. 4 Precio y Volumen de Producción Mensuales en México.



Fuente: SIAP-SAGARPA y SNIIM (Precio frecuente Central de Abastos de Iztapalapa, DF).

Elaborado por: Dirección General Adjunta de Planeación Estratégica, Análisis Sectorial y Tecnologías de la Información de México.

4.6.2 Estrategia de producto

El limón sutil que normalmente se destina para el consumo local ingresaría al mercado norteamericano para satisfacer la necesidad del consumo de cítricos de los latinoamericanos. Esta comercialización no es muy explotada

debido a su fuerte competencia que es el limón Tahití. Por su diferencia en nivel de acidez y mayor concentración de vitamina C, el limón sutil puede satisfacer a un nicho de mercado que busca consumir este tipo de productos en fresco por sus cualidades y beneficios que brinda a la salud.

4.6.3 Estrategia de precio

La estrategia de precio se la puede aplicar en los meses de enero a abril, debido a que en el mercado de la ciudad de Nueva York el limón persa tiene un precio elevado. De la misma forma el precio es elevado en México por el decrecimiento en su producción en esta época. Por esta razón se puede aplicar un menor precio que se encuentre por encima de los costos de producción que satisfaga tanto a los productores del sector El Bunque como a los importadores de este producto de la ciudad de Nueva York.

4.7 Determinación de la demanda

4.7.1 Consumo aparente y consumo per cápita

Para determinar el consumo aparente en relación al año 2014, se debe sumar la producción de limón de Estados Unidos y las importaciones; luego se restan las exportaciones que es la producción local que se dirige a otros países (Aguilar, 2015). Se la puede definir de la siguiente manera tomando los valores del Foreign Agricultural Service que pertenece al departamento de agricultura del país de la tabla 8:

Producción interna de EE.UU.2014 al 2015:	798.000 tm.
(+) Importaciones:	550.000 tm.
(-) Exportaciones:	118.000 tm.
(=) Consumo aparente	1.230.000 tm.
Consumo en fresco:	975.000 tm.
Para procesar:	255.000 tm.

Para determinar el consumo per cápita de limón, se toma en cuenta el consumo aparente en fresco que es 975 mil toneladas métricas en el año y se lo divide para la población de Estados Unidos de la estimación 2014 por determinada por el censo. Para transformar las toneladas métricas a kilos se multiplica por mil para transformar la cantidad en kilos:

$$\begin{aligned} & (\text{Consumo aparente en fresco} / \text{habitantes en EEUU}) * 1000 \\ & (975.000 / 318.857.056) * 1000 = 3,06 \text{ consumo per cápita en kilos.} \end{aligned}$$

Para conocer el consumo aparente de la ciudad de Nueva York en kilos se multiplicaría el consumo per cápita de limón del país por el número de habitantes latinoamericanos que residen en la ciudad que son 2.371.116 tomado de la estimación 2013 del censo (*American Fact Finder, 2015*):

$$\begin{aligned} & \text{Consumo per cápita en kilos} * \text{número de latinos de la ciudad de Nueva York} \\ & 3,06 * 2.371.116 = 7255614,96 \text{ kg} \\ & 7255614,96 \text{ kg} / 1000 = 7.256 \text{ toneladas métricas} \end{aligned}$$

Por lo tanto el consumo aparente en la ciudad de Nueva York equivale a 7.256 toneladas métricas anuales.

4.7.2 Demanda empresarial

De acuerdo a la información obtenida del Banco Central se puede visualizar en la tabla 12 las exportaciones de limón sutil que ha realizado Ecuador hacia Estados Unidos en toneladas métricas y miles de dólares. En esta tabla se puede visualizar que en el año 2014 hubo mayor demanda que en el transcurso del 2015, probablemente por la escasez del producto en México debido por la plaga de la mosca de la fruta que encareció el producto obligando a Estados Unidos a importar desde otros países. Además, los meses de demanda tal y como se analizó previamente van desde diciembre hasta mayo.

Tabla. 12 Exportaciones de limón sutil en tm. y miles de USD.

PARTIDAS	T.m.	Fob (Miles de \$)
AÑO:2014		
Enero		
0805502100 LIMON LIMÓN SUTIL, LIMÓN COMÚN, LIMÓN CRIOLLO (CITRUS AURANTIFOLIA)	1,27	0,56
Febrero		
0805502100 LIMON LIMÓN SUTIL, LIMÓN COMÚN, LIMÓN CRIOLLO (CITRUS AURANTIFOLIA)	19,21	7,04
Marzo		
0805502100 LIMON LIMÓN SUTIL, LIMÓN COMÚN, LIMÓN CRIOLLO (CITRUS AURANTIFOLIA)	54,66	30,68
Abril		
0805502100 LIMON LIMÓN SUTIL, LIMÓN COMÚN, LIMÓN CRIOLLO (CITRUS AURANTIFOLIA)	51,44	28,64
Mayo		
0805502100 LIMON LIMÓN SUTIL, LIMÓN COMÚN, LIMÓN CRIOLLO (CITRUS AURANTIFOLIA)	10,00	5,50
Diciembre		
0805502100 LIMON LIMÓN SUTIL, LIMÓN COMÚN, LIMÓN CRIOLLO (CITRUS AURANTIFOLIA)	4,76	2,52
TOTAL:	141,34	74,93
AÑO:2015		
Enero		
0805502100 LIMON LIMÓN SUTIL, LIMÓN COMÚN, LIMÓN CRIOLLO (CITRUS AURANTIFOLIA)	10,00	1,95
Marzo		
0805502100 LIMON LIMÓN SUTIL, LIMÓN COMÚN, LIMÓN CRIOLLO (CITRUS AURANTIFOLIA)	0,80	0,64
Abril		
0805502100 LIMON LIMÓN SUTIL, LIMÓN COMÚN, LIMÓN CRIOLLO (CITRUS AURANTIFOLIA)	8,82	2,36
TOTAL:	19,61	4,95

Fuente: Banco Central del Ecuador

Por medio de una entrevista a un importador de limón proveniente de Bronx un distrito de la ciudad de Nueva York, se pudo determinar una demanda promedio para los meses de diciembre hasta abril. La empresa se llama *D'Arrigo Bros. Co. of New York, Inc.*, la cual se dedica a la comercialización de frutas, vegetales y demás variedades de frutas cítricas incluyendo las limas, ya que así lo denominan al limón sutil con semillas o *citrus aurantifolia*. La entrevista se la realizó vía e-mail y se pudo obtener información sobre el interés que tienen por este tipo de fruta, el volumen de compra y cada cuanto tiempo importan este producto.

Se pudo determinar que para importar por primera vez de una empresa desde cualquier país, los importadores norteamericanos ponen a prueba a sus socios comerciales importando un bajo volumen ya sea un contenedor para calificar la calidad del producto y su ingreso sin ningún tipo de problema de tipo fitosanitario al territorio de Estados Unidos. Si el embarque llegase en buen estado, el importador continúa realizando importaciones con el mismo socio incrementando su demanda hasta 4 contenedores de 40 pies semanales en este caso; ya que la demanda depende del tamaño del negocio del importador. Por el contrario, si la producción llegase en mal estado y no pudo cumplir con los requisitos fitosanitarios, el importador ya no cancela los valores acordados con el exportador y se cierra el negocio sin apelación para futuras ocasiones. La demanda para la importación de limón sutil es estacional, en este caso el importador mostró interés en los meses desde diciembre hasta abril, probablemente se debe a que los precios en el mercado mexicano son elevados en estos meses.

Mediante entrevista con exportadores de limón se pudo determinar que en un contenedor de 40 pies entran aproximadamente 1200 cajas de 18 kg. Por lo tanto si se llegase a exportar 4 contenedores semanales, equivalen a 86,4 toneladas métricas por semana desde diciembre hasta abril.

CAPÍTULO V

Propuesta para la exportación de limón sutil hacia la ciudad de Nueva York.

5.1 Planificación legal

Se tiene como planificación legal la constitución de una Asociación de Productores de Limón de Palmales que por su naturaleza, y tal como lo sustenta en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, específicamente en el artículo 18, en donde establece que una asociación está formado por un conjunto de personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, estas personas se agrupan con el objetivo de mejorar sus labores productivas y comerciales. Buscan obtener beneficios en común, realizar consumo de bienes y servicios que son necesarios para la asociación como tecnología, insumos, herramientas, materia prima, etc. (ver anexo 7).

Además se realiza la comparación de la creación de una asociación frente a una cooperativa, debido a que son diferentes en su estructura. En el artículo 21 de la misma ley establece que una cooperativa que se entiende como sociedad de personas las cuales también buscan satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales que tienen en común, pero esta se hace a través de una empresa de propiedad conjunta y democrática, con personalidad jurídica e interés social (ver anexo 7).

Por tal razón no se busca constituir una cooperativa, sino una asociación, debido a que en el sector El Bunque - Palmales las fincas limoneras están constituidas cada una a propiedad privada e individual. Además la conformación de asociaciones está dirigida a estos sectores productivos que representan los segmentos de la población agrícola, artesanal, etc. A través de la conformación

de estas asociaciones, las personas naturales buscan crear un respaldo grupal con el cual sea posible la exportación de sus bienes, como es el presente caso donde los asociados buscan obtener privilegios estatales a un nivel parecido al de una empresa privada en cuanto a su capacidad de comercialización internacional de sus productos.

5.1.1 Constitución de la asociación

La constitución de la asociación se encuentra respaldada en el Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, el cual en el capítulo III de este reglamento se soporta la estructura interna de las organizaciones del sector asociativo. Las asociaciones deben contar con un Órgano de Gobierno, Órgano de Dirección, Órgano de Control y Administración (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2012).

El Órgano de gobierno de las asociaciones debe estar integrado por todos los asociados, los cuales se reunirán como mínimo una vez al año. Las decisiones que estas establezcan son de carácter obligatorio sobre los órganos de dirección, control y administración. El órgano de dirección de las asociaciones es elegido por el órgano de gobierno y está conformado por un mínimo de tres a máximo cinco asociados, los mismo que se reunirán como mínimo una vez por cada trimestre con previa convocatoria del presidente con fecha especificada. El órgano de control de las asociaciones debe estar integrado por miembros elegidos por el órgano de gobierno con un máximo de tres asociados, los cuales se reunirán al menos una vez por cada trimestre con previa convocatoria del presidente del órgano antes mencionado, especificando la fecha (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2012).

El control interno de las asociaciones se realizara por su propio órgano de control y además por la auditoria interna cuando sea procedente de acuerdo a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria. El administrador se elige

por el órgano de gobierno y será el representante legal de la asociación, el mismo es el responsable de que los miembros cumplan con las disposiciones de los órganos de gobierno, directivo y de control. El administrador debe presentar un informe administrativo y los estados financieros semestralmente, esta información tiene que estar acorde a las consideraciones de los órganos de gobierno y debe estar a disposición de los asociados en cualquier momento que sea requerida. El funcionamiento de la asociación está respaldado en el estatuto de la misma, en donde se indica el número de vocales y el periodo de duración de cada órgano, además de sus aportes y obligaciones. Las asociaciones se pueden constituir y financiar con sus propios recursos, fondos o aportes que vengan de proyectos relacionados al desarrollo de la misma (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2012).

1.- Nombre de la asociación: ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE LIMÓN DE PALMALES "LIMEXPORT"

2.- Nombre comercial: "LIMEXPORT"

a) Registro de la Asociación:

Se debe dirigir al portal de la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria, página web <http://www.seps.gob.ec/>. Luego se dirige a la sección no financiero, e ingresa en la pestaña de "Formatos para Asociaciones" en donde se descargara las plantillas para la Solicitud de Constitución que presenta el Acta Constitutiva y Registro de Directiva, la misma que debe estar suscrita por al menos diez miembros fundadores. Además, descarga el formato de Declaración y Certificación del Secretario de la Asociación sobre la elección de vocales de la Junta Directiva y de Vigilancia, Presidente, Administrador y Secretario. Adjuntar Copia de la cédula del representante provisional y el Certificado de depósito del aporte del fondo social inicial fijado por el Ministerio

de Coordinación de Desarrollo Social (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2012).

b) Registro de Exportador en la SENAE:

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador en la página <http://www.eci.bce.ec/web/guest/> y por Security Data en la página <http://www.securitydata.net.ec/>.

Posterior a esto, deberá registrarse en el portal de ECUAPASS <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec> donde podrá realizar actividades como Actualizar base de datos, Crear usuario y contraseña, Aceptar las políticas de uso y Registrar firma electrónica (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2015).

c) Registro de Marca en el IEPI:

Se debe hacer un depósito de USD 116,00 en efectivo en la cuenta corriente No. 7428529 del Banco del Pacífico a nombre del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual. Ingresar al sitio web del IEPI en <http://www.wwww.iepi.gob.ec>, y dirigirse a la opción “Servicios en Línea” y dentro de esta en “Formularios”. Descargar la Solicitud de Registro de Signos Distintivos, llenarla en computadora, imprimirla y firmarla. En esta solicitud se debe incluir el número de comprobante del depósito realizado.

Se debe adjuntar a la solicitud tres copias en blanco y negro de la solicitud, original y dos copias de la papeleta del depósito realizado. Si la solicitud se hace como persona natural, adjuntar dos copias en blanco y negro de la cédula de identidad. Si la solicitud se hace como persona jurídica, adjuntar una copia notariada del nombramiento de la persona que es Representante Legal de la organización. Si la marca es figurativa (imágenes o logotipos) o

mixta (imágenes o logotipos y texto), adjuntar seis artes a color en tamaño 5 centímetros de ancho por 5 centímetros de alto impresos en papel adhesivo. Para finalizar se debe entregar estos documentos en la oficina del IEPI más cercana (Foros Ecuador 2015, 2015).

d) Registro de Exportador en Agrocalidad:

El registro en Agrocalidad del MAGAP permite la exportación de los productos agrícolas con certificado fitosanitario emitido formalmente por la entidad brindando reconocimiento a nivel internacional. Para registrarse en Agrocalidad el exportar deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Solicitud de registro de operador para exportación de plantas, productos vegetales y artículos reglamentados.
- Copia del RUC actualizado.
- Oficio de nombramiento del representante legal de la empresa, inscrito en el registro mercantil (para personas jurídicas).
- Copia de la constitución legal de la empresa (para personas jurídicas).
- Copia de la cédula de identidad del representante legal.
- Croquis de ubicación del lugar de producción (finca), centro de acopio, etc.
- Reporte favorable de inspección del lugar de producción, centro de acopio, etc., (obtenido en las coordinaciones provinciales de AGROCALIDAD).
- Comprobante de pago del valor correspondiente según el producto a exportar y de acuerdo al tarifario vigente de AGROCALIDAD (Agrocalidad, 2015).

5.2 Planificación administrativa

5.2.1 Antecedentes de la propuesta

El sector El Bunque palmales, es un sitio reconocido por sus plantaciones de frutos cítricos en especial del limón sutil, con el pasar de los años, los productores de la zona se han visto afectados por el constante contrabando de productos cítricos de limón al ser territorios fronterizos, y además de la afección del precio que en las épocas de invierno desciende provocando déficits financieros e inclusive cierre de operaciones.

Con un potencial productivo de limón sutil, esta zona cuenta con capacidad para exportar e impulsar el desarrollo económico de la región, pero lamentablemente la región no cuenta con una entidad específica de apoyo para este segmento agrícola.

5.2.2 Objetivo de la propuesta

Impulsar la oferta exportable de limón sutil del sector el Bunque - Palmales hacia el mercado internacional, además de crear reconocimiento sobre la calidad productiva de la región.

5.2.3 Misión

Somos una asociación exportadora de limón que atiende las necesidades de nuestros clientes a nivel internacional, para ellos ofrecemos un producto de

alta concentración el cual es tratado con los procedimientos adecuados para garantizar la calidad del mismo.

5.2.4 Visión

Buscamos ser una asociación líder y de reconocimiento en la zona por volumen y calidad en la industria del limón de exportación. En el futuro buscamos crear más rentabilidad y más plazas de empleo para la comunidad.

5.2.5 Logo

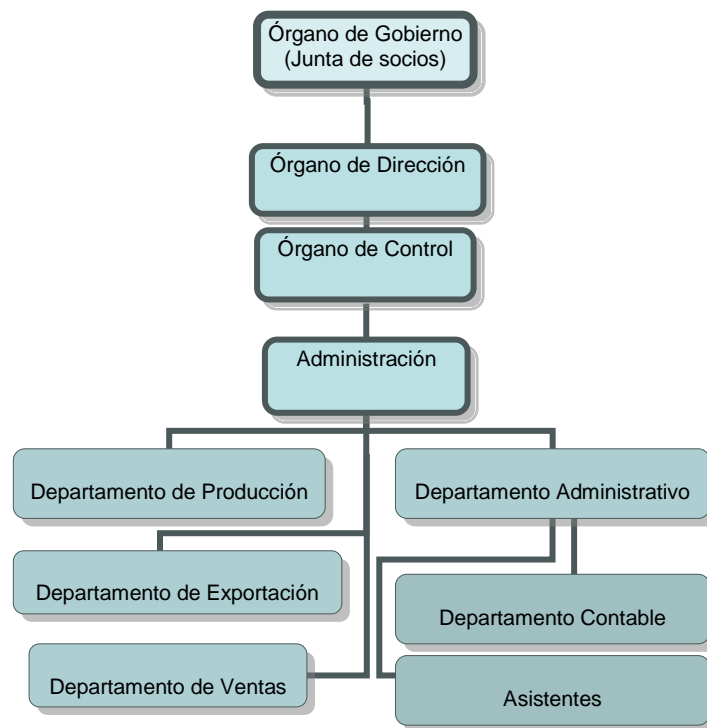
Figura. 5 Logotipo de la Asociación



Elaborado por: Los autores

5.2.6 Organigrama

Figura. 6 Organigrama Jerárquico de la Asociación



Elaborado por: Los autores

5.3 Diseño de la planta empacadora

Para construir la planta empacadora se estableció la compra de un terreno de 375 metros lineales para realizar la construcción. La empacadora está diseñada en base a costos optimizados debido a la apertura inicial de las operaciones, luego a medida que el retorno de la inversión sea favorable se podrá hacer mejoramiento de las adecuaciones como la compra de maquinaria industrial para el proceso. Dentro de la empacadora se requiere la construcción de un tanque de purificación que es donde se va a realizar el lavado de la fruta con la ayuda de rodillos para remover toda partícula extraña de la cáscara (ver anexo 4).

También se requiere construir una mesa de selección manual para escoger la fruta que cumpla con los requerimientos de los organismos de control de inspecciones fitosanitarias para la exportación hacia Estados Unidos. Además se necesitaría de la construcción de bandas de transportación para que la fruta pase por diversos procesos.

Antes de empacar el limón, se debe rociar una sustancia que permite la durabilidad de la fruta y le da un acabado de brillo. Para esto se requiere de rociadores a base de mangueras de presión. Toda la construcción está diseñada en una dimensión de 15 m x 25 m que incluye el área del contenedor (ver anexo 9).

- Para construir el tanque de purificación se debe determinar las dimensiones de las gavetas donde se colocará la producción, tomando referencia que una malla cosechada entra en dos gavetas:
- Volumen de la Gaveta: $52 \text{ cm} \times 29 \text{ cm} \times 38 \text{ cm} = 0,05730 \times 2 = 0,11$
Volumen de una malla de limón= 0,11

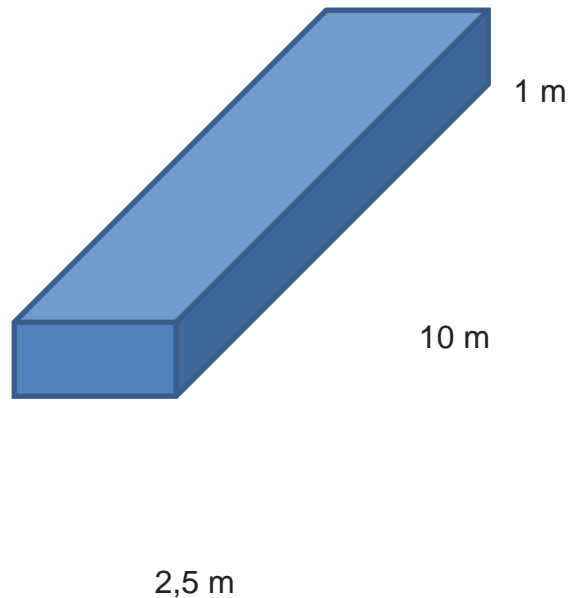
La piscina está diseñada para contener el 25% de producción, debido a que se trata de una línea de exportación. Mientras el limón ingresa a la planta se inicia un circuito de embalaje de limón que da espacio para que nuevo limón sea descargado en el tanque de purificación. Tomando en cuenta la capacidad máxima de producción del sector que es de 889 mallas diarias en temporada alta de cosecha:

- $0,11 \times 889 = 98 \text{ metros cúbicos} \times 25\% \text{ de capacidad laboral} = 24,5 \text{ m}$

Dimensión del tanque= 25 metros cúbicos.

Tanque= 2,5 m de ancho x 10m de largo x 1m de alto = 25 metros cúbicos.

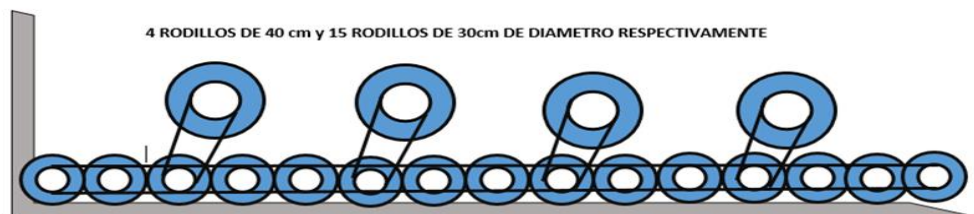
Figura. 7 Dimensión del tanque de purificación



Elaborado por: Los autores

Dentro del tanque de purificación se encuentran 15 rodillos de 30 cm y 4 rodillos de 40 cm de diámetro, los cuales son giratorios mediante un motor y un sistema de poleas. Su función es cepillar los limones apenas entran en el tanque y empujarlos hasta la siguiente estación para la selección manual.

Figura. 8 Diseño del sistema de rodillos para cepillado (corte transversal)



Elaborado por: Los autores

Las dimensiones de los rodillos son: 4 rodillos de 40 cm y 15 rodillos de 30cm de diámetro respectivamente. Para determinar el número de cajas a empacar se debe obtener el peso de la producción total de mallas en kilos, debido a que las cajas deben tener capacidad de 18 kilogramos cada una. Como en todo proceso de exportación se debe seleccionar la mejor fruta, por esta razón se estima un 10% de fruta rechazada que se puede destinar al comercio local.

➤ Cálculos para determinar el número de cajas:

$889 \text{ mallas} \times 40 \text{ kilos} = 35.560 \text{ kilos diarios} / 18 \text{ kilos cada caja} = 1975.55 \text{ cajas de limón al día.}$

Estimamos un rechazo de fruta del 4% de la producción: $1975 - 4\% = 1896$

➤ Dimensiones de la caja de limón de 18 kilos:

Largo 51,9 cm

Ancho 37.9 cm

Alto 25,5 cm

Área de una Caja = $51,9 \times 37,9 \times 25,5 \text{ cm} = 0,0501587$

Área de 1.896 cajas = $0,0501587 \times 1.777 = 95,10 \text{ metros cúbicos}$

Capacidad de un contenedor refrigerado de 40 pies= 60 metros cúbicos aproximadamente. Las cajas que no entran se mantienen en un segundo contenedor hasta el día siguiente.

