



TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
GRADO DE MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

*“ESTUDIO DE UN PLAN DE FACTIBILIDAD DE PRODUCCIÓN Y  
EXPORTACIÓN DE UVILLA PARA EL MERCADO DE ARGENTINA”*

ING. MARITZA NORALMA AGUIRRE RIOS  
*UNIVERSIDAD DEL AZUAY*

**DIRECTOR:** ING. MARCELO CALLE CALLE

DEPARTAMENTO DE POSGRADOS

CUENCA, ECUADOR

Marzo-2014

TESIS DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO  
DE MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ING. MARITZA NORALMA AGUIRRE RIOS

*“ESTUDIO DE UN PLAN DE FACTIBILIDAD DE PRODUCCIÓN Y  
EXPORTACIÓN DE UVILLA PARA EL MERCADO DE ARGENTINA”*

**DIRECTOR:** ING. MARCELO CALLE C.

CUENCA, ECUADOR

MARZO - 2014

## DEDICATORIA.

Primero a Dios por su poder infinito en darme sabiduría e inteligencia para lograr con acierto todos mis sueños.

A mis hijos, David y Daniel, por el amor y paciencia que tuvieron cuando falte de casa, para dedicar tiempo a esta nueva meta en mi vida. Gracias hijos por la paciencia y benignidad para apoyarme en este posgrado porque sacrifique su tiempo para cumplir con mis sueños primero de mi hijo David y luego de Daniel, una vez más gracias por estar a mi lado aun después del tiempo que no he dedicado a compartir con ustedes, por estar fuera de casa quiero que sepan que esta tesis y nuevo logro lleva parte de sus vidas.

## AGRADECIMIENTOS.

Quiero dar gracias a Dios, la gloria y la honra sea a EL, por sus bendiciones en este proyecto de vida, gracias al Ing. Marcelo Calle mi Director de TESIS, y al Ing. Vladimir Proaño, por la paciencia y sabiduría con la que supieron dirigirme dando de su valioso tiempo; a mi madre, hermanos y amigos que siempre estuvieron ahí apoyándome con esta gran motivación de “sigue adelante tu puedes”.

### Resumen (Abstract)

Análisis de factibilidad de producción y exportación de uvilla, al país de Argentina; basado en un análisis financiero y de sensibilidad para determinar si es factible el proyecto. Este país es un potencial mercado para esta fruta fresca porque existe la probabilidad de consumo. Mismo que fue analizado por medio de una investigación exploratoria y cualitativa, sin embargo existe una problemática en las variaciones de los precios que no están relacionados directamente con la inflación y depende de factores que no son controlables por el exportador si no por el país importador, además el estudio se realizó a cinco años con un periodo de recuperación de la inversión a tres años por el tiempo de la vida útil de la planta obteniendo como resultado un VAN negativo. El riesgo en este tipo de empresa es alto por el ciclo de vida de la planta pero si se alarga el periodo de análisis a diez años con una recuperación de la inversión a cinco años este proyecto podría ser óptimo. Sin embargo por el vulnerable cambio de precios y el ciclo de vida de la producción de la planta se llega a la conclusión del proyecto como no factible, porque al haber un decremento en el precio el productor no tiene rentabilidad y no puede sostenerse la empresa en el tiempo.

## ABSTRACT

### FEASIBILITY PLAN FOR THE PRODUCTION AND EXPORT OF GOLDENBERRY FRUIT

This is a feasibility analysis for producing and exporting the golden berry fruit to Argentina. The plan is based on a financial and sensitivity analysis to determine whether the project is feasible, as this country is a potential market for this fresh fruit because there is a probability of consumption. This was analyzed by means of an exploratory and qualitative research; however, there is a problem in price fluctuations that is not directly related to inflation and depends on factors that are not controllable by the exporter, and neither by the importing country. Moreover, the study was conducted for a five years period with an investment payback period of three years due to plant's useful lifetime, resulting in a negative NPV (Net Present Value). The risk in this kind of business is high because of the life cycle of the plant, but if the analysis period is extended to ten years with an investment payback to five years, this project could be optimum

However, due to the instability of prices and the production life cycle of the plant, it is concluded that the project is not feasible because there is a decrease in price and consequently the business is neither profitable nor sustainable for the producer.



  
Translated by,  
Lic. Lourdes Crespo

## Contenido

DEDICATORIA.....	3
AGRADECIMIENTOS.....	4
Resumen (Abstract).....	5
Introducción.....	13
1. Estudio de la empresa.....	14
1.1. Visión global.....	14
1.1.1. Objetivo General.....	14
1.1.2. Misión.....	15
1.1.3. Claves del éxito .....	15
1.1.4. Antecedentes.....	15
1.1.4.1 <b>Siembra</b> .....	18
1.1.4.1.1. Conocimiento del ciclo de producción.....	17
1.1.4.1.2. Propiedades de la planta de uvilla .....	19
1.1.4.1.3. Parámetros técnicos para el cultivo.....	19
1.1.4.1.4. Siembra, tutorio, poda y fertilización .....	21
1.1.4.1.5. Plagas y Enfermedades .....	25
1.1.4.1.6. Cosecha.....	28
1.1.4.1.7. Poscosecha.....	31
1.1.4.1.8. Almacenamiento .....	35
1.1.4.1.9. Empacado.....	35
1.1.4.1.10. Clasificación por su uso .....	36
1.1.4.1.11. Productos sustitutos.....	37
CAPITULO 2.....	38
ANALISIS ECONOMICO FINANCIERO .....	38
2.1 Presupuestos de Inversión.....	38
2.1.1. Normas contables (NIC, NIIF).....	38
2.1.2 Inversión de Propiedad de Planta y Equipo.....	39
2.1.3 Inversión en Activos Intangibles.....	39
2.2. Estudio de Mercado .....	40
2.2.1 Macroentorno.....	40

2.2.1.1.	Generalidades en Argentina.....	40
2.2.1.2.	Entorno de la Economía Argentina .....	40
2.2.1.3.	Entorno de la Política Argentina .....	44
2.2.2.	Microentorno.....	46
2.2.2.1.	Consumidores de Fruta .....	46
2.2.2.2.	Principales proveedores de Uvilla .....	51
2.2.2.3	Justificación de Mercado.....	54
2.2.3.	Estudio del tamaño del mercado.....	55
2.2.3.1.	Resumen de investigación del mercado.....	55
2.2.3.2.	Objetivos de la investigación.....	56
2.2.3.3.	Análisis de la exportación.....	56
2.2.3.4.	Consumo promedio en Argentina de Uvilla .....	58
2.2.3.5.	Demanda y cuantificación de demanda.....	58
2.2.3.6.	Oferta para exportar.....	63
2.2.3.1.	Comercialización y Distribución de uvilla en Argentina .....	64
2.2.3.1.1.	Estrategias de mercado.....	64
2.2.3.1.1.1	Venta en el Mercado Local .....	65
2.2.3.1.1.2.	Exportación.....	65
2.2.3.1.1.3.	Claves de Éxito para vender en el exterior. ....	66
2.2.3.1.2.	Canales de Distribución.....	66
2.2.3.1.3.	Factores que afectan a la selección de canales de venta.....	67
2.2.3.1.3.1	Costo: .....	67
2.2.3.1.3.2.	Inversión o Capital inicial .....	67
2.2.3.1.3.3.	Cobertura.- .....	67
2.2.3.1.3.3.	Capacidad de abastecimiento continuo .....	68
2.2.3.1.4.	Alternativas de Elección de Canales.....	68
2.2.3.1.4.1.	Intermediarios en el Ecuador.....	68
2.2.3.1.4.2.	Intermediarios en Argentina .....	69
2.2.3.1.5.	Localización y Selección de Miembros de Canales de distribución. ....	69
2.2.3.1.5.1.	Localización de Intermediarios.....	69
2.2.3.1.5.2.	Selección de intermediarios .....	70
2.2.3.1.5.3.	Ventajas.....	70
2.2.3.1.5.4.	Desventajas .....	70
2.2.4.	Capital de Trabajo .....	71

2.2.4.1. Hoja de costos .....	71
2.2.4.2 Resumen de la inversión .....	73
2.2.4.3. Resumen de capital de Trabajo.....	73
2.2.5. Pprecio.....	74
2.2.5.1. Precio CIF. ....	74
2.2.5.2. Precio FOB.....	75
2.3. Presupuesto de Ingresos .....	75
2.4. Presupuesto de costos y gastos.....	78
2.5. Estado de resultados Proyectados.....	79
2.6. Flujo Neto de Caja. ....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
2.7. Balance de Situación Inicial.....	89
2.8. Análisis financiero. ....	91
2.8.1. Valor actual Neto (VAN).....	91
CONCLUSIONES: . ....	94
2.8.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	94
2.8.3. Costo de Oportunidad.....	94
2.8.4. Periodo de recuperación de la Inversión.....	95
2.8.9. Punto de Equilibrio .....	95
2.8.10. Índices de Liquidez .....	98
2.9. Barreras de Entrada y Salida.....	100
Procesos de Exportación y Documentos. ....	101
3.1 Negociación de Políticas de Importación del Gobierno de Argentina.....	101
3.1.1 Reglamento de normas de calidad .....	101
3.1.2 Características de envasado .....	102
3.2 Trámites para Exportar.....	103
3.2.1. Trámites para Exportar de Ecuador a Argentina.....	103
3.2.2. Resumen del proceso de exportación .....	104
3.2.3. Trámites para importar en Argentina.....	104
4.3 Procedimientos .....	105
3.2.4. Trámites de Aduana en Argentina.....	105
3.4. Políticas de Comercialización entre Ecuador y Argentina .....	105
3.4.1 Sistema de preferencias Arancelarias .....	105
3.5. Estrategias favorables para exportar a Aregentina.....	106
3.6. Medios de Transporte.....	106

3.6.1. Disponibilidad de transportes de Ecuador a Argentina.....	106
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	107
• BIBLIOGRAFÍA.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

**TABLAS**

Tabla 1 Tipos de Plagas.....	24
Tabla 2 Enfermedades.....	25
Tabla 3 Producto Interno BrutoResumen.....	41
Tabla 4 Tasa de Inflación.....	42
Tabla 5 Importaciones en Argetina.....	43
Tabla 6Distribución de Ingresos en Argentina .....	46
Tabla 7 Población total de Argentina .....	49
Tabla 8Lista de Exportadores para el producto seleccionado .....	51
Tabla 9Importaciones en Argentina .....	52
Tabla 10 Importaciones de Cantidades en Argetnina.....	52
Tabla 11Precios en Kilos - Dólares.....	52
Tabla 12Detalle de la partida en Estudio... .	56
Tabla 13 Consumo Aparente.....	58
Tabla 13-1Estimación de la Demanda.....	59
Tabla 14 Precios de Frutas en Argentina .....	61
Tabla 15 Detalle de exportación de Uvilla.....	63
Tabla 16 Análisis de la Estructura de Capital.....	70
Tabla 17 Detalle de Inversión y financiamiento.....	71
Tabla 18Detalle de Precios y Cantidades de producción.....	75
Tabla 19Proyección de Ingresos para cinco años.....	76
Tabla 19.1 Detalle de Costos y Gastos.....	77
Tabla 20 Balance de Resultados Integral.....	79
Tabla 21 Flujo de Caja.....	81
Tabla 22Estructura de Capital tres años .....	82
Tabla 23Proyecto a cinco años .....	83
Tabla 24Estructura de Capital cuatro años .	84
Tabla 25 Proyecto a seis años.....	85
Tabla 26Estructura a cinco años .....	86
Tabla 27Proyecto a diez años .....	87
Tabla 28Estado de Situación financiera .....	88
Tabla 29Detalle de punto de Equilibrio. ....	95
Tabla 30Razones y promedio del proyecto .....	97

Tabla 31 Índices de la Actividad ..... 98

**FIGURAS**

<b>Figura 1 Distribución de Siembra de Uvilla .....</b>	<b>18</b>
<b>Figura 2 Mapa Político de Argentina .....</b>	<b>45</b>
<b>Figura 3 Distribución de Ingresos por familia y sector económico .....</b>	<b>48</b>
<b>Figura 4 Distribución de la producción y la venta .....</b>	<b>68</b>
<b>Figura 5 Simulación de Resultados en tres etapas .....</b>	<b>93</b>
<b>Figura 6 Punto de Equilibrio.....</b>	<b>97</b>

## **Introducción**

La uvilla, fue conocida por los Incas como uchuva y su característica es redonda del tamaño de una uva mediana con un color amarillo dorado. La pulpa es jugosa con semillas amarillas pequeñas y se puede comer en fruta fresca, mermeladas, jugos, vinos, etc.

El cultivo de esta fruta en nuestro país está en Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua; además esta planta es caracterizada como ornamental en la siembra y cosecha no necesita de invernaderos (INIAP: 2012).

Produce entre 5 y 8 kilos cada planta por año, su ciclo de vida es de tres a cuatro años de producción después de los primeros seis meses que se demora en desarrollar; se da en climas fríos y está expuesta a algunas enfermedades, plagas que se debe tener en cuenta para hacer mantenimientos preventivos como son las podas y las fumigaciones, para evitar pérdidas. Y en el caso de existir alguna planta infectada es preferible extraerle para eliminar el contagio con otras plantas. Para la cosecha se debe reconocer el grado de maduración de la fruta apoyándose con la tabla de colores de la Norma Técnica INCONTEC No. 43580.

La pos cosecha debe ser tratada con las prácticas de manejo agronómico, de controles fitosanitarios este proceso es de vital importancia porque determina la calidad de la fruta, posterior a eso se debe secar y realizar la selección para el almacenamiento y comercialización.

Las normas contables que se aplican en la producción y comercialización de la uvilla son las NIIF y NIC, en forma especial la NIC 41 de Activos Biológicos,

La comercialización tiene como objetivo la exportación a Argentina por que, en nuestro país no se vende en cantidades que se consumen en otros países del exterior, se ha analizado el entorno económico de Argentina y existe un probable espacio para vender este producto, sin embargo es un mercado variable con respecto a los precios de un año a otro y depende de este país; el exportador no tiene control sobre los mismos. Considerando que el precio es de vital importancia porque define la rentabilidad del productor, y al no tener el control se determina como precio dependiente.

Estudio de la empresa

### **1.1. Visión global**

Crear una empresa dentro de la Agroindustria para la producción, comercialización y exportación de Uvilla al mercado Argentino.

#### **1.1.1. Objetivo General**

Analizar la posibilidad de comercialización y exportación al mercado Argentino aplicando nuevos métodos de producción en el sector, ubicado en la Parroquia de El Progreso.

#### **Objetivos específicos**

- 1.1.1.1. Realizar un plan de factibilidad para una pequeña empresa agroindustrial de siembra y producción de uvilla para el sector de El Progreso.
- 1.1.1.2. Proyectar márgenes de rentabilidad en función al punto de equilibrio.
- 1.1.1.3. Revisar los documentos necesarios para la exportación a Argentina.

### **1.1.2. Misión**

Hacer un estudio del proceso de producción, comercialización y exportación de uvilla a este determinado país. Con un análisis de sensibilidad considerando como variables el precio, la cantidad y el periodo de recuperación de la inversión en función al punto de equilibrio, con el objetivo de formar una empresa competente en el desarrollo agroindustrial.

### **1.1.3. Claves del éxito**

- Tener a disposición la propiedad para hacer el estudio de factibilidad
- Contar con información electrónica de entidades del estado para realizar el análisis de la exportación.

### **1.1.4. Antecedentes**

La constante demanda por parte del mercado Argentino, a ciertos productos, ha impulsado la diversificación de las exportaciones mediante la promoción de cultivos no tradicionales, identificado una serie de productos exóticos (TRADE MAP, 2012).

Dentro de este grupo de productos podemos encontrar a la uvilla (*Physalisperuviana*) la misma que está siendo introducida de manera paulatina en el mercado internacional, principalmente por su sabor característico y sus propiedades medicinales que hace muy atractiva para la comercialización (Manual de Técnico para el Cultivo de Uvilla *Physalis Peruviana*. L. en Loja, 2012).

La importancia económica está en su fruto, y se puede realizar diversos productos como dulces en almíbar, salsas, cremas, jaleas, mermeladas y vinos; los mismos que se puede encontrar en las cadenas de supermercados.

Esta fruta es muy apetecible no solo por su sabor sino también por su contenido nutricional, ya que es rica en vitamina A y C, además calcio, hierro y fósforo; la uvilla fue conocida por los Incas que la cultivaban en sus jardines reales; pero su origen se dio en los valles bajos de la cordillera de los Andes en Sudamérica (Perú, Ecuador, Colombia y Bolivia). En Ecuador por la ubicación geográfica tiene mejor adaptación. (Manual de Técnico para el Cultivo de Uvilla *Physalis Peruviana*. L. en Loja, 2012).

Nombre común: uvilla, uchuva o vejigón

Nombre en inglés: Cape gooseberry

Nombre científico: *Physalis peruviana*

Propiedades curativas: es rica en vitamina C, purifica la sangre, elimina la albumina de los riñones, reconstruye y fortifica el nervio óptico, es eficaz en el tratamiento de afecciones de la garganta. Otros usos: jugos, vino, puede consumirse sola o en almíbar, postres y con otras frutas dulces (Manual de Técnico para el Cultivo de Uvilla *Physalis Peruviana*. L. en Loja, 2012).

Propagación: tiene dos formas de propagación sexual (semilla) y asexual (estacas) (Narváez, Mancheno, Edgar 2003:11).

Para nuestro proyecto se trabajará con el método sexual por medio de semillas, las mismas que serán producidas por técnicos.