5.4 Requisitos previos para exportar

5.4.1 Requisitos para exportar limón sutil a Estados Unidos

Para exportar el limón sutil a la ciudad de Nueva York se debe verificar los requisitos exigidos por Estados Unidos para el ingreso de esta fruta. Estos requisitos están publicados en la página web de Agrocalidad donde se establecen los siguientes requisitos para la partida arancelaria 08.05.50.21.00 del limón sutil:

- Certificado fitosanitario de exportación.
- Inspección fitosanitaria en el punto de ingreso (Agrocalidad, 2015).

a) Certificado fitosanitario de exportación

Para obtener el certificado de exportación, el exportador deberá registrarse en Agrocalidad y cancelar los valores para la inspección fitosanitaria que se realiza una vez al año. Para obtener el certificado fitosanitario de exportación se debe realizar la inspección fitosanitaria ya sea en el punto de embarque o en el centro de acopio y cancelar los valores para obtener el reporte de inspección. La entrega del documento puede demorar de 24 a 48 horas dependiendo del lugar donde se realice la inspección. Adicional, para que el documento sea emitido se debe cancelar los valores de emisión y presentar los siguientes documentos:

- Registro vigente de operador de exportación en Agrocalidad
- Reporte de inspección aprobado
- Manifiesto de embarque o factura proforma
- Comprobante de pago por la emisión del documento

b) Inspección fitosanitaria en el punto de ingreso

En el momento que la carga arribe al puerto de destino, esta será sometida a inspección fitosanitaria por el APHIS que es el organismo de inspección fitosanitaria autorizado por el USDA, si la carga no cumple con los requisitos fitosanitarios establecidos será negada la entrada de la carga al territorio estadounidense quedando sujeta a disposición del inspector. Los requisitos que exige el APHIS para el ingreso de vegetales y frutas al territorio de Estados Unidos son los siguientes:

- El bien no deberá contener plantas o partes de plantas.
- No deberá contener plagas o malezas nocivas que se encuentren sobre o dentro de cualquier fruta o vegetal, o que se encuentren en el contenedor donde se transportan.
- La fruta o vegetal no debe de haber estado asociado con otros artículos infestados de plagas o de plantas o hierbas nocivas, en caso de que la carga se envíe compartida con otras frutas o vegetales infestados (*U.S. Government Publishing Office*).

Además del APHIS, existe otro organismo que es la FDA encargado de proteger y promover la salud de los estadounidenses en materia de alimentos, medicamentos y cosméticos. Los importadores de Estados Unidos tienen la responsabilidad de asegurar que los bienes de este tipo que están ingresando al territorio de Estados Unidos cumplan con las disposiciones sanitarias, de empaqueo y etiquetado de los productos de acuerdo con lo exigido por esta entidad. Por este motivo, el exportador deberá registrar las instalaciones donde realiza sus actividades de empaque y despacho de la fruta en la FDA por medio de la página web www.fda.gov, trámite que no tiene ningún costo. Además por medio de la misma página web el importador debe realizar la notificación previa que indica que la carga

va a llegar hacia algún destino del territorio estadounidense, en este caso no menos de 8 horas antes de que arribe la carga al puerto de destino (*U.S. Food and Drug Administration, 2015*), (*Asociación Macroregional de Productores para la Exportación, 2008*).

5.4.2 Requisitos locales para exportar

Tomando el caso de la propuesta para constituir la asociación exportadora en este caso de limón sutil, primeramente se debe cumplir con los registros especificados anteriormente:

- Registro en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria
- Registro Único de Contribuyentes
- Registro de Exportador y obtención de la firma electrónica TOKEN
- Registro de marca en el IEPI
- Registro en Agrocalidad

Para iniciar las actividades de exportación se debe establecer un contrato de compra venta con los productores del sector y registrarlo en el MAGAP (*Moreno, 2014*). Además se deberá también establecer un contrato internacional de compra venta con el importador por el tiempo que demande el producto, aunque no es obligatorio sería lo ideal ya que se estaría asegurando la venta por el tiempo establecido en el documento (ver anexo 3).

En la etapa de trámites de exportación previo a la salida del embarque se deberá obtener el certificado de origen, documento que deberá acompañar a la declaración aduanera de exportación DAE. Para obtener el certificado de origen para exportar hacia Estados Unidos se deberá realizar lo siguiente (*Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, 2015*):

- Registro en el sistema ECUAPASS como exportador
- Trámite para la obtención de la Declaración Juramentada de Origen (DJO), que se la realiza por medio del sistema ECUAPASS en la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE).
- Emisión de certificado de origen por medio de la VUE llenando el formulario en línea.

Cabe destacar que para exportar a Estados Unidos, la entidad encargada de emitir este documento es el Ministerio de Industrias y Productividad, ya que la entidad emisora puede ser diferente dependiendo del país de destino (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, 2015).

5.5 Logística

5.5.1 Proceso de pre embarque

5.5.1.1 Solicitud de espacio en naviera

La reservación del cupo en la naviera se la realiza mediante una agencia naviera local la cual emite un documento con número de reserva o *booking*, el mismo que sirve para poder retirar el contenedor de la bodega (Moreno, 2014). Para exportar primeramente se debe cotizar la mejor oferta de las navieras. En este caso se realizó una cotización con la agencia naviera REMAR S.A. (ver anexo 10), donde se pudo obtener los costos locales para poder realizar el envío de la carga y las fechas de salida que son cada semana. Por el momento no se está enviado mercadería desde Puerto Bolívar aunque se estima que la línea naviera CCNI llegue hasta ese puerto (ver anexo 5). El puerto de Guayaquil sería el puerto de embarque del limón hacia el puerto de Nueva York o Nueva Jersey que opere con la naviera más factible para el importador. En algunos casos las navieras requieren hacer transbordo marítimo en algún

puerto del Caribe cuando no pueden ir directamente al puerto en Nueva York. La línea CCNI es la única que va directo desde el puerto de Guayaquil sin hacer transbordo hasta la terminal GCT Bayonne ubicada en Nueva Jersey (Port Authority of NY & NJ, 2015).

5.5.1.2 Cosecha del limón

El proceso de pre embarque inicia con la cosecha del limón, en el cual las personas encargadas deberán realizar minuciosamente la elección de los mejores frutos utilizando guantes de algodón y tijeras especiales para cortar el pedúnculo sin dañarlo. Las plantas deben de estar podadas con el fin de facilitar a los cosechadores desprender el limón ya que si la planta es demasiado alta se deberá utilizar varas para poder alcanzar la fruta y esta acción puede estropearla. El limón debe cosecharse en un estado de madurez acorde al tamaño y color que lo definen para poder ser exportado. El limón se lo colocará en jabas que serán transportadas hacia el centro de acopio donde será procesado para ser empacado y transportado al puerto de embarque (Asociación Macroregional de Productores para la Exportación, 2008).

5.5.1.3 Centro de Acopio

En el centro de acopio cada productor deberá pesar la producción diaria fijada en el contrato de compra venta, estimando un rechazo del 4% de su producción se registra para la asociación solamente la producción a exportar, el rechazo se lo devuelve al productor. A los productores se les pagará el valor que representa su costo de producción y luego de vender el producto al importador se le pagará la diferencia del precio acordado, en caso se haber utilidades se le pagará de acuerdo al monto de capital aportado.

Luego de la transacción con el productor se vacía la producción en el tanque de purificación donde el limón será procesado para obtener una fruta limpia y

libre de impurezas. Luego se procede al proceso de selección minucioso donde la fruta a exportar será escogida y la que no califique se destina al comercio local. El limón a exportar debe presentar las siguientes características (Asociación Macroregional de Productores para la Exportación, 2008):

- Limones uniformes en tamaño y color.
- El color de su cáscara no debe ser amarilla por completo, ni tampoco verde pálido.
- Limones bien formados con cáscara suficientemente lisa.
- Su cáscara no debe presentar manchas rojas ni superficie agujerada o membranosa.
- La superficie de la fruta no se debe verse seca ni sentirse rígida semejante a una piedra (Centro de exportación e Inversión de la República Dominicana, 2015).
- La fruta no debe presentar ningún tipo de daño mecánico, daños por frío, quemaduras, suciedad, o decoloración. Al menos las $\frac{3}{4}$ partes deben presentar una coloración verdosa.
- No más del 10% de la carga se le permite presentar este tipo de anomalías en color y grado de daño. No más del 5% se le permite el ingreso con enfermedades (Centro de Información e Inteligencia Comercial, 2015).

Luego de que la fruta ha sido seleccionada se procede al encerado por medio de mangueras a presión conectadas a un tanque. El encerado además que le brinda a la fruta un aspecto más vistoso y fresco este actúa como fungicida que le brinda mayor durabilidad al producto. La cera es aplicada de acuerdo a los parámetros para pesticidas y químicos aplicados a frutas y vegetales establecidos por la *Environmental Protection Agency* de Estados Unidos (Asociación Macroregional de Productores para la Exportación, 2008).

Luego del proceso de encerado se empaca la fruta en cartones de 18 kilos los cuales a petición del cliente podrán ser paletizados o colocadas directamente en el contenedor. El contenedor más factible para este tipo de producción son los de 40 pies refrigerados (ver anexo 5). El limón al ser una fruta perecible debe de mantenerse refrigerada a 10°C donde el ambiente posea el 90% de humedad relativa (Asociación Macroregional de Productores para la Exportación, 2008).

El transporte terrestre que traslada el contenedor hasta el puerto deberá traer consigo los documentos que brinden soporte legal a la mercadería, ya sea guía de remisión y el Comprobante de Origen Nacional de Productos Agrícolas (CONPA), que es el documento que otorga el MAGAP a los productores que están cercanos a las fronteras del país. En este caso sí aplica ya que el sector está cercano a la frontera con Perú (Ministerio de Agricultura, Acuacultura, Ganadería y Pesca, 2015).

5.5.1.4 Solicitud de inspección Agrocalidad

Para obtener el certificado fitosanitario de Agrocalidad con la finalidad de exportar se deberá solicitar una inspección. Para esto el exportador debe de estar registrado en Agrocalidad lo cual se mencionó como requisito para poder exportar hacia Estados Unidos. Esta inspección es documental y física en el que los inspectores verificarán si se está cumpliendo con los requisitos fitosanitarios exigidos en este caso por EE.UU. Si la inspección es realizada en el punto de embarque demora menos tiempo en obtener el certificado que si se la realiza en el centro de acopio. La emisión del certificado se lo debe realizar en las oficinas del MAGAP (Agrocalidad, 2015).

5.5.2 Preparación de documentos y permisos de exportación

Este proceso es muy importante y requiere de mucha atención debido a que si hay algún error la mercadería no podrá salir del puerto de embarque. Este proceso está desglosado en tres pasos:

- Obtención de la declaración aduanera de exportación (DAE).
- Emisión del documento de autorización de ingreso de carga de exportación (AISV).

Para obtener la DAE se necesitan los siguientes documentos de soporte:

- Datos del exportador.
- Descripción de la mercadería a exportar.
- Datos del consignatario, el importador.
- Lugar de destino de la carga, en este caso el puerto de destino.
- Cantidades, en este caso número de contenedor y cajas.
- El peso de los bienes a exportar.

Los documentos que acompañan a la DAE deben estar en formato digital, y son los siguientes:

- Factura comercial autorizada por el SRI
- Lista de empaque
- Certificado de Origen
- Borrador del Bill of Lading (BL) en caso de no tener el definitivo (Moreno, 2014).

Para obtener el documento de Autorización Ingreso de Carga de Exportación el exportador lo podrá realizar por medio de la página web de Contecon, este documento representa el permiso para que el contenedor pueda entrar a la terminal portuaria de Contecon. Para obtener este permiso el

exportador deberá contar con un usuario en línea para ingresar a los servicios web de Contecon, también deberá presentar la reservación del cupo indicando el número de reserva de la naviera junto con el documento respectivo y llenar los datos solicitados. Además de estos documentos para el envío también se debe adjuntar el certificado fitosanitario emitido por Agrocalidad (Moreno, 2014).

5.5.3 Etapa de embarque

Tomando en cuenta que el término de negociación que se establece con el importador sea Libre a Bordo (*FOB*), la responsabilidad del exportador llega hasta el momento en que el contenedor aborda el buque. Previo al embarque dentro del puerto se realizan inspecciones dependiendo el canal de aforo que se establezca. Existen tres tipos de aforos, automático, documental y físico.

Cuando se realiza aforo físico por parte de un aforador designado por la SENA, se rompe el sello del contenedor y se inspecciona su contenido. Además de esta inspección también se realiza inspección antinarcoóticos en algunos casos el cual tiene un costo adicional (Moreno, 2014).

5.5.4 Etapa post embarque

Al momento en que el buque zarpa del puerto de origen, el exportador deberá regularizar la DAE presentando la factura comercial, lista de empaque y certificado de origen. Además el importador debe emitir la notificación previa a la FDA desde la página web antes de ocho días del arribo al puerto de destino, en este en Nueva York (Asociación Macroregional de Productores para la Exportación, 2008).

5.5.5 Cadena de Suministro

A continuación se detalla la figura de la cadena de suministro a aplicar en la exportación de limón sutil hacia el mercado en la ciudad de Nueva York. Se inicia con el envío de la carga desde el exportador vía terrestre hacia el puerto en origen donde se embarca la mercadería y llega al puerto de destino. Luego por vía terrestre llega a las bodegas del importador mayorista quien se encarga de distribuir la mercadería a los centros minoristas y estos a su vez abastecen al consumidor final.

Figura. 9 Cadena de distribución



Fuente: Tesis de Grado Moreno Andrea

Editado por: Los autores

5.6 Barreras arancelarias

Para exportar hacia Estados Unidos, una de las desventajas que existen son las barreras arancelarias ya que son impuestos y tasas que debe pagar el importador en el puerto de destino para poder nacionalizar la mercadería. En el caso del limón sutil se aplica una arancel del 0,018 centavos por kilo (Harmonizeed Tariff Schedule, 2015).

5.7 Barreras no arancelarias

Estados Unidos es un país muy exigente con las normas de calidad y las normas fitosanitarias con respecto a la entrada de alimentos de consumo humano y animal. Existen diversos requisitos que este país exige:

- La revisión de documentos fitosanitarios en aduanas de Estados Unidos.
- La notificación previa que se debe realizar ante la FDA para el ingreso de los alimentos a Estados Unidos
- Los exámenes y análisis que realiza la FDA de las mercaderías que ingresan recolectando muestras para evidenciar cualquier sustancia de prohibido ingreso. En caso de no realizarse la FDA emite la autorización al importador para el retiro de la mercadería de aduana.
- El registro de los establecimientos que producen, almacenan, empacan y transportan los alimentos que van a ser exportados a Estados Unidos.
- Las inspecciones de la mercadería en la aduana de Estados Unidos verificando que se cumpla los estándares de calidad del producto (Centro de Información e Inteligencia Comercial, 2015).

5.8 Análisis financiero de la propuesta

5.8.1 Inversión Inicial

Para iniciar las operaciones de la planta empacadora con el objetivo de exportar el limón sutil del sector El Bunque Palmales se requiere de USD 647.592,96. De este monto se destinaría USD 104.409,00 para activos fijos, USD 540.516,96 para capital de trabajo y USD 2.667,00 para gastos diferidos (ver anexo 11).

5.8.2 Presupuesto para activos fijos

Los activos fijos para la planta empacadora están presupuestados de la siguiente manera:

El terreno tiene un costo de USD 3.750 con una dimensión de 375 metros lineales donde se va a realizar la edificación de la planta que tiene un costo total de USD 57.399 que incluye la construcción del tanque de purificación, la mesa de selección manual, la construcción de las bandas de transportación, la rociadora de brillo y la obra civil (ver anexo 13).

Para el proceso de lavado, selección y empaçado se requiere de equipos tales como balanza para pesar la producción a empaacar, secadora automática para después del lavado. Para poder realizar el proceso de lavado se necesita de una bomba a presión, motor eléctrico e hidrolavadoras. Todos estos equipos de planta suman un costo de USD 6.260,00.

Se estableció también que las oficinas van a ubicarse en el mismo terreno para ahorro de costos de arrendamiento. Los muebles y enseres para las oficinas y los diversos departamentos representan un costo de USD 5.185,00. Además se destinó USD 2.400,00 para equipos de oficina. Con respecto a equipos de computación se requiere de USD 5.415,00, cabe mencionar que el uso de internet, computadoras e impresora es indispensable para realizar los trámites de exportación. Se requiere también de un vehículo para movilización del personal a cargo de ventas y de los que realizan trámites de exportación para trasladarse al puerto, se destinó \$24.000,00 para este activo fijo (ver anexo 14).

5.8.3 Presupuesto para gastos diferidos y capital de trabajo.

Los gastos diferidos son parte de los costos pre operacionales, los cuales incluyen gastos por constitución de la asociación, el registro municipal, la

emisión de la firma electrónica para realizar las operaciones en el ECUAPASS, el registro en Agrocalidad y la inspección fitosanitaria que realiza esta entidad. Se estima un costo de USD 1.751,00. Para los gastos de instalaciones de equipos de oficina y de planta se estima un costo de USD 800,00. Para propiedad intelectual se prevé un costo de USD 116,00 que se paga debido a que se requiere registrar la marca y el logotipo de la asociación, ya que este debe ir impreso en las cajas que van a ser transportadas (Foros Ecuador 2015, 2015).

Para capital de trabajo se requiere una inversión de USD 540.516,96 para cubrir los costos y gastos operacionales por los dos primeros meses, ya que por lo general el cliente paga después de que obtiene su carga. Además se estimó un 2% del capital de trabajo para imprevistos que puede destinarse para anticipos de sueldos o cualquier emergencia que se presente al inicio de las operaciones (ver anexo 16).

5.8.4 Financiamiento

Para financiar la propuesta planteada se analizó las encuestas realizadas a los productores de limón sutil, de las cuales se pudieron comprobar que todos los productores de limón sutil del sector cuentan con capacidad adquisitiva de invertir para constituir una asociación y la planta empacadora. El monto de inversión por parte de los asociados varía ya que algunos tienen mayor capacidad adquisitiva y otros no. Con la información que se obtuvo se pudo establecer un capital de aportación que no supera el 10% del capital requerido. Se considera factible financiar el proyecto con el 60% de aportación de accionistas y el 40% de préstamo a la Corporación Financiera Nacional que ofrece planes de financiamiento de capital de trabajo con una tasa de interés aceptable del 8,60% anual y a un plazo de tres años para las empresas exportadoras. Se decidió a este plazo ya que es el máximo que fija la institución

para este tipo de préstamos y además porque se necesita optimizar los gastos debido a que son los primeros años de operaciones.

Por lo tanto se establece un capital de accionistas de USD 388.555,78 de los cuales se van a financiar el 100% de activos no corrientes y el 52% de capital de trabajo por medio del capital aportado por los asociados. Mientras que el 48% restante de capital de trabajo de lo va a financiar a través de la CFN que además cobra una comisión equivalente al 10% del monto del préstamo. El monto a prestar a esta institución es de USD 259.037,18 y la comisión por pagar sería de USD 25.903,72 (ver anexo 12 y 14).

5.8.5 Costos de producción total y unitario expresado en kilos.

La estimación se realizó por el período de un año de operaciones con un costo de USD 1.846.824,95 que se divide en materiales directos o materia prima directa para el proceso de exportación. El limón sutil es el material principal y se lo va adquirir a los asociados a un precio fijo de \$ 0,88 por kilo para todo el año definido en el contrato de compra venta con la asociación, con el objetivo de beneficiar a los productores que forman parte de la asociación en épocas de precios locales bajos. Los materiales directos suman un costo de USD 1.596.960,00.

Los costos de mano de obra directa son las remuneraciones del personal que está involucrado directamente con el proceso de producción. Esto incluye los aportes al IESS y beneficios sociales, se destinaría un monto de USD 152.686,71 para 24 personas (ver anexo 23). Los costos indirectos de producción incluyen la mano de obra indirecta, materiales indirectos y otros costos indirectos como las depreciaciones, suministros y servicios que suman un costo de USD 97.178,24. Para transformar cada uno de estos costos a costo unitario, se divide para el total de kilos que se proyectó para la venta en el primer año. Cabe mencionar que a mayor escala de producción, el costo

unitario es menor. Se obtuvo un costo unitario de \$ 1,14 por kilo vendido (ver anexo 15).

5.8.6 Gastos administrativos, gastos de venta y gastos de exportación.

Como parte de los gastos administrativos se destinaría un monto de USD 35.921,67 para sueldos incluidos los beneficios de ley. En este presupuesto también se consideran las depreciaciones y amortizaciones de gastos diferidos, el servicio de mantenimiento, suministros de oficina y servicios básicos. También se incluye en los gastos generales la movilización y la alimentación de todo el personal.

Todos los gastos de administración suman un valor de USD 43.079,06 para el primer año de operaciones 28 (ver anexo 17). En los gastos de venta están incluidos los gastos de remuneración de los empleados relacionados a esta actividad incluidos beneficios de ley. Adicionalmente se incluyen gastos por depreciación de activos y mantenimiento de equipos y vehículo que están relacionados a la actividad de ventas. Se incluye también los gastos generales tales como movilización y alimentación del personal relacionado a la actividad. Todos los gastos de ventas suman un valor de USD 63.173,93 (ver anexo 17).

Los gastos de exportación están presupuestados por contenedor. En estos se incluyen los gastos locales de la naviera y del puerto. Adicionalmente se incluyen los costos de trámites con el agente aduanero y la emisión de certificado de origen. En estos gastos también están detallados los de inspección fitosanitaria de Agrocalidad y los gastos de transporte que incluye custodia armada y contenedor. Los gastos de exportación por contenedor suman un valor de USD 2.282,28 (ver anexo 17).

5.8.7 Ingresos proyectados.

Los ingresos para el primer año se los ha estimado de acuerdo al volumen de demanda que expresó el importador que fue entrevistado (ver anexo 6). Se consideró que en el primer mes el volumen de ventas es bajo, debido a que cuando es primera vez que se va a exportar a un determinado cliente en Nueva York o cualquier lugar de Estados Unidos, el importador solicita una carga de prueba aproximadamente de uno a dos contenedores para confirmar la calidad del producto y el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios.

Considerando que las operaciones se realicen satisfactoriamente, se estaría exportando 16 contenedores mensuales de febrero a mayo debido que la demanda es alta en estos meses y el precio es elevado en el mercado de Nueva York. En los meses restantes el volumen de ventas disminuye debido a que se estima que en el mercado de Nueva York pueda existir un alza en la producción local ya que el precio es bajo en esa temporada. Por lo tanto, se estimó un volumen de ventas de 1 contenedor mensual a un precio más bajo ya que se puede establecer contratos con el importador con la finalidad de no perder contacto comercial.

Debido a que en este tipo de mercado los precios no son fijos, estos varían de acuerdo a la escasez y oferta. Por lo tanto para la fijación del precio de venta, se tomó en cuenta el precio promedio mensual por kilos del mercado de Nueva York del año 2014 debido a que es en donde se va a competir y se estableció un precio más bajo que pueda cubrir los costos de producción y gastos para dos temporadas (Sistema Nacional de Información e Integración, 2015). En temporada alta se vendería la producción en USD 1,43 y en temporada baja USD 1,20. El total de ventas en el primer año suma un valor de USD 2.274.508,28. En los años por venir, se incrementan las ventas debido al precio el cual aumenta cada año de acuerdo a la inflación de 2,6% histórica que

se ha proyectado en 20 años en Estados Unidos (*United States Department Of Agriculture*, 2015). Con respecto al volumen de ventas proyectado se tomó en cuenta el promedio de crecimiento de demanda de Estados Unidos de los últimos 10 años para poder estimar el crecimiento de la demanda de limón sutil (*Trademap*, 2015).

5.8.8 Estado de Situación Financiera Inicial.

En el estado de situación financiera inicial se detallan los activos corrientes y no corrientes con los que iniciaría las operaciones la asociación los cuales suman USD 647.592,96. En el detalle de pasivos corrientes se iniciaría con una deuda a corto plazo de USD 86.345,73 y a largo plazo USD 172.691,46; valores que representan el préstamo para capital de trabajo que se realizaría a la CFN y la comisión que se debe pagar (ver anexo 18).

5.8.8 Estado de resultados proyectado

Para proyectar el estado de resultados se tomó la proyección de ingresos por ventas que representan los ingresos anuales a 10 años. De la misma forma se tomaron los costos de producción, gastos de administración venta y exportación que se estimaron y de los cuales varían cada año por la inflación del Ecuador de acuerdo a la tasas obtenidas de las previsiones macroeconómicas del Banco Central hasta el 2018 mediante un promedio para los siguientes 10 años de 3,6% (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015). La inflación afecta a los insumos que se adquieren localmente y el salario básico del último año ha presentado un incremento del 4%, por lo que se estima que seguirá incrementando de la misma forma. Además los gastos de administración y venta pueden variar debido al flujo de depreciaciones de equipos de cómputo al tercer año y del vehículo al quinto año añadiendo la inflación por los suministros y otros gastos generales. En los costos de

exportación también hay variación ya que se los estima dependiendo de la cantidad de contenedores anuales a exportar. En el primer año se prevé una utilidad bruta de USD 427.683,33 y una utilidad neta de USD 105.481,88 luego de haber descontado los gastos financieros. El impuesto a la renta y la participación de los trabajadores se calculó en base a la utilidad obtenida luego de asumir los gastos financieros. Estos valores no se fijaron en el año 1 debido a que se los cancela al siguiente año. De las utilidades del primer año se destinó el 5% para reserva legal, el cual es un valor que no se invierte pero que sirve de fondo de contingencias para la asociación. Del 95% restante se destinaría 80% a reinversión para capital de trabajo y el 20% se reparte a los asociados hasta el tercer año; luego las utilidades después de descontar la reserva legal podrán repartirse en su totalidad a los asociados a partir del cuarto año (ver anexo 19).

5.8.9 Flujo de caja proyectado

Para desarrollar el flujo de caja se tomó los datos del estado de resultado. Es importante analizar los flujos de caja para saber si la asociación va a tener liquidez al final de cada año para continuar las operaciones en el siguiente año. En caso de falta de liquidez se prepara un plan de reinversión de utilidades o ya sea un préstamo para obtener liquidez con la finalidad de que estos valores sean destinados para capital de trabajo. En este caso se realizó un plan de reinversión del 80% de utilidades a repartir a los asociados por los tres primeros años, debido a que se presentó falta de liquidez para continuar con las operaciones de la planta empacadora. A raíz de esta reinversión, los flujos se pudieron impulsar positivamente generando una liquidez satisfactoria para los años posteriores (ver anexo 20).

5.8.10 Estado de situación financiera proyectado

Mediante el estado de situación financiera proyectado se puede analizar el valor de patrimonio que generaría la asociación, el cual incluye el capital de aportación que varía en los tres primeros años debido a la reinversión que se destinó para aumentar la liquidez del negocio, luego se reparte el 95% de las utilidades a los asociados y el 5% se destina al aumento de la reserva legal. Cabe mencionar que las utilidades repartidas a los asociados son de acuerdo al monto aportado. En relación al valor de activos, cada año va disminuyendo debido a las depreciaciones de los activos no corrientes y las amortizaciones de los gastos diferidos (ver anexo 17). El valor en pasivos también disminuye debido a que la deuda se la proyectó para tres años, por lo que a partir del cuarto año solo se adeuda los impuestos y participación anual de los trabajadores (ver anexo 21). Cabe mencionar que de acuerdo a la ley de Economía Popular y Solidaria la exoneración del impuesto a la renta sólo se da mientras las utilidades del ejercicio sean reinvertidas en su totalidad, en este caso no aplica debido a que sí se realizará repartición de utilidades a los asociados. Por lo tanto, sí se pagaría impuesto a la renta (ver anexo 8).

5.8.11 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un análisis que nos permite conocer el volumen de producción mínimo que se debe vender para cubrir todos los costos y gastos que genera la asociación. El punto de equilibrio se lo determinó en función al primer año de actividades. Se estableció que los costos fijos suman un valor de USD 1.920.437,92 y los costos variables USD 334.934,20. Para obtener el punto de equilibrio se tomó los ingresos por ventas del primer año que suman USD 2.274.508,28. Por lo tanto, se determinó que mientras la empresa genere un ingreso de USD 2.252.067,61 equivalente a los costos totales, estaría

vendiendo 1.604.016,82 kilogramos de producción equivalentes a 74 contenedores en el año. Es decir que al menos el 99,01% de los ingresos por ventas deben efectuarse para poder cubrir los costos totales (ver anexo 22). Por lo tanto en el primer año se debería cubrir la totalidad de ventas estimadas, caso contrario no se generaría rentabilidad. Por lo general en la mayoría de los negocios tener pérdida o poca rentabilidad en el primer año es aceptable siempre y cuando se genere utilidades en los años siguientes.

5.8.12 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad se lo realizó en base a las ventas del primer año. Para definirlo se crearon tres escenarios distintos. El escenario optimista incluye la venta de 128 contenedores anuales, en caso de tener varias empresas que realicen compras en los meses de temporada baja en ventas. De este escenario se generaría una utilidad neta de USD 1.283.535,42. Para el escenario competitivo, el cual es el que se ha presentado para la presente propuesta, representa lo que se estima vender de acuerdo a la entrevista que se realizó con el importador. De esta manera se ha determinado una venta anual de 75 contenedores que generan una utilidad neta de USD 19.136,15 para el primer año. Finalmente en el escenario pesimista se estableció ventas satisfactorias desde el mes de enero hasta mayo y en los meses siguientes no se generaría venta alguna en el peor de los casos, por lo tanto este escenario no generaría una utilidad, sino una pérdida de - USD 132.060,94 (ver anexo 26).

5.8.13 Indicadores de rentabilidad

Todo proyecto de factibilidad requiere ser analizado mediante indicadores financieros que demuestran si es factible o no invertir en la propuesta planteada. Para esta propuesta se determinó que la rentabilidad neta

en ventas es de 0,05. Esto indica que por cada dólar que se obtenga en ventas, el 5% representaría utilidad neta. Esto no es un valor muy satisfactorio, ya que es un indicador bajo. Pero para ser el primer año de operaciones se puede aceptar ya que en los siguientes se ha generado mayor utilidad.

La rentabilidad de patrimonio indica cuanta utilidad se puede obtener en función a la inversión que realizaron los accionistas. Este indicador demostró que por cada dólar de inversión de accionistas se genera 0,27 centavos de utilidad neta, lo que significa un retorno bajo para los asociados en el primer año. Pero en los años siguientes el indicador puede mejorar ya que se generaría mayor utilidad.

El margen operacional permite conocer el porcentaje de utilidad que se obtiene luego de asumir los costos y gastos sin contar impuestos y gastos financieros. Esto permite saber si los costos y gastos operativos son demasiado altos y poder llevar un mejor control en estos rubros. En este caso el indicador demostró un 7% de utilidad. Este rubro se compara con el margen bruto el cual mide la utilidad bruta obtenida de descontar el costo de producción frente a los ingresos por ventas, de esta forma se puede comparar y conocer en dónde se afectan en mayor proporción las utilidades. El indicador del margen bruto es de 0,19 e indica que la utilidad bruta representa el 19% de las ventas. Por lo tanto, esto significa que los costos de producción son mayores que los gastos y que además sí se estaría generando una buena optimización de recursos con respecto a los gastos.

El retorno de la inversión total es de 16% lo que significa que por cada dólar de inversión se está obteniendo USD 0,16 centavos de utilidad neta en el primer año (ver anexo 24). Este indicador se lo considera bajo, pero debido a que es en el primer año, es considerable ya que generalmente en el primer año de operaciones no se genera utilidades altas.

5.8.14 Determinación del valor actual neto y la tasa interna de retorno

El valor actual neto (VAN) permite conocer en valores actuales el monto que generaría este negocio después de 10 años con la finalidad de conocer si el proyecto es factible o no. El VAN debe mostrar un valor superior a 0 para determinar la rentabilidad, por el contrario si el VAN es menor a 0, significa que el proyecto no representa rentabilidad para los inversionistas. Además de esto, también hay que tomar en cuenta la tasa interna de retorno (TIR) para establecer si es factible o no invertir en el proyecto. En este caso para determinar el VAN se debe tomar una tasa de referencia, ya sea la tasa pasiva referencial de un banco o la tasa de descuento que es el costo promedio ponderado de capital (WACC) la cual permite conocer el costo de capital promedio ponderado del proyecto que puede explicar la rentabilidad del negocio en caso de ser más baja que la TIR.

La tasa de descuento que se obtuvo es de 12,89%, se la determinó añadiéndole la tasa cero riesgo de *Treasury Bills* de Estados Unidos y la tasa de riesgo país del Ecuador. También se tomó en cuenta la prima de riesgo de *S&P 500* de industrias a 10 años y el beta desapalancado de la industria agrícola para luego apalancarlo al proyecto (*NYU Stern School of Business*, 2015). Se eligió la tasa de descuento debido a que es más alta que la tasa pasiva referencial para depósitos a plazos que es 4,53% según el Banco Central del Ecuador (Banco Central del Ecuador, 2015). La tasa de descuento sirve para compararla con la tasa interna de retorno. La TIR permite a los asociados o inversionistas conocer la proporción del monto de retorno de su inversión el cual se va a generar dentro de un período de tiempo.

Por lo tanto el valor actual neto de la inversión del proyecto es de USD 354.345,53 el cual representa luego de 10 años de actividades, el valor de la inversión al día actual. La recuperación de la inversión se estima que sea en un periodo de tres años, once meses y quince días.

Adicional la tasa interna de retorno es de 24% lo que representa la tasa de interés máxima que el inversionista puede aspirar para el retorno de su inversión después de 10 años, esta tasa es superior a la tasa pasiva referencial del banco central y a la tasa de descuento que indica que es más factible invertir en la exportación de limón sutil hacia el mercado de Nueva York que invertir en un banco y que además es más alta que el costo de capital que genera el proyecto (ver anexo 25).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Mediante el proceso de investigación que se llevó a cabo para definir la oferta exportable del sector El Bunque- Palmales, se demostró que el sector tiene la capacidad de exportar hasta 260 contenedores de 21.6 toneladas métricas en el primer año de operaciones, luego se produce un incremento debido a que 20 hectáreas del sector posee una plantación que está en proceso de maduración la cual culmina en tres años. Luego de ese período el sector tendría una oferta exportable de hasta 284 contenedores del mismo volumen.
- Por medio del estudio de mercado que se realizó se pudo demostrar que los latinoamericanos que residen en la ciudad de Nueva York son quienes estarían demandando el limón sutil debido a sus costumbres gastronómicas y beneficios para la salud, por su alto contenido de ácido cítrico a diferencia del limón tahití el cual está determinado para exportación. Se demostró que el limón sutil tiene competitividad tanto en precio y producto como tal ya que es una fruta que también puede ser exportada. También se definió que sí existen empresas importadoras de frutas en la ciudad de Nueva York que pueden estar interesadas en hacer negocios con Ecuador respecto al limón sutil.
- A través del desarrollo de la propuesta se estableció que es factible constituir una asociación la cual está regida por la Ley de Economía Popular y Solidaria que permite a los productores apoyarse con el aporte de su producción y poder ofrecer un volumen de producción considerable para la exportación y primordialmente establecer un mejor

precio de venta fijo que les pueda permitir obtener más ingresos especialmente en temporadas en que el precio local llega muy por debajo de sus costos de producción.

- Para poder exportar se consideró implementar una planta empacadora en donde se debe seleccionar el limón que va a ser destinado para exportación, que cumpla con los requisitos fitosanitarios y de calidad que exige Estados Unidos de América.
- En el primer año de operaciones no se refleja un alto porcentaje de ganancias debido a que no se estimó un gran volumen de ventas para ese año. Se establece que en los siguientes años las utilidades van a ser mucho más altas, generando una recuperación de la inversión a largo plazo en un período de tres años, once meses y quince días lo cual no se considera un mal período de recuperación. Se comprueba también la factibilidad de invertir en el proyecto ya que el costo de capital es mucho más bajo que la tasa interna de retorno.

Recomendaciones

- Continuar ampliando el mercado para poder aprovechar la planta empacadora durante todo el año y poder mejorar la productividad de las instalaciones. Además, se recomienda contratar personal capacitado para realizar trámites de exportación y no requerir de asesores. De igual manera se requiere contratar agente comercial bilingüe que se contacte con los clientes en Estados Unidos y que tenga experiencia en realizar negocios, si es posible que maneje cartera de clientes. También motivar a productores de todo el Ecuador para impulsar la comercialización de

limón sutil en diferentes mercados internacionales en los cuales residen latinoamericanos que generalmente consumen esta fruta y que no está a su alcance el poder consumirla por falta de acceso al mercado.

- Disminuir la oferta exportable en los meses entre agosto y septiembre ya que el limón escasea y el precio local incrementa, además se requiere satisfacer la demanda local en esa temporada. También sería recomendable que los bancos locales brinden al exportador apoyo para realizar negociaciones con los importadores mediante la aplicación de cartas de crédito y asegurar el pago; de esta forma se reduciría el riesgo de pérdidas por falta de pago.

- Realizar el financiamiento a través de entidades que puedan brindar servicios con las condiciones que más se adapten a las conveniencias del proyecto, en este caso la CFN. Se recomienda además realizar una reinversión del 80% de utilidades a repartir a los asociados por los tres primeros años destinando estos valores para capital de trabajo con el objetivo de tener liquidez para operar en los primeros años

- Incentivar la creación de asociaciones del sector agrícola para incrementar la capacidad agroexportadora del país, de esta forma se puede mejorar la situación económica de las asociaciones e incentivar el desarrollo tecnológico para multiplicar el retorno de divisas hacia el Ecuador. Además, sugerir a las autoridades de turno, que fomenten la creación de asociaciones de agricultores con lineamiento de exportación, dando respaldo y asesoría a los productores, capacitándolos para demostrarles que pueden generar mejores posiciones económicas, crear más oportunidades de empleo y de esta forma enlazarse en los planes nacionales del buen vivir.

BIBLIOGRAFÍA

- Agrocalidad. (14 de 08 de 2015). *guia.agrocalidad.gob.ec*. Obtenido de <https://guia.agrocalidad.gob.ec/agrodb/aplicaciones/publico/productos1/consultaRequisitoComercio.php>
- Agrocalidad. (14 de 08 de 2015). *tramitesciudadanos.gob.ec*. Obtenido de <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/mobile/tramite.php?cd=2352>
- Agrocalidad. (14 de 08 de 2015). *tramitesciudadanos.gob.ec*. Obtenido de <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/mobile/tramite.php?cd=2387#procedimiento>
- Aguilar, G. (10 de 08 de 2015). *http://repositorio.ute.edu.ec/*. Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6369/1/28878_1.pdf
- Alcivar, M. J. (06 de 08 de 2015). Cátedra de Metodología de la Investigación y Pronóstico. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- American Fact Finder. (03 de 08 de 2015). *factfinder.census.gov*. Obtenido de <http://factfinder.census.gov/faces/tableservices/jsf/pages/productview.xhtml?src=bkml>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2015). Registro Oficial N° 298. *Ley Orgánica de Educación Superior* (pág. 23). Quito: Lexis S.A. .
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2010). Registro Oficial Órgano del Gobierno del Ecuador N°351. *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones* (págs. 17-30). Quito: Editora Nacional.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2011). Registro Oficial Órgano del Gobierno del Ecuador N°444. *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario* (pág. 2). Quito: Editora Nacional.
- Asociación Macroregional de Productores para la Exportación. (01 de 10 de 2008). *ampex.com.pe*. Obtenido de http://www.ampex.com.pe/down_file.php?f=perfil-limon.pdf&ruta=perfi

- Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar. (04 de 08 de 2015). *puertobolivar.gob.ec*.
Obtenido de
http://www.puertobolivar.gob.ec/index.php?option=com_content&view=category&id=66&Itemid=192
- Ayala, S. (04 de 08 de 2015). *todomktblog.com*. Obtenido de
<http://www.todomktblog.com/2013/04/tipos-de-segmentacion-de-mercados.html>
- Banco Central del Ecuador. (04 de 08 de 2015). *portal.bce.fin.ec*. Obtenido de
<http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/756>
- Banco Central del Ecuador. (04 de 08 de 2015). *bce.fin.ec*. Obtenido de
http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/servlet/fin.bce.comercio.seguridad.ConexionCex?pagDestino=/comercio/consultaXNandinalImportExport.jsp
- Banco Central del Ecuador. (01 de 09 de 2015). *bce.fin.gob.ec*. Obtenido de
<http://www.bce.fin.ec/index.php/tablaprueba>
- Banco Central del Ecuador. (01 de 09 de 2015). *bce.fin.gob.ec*. Obtenido de
http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- British Standards Institution. (05 de 08 de 2015). *bsigroup.com*. Obtenido de
<http://www.bsigroup.com/es-MX/gestion-medioambiental-ISO14001/>
- Castro, R. (02 de 08 de 2015). Entrevista a productores de limón sutil del sector El Bunque Palmal del cantón Arenillas en la provincia El Oro. (L. Wang, Entrevistador)
- Central Intelligence Agency United States of America. (26 de 07 de 2015).
cia.gov. Obtenido de The World Fact Book:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>
- Centro de exportación e Inversión de la República Dominicana. (15 de 08 de 2015). *cei-rd.gov.do*. Obtenido de http://www.cei-rd.gov.do/estudios_economicos/estudios_productos/perfiles/LIMON.pdf
- Centro de Información e Inteligencia Comercial. (25 de 05 de 2015).
pucesi.edu.ec. Obtenido de <http://www.pucesi.edu.ec/pdf/limon.pdf>
- Chang, G. (26 de 07 de 2015). Proceso de exportación de limón sutil hacia Estados Unidos de América. (A. Ruiz, Entrevistador)

- Clotilde, H., & Claudio, M. (2009). *Fundamentos de Marketing*. Mexico: Pearson.
- Corporación Financiera Nacional. (17 de 08 de 2015). *cfn.fin.ec*. Obtenido de <http://www.cfn.fin.ec/images/stories/agosto1.pdf>
- Corporación Financiera Nacional. (22 de 08 de 2015). *cfn.fin.ec*. Obtenido de http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=2395&Itemid=1177
- D'Arrigo, M. (12 de 08 de 2015). Entrevista a empresa D'Arrigo Brothers Co. of NY Inc. (A. Ruiz, Entrevistador)
- Donald, B., & Wendell, M. (1997). *Negocios Internacionales Introducción y aspectos esenciales*. Madrid: McGraw-Hill.
- EnrollBusiness Inc. (04 de 08 de 2015). *ec.enrollbusiness.com*. Obtenido de <http://ec.enrollbusiness.com/sbp?igi=1928&cni=25&cti=46148&sti=811>
- Food and Agriculture Organization of the United Nations. (03 de 08 de 2015). *fao.org*. Obtenido de <http://www.fao.org/docrep/004/y1669s/y1669s0g.htm>
- Foros Ecuador 2015. (02 de 08 de 2015). *forosecuador.ec*. Obtenido de <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/tr%C3%A1mites/7880-como-registrar-una-marca-o-logotipo-en-el-iepi>
- G & D Estudio SRL. (04 de 08 de 2015). *guiadeecuador.ec*. Obtenido de http://www.guiadeecuador.ec/ciudad_48_machala_rubro_277_transporte-de-carga-pesada.html
- Galarza, M. (31 de 07 de 2015). Condiciones logísticas para la exportación de frutas a Estados Unidos. (A. Ruiz, Entrevistador)
- Gallegos, D. (2010). *Economía Internacional*. Mexico DF: Trillas.
- Gobierno Parroquial de Palmales. (22 de 07 de 2015). *palmales.gob.ec*. Obtenido de <http://palmales.gob.ec/index.php/ct-menu-item-13/ct-menu-item-29>
- Grupo El Comercio. (05 de 08 de 2015). *elcomercio.com*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/politica/ecuador-y-ee-uu-mantienen.html>

- Guisado, M. (2002). *Internacionalización de la empresa - Estrategias de entrada en los mercados extranjeros*. Madrid: Pirámide.
- Harmonizeed Tariff Schedule. (21 de 08 de 2015). *usitc.gov*. Obtenido de <http://hts.usitc.gov/?query=080550>
- Hernán, A. (s.f.). monografias.com. Recuperado el 01 de 07 de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos87/metodo-positivista/metodo-positivista.shtml>
- Hernandez, C., & Maubert, C. (2009). *Fundamentos de Marketing*. Mexico: Pearson.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.
- Illingworth, A. (01 de 06 de 2015). *repositorio.ucsg.edu.ec*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/123456789/2277>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR. (14 de 08 de 2015). *proecuador.gob.ec*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-obtener-certificados-de-origen/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (07 de 06 de 2015). *ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/procesador-de-estadisticas-agropecuarias-3/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (01 de 09 de 2015). *ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/02/Reporte_inflacion_Enero_2014.pdf
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (17 de 08 de 2015). *iess.gob.ec*. Obtenido de <http://www.iess.gob.ec/documents/13718/54965/Tasasdeaportacion.pdf>
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (22 de 08 de 2015). *tramitesciudadanos.gob.ec*. Obtenido de <http://www.iess.gob.ec/en/web/afiliado/fondos-de-reserva>

- Leon, C. (12 de 2009). *Pucesí*. Recuperado el 14 de 06 de 2015, de <http://www.pucesi.edu.ec/pdf/limon.pdf>
- Matías, A. (07 de 04 de 2015). *hispanTV.com*. Recuperado el 05 de 08 de 2015, de <http://www.hispanTV.com/tag/Alejandra-Matias-Serrano/29619>
- Mercado, S. (1994). *Comercio Internacional I Mercadotecnia Internacional Importación - Exportación*. México D.F.: Limusa Noriega Editores.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (27 de 07 de 2015). *sinagap.agricultura.gob.ec*. Obtenido de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/site-map/1-precios-de-productos>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.. (03 de 08 de 2015). *sinagap.agricultura.gob.ec*. Obtenido de http://sinagap.agricultura.gob.ec/phocadownloadpap/pproductor/2015/bBolet%C3%ADn%20Precios%20Productor_Febrero%20GM.pdf
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (10 de 08 de 2015). *sinagap.agricultura.gob.ec*. Obtenido de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/site-map/3-comercio-exterior>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.. (15 de 08 de 2015). *agricultura.gob.ec*. Obtenido de <http://www.agricultura.gob.ec/comprobante-de-origen-nacional-de-productos-agricolas-protege-produccion-y-evita-el-contrabando/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (27 de 07 de 2015). *mincetur.gob.ec*. Obtenido de <http://www.mincetur.gob.pe/Comercio/ueperu/licitacion/pdfs/Informes/37.pdf>
- Moncada, J. (27 de 07 de 2015). Entrevista a productores de limón sutil del sector El Bunque-Palmales del cantón Arenillas en la provincia El Oro. (L. Wang, Entrevistador)
- Moreno. (01 de 11 de 2014). <http://repositorio.usfq.edu.ec/>. Recuperado el 14 de 08 de 2015, de <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/3653>
- NYU Stern School of Business. (01 de 09 de 2015). *stern.nyu.edu*. Obtenido de http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

- Pineda, I. (09 de 08 de 2015). *latamweb.net*. Recuperado el 09 de 08 de 2015, de Latin American Web Technologies, S.A.:
http://www.latamweb.net/LEMONADE%20POP/PRESENTACION%20Y%20BIZ%20PLAN/limon_agronegocios.pdf
- Pino, C., Soria, C., & Espinel, R. (28 de 07 de 2015). *dspace.espol.edu.ec*.
Obtenido de
<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/471/1/923.pdf>
- Polo, R. (02 de 08 de 2015). Cómo constituir una empaedora de frutas. (L. Wang, Entrevistador)
- Port Authority of NY & NJ. (15 de 08 de 2015). *panynj.gov*. Obtenido de
<https://www.panynj.gov/port/ocean-shipping-schedules.cfm>
- Ruiz, R. (06 de 08 de 2015). *eumed.net*. Obtenido de Enciclopedia virtual:
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/257/7.1.htm>
- S & P Dow Jones Indices. (01 de 09 de 2015). *us.spindices.com*. Obtenido de
<https://us.spindices.com/indices/equity/sp-500-industrials-sector>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público . (05 de 08 de 2015).
financierarural.gob.mx. Obtenido de
[http://www.financierarural.gob.mx/informacionsectorrural/Panoramas/Panorama%20Lim%C3%B3n%20\(abr%202014\).pdf](http://www.financierarural.gob.mx/informacionsectorrural/Panoramas/Panorama%20Lim%C3%B3n%20(abr%202014).pdf)
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (29 de 06 de 2015). *aduana.gob.ec*.
Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action#re1
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (01 de 08 de 2015).
planificacion.gob.ec. Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- Servicio de Rentas Internas. (04 de 08 de 2015). *declaraciones.sri.gob.ec*.
Obtenido de https://declaraciones.sri.gob.ec/facturacion-internet/consultas/publico/ruc_consulta.jsp
- Servicio de Rentas Internas. (26 de 08 de 2015). *sri.gob.ec*. Obtenido de
[www.sri.gob.ec/...8643.../Inquietudes+EPS+y+SFPS+\(18-abr-12\).pdf](http://www.sri.gob.ec/...8643.../Inquietudes+EPS+y+SFPS+(18-abr-12).pdf)

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (26 de 08 de 2015). *aduana.gob.ec*.
Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

Silva Ramírez, B. (Coord.) y Juárez Aguilar, J. (2013): Manual del modelo de documentación de la Asociación de Psicología Americana (APA) en su sexta edición: México, Puebla: Centro de Lengua y Pensamiento Crítico UPAEP.