#### CARACTERISTICAS DE LA UVILLA:

La uvilla es redonda, del tamaño de una uva mediana, con piel lisa y brillante de color amarillo-dorado, anaranjado o verde, según la variedad o el estado de madurez. La pulpa es

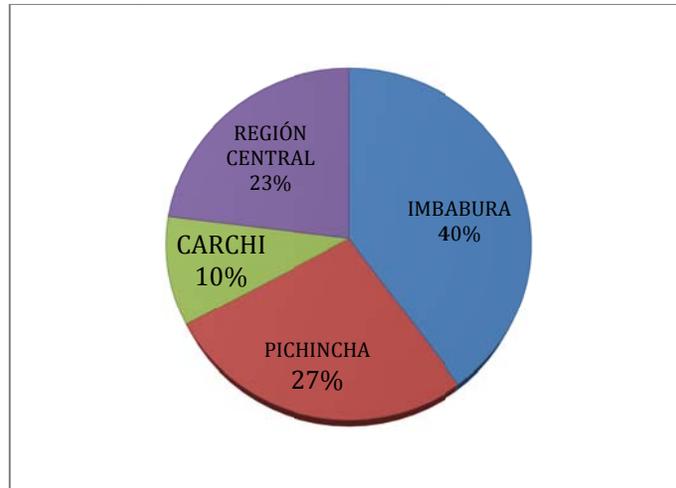
jugosa con semillas amarillas pequeñas y suaves que pueden comerse cuando la fruta está madura, tiene un sabor ligeramente agridulce.

En la actualidad su cultivo ha tomado importancia como producto de exportación y rentabilidad, observándose una tendencia creciente en el comercio internacional en nuestro país.



Fuente: Fotografías

Las provincias que cultivan esta fruta son Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Azuay. Aunque no existe un reporte oficial sobre el número de hectáreas que son sembradas de uvillas, se calcula que a nivel nacional existen 300 hectáreas, de los cuales 40% en la provincia de Imbabura, 27% en Pichincha, 10% en Carchi y el 23% restantes en las provincias de la Sierra Central como Tungurahua y Cotopaxi principalmente (Banco Central del Ecuador BCE, 2012).



*Figura1 DISTRIBUCIÓN DE SIEMBRA DE UVILLA*

Fuente: Banco Central de Ecuador 2012

#### **1.1.4.1 Siembra.**

Debe hacerse con un tamaño de la planta entre 10 a 15 cm de alto, con una distancia de 2m entre surco y entre planta 0,85m, esta se aplica en la variedad de uvilla grande amarilla y si fuere de otra variedad como la keniana, la distancia debe ser entre planta de 2.5 m y 2 m (INIAP, 2012).

Esta fruta se da en cualquier temporada del año, y no necesita invernaderos por ser una planta ornamental, se puede aprovechar sembrando en forma sistemática para lograr cosecha permanente.

##### **1.1.4.1.1. Conocimiento del ciclo de producción**

El ciclo de producción de esta fruta, es a los cinco o seis meses después del trasplante, y generalmente se recolecta una vez por semana; durante las 36 semanas aproximadamente que el cultivo está en producción se presentará una curva en la que, el rendimiento se incrementa hasta llegar a un máximo valor entre la semana 15 a 20; permanece constante

por aproximadamente 6 semanas, tiempo en el cual, comenzará su descenso (Narváez, Mancheno, Edgar, 2001:2003:29-31; INIAP, 2012).

#### **1.1.4.1.2. Propiedades de la planta de uvilla**

Además de la variedad de alternativas que se puede hacer con la uvilla, como son las mermeladas, vinos, postres; también posee varias propiedades medicinales interesantes tales como: purificar la sangre, elimina albúmina de los riñones, reconstruye y fortifica el nervio óptico, etc.; es una fuente de calcio; también el zumo de la uvilla madura sirve como tratamientos para dolores de garganta, adelgazante, las infusiones con las hojas y el consumo del fruto fresco es ideal para los diabéticos, ayuda a la eliminación de parásitos intestinales como amebas especialmente en los niños (Manual de Técnico para el Cultivo de Uvilla *Physalis Peruviana*. L. en Loja, 2012).

#### **1.1.4.1.3. Parámetros técnicos para el cultivo**

##### Preparación del suelo

El proceso de cultivo tiene un tiempo aproximado de seis a siete meses, esto depende en la zona en la que se realiza el cultivo, para nuestro caso será aproximadamente de seis meses porque la zona de cultivo se encuentra a 2,500. m.s.n.m, con una vida productiva de 3 a 4 años en constante producción, siempre que exista mantenimiento agrícola.

Después de revisar el procedimiento de la preparación del suelo, se asume que el terreno tiene una buena ubicación para la producción;no hay que hacer cambios a la naturaleza irregular del mismo porque facilita la humedad necesaria.

##### Distancias de siembra

Se puede calcular la cantidad de plantas por hectáreas y el área que ocupa cada planta dentro del cultivo:

$$1\text{Ha}=10,000\text{m}^2$$

$$10,000\text{m}^2/2,85\text{m}^2=3,500 \text{ plantas por Ha}$$

$$\text{Total de plantas} = 3,500 * 8\text{Ha} = 28,000 \text{ unidades.}$$

### PARÁMETROS Y CONDICIONES TÉCNICAS DEL CULTIVO

Altitud: desde los 1200 hasta los 2800 m.s.n.m.

Temperatura promedio: 14- 18°C

Precipitación: 400 a 700mm (la precipitación pluvial se mide en mm que equivale a la lámina del espesor del agua), repartidos durante el año.

Drenaje: Buen drenaje, los excesos de humedad pueden dañar la planta.

Suelos: Franco con alto contenido de materia orgánica pH 7.0

Vida útil de la planta: 3 años a 4 años.

Propagación: sexual(semilla), asexual(estacas)

Rendimiento promedio: año normal (cultivo tecnificado).Produce 5 a 8 kilos por cada planta, y por hectárea 17,500 kilos promedio.

Entrevista: INIAP, & Encalada,C. (Director de sección). (2013). Asistencia Agropecuaria.

Narváez, Mancheno, Edgar (2001:2003). Manual para el cultivo sustentable de uvilla (1ra.ed.34p.).

#### **1.1.4.1.4. Siembra, tutorado, poda y fertilización**

Es preferible para la siembra que el terreno se prepare homogéneo y la textura con un contenido de materia orgánica alta para obtener un mejor resultado, porque sus características de esta planta se desarrollan mejor en suelos con un pH neutro.

Fertilización:

La uvilla es una planta que necesita de abono de fondo, 2-4 kg de otros nutrientes en menor cantidad.



Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

Trasplante:

Los técnicos consideran que es importante en el trasplante seleccionar la calidad de las plantas y sobre todo estén sanas sin enfermedades ni plagas.

## FOTOS DE TRANSPLANTE:



Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

## Tutorado:

El tutorado consta en el amarre de la planta para evitar que se caigan las ramas y sus frutos se dañen, favorece a la época de la cosecha que es muy importante porque ayuda a mantener el fruto en las plantas, para evitar que por el peso se caigan (Zapata, JL., Saldarriaga, A., Londoño, M., Díaz, C. (2002) Manejo del cultivo de la uchuva en Colombia).

Sobre todo en la temporada de agosto y septiembre es importante tener más cuidado por el viento que afecta a la planta si no está sujeta. No es necesario el uso de invernaderos porque esta planta es ornamental (INIAP, 2012: entrevista).

EL AMARRE DE LA PLANTA:



Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

Podas

Son necesarias porque definen el tamaño del fruto, y facilita la cosecha y mantienen mejor la forma de la planta.



Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

### Deshierbas

Es importante este proceso y es una necesidad en la producción de esta fruta en la etapa de crecimiento, luego una vez que toma su tamaño normal no es necesario porque la misma ayuda a no desarrollar malezas por la sombra que genera al piso (Zapata, J.L., Saldarriaga, A., Londoño, M., Díaz, C. (2002) Manejo del cultivo de la uchuva en Colombia).



Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

### Riego

El riego debe ser constante, manteniendo al terreno con una humedad óptima.

**1.1.4.1.5. Plagas y Enfermedades**

## PLAGAS

*Tabla 0-1 Tipos de plagas*

Nombre común	Organismo Causal	Daño	Control
Pulguilla	Epitrixsp.El insecto es un cascaroncito pequeño de la familia Chrysomelidae	Estas se presentan inmediatamente después del trasplante; con pequeños orificios en las hojas.	Se debe mantener libre de malezas. Cuando el ataque es muy fuerte se debe usar ingrediente activo: dimetoato 15 días antes de la cosecha.
Perforador de fruto	Heliothissubflexa. La plaga es una polilla de color Pajizo	La mariposa pone sus huevos en los tallos. Los daños que produce la larva desde sus primeros instantes son: perforando el capucho En estado verde.	Destruir los cultivos o socas abandonados. Mantener libre de malezas Cosechar y destruir los productos afectados de esta plaga. Y si es necesario se debe usar un insecticida biológico que contenga Bacillusthuringiensis de igual forma 15 días antes de la cosecha.
Mosca Blanca o palomilla	Trialeurodesvaporariorum	Se localiza en el envés de la hoja, el daño consiste en que la mosca se chupa la sabia de la hoja.	Se multiplica fácilmente pero tiene enemigos naturales que ayudan a exigir esta plaga que son los chiches, mariquitas y larvas de mosca están en todas las plantas y estas ayudan a mantener el equilibrio.
Afidos pulgones o	Aphispp	Son una plaga común atacan al interior del capucho, depositando excrementos. Estos ataques no están en todas las plantas.	La práctica más común es la recolección y la destrucción de estos frutos.
Babosas	Son animales de forma cilíndrica	Raspa los tallos verdes y las hojas	Se puede extinguir con cantidades de yeso que las deshidraten

Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

**Tabla 2 Enfermedades**

Nombre común	Nombre científico	Daño	Control
Lancha temprana	Alternaria Solana	Mancha y quemadura de hojas	Mancozeb 250g
Cenicilla	Oidiumsp.	Manchas polvosas en hojas	Penconazol 75cc Azufre 200cc
Roya blanca	Sclerotiniasp.	Secamiento de ramas	Carbendazim 100cc + Mancozeb 250g Benomil 100g + Mancozeb 250g

Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

FOTOS DE TIPOS DE ENFERMEDADES:



LANCHA TEMPRANA- ALTERNARIA  
SOLANA

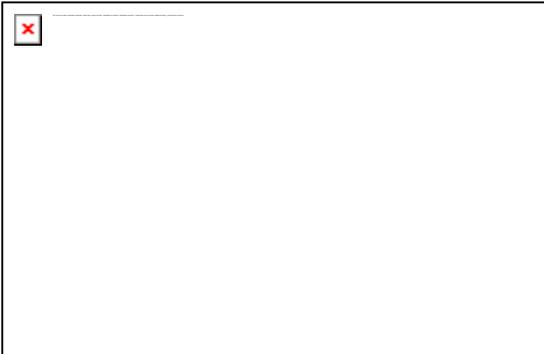


PLAGUILLA – EPITRIX SP.

FOTOS:



Perforador del fruto- *Heliothis subflexa*



Mosca Blanca -



Pulgones – *Aphis* sp

Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

#### **1.1.4.1.6. Cosecha**

Según EL INIAP (2012), la cosecha empieza entre los 5 y 6 meses después del trasplante, se ha estimado para esta zona entre los 6 meses por la altitud donde se establece el cultivo, la producción es continua y se harán recolecciones semanales, mismas que permitirán atender el mercado en una forma permanente.

#### PROCESO DE COSECHA



Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

#### Variables para determinar el momento de la cosecha:

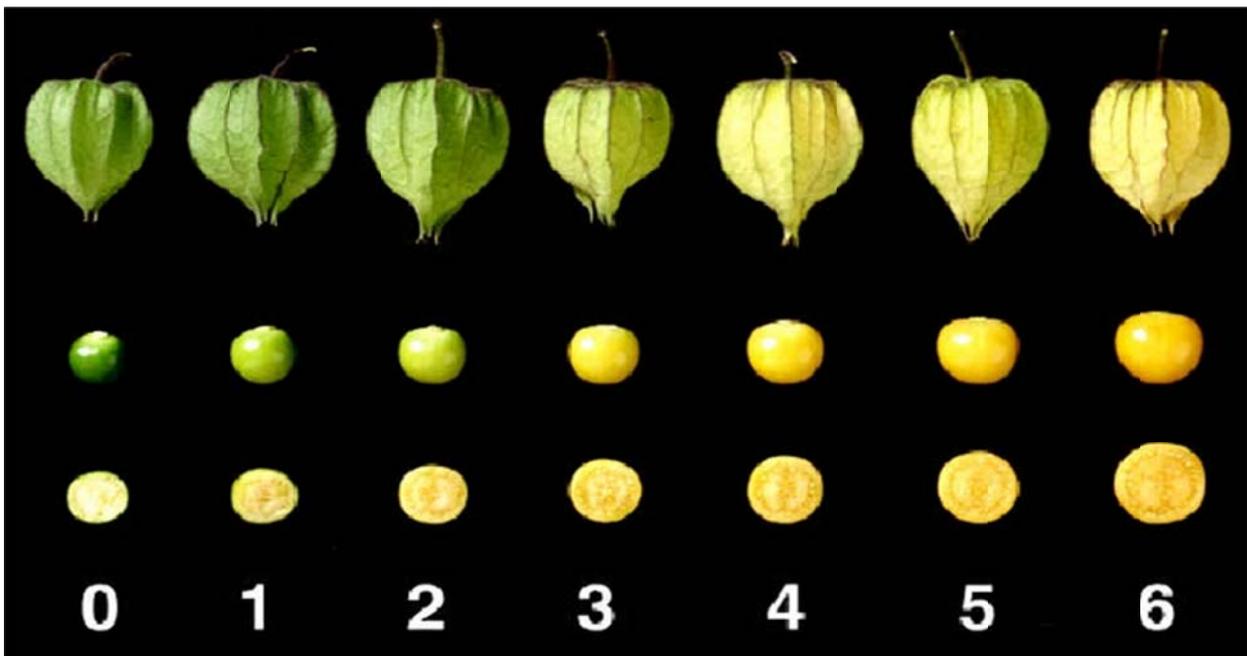
Se debe considerar un punto óptimo para la cosecha, y definir cuándo se debe proceder, de esta revisión depende las características óptimas tanto organolépticas, tamaño, color y calidad.

Los técnicos del INIAP (2012, entrevista) consideran que la uchuva es una fruta climatérica, es decir que una vez separada de la planta, continúan todos sus procesos de maduración.

Para saber el momento apropiado de cosecha existen varios métodos, según Zapata, JL., Saldarriaga, A., Londoño, M., Díaz, C. (2002) en el Manejo del cultivo de la uchuva en Colombia; dicen que existen varios métodos para definir el momento apropiado de la cosecha, sin embargo, el color del cáliz o capacho es el más utilizado.

Para conocer los grados de maduración requeridos por cada mercado; se recomienda consultar la tabla de color de la Norma Técnica ICONTEC No. 43580

TABLA DE CONTROL DE COLOR:



Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

Color 0: fruto fisiológicamente desarrollado de color verde oscuro

Color 1: fruto de color verde un poco más claro

Color 2: el color verde se mantiene en la zona cercana al cáliz y hacia el centro aparecen unas tonalidades anaranjadas

Color 3: fruto de color anaranjado claro con visos verdes hacia la zona del cáliz

Color 4: fruto de color anaranjado claro

Color 5: fruto de color anaranjado

Color 6: fruto de color anaranjado intenso

El color o tiempo óptimo para realizar la cosecha está determinado por el factor de comercialización; porque depende del uso que vaya a darse con la fruta.

#### FORMAS DE RECOLECTAR



Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

La fruta debe estar madura, es decir con un color anaranjado brillante o en el punto 5 de la tabla de colores, que consta de 6 estados de maduración en uvilla. Como podemos ver en el gráfico anterior.

Las características que debe reunir una buena fruta son:

- Calidad comercial
- Calidad sensorial (organoléptica)
- Calidad nutricional
- Calidad higiénica y de protección de la salud

#### **1.1.4.1.7. Poscosecha**

Factores de pre cosecha que influyen en la calidad de la fruta:

Existe un conjunto de factores en la etapa de pre cosecha que tienen influencia sobre la calidad de las frutas en laposcosecha.

La calidad depende principalmente de los factores ambientales, las prácticas de manejo agronómico, los controles fitosanitarios y el manejo de la cosecha que se implemente.

Los factores ambientales comprenden:

- La altura sobre el nivel del mar
- La temperatura
- La luminosidad (duración, intensidad y calidad de la luz)
- La precipitación
- El viento
- Las características del suelo

- La humedad relativa

Los factores agronómicos más importantes se refieren a los siguientes aspectos:

- Calidad del material de siembra
- Control de malezas
- Manejo de aspectos fitosanitarios
- Programa de fertilización
- Densidades de siembra
- El sistema de riego y el drenaje
- Los sistemas de poda

Generalidades del manejo poscosecha:

Es la etapa del proceso productivo, que reúne todas las actividades que se deben implementar para ofrecer una fruta de excelente calidad y va desde el momento de la recolección hasta que llega al consumidor final. La calidad inicial de la fruta cosechada no puede ser mejorada aplicando tecnologías durante el período poscosecha, no obstante es posible conservar la calidad por largos períodos, utilizando sistemas modernos de conservación. A pesar de los importantes avances agronómicos que han permitido mejorar la productividad y calidad de la uchuva, en la actualidad se presentan grandes deficiencias en las etapas posteriores a la recolección, que son la causa del elevado índice de pérdidas.

Algunos de estos aspectos son los siguientes:

· Falta de conocimiento de las características que debe reunir el producto final, en cuanto a tamaño, color, consistencia, acidez y azúcares, carencia de criterios objetivos, no cumplir con las normas de calidad que exige el mercado extranjero y local, sistema de envase no adecuado y la ruptura de la cadena de frío en el transporte. Estas variables considera la INIAP (2012 entrevista)

Secado de la fruta

Según Zapata, JL., Saldarriaga, A., Londoño, M., Díaz, C. (2002) Manejo del cultivo de la uchuva en Colombia; el secado debe ser supervisada permanentemente para evitar daños por deshidratación, pudriciones para conservar la calidad y la sanidad de los frutos. Después se extiende sobre una superficie plana para el secado a temperatura ambiente; este puede hacerse antes o después de la clasificación.