Sistema Nacional de Información e Integración . (10 de 08 de 2015). *economia-sniim*. Obtenido de <http://www.economia-sniim.gob.mx/nuevo/>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2012). *Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria*. Quito: Editora Nacional.

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (26 de 08 de 2015). *seps.gob.ec*. Obtenido de <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/CATA1.pdf/31f96f92-e9e5-4016-b6e2-4e5b089c0613>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (26 de 08 de 2015). *seps.gob.ec*. Obtenido de http://www.seps.gob.ec/documents/20181/127821/solicitud+de+registro+de+directiva_asoc.pdf/ee3fddaf-5154-405b-9911-ade095e17cec

Thompson, A. (2005). *Entrepreneurship and Business Innovation*. Guildford, W.A.: Vineyard Pub.

Trademap. (07 de 06 de 2015). *Trademap.org*. Obtenido de http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

Turismo Nueva York. (04 de 08 de 2015). *turismonuevayork.com*. Obtenido de <http://www.turismonuevayork.com/geografia/>

U. S. Department of the Treasury. (01 de 09 de 2015). *treasury.gov*. Obtenido de <http://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/interest-rates/Pages/TextView.aspx?data=yield>

U.S. Food and Drug Administration. (08 de 14 de 2015). *fda.gov*. Obtenido de <http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/FoodFacilityRegistration/default.htm>

- U.S. Government Publishing Office. (s.f.). *Electronic Code of Federal Regulations*. Recuperado el 14 de 08 de 2015, de [ecfr.gov](http://www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx?SID=9c151d9b463c44f8d5eb2c4304c84d1c&mc=true&node=se7.5.319_156_63&rgn=div8):
http://www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx?SID=9c151d9b463c44f8d5eb2c4304c84d1c&mc=true&node=se7.5.319_156_63&rgn=div8
- United States Census Bureau. (03 de 08 de 2015). *census.gov*. Obtenido de <http://www.census.gov/quickfacts/table/PST045214/3651000>
- United States Census Bureau. (04 de 08 de 2015). *census.gov*. Obtenido de http://www.census.gov/geo/reference/guidestloc/st36_ny.html
- United States Department of Agriculture Animal and Plant Health Inspection Service. (05 de 08 de 2015). *aphis.usda.gov*. Obtenido de <http://www.aphis.usda.gov/wps/portal/aphis/ourfocus/importexport>
- United States Department of Agriculture Economic Research Service. (27 de 07 de 2015). *ers.usda.gov*. Obtenido de <http://www.ers.usda.gov/topics/international-markets-trade/us-agricultural-trade/import-share-of-consumption.aspx>
- United States Department of Agriculture Economic Research Service. (22 de 08 de 2015). *ers.usda.gov*. Obtenido de <http://www.ers.usda.gov/data-products/food-price-outlook/summary-findings.aspx>
- United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. (27 de 07 de 2015). *fas.usda.gov*. Obtenido de <http://usda.mannlib.cornell.edu/usda/fas/citruswm//2010s/2015/citruswm-01-22-2015.pdf>
- United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. (02 de 08 de 2015). *fas.usda.gov*. Obtenido de <http://apps.fas.usda.gov/psdonline/psdReport.aspx?hidReportRetrievalName=Lemons+and+Limes%2c+Fresh%3a+Production%2c+Supply+and+Distribution+in+Selected+Countries&hidReportRetrievalID=2184&hidReportRetrievalTemplateID=8>
- University of Florida IFAS Extension. (27 de 07 de 2015). *edis.ifas.ufl.edu*. Obtenido de <https://edis.ifas.ufl.edu/hs271>

Vareles, J. (19 de 07 de 2015). Proceso de exportación de limón sutil a Estados Unidos de América. (A. Ruiz, Entrevistador)

ANEXOS

ANEXO. 1

FORMATO DE ENCUESTA

Entrevista realizada por: Li Andree Wang Quezada y Adriana Ruiz

Entrevistados: Agricultores de limón sutil del sector El Bunque Palmales

Objetivo de la entrevista: Definir el volumen de producción por hectárea de limón sutil y la oferta exportable que tiene el sector.

Fecha: 27 de julio del 2015

Hora de inicio: 14h15

Hora de finalización: 18h30

Preguntas			
1. ¿Hace cuánto tiempo usted se dedica al cultivo de limón sutil?			
Menos de 3 años ()			
Más de 3 años ()			
2. ¿Cuáles son los meses de temporada alta para cosechar el limón?			
Enero ()	Abril ()	Julio ()	Octubre ()
Febrero ()	Mayo ()	Agosto ()	Noviembre ()
Marzo ()	Junio ()	Septiembre ()	Diciembre ()
3. ¿Cuáles son los meses de temporada baja para cosechar el limón?			
Enero ()	Abril ()	Julio ()	Octubre ()
Febrero ()	Mayo ()	Agosto ()	Noviembre ()
Marzo ()	Junio ()	Septiembre ()	Diciembre ()
4. ¿Cuántas hectáreas sembradas tiene su hacienda?			
5. ¿Cuántas mallas por hectárea produce su hacienda? Especifique temporada alta y baja de cosecha			
Temporada alta ()			
Temporada baja ()			
6. ¿Cuántas mallas producía usted en su primer año de cosecha?			
Temporada alta ()			
Temporada baja ()			
7. ¿A qué precio promedio vende usted sus mallas de limón? Especifique temporada alta y baja de cosecha.			
8. ¿Alrededor de cuánto es el monto que usted invirtió para cultivar y producir limón sutil en este sector?			
Menos de USD 20.000 ()			
Entre USD 20.000 y USD 50.000 ()			
Entre 50.000 y 100.000 ()			
Más de USD 100.000 ()			
9. ¿Estaría dispuesto a exportar sus limones por medio de una asociación de productores?			
Si ()			
No ()			
10. ¿Hasta qué monto estaría en capacidad de invertir para conformar una empacadora de limón entre asociados, sabiendo que de la cantidad aportada dependería sus utilidades?			
Menos de USD 10.000 ()			
Entre USD 10.000 y USD 20.000 ()			
Entre USD 20.000 y USD 30.000 ()			
Más de USD 50.000 ()			

INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS

1. ¿Hace cuánto tiempo usted se dedica al cultivo de limón sutil?

Tiempo de cultivo del sector

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Menos de 3 años	1	6%
Mas de 3 años	17	94%
Total	18	100%

Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Tiempo de cultivo del sector



Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Interpretación: Al momento de encuestar a los productores de limón sutil del sector El Bunque, el 94% respondió que su cultivo tiene más de 3 años de haber sido sembrado, lo que indica que la mayor parte del cultivo se encuentra en estado de madurez.

2. ¿Cuáles son los meses de temporada alta para cosechar el limón?

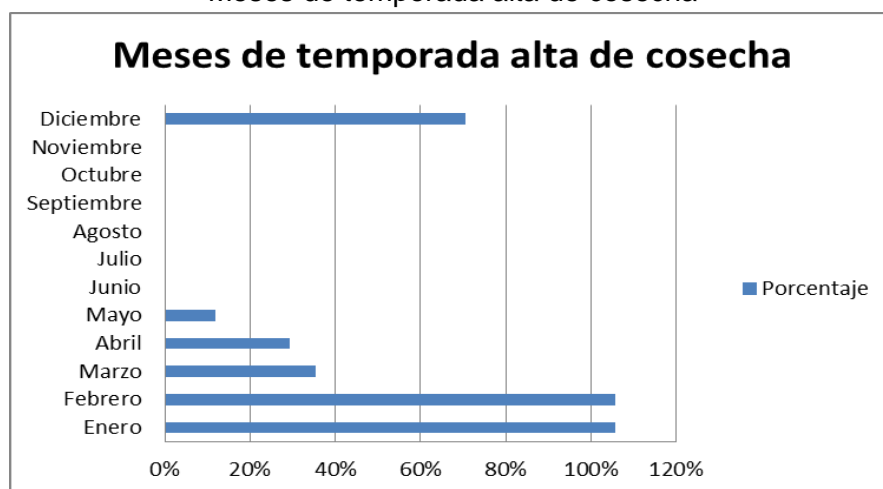
Meses de temporada alta de cosecha

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Enero	18	106%
Febrero	18	106%
Marzo	6	35%
Abril	5	29%
Mayo	2	12%
Junio		0%
Julio		0%
Agosto		0%
Septiembre		0%
Octubre		0%
Noviembre		0%
Diciembre	12	71%

Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Meses de temporada alta de cosecha



Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Interpretación: Según indicaron los encuestados, los meses en que mayor cantidad de limón sutil se cosecha van desde diciembre hasta mayo. Más de la mitad de ellos indicó que mayor es la cosecha entre diciembre y febrero ya que son los meses en que abundan las lluvias.

3. ¿Cuáles son los meses de temporada baja para cosechar el limón?

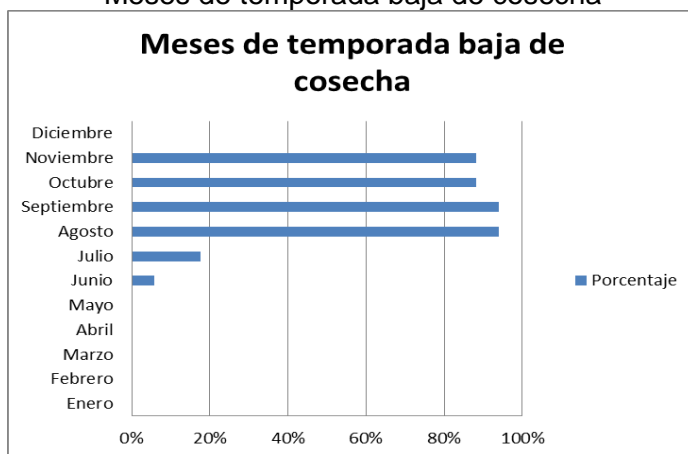
Meses de temporada baja de cosecha

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Enero	0	0%
Febrero	0	0%
Marzo	0	0%
Abril	0	0%
Mayo	0	0%
Junio	1	6%
Julio	3	18%
Agosto	16	94%
Septiembre	16	94%
Octubre	15	88%
Noviembre	15	88%
Diciembre	0	0%

Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Meses de temporada baja de cosecha



Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Interpretación: Los encuestados mencionaron que los meses en que disminuye la cosecha de limón sutil van desde junio a noviembre, pero más de la mitad de los encuestados indicó que cuando menor cantidad cosechan es desde agosto a noviembre debido a la falta de lluvias en el sector.

4. ¿Cuántas hectáreas sembradas de limón sutil tiene su hacienda?

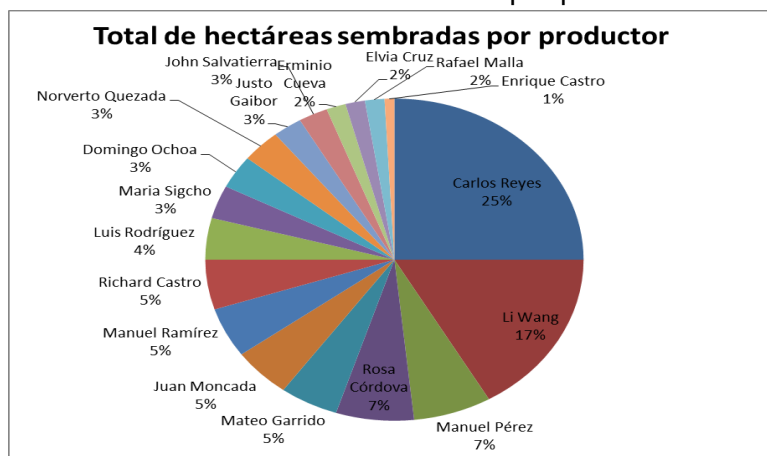
Total de hectáreas sembradas por productor

Encuestados	Respuestas	Porcentaje
Carlos Reyes	30	25%
Li Wang	20	17%
Manuel Pérez	8	7%
Rosa Córdova	8	7%
Mateo Garrido	6	5%
Juan Moncada	6	5%
Manuel Ramírez	6	5%
Richard Castro	6	5%
Luis Rodríguez	5	4%
Maria Sigcho	4	3%
Domingo Ochoa	4	3%
Norverto Quezada	4	3%
Justo Gaibor	3	3%
John Salvatierra	3	3%
Erminio Cueva	2	2%
Elvia Cruz	2	2%
Rafael Malla	2	2%
Enrique Castro	1	1%

Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Total de hectáreas sembradas por productor



Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Interpretación: Mediante la encuesta sobre la cantidad de hectáreas sembradas que posee cada productor se pudo conocer que los tres mayores productores son el Sr. Carlos Reyes 25%, Li Wang 17%, Manuel Pérez 7% y Rosa Córdova 7%. Los demás poseen del 5% al 1% por cada uno del total del sector.

5. ¿Cuántas mallas de 40kg por hectárea produce su hacienda? Especifique temporada alta y baja de cosecha

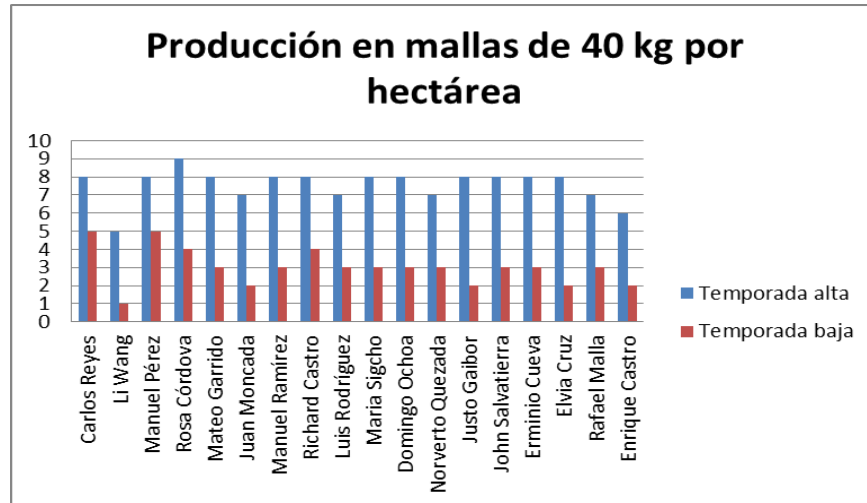
Producción en mallas de 40 kg por hectárea

Encuestados	Temporada alta	Temporada baja
Carlos Reyes	8	5
Li Wang	5	1
Manuel Pérez	8	5
Rosa Córdova	9	4
Mateo Garrido	8	3
Juan Moncada	7	2
Manuel Ramírez	8	3
Richard Castro	8	4
Luis Rodríguez	7	3
Maria Sigcho	8	3
Domingo Ochoa	8	3
Norverto Quezada	7	3
Justo Gaibor	8	2
John Salvatierra	8	3
Erminio Cueva	8	3
Elvia Cruz	8	2
Rafael Malla	7	3
Enrique Castro	6	2

Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Producción en mallas de 40 kg por hectárea



Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Interpretación: Según indicaron los productores encuestados, en temporada alta llegan a cosechar de 6 a 9 mallas de 40kg por hectárea, en cambio en temporada baja de cosecha llegan a cosechar de 2 a 5 mallas de 40kg por hectárea a excepción del Sr. Li Wang que cuenta con una producción menor a tres años.

6. ¿Cuántas mallas de 40kg por hectárea producía usted en su primer año de cosecha?

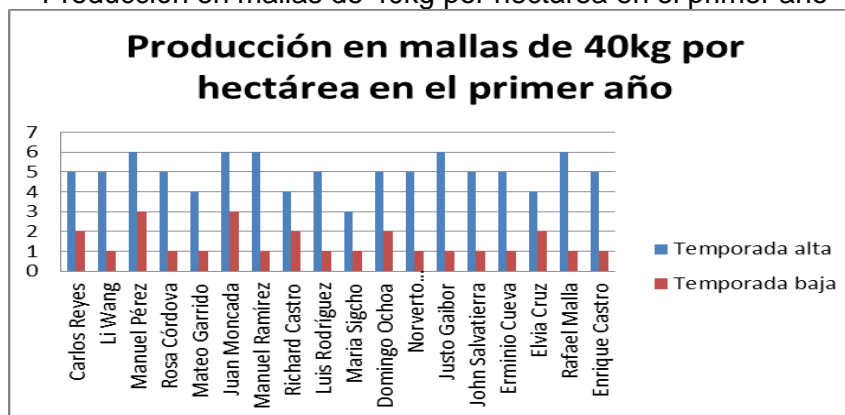
Producción en mallas de 40kg por hectárea en el primer año

Encuestados	Temporada alta	Temporada baja
Carlos Reyes	5	2
Li Wang	5	1
Manuel Pérez	6	3
Rosa Córdova	5	1
Mateo Garrido	4	1
Juan Moncada	6	3
Manuel Ramírez	6	1
Richard Castro	4	2
Luis Rodríguez	5	1
Maria Sigcho	3	1
Domingo Ochoa	5	2
Norverto Quezada	5	1
Justo Gaibor	6	1
John Salvatierra	5	1
Erminio Cueva	5	1
Elvia Cruz	4	2
Rafael Malla	6	1
Enrique Castro	5	1

Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Producción en mallas de 40kg por hectárea en el primer año



Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Interpretación: De acuerdo a los encuestados, en el primer año de cultivo se cosechaba de 3 a 6 mallas de 40kg por hectárea cuando era temporada alta de cosecha. Por el contrario cuando era temporada baja de cosecha obtenían de 1 a 3 mallas de 40kg por hectárea. Esto es debido a que la planta es joven y arroja sus primeros brotes.

7. ¿A qué precio promedio vende usted sus mallas de 40kg? Especifique temporada alta y baja de cosecha.

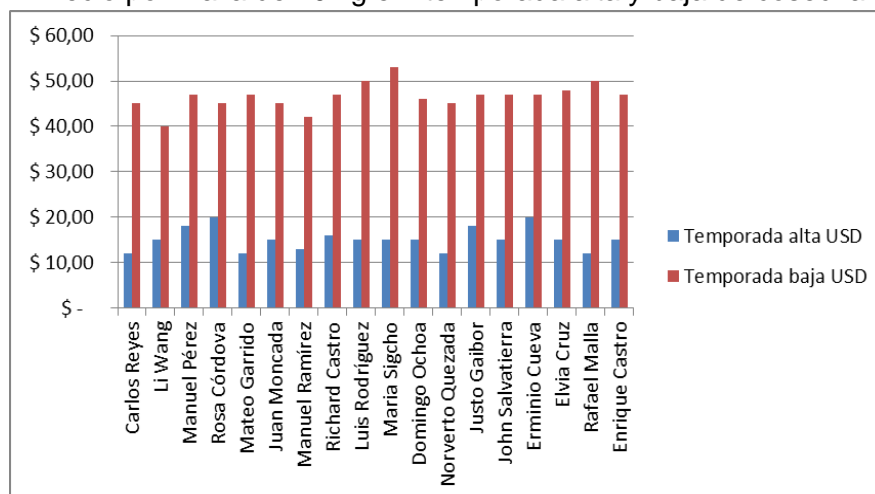
Precio por malla de 40kg en temporada alta y baja de cosecha

Encuestados	Temporada alta USD	Temporada baja USD
Carlos Reyes	\$ 12,00	\$ 45,00
Li Wang	\$ 15,00	\$ 40,00
Manuel Pérez	\$ 18,00	\$ 47,00
Rosa Córdova	\$ 20,00	\$ 45,00
Mateo Garrido	\$ 12,00	\$ 47,00
Juan Moncada	\$ 15,00	\$ 45,00
Manuel Ramírez	\$ 13,00	\$ 42,00
Richard Castro	\$ 16,00	\$ 47,00
Luis Rodríguez	\$ 15,00	\$ 50,00
Maria Sigcho	\$ 15,00	\$ 53,00
Domingo Ochoa	\$ 15,00	\$ 46,00
Norverto Quezada	\$ 12,00	\$ 45,00
Justo Gaibor	\$ 18,00	\$ 47,00
John Salvatierra	\$ 15,00	\$ 47,00
Erminio Cueva	\$ 20,00	\$ 47,00
Elvia Cruz	\$ 15,00	\$ 48,00
Rafael Malla	\$ 12,00	\$ 50,00
Enrique Castro	\$ 15,00	\$ 47,00

Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Precio por malla de 40 kg en temporada alta y baja de cosecha



Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Interpretación: Los encuestados indicaron que en temporada alta de cosecha el precio disminuye de \$12,00 hasta \$20,00 la malla de 40kg. Por el contrario en temporada baja el precio aumenta de \$40,00 hasta \$53,00. Este comportamiento ocurre debido a la cantidad de oferta, mientras menor es la oferta el precio aumenta y viceversa.

8. ¿Alrededor de cuánto es el monto que usted invirtió para cultivar y producir limón sutil en este sector?

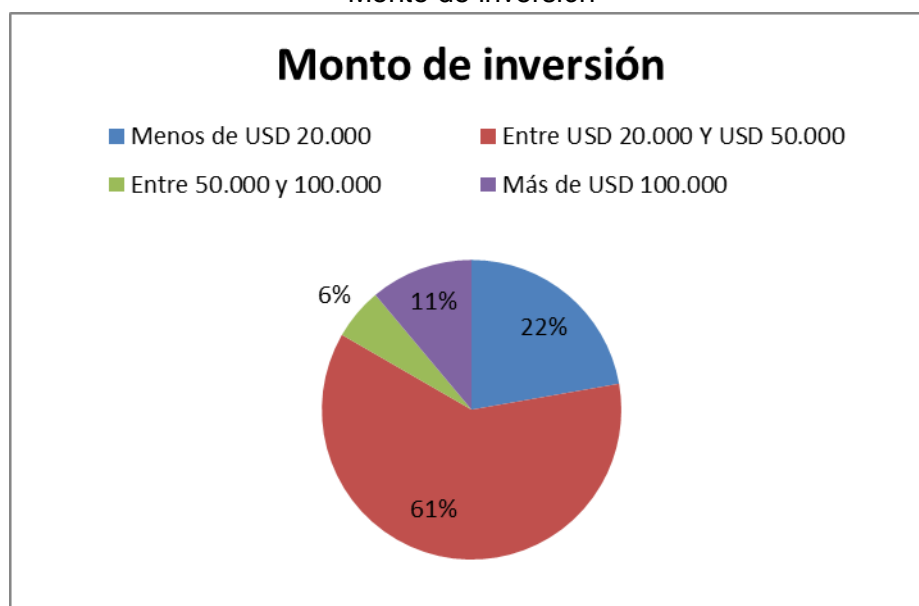
Monto de inversión

	Respuestas	Porcentaje
Menos de USD 20.000	4	22%
Entre USD 20.000 Y USD 50.000	11	61%
Entre 50.000 y 100.000	1	6%
Más de USD 100.000	2	11%
Total	18	100%

Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Monto de inversión



Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Interpretación: Según indicaron los encuestados, el 61% de ellos invirtió entre \$20.000 y \$50.000 para establecer su hacienda, el 22% invirtió menos de \$20.000, el 6% entre \$50.000 y \$100.000 y el 11% más de \$100.000. EL monto de inversión también depende de cuántas hectáreas posea el productor.

9. ¿Estaría dispuesto a exportar sus limones por medio de una asociación de productores?

Porcentaje de aceptación para conformar la asociación

Opciones	Respuestas	Porcentajes
Si	18	18%
No	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales

Elaborado por: Los autores

Porcentaje de aceptación para conformar la asociación



Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales
Elaborado por: Los autores

Interpretación: Según todos los encuestados, el 100% de ellos están de acuerdo en conformar una asociación con la finalidad de exportar limón.