### SECADO DE LA FRUTA



Fuente: Boletín técnico de Manejo de Cultivo de Uchuva en Colombia

Y la selección consiste en separar la fruta apta para la comercialización, descartando las frutas descompuestas, enfermas o con manchas por pesticidas. El lugar para seleccionar la

fruta debe ser limpio y fresco, protegido del sol, la lluvia y alejado de animales, focos de contaminación y depósitos de plaguicidas (Zapata, JL., Saldarriaga, A., Londoño, M., Díaz, C., 2002).

En esta etapa se define el 60% para la exportación y el 40% en la venta local.

### SELECCIÓN DE LA FRUTA



Fuente: fotos

#### **1.1.4.1.8. Almacenamiento**

La uchuva es un producto altamente perecible, el cual se debe comercializar con rapidez. Sin embargo, la fruta se puede almacenar en condiciones ambientales adecuadas para conservar su calidad y apariencia externa durante la comercialización.

De acuerdo con algunas investigaciones, la uchuva sin cáliz o capacho, se puede almacenar hasta por tres días a 18°C y 70% de humedad relativa y hasta por cinco días a 6°C y 70% de humedad relativa. En el mismo estudio los frutos con cáliz o capacho almacenados a 18°C y 70% de humedad relativa conservaron su calidad por 20 días y refrigerados a 6°C y 70% de humedad relativa hasta 30 días de almacenamiento (Zapata, JL., Saldarriaga, A., Londoño, M., Díaz, C., 2002).

#### **1.1.4.1.9. Empacado**

Clasificación y empaque

Según los técnicos del INIAP (2012), una vez seleccionada la fruta se clasifica por tamaños, calidades o grados de maduración de acuerdo a la solicitud de venta, para esto se establece categorías. Los frutos destinados al mercado de exportación se deben observar uno a uno, abriendo el cáliz y comprobando su integridad, color y calidad; recomiendan para el análisis financiero se considere solo el 60% como producto a exportar del total de la producción y el 40% se considere para venta local.

De preferencia las frutas deben ser empacadas en el lugar de producción con su empaque definitivo de comercialización en envases o cajas plásticas de 1 kg, también si la comercialización está dentro del mismo sector puede realizarse en una malla, ahora para la exportación es mejor realizar en cartón de 250 gr de capacidad para mantener la calidad.

### TIPOS DE EMPAQUE



Fuente: Empaques y embalaje para la exportación de uchuva

Las especificaciones técnicas sobre el empaque debe ser validado por Agrocalidad en nuestro país y contar con el certificado del Análisis de riesgos de Plagas (ARP), en Argentina.

Según Agrocalidad; la fruta destinada para el mercado de exportación debe cumplir con estándares precisos de calidad, en cuanto a tamaño, grado de maduración, forma y sanidad, principalmente. Los empaques más utilizados para la exportación de la fruta son cestas de plástico de 250 g de capacidad que luego se embalan entre 8 y 16 cestas en cajas de cartón debidamente etiquetadas, otros mercados requieren la utilización de recipientes plásticos perforados de 250 a 450g Las cajas de cartón se embalan en pequeños contenedores de cartón.

#### **1.1.4.1.10. Clasificación por su uso**

De la visita a tiendas, supermercados y restaurantes en esta ciudad y en otras hemos encontrado varias presentaciones de uvilla tales como: dulces, vinos, ensaladas, pasas,

mermeladas, etc. En los Supermercados frecuentemente encontramos la uvilla en fruta fresca y en pasas, de acuerdo a la investigación realizada en el Banco Central, esta fruta se incrementa el consumo aproximadamente hace tres años atrás y ahora se encuentra con facilidad en las cadenas de supermercados y también en los mercados libres.

Álvarez, Campoverde y Espinoza (2012); en el Manual de Técnico de Cultivo de uvilla en Loja, sostienen que esta fruta procesada en los mercados tiene varias presentaciones como son: mermeladas, conservas, vinos, connotas, o deshidratado (pasas). Y según su contenido nutricional es una fuente de vitaminas y pectina, por esta razón se considera en la cocina gourmet para mermeladas o salsas, además está considerada con propiedades curativas.

#### **1.1.4.1.11. Productos sustitutos**

De toda la bibliografía que he revisado sobre la uvilla no se encuentra productos sustitutos como fruta fresca, esto se debe a sus características físicas, químicas y nutritivas que al parecer son únicas.

**CONCLUSIONES:** No existe bibliografía con información global, más bien se cuenta con manuales técnicos que han permitido valorar y analizar todo el proceso que tiene esta fruta desde la siembra hasta la comercialización, sin dejar de lado que este análisis es importante para obtener una visión financiera y definir si el proyecto es factible.

La importancia radica en el plan de factibilidad, hacer un análisis desde el proceso de siembra porque, permite tener una visión de los costos y gastos para el estudio. Esta información es básica para el desarrollo financiero y se puede tomar variables de costos con cambios en las condiciones naturales y la demanda del mercado.

Todas estas inquietudes se generan en esta etapa porque es aquí donde se conoce más de cerca el procedimiento de la siembra cosecha, cantidad de producción, detalles fundamentales para la definición del costo.

## **CAPITULO 2**

### **ANALISIS ECONOMICO FINANCIERO**

#### **2.1 Presupuestos de Inversión**

##### **2.1.1. Normas contables a utilizar (NIC, NIIF).**

Las normas contables que regulan en el Ecuador son las de: NIC, NIIF. Según la Resolución, N.6Q.ICI.004 de 2006.08.21, R.O. N.348 de 2006.09.04: Dispone que todas las compañías adopten las NIIF a partir de 2009.01.01 y con Resolución No. SC.ICI.cpaIFRS.G.11-010 de 2011.10.11, R.O. 566 de 2011.10.28 se expidió el Reglamento para la aplicación de NIIF completas y las NIIF para las PYMES.

La norma adicional que aplica a este proyecto es la NIC 41, que es específica para el tratamiento de activos biológicos, las demás se aplican al proceso contable diario para cumplir con requerimientos de la entidad de control que en este caso está regulado por la Súper de Compañías, estas normas tienen un gran aporte al proceso contable porque permite ver a valor razonable la empresa en todo tiempo y genera una ventaja de comparar a nivel internacional con otras empresas de similares características porque la información es constantemente actualizada a valor real.

### **2.1.2 Inversión de Propiedad de Planta y Equipo**

En propiedad planta y Equipo se realiza la aplicación de las NIIF para PYMES; y se definirá a los activos dentro de este nivel a aquellos que generan ingresos o mejoran la renta gravada.

Terreno: El terreno está ubicado en la Provincia del Azuay del Cantón Nabón, Parroquia El Progreso con una extensión de 10 Ha de los cuales es cultivable el 80% que está disponible para esta producción, y el costo por uso del suelo es de \$ 200,00 USD mensuales más el costo de recuperación de terreno después de la siembra; si posterior al uso se debe fortalecer al terreno.

### **2.1.3 Inversión en Activos Intangibles**

NIC 38 Un activo intangible es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física.

Se debe hacer el reconocimiento y medición, como si puede ser: vendido, o si los beneficios a futuro se han atribuido al mismo, o es medido por su costo.

No se considera para este estudio la inversión en activos intangibles porque no procede en la Agroindustria por el tamaño de la empresa (PYMES); su flujo de caja no tiene la solidez suficiente para adquirir una marca. Porque recién está en el proceso evolutivo de factibilidad.

## **2.2. Estudio de Mercado**

### **2.2.1 Macroentorno**

#### **2.2.1.1. Generalidades en Argentina**

Argentina, posee una superficie de 3,761.274 k m<sup>2</sup>, ofrece todos los climas y paisajes: desde el cálido tropical siempre lluvioso y lleno de vegetación, hasta su frío polar con su aspecto sobriamente blanco gris hielo, su moneda oficial es el peso, el idioma es el español, su Capital es la ciudad Autónoma de Buenos Aires, tiene una población total de 40,117,096 habitantes. Sus principales puertos se encuentran en Buenos Aires, Rosario, Bahía Blanca, Comodoro Rivadavia, La Plata, Mar de Plata, Rio Gallegos, Santa Fe y Ushuaia. (IDEC, 2010: censo población; [www.indec.gov.ar](http://www.indec.gov.ar); Obregón Sánchez Carolina, 2014:168,169 “Argentina”, Almanaque Mundial 2014).

#### **2.2.1.2. Entorno de la Economía Argentina**

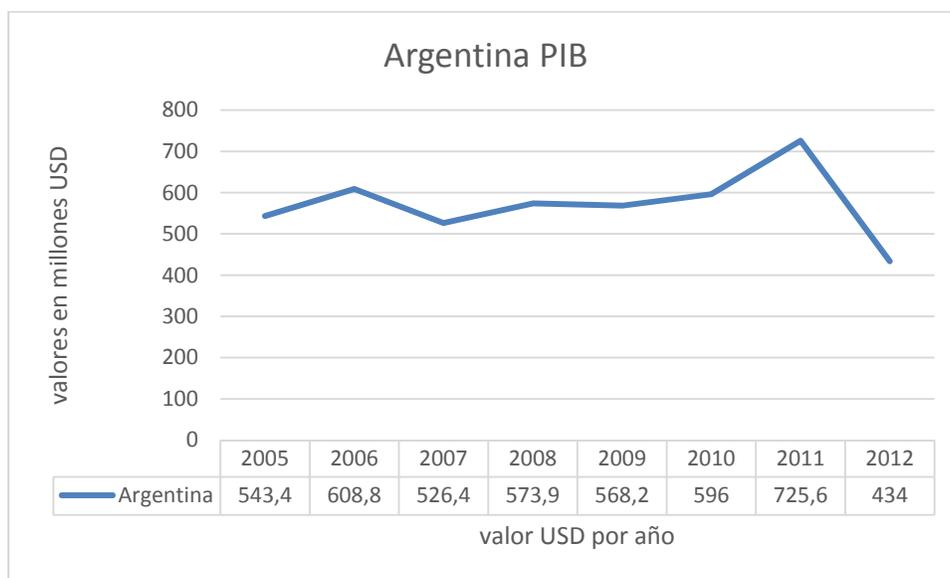
En un estudio realizado al país de Argentina sobre la economía de este país (citado en Obregón Sánchez Carolina, 2014: 69), el tipo de cambio 1 peso Argentino es igual \$0,1891USD, el PIB (USD) 433,908 millones, con un crecimiento del PIB 2,6%, la tasa de inflación anual del 25% y el 7,6% de desempleo anual para el tercer semestre del año 2012. Sus principales actividades económicas son la industria en procesamientos de alimentos, textiles, bienes de consumo productos químicos, etc. La agroindustria está centrada en el cultivo de semillas; con respecto a las exportaciones \$ 85,360 millones al año 2012, y las importaciones más importantes que realizan son maquinaria, vehículos, petróleo y gas natural entre otros, Argentina tiene una deuda pública externa de \$ 130,200 millones al 31 de diciembre del 2012.

En la actualidad Argentina es un país fundamentalmente de servicios; en la agricultura aporta un 8.5 % AL PIB; la industria en un 3.5 % y los servicios en 55,60% y otros la diferencia (Ministerio de Economía de Argentina, Centro de Economía Internacional, IndexMundi, “Economía en Argentina”).

Vallejos, Fernanda (2014: Marzo 7) en un estudio del desarrollo económico y soberanía (s.f.) de Argentina, que la industria se ha expandido en 106,4% por encima del promedio de la economía y que la tasa de desocupación ha decrecido a 6,4% (párr.3) recuperado de <http://www.infonews.com/2014/03/07/economia-128081-desarrollo-economico-y-soberania>

Con esta información nos permite ver que la economía en Argentina va mejorando cada vez más y según Morgan JP, (2014) “Argentina riesgo país”(s.f.) el riesgo como país ha bajado en un 1,10% a marzo del 2014. Esto también nos da una idea que al mejorar la economía de este país se presume que hay más confianza para invertir o generar estrategias comerciales (párr.1) recuperado de <http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/info/?id=29> de marzo del 2014.

Tabla3 Argentina Producto Interno Bruto

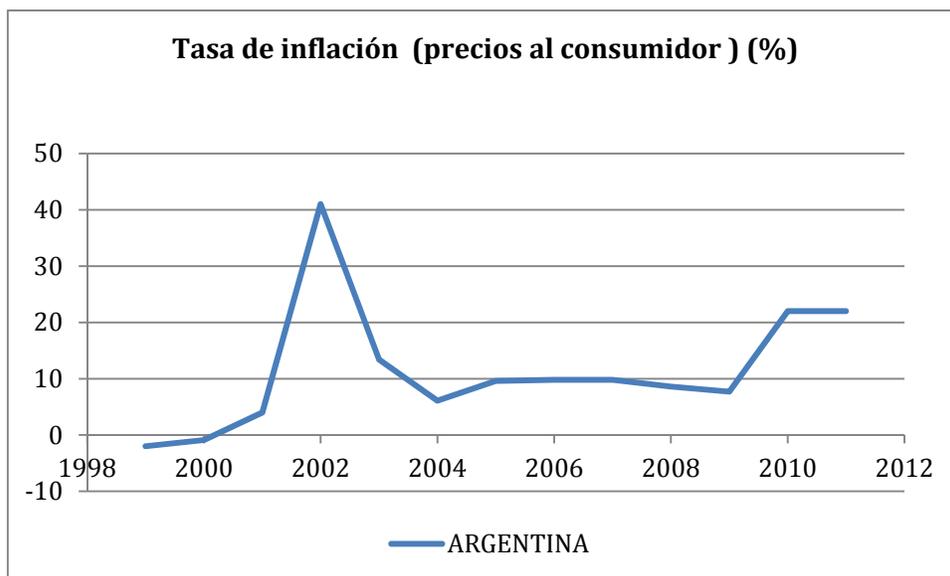


Fuente: IndexMundi

Esta variable da el producto interno o el valor de los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado. El PIB al tipo de cambio de paridad del poder adquisitivo (PPA) de una nación es la suma de valor de todos los bienes y servicios producidos en el país vinculados a los precios que prevalecen en los Estados Unidos (IndexMundi, 2012:1 PIB).

## LA INFLACION

Tabla 4 Tasa de Inflación

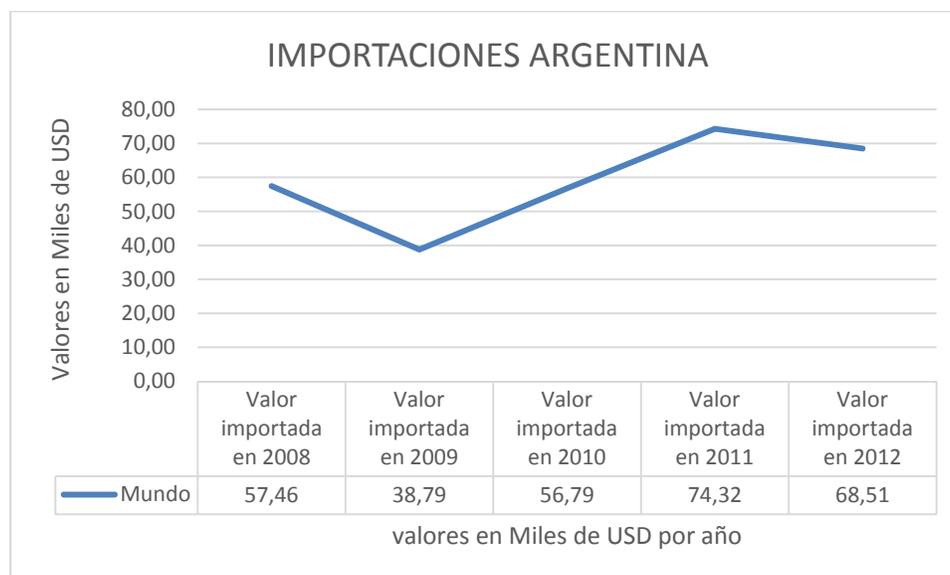


Fuente: IndexMundi

La economía de Argentina ha experimentado un cambio radical durante las últimas décadas, y las políticas de liberalización y privatización han generado un elevado crecimiento de asociados con la entrada de la Inversión Extranjera Directa (IED), su gestión ha dado lugar a una fuerte concentración de capital y una descentralización masiva al PIB, considerando los dos últimos años como más estables (IndexMundi, 2012).

## IMPORTACIONES EN ARGENTINA

Tabla 5 Importaciones en Argentina



Fuente: TradeMap 2012

Como podemos observar Argentina a partir del año 2009 incrementa las importaciones cada año hasta el 2011; para el año 2012 tiene un decrecimiento de 8%. Los principales países a los que importa Argentina es a Brasil 26%, China un 15%, Estados Unidos 12%, Alemania 5% y a otros países el 48%, entre este grupo de países que representan el 48%, se encuentra el Ecuador.

### 2.2.1.3. Entorno de la Política Argentina

Argentina mantiene una constitución vigente desde el año 1994, tiene un marco político basado en el poder ejecutivo, legislativo y judicial. Que son muy similares a nuestro país.



Figura2 Mapa Político de Argentina

Fuente: Mapa Político de Argentina.

## **2.2.2. Micro entorno**

### **2.2.2.1. Consumidores de Fruta**

Introducción: La uvilla llamada también Uchuva esta es de Genero Physalis, Especie: Peruviana, y su nombre común: Uvilla, uchuva cereza pertenece al grupo de frutas semi-ácidas redonda, amarilla y pequeña con una cascara protectora. Se consume sola, en almíbar, postres, ensaladas o con otras frutas

#### **Comportamiento y consumo de frutas en Argentina:**

Estos últimos años se ha incrementado en consumo de frutas exóticas, Mitidiere, Mariel y Piola (2012) dicen en la actualidad el consumo de hortalizas y frutas en Argentina seestiman que es la mitad ingesta sugerida por la(Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, [FAO/OMS]). El consumo está alrededor de 200g diarios per cápita; y el (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, [INTA]), realizó un estudio para determinar los obstáculos y dificultades para consumir frutas y hortalizas en la Argentina; la investigación que realizaron fue cualitativa determinando que el factor principal es la socioeconómica. De acuerdo a este estudio determinan que el mayor consumo de frutas está en las personas adultas, ya sea estas por enfermedad o por cuidar su salud consumen mayor porcentaje de frutas.