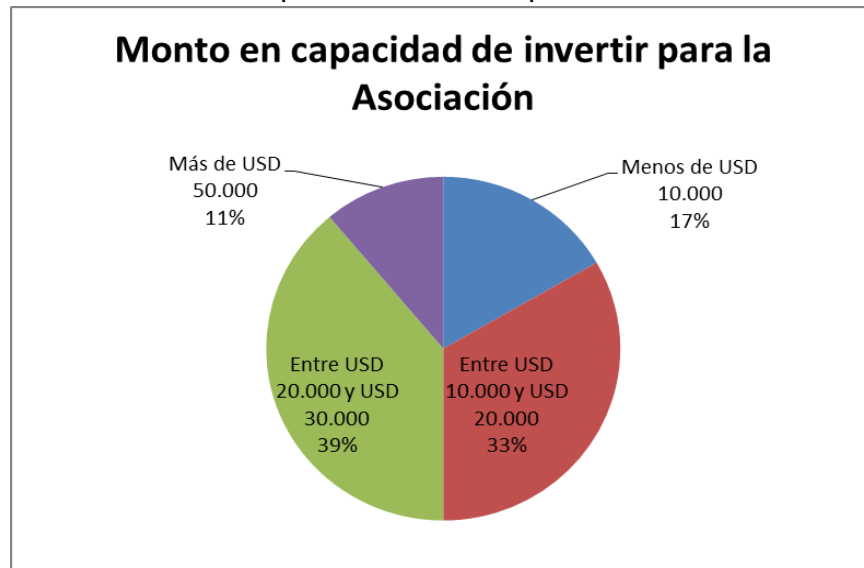
10. ¿Hasta qué monto estaría en capacidad de invertir para conformar una empacadora de limón entre asociados, sabiendo que de la cantidad aportada dependería sus utilidades?

Monto en capacidad de invertir para la Asociación

Opciones	Respuestas	Porcentaje
Menos de USD 10.000	3	17%
Entre USD 10.000 y USD 20.000	6	33%
Entre USD 20.000 y USD 30.000	7	39%
Más de USD 50.000	2	11%
Total	18	100%

Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales
Elaborado por: Los autores

Monto en capacidad de invertir para la Asociación



Fuente: Productores del sector el Bunque Palmales
Elaborado por: Los autores

Interpretación: Según indicaron los encuestados, el 39% están en capacidad de invertir entre \$20.000 y \$30.000, el 33% entre \$10.000 a \$20.000, el 17% menos de \$10.000 y el 11% más de \$50.000. La capacidad de invertir también depende del nivel de deuda que ellos tengan por haber establecido su hacienda.

ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

- El tiempo de cultivo que posee el sector es mayor a tres años por lo tanto, las plantas ya han alcanzado su etapa de madurez y sus bortes son abundantes. Esto es una ventaja ya que mientras más años tenga el cultivo mayor producción se puede obtener.
- Con respecto a las temporadas altas y bajas de cosecha, se puede decir que los meses desde diciembre a febrero se consideran de alta cosecha ya que más del 50% de encuestados lo mencionó. De igual forma los meses de agosto a noviembre se considera la temporada baja de cosecha. Los meses restantes desde marzo a julio la producción de limón empieza a descender dependiendo, aunque puede variar ya que el nivel de producción depende de las lluvias.
- De acuerdo a la cantidad de hectáreas por productor se puede establecer que existen 100 hectáreas de limón sutil sembradas en el sector. Dependiendo de la cantidad de hectáreas es el número de mallas de 40kg cosechadas. En temporada alta promedio se cosechan 8 mallas de 40kg y en temporada baja de cosecha alrededor de 3 mallas de 40kg.
- Se pudo determinar que en el primer año de cultivo las plantas pueden llegar a producir alrededor de 5 mallas de 40kg por hectárea en temporada alta y en temporada baja alrededor de 1 malla de 40kg.
- El precio promedio que establece la demanda en temporada alta de cosecha es de \$15,00 promedio y en temporada baja de cosecha es de \$47,00 aproximadamente. El precio siempre varía dependiendo de la cantidad de oferta en el sector. Cuando hay demasiada oferta el precio disminuye y viceversa.
- Con respecto al monto de inversión que los productores realizaron, se puede decir que la mayoría ha invertido hasta \$50.000. El monto de inversión depende de la cantidad de hectáreas. Todos los encuestados están de acuerdo para asociarse y exportar la fruta. Algunos agricultores del sector aún continúan pagando su deuda. Es por esta razón que apenas un 76% está en capacidad de invertir entre \$10.000 a \$30.000 para crear una asociación con el objetivo de exportar limón sutil.

ANEXO. 2

FORMATO DE ENTREVISTA

Entrevista realizada por: Li Andree Wang Quezada

Entrevistados: Agricultores de limón sutil del sector El Bunque Palmales

Objetivo de la entrevista: Conocer como es el proceso de producción del limón sutil y cuál es la situación actual del sector.

Preguntas

1. ¿Cuántas hectáreas de limón sutil tiene usted sembrado?
2. ¿Por qué usted considera que este sector es apto para sembrar el limón sutil?
3. ¿Qué tan rentable en la actualidad es invertir en sembrar limón sutil en vez de sembrar otros productos agrícolas como café, arroz, etc., y ¿por qué decidió hacerlo?
4. ¿Cuál es el ciclo y la duración de la plantación del limón sutil desde su siembra hasta su etapa de madurez?
5. ¿Cuáles son los meses de temporada alta y temporada baja para cosechar el limón?
6. ¿Cuáles son las principales plagas que afectan a la producción del limón sutil?
7. ¿Cuáles son los requerimientos legales para la producción del limón en el sector El Bunque Palmales?
8. ¿Cuál es el proceso diario para el mantenimiento del cultivo?
9. ¿Cuánto es el monto de inversión requerido para establecer una hacienda de limones en el sector El Bunque Palmales?
10. ¿De acuerdo al monto de inversión que ha realizado, hasta el momento ha podido percibir utilidad? Y ¿cuánto tiempo le ha tomado recuperar su inversión?
11. ¿Cuál es el precio promedio en que ha vendido el limón los últimos meses?
12. ¿Cuántos sacos de limón aproximadamente vende en el día de acuerdo a temporadas altas y bajas?
13. ¿Considera usted la posibilidad de exportar su limón hacia el mercado internacional? Si no lo ha hecho, ¿podría explicar el motivo por el cual no ha tomado la decisión de exportar?

Entrevista realizada por: Li Andree Wang Quezada

Entrevistado: Juan Moncada

Agricultor de limón sutil del sector El Bunque Palmares

Fecha: 27 de julio del 2015

Hora de Inicio: 10h45

Hora de Finalización: 11h03

Objetivo de la entrevista: Conocer como es el proceso de producción del limón sutil y cuál es la situación actual del sector.

En la entrevista realizada hacia el señor Juan Moncada, quien actualmente es productor agrícola de limón sutil en la zona del Bunque Palmares, obtuvimos información importante sobre la plantación del sector. El entrevistado manifestó que poseía 6 has de limón sutil ya en producción. Las consideraciones que él tuvo para la siembra del cultivo están relacionadas a la aptitud del terreno en cuanto a condiciones geográficas de fertilidad, ambiente y clima propicios para el limón. Considera que la rentabilidad de los cultivos de limón es más rentable que cualquier otra plantación, dentro de su experiencia como productor se puede dar cuenta que el periodo de cosecha desde la floración es de nueve meses, es decir casi todo el año, en comparación a otros productos como el arroz que da cada tres meses. Comparándolo frente al café, esta plantación también es de larga durabilidad, pero su ciclo de cosecha apenas dura un mes. La etapa de madurez de la plantación inicia a partir de los tres años en adelante, el terreno debe ser preparado antes de realizar la plantación, luego de esto con un adecuado cuidado y mantenimiento, a los tres años se empieza a cosechar. La producción de limón en los primeros tres años de maduración es baja, conforme pasan los años, el volumen de ramas de la planta se hacen de mayor magnitud, y por ende la producción también incrementa. Los meses de temporada alta van desde los meses de noviembre a febrero, mientras los meses de temporada baja son de febrero a julio. Dentro de las principales enfermedades y plagas que afectan a la producción de limón sutil están, la gomosa la cual le da en la etapa de sequía, el pulgón, el caracol que también tenemos en estos tiempos, la cual es una plaga que afecta al limón pero puede ser controlada con productos.

Los requerimientos legales para la operación de una finca limonera en el sector el Bunque no son nada de otro mundo, simplemente tener en regla documentación legal de constitución como escrituras y pagos de impuesto predial anual. Dentro del proceso diario tenemos la limpieza, el control de malezas, la poda, el riego cada tres días y cuando sea necesario manteniendo la finca húmeda y limpia. El monto de inversiones depende de la cantidad de hectáreas que se desee invertir,. El entrevistado, en sus 6 hectáreas ha invertido un aproximado de \$30.000 dólares en arreglo de terreno, compra de semilla, siembra, instalación del sistema de riego y construcción de la vivienda para poder habitar. De acuerdo al monto de inversión que ha realizado el

señor ha recuperado su dinero después de tres años de producción, a partir del vigésimo séptimo año, todo lo que a vendido ha sido utilidad.

El precio es fluctuante mes a mes, pero en los últimos meses se ha podido comercializar la malla de limón en un estimado de \$35.00. El entrevistado manifiesta que en las épocas altas de cosecha vende alrededor de 40 a 50 mallas diarias en sus 6 has de plantación, mientras que en temporada baja se cosecha 10 mallas, 6 mallas y se ha terminado con 3 mallas al día.

Dentro de las razones por la cual no ha emprendido la exportación de limón sutil hacia el mercado internacional están: En primer lugar la falta de recursos ya que para encontrar un mercado internacional se debe invertir fondos, y en segundo lugar, se necesita tener una abundante cantidad de plantación para competir en un mercado extranjero. Además, como productores individuales es muy complicado de realizar esta labor, dice que se debe buscar conformar una asociación para poder exportar hacia un mercado extranjero.

Entrevista realizada por: Li Andree Wang Quezada

Entrevistado: Richard Castro

Agricultor de limón sutil del sector El Bunque Palmales

Fecha: 2 de agosto del 2015

Hora de Inicio: 18h25

Hora de Finalización: 19h39

Objetivo de la entrevista: Conocer como es el proceso de producción del limón sutil y cuál es la situación actual del sector.

Se realizó la entrevista al señor Richard Castro quien es productor de limón sutil en la zona del Bunque Palmales, quien actualmente posee 6 hectáreas de limón sutil con una edad de 7 años. El entrevistado considera que el sector es apto para la siembra de limón sutil, ya que la región no presenta una buena oferta y bajo sus propios fundamentos de estudios de terreno, determino que las condiciones son propicias para el cultivo de este producto. El señor considera que la plantación de limón es rentable en comparación a otros productos agrícolas fundamentándose en su experiencia como productor, manifiesta que su enfoque se debe a que se requiere menos esfuerzo que otras plantaciones. Los primeros brotes de producción aparecen en un aproximado de dos años y medio, y el inicio de la producción empieza a los tres años y medio, de ahí en adelante la producción es creciente. En la temporada alta de producción empieza en el invierno desde noviembre hasta marzo. Y las temporadas bajas a partir de ese mes y lo que resta del año, pero la producción se puede mantener con la humedad.

Dentro de las principales plagas que afectan a la producción del limón sutil, el señor Castro nos dijo que existen varias plagas dentro de las cuales tenemos el pulgón, la cochinilla, la gomosa, el caracol y además una que se llama la mosca de la fruta. Dentro de los requerimientos legales que los productores limoneros deben tener están: Tener la documentación en regla y obtener los permisos de transportación que el MAGAP otorga. El entrevistado nos relató que dentro de su proceso diario de mantenimiento para el cultivo están todas las actividades operacionales como el riego, el mantenimiento de malezas, fungicidas, abonos, todos los procesos se los hace y se los intercala en el día dependiendo del requerimiento de la finca. La inversión depende de la cantidad de hectáreas que se desea presupuestar, en este caso se invirtió un aproximado de \$45.000 en los cuales comprende desde su inicio lo que es siembra, instalación de riego, instalación de bombas, compra de materiales, pago a personal, alimentación, construcción y edificación para insumos y vivienda. De acuerdo al monto a realizado, el señor Castro recupero su inversión a los cuatro años y desde ese momento todo ya han sido utilidades. La utilidad aproximada de unos \$20.000 dólares anuales por hectárea. En los últimos meses el precio de la malla estuvo a \$50.00 de ahí baja a \$35.00 dependiendo de la época, ya que es un producto que no tiene precio estable. En temporadas altas llega hasta unos 50 mallas, en la producción baja cosechan entre 35 a 30 mallas diarias. El señor Castro manifiesta que la decisión de no exportar se debe a la falta de apoyo gubernamental, y a la falta de integración entre productores agrícolas de limón. El entrevistado dice que él había buscado una manera de cómo hacerlo, pero no fue factible, porque no podía empezar a exportar solo, había reunido a unos amigos productores, los más cercanos para poder hacer un centro de acopio y exportar, pero a otros productores por alguna razón no les había gustado la propuesta, quizás por egoísmo dice el entrevistado. Concluye diciendo que sería bueno que alguna autoridad competente les ayude para poder sobresalir con sus productos, alguien que les pueda dar esa iniciativa.

ANEXO. 3

FORMATO DE ENTREVISTA

Entrevista realizada por: Adriana Ruiz González

Entrevistados: Exportadores de frutas

Objetivo de la entrevista: Determinar los requisitos que se exigen para poder dirigir el limón sutil hacia Estados Unidos de América

Preguntas

1. ¿Cuánto tiempo lleva la empresa realizando exportaciones de frutas hacia el mercado internacional?
2. De acuerdo a su experiencia, ¿cómo califican las empresas extranjeras a la producción ecuatoriana de frutas, es decir, que nivel de interés tienen ellos por importar desde Ecuador?
3. ¿Considera usted que existe demanda de limón sutil ecuatoriano? Y si no, ¿cuáles cree usted que son las razones por las que no se está exportando limón sutil?
4. ¿Podría usted explicar cuáles son los requisitos que exige el Ecuador para poder exportar frutas?
5. En el caso del limón sutil, ¿podría usted explicar cuáles son los requisitos en general que debe cumplir para exportar hacia EE.UU.?
6. ¿Considera usted que existen demasiadas barreras a la entrada para exportar frutas hacia EE.UU.?
7. ¿Existen temporadas altas y bajas para las exportaciones de frutas del mismo modo que existen temporadas altas y bajas para la cosecha local?
8. ¿Tiene usted algún conocimiento sobre cuáles serían las temporadas altas y bajas para exportar limón sutil?
9. Con respecto a los instrumentos de pago, ¿Cuál es el que usted considera más factible para realizar operaciones de exportación?

Entrevista realizada por: Adriana Ruiz

Entrevistado: Ing. Juan Carlos Vareles

El Ing. Juan Carlos Vareles ejerce el cargo de Jefe de Operaciones en la empresa exportadora Banana World Green, lleva seis años trabajando en este tipo de cargo y en la empresa desde hace 3 años. Él es responsable de la logística y trámites de exportación de la empresa donde se comercializa banano y otras frutas hacia diferentes países, entre esos Estados Unidos. Su experiencia laboral le ha permitido transmitir sus conocimientos con respecto a los requisitos que un exportador de frutas necesita para poder exportar hacia Estados Unidos.

Fecha: 17 de julio del 2015

Hora de Inicio: 16h39

Hora de Finalización: 16h51

Objetivo de la entrevista: Determinar los requisitos que se exigen para poder dirigir el limón sutil hacia Estados Unidos de América.

El entrevistado indicó que la empresa Banana World Green inició sus operaciones en enero del año 2012. Con respecto al interés de otros países por los productos ecuatorianos, en este caso las frutas, es debido al precio competitivo que se maneja en el país. Además también se debe porque cuando los países extranjeros se encuentran en temporada de invierno donde sube la demanda de importaciones, la producción de frutas en el Ecuador es abundante. Comentó que con respecto a la demanda de limón sutil, es desconocida para él. Por otro lado el entrevistado indicó que conoce la demanda del limón Tahití, el cual es un limón que no contiene semilla, es un poco menos ácido y es más comercializado. Los requisitos locales que todo exportador debe tener es el RUC, tener su compañía dentro del Registro Mercantil, el Token para poder firmar electrónicamente todos los documentos de la exportación. Necesita también los registros fitosanitarios mediante la licencia del MAGAP que lo emite Agrocalidad. El siguiente es el certificado de origen el cual certifica que las compañías están usando materia prima producida dentro del país para exportar a otros países. El Token tiene un valor de cien dólares aproximadamente. Entre los requisitos principales para exportar hacia Estados Unidos está el certificado fitosanitario que tiene un valor aproximado de treinta dólares. El certificado de origen que tiene un valor aproximado entre 10 y 20 dólares y el certificado de la FDA que es un permiso o una licencia que se necesita para que los productos perecibles puedan entrar a Estados Unidos lo cual tiene un costo de 1500 dólares aproximadamente. Estados Unidos maneja un control minucioso y muy estricto para que los alimentos entren a su territorio, lo que más controla es el ingreso de plagas y la calidad de la fruta. Con respecto a las temporadas de producción y oferta indicó Ecuador es un país donde se puede cosechar toda la temporada debido al clima tropical, haciendo énfasis que se puede producir todo el año. La oportunidad se basaría en la demanda de países extranjeros, quiere decir que mientras ellos están en invierno y la producción local de ellos disminuye, es ahí cuando los países extranjeros demandan nuestra fruta, más o menos los meses están entre

enero a abril. Esto sería para limón, banano o cualquier fruta en general. A criterio del entrevistado señaló que la mejor temporada inicia en noviembre que es cuando empieza el invierno hasta finales de febrero que es cuando ya termina su ciclo invernal. También influyen otros factores, está el factor de México siendo un gran proveedor de limón hacia EE. UU. Indicó que entre estos dos último año 2013 a 2014 entró en una severa recesión de producción debido a una plaga que tiene en su plantación. Esta plaga es comúnmente conocida como el dragón amarillo. Esto ha afectado desde el año 2012, 2014, 2014 y si no se llega a controlar estaría afectando hasta el 2015 y 2016. En la empresa donde el entrevistado labora, el instrumento de pago que ellos realizan es la transferencia bancaria el cual es el instrumento de pago más común usado por la mayoría de empresas exportadoras. El entrevistado también indicó tener conocimientos acerca de las catas de crédito, pero señala que tienen una desventaja. Para las cartas de crédito las entidades financieras piden información a las empresas importadoras en el extranjero, es algo que la mayoría de veces no les favorece. Para finalizar indicó que el trabajo de las exportaciones conlleva un gran riesgo, ya que hay empresas que por motivos de fuerza mayor o algún otro motivo, no llegan a pagar tanto el valor parcial como el valor completo y eso genera un riesgo bastante importante. Pero existen instrumentos no financieros que les ayudan de alguna u otra manera tratar de evitar ese riesgo. Uno por ejemplo es el cambio de destinatario en la que la naviera bajo previo aviso y con razones de peso les permita cambiar el destinatario en el caso en que el cliente en el exterior se encuentre en calidad de impago.

Entrevista realizada por: Adriana Ruiz

Entrevistado: Ing. Gino Chang

El Ing. Gino Chang ejerce el cargo de Ejecutivo de Ventas en la empresa Fruta Vida en donde su función es comprar a los agricultores de frutas y vegetales y las comercializa a los minoristas o a importadores, el Ing. Gino Chang mantiene una experiencia en este tipo de negocio por más de 5 años. Él es responsable de negociar con los clientes locales y del exterior. Además ha tenido la experiencia de exportar limón Tahití hacia Estados Unidos en el año 2014. Él conoce sobre trámites de exportación y los requisitos que se exigen en Estados Unidos para el ingreso de este tipo de productos.

Fecha: 14 de agosto del 2015

Hora de Inicio: 9h20

Hora de Finalización: 09h32

Objetivo de la entrevista: Determinar los requisitos que se exigen para poder dirigir el limón sutil hacia Estados Unidos de América

El entrevistado indicó que lleva más de 5 años en el negocio de la comercialización de frutas en el cual ha tenido la oportunidad de exportar frutas y vegetales hacia el mercado extranjero incluyendo Estados Unidos. También señaló que las empresas importadoras buscan comprar en el lugar donde les ofertan un mejor precio y que

además sea un producto de calidad, y Ecuador es un país que ofrece precios competitivos. Del limón sutil no tiene conocimiento de que exista gran demanda, pero si ha realizado exportaciones de limón tahití el cual no tiene semillas en su interior. Adicional indicó que el limón sutil mayormente se destina al consumo local y el limón tahití se destina a la exportación, pero que en la exportación que realizó a Estados Unidos debido a la escasez de limón que se produjo en EE.UU. en el 2014 el importador de ese país le compró las dos clases de limones debido también a que Ecuador no tenía suficiente producción de limón tahití para exportar, en ese sentido no tuvo ningún problema en comercializar limón sutil. Con respecto a los requisitos para exportar indicó que en la página web de la SENA E están los pasos a seguir para registrarse como exportador. Adicional a esto se debe registrar el exportador en Agrocalidad para poder sacar los certificados fitosanitarios. También señaló que se debe tener mucho cuidado al ingresar cualquier producto a Estados Unidos ya que algunos están prohibida su importación. Indicó que hay que registrarse y notificar a la FDA cuando se vaya a realizar una exportación y los pasos para registrarse se encuentran en su página web. Con respecto a la licencia del FDA ellos otorgan para las empresas que comercializan alimentos industrializados, ya que controlan los procesos fitosanitarios que se aplicaron en la producción y empaque para obtener el producto terminado. Ellos hacen inspecciones de los establecimientos y otorgan una licencia que les permite exportar sin ningún problema hacia Estados Unidos. Respecto a los requisitos que exige el importador, generalmente ellos importan en cartones de 18kg y pagan el precio por kilo de esa forma ellos se manejan. En el cartón debe ir el peso, lo que contiene la caja y el logo de la empresa. Por lo general ellos compran una pequeña producción al inicio con el fin de probar si el producto es de calidad y cumple con los requisitos tal y como el exportador lo indica. Una vez que la transacción se realizó satisfactoriamente, empiezan a comprar en mayor volumen. Respecto a las temporadas para exportar limón sutil, en esa ocasión se exportó en febrero a Estados Unidos y fue un buen negocio porque compraron un gran volumen. El entrevistado opinó que los meses para exportar podrían ser cuando Estados Unidos mantenga una baja producción local, entonces de esa manera se incentiva las importaciones de ese país. En lo que respecta a medios de pago indicó que los estadounidenses que no son de origen hispano son más serios y confiables para realizar este tipo de negocios debido que los mexicanos entre otros hispanos han llegado a cometer estafas. El exportar implica un gran riesgo ya que los importadores no pagan el cien por ciento de la factura por anticipado. Indicó también que en su experiencia exportando limón hacia Estados Unidos se manejó con transferencia bancaria y le fue muy bien. Él recomendó que la empresa contrate un agente o un representante de la misma que viaje al momento de entregar la mercadería al importador con el fin de asegurar el pago y que la mercadería haya cumplido con los requisitos fitosanitarios y de calidad.

ANEXO. 4

FORMATO DE ENTREVISTA

Entrevista realizada por: Li Andree Wang Quezada

Entrevistado: Productor y exportador de banano con planta procesadora para empacar la fruta

Objetivo de la entrevista: Determinar los requerimientos para constituir una planta empacadora de limón.

Preguntas

1. ¿Tiene usted una planta empacadora en su hacienda?
2. ¿Existe algún requerimiento legal para ubicar una planta empacadora dentro de su hacienda?
3. ¿Cuáles fueron las razones que lo impulsaron a establecer su propia planta empacadora?
4. ¿Obtuvo usted apoyo o asesoramiento de algún organismo o entidad del gobierno para establecer su planta empacadora?
5. ¿Qué aspectos se deben de tomar en cuenta para la construcción de una planta empacadora?

Entrevista realizada por: Li Andree Wang Quezada

Entrevistado: Ing. Ricardo Polo

Productor y exportador de banano con planta procesadora para empacar la fruta. Su empacadora que ubicada en el cantón Machala de la provincia El Oro

Fecha: 2 de agosto del 2015

Hora de Inicio: 15h31

Hora de Finalización: 15h42

Objetivo de la entrevista: Determinar los requerimientos para constituir una planta empacadora de limón.

Se realizó la entrevista al Ing. Ricardo Polo, el señor es productor bananero en de la provincia de El Oro, la razón por la cual acudimos hacia el, ya que los requerimientos para la construcción de una planta empacadora de limón serian similares a una planta empacadora de banano. El entrevistado nos supo manifestar que verídicamente el poseía una planta dentro de su hacienda productora de banano. Se le pregunto si existían requerimientos legales para ubicar este tipo de adecuación dentro de su hacienda, y nos manifestó que no existía ningún requerimiento legal, no existe y tampoco existe algún diseño específico establecido. Se le pregunto acerca de cuáles fueron las razones que lo impulsaron a establecer su propia planta empacadora, el entrevistado nos contestó que debido a que la construcción de la misma se hace por necesidad de su producción, en su caso necesitaba un espacio físico de unos 140 metros lineales para montar la empacadora, cada productor se acopla de la manera más viable que crea al productor. Respecto a la pregunta de si obtuvo algún apoyo o asesoramiento de parte de organismos y entidades de gobiernos para el establecimiento de la planta, nos supo responder de manera negativa, respaldando que un organismo que podría estar cercano es el MAGAP, pero dicho organismo se encarga primordialmente en supervisar y regular el área de cultivo en cuanto a la cantidad de plantas sembradas, el tipo de abonos que se deben utilizar, pero en cuanto a diseños de planta ellos no respaldan la construcción de una planta empacadora. Dentro de los aspectos que se deben tomar en cuenta para la construcción de una planta empacadora esta la cantidad de hectáreas que se posean, es decir una finca con pocas hectáreas requiere una planta pequeña, una con gran cantidad de hectáreas, pues requiere una planta grande. En fin el productor debe buscar óptimas condiciones para poder tener rentabilidad en una planta empacadora.

ANEXO. 5

FORMATO DE ENTREVISTA

Entrevista realizada por: Adriana Ruiz González

Entrevistado: Experto en logística

Objetivo de la entrevista: Determinar el proceso logístico para transportar el limón sutil al puerto de Nueva York

Preguntas

1. Para realizar una exportación de frutas perecibles como el limón sutil, ¿Qué tipo de contenedor sería el adecuado para almacenar cajas de 18 kilos aproximadamente?
2. ¿Se puede exportar cajas de frutas como carga suelta por vía marítima?
3. Si el producto a exportar proviene del cantón Arenillas provincia de El Oro, ¿Qué puerto de origen recomendaría usted para enviar el producto hacia la ciudad de Nueva York tomando en cuenta los costos en transporte terrestre hacia el puerto de embarque?
4. ¿Cuántos días tarda un buque desde el puerto Bolívar y desde el puerto de Guayaquil en llegar a Nueva York?
5. ¿Cuánto tiempo puede tardar un buque en cruzar el canal de Panamá?
6. ¿Puede existir retraso en el canal de Panamá para el paso de los Buques hacia el lado este de Estados Unidos y en caso de que esto pueda ocurrir, cuál sería el motivo?
7. ¿Tiene conocimiento acerca de cuánto está costando un flete marítimo por contenedor de 20 y 40 pies hacia Nueva York?
8. ¿Tiene conocimiento acerca de cuánto está costando un flete marítimo por transportar carga suelta refrigerada?
9. ¿Tiene conocimiento sobre el puerto más cercano a la ciudad de Nueva York?

Entrevista realizada por: Adriana Ruiz González

Entrevistado: Msc. Max Galarza

Catedrático de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Experto en materia de logística y distribución física internacional.

Fecha: 31 de julio del 2015

Hora de Inicio: 11h20

Hora de Finalización: 11h40

La entrevista se dio lugar en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil en la cual se abordó el tema de logística para cumplir el objetivo de determinar el proceso para el envío del limón hacia el puerto de Nueva York. En la entrevista el Msc. Galarza indicó que el contenedor adecuado para realizar este tipo de exportación es el que mide 40 pies, este contenedor debe ser refrigerado ya que se va a transporta una fruta que es perecible y que necesita conservarse fresca hasta que llegue al consumidor. También indicó que es muy difícil conseguir un contenedor de 20 pies refrigerado, que por lo general este tipo de envíos se lo realiza en contenedores de 40 pies refrigerados. En cuanto a la segunda pregunta señaló que los importadores no manejan carga suelta en estos casos ya que es muy difícil mantener un control en esta mercadería que por lo general se lo exporta en grandes volúmenes. Aunque hay buques que cuentan con bodegas refrigeradas, los importadores prefieren recibir su carga en contenedores. El puerto más recomendable para realizar es Puerto Bolívar que está ubicado en el cantón Machala, por la cercanía que tiene al cantón Arenillas sería el más recomendable para ahorrar gastos de transporte. Lamentablemente no hay navieras que operen directamente desde este puerto hasta alguna terminal en Nueva York. Aunque indicó que probablemente la naviera CCNI empiece a operar muy pronto en Puerto Bolívar. Por lo tanto determinó que sería el Puerto de Guayaquil al momento porque desde ahí si hay buques que van directo hasta Nueva York. Un buque desde Puerto de Guayaquil a Nueva York puede tardar hasta 15 días en arribar. En cuanto al tiempo que se toma un buque en cruzar el canal de Panamá puede variar de 6 a 12 horas dependiendo el tráfico marítimo que se presente. Lo peor que le puede pasar a un Buque es perder la cita en el canal de Panamá, esto puede significar que el buque no llegó a la hora acordada a la entrada del canal por lo que debe esperar a los demás buques que terminen de ingresar o comprar un turno. Esto es una desventaja en cuanto al tiempo y recursos, ya que la producción corre el riesgo de perderse por los días que puede llegar a tardarse el buque en llegar a su destino. Para evitar este problema, los buques pueden llegar a saltarse los puertos ya que estos van haciendo escala en ciertos puertos del Pacífico cuando van retrasados con el fin de no perder la cita en el canal de Panamá. Un flete marítimo hasta Nueva York promedio estaría costando USD 4,500 que por lo general lo paga el importador. Todo depende el término de negociación con el importador, los exportadores deben pagar los costos

locales en el puerto de origen para el envío de su carga lo cual incluye la emisión del BL, gastos administrativos, THC los cuales son costos que oscilan entre 170 a 250 dólares según la agencia naviera. Acerca del puerto más cercano a Nueva York están las terminales portuarias Red Hook y South Brooklyn que están ubicadas en las costas de la ciudad. Las navieras no van directamente desde Guayaquil hasta estas terminales, ya que cada una tiene diferentes rutas. CCNI es una naviera que va directo pero realiza su arribo en la terminal GCT Bayonne de Nueva Jersey.

ANEXO. 6

FORMATO DE ENTREVISTA

Entrevista realizada por: Adriana Ruiz González

Entrevistado: Empresa importadora en Estados Unidos

Objetivo de la entrevista: Determinar el interés por la oferta ecuatoriana de limón sutil y el volumen de producción que suelen importar

Preguntas

(Traducción en idioma español por los autores)

1. De acuerdo a la oferta de limón sutil que se ha presentado, ¿Estaría usted interesado y realizar importaciones de esta fruta?
2. ¿Podría usted indicar un estimado de producción que actualmente necesita importar?
3. ¿Podría indicar los meses en que realiza importaciones de limón sutil?

Entrevista realizada por: Adriana Ruiz González

Entrevistado: Michael D' Arrigo

El Sr. D' Arrigo trabaja en la empresa *D'Arrigo Bros. Co. of New York* que es una distribuidora de frutas y vegetales en la ciudad de Nueva York – Estados Unidos. Él es el representante y responsable del departamento de frutas de la compañía y se encarga de gestionar las importaciones y compras locales.

Fecha de inicio: 12 de agosto del 2015

Fecha de fin: 14 de agosto del 2014

Entrevista realizada por correo electrónico

(Traducción en idioma español por los autores)

En la entrevista se mostró la presentación de la empresa exportadora ubicada en la provincia de El Oro en Ecuador. La empresa es una asociación de productores de limón con nombre comercial: LIMEXPORT. Se indicó que la empresa está interesada en comercializar limón sutil fresco con la compañía D' Arrigo. Además se dijo que se puede realizar cargas eventuales como también bajo contrato. También que la compañía estaría dispuesta a enviar una carga de prueba de acuerdo a sus requerimientos. Las políticas de pago que se indicaron fueron: Precio Fob con el 70% de pago anticipado. Se señaló que la empresa ofrece limón sutil de calidad en cajas de 18 kg en contenedor. Se le indicó al importador que adjunto al correo se incluyó fotos del limón sutil en cajas, fotos de la producción y el logo de la marca comercial. La respuesta que se recibió indica que el importador siempre ha estado interesado en hacer negocios con productores agrícolas, que es lo que siempre han hecho. Además indicó que se les haga saber más sobre la empresa exportadora y que productos está dispuesta a comercializar. En la respuesta que se envió se dijo que LIMEXPORT es una asociación de productores de limón sutil ubicada en el cantón Arenillas de la provincia El Oro localizada al sur oeste de Ecuador, la cual opera como productor desde hace más de 10 años en el mercado local. La empresa está interesada en comercializar su producción en el mercado extranjero. Se indicó que la empresa posee instalaciones adecuadas de su propiedad para realizar el empaquetado y selección de la fruta a exportar tal y como se envió en fotos. Se hizo la presentación de la empresa que se encargaría de hacer la gestión documental con la aduana en el puerto de origen. Se presentó la oferta de 21,5 toneladas métricas como máximo por cada contenedor de 40 pies. Se indicó que el empaque va de acuerdo a los requerimientos del cliente. El precio por kg es de 0.75 centavos al momento. Se pidió al importador indicar un estimado de producción que requiere al momento para poder empezar con una pequeña compra.

La respuesta del importador fue que al momento no requerían comprar limón sutil pero que estarían interesados en hacer negocios el próximo año desde el mes de enero hasta abril. Más o menos para empezar indicó que compraría dos contenedores y después cuatro contenedores por semana pero solo durante ese período. Concluyó diciendo que espera saber de la empresa muy pronto.

ANEXO. 7

Oferta exportable en temporada alta, de decrecimiento y baja de cosecha

Oferta exportable del sector

	Diciembre, Enero, Febrero	Marzo, Abril, Mayo, Junio, Julio	Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre
Temporada de cosecha	Temporada Alta	Temporada de decrecimiento	Temporada baja
Producción en t/m mensual en el período	711	562	330
Oferta Exportable mensual t/m	711	562	173

Fuente: Encuesta a los productores del sector El Bunque

Elaborado por: Los autores

ANEXO. 8

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Título I

De la Economía Popular y Solidaria

Capítulo I

De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria

Art. 8.- Formas de Organización.- Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares.

Art. 9.- Personalidad Jurídica.- Las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria se constituirán como personas jurídicas, previo el cumplimiento de los requisitos que contemplará el Reglamento de la presente Ley. La personalidad jurídica se otorgará mediante acto administrativo del Superintendente que se inscribirá en el Registro Público respectivo. Las organizaciones en el ejercicio de sus derechos y obligaciones actuarán a su nombre y no a nombre de sus socios.

Art. 11.- Competencia desleal.- Los miembros, asociados y socios, bajo pena de exclusión, no podrán competir con la organización a que pertenezcan, realizando la misma actividad económica que ésta, ni por sí mismos, ni por intermedio de terceros.

Art. 12.- Información.- Para ejercer el control y con fines estadísticos las personas y organizaciones registradas presentarán a la Superintendencia, información periódica relacionada con la situación económica y de gestión, de acuerdo con lo que disponga el Reglamento de la presente Ley y cualquier otra información inherente al uso de los beneficios otorgados por el Estado.

Art. 13.- Normas contables.- Las organizaciones, sujetas a esta Ley se someterán en todo momento a las normas contables dictadas por la Superintendencia, independientemente de la aplicación de las disposiciones tributarias existentes.

Art. 14.- Disolución y Liquidación.- Las organizaciones se disolverán y liquidarán por voluntad de sus integrantes, expresada con el voto de las dos terceras partes de sus integrantes, y por las causales establecidas en la presente Ley y en el procedimiento estipulado en su estatuto social.

Sección 2
De las organizaciones del Sector Asociativo

Art. 18.- Sector Asociativo.- Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

Art. 19.- Estructura Interna.- La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato.

Art. 20.- Capital Social.- El capital social de estas organizaciones, estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables, y por los excedentes del ejercicio económico.

Título VI
De las Relaciones con el Estado
Capítulo I
De la Rectoría

Art. 142.- Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.- Créase el Comité Interinstitucional como ente rector de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario. El Comité Interinstitucional se integrará por los ministros de Estado que se relacionen con la Economía Popular y Solidaria, según lo determine el Presidente de la República y se organizará conforme al Reglamento a la presente Ley.

Art. 143.- Consejo Consultivo.- Los Gobiernos Autónomos Descentralizados, en el ámbito de sus competencias, las personas y organizaciones amparadas por esta Ley, podrán participar en la gestión del Comité Interinstitucional, a través de mecanismos de información y de consulta no vinculante.

Capítulo II De la Regulación

Art. 144.- Regulación.- La regulación de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario es potestad de la Función Ejecutiva, que la ejercerá de la siguiente manera: La regulación de la Economía Popular y Solidaria a través del Ministerio de Estado que determine el Presidente de la República en el Reglamento de la presente Ley.

Capítulo III Del Control

Art. 146.- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.- El control de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario estará a cargo de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, que se crea como organismo técnico, con jurisdicción nacional, personalidad jurídica de derecho público, patrimonio propio y autonomía administrativa y financiera y con jurisdicción coactiva.

Capítulo IV Del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria

Art. 153.- Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria.- El Instituto es una entidad de derecho público, adscrita al ministerio de Estado a cargo de la inclusión económica y social, con jurisdicción nacional, dotado de personalidad jurídica, patrimonio propio y autonomía técnica, administrativa y financiera que ejecuta la política pública, coordina, organiza y aplica de manera desconcentrada, los planes, programas y proyectos relacionados con los objetivos de esta Ley.

Disposiciones Reformatorias

PRIMERA.- En la Ley de Régimen Tributario Interno a continuación del numeral 18 del artículo 9, agréguese los siguientes numerales:

“19.- Los ingresos percibidos por las organizaciones previstas en la Ley de Economía Popular y Solidaria siempre y cuando las utilidades obtenidas sean reinvertidas en la propia organización.

Cuando una misma organización genere, durante un mismo ejercicio impositivo, utilidades y excedentes, podrá acogerse a esta exoneración, únicamente cuando su contabilidad permita diferenciar inequívocamente los ingresos y los costos y gastos relacionados con las utilidades y con los excedentes.

ANEXO. 10

Cotización marítima con fechas de salida y cotización terrestre con agencia naviera Remar S.A.



Línea: Mitsui O.S.K. Line (M.O.L.)

Puerto de embarque: Guayaquil
Puerto de trasbordo: Balboa
Condición del servicio: CY/CY

Puerto de Destino: New York, USA
40 HR => USD 3700 + USD 140 THO
T/T: 13 días aproximadamente

Condiciones:

- * Cotización válida sólo para el producto antes mencionado
- * Sujeto a costos locales
- * **Validez: Agosto 2015**
- * Sujeto a disponibilidad de espacio
- * Terminal: TPG
- * Tarifa sujeta a confirmación dentro de los próximos 10 días
- * Recargos en destino pueden variar sin previo aviso

Costos locales:

- Handling Expo => USD 50 + IVA (por cont)
- Procesamiento Documentación Export: => USD 50 + IVA (por BL)
- Administración Contenedor Export => USD 40 + IVA/ Cntr
- Transferencia Export: USD 100 + IVA por cont. (sólo fletes pagados a la agencia, tanto en cuenta nacional como del exterior)
- En caso solamente se pague localmente el THO GYE, se aplicará cobro de USD 20 + IVA / por contenedor por Transferencia Export

SERVICIO GPX (EEUU/ASIA/CARIBE)		
BUQUE/VIAJE	ETA	CUT OFF REEFERS ESTIMADO
EM HYDRA V.004	AGOSTO 06	AGOSTO 06, 08:00
MAGARI V.0126	AGOSTO 13	AGOSTO 13, 08:00
EM HYDRA V.005	AGOSTO 20	AGOSTO 20, 08:00
MAGARI V.0127	AGOSTO 27	AGOSTO 27, 08:00

ANEXO. 11

Inversión Inicial

PLAN DE INVERSIÓN INICIAL	
DETALLE	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS	
TERRENO	\$3.750,00
CONSTRUCCIÓN	\$57.399,00
MUEBLES Y ENSERES	\$5.185,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS	\$6.260,00
EQUIPOS DE OFICINA	\$2.400,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$5.415,00
VEHICULOS	\$24.000,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$104.409,00
OTROS ACTIVOS	
GASTOS DIFERIDOS	\$2.667,00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$107.076,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$529.918,59
IMPREVISTOS (2%)	\$10.598,37
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$540.516,96
INVERSION TOTAL	\$647.592,96

ANEXO. 12

Financiamiento

Capital Requerido	
Detalle	Monto
ACTIVOS	\$107.076,00
Capital de Trabajo	\$540.516,96
TOTAL	\$647.592,96

Financiamiento de Proyecto				
Capital	Tipo	Detalle	Rubro a Financiar	Porcentaje
\$ 388.555,78	Asociados	Capital Propio	Activos no corrientes	100%
			Capital de Trabajo	52%
\$ 259.037,18	Préstamo	CFN	Capital de Trabajo	48%
\$ 25.903,72	Comisión 10%	Aporte a CFN	Capital de Trabajo	

Productores	Capital de aportación	% de Aportación
Carlos Reyes	\$ 38.855,58	10%
Li Wang	\$ 38.855,58	10%
Manuel Pérez	\$ 31.084,46	8%
Rosa Córdova	\$ 31.084,46	8%
Mateo Garrido	\$ 27.198,90	7%
Juan Moncada	\$ 27.198,90	7%
Manuel Ramírez	\$ 27.198,90	7%
Richard Castro	\$ 27.198,90	7%
Luis Rodríguez	\$ 19.427,79	5%
Maria Sigcho	\$ 19.427,79	5%
Domingo Ochoa	\$ 19.427,79	5%
Norverto Quezada	\$ 19.427,79	5%
Justo Gaibor	\$ 15.542,23	4%
John Salvatierra	\$ 15.542,23	4%
Erminio Cueva	\$ 7.771,12	2%
Elvia Cruz	\$ 7.771,12	2%
Rafael Malla	\$ 7.771,12	2%
Enrique Castro	\$ 7.771,12	2%
Total	\$ 388.555,78	100%

ANEXO. 13

Presupuesto para la construcción de la planta empacadora.

CONSTRUCCION DEL TANQUE DE PURIFICACION				
DETALLE	UNIDAD	COSTO UNIT	CANTID	COSTO TOTAL
Malla para construccion	8 x 18 m	\$54,00	3	\$162,00
Piedra redonda para constr	Volquetada	\$80,00	1	\$80,00
Concreto	metro cubico	\$120,00	25	\$3.000,00
Ceramica	metro cubico	\$12,00	25	\$300,00
Bondex	Saco	\$9,00	2	\$18,00
Empore	Fundas	\$0,90	10	\$9,00
Rodillos de 30 cm diametro	Fabricacion	\$45,00	15	\$675,00
Rodillos de 40 cm diametro	Fabricacion	\$70,00	4	\$280,00
SUBTOTAL				\$4.524,00
CONTRUCCION DE LA MESA DE SELECCIÓN MANUAL				
DETALLE	UNIDAD	COSTO UNIT	CANTID	COSTO TOTAL
Planchas de Acero	Plancha	\$40,00	20	\$800,00
Tuberia de Hierro 2 pulgada	Tubo	\$4,00	10	\$40,00
SUBTOTAL				\$840,00
CONTRUCCION DE LAS BANDAS DE TRANSPORTACION				
DETALLE	UNIDAD	COSTO UNIT	CANTID	COSTO TOTAL
Bigas de Alumino	Biga	\$25,00	10	\$250,00
Tuberia PBC	Tubo	\$15,00	90	\$1.350,00
Kits para ejes	Kit	\$108,00	20	\$2.160,00
SUBTOTAL				\$3.760,00
CONSTRUCCION DE LA ROCIADORA DE BRILLO				
DETALLE	UNIDAD	COSTO UNIT	CANTID	COSTO TOTAL
Rociadores	Kit	\$15,00	5	\$75,00
Manguera de presion	metro	\$4,00	25	\$100,00
Tanque Plastico	Cap 60 qls	\$100,00	1	\$100,00
SUBTOTAL				\$275,00
CONSTRUCCION DE LA EDIFICACION				
DETALLE	UNIDAD	COSTO UNIT	CANTID	COSTO TOTAL
Obra Civil	metro cubico	\$240,00	200	\$48.000,00
Terreno	metro lineal	\$10,00	375	\$3.750,00
SUBTOTAL				\$51.750,00
TOTAL				\$61.149,00

ANEXO. 14

Activos fijos, gastos diferidos y capital de trabajo.

ACTIVOS FIJOS				
DETALLE	UNIDAD	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
TERRENO	metro line	\$10,00	375	\$3.750,00
EDIFICACIÓN				\$57.399,00
MUEBLES Y ENSERES				
Escritorios	Mueble	\$245,00	5	\$1.225,00
Sillas para Escritorios	Mueble	\$180,00	5	\$900,00
Mesa de Comedor	Mueble	\$80,00	1	\$80,00
Mesas de labores	Mueble	\$120,00	1	\$120,00
Sillas	Mueble	\$30,00	40	\$1.200,00
Archivadores	Mueble	\$200,00	8	\$1.600,00
Pizarra acrílica	Mueble	\$60,00	1	\$60,00
SUBTOTAL MUEBLES Y ENSERES				\$5.185,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS				
Balanza	Equipo	\$500,00	1	\$500,00
Secadora automatica	Equipo	\$4.000,00	1	\$4.000,00
Bomba a Presion	Equipo	\$300,00	3	\$900,00
Motor electrico	Equipo	\$500,00	1	\$500,00
Hidrolavadoras	Equipo	\$120,00	3	\$360,00
SUBTOTAL MAQUINARIA Y EQUIPOS				\$6.260,00
EQUIPOS DE OFICINA				
telefonos fijos	Equipo	\$30,00	6	\$180,00
cables de red	Equipo	\$8,00	5	\$40,00
Acondicionador de Aire	Equipo	\$500,00	1	\$500,00
Dispensador de agua	Equipo	\$80,00	1	\$80,00
Cocina a gas	Equipo	\$600,00	1	\$600,00
Refrigeradora	Equipo	\$1.000,00	1	\$1.000,00
SUBTOTAL EQUIPOS DE OFICINA				\$2.400,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Computadores	Equipo	\$800,00	6	\$4.800,00
Impresora tinta continua	Equipo	\$300,00	1	\$300,00
Impresora matricial	Equipo	\$150,00	1	\$150,00
router	Equipo	\$100,00	1	\$100,00
adaptador wireless	Equipo	\$65,00	1	\$65,00
SUBTOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION				\$5.415,00
VEHICULO				
Camioneta	Vehículo	\$24.000,00	1	\$24.000,00
SUBTOTAL VEHICULO				\$24.000,00
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS				\$104.409,00

ACTIVOS DIFERIDOS				
DETALLE	UNIDAD	COSTO UN	CANTIDAD	COSTO TOTAL
GASTOS DE CONSTITUCIÓN				
ABOGADO	honorarios	\$ 600,00	1	\$ 600,00
FIRMA ELECTRONICA TOKEN	requisito	\$ 70,00	1	\$ 70,00
REGISTRO DE MARCA	registro	\$ 116,00	1	\$ 116,00
AGROCALIDAD	registro	\$ 15,00	1	\$ 15,00
INSPECCION FITOSANITARIA ANUAL	requisito	\$ 50,00	1	\$ 50,00
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	permiso	\$ 300,00	1	\$ 300,00
PATENTES	permiso	\$ 600,00	1	\$ 600,00
SUBTOTAL GASTOS DE CONSTITUCION				\$ 1.751,00
GASTOS DE INSTALACIONES				
INSTALACIONES DE EQUIPOS		\$ 300,00	1	\$ 300,00
INSTALACIONES ELECTRICAS		\$ 200,00	1	\$ 200,00
INSTALACIONES DE SISTEMAS Y REDES		\$ 300,00	1	\$ 300,00
SUBTOTAL GASTOS DE INSTALACIONES				\$ 800,00
PROPIEDAD INTELECTUAL				
DERECHOS DE AUTOR		\$ 100,00	1	\$ 116,00
SUBTOTAL PROPIEDAD INTELECTUAL				\$ 116,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS				\$ 2.667,00

CAPITAL DE TRABAJO			
DETALLE	ENERO	FEBRERO	TOTAL
MATERIA PRIMA (ENERO)	\$ 85.452,00	\$ 339.468,00	\$ 424.920,00
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 12.723,89	\$ 12.723,89	\$ 25.447,79
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION	\$ 8.098,19	\$ 8.098,19	\$ 16.196,37
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 3.589,92	\$ 3.589,92	\$ 7.179,84
GASTOS DE VENTAS	\$ 5.264,49	\$ 5.264,49	\$ 10.528,99
GASTOS DE EXPORTACION	\$ 9.129,12	\$ 36.516,48	\$ 45.645,60
TOTAL	\$ 124.257,61	\$ 405.660,97	\$ 529.918,59

ANEXO. 15

Costos de Producción, gastos de administración, gastos de ventas y gastos de exportación.