Argentina es un país importador y exportador de frutas, entre las frutas importadas bajo la partida 081090 consta la Uvilla que les provee Chile y Brasil.

De acuerdo al (INDEC, 2011: censo 2010) la distribución de la economía en las familias argentinas está distribuida un 10% de total de los ingresos al consumo de alimentos incluyendo las frutas.

Tabla 6 Distribución de Ingresos en Argentina por familia

IPC GBA según capítulos de la canasta, base abril 2008=100					
Variación porcentual respecto del mes anterior					
Último dato: noviembre 2012					
Nivel general y capítulos				Variación porcentual	
	Noviembre 2012		Octubre 2012	respecto del mes anterior	respecto de diciembre 2011
<b>Distribución de Ingresos</b>	valores	%	147,45	0,9	9,7
<b>Alimentos y bebidas</b>	<b>145.87</b>	<b>10%</b>	<b>145.40</b>	<b>0,3</b>	<b>11%</b>
Indumentaria	179.73	13%	178.53	0,7	13%
Vivienda y servicios básicos	132.33	10%	126.36	4,7	9%
Equipamiento y mantenimiento del hogar	153.42	11%	151.93	1,0	11%
Atención médica y gastos para la salud	165.04	12%	164.54	0,3	12%
Transporte y comunicaciones	143.69	10%	142.94	0,5	10%
Esparcimiento	161.3	12%	160.78	0,3	12%
Educación	175.79	13%	175.53	0,1	13%
Otros bienes y servicios	132.99	10%	132.19	0,6	10%
<b>TOTAL</b>	<b>1390.16</b>		<b>1378.2</b>		

**Fuente:** INDEC.

En este informe se manifiesta que las familias Argentinas distribuyen del total de ingresos un 10% en alimentación y frutas (INDEC, 2012).

De los ingresos por familia tenemos la siguiente distribución.



Figura3 Distribución de Ingresos por familia y sector económico

Fuente: Indec, 2013

Elaborado por: Maritza Aguirre R.

De acuerdo al informe estadístico del INDEC (2013), el sueldo del sector público tiene una diferencia de un 7,5% más, que el privado hasta marzo del 2012 y a partir de esta fecha la diferencia se invierte llegando a ser un 4%, más al sector privado hasta octubre del 2012. El promedio del sueldo para el año 2012 es de 8,700 pesos para el sector privado y 8,426 pesos para el sector público.

Se hace este comparativo para analizar el segmento de mercado y validar si hay diferenciación entre los empleados públicos y privados. Como indica la figura3 no hay diferenciación que incida al estudio del mercado.

De acuerdo al INDEC (2001-2010), existen 10,077.814 hogares que representa a cuatro miembros por familia del total de 40,117.096 habitantes. En tabla 7 vemos la población por edad, la misma que nos permite cuantificar el mercado argentino, mientras que la tabla 6 nos muestra que el porcentaje destinado a la alimentación y frutas es el 10%, respecto del total de sus ingresos.

**Tabla 7 Población total de Argentina**

Grupo de edad	Población total
Total	40.117.096
0-4	3.337.652
5-9	3.381.219
10-14	3.503.446
15-19	3.542.067
20-24	3.300.149
25-29	3.130.509
<b>30-34</b>	<b>3.098.713</b>
<b>35-39</b>	<b>2.678.435</b>
<b>40-44</b>	<b>2.310.775</b>
<b>45-49</b>	<b>2.196.350</b>
<b>50-54</b>	<b>2.042.993</b>
<b>55-59</b>	<b>1.868.950</b>
60-64	1.621.190
65-69	1.293.061
70-74	1.015.897
75-79	801.660
80 y más	994.030

Fuente: Indec, censo 2010

Mitidieri, et al, (2012)emite en su informe del (INTA) que los mayores consumidores de fruta son las personas mayores de 30 y menores de 64 años de edad promedio.

**2.2.2.2.Principales proveedores de uvilla**

Los principales proveedores de Uvilla a nivel mundial es VietNam con 23%, seguido por Tailandia con el 17%; China y Hong Kong (China) con el 15%; Países Bajos con el 6%; España con el 4% y Estados Unidos con el 4%. La diferencia son con otros países que exportan mínimas cantidades entre estos está Ecuador con el 0,08% respecto del total (TradeMap, 2012: 1,2).

Tabla 8 LISTA DE EXPORTADORES PARA EL PRODUCTO SELECCIONADO

PRODUCTO: 081090 OTROS FRUTOS FRESCOS

Unidad: Dólar EUA miles

Exportadores	valor exportada en 2012	%
Mundo	2.084.073,00	100%
VietNam	488.072,00	23%
Tailandia	349.538,00	17%
China	162.663,00	8%
Hong Kong (China)	143.212,00	7%
Países Bajos (Holanda)	123.467,00	6%
España	93.072,00	4%
Estados Unidos de América	88.282,00	4%
Egipto	83.982,00	4%
Turquía	74.027,00	4%
India	59.534,00	3%
Colombia	48.462,00	2%
Otros	368.191,00	18%
Ecuador	1.571,00	0,08%

Fuente: TradeMap, 2012:1,2.

Segregando la importación de Argentina tenemos que, según tabla 10 la cantidad que importa de este producto en el año 2012 es de 34.000 kilos a Chile que tiene como el único proveedor.

Tabla 9 IMPORTACIONES DE ARGENTINA

Producto: 081090 otros frutos frescos.

Unidad : miles Dólar EUA

Exportadores	Valor importada en 2008	Valor importada en 2009	Valor importada en 2010	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012
Mundo	28	64	63	65	94
Chile	28	64	63	60	94
Brasil	0	0	0	4	0

Fuente: TradeMap 2012.

Tabla 30 DETALLE DE IMPORTACIÓN EN CANTIDADES

Exportadores	2008	2009	2010	2011	2012
	Cantidad importada, Toneladas				
Mundo	13	40	32	35	34
Chile	13	40	32	31	34
Brasil	0	0	0	4	0

Fuente: TradeMap, 2012

Tabla 11 PRECIOS EN KILOS-DÓLARES USD

Exportadores	2008	2009	2010	2011	2012
	PRECIO POR KILO				
Mundo	2,15	1,60	1,97	1,86	2,76
Chile	2,15	1,60	1,97	1,94	2,76
Brasil	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00

Fuente: TradeMap 2012

Los precios que paga Argentina por este producto es de \$ 2,76 USD por kilo. Al año 2012 y nuestro país no es proveedor de esta partida arancelaria, sin embargo para ingresar debe

tener el permiso de Análisis de Riesgos y Plagas (ARP). Más bien el Ecuador exporta este producto a diferentes países y cuenta con proveedores internos los mismos que están ubicados geográficamente en el norte del país. Y el destino de exportación son países Europeos. (BCE, 2014).

### **2.2.2.3 Justificación de Mercado**

La exportación está dirigida a Argentina porque, el consumo de esta fruta es valorada como un producto nuevo para un segmento de mercado medio alto económicamente como indica en la tabla 10 los últimos cinco años el consumo es variable entre 40 y 34 toneladas para esta partida arancelaria, lo cual justifica el estudio de mercado como potencial consumidor a este país.

Europa, press(2012) comenta sobre el consumo de frutas en el hogar se incrementa un 3% y considera a la ciudad La Rioja de Argentina que está dentro de las ciudades que más consume frutas con un segmento de mercado definido a las personas adultas.

Recuperado de <http://www.europapress.es/sociedad/consumo-00648/noticia-consumo-frutas-hogar-incrementa-20120827142407.html>.

De la población total de Argentina esto es de 40, 117.096 personas de las cuales los de mayor probabilidad de consumo están entre la edad de 30 a 60 años, y según Mitidieri, et al, (2012) dice que, destinana la compra de frutas un 10% de los ingresos; esto es \$72,5USD del sueldo promedio es de \$ 725 USD según tabla 6, (INDEC,2012: canasta básica).

Además que la nueva tendencia del consumo de frutas promocionada por “5 al día, ORG” promueven el incremento diario a través de los siguientes logos ha incidido en Argentina

con campañas televisivas motivando a la población en general haga un mejor hábito de alimentación incluyendo a la dieta diaria las frutas. Todas estas publicaciones ayudan a mejorar el crecimiento de la compra de frutas que es de gran beneficio para este proyecto.



Fuente: 5al día org.

### 2.2.3. Estudio del tamaño del mercado

Hasta el año 2012 Argentina esabastecida de esta partida arancelaria por Chile con el total de la importación, según la información de TradeMap, (2012); para productores y vendedores de la partida arancelaria en el país de Argentina en los últimos cuatro años existe un consumo promedio 35,25 toneladas, considerando que al año 2012 baja la importación en un 2%. Sin embargo podemos notar que si consumen todavía esta fruta que importan a Chile.

Otro aspecto importante es la presentación del producto, el consumidor Argentino revisa la presentación del producto, en forma particular pone más interés en aquellos productos orgánicos que estén debidamente certificados por la SENASA ([www.senasa.gov.ar](http://www.senasa.gov.ar)) y que cuente con certificado ARP que garantiza que está libre de plagas.

#### 2.2.3.1. Resumen de investigación del mercado

Argentina es un país conformado de 47.116.096 habitantes, con un sueldo promedio ya transformado a dólares de \$ 725 USD al mes y de este valor destinan el 10% para compra

de alimentos dentro de estos se encuentra las frutas. Como observamos en el punto 2.2.2.3., existe una probabilidad de ingresar a este país con la fruta en estudio.

### **2.2.3.2. Objetivos de la investigación.**

La investigación es cualitativa, exploratoria de un mercado nuevo para nuestro país de una fruta exótica y con características muy comunes como es la uvilla pero con grandes bondades nutritivas y potenciales efectos medicinales como se conoce (Manual de Técnico para el Cultivo de Uvilla *Physalis Peruviana*. L. en Loja, 2012).

El objetivo es tener claro el conocimiento del costo para la producción industrial de un producto específico como es la uvilla; y validar el estudio de factibilidad de producción y comercialización al país destino en estudio.

### **2.2.3.3. Análisis de la exportación**

De la revisión realizada a los últimos cinco años Ecuador no tiene antecedente de haber exportado a este país. A pesar de tener ya un historial de exportación a los países de Alemania y la Unión Europea. Sin embargo de la conversación mantenida con la Senasa (Sr Luciano Farías, ejecutivo de control Fitosanitario), no existen restricciones sino más bien se debe tramitar el permiso del ARP (análisis de riesgos de plagas) este certificado emite la SENASA y no tiene costo. Solo el Importador Intermediario de Argentina puede y debe realizar este trámite porque el requisito para solicitar este certificado es tener el CUIT(Clave Única de Identificación Tributaria), utilizada en Argentina. Y puede realizar vía electrónica a la siguiente dirección. [afidi@senasa.gov.ar](mailto:afidi@senasa.gov.ar).

**Tabla 12 DETALLE DE LA PARTIDA EN ESTUDIO**

Sección II :	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 08	Frutos y frutas comestibles, cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Par. SistArmoniz 0810	Las demás frutas u otros Frutos frescos.
SubPartidaSis. Armonz: 081090	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas
SubPartida Regional 08109050	Uchuvas (uvillas) (Physalis peruviana)

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (SENAE)

La producción de Uvilla se encuentra en nuestro país bajo la subpartida arancelaria 08109050 Uchuvas (Uvillas) Physalis peruviana, y comienza a exportarse a partir del año 1999 en Pichincha (BCE, 2012). A nivel internacional las importaciones y exportaciones de esta fruta se especifica hasta la subpartida del sistema armonizado que es 081090.

#### **2.2.3.4. Consumo promedio en Argentina de Uvilla**

El consumo de esta partida en Argentina es de 35,25 toneladas como promedio en los últimos cuatro años (TradeMap 2012).

#### **2.2.3.5. Demanda y cuantificación de demanda**

Para ver la necesidad de compra se utilizará el método de consumo aparente, que recopila datos históricos de las exportaciones, importaciones y la producción nacional. Los datos son de la partida arancelaria 081090 las demás frutas y otros frutos frescos entre estas esta la uvilla (*Physalis peruviana*); del sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías (Consulpro, Estudio Integral, colección 6:33).

La fórmula para el cálculo del consumo aparente es la siguiente ecuación:

$$CA = P + I - E$$

Donde:

CA= Consumo aparente

P= Producción.

I= Importaciones

E= Exportaciones

**Tabla 13 CONSUMO APARENTE**

de la Sub partida 081090  
 Datos en Miles de Toneladas

Descripción	2008	2009	2010	2011	2012
	Cantidad. en Toneladas	Cantidad. en Toneladas	Cantidad. en Toneladas	Cantidad. en Toneladas	Cantidad. en Toneladas
Exportación	47	42	53	59	226
Importaciones	13	40	32	35	34
Producción	65,8	58,8	74,2	82,6	316,4
<b>Consumo Aparente</b>	<b>31,8</b>	<b>56,8</b>	<b>53,2</b>	<b>58,6</b>	<b>124,4</b>

Fuente: INDEC, 2010

TRADE MAP ,2012

Elaborado por: Maritza Aguirre R.

En la tabla 13, vemos el consumo aparente que tiene este país para el año 2012 es de 124,400 kilos, lo que significa que existe espacio para ingresar con nuestra producción.

Fernández ValiñasR, (2008: 105) en estimación de la demanda total sostiene que se puede calcular el valor de la demanda utilizando la siguiente formula.

$$Q = nqp$$

Donde:

Q = demanda total del mercado

n= número de compradores en el mercado

q = cantidad comprada por un comprador medio al año

p= precio de una unidad media

**Tabla 13.1 ESTIMACION DE LA DEMANDA**

DESCRIPCIÓN	DATOS	OBSERVACIÓN
TOTAL HOGARES	10.075.814,00	
TOTAL DE POBLACIÓN	40.117.096,00	
PROMEDIO DE MIEMBROS POR FAMILIA	4,0	
Fórmula para Cuantificar la demanda:		$Q = nqp$
Q= demanda total		
n= número de compradores en el mercado		
q= cantidad comprada por un comprador medio al año		
p= precio de una unidad media		
Q=	?	
n=	2.841.379,55	No. Hogares
q=	0,50	KILOS
p=	\$ 2,76	USD
Segmentación de la población por familia Con mejores ingresos Encuesta INDEC 2013	28,20%	
Consumo aparente de esta partida Arancelaria para el año 2012 en kilos	124.000,00	Kilos
Total segmentación de familias con mejores ingresos	2.841.379,55	No. Hogares
Total consumo aparente por segmentación de ingresos	0,04	Kilos
DEMANDA TOTAL DEL MERCADO	$(2.824.379.55 \times 0,50 \times 2,76)$	= \$ 3.921.103,78

FUENTE: INDEC. 2001-2010-2013

Elaborado por: Maritza Aguirre R.

Con la estimación de la demanda total y el análisis del consumo aparente es posible ver que existe una necesidad de consumo, de esta fruta en Argentina y a su vez se valora la estimación de la demanda en \$3,921,103.78 USD.

Para encontrar el número de compradores en el mercado se segmenta a las familias con mayores ingresos, según encuesta del INDEC, (2013: tercer trimestre en hogares según ingresos por escala familiar, anexo: 6) tienen el 28,2% de la población por grupo de familia con mejores ingresos y la encuesta de población según escala de ingreso per cápita familiar la población que tiene mejores ingresos es el 31,2 % respecto de los hogares en total. Para

efecto de este estudio se tomara la base del 28,2% de los hogares de la fuente oficial del INDEC.

TOTAL HOGARES = 10,075.814 y el 28,2% = tamaño de la muestra.

También se realiza un análisis comparativo de los precios de las frutas para tener una idea más cercana con que frutas estaría compitiendo la uvilla en precios y corroborar la segmentación del mercado por hogares con mejores ingresos.

**Tabla 14 PRECIOS DE FRUTAS EN ARGENTINA**

FRUTAS						Cotización: 0,13	
PRECIOS EN PESOS		PRECIO-KILO			PRCIO-KILO		
DETALLE		PESOS AR	DÓLARES USD	DETALLE	PESOS AR	DÓLARES USD	
Banana x 2 kg	\$ 16	\$ 8,00	\$ 1,03	Manzana Red Del x 2 kg	\$ 5,00	\$ 0,64	
Banana x 2 kg	\$ 18	\$ 9,00	\$ 1,16	Manzana Red x 2 kg	\$ 9,00	\$ 1,16	
Banana x 2 kg	\$ 22	\$ 11,00	\$ 1,41	Melón c/u	\$ 20,00	\$ <b>2,57</b>	
Ciruela x kg	\$ 20	\$ 20,00	\$ 2,57	Naranja x 2 kg	\$ 5,00	\$ 0,64	
Ciruela x kg	\$ 25	\$ 25,00	\$ <b>3,21</b>	Naranja x 2 kg	\$ 6,00	\$ 0,77	
Durazno x kg	\$ 10	\$ 10,00	\$ 1,29	Naranja x 2 kg	\$ 10,00	\$ 1,29	
Durazno x kg	\$ 18	\$ 18,00	\$ <b>2,31</b>	Pera x 2 kg	\$ 7,50	\$ 0,96	
Durazno x kg	\$ 20	\$ 20,00	\$ <b>2,57</b>	Pera x 2 kg	\$ 9,00	\$ 1,16	
Kiwi x kg	\$ 20	\$ 20,00	\$ <b>2,57</b>	Pellón x kg	\$ 15,00	\$ 1,93	
Limón x kg	\$ 15	\$ 15,00	\$ 1,93	Uva cereza x 2 kg	\$ 7,50	\$ 0,96	
Manzana G S. 2 kg	\$ 18	\$ 18,00	\$ <b>2,31</b>	Uva moscatel x kg	\$ 10,00	\$ 1,29	
				<b>Uvilla</b>	<b>\$ 21,45</b>	<b>\$ 2,76</b>	

Fuente: Mercado Central de Buenos Aires (Argentina)

Recuperado .<http://www.alcentral.com.ar/precios.html/> 12-marzo-2014

Elaborado por: Maritza Aguirre

Como vemos en la tabla 14, la uvilla estaría compitiendo por precios con las frutas de consumo tradicional, sin embargo esta tiene características particulares que hace la diferencia como una fruta especial o exótica. Y por la referencia de los precios vemos que no es significativa la variación entre precios comparando con la ciruela, durazno, kiwi y melón.

Según el consumo aparente de esta fruta es de 40 gramos por familia, pero se valora en este proyecto que al menos por familia consuman 500 gramos al año suponiendo que comprarán una sola vez. Obteniendo un tamaño de mercado de \$ 3,921,103.78 USD (tabla 13) y este proyecto tiene como objetivo vender al año \$ 235,200.00 USD en la exportación, que representa apenas un 6%, ( $235,200.00/3,921,103.78= 6\%$ ), anexo:6.

### **2.2.3.6. Oferta para exportar**

La tendencia en el consumo de frutas frescas en Argentina; como hemos visto en el historial de consumos los últimos años de esta partida se ha incrementado con variaciones pero existe el consumo y el objetivo es distribuir esta fruta dentro de este país.

Ahora la oferta también es una variable que depende de otras variables tales como: costos de exportación, barreras de entrada por el gobierno argentino; los precios de los productos sustitutos y complementarios, la capacidad de producción de la competencia y los aranceles del país destino.

Adjunto la tabla 15, de la exportación de esta partida arancelaria de Ecuador a otros países de los últimos cinco años.

**Tabla 15 DETALLE DE EXPORTACIÓN DE UVILLA**

Exportación de Ecuador de la subpartida 0810905000

Datos en Miles de Toneladas

AÑOS	EXPORTACIONES	% CRECIMIENTO
2008	20,00	-
2009	20,57	2,85%
2010	91,15	343,12%
2011	60,08	-34,09%
2012	81,28	35,28%

Fuente: BCE

Elaborado por: Maritza Aguirre R.

En el Ecuador la subpartida 08109050 de uvilla frutas frescas con destino a exportar tiene un crecimiento anual muy significativo. En la tabla 15 muestra un crecimiento en el último año de 21,196 kilos; que representa el 35.28% de incremento anual con un promedio en los últimos cinco años de más del 100%.

La venta de uvillas en el mercado local todavía no se ha expandido lo suficiente, porque para nuestra cultura no está dentro de la costumbre de los hogares; siendo no usual la compra de esta fruta, el mayor consumo dentro de nuestro país está en las cadenas de restaurantes con más frecuencia por esta razón se analiza la posibilidad de exportar.

### **2.2.3.1. Comercialización y Distribución de uvilla en Argentina**

#### **2.2.3.1.1. Estrategias de mercado**

La estrategia a utilizar para llegar a este mercado será las cualidades del mismo producto, sin embargo está enfocado en las 4P's, Producto, Precio, Plaza, Promoción.

P1. Producto: mantener la calidad en los productos es clave para sostenerse en un segmento de mercado Ortega, Xavier (2011) Gerencia de Marketing (1), (61)

P2.Precio: ParaKloter y Armstrong (2007: 335) “fijar un precio bajo inicial para penetrar en un mercado con rapidez y profundidad”.

P3. Plaza.- los canales de distribución están definidos por distribuidores, y estos se encargan de subdistribuir el producto.

P4.Promoción.- para llegar a los clientes una buena estrategia es la degustación y en este caso será en envío de una muestra.

#### **2.2.3.1.1.1 Venta en el Mercado Local**

La venta en el mercado local es necesaria para ubicar la producción que no cumple con las condiciones de exportación y generalmente se debe hacer acuerdos comerciales con autoservicios tales como, grupo Gerardo Ortiz o Minimarket, para tener un segmento de mercado definido y seguro; no se considera al grupo Supermaxi y El Rosado por el costo que implica llegar a estos canales de distribución.

#### **2.2.3.1.1.2. Exportación**

Este proyecto de exportación está basado en construir una empresa con responsabilidad, compromiso y una pasión a obtener el éxito. Se ha visto como país destino a Argentina porque es un nuevo cliente para el consumo de esta fruta y no está atendido todavía por el Ecuador, ahora la estrategia de distribución va a estar dirigida por un distribuidor mayorista o una casa comercial que conozca la costumbre del mercado objetivo en este caso que es Argentina.

La idea es asegurar que el socio de distribución en el país destino tenga bien desarrollados los canales de venta en este mercado para que el proyecto pueda alcanzar la mayor cantidad de compradores, pudiendo ser estos Fruta Fresh Co. Ltda., o Novagrim.

#### **2.2.3.1.1.3. Claves de Éxito para vender en el exterior.**

- Proximidad geográfica del mercado
- Proximidad cultural
- Existencia de acuerdos comerciales entre Ecuador y Argentina
- Un país con flexibilidad a importaciones de frutas.

#### **2.2.3.1.2. Canales de Distribución**

La distribución representa una de las problemáticas más críticas por cuanto ésta, es una parte importante de la cadena de valor. El éxito de la exportación no dependerá solamente de la distribución sino también de cómo se realiza la estructura del canal de distribución completo con los canales de los competidores; para realizar una buena administración de relaciones con los clientes. Un reto que considera este proyecto es contar con un importante intermediario y por la distancia en el traslado se considera que el empaque debe ser el apropiado y los envíos serán marítimos (Kloter y Armstrong, 2007: 362).

*Elaborar un producto o servicio y poner a disposición de los compradores requiere que se construya relaciones no solo con clientes sino también con proveedores y distribuidores esta cadena de suministros es conocida también como la cadena de socios ascendentes y descendentes. Los socios del canal descendentes de marketing como los mayoristas y los detallistas confirman una conexión vital entre la empresa y sus clientes “Philip Kotler; y Armstrong Gary 2007: 365.*

### **2.2.3.1.3. Factores que afectan a la selección de canales de venta**

#### **2.2.3.1.3.1 Costo**

Existen dos clases de costos:

- El costo de Capital o inversión para desarrollar el canal
- El costo permanente para mantener.

Entre los costos de los intermediarios incluyen transportación y almacenamiento de los bienes

#### **2.2.3.1.3.2. Inversión o Capital inicial**

A la inversión inicial se debe considerar una cantidad de flujo de efectivo para el costo del canal de distribución y el tiempo que va a tomar hasta recuperar el efectivo por la venta misma; se incluye dentro del ciclo económico el costo de la inversión inicial hasta que las ventas empiecen a generar flujo de caja.

#### **2.2.3.1.3.3. Cobertura**

El total del mercado es importante en este proyecto porque permite:

- Incrementar volumen en ventas para cada segmento
- Tener una participación en el mercado local e internacional
- Alcanzar la introducción en el mercado
- Obtener rentabilidad diferenciada por segmento de mercado.

Para lograr una cobertura adecuada y mantener la competitividad es necesario un plan estratégico apropiado para tener el control de las oportunidades y amenazas en el proceso de distribución.

### 2.2.3.1.3.3. Capacidad de abastecimiento continuo

La capacidad de abastecimiento en la producción es la cantidad de 140,000 kg por año de los cuales se exportara el 60% que será una cantidad de 84,000kg y la diferencia de los 56,000 kg se considera una venta local.



*Figura4 Distribución de la producción y la venta*

Elaborado por: Maritza Aguirre R.

### 2.2.3.1.4. Alternativas de Elección de Canales

#### 2.2.3.1.4.1. Intermediarios en el Ecuador

Para este proyecto se considera que no es rentable tener intermediarios locales, porque generan un costo adicional que disminuye la rentabilidad, sin embargo es necesario e imprescindible tener esta relación comercial con los autoservicios, porque estos hacen la venta ya al consumidor final y para esto se deben cumplir con los siguientes procedimientos antes de contratar.

- Ver la capacidad financiera; para cumplir con obligaciones.

- Buscar Autoservicios con capacidad de lograr fidelidad hacia el producto.
- Generar una alianza en la comercialización, con el objetivo de incrementar las ventas en forma vertical, que permita optimizar recursos de expansión.

#### **2.2.3.1.4.2. Intermediarios en Argentina**

Una empresa intermediaria en el país destino debe tener un proceso de distribución y capacidad de tener el control, además debe contar con las condiciones financieras para hacer llegar el producto a los puntos de venta.

En el mercado extranjero el exportador vende al importador de ese país de origen y este se encarga de hacer toda la subdistribución a las cadenas de autoservicios. Además es responsabilidad del importador contar con todos los permisos de plagas y fitosanitarios para garantizar la calidad a este país y por ende al consumidor final.

El intermediario debe tener una economía solvente para la infraestructura necesaria de la venta al detallista o autoservicio.

#### **2.2.3.1.5. Localización y Selección de Miembros de Canales de distribución**

##### **2.2.3.1.5.1. Localización de Intermediarios**

La localización de intermediarios se realiza mediante la página del INDEC y la SENASA, en estas constan los principales importadores de este país y para la selección se revisa los siguientes requisitos:

- Distribuidores con hoja de vida en comercialización de frutas frescas.
- Que tenga condiciones financieras.
- Que su cadena de valor este correctamente llevada con las políticas internas.

#### **2.2.3.1.5.2. Selección de intermediarios**

Para hacer la selección de un intermediario se guía por los distribuidores registrados en las aduanas como importadores de frutas, porque es personal calificado para este proceso.

Además se debe hacer un banco de datos para hacer el proceso de calificación.

Posibles importadores de uvilla fresca en Argentina son:

- Fruta Fresh Co. Ltda.
- Novagrim

#### **2.2.3.1.5.3. Ventajas**

La exportación a este país no es complejo el único requisito para ingresar, es el permiso del Análisis de Riesgos de Plagas (ARP) que no tiene costo y se realiza con el CUIT.

- Trámites de exportación sin costo.
- Buena relación comercial entre Ecuador y Argentina
- No hay restricciones para el ingreso de esta fruta.

#### **2.2.3.1.5.4. Desventajas**

Los cambios de precios en la compra por parte de Argentina no tienen relación de incremento o decremento a la inflación. (Tabla 11) se considera una desventaja para el exportador.

**2.2.4. Capital de Trabajo**

**2.2.4.1. Hoja de costos (COSTOS DIRECTOS, INDIRECTOS, COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN, GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES).**

Medición y análisis de una estructura de Capital óptima

La estructura de trabajo esta con el 70% de financiamiento y el 30% de aportación propia de socios. Esta es una aplicación real que pide una financiera para aprobar un proyecto.

**Tabla 16 ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL**

ESTRUCTURA DE CAPITAL			
ESTRUCTURA DE LA DEUDA		70% Deuda	126,551
Total / Inversión	USD	180,786.61	30% Capital
			54,236

Elaborado por: Maritza Aguirre

El capital total que se necesita es de \$ 180,786.61 según tabla 16 de los cuales el valor de \$ 126, 551.00 será financiado a una tasa de interés del 9,75% anual a cinco años; se considera este tiempo por el ciclo de vida de las plantas, además el monto de interés no es representativo al valor esperado de las ventas y al flujo de caja se realizará un análisis de sensibilidad, los intereses en los cinco años es de \$ 34,460.30 (Anexo1). La diferencia que es financiada con aportaciones de socios tiene el costo esperado por los socios de acuerdo al riesgo y tiempo de vida útil de cada ciclo de la planta.

**Tabla 17 DETALLE DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO**

<b><u>Inversión y Financiamiento</u></b>		
	<b>COSTO USD</b>	<b>Observación</b>
Inversión en Activos Fijos:		
Terreno 10 Ha	1.200,00	Valor por arriendo de los seis meses
Construcción	6.240,00	Detalle 1
Instalaciones	3.550,00	Detalle 2
Vehículos	8.500,00	Detalle 3
Herramientas	2.000,00	
Equipo electrónico	1.000,00	
Muebles y Enseres	500,00	
Inversión en Activos Biológicos		
activos Biológicos	14.000,00	Son 3,500 plantas x Ha por 8Ha a \$0,50 c/planta
Inversión en Activos Diferidos		
Seguros pagados por anticipado	2.500,00	Costo de Seguro de Vehículos y Cámaras de frío con producto
Permisos	3.000,00	Costo trámites para venta nacional y al exterior
Inversión para capital operacional		
Pagos de Sueldos y Salarios	52.550,40	Costo de nómina de seis meses
Inversión Inicial	85.746,21	Gastos de Iniciación (Detalle No.4)
<b>Capital Requerido</b>		<b>\$ 180.786,61 70 % Institución Financiera y 30 % aportes socios</b>

Elaborado por: Maritza Aguirre

Se incluye al capital de trabajo seis meses de operación mientras comienza las ventas y recuperación de cartera. (Ver anexo 3).

#### **2.2.4.2 Resumen de la inversión**

Para obtener el resultado esperado en este proyecto la financiación del 70% se considera a una institución bancaria como el Banco Nacional del Fomento (BNF) o la Corporación Financiera Nacional (CFN).

#### **2.2.4.3. Resumen de capital de Trabajo**

La estructura de capital está formado por el 70% con financiamiento a una tasa promedio de 9.75%, un plazo de 5 años y el 30% está financiado por los socios que conformará la empresa; el margen de contribución se analiza con los estados financiero proyectados y el resultado del VAN y el TIR.

#### **2.2.4.4. Resumen de Costos y Gastos**

##### **Los Costos directos: Mano de Obra Directa e Indirecta y Gastos de Producción;**

representan el 62,5% respecto de las ventas, siendo el de más incidencia el costo de mano de obra con el 31,7% (se considera 2 personas por Ha, porque esta fruta requiere mayor esfuerzo laboral en el proceso inicial, luego este baja al 18,7% en el año siguientes y se incrementa otra vez en cada ciclo de la planta) respecto de las ventas, seguido por el envase con un 10% y los abonos y fertilizantes con el 15%.El análisis de costos se realizó con la ayuda del INIAP, de Cuenca y el apoyo del Ing. Agrónomo Claudio Encalada (Anexo 4).

Los costos operacionales son muy relativos del total y representan el 12,9% respecto de las ventas, ahora también se consideró el 1% para bajas, porque en frutas frescas el riesgo que se deterioren o dañen existe (Anexo 4).

### **2.2.5. Precio**

Para definir el precio, debemos considerar varios factores dentro de los cuales nos permitan determinar un precio estratégico porque depende de factores internos y externos que afecta a esta decisión. Los factores internos están basados en los costos de la organización y los factores externos están definidos por la naturaleza del mercado y la demanda influida también por la competencia. Otros factores que afectan a este entorno son la economía, cadenas de distribución, gobierno. E inclusive se considera que dentro de marketing hay una estrategia de competencia que está en función al precio.

Los precios para este producto son dependientes del mercado porque no se puede incrementar a la medida que se incrementan los costos, no son una necesidad básica de consumo. Sin embargo se realizó el análisis con los precios de compra que tiene Argentina y serán los mismos con los que el Ecuador pueda exportar a este país y para este proyecto se toma como base el precio actual para el año 1.

#### **2.2.5.1. Precio CIF**

El exportador tiene la responsabilidad de los productos hasta que lleguen en el puerto destino, para cubrir todo riesgo se debe tener un seguro de traslado, porque el importador tiene un seguro mínimo de riesgo pudiendo este ser variable si hay un contrato con el transporte.

La forma de cálculo es: el precio de venta más el costo de seguro, flete y en este caso para Argentina igual se debe incluir estos valores dentro del precio CIF.

#### **2.2.5.2. Precio FOB**

La mercancía es responsabilidad del vendedor hasta sobrepasar la borda del barco para la exportación; se usa principalmente para el transporte marítimo, y después del término se debe especificar el puerto de embarque.

La responsabilidad del exportador quedaría hasta llegar al puerto de embarque en Argentina.

### **2.3. Presupuesto de Ingresos**

El presupuesto de ingresos se realizó con varios parámetros: para la cantidad se considera la producción de 5 Kg por cada planta al año, y el precio se toma el actual a \$ 2,80 USD para la exportación y de \$ 0,80 USD para la venta local.

**Tabla 1-18 DETALLE DE PRECIOS Y CANTIDADES DE PRODUCCIÓN****PRODUCCIÓN Y PRECIOS ÓPTIMOS**

<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Cantidad de Plantas por Ha	3500	3500	3500	3500	3500
Total de hectáreas de la siembra	8	8	8	8	8
Total de producción al año de c/planta en Kg	5	5	5	5	5
Producción por cada hectárea en Kg	17,500	17,500	17,500	17,500	17,500
Producción total de las 8 Ha x año (cantidad kg)	140,000	140,000	140,000	140,000	140,000
Cantidad (Kg) a exportar 60%	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000
Cantidad (Kg) venta nacional 40%	56,000	56,000	56,000	56,000	56,000
Precio de venta por Kg a exportar en dólares USD	2.80	2.94	3.09	3.24	3.40
Precio de venta por Kg mercado nacional en dólares USD	0.80	0.88	0.97	1.06	1.17

Elaborado por: Maritza Aguirre R.