COSTO DE PRODUCCIÓN				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
MATERIALES DIRECTOS				
LIMON SUTIL	kilos	1620000	\$0.88	1.425.600,00
BRILLO AGRICOLA	galones	960	\$4.50	\$4.320,00
BACTERICIDA AGRICOLA	galones	1680	\$3,00	\$5.040,00
CARTONES	unidad	90000	\$1,30	\$117.000,00
PROTECTORES	unidad	90000	\$0,50	\$45.000,00
SUBTOTAL M.D.				1.596.960,00
MANO DE OBRA DIRECTA	personal	24	\$530,16	\$152.686,71
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION				
MANO DE OBRA INDIRECTA				
JEEFE DE PLANTA	1	12	\$595,22	\$7.142,64
PERSONAL DE MANTENIMIENTO	2	12	\$530,16	\$12.723,89
PERSONAL DE SEGURIDAD	3	12	\$530,16	\$19.085,84
PERSONAL DE COCINA	1	12	\$530,16	\$6.361,95
SUBTOTAL M.O.I.				\$45.314,32
MATERIALES INDIRECTOS				
UNIFORMES	prendas	24	\$20,00	\$480,00
GUANTES	Caja 12	240	\$5,00	\$1.200,00
MASCARILAS	Caja 12	240	\$3,00	\$720,00
MALLAS DE CABELLO	Caja 12	240	\$8,00	\$1.920,00
SUBTOTAL M.I.				\$4.320,00
OTROS COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION				
DEPRECIACIONES				
EDIFICIO	5%	70%	\$54.529,05	1.908,52
MAQUINARIA Y EQUIPOS	10%	100%	\$5.634,00	563,40
MANTENIMIENTO				
DE EQUIPOS	servicio	12	\$100,00	\$1.200,00
SEGUROS				
	poliza	80%	\$6.000,00	\$4.800,00
SUMINISTROS				
GAS INDUSTRIAL	tanque	12	\$20,00	\$240,00
BOTIQUIN PRIMEROS AUXILIOS	set	1	\$20,00	\$20,00
DESINFECTANTES PARA PISOS	galon	720	\$3,10	\$2.232,00
ARTICULOS DE LIMPIEZA	set	20	\$5,00	\$100,00
GASTOS GENERALES				
ALIMENTACION	beneficios	24	\$600,00	14400
MOVILIZACION	beneficios	24	\$240,00	\$5.760,00
LUZ	servicio	60%	\$2.400,00	\$1.440,00
AGUA POTABLE	metro cúbico	24000	\$0,62	\$14.880,00
SUBTOTAL O.C.I.P				\$47.543,92
SUBTOTAL C.I.P				\$97.178,24
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION				\$1.846.824,95

COSTO UNITARIO DE PRODUCCION					
DESCRIPCION	COSTO ANUAL	KG ANUAL	COSTO POR KG	CAJA 18KG	T/M
MATERIALES DIRECTOS	\$ 1.596.960,00	1620000	\$ 0,99	\$ 17,74	985,78
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 152.686,71	1620000	\$ 0,09	\$ 1,70	94,25
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION	\$ 97.178,24	1620000	\$ 0,06	\$ 1,08	59,99
TOTAL	\$ 1.846.824,95		\$ 1,14	\$ 20,52	\$1.140,02

GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUAL				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
SUELDOS PERSONAL				
ADMINISTRADOR	1	12	\$1.443,80	\$17.325,60
CONTADOR	1	12	\$1.019,51	\$12.234,12
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	1	12	\$530,16	\$6.361,95
SUBTOTAL SUELDOS				\$35.921,67
DEPRECIACIONES				
EDIFICIO	5%	15%	\$54.529,05	\$408,97
MUEBLES Y ENSERES	10%	50%	\$4.666,50	\$233,33
EQUIPOS DE OFICINA	10%	50%	\$2.160,00	\$108,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	33%	50%	\$3.610,18	\$601,64
SUBTOTAL DEPRECIACIONES				\$1.351,93
MANTENIMIENTO				
DE EQUIPOS DE COMPUTO	50%	12	\$50,00	\$300,00
DE EQUIPOS DE OFICINA	50%	12	\$100,00	\$600,00
SUBTOTAL MANTENIMIENTO				\$900,00
SEGUROS				
	poliza	10%	\$6.000,00	\$600,00
SUMINISTROS				
SUMINISTRO DE OFICINA	50%	12	\$20,00	\$120,00
UTILES DE OFICINA	50%	1	\$50,00	\$25,00
SUBTOTAL SUMINISTROS				\$145,00
AMORTIZACIONES				
AMORTIZACION ACTIVOS DIFERIDOS	100%	20%	\$2.667,00	\$44,45
SUBTOTAL ALMORTIZACIONES				\$44,45
GASTOS GENERALES				
IMPUESTOS PREDIALES	impuestos	1	\$300,00	\$300,00
AGUA POTABLE	metro cubico	270,98	\$ 0,62	\$168,01
LUZ	20%	12	\$200,00	\$480,00
TELEFONIA	20%	12	\$120,00	\$288,00
INTERNET	30%	12	\$100,00	\$360,00
ALIMENTACION	3	12	\$50,00	\$1.800,00
MOVILIZACION	3	12	\$20,00	\$720,00
TOTAL GASTOS GENERALES				\$4.116,01
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION				\$43.079,06

GASTOS DE VENTAS ANUAL				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
SUELDOS PERSONAL				
VENDEDOR	1	12	\$1.160,94	\$13.931,28
JEFE DE EXPORTACIONES	1	12	\$1.019,51	\$12.234,12
CHOFER	1	12	\$878,08	\$10.536,96
ASISTENTE LOGISTICO Y EXPORTACIONES	1	12	\$595,22	\$7.142,64
SUBTOTAL SUELDOS				\$43.845,00
DEPRECIACIONES				
EDIFICIO	5%	15%	\$54.529,05	\$408,97
MUEBLES Y ENSERES	10%	50%	\$4.666,50	\$233,33
EQUIPOS DE OFICINA	10%	50%	\$2.160,00	\$108,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	33%	50%	\$3.610,18	\$601,64
VEHICULOS	20%	100%	\$19.200,00	\$3.840,00
SUBTOTAL DEPRECIACIONES				\$5.191,93
MANTENIMIENTO				
DE EQUIPOS DE COMPUTO	50%	12	\$50,00	\$300,00
DE EQUIPOS DE OFICINA	50%	12	\$100,00	\$600,00
DE VEHICULO	100%	12	\$80,00	\$960,00
SUBTOTAL MANTENIMIENTO				\$1.860,00
SEGUROS	poliza	10%	\$6.000,00	\$600,00
SUMINISTROS				
SUMINISTRO DE OFICINA	50%	12	\$20,00	\$120,00
UTILES DE OFICINA	50%	1	\$50,00	\$25,00
COMBUSTIBLE	galon	360	\$15,00	\$5.400,00
ACEITE	galon	12	\$40,00	\$480,00
SUBTOTAL SUMINISTROS				\$6.025,00
GASTOS GENERALES				
AGUA POTABLE	metro cubico	116,14	\$0,62	\$72,00
LUZ	20%	12	\$200,00	\$480,00
TELEFONIA	80%	12	\$120,00	\$1.152,00
INTERNET	70%	12	\$70,00	\$588,00
ALIMENTACION	4	12	\$50,00	\$2.400,00
MOVILIZACION	4	12	\$20,00	\$960,00
TOTAL GASTOS GENERALES				\$5.652,00
TOTAL GASTOS DE VENTAS				\$63.173,93

COSTOS DE EXPORTACION POR CONTENEDOR	
COSTOS LOCALES NAVIERA	COSTO
HANDLING	\$ 56,00
DOCUMENTACION	\$ 56,00
ADMINISTRACION	\$ 44,80
TRANSFERENCIA EXPORTACION	\$ 22,40
THC	\$ 140,00
COSTOS LOCALES PUERTO	
INSPECCION PRE EMBARQUE	\$ 125,00
INSPECCION ANTINARCOTICOS	\$ 202,00
PORTEO Y RECEPCION	\$ 56,00
COSTO DE TRÁMITES	
AGENTE ADUANERO	\$ 280,00
CERTIFICADO DE ORIGEN	\$ 30,00
COSTO DE TRANSPORTE TERRESTRE	
1 CABEZAL	\$ 650,00
GENERADOR	\$ 122,08
STAND BY x 3 DIAS SEMANALES	\$ 84,00
CUSTODIA ARMADA	\$ 400,00
COSTO DE AGROCALIDAD	
INSPECCIÓN FITOSANITARIA	\$ 10,00
EMISION DE CERTIFICADO	\$ 4,00
TOTAL COSTOS DE EXPORTACION POR CONTENEDOR	\$ 2.282,28

ANEXO. 16

Oferta exportable proyectada del sector El Bunque-Palmales, precios del mercado y ventas proyectadas y tasas de inflación para proyecciones.

OFERTA EXPORTABLE PROYECTADA					
		MALLAS	KG	CAJAS	CONTENEDORES
	ENERO	17780	711200	39511	33
	FEBRERO	17780	711200	39511	33
	MARZO	14028	561132	31174	26
	ABRIL	14028	561132	31174	26
	MAYO	14028	561132	31174	26
	JUNIO	14028	561132	31174	26
	JULIO	14028	561132	31174	26
	AGOSTO	4294	171777	9543	8
	SEPTIEMBRE	4294	171777	9543	8
	OCTUBRE	4294	171777	9543	8
	NOVIEMBRE	4294	171777	9543	8
	DICIEMBRE	17780	711200	39511	33
CRECIMIENTO	AÑO 1	140659	5626367	312576	260
3,02%	AÑO 2	144902	5796095	322005	268
6,03%	AÑO 3	149146	5965823	331435	276
9,05%	AÑO 4	153389	6135551	340864	284
	AÑO 5	153389	6135551	340864	284
	AÑO 6	153389	6135551	340864	284
	AÑO 7	153389	6135551	340864	284
	AÑO 8	153389	6135551	340864	284
	AÑO 9	153389	6135551	340864	284
	AÑO 10	153389	6135551	340864	284

	Precio kg NY 2014		Precio kg de exportacion		Precio del sector
ENERO	\$	1,52	\$	1,43	\$ 0,38
FEBRERO	\$	2,42	\$	1,43	\$ 0,38
MARZO	\$	4,51	\$	1,43	\$ 0,78
ABRIL	\$	5,35	\$	1,43	\$ 0,78
MAYO	\$	2,63	\$	1,43	\$ 0,78
JUNIO	\$	1,04	\$	1,20	\$ 0,78
JULIO	\$	0,93	\$	1,20	\$ 0,78
AGOSTO	\$	0,88	\$	1,20	\$ 1,18
SEPTIEMBRE	\$	0,88	\$	1,20	\$ 1,18
OCTUBRE	\$	0,85	\$	1,20	\$ 1,18
NOVIEMBRE	\$	1,08	\$	1,20	\$ 1,18
DICIEMBRE	\$	1,08	\$	1,20	\$ 0,38

FIJACIÓN DEL PRECIO

COSTO U. PRODUCCIÓN	\$	1,14
UTILIDAD 25%	\$	0,29
PRECIO TEMPORADA 1	\$	1,43

COSTO U. PRODUCCIÓN	\$	1,14
UTILIDAD 5%	\$	0,06
PRECIO TEMPORADA 2	\$	1,20

INFLACIÓN HISTÓRICA PROMEDIO

EE.UU	ECUADOR
2,6%	3,60%

INGRESOS PROYECTADOS				
	KG	CONTENEDOR	PRECIO	INGRESOS
ENERO	86.400	4	\$ 1,43	\$ 123.121,66
FEBRERO	345.600	16	\$ 1,43	\$ 492.486,65
MARZO	345.600	16	\$ 1,43	\$ 492.486,65
ABRIL	345.600	16	\$ 1,43	\$ 492.486,65
MAYO	345.600	16	\$ 1,43	\$ 492.486,65
JUNIO	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
JULIO	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
AGOSTO	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
SEPTIEMBRE	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
OCTUBRE	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
NOVIEMBRE	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
DICIEMBRE	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
AÑO 1	1.620.000	75		\$ 2.274.508,28
AÑO 2	1.902.168	88		\$ 2.745.768,14
AÑO 3	1.925.417	89		\$ 2.851.590,04
AÑO 4	1.948.950	90		\$ 2.961.490,33
AÑO 5	1.972.770	91		\$ 3.075.626,16
AÑO 6	1.996.882	92		\$ 3.194.160,79
AÑO 7	2.021.288	94		\$ 3.317.263,75
AÑO 8	2.045.993	95		\$ 3.445.111,10
AÑO 9	2.134.802	99		\$ 3.671.901,25
AÑO 10	2.160.894	100		\$ 3.813.416,32

ANEXO. 17

Depreciaciones y amortizaciones.

TABLA DE DEPRECIACION						
ACTIVOS FIJOS	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR - V.R.	VIDA UTIL	% DEP	CUOTA
EDIFICIO	57399	2869,95	54529,05	20	5%	2726,45
MUEBLES Y ENSERES	5185	518,50	4666,50	10	10%	466,65
MAQUINARIA Y EQUIPOS	6260	626,00	5634,00	10	10%	563,40
EQUIPOS DE OFICINA	2400	240,00	2160,00	10	10%	216,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	5415	1804,82	3610,18	3	33,33%	1203,27
VEHICULOS	24000	4800,00	19200,00	5	20%	3840,00

ACTIVOS FIJOS	DEPRECIACION ACUMULADA									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
EDIFICIO	2726,45	2726,45	2726,45	2726,45	2726,45	2726,45	2726,45	2726,45	2726,45	2726,45
MUEBLES Y ENSERES	466,65	466,65	466,65	466,65	466,65	466,65	466,65	466,65	466,65	466,65
MAQUINARIA Y EQUIPOS	563,40	563,40	563,40	563,40	563,40	563,40	563,40	563,40	563,40	563,40
EQUIPOS DE OFICINA	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	1203,39	1203,39	1203,39							
VEHICULOS	3840,00	3840,00	3840,00	3840,00	3840,00					

TABLA DE AMORTIZACIÓN		
GASTOS DIFERIDOS	VALOR	%
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.751,00	20%
GASTOS DE INSTALACIONES	\$ 800,00	20%
PROPIEDAD INTELECTUAL	\$ 2.667,00	20%
TOTAL	\$ 5.218,00	

AMORTIZACIÓN ACUMULADA					
GASTOS DIFERIDOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	\$ 350,20	\$ 350,20	\$ 350,20	\$ 350,20	\$ 350,20
DERECHOS DE AUTOR	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
PROPIEDAD INTELECTUAL	\$ 533,40	\$ 533,40	\$ 533,40	\$ 533,40	\$ 533,40
TOTAL	\$ 1.043,60	\$ 1.043,60	\$ 1.043,60	\$ 1.043,60	\$ 1.043,60

FINANCIAMIENTO CFN	
Monto	\$ 259.037,20
Tiempo	3 años
Interés	8,60%
Interés mensual	0,72%
Gracia	0 años
Pagos	Mensuales
# Pagos	36

AMORTIZACIÓN FINANCIERA ANUAL			
AÑO	CAPITAL	INTERESES	TOTAL
1	\$86.345,73	\$18.873,74	\$105.219,47
2	\$86.345,73	\$12.737,19	\$99.082,92
3	\$86.345,73	\$4.022,27	\$90.368,00
TOTAL	\$259.037,18	\$35.633,20	\$294.670,39

ANEXO. 18

Estado de situación financiera inicial.

ESTADO DE SITUACION INICIAL			
ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES		\$ 540.516,96	
CAJA/BANCOS	\$ 115.596,96		
INVENTARIOS	\$ 424.920,00		
ACTIVOS NO CORRIENTES		\$ 104.409,00	
TERRENO	\$ 3.750,00		
EDIFICIO	\$ 57.399,00		
EQUIPOS	\$ 6.260,00		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 5.185,00		
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.400,00		
EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 5.415,00		
VEHICULO	\$ 24.000,00		
ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 2.667,00	
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 1.751,00		
GASTOS DE INSTALACION	\$ 800,00		
PROPIEDAD INTELECTUAL	\$ 116,00		
TOTAL ACTIVOS		\$ 647.592,96	
PASIVOS			
PASIVOS CORRIENTES			\$ 86.345,73
OBLIGACIONES A CORTO PLAZO	\$ 86.345,73		
PASIVOS NO CORRIENTES			\$ 172.691,46
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	\$ 172.691,46		
TOTAL PASIVOS			\$ 259.037,18
PATRIMONIO			
CAPITAL APORTADO	\$ 388.555,78		
TOTAL PATRIMONIO			\$ 388.555,78
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			\$ 647.592,96

ANEXO. 19

Estado de resultados proyectado.

ESTADO DE RESULTADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VENTAS	\$ 2.274.508,28	\$ 2.745.768,14	\$ 2.851.590,04	\$ 2.961.490,33	\$ 3.075.626,16	\$ 3.194.160,79	\$ 3.317.263,75	\$ 3.445.111,10	\$ 3.671.901,25	\$ 3.813.416,32
COSTO DE PRODUCCION	\$ 1.846.824,95	\$ 2.234.986,51	\$ 2.342.762,53	\$ 2.455.735,74	\$ 2.544.954,35	\$ 2.637.417,30	\$ 2.733.242,71	\$ 2.832.552,96	\$ 2.935.474,93	\$ 3.042.140,09
MATERIALES DIRECTOS	\$ 1.596.960,00	\$ 1.932.605,50	\$ 2.025.800,04	\$ 2.123.488,62	\$ 2.199.934,21	\$ 2.279.131,84	\$ 2.361.180,58	\$ 2.446.183,08	\$ 2.534.245,68	\$ 2.625.478,52
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 152.686,71	\$ 184.778,07	\$ 193.688,48	\$ 203.028,57	\$ 211.149,71	\$ 219.595,70	\$ 228.379,52	\$ 237.514,71	\$ 247.015,29	\$ 256.895,91
COSTOS INDIRECTO DE PRODUCCION	\$ 97.178,24	\$ 117.602,94	\$ 123.274,02	\$ 129.218,56	\$ 133.870,43	\$ 138.689,77	\$ 143.682,60	\$ 148.855,17	\$ 154.213,96	\$ 159.765,66
UTILIDAD BRUTA	\$ 427.683,33	\$ 510.781,63	\$ 508.827,52	\$ 505.754,58	\$ 530.671,82	\$ 556.743,49	\$ 584.021,05	\$ 612.558,14	\$ 736.426,32	\$ 771.276,24
GASTOS OPERACIONALES	\$ 277.423,99	\$ 311.063,28	\$ 317.482,58	\$ 319.869,27	\$ 326.488,05	\$ 232.158,30	\$ 325.502,26	\$ 332.142,08	\$ 345.700,35	\$ 352.782,11
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 43.079,06	\$ 44.629,90	\$ 46.236,58	\$ 44.006,61	\$ 45.590,84	\$ 43.960,56	\$ 45.543,14	\$ 47.182,69	\$ 48.881,27	\$ 50.640,99
GASTOS DE VENTAS	\$ 63.173,33	\$ 65.448,20	\$ 67.804,33	\$ 69.934,49	\$ 72.452,13	\$ 64.080,68	\$ 66.367,58	\$ 68.777,53	\$ 71.253,52	\$ 73.618,65
GASTOS DE EXPORTACION	\$ 171.171,00	\$ 200.985,18	\$ 203.441,67	\$ 205.928,18	\$ 208.445,08	\$ 124.117,07	\$ 213.571,54	\$ 216.181,86	\$ 225.565,56	\$ 228.322,47
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERES	\$ 150.259,34	\$ 199.718,35	\$ 191.344,94	\$ 185.885,31	\$ 204.183,77	\$ 324.585,20	\$ 258.518,79	\$ 280.416,05	\$ 390.725,97	\$ 418.494,12
GASTOS FINANCIEROS	\$ 44.777,46	\$ 12.737,19	\$ 4.022,27	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 105.481,88	\$ 186.981,15	\$ 187.322,67	\$ 185.885,31	\$ 204.183,77	\$ 324.585,20	\$ 258.518,79	\$ 280.416,05	\$ 390.725,97	\$ 418.494,12
PARTICIPACIÓN 15%	\$ -	\$ 15.822,28	\$ 28.047,17	\$ 28.098,40	\$ 27.882,80	\$ 30.627,56	\$ 48.687,78	\$ 38.777,82	\$ 42.062,41	\$ 58.608,90
IMPUESTO A LA RENTA 22%	\$ -	\$ 19.725,11	\$ 34.965,48	\$ 35.029,34	\$ 34.760,55	\$ 38.182,36	\$ 60.697,43	\$ 48.343,01	\$ 52.437,80	\$ 73.065,76
UTILIDAD NETA	\$ 105.481,88	\$ 151.433,76	\$ 124.310,02	\$ 122.757,57	\$ 141.540,42	\$ 255.775,27	\$ 149.133,58	\$ 193.295,22	\$ 296.225,76	\$ 286.819,47
RESERVA LEGAL 5%	\$ 5.274,09	\$ 7.571,69	\$ 6.215,50	\$ 6.137,88	\$ 7.077,02	\$ 12.788,76	\$ 7.456,68	\$ 9.664,76	\$ 14.811,29	\$ 14.340,97
UTILIDADES A REPARTIR ASOCIADOS	\$ 20.041,56	\$ 28.772,41	\$ 23.618,90	\$ 116.619,69	\$ 134.463,40	\$ 242.988,50	\$ 141.676,90	\$ 183.630,46	\$ 281.414,48	\$ 272.478,50
UTILIDAD A REINVERTIR	\$ 80.166,23	\$ 115.089,66	\$ 94.475,61	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

ANEXO. 20

Flujo de caja proyectado.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VENTAS	\$ 2.274.508,28	\$ 2.745.768,14	\$ 2.851.590,04	\$ 2.961.490,33	\$ 3.075.626,16	\$ 3.194.160,79	\$ 3.317.263,75	\$ 3.445.111,10	\$ 3.671.901,25	\$ 3.813.416,32	
COSTO DE PRODUCCION	\$ 1.846.824,95	\$ 2.234.986,51	\$ 2.342.762,53	\$ 2.455.735,74	\$ 2.544.954,35	\$ 2.637.417,30	\$ 2.733.242,71	\$ 2.832.552,96	\$ 2.935.474,93	\$ 3.042.140,09	
MATERIALES DIRECTOS	\$ 1.596.960,00	\$ 1.932.605,50	\$ 2.025.800,04	\$ 2.123.488,62	\$ 2.199.934,21	\$ 2.279.131,84	\$ 2.361.180,58	\$ 2.446.183,08	\$ 2.534.245,68	\$ 2.625.478,52	
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 152.686,71	\$ 184.778,07	\$ 193.688,48	\$ 203.028,57	\$ 211.149,71	\$ 219.596,70	\$ 228.379,52	\$ 237.514,71	\$ 247.016,29	\$ 256.895,91	
COSTOS INDIRECTO DE PRODUCCION	\$ 97.178,24	\$ 117.602,94	\$ 123.274,02	\$ 129.218,56	\$ 133.870,43	\$ 138.689,77	\$ 143.682,60	\$ 148.855,17	\$ 154.213,96	\$ 159.765,66	
GASTOS OPERACIONALES	\$ 277.423,99	\$ 311.063,28	\$ 317.482,58	\$ 319.869,27	\$ 326.488,05	\$ 323.158,30	\$ 325.502,26	\$ 332.142,08	\$ 345.700,35	\$ 352.782,11	
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 43.079,06	\$ 44.623,90	\$ 46.236,58	\$ 44.006,61	\$ 45.590,84	\$ 43.960,56	\$ 45.543,14	\$ 47.182,69	\$ 48.881,27	\$ 50.640,99	
GASTOS DE VENTAS	\$ 63.173,33	\$ 65.448,20	\$ 67.904,33	\$ 69.934,49	\$ 72.452,13	\$ 64.080,68	\$ 66.387,58	\$ 68.777,53	\$ 71.253,52	\$ 73.818,65	
GASTOS DE EXPORTACION	\$ 171.171,00	\$ 200.985,18	\$ 203.441,67	\$ 205.928,18	\$ 208.445,08	\$ 124.117,07	\$ 213.571,54	\$ 216.181,86	\$ 225.565,56	\$ 228.322,47	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 150.259,34	\$ 199.718,35	\$ 191.344,94	\$ 185.885,31	\$ 204.183,77	\$ 324.585,20	\$ 258.518,79	\$ 280.416,05	\$ 390.725,97	\$ 418.494,12	
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 647.592,96	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
PRESTAMO CFN	\$ 259.037,18	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
CAPITAL APORTADO	\$ 388.555,78	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 647.592,96	\$ 44.777,46	\$ 48.284,59	\$ 67.034,92	\$ 63.127,74	\$ 62.643,35	\$ 68.809,93	\$ 109.385,21	\$ 87.120,83	\$ 94.500,21	\$ 131.674,65
GASTOS FINANCIEROS	\$ 44.777,46	\$ 12.737,19	\$ 4.022,27	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PARTICIPACIÓN 15%	\$ -	\$ 15.822,28	\$ 28.047,17	\$ 28.098,40	\$ 27.882,80	\$ 30.627,56	\$ 48.687,78	\$ 38.777,82	\$ 42.062,41	\$ 58.608,90	\$ -
IMPUESTO A LA RENTA 22%	\$ -	\$ 19.725,11	\$ 34.965,48	\$ 35.029,34	\$ 34.760,55	\$ 38.182,36	\$ 60.697,43	\$ 48.343,01	\$ 52.437,80	\$ 73.065,76	\$ -
INVERSION	\$ 647.592,96	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA	\$ 105.481,88	\$ 151.433,76	\$ 124.310,02	\$ 122.757,57	\$ 141.540,42	\$ 255.775,27	\$ 149.133,58	\$ 193.295,22	\$ 296.225,76	\$ 286.819,47	
SALDO INICIAL	\$ 115.596,96	\$ 121.100,36	\$ 161.527,18	\$ 181.339,96	\$ 191.819,47	\$ 202.298,97	\$ 206.271,47	\$ 210.243,97	\$ 214.216,48	\$ 218.188,98	
(-) DEPRECIACIONES	\$ 9.015,90	\$ 9.015,90	\$ 9.015,90	\$ 7.812,50	\$ 7.812,50	\$ 3.972,50	\$ 3.972,50	\$ 3.972,50	\$ 3.972,50	\$ 3.972,50	
(-) VALOR RESIDUAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10.859,27
(-) AMORTIZACION A DIFERIDOS	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(-) AMORTIZACION DE CAPITAL	\$ 86.345,73	\$ 86.345,73	\$ 86.345,73	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
(-) UTILIDAD ASOCIADOS	\$ 20.041,56	\$ 28.772,41	\$ 23.618,90	\$ 116.619,69	\$ 134.463,40	\$ 242.986,50	\$ 141.676,90	\$ 183.630,46	\$ 281.414,48	\$ 272.478,50	
(-) RESERVA LEGAL 5%	\$ 5.274,09	\$ 7.571,69	\$ 6.215,50	\$ 6.137,88	\$ 7.077,02	\$ 12.788,76	\$ 7.456,68	\$ 9.684,76	\$ 14.811,29	\$ 14.340,97	
(-) CAPITAL DE TRABAJO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 281.479,78
FLUJO NETO DE CAJA	\$ 121.100,36	\$ 161.527,18	\$ 181.339,96	\$ 191.819,47	\$ 202.298,97	\$ 206.271,47	\$ 210.243,97	\$ 214.216,48	\$ 218.188,98	\$ 233.020,75	

ANEXO. 21

Estado de situación financiera proyectado.