Con esta base de datos se proyecta las ventas anuales, para cinco años y los ingresos y costos que generaría este proyecto están debidamente sustentados en la producción real promedio para las condiciones del terreno como los precios que fueron tomados de la base real de compra en Argentina al 2013. Se considera el 5% de incremento a los precios de exportación y el 10% para la venta nacional, si bien es cierto los precios de alimentos y frutas no están relacionados a la inflación sin embargo para la exportación se considera la inflación del BCE, porque según el INDEC Argentina cerró el año 2013 con una inflación por encima del 10%, pero esta no afecta en el mismo porcentaje a los alimentos y frutas ya que estos dependen en gran parte de la oferta y la demanda y la venta nacional se ajusta a la realidad actual de los mercados.

**Tabla 19 PROYECCIÓN DE INGRESOS PARA CINCO AÑOS**

VENTAS					
DETALLE DE VTA EN DÓLARES USD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EXPORTACIÓN USD	235,200.00	246,960.00	259,308.00	272,273.40	285,887.07
VTA NACIONAL USD	44,800.00	49,280.00	54,208.00	59,628.80	65,591.68
<b>TOTAL USD</b>	<b>280,000.00</b>	<b>296,240.00</b>	<b>313,516.00</b>	<b>331,902.20</b>	<b>351,478.75</b>

Elaborado: Maritza Aguirre R

Cabe mencionar que la proyección de ingresos por las ventas se tomó, con una producción uniforme para todos los años, a pesar que su realidad tiene ciclos de producción más alta y más baja, sin embargo para este tipo de análisis se acoge la sugerencia del INIAP, de realizar el estudio con la producción promedio por ser un proyecto nuevo y no hay información específica histórica de producción de uvilla para este sector.

## 2.4. Presupuestos de Costos y Gastos

En la tabla de costos es necesario determinar el presupuesto de necesidades y recursos para sacar el costo total.

**Tabla 19.1 DETALLE DE COSTOS Y GASTOS**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UM	COSTO USD	VALOR TOTAL USD	OBSERVACIÓN
Costo por Und, de planta en dólares USD	28.000	UND	0,50	14.000,00	Diferir a 3 años
Surcado a Máquina	48	horas máquina	12,00	576,00	Diferir a 3 años
Preparación de suelos	64	horas máquina	12,00	768,00	Diferir a 3 años
Fumigación/Fertilizantes/Insectisidas				25.089,60	al año
Abonos	84.000	KG	0,20	16.800,00	al año
Puntales	6.400	UND	2,00	12.800,00	Diferir a 3 años
Alambre	50.000	MTS	1,00	5.000,00	Diferir a 3 años
Rompe Vientos				1.000,00	Diferir a 3 años
Envase	1	UND KG	0,20	3.500,00	cada mes
Cartón	1	PARA 9 CAJAS DE 1	0,25	486,11	cada mes
<b>MOD</b>					
Amarre de la Planta	16	JORNALES	88.780,80	88.780,80	al año
Depreciación				2.870,77	al año
Amortización				4.000,00	Costo al año
Amortización activo Biológico				4.666,67	Costo al año
Transporte	1	X SEMANA	150,00	150,00	Costo por semana
Técnico Agronomico	1	X MES	544,00	544,00	costo al mes
Despachador	1	X MES	680,00	680,00	costo al mes
Bodeguero	1	X MES	612,00	612,00	costo al mes
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
<b>GOP</b>					
<b>GTS OPERATIVOS</b>					
Contador	1		400,00	6.528,00	al año
Administrador	1		600,00	9.792,00	al año
Viajes Y Ferias					
Envíos					
Tramites de Envío, Afianzado de aduana					
Ints de financiamiento de 1 año (ref., tabla amortización)			12.107,53	12.107,53	al año
OTROS POR BAJAS				1%	de la producción

Elaborado por: Maritza Aguirre R.

El costo de las plantas es de \$0,50 por cada unidad y se sembrará 28,000 unidades en las ocho hectáreas, el costo de la preparación de los suelos igual están costeados al costo real actual de las horas máquina; la fumigación, fertilizantes y abonos se cotizó con Agrota para tener precios y costos reales; el costo de alambres, puntales y material de envase están costeados los necesarios para la cantidad de siembra y producción. Los costos de mano de obra se toma dos personas por Ha, para el primer año porque es la temporada de más carga laboral y así en cada ciclo de producción, y para los años intermedios solo con 10 personas que equivale a una por cada Ha y dos de refuerzo en temporadas de cosecha; la depreciación y amortización se considera de acuerdo a las normas contables establecidas para la legislación ecuatoriana; los gastos operacionales están previstos los más importantes y necesarios para que una empresa funcione con normalidad; se suma como parte de gasto y costo el 1% para bajas, porque el riesgo en este tipo frutas siempre existe y por experiencia un porcentaje que se genera es entre el 1% y 1,5%. Por esta razón se considera el 1% para el análisis con la finalidad de tener información lo más cercana posible ajustada a la realidad.

## **2.5. Estado de resultados proyectados**

Este proyecto se realizó para cinco años, las variaciones en los precios está tomado como referencia el porcentaje de inflación más el histórico de cambios de precios de un año a otro en Argentina. La media de incremento de sueldos y salarios de los últimos cinco años y los gastos están relacionados con el incremento inflacionario en el segmento de mercado de la agroindustria.

Tabla 20 BALANCE DE RESULTADOS INTEGRAL

"PROYECCIÓN ÓPTIMA"					
EXPORTACIÓN DE UVILLA A ARGENTINA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS ORDINARIOS</b>					
VENTAS POR EXPORTACION					
VTA EXPORTACIÓN	235,200.00	246,960.00	259,308.00	272,273.40	285,887.07
VTA NACIONAL	44,800.00	49,280.00	54,208.00	59,628.80	65,591.68
COSTOS PRODUCCIÓN	86,309.69	91,398.61	96,907.58	102,819.12	109,195.64
COSTOS MANO OBRA DIRECTA	127,750.24	96,490.00	104,225.86	143,434.80	118,501.12
TOTAL COSTOS DIRECTOS	214,059.93	187,888.61	201,133.45	246,253.92	227,696.76
UL ANTES DE GTS OPERACIONALES	65,940.07	108,351.39	112,382.55	85,648.28	123,781.99
MC	24%	37%	36%	26%	35%
GTS DE ADM. & COMERCIALIZACION	32,313.60	34,418.88	36,668.59	39,073.09	41,643.50
GASTOS FINANCIEROS	12,107.53	10,133.21	7,612.29	4,834.28	1,772.99
OTROS GTS OPERACIONALES (BAJAS)	2,800.00	2,962.40	3,135.16	3,319.02	3,514.79
TOTAL GASTOS GTS.OPERACINALES	47,221.13	47,514.49	47,416.04	47,226.40	46,931.28
UTILIDAD NETA CONTABLE	18,718.95	60,836.90	64,966.52	38,421.88	76,850.72
<b>MC ANTES IMPUESTOS</b>	<b>6.69%</b>	<b>20.54%</b>	<b>20.72%</b>	<b>11.58%</b>	<b>21.86%</b>
15% EMPLEADOS	2,807.84	9,125.53	9,744.98	5,763.28	11,527.61
RESERVA LEGAL	795.56	2,585.57	2,761.08	1,632.93	3,266.16
IMPUESTO A LA RENTA	3,325.42	10,807.68	11,541.30	6,825.65	13,652.53
<b>UL NETA SOCIOS</b>	<b>11,790.13</b>	<b>38,318.12</b>	<b>40,919.16</b>	<b>24,200.02</b>	<b>48,404.42</b>

Elaborado por: Maritza Aguirre

El proyecto es bueno siempre que los precios y las cantidades se mantengan los resultados son óptimos para el proyecto siendo atractivo, con un margen de contribución importante para invertir.

Podemos observar los resultados son muy apropiados para una toma de decisión de avance del proyecto, pero necesitamos hacer más análisis para una toma de decisión correcta.

Los costos y gastos son tomados del Anexo. 4, para los costos de producción se valora cada proceso desde la preparación de suelos hasta la comercialización, los costos de mano de obra conocidos contablemente como (head count), son costeados de acuerdo a las necesidades del proyecto ver Anexo 4.

## 2.6. Flujo Neto de Caja

Tabla 41 FLUJO DE CAJA

### PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE UVILLA

DETALLE	AÑOS										
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	
Benef. Antes de Ints e Impto		18,718.95	60,836.90	64,966.52	38,421.88	76,850.72	56,637.22	111,262.43	116,538.80	122,023.17	127,723.28
Ints	9.75%	12,107.53	10,133.21	7,612.29	4,834.28	1,772.99	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciaciones/Amortizaciones		11,537.44	11,537.44	11,537.44	11,770.77	11,770.77	11,770.77	12,015.77	12,015.77	12,015.77	12,015.77
BAI (Beneficio antes de Impuestos)		-4,926.01	39,166.25	45,816.79	21,816.83	63,306.96	68,407.99	99,246.66	104,523.03	110,007.40	115,707.51
Impuestos (22%RTA +15% EMPL)	33.70%	-1,660.07	13,199.03	15,440.26	7,352.27	21,334.44	23,053.49	33,446.13	35,224.26	37,072.49	38,993.43
BDI (Beneficios despues de Impuestos)		-3,265.95	25,967.22	30,376.53	14,464.56	41,972.51	45,354.50	65,800.54	69,298.77	72,934.91	76,714.08
Costo de recursos ( Its x (1-t))	0.0646425	782.66	655.04	492.08	312.50	114.61	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
N.O.P.L.A.T.(Beneficio Neto Operativo despues de impuestos y antes de intereses		-2,483.29	26,622.26	30,868.61	14,777.06	42,087.12	45,354.50	65,800.54	69,298.77	72,934.91	76,714.08
+ Depreciacion /Amortizacion		11,537.44	11,537.44	11,537.44	11,770.77	11,770.77	11,770.77	12,015.77	12,015.77	12,015.77	12,015.77
F.G.O. (Fondo Generado por Operaciones)		9,054.15	38,159.70	42,406.05	26,547.83	53,857.89	57,125.27	77,816.31	81,314.54	84,950.68	88,729.85
- Inv. F.O		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- Inv. En Equipo		-2,000.00	-2,200.00	-2,420.00	-2,662.00	-2,928.20	-3,221.02	-3,543.12	-3,897.43	-4,287.18	-4,715.90
Recuperación de F.O. y/o Eqp.		0.00	0.00	220.00	242.00	266.20	292.82	322.10	354.31	389.74	428.72
CasH Flow libre		7,054.15	35,959.70	40,206.05	24,127.83	51,195.89	54,197.07	74,595.29	77,771.42	81,053.24	84,442.67

Elaborado por: Maritza Aguirre R.

Para efecto de hacer el análisis de sensibilidad se toma el flujo de efectivo en tres etapas de recuperación de la inversión, la primera se considera con una recuperación a tres años, para esto es necesario revisar el costo del promedio del capital.

Tabla 22

ESTRUCTURA DE CAPITAL PERIODO DE RECUPERACIÓN TRES AÑOS			
ESTRUCTURA DE LA DEUDA		70% Deuda	126,551
Total / Inversión USD	180,786.61	30% Capital	54,236
A) Costo de la Deuda	Kd=	9.75	
Ki =	Kd(1-T)	Ki =	?
		Kd =	9.75%
		T =	33.70%
Ki= Costo de la deuda después de impuestos Kd= Costo de la deuda T= Tasa Impositiva (Rta+15% Trab).			
Ki=	6.46%		
COSTO DE CAPITAL			
B) Tiempo de Recuperación 3 años			
k/t	(100/3) = 33,3%		
Costo de Capital	70% Deuda	6.46%	
	30% Capital	33.33%	
Donde=	(70%*6,46%) =		4.52%
Donde=	(30%*33,33%) =		10.00%
Costo de Capital Promedio Ponderado (CCMP)			14.52%

Fuente: Gitman, Lawrence J. y Zutter, Chad J. (2012: 335-337)

Elaborado por: Maritza Aguirre R.

Con la recuperación a tres años de la inversión vemos que el costo promedio es del capital 14,52% y con este dato analizamos el flujo de caja a este periodo y nos da el siguiente resultado.

Tabla 23

PROYECTO A CINCO AÑOS Y TRES AÑOS DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

CCMP	14.52%
VA	100,356.67
VAN	-80,429.94
TIR	-3.67%

Elaborado por: Maritza Aguirre

Tomando la información de la tabla 21 del flujo de caja y la inversión de \$180,786.61USD, nos da un VA positivo, sin embargo no es posible que la inversión sea pagada en este periodo de tiempo.

Ahora realizaremos un análisis al flujo de caja con un periodo de recuperación de la inversión a cuatro años y un flujo de caja a seis años.

Tabla 24

ESTRUCTURA DE CAPITAL PERIODO DE RECUPERACIÓN CUATRO AÑOS			
ESTRUCTURA DE LA DEUDA		70% Deuda	126,551
Total / Inversión USD	180,786.61	30% Capital	54,236
A) Costo de la Deuda		Kd=	9.75
Ki =	Kd(1-T)	Ki =	?
		Kd =	9.75%
		T =	33.70%
Ki= Costo de la deuda después de impuestos Kd= Costo de la deuda T= Tasa Impositiva (Rta+15% Trab).			
Ki=	6.46%		
COSTO DE CAPITAL			
B) Tiempo de Recuperación 4 años			
k/t	(100/4) = 25,00%		
Costo de Capital	70% Deuda	6.46%	
	30% Capital	25.00%	
Donde=	(70%*6,46%) =		4.52%
Donde=	(30%*25,00%) =		7.50%
Costo de Capital Promedio Ponderado (CCMP)			12.02%

Fuente: Gitman, Lawrence J. y Zutter, Chad J. (2012: 335-337)

Elaborado por: Maritza Aguirre R.

Con este análisis podemos observar que el costo promedio del capital baja al 12,02%, si bien es cierto es menor pero el riesgo se incrementa en un año más de la duración del ciclo de la planta. Y si analizamos de igual forma el flujo de caja para este periodo de recuperación de la inversión y con un tiempo de vida del proyecto a seis años tenemos el siguiente resultado.

*Tabla 25*

**PROYECTO A 6 AÑOS Y CUATRO AÑOS DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

CCMP	12.02%
VA	135,308.52
VAN	-45,478.09
TIR	4.07%

Elaborado por: Maritza Aguirre

Aquí podemos analizar que a pesar de alargar la vida útil del proyecto y el costo promedio del capital baja, a un mayor riesgo, no es posible recuperar la inversión.

Ahora vamos a realizar un estudio del proyecto a un periodo de vida útil de 10 diez años y la recuperación de la inversión a cinco años.

Tabla 26

ESTRUCTURA DE CAPITAL PERIODO DE RECUPERACIÓN CINCO AÑOS			
ESTRUCTURA DE LA DEUDA		70% Deuda	126,551
Total / Inversión USD	180,786.61	30% Capital	54,236
A) Costo de la Deuda		Kd=	9.75
Ki =	Kd(1-T)	Ki =	
		Kd =	9.75%
		T =	33.70%
Ki= Costo de la deuda después de impuestos			
Kd= Costo de la deuda			
T= Tasa Impositiva (Rta+15% Trab).			
Ki=	6.46%		
COSTO DE CAPITAL			
B) Tiempo de Recuperación 5 años			
k/t	(100/5) = 20,00%		
Costo de Capital	70% Deuda	6.46%	
	30% Capital	20.00%	
Donde= (70%*6,46%) =			4.52%
Donde= (30%*20,00%) =			6.00%
Costo de Capital Promedio Ponderado (CCMP)			10.52%

Fuente: Gitman, Lawrence J. y Zutter, Chad J. (2012: 335-337)

Elaborado por: Maritza Aguirre R.

Con este periodo de tiempo podemos ver que el costo promedio del capital baja a 10,52% y el riesgo es más alto porque, en este tipo de agroindustrias la recuperación de la inversión debería ser con el ciclo de producción o el ciclo de vida de la planta, para ser más conservadores, sin embargo analizaremos que sucede con el VAN y el TIR a este periodo de tiempo.

*Tabla 27*

PROYECTO A 10 AÑOS Y CINCO AÑOS DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	
CCMP	10.52%
VA	247,421.42
VAN	66,634.81
TIR	19.02%

Elaborado por: Maritza Aguirre

En esta tercera fase de análisis obtenemos un resultado positivo del VAN, y una TIR superior al costo promedio del capital, podríamos asumir que, este tipo de inversiones es necesario tener un proyecto a largo plazo y la recuperación de la inversión debería estar con un tiempo aproximado a los cinco años. Sin dejar de lado que al ver desde este punto de vista es positivo pero el riesgo se incrementa a tres veces más y más adelante mediremos con otras variables como son los precios y las cantidades para tener una proximidad al mejor resultado del plan de factibilidad.

## 2.7. Balance de Situación Inicial.

Tabla 28

		ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
		(US dólares)					
		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS</b>							
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>							
	CAJA Y BANCOS INVERSIONES A C/P	157.797	151.834	168.779,00	149.152	101.010	100.740
	<b>CUENTAS POR COBRAR (Anexo 3)</b>		17.640	18.522,00	19.448,10	20.420,51	21.441,53
	<b>TOTAL CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>0</b>	<b>17.640</b>	<b>18.522</b>	<b>19.448</b>	<b>20.421</b>	<b>21.442</b>
	<b>INVENTARIOS (Anexo 3).</b>	0	7.613	7.993,23	8.392,89	8.812,54	8.465,34
	<b>TOTAL INVENTARIOS</b>	<b>0</b>	<b>7.613</b>	<b>7.993</b>	<b>8.393</b>	<b>8.813</b>	<b>8.465</b>
	<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>157.797</b>	<b>177.087</b>	<b>195.294</b>	<b>176.993</b>	<b>130.243</b>	<b>130.647</b>
	<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	22.990	22.990	22.990	22.990	22.990	22.990
	- DEPRECIACION (Anexo 5)	0	-2.871	-5.742	-8.612,31	-11.483,08	-14.353,85
	<b>TOTAL ACTIVO FIJO NETO</b>	<b>22.990</b>	<b>20.119</b>	<b>17.248</b>	<b>14.378</b>	<b>11.507</b>	<b>8.636</b>
<b>ACTIVOS DE OPERACIÓN</b>							
	OTROS (Anexo 2)		14.000	14.000	14.000	14.000	14.000
	CARGOS DIFERIDOS		-4.667	-4.667	-4.667	-4.667	-4.667
	<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>180.787</b>	<b>206.539</b>	<b>221.876</b>	<b>200.704</b>	<b>151.084</b>	<b>148.617</b>

Elaborado por: Maritza Aguirre

Para realizar este balance proyectado, se asume dentro del efectivo y equivalentes en efectivo los saldos de caja bancos; las cuentas por cobrar se proyecta con el 40% de anticipo y el 60% con crédito a 30 y 60 días y constan los saldos al cierre del balance de cada año; las depreciaciones son las que corresponden según la norma contable vigente y las amortizaciones es el resultado de los activos biológicos.

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
(US dólares)

	<u>AÑO 0</u>	<u>AÑO 1</u>	<u>AÑO 2</u>	<u>AÑO 3</u>	<u>AÑO 4</u>	<u>AÑO 5</u>
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CIRCULANTE</b>						
<b>DOCUMENTOS POR PAGAR</b>						
PROVEEDORES	0	7.613	7.993,23	8.392,89	8.812,54	9.253,17
<b>TOTAL DOCUMENTOS POR PAGAR</b>	<u>0</u>	<u>7.613</u>	<u>7.993</u>	<u>8.393</u>	<u>8.813</u>	<u>9.253</u>
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>						
EMPLEADOS		8.758	6.092,80	6.672,70	9.851,45	7.699,62
15% EMPLEADOS		2.808	9.125,53	9.125,53	9.744,98	5.763,28
RTA POR PAGAR		3.500	11.376,50	12.148,74	7.184,89	14.371,08
OTROS		1.201	1.003,52	785,96	254,00	254,00
<b>TOTAL CUENTAS POR PAGAR</b>	<u>0</u>	<u>16.267</u>	<u>27.598</u>	<u>28.733</u>	<u>27.035</u>	<u>28.088</u>
INTS POR PAGAR		951	751,52	531,96	290,02	23,41
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<u>0</u>	<u>24.831</u>	<u>36.343</u>	<u>37.658</u>	<u>36.138</u>	<u>37.365</u>
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>						
PRESTAMOS BANCARIOS	126.551	115.062	90.341,49	63.100,09	30.445,00	0,00
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<u>126.551</u>	<u>115.062</u>	<u>90.341</u>	<u>63.100</u>	<u>30.445</u>	<u>0</u>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<u>126.551</u>	<u>139.893</u>	<u>126.685</u>	<u>100.758</u>	<u>66.583</u>	<u>37.365</u>
<b>PATRIMONIO</b>						
CAPITAL	54.236	54.236	54.236	54.236	54.236	54.236
CAPITALIZACION FUTURA						
RESERVAS		621	2.637,28	4.790,92	6.064,60	8.612,20
UTILIDAD DEL EJERCICIO		11.790	38.318,12	40.919,16	24.200,02	48.404,42
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<u>54.236</u>	<u>66.647</u>	<u>95.191</u>	<u>99.946</u>	<u>84.501</u>	<u>111.253</u>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<u>180.787</u>	<u>206.539</u>	<u>221.876</u>	<u>200.704</u>	<u>151.084</u>	<u>148.617</u>

Elaborado por: Maritza Aguirre

Las obligaciones por pagar a proveedores están consideradas en función al saldo del inventario y servicios básicos con un plazo de 30 días; en otras cuentas por pagar constan los sueldos al cierre del periodo y los pagos de renta más el 15% empleados; los intereses es la provisión el último mes al cierre del periodo; los préstamos bancarios el saldo al cierre; las cuentas del patrimonio son los resultados del cierre de cada año.

## **2.8. Análisis financiero.**

### **2.8.1. Valor actual Neto (VAN)**

Para el VAN se realiza dos tipos de análisis de sensibilidad el primero, se analiza una simulación en tres etapas, la recuperación de la inversión y fechas distintas en el estudio del proyecto; el segundo análisis de sensibilidad se realiza con las variables en los precios y la cantidad de producción. Esto es con la finalidad de tener un estudio lo más cercano posible a una realidad, y poder avizorar los resultados de este plan si es factible o no.

Recuperación de la inversión a tres años, con un estudio del proyecto a cinco años: en este caso podemos ver en la tabla 21, 22 y 23, que el proyecto no es factible a este periodo de tiempo porque tenemos un VAN negativo y no se pagaría la inversión en este lapso. Sin embargo este tiempo se considera por el ciclo de la planta, no existe bibliografía que nos guíe cual sería el ciclo apropiado para este estudio de uvilla, por esta razón consideramos un ciclo corto porque así estamos protegiendo la inversión siendo conservadores.

Recuperación de la inversión a cuatro años, con un estudio a seis años: para esta opción se toma dos ciclos de producción de la planta y el VAN igual todavía es negativo, a este periodo de tiempo no cubre la inversión el proyecto.

Recuperación de la inversión a cinco años, con un estudio a diez años: para esta opción el costo promedio del capital es de 10,52% y tenemos un VAN positivo, que ya es posible pagar la inversión en este periodo de tiempo y la TIR es muy buena porque es del 19,02%, superior al costo promedio de capital. Sin embargo el riesgo también se incrementa por que el tiempo es mayor.

Análisis de Sensibilidad con dos variables: precio y cantidad.

Una herramienta necesaria y eficaz para la toma de decisión, es considerar este análisis con las variables de mayor riesgo cambiando las circunstancias iniciales del proyecto que dan como resultado tres opciones una que está como óptima y las siguientes que son el cambio en los precios y las cantidades.

Análisis si hay cambios en el precio.-De la investigación realizadaa Argentina en el historial de las importaciones existen modificaciones en los precios que no están relacionadas con la inflación, tornándose una variable de riesgo por estos cambios que no van a ser controlados por el país exportador. Según TradeMap los precios de importación en Argentina los últimos cinco años son variables no constantes al incremento sino de un año a otro bajan hasta un 25%, luego suben en promedio del 25% al 42%. Para efecto de nuestro estudio vamos a considerar una baja en el precio del 25%.

Análisis con decremento en la cantidad de producción.-Esta variable de riesgo existe por los cambios en la naturaleza como la lluvia, de una normal de temporada por una lluvia excesiva, estas condiciones afectarían directamente a la producción porque bajaría su rendimiento según especificaciones técnicas del Ing. Agrónomo Claudio Encalada Técnico del INIAP, la probable baja de producción es un 20%, porque la uvilla es una planta ORNAMENTAL que tiene tolerancia a los cambios climáticos.

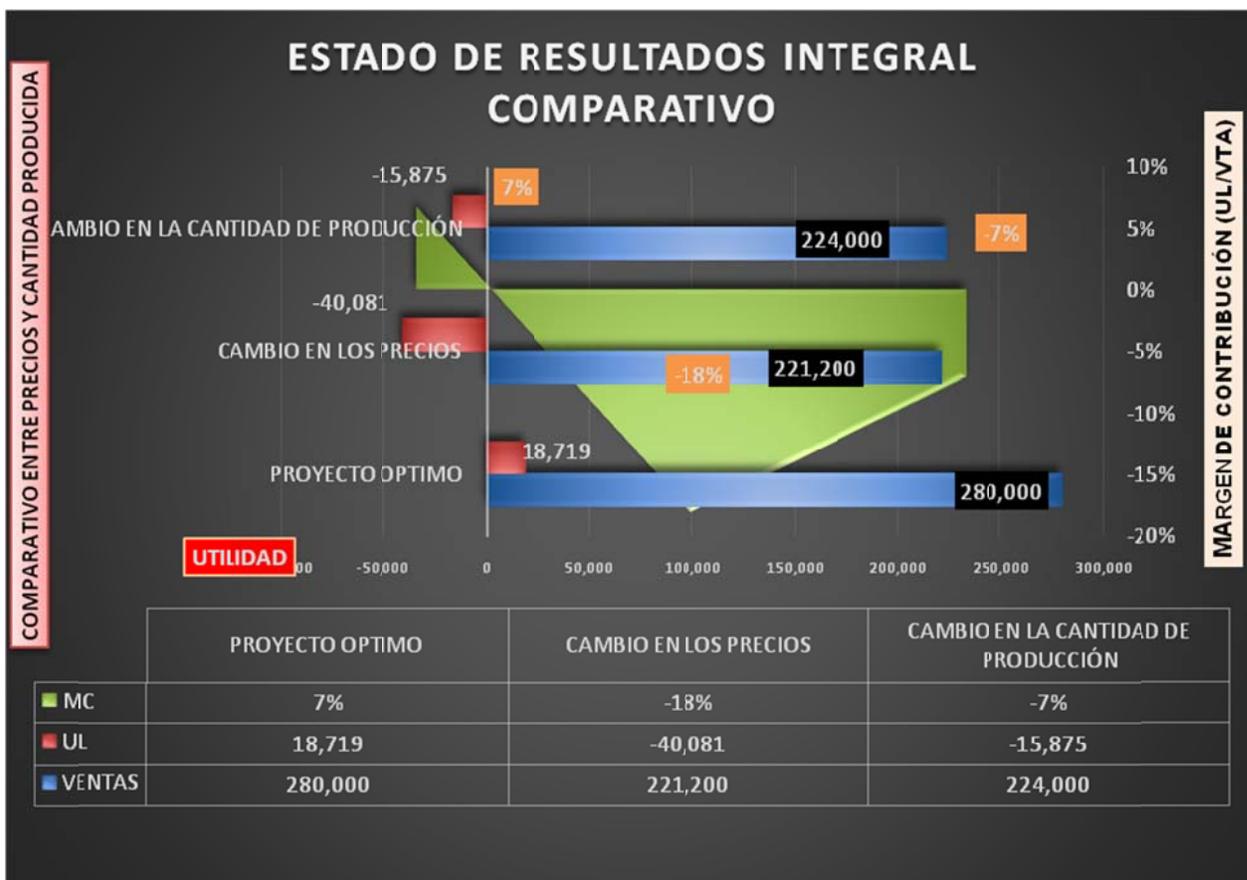


Figura5 Simulación de Resultados en tres etapas

Elaborado por: Maritza Aguirre

Este gráfico nos permite ver en la primera opción, con la producción óptima y el precio que actualmente paga el país de Argentina este proyecto es rentable y atractivo para generar una relación comercial de venta, pero con el decremento en precio del 25% al que paga actual, nuestra utilidad pasa de \$ 18,719.00USD a una pérdida de \$40,081.00USD; y si hubiera una disminución en la producción del 20%, las ventas bajan de \$ 280,000.00USD a \$224,000.00, misma que nos genera una pérdida de \$15,875.00 USD.

Para superar la disminución en la producción se puede hacer una alianza con otros productores del sector para mantener el abastecimiento normal, sin embargo esto no ayuda

a resolver los resultados de la propia empresa. Y con respecto al precio no se puede hacer nada para superar porque este depende del mercado importador y con estos resultados de riesgo se considera al proyecto como no factible la exportación al mercado de Argentina como mercado exclusivo; se podría considerar como alternativa de país de exportación pero no como único objetivo.

**CONCLUSIONES:** El proyecto es viable si la inversión se recupera a cinco años con un costo promedio de capital de 10,52 (tabla 26), y un periodo mínimo de tres ciclos de producción o diez años, sin embargo existen dos tipos de riesgo que no se puede tomar medidas preventivas, porque en los dos casos dependen de factores externos como son los precios que este está impuesto por el país importador y en caso de la disminución en la producción, no es predecible los cambios en la naturaleza que se pueda evitar, considero que esta es una razón suficiente para concluir al plan de producción y exportación como no factible.

### **2.8.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Para este proyecto lo óptimo es tener un periodo de tiempo en el proyecto de 10 años al menos para que la TIR nos dé un 19,02%, y un VAN positivo de \$66,634.81. No se puede descartar los riesgos que genera este proyecto por lo tanto considero que el tiempo es demasiado amplio para invertir en este tipo de empresa.

### **2.8.3. Costo de Oportunidad**

El costo de oportunidad es el valor de recuperación de arriendo que dejaría de ser un ingreso para realizar la siembra. Esta propiedad ahora se arrienda para la cría de ganado y el valor que se recupera por este concepto es de \$ 100.00 por cada corte, se realiza dos al mes por lo tanto el costo de oportunidad es de 200 dólares mensuales que deja de ganar. Ahora

vamos a encontrar el valor futuro a los cinco años cuanto llegaría a ser el monto si ganaría los mismos 200.00.

Ingreso mensual = \$ 200,00

Tasa de interés promedio = 8% anual

Tiempo = 5 años.

FORMULA:  $VFRp = Rx \left( \frac{(1+i)^n - 1}{i} \right)$

Aplicando la formula quedaría =

$$VFRp = 200 * \left( \frac{(1+0,015)^{60} - 1}{0,015} \right)$$

$$VFRp = \$ 16,364.75$$

EL costo de oportunidad es \$ 16,364.75 que dejaría de ganar para implementar el proyecto, para obtener la utilidad de \$ 259,794.96; si este fuera factible.

#### **2.8.4. Periodo de recuperación de la Inversión**

El periodo de recuperación, se da a partir del año seis (tabla: 21), donde ya se paga la inversión y empieza a generar un rendimiento positivo para este proyecto.

#### **2.8.9. Punto de Equilibrio**

FORMULA EN UNIDADES

$$PEu = \frac{CF}{PVu - CVu}$$

FORMULA EN VALORES MONETARIOS.

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CVu}{PVu}}$$

**DATOS:**

Precio de Venta Unitario	2.80
Cantidad Vendida en kilos	140,000.00
Ingreso total en dólares	280,000.00
Costo Fijo total	136,081.29
Costo Variable total	99,071.65
Costo variable unitario	0.71

Tabla 29

DETALLE PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	136,081.29	120,976.80	129,864.81	170,298.92	146,697.36
COSTOS VARIABLES	99,071.65	114,426.30	118,684.67	123,181.40	127,930.67
PRECIO DE VTA UNT	2.80	3.82	4.06	4.31	4.57
COSTO DE VENTA UNITARIOS	0.71	0.82	0.85	0.88	0.91

PE unidades	65,037.68	40,289.75	40,490.99	49,703.70	40,071.32
PE en valores (USD).	\$ 136,081.04	120,976.58	129,864.60	170,298.72	146,697.16

Fuente: Anexo 4

Elaborado por: Maritza Aguirre

El punto de equilibrio en cantidad es de 65,037.68 kilos y en valores es \$136,081.01USD, para el primer año con un precio de \$ 2,80 USD. Ahora se adjunta el gráfico para mejor interpretación.

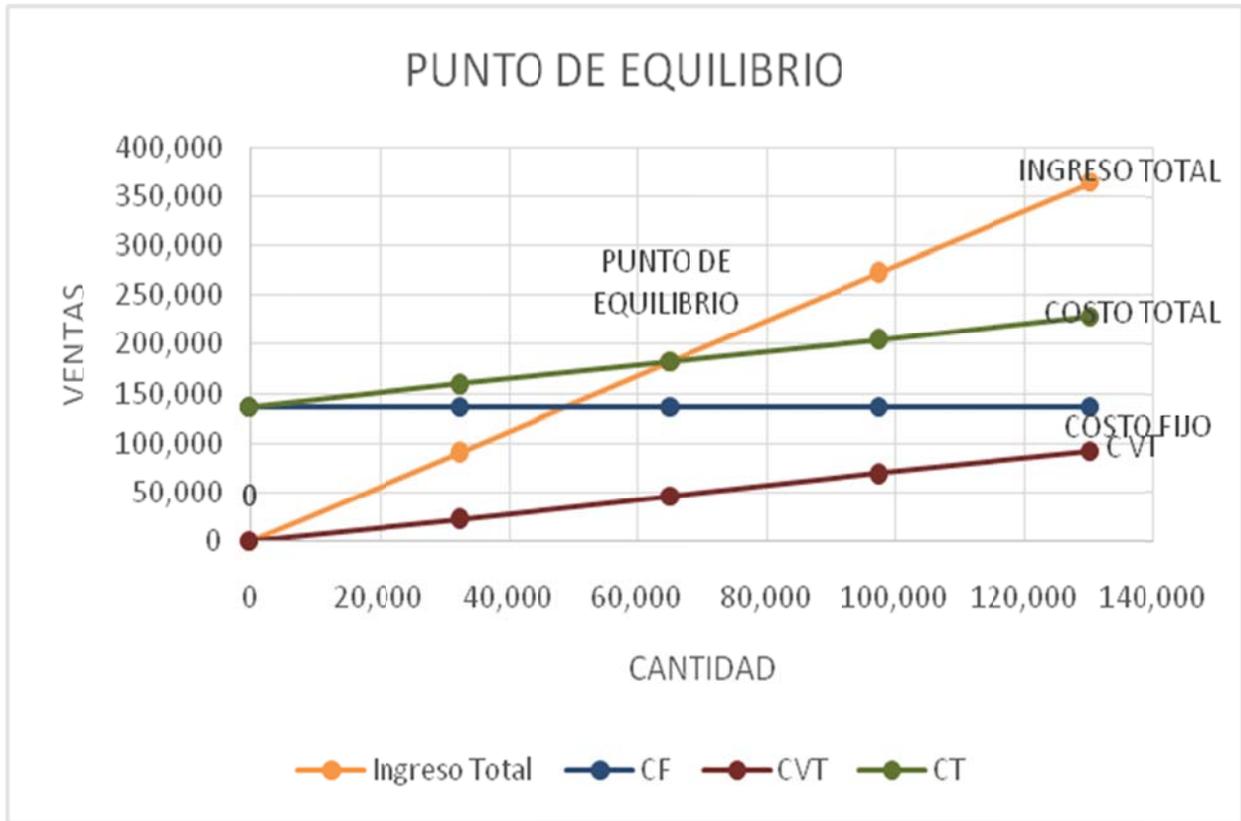


Figura6 Punto de Equilibrio

Fuente: Bernard J. Hargadón Jr., Múneras, C., Armando (1985: 297)

Elaborado por: Maritza Aguirre

### 2.8.10. Índices de Liquidez

Tabla 30

Razon	UL AÑO 1	UL AÑO 2	UL AÑO 3	UL AÑO 4	UL AÑO 5	PROMEDIO	Análisis de series temporales Año1 a Año 5
<b>INDICES DE LIQUIDEZ</b>							
Razón Corriente	7,13	5,37	4,70	3,60	3,50	4,86	Bien
Razon rapida	6,83	5,15	4,48	3,36	3,27	4,62	Bien

Elaborado por: Maritza Aguirre

Según este análisis podemos ver que el proyecto es bastante cercano a la realidad y los resultados obtenidos en estos índices de liquidez son altos los tres primeros años, porque la deuda está a largo plazo y esta no afecta a este cálculo.