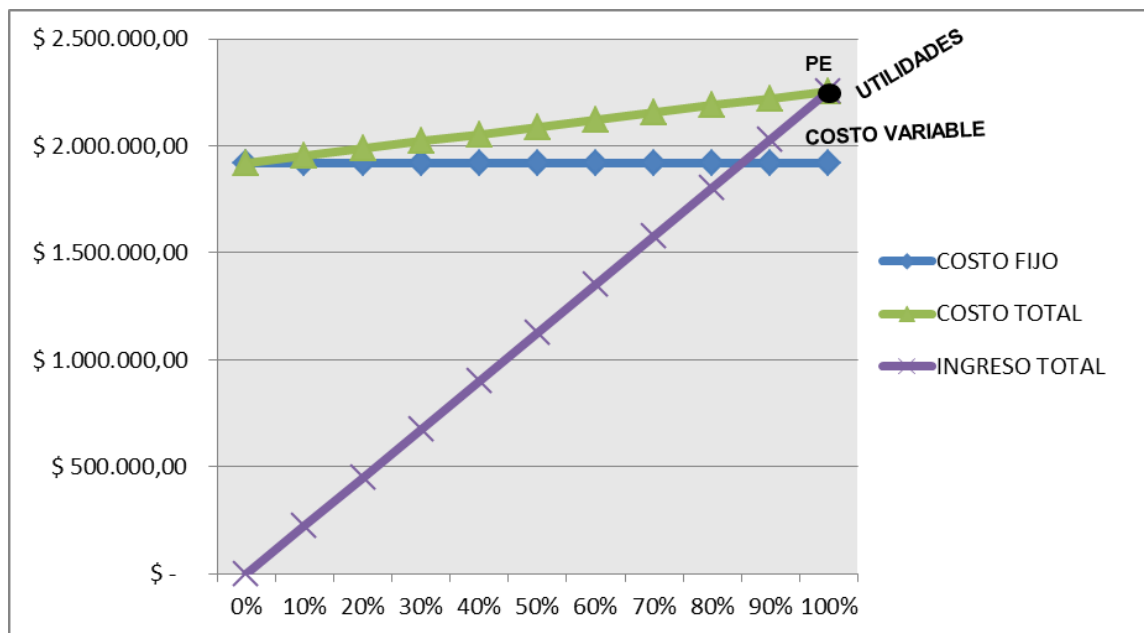
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ACTIVOS											
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 540.516,96	\$ 905.599,69	\$ 669.552,27	\$ 688.713,69	\$ 793.605,99	\$ 826.901,31	\$ 985.683,95	\$ 860.750,38	\$ 916.263,91	\$ 1.060.341,40	\$ 1.064.265,47
CAJA/BANCO	\$ 115.596,96	\$ 121.100,36	\$ 161.527,18	\$ 181.339,96	\$ 191.819,47	\$ 202.298,97	\$ 206.271,47	\$ 210.243,97	\$ 214.216,48	\$ 218.188,98	\$ 233.020,75
INVENTARIOS	\$ 424.320,00	\$ 784.499,33	\$ 508.025,09	\$ 507.373,73	\$ 601.786,52	\$ 624.602,35	\$ 779.412,48	\$ 650.506,41	\$ 702.047,43	\$ 842.152,42	\$ 831.244,72
ACTIVOS FIJOS	\$ 104.409,00	\$ 95.393,10	\$ 86.377,21	\$ 77.361,31	\$ 69.548,81	\$ 61.736,31	\$ 57.763,80	\$ 53.791,30	\$ 49.818,80	\$ 45.846,30	\$ 41.873,79
TERRENO	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00
EDIFICIO	\$ 57.399,00	\$ 57.399,00	\$ 57.399,00	\$ 57.399,00	\$ 57.399,00	\$ 57.399,00	\$ 57.399,00	\$ 57.399,00	\$ 57.399,00	\$ 57.399,00	\$ 57.399,00
(-) DEPRECIACION EDIFICIO 5%		\$ (2.726,45)	\$ (5.452,91)	\$ (8.179,36)	\$ (10.905,81)	\$ (13.632,26)	\$ (16.358,72)	\$ (19.085,17)	\$ (21.811,62)	\$ (24.538,07)	\$ (27.264,53)
EQUIPOS	\$ 6.260,00	\$ 6.260,00	\$ 6.260,00	\$ 6.260,00	\$ 6.260,00	\$ 6.260,00	\$ 6.260,00	\$ 6.260,00	\$ 6.260,00	\$ 6.260,00	\$ 6.260,00
(-) DEPRECIACION EQUIPOS 10%		\$ (563,40)	\$ (1.126,80)	\$ (1.690,20)	\$ (2.253,60)	\$ (2.817,00)	\$ (3.380,40)	\$ (3.943,80)	\$ (4.507,20)	\$ (5.070,60)	\$ (5.634,00)
MUEBLES Y ENSERES	\$ 5.185,00	\$ 5.185,00	\$ 5.185,00	\$ 5.185,00	\$ 5.185,00	\$ 5.185,00	\$ 5.185,00	\$ 5.185,00	\$ 5.185,00	\$ 5.185,00	\$ 5.185,00
(-) DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES 10%		\$ (466,65)	\$ (933,30)	\$ (1.399,95)	\$ (1.866,60)	\$ (2.333,25)	\$ (2.799,90)	\$ (3.266,55)	\$ (3.733,20)	\$ (4.199,85)	\$ (4.666,50)
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
(-) DEPRECIACION EQ. DE OFICINA 10%		\$ (216,00)	\$ (432,00)	\$ (648,00)	\$ (864,00)	\$ (1.080,00)	\$ (1.296,00)	\$ (1.512,00)	\$ (1.728,00)	\$ (1.944,00)	\$ (2.160,00)
EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 5.415,00	\$ 5.415,00	\$ 5.415,00	\$ 5.415,00	\$ 5.415,00	\$ 5.415,00	\$ 5.415,00	\$ 5.415,00	\$ 5.415,00	\$ 5.415,00	\$ 5.415,00
(-) DEPRECIACION EQ. DE COMPUTO		\$ (1.203,39)	\$ (2.406,79)	\$ (3.610,18)	\$ (3.610,18)	\$ (3.610,18)	\$ (3.610,18)	\$ (3.610,18)	\$ (3.610,18)	\$ (3.610,18)	\$ (3.610,18)
VEHICULO	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00
(-) DEPRECIACION VEHICULO		\$ (3.840,00)	\$ (7.680,00)	\$ (11.520,00)	\$ (15.360,00)	\$ (19.200,00)	\$ (19.200,00)	\$ (19.200,00)	\$ (19.200,00)	\$ (19.200,00)	\$ (19.200,00)
GASTOS DIFERIDOS	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00	\$ 2.667,00
(-) AMORTIZACION DIFERIDOS		\$ (533,40)	\$ (1.066,80)	\$ (1.600,20)	\$ (2.133,60)	\$ (2.667,00)	\$ (2.667,00)	\$ (2.667,00)	\$ (2.667,00)	\$ (2.667,00)	\$ (2.667,00)
TOTAL ACTIVOS	\$ 647.592,96	\$ 1.003.126,39	\$ 757.529,68	\$ 767.141,81	\$ 863.688,20	\$ 888.637,62	\$ 1.043.447,75	\$ 914.541,69	\$ 966.082,71	\$ 1.106.187,69	\$ 1.106.139,27
PASIVOS											
PASIVOS CORRIENTES											
CAPITAL MAS INTERESES COMISION CFN	\$ 86.345,73	\$ 105.219,47	\$ 99.082,92	\$ 90.368,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PARTICIPACION TRABAJADORES		\$ 15.822,28	\$ 28.047,17	\$ 28.098,40	\$ 27.882,80	\$ 30.627,56	\$ 48.687,78	\$ 38.777,82	\$ 42.062,41	\$ 58.608,90	\$ 62.774,12
IMPUESTO A LA RENTA		\$ 19.725,11	\$ 34.965,48	\$ 35.029,34	\$ 34.760,55	\$ 38.182,36	\$ 60.697,43	\$ 48.343,01	\$ 52.437,80	\$ 73.065,76	\$ 78.258,40
PASIVOS NO											
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	\$ 172.691,46	\$ 189.450,92	\$ 90.368,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 259.037,18	\$ 589.254,97	\$ 252.463,57	\$ 153.495,74	\$ 62.643,35	\$ 68.809,93	\$ 109.385,21	\$ 87.120,83	\$ 94.500,21	\$ 131.674,65	\$ 141.032,52
PATRIMONIO											
CAPITAL APORTADO	\$ 388.555,78	\$ 388.555,78	\$ 468.722,01	\$ 583.811,66	\$ 678.287,28	\$ 678.287,28	\$ 678.287,28	\$ 678.287,28	\$ 678.287,28	\$ 678.287,28	\$ 678.287,28
RESERVA LEGAL 5%	\$ -	\$ 5.274,09	\$ 7.571,69	\$ 6.215,50	\$ 6.137,88	\$ 7.077,02	\$ 12.788,76	\$ 7.456,68	\$ 9.664,76	\$ 14.811,29	\$ 14.340,97
UTILIDAD A REPARTIR ASOCIADOS		\$ 20.041,56	\$ 28.772,41	\$ 23.618,90	\$ 116.619,69	\$ 134.463,40	\$ 242.986,50	\$ 141.676,90	\$ 183.630,46	\$ 281.414,48	\$ 272.478,50
UTILIDAD A REINVERTIR		\$ 80.166,23	\$ 115.089,66	\$ 94.475,61	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PATRIMONIO	\$ 388.555,78	\$ 413.871,43	\$ 505.066,11	\$ 613.646,07	\$ 801.044,85	\$ 819.827,69	\$ 934.062,54	\$ 827.420,85	\$ 871.582,50	\$ 974.513,04	\$ 965.106,75
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 647.592,96	\$ 1.003.126,39	\$ 757.529,68	\$ 767.141,81	\$ 863.688,20	\$ 888.637,62	\$ 1.043.447,75	\$ 914.541,69	\$ 966.082,71	\$ 1.106.187,69	\$ 1.106.139,27

ANEXO. 22

PUNTO DE EQUILIBRIO			
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
MATERIALES DIRECTOS	\$ 1.587.600,00	\$ 9.360,00	\$ 1.596.960,00
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 152.686,71		\$ 152.686,71
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION	\$ 76.538,24	\$ 20.640,00	\$ 97.178,24
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 42.143,05	\$ 936,01	\$ 43.079,06
GASTOS DE VENTA	\$ 61.469,93	\$ 1.704,00	\$ 63.173,93
GASTOS DE EXPORTACION		\$ 171.171,00	\$ 171.171,00
GASTOS FINANCIEROS		\$ 131.123,18	\$ 131.123,18
TOTAL	\$ 1.920.437,92	\$ 334.934,20	\$ 2.255.372,12

COSTO FIJO	1.920.437,92	COSTO FIJO	1.920.437,92
COSTO VARIABLE	334.934,20	COSTO VARIABLE	331.629,68
COSTO TOTAL	2.255.372,12	COSTO TOTAL	2.252.067,61
INGRESOS	2.274.508,28	INGRESOS	2.252.067,61
UTILIDAD	19.136,15	KILOGRAMOS	1.604.016,82
UNIDADES	1.620.000,00	CONTENEDORES	74

PE (y) 2.252.067,61
 PE (x) 99,01%



ANEXO. 23

Rol de pagos mensual.

PERSONAL DE PLANTA						PROPORCIONAL	PROPORCIONAL			
TIPO DE OBRERO	SUELDO	IESS 9,45	IESS PATRO	FONDOS	VACACIONES	DECIMO TERCER	DECIMO CUARTO	SUBTOTAL	CANTIDAD	TOTAL
ALIMENTADORES DE TANQUE	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	2	\$1.060,32
SURTIDORES DE TANQUE	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	3	\$1.590,49
ESCOGEDORES DE FRUTA	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	5	\$2.650,81
PESADORES	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	2	\$1.060,32
TRANSPORTADORES	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	3	\$1.590,49
ROCIADORES	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	2	\$1.060,32
EMBALADORES	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	4	\$2.120,65
BASTIDORES	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	3	\$1.590,49
JEFE DE PLANTA	\$400,00	\$37,80	\$44,60	\$33,32	\$16,67	\$33,33	\$29,50	\$595,22	1	\$595,22
PERSONAL DE MANTENIMIENTO	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	2	\$1.060,32
PERSONAL DE COCINA	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	1	\$530,16
PERSONAL DE SEGURIDAD	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	3	\$1.590,49
TOTAL	\$4.294,00	\$405,78	\$478,78	\$357,69	\$178,92	\$357,83	\$354,00	\$6.427,00	31	\$16.500,09

PERSONAL ADMINISTRATIVO						PROPORCIONAL	PROPORCIONAL			
TIPO DE EMPLEADO	SUELDO	IESS 9,45	IESS PATRO	FONDOS	VACACIONES	DECIMO TERCER	DECIMO CUARTO	SUBTOTAL	CANTIDAD	TOTAL
ADMINISTRADOR	\$1.000,00	\$94,50	\$111,50	\$83,30	\$41,67	\$83,33	\$29,50	\$1.443,80	1	\$1.443,80
CONTADOR	\$700,00	\$66,15	\$78,05	\$58,31	\$29,17	\$58,33	\$29,50	\$1.019,51	1	\$1.019,51
VENDEDOR	\$800,00	\$75,60	\$89,20	\$66,64	\$33,33	\$66,67	\$29,50	\$1.160,94	1	\$1.160,94
JEFE DE EXPORTACIONES	\$700,00	\$66,15	\$78,05	\$58,31	\$29,17	\$58,33	\$29,50	\$1.019,51	1	\$1.019,51
CHOFER	\$600,00	\$56,70	\$66,90	\$49,98	\$25,00	\$50,00	\$29,50	\$878,08	1	\$878,08
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	\$354,00	\$33,45	\$39,47	\$29,49	\$14,75	\$29,50	\$29,50	\$530,16	1	\$530,16
ASISTENTE LOGISTICO Y EXPORTACIONES	\$400,00	\$37,80	\$44,60	\$33,32	\$16,67	\$33,33	\$29,50	\$595,22	1	\$595,22
TOTAL	\$4.554,00	\$430,35	\$507,77	\$379,35	\$189,75	\$379,50	\$206,50	\$6.647,22	7	\$6.647,22
SUELDOS TOTALES	\$23.147,31									

ANEXO. 24

Índices de rentabilidad del proyecto

RENTABILIDAD NETA DE VENTAS	
UTILIDAD NETA/VENTAS	
UTILIDAD NETA	105.481,88
VENTAS	2.274.508,28
TOTAL	0,05

RENTABILIDAD DE PATRIMONIO	
UTILIDAD NETA/PATRIMONIO	
UTILIDAD NETA	105.481,88
PATRIMONIO	388.555,78
TOTAL	0,27

MARGEN OPERACIONAL	
UTILIDAD OPERACIONAL/VENTAS	
UTILIDAD OPERACIONAL	150.259,34
VENTAS	2.274.508,28
TOTAL	0,07

MARGEN BRUTO	
(VENTAS-COSTO DE VENTAS)/VENTAS	
VENTAS	2.274.508,28
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	1.846.824,95
SUBTOTAL	427.683,33
(÷) VENTAS	2.274.508,28
TOTAL	0,19

RETORNO DE LA INVERSIÓN (ROI)	
UTILIDAD NETA/INVERSIÓN	
UTILIDAD NETA	105.481,88
INVERSION	647.592,96
TOTAL	0,16

ANEXO. 25

Tasa de descuento, Valor actual neto, tasa interna de retorno y análisis de sensibilidad.

CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO

COSTO DE LA DEUDA (Rd)	(1-tasa impositiva)* tasa i
TASA IMPOSITIVA DEL ECUADOR (T)	33,70%
TASA DE INTERES	8,60%
Rd	5,70%
PRIMA DE RIESGO S&P500 (Rm)	4,82%
BETA APALANCADO AL PROYECTO (BL)	Bu*(1+(1-T)*D/P)
Beta de la industria (Bu)	0,54
Tasa impositiva (T)	33,70%
Deuda/Patrimonio	0,67
BL	0,78

CAPM	E[R]=Rf+B*(Rm-Rf)+RPE
TASA CERO RIESGO (Rf)	2,05%
RIESGO PAIS ECUADOR	13,48%
Beta (B)	0,78
Rm	4,82%
TOTAL CAPM (Re)	17,69%

CÁLCULO WACC	(1-L)Re+L(1-T)Rd
DEUDA CONTRAIDA (D)	259037,18
INVERSION	647592,96
% DE DEUDA (L)	0,40
WACC	12,89%

Cálculo del Valor Actual Neto y de la Tasa Interna de Retorno en base a la tasa de descuento y período de recuperación de la inversión.

AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FLUJO NETO	- 647.592,96	121.100,36	161.527,18	181.339,96	191.819,47	202.298,97	206.271,47	210.243,97	214.216,48	218.188,98	233.020,75
FLUJO ACUMULADO		- 526.492,60	- 364.965,42	- 183.625,46	8.194,01	210.492,98	416.764,45	627.008,43	841.224,90	1.059.413,88	1.292.434,63
TIR	24%	minimo 12,89%									
VAN	354.345,53										

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	
INVERSIÓN	647.592,96
3 AÑOS DE FLUJO NETO	463.967,51
INVERSIÓN NO RECUPERADA AÑO 3	183.625,45
INR AÑO 3/FLUJO NETO AÑO 4	0,96
AÑOS	3,96
MES	11,52
DIA	15,60

Anexo. 26

Análisis de sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD EN FUNCION DE LAS VENTAS				
ESCENARIO	CONTENEDORES (21.600 KG C/U)	INGRESOS	EGRESOS	UTILIDAD
OPTIMISTA	128	\$ 3.538.907,54	\$ 2.255.372,12	\$ 1.283.535,42
COMPETITIVO	75	\$ 2.274.508,28	\$ 2.255.372,12	\$ 19.136,15
PESIMISTA	68	\$ 2.123.311,19	\$ 2.255.372,12	\$ (132.060,94)

ESCENARIO DE VENTAS PESIMISTA					ESCENARIO DE VENTAS OPTIMISTA				ESCENARIO DE VENTAS COMPETITIVO					
	KG	CONTENEDORES	PRECIO	INGRESOS		KG	CONTENEDORES	PRECIO	INGRESOS		KG	CONTENEDORES	PRECIO	INGRESOS
ENERO	86.400	4	\$ 1,45	\$ 124.900,66	ENERO	172.800	8	\$ 1,34	\$ 231.931,95	ENERO	86.400	4	\$ 1,43	\$ 123.121,66
FEBRERO	345.600	16	\$ 1,45	\$ 499.602,63	FEBRERO	345.600	16	\$ 1,34	\$ 463.863,90	FEBRERO	345.600	16	\$ 1,43	\$ 492.486,65
MARZO	345.600	16	\$ 1,45	\$ 499.602,63	MARZO	345.600	16	\$ 1,34	\$ 463.863,90	MARZO	345.600	16	\$ 1,43	\$ 492.486,65
ABRIL	345.600	16	\$ 1,45	\$ 499.602,63	ABRIL	345.600	16	\$ 1,34	\$ 463.863,90	ABRIL	345.600	16	\$ 1,43	\$ 492.486,65
MAYO	345.600	16	\$ 1,45	\$ 499.602,63	MAYO	345.600	16	\$ 1,34	\$ 463.863,90	MAYO	345.600	16	\$ 1,43	\$ 492.486,65
JUNIO	-	-	\$ 1,20	\$ -	JUNIO	172.800	8	\$ 1,20	\$ 207.360,00	JUNIO	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
JULIO	-	-	\$ 1,20	\$ -	JULIO	172.800	8	\$ 1,20	\$ 207.360,00	JULIO	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
AGOSTO	-	-	\$ 1,20	\$ -	AGOSTO	172.800	8	\$ 1,20	\$ 207.360,00	AGOSTO	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
SEPTIEMBRE	-	-	\$ 1,20	\$ -	SEPTIEMBRE	172.800	8	\$ 1,20	\$ 207.360,00	SEPTIEMBRE	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
OCTUBRE	-	-	\$ 1,20	\$ -	OCTUBRE	172.800	8	\$ 1,20	\$ 207.360,00	OCTUBRE	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
NOVIEMBRE	-	-	\$ 1,20	\$ -	NOVIEMBRE	172.800	8	\$ 1,20	\$ 207.360,00	NOVIEMBRE	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
DICIEMBRE	-	-	\$ 1,20	\$ -	DICIEMBRE	172.800	8	\$ 1,20	\$ 207.360,00	DICIEMBRE	21.600	1	\$ 1,20	\$ 25.920,00
AÑO 1	1.468.800	68		\$ 2.123.311,19	AÑO 1	2.764.800	128		\$ 3.538.907,54	AÑO 1	1.620.000	75		\$ 2.274.508,28