### 2.8.11. Índices de la actividad

Tabla 51

Razon	UL AÑO 1	UL AÑO 2	UL AÑO 3	UL AÑO 4	UL AÑO 5	PROMEDIO	Análisis de series temporales
<b>INDICES DE LA ACTIVIDAD</b>							
Rotacion de inventarios (veces)	11,34	11,43	11,55	11,67	12,90	11,78	Bien
Rotacion de inventarios (Dias)	32,19	31,92	31,61	31,28	28,30	31,06	Bien
Periodo promedio de cobro	23,00	22,82	22,64	22,46	22,27	22,64	Bien
Periodo promedio de pago	89,14	65,10	67,20	74,93	77,59	74,79	Bien
Rotacion de activos totales (veces)	1,36	1,34	1,56	2,20	2,37	1,76	Bien
<b>RAZONES DE ENDEUDAMIENTO</b>							
Indice de endeudamiento	56%	41%	31%	20%	0%	30%	Exelente
Razon de cargos de interes fijo	1,55	6,00	8,53	7,95	43,35	13,48	N/A
Indice de endeudamiento C/P	12%	16%	19%	24%	25%	19%	Exelente
Indice de Endeudamiento L/P	56%	41%	31%	20%	0%	30%	Exelente
Autonomia	32%	43%	50%	56%	75%	51%	Bien
Apalancamiento Externo	110%	33%	1%	-21%	-66%	11%	Alto
Apalancamiento Interno	48%	75%	99%	127%	298%	129%	Alto
<b>INDICES DE RENTABILIDAD</b>							
Margen de utilidad bruta	23,55%	36,58%	35,85%	25,81%	35,22%	31,40%	Muy Bueno
Margen de utilidad neta a Socios/Accionistas	12,15%	9,43%	8,69%	9,36%	7,13%	9,35%	Bien

Elaborado por: Maritza Aguirre

La rotación de suministros de inventarios es de 30 días, está bien porque son materiales de envase, suministros, fertilizantes y abonos, los mismos que se compran con facilidad y no es necesario abastecerse para más tiempo; el promedio de cobro y pago es muy cercano al promedio comercial de 30 días; el índice de endeudamiento baja del 68% al promedio del 57% en el primer año porque, en el transcurso de este ya se empieza a pagar y para los próximos años igual descende porque ya se va cancelando la deuda; los márgenes de utilidad son buenos, pero esto no quiere decir que siempre la empresa este bien; como pudimos ver en el análisis de sensibilidad.

## **2.9. Barreras de Entrada y Salida**

### **Barreras de entrada:**

- **ARANCELES.-** Los aranceles en el país de Argentina se pagan al momento de la nacionalización de la mercadería y están basados en el código Aduanero / Decreto 1001/82, y según lo establecido en la Resolución Minagri No 416/2013.
- **EXIGENCIAS DE ARGENTINA.-** Los requisitos fitosanitarios del país de origen; se considera una barrera de entrada porque genera costos adicionales para cumplir con los procedimientos que exige Agrocalidad para la certificación. Porque si éste se vendiera dentro del Ecuador no habría un costo adicional.
- **PERMISOS DE CONTROL DE PLAGAS.-** Para exportar a este país de debe contar con el permiso de Análisis de Riesgos de Plagas (ARP). Y nuestro país no tiene antecedentes de exportación de esta fruta a Argentina, por ende es más complejo sacar todos los permisos porque no existen antecedentes.
- **VARIACIÓN DE PRECIOS.-** Son inestables suben y bajan cada año entre un 25% a un 42% (tabla 11), siendo así una barrera de entrada.

### **Barreras de Salida:**

- **INVERSIÓN CON FINANCIAMIENTO.-** Al iniciar una empresa con endeudamiento hipotecario la liquidación de la empresa bajo estas condiciones no es posible salir, sin antes terminar el plazo del financiamiento o la cancelación total del préstamo.

- **COSTO DE LA INFRAESTRUCTURA.**- Es una barrera de salida esta inversión, porque no es recuperable, generalmente no se puede vender y se da de baja contablemente.
- **LA VENTA DE LA EMPRESA.**- la venta de una empresa agroindustrial de estas características no es comercial en el mercado ecuatoriano, por ende no es fácil la salida.

### **CAPITULO 3**

#### **Procesos de Exportación y Documentos.**

##### **3.1 Negociación de Políticas de Importación del Gobierno de Argentina.**

###### **3.1.1 Reglamento de normas de calidad**

El ente de control de calidad para ingresar alimentos, vegetales y frutas en Argentina está regulado por el INSTITUTO ARGENTINO DE NORMALIZACION Y CERTIFICACION IRAM, este instituto se encarga de validar que los productos que ingresan a Argentina, cuenten con las especificaciones aptas para el consumo.

Este instituto al certificar garantiza la confianza para el consumo entre consumidores y clientes, también existe el ente de control como es la OAA (Organismo Argentino de Acreditación).

Dentro de los permisos para ingresar con productos a Argentina se debe tener el ARP que se saca en la SENASA; esta es la autorización fitosanitaria de importación (AFIDI), que es la cuarentena vegetal todo este trámite se realiza en la SENASA.

Con este permiso ya puede ingresar el producto a país destino, los requisitos para obtener este permiso son:

- Para poder tramitar este permiso debe contar con la Clave Única de la Identificación Tributaria (CUIT).
- El importador deberá estar inscrito y mantener actualizada su inscripción como importador en el Registro de Exportadores y/o importadores del Senasa.
- El importador como el despachante deberán tener el sistema AFIDI agregado como un servicio en la AFIP. El Administrador de relaciones de AFIP permite a una persona operar.
- Para realizar la autogestión de pago el Usuario importador deberá adherirse al Sistema Nacional de pagos/Pago directo Senasa (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria es un organismo sanitario rector de la República Argentina, SENANA: resumen,<http://www.senasa.gov.ar//Archivos/File/File5573-manual.pdf> )
- Puede efectuar los permisos el interesado, un representante legal, despachante de aduana o agente de transporte aduanero.

Normas que reglamentan el trámite:

Resolución Senasa N° 816/2002 y Resolución Senasa N° 569/2010.

### **3.1.2 Características de envasado**

Todas las especificaciones técnicas de envasado debe ser validado por Agrocalidad en nuestro país, con la previa autorización de Argentina, la fruta para exportar debe cumplir el estándar en el tamaño, grado de maduración, forma y sanidad principalmente y estado, por esta razón se consideró en el estudio financiero del total de la producción solo el 60%.

Los envases que se utiliza son las cestas y cartón, estas son las más utilizadas para procesos de exportación.

El producto debe ser envasado con el capuchón con una cantidad de un kilo por cada cesta y deben estar colocadas en una caja de cartón con separadores para 5 unidades de largo por 3 unidades de ancho y 3 de alto. De tal forma que cada caja va de 45 unidades de 1 kilo con un total de 45 kilos. Esta característica de envasado es necesaria para mantener la fruta en perfecto estado.

### 3.2 Trámites para Exportar

#### 3.2.1. Trámites para Exportar de Ecuador a Argentina

Para exportar un producto agrícola a un determinado país se debe cumplir con los requisitos en AGROCALIDAD, la certificadora de nuestro país; para que los productos consten con la calidad de exportación.

*Normativa Legal.- En esta norma se debe cumplir con el permiso del ARP y todas las que constan en las normas NIMF “Normas internacionales para medidas fitosanitarias n.º 1 a 24 (edición de 2005) ”.*

- Registro del exportador (Proceso Interno)
- Habilitación del exportador (Proceso País Importador)
- Exigencias para habilitación por el País Importador

En el año 2012; se aprueban estos nuevos documentos, que facilitan el proceso de exportación.

- Decisión 515 CAN
- Ley de Sanidad Vegetal
- NIMF 2
- NIMF 11

- Resolución 025 CAN

### **Resoluciones 2011**

- Normativa, medidas y requisitos fitosanitarios
- Procedimiento para el registro de productores y comercializadores

Con los siguientes requisitos:

- Sistema de requisitos Fitosanitarios para exportación
- Subproceso de acceso a mercados internacionales (exportaciones)
- Subproceso de Vigilancia Fitosanitaria.

### **3.2.2. Resumen del proceso de exportación**

En consecuencia el principal permiso que se debe sacar es el ARP en Argentina y este debe ser obtenido por el comercializador que va a realizar porque necesita tener en CUIT, mientras que en nuestro país se debe solicitar los permisos, para la visita de Agrocaldiad que es la verificadora para aprobar una exportación, todos estos procesos en Argentina no tienen costos, esta información fue validada por Farías Luciano a este correo ([afidi@senasa.gov.ar](mailto:afidi@senasa.gov.ar)) Ejecutivo de la SENASA en Argentina y con el personal de Agrocalidad en nuestro país. Todo trámite es necesario porque, es un producto nuevo en estudio y no tiene antecedentes de importaciones en el país destino. Y primero debe tener el permiso de Análisis de Riesgo de plagas (ARP), Este es el certificado de origen que necesita Argentina.

### **3.2.3. Trámites para importar en Argentina**

Para realizar todos los trámites en Argentina el primer proceso es tener un CUIT, luego con este se tendría que sacar el ARP, es necesario debido a que el Ecuador no exporta esta

partida arancelaria. Todos estos trámites deben realizar el comercializador, y no tienen costo.

- Base legal
- De las responsabilidades
- Información sobre los requisitos del país Argentino
- Documentación certificados fitosanitarios
- Procedimientos
- Información técnica

### Procedimientos

#### 3.2.4. Trámites de Aduana en Argentina

Todos los trámites en aduana debe realizar el comercializador, la responsabilidad de este proyecto termina una vez que llega al puerto de desembarque.

#### 3.4. Políticas de Comercialización entre Ecuador y Argentina

##### 3.4.1 Sistema de preferencias Arancelarias

	14'038.399 Población 40'117.096 283,561 Km2 Superficie Quito Capital Dólar Moneda	3'761.274 km2 Buenos Aires Peso (\$ 0,1891 USD.)	
-------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------

*“Los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del MERCOSUR y los Gobiernos de la República de Bolivia, de la República de Colombia, de la República de Ecuador, de la República del Perú y de la República Bolivariana de Venezuela, Países Miembros de la Comunidad Andina serán denominados “Partes Signatarias”. A los efectos del presente Acuerdo las “Partes Contratantes” son de una parte el MERCOSUR y por la otra*

*parte la Comunidad Andina que suscriben el Acuerdo” (Acuerdo de Complementación Económica No. 56 celebrado entre la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur Mercosur).*

Este acuerdo facilita las relaciones comerciales entre el país de estudio y nuestro país.

### 3.5. Estrategias favorables para exportar uvilla a Argentina

- Preferencias Arancelarias
- Afinidad de idioma
- Demanda

### 3.6. Medios de Transporte

#### 3.6.1. Disponibilidad de transportes de Ecuador a Argentina

Para realizar el transporte a Argentina el Ecuador cuenta con los medios más utilizados que son: el Aéreo y Marítimo. El costo se hace con el Marítimo por la cantidad de envío y el costo financiero que genera, los documentos habilitantes para el transporte Marítimo son:

- Invoice
- Bill of Lading.
- Seguro de transporte

Estos documentos son el título de consignación, que indican que la mercadería fue ya embarcada hacia su destino. El embarque es en contenedor va con responsabilidad del exportador: el embalaje, la estiba y la obligación a describir las características de la mercadería en cuanto a la cantidad, empaque y peso de los productos del contenedor.

El pago por el flete marítimo es el monto que se paga al naviero por concepto del transporte desde el puerto de origen hasta el destino. El valor a pagar depende de las siguientes variables.

- Naturaleza de la carga
- El tonelaje transportado
- El valor de las mercaderías
- La relación peso medida
- La distancia entre los puertos.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

El análisis está basado en una propiedad ubicada en el sector de la Parroquia el Progreso Provincia del Azuay con una extensión de 10 Ha de la cuales se tiene previsto sembrar en las 8Ha, entran 3,500 plantas por Ha, con una producción de 8 Kg por planta al año y con un total de producción de 140 toneladas anuales; de las cuales se predice exportar 84 toneladas y 56 toneladas se canaliza una venta local.

De los antecedentes en estudio de esta fruta, hemos visto que es valorada en países desarrollados más que en nuestro país por sus características únicas y por estar considerada como fruta exótica, dentro de estos países esta Argentina que importa a Chile 34 toneladas para el año 2012. A pesar de que las importaciones son de 34 toneladas para este año, existe una mayor demanda de este producto según nuestro análisis de consumo aparente es de 124.4 toneladas y según la segmentación de mercados existe un mercado valorado en \$3,921,103.78 USD ( tabla, 13) de los cuales nuestro proyecto participaría con \$ 235,200 USD que representa un 6% . Sin embargo esta fruta si se ha expandido en los últimos años en nuestro país, pero no en las cantidades suficientes como para crear una empresa y poder comercializar, además el precio de venta en nuestro país está en \$1,00 USD; mientras que en Argentina está a \$ 2,76 USD.

El proceso de siembra es costoso a pesar que es una planta ornamental y no necesita invernaderos su costo por Ha es de \$ 11,097.60 USD porque es minucioso la labor de siembra, cosecha y selección de la fruta lo que hace necesario que sean dos personas por Ha, cuando en otros tipos de cultivo solo es una persona por Ha.

Para la recolección de la fruta se hace con una tabla de guía del ICONTEC No. 43580 que es según el requerimiento de cada cliente. Por esta razón solo se puede considerar el 60% de la producción a exportar.

Una de las ventajas del producto en estudio es que no existen productos sustitutos al parecer es una fruta con características únicas.

El proceso contable está basado en las normas de NIIF y NIC, en especial la norma NIC 41 que es específica para los activos biológicos.

La inversión tiene un costo de \$ 180,786.61 , de los cuales el 70% es con financiamiento y el 30% con aportes de socios; el préstamo financiero de \$ 126,786.61 se hará con una Institución Financiera a una tasa de interés anual del 9,75% a un plazo de cinco años.

La Economía en Argentina es irregular su moneda oficial es el peso y la moneda que utiliza este país para el comercio exterior es el dólar o el euro; 1 peso Argentino es igual a 0,1891 USD, con un crecimiento de PIB 2,6 %; con una tasa de inflación anual del 25% y el 7,6% de desempleo anual para el tercer trimestre del año 2012. Podemos ver que existe inestabilidad económica siendo una barrera de ingreso y el Ecuador no tiene antecedentes de exportación a este país con esta partida arancelaria, sin embargo Argentina importa esta fruta de Chile.

Los ingresos promedios entre empleados públicos y privados no existe diferencia significativa y de acuerdo al INDEC, Argentina tiene 10,077.814 hogares y de estos el 28,2%

son los mejores remunerados que representan 2,841,370 familias, que para nuestro análisis hemos considerado como posible mercado.

Ahora en el tema del análisis podemos ver que los precios en Argentina son una problemática porque son variables de un año a otro sin que este dependa de la relación con la inflación, por esta razón se considera al precio dependiente del mercado porque no es el exportador quien tiene el control sino más bien el país importador.

El estudio de mercado se justifica porque una vez analizado vemos que existe la posibilidad de vender y de acuerdo al consumo aparente podemos asumir que si existe espacio para nuestro producto, además cabe mencionar que se hizo el análisis de segmentación de mercado y de acuerdo al consumo aparente vemos que el consumo probable es de 0.40 gr es por familia; sin embargo nosotros consideramos que al menos se consuma una vez al año la cantidad de 500 gr por familia. Y con esta información obtenemos un tamaño de mercado de \$3,921,103.78 de los cuales nosotros queremos vender el valor de \$ 235,200 que representa apenas un 6% del total del espacio que existe. Además que si comparamos los precios de las frutas entre las de consumo tradicional como la ciruela, duraznos, kiwi y manzana no existe una mayor discrepancia entre los precios de estas frutas y el precio de la uvilla. Con estos datos se asume que si existe un espacio para vender.

Con el análisis de los precios que tenemos en nuestro mercado local de \$ 1,00 hemos visto que esta es una de las razones porque los productores ecuatorianos exportan a Europa que paga mejores precios de esta fruta y en función a este análisis se analiza al mercado de Argentina que paga \$ 2,76. Además se considera necesario que al existir una importación de 34 toneladas para el año 2012, y según nuestro análisis está previsto exportar 84

toneladas, lo que implica hacer un trabajo interno en comunicación y publicidad para poder crecer en esta cantidad el consumo de esta fruta en Argentina.

Las ventajas de exportar a este país son la proximidad geográfica del mercado, la proximidad cultural más los acuerdos comerciales entre Ecuador y Argentina (Acuerdo de Complementación Económica No. 56 celebrado entre la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur Mercosur) y si a esto le sumamos la flexibilidad a las importaciones de frutas no tradicionales, esto hace que sea atractivo a este país como destino de exportación.

Se hace un balance de resultados proyectado para cinco años y los precios para los productos de venta se considera un incremento del 5% para la exportación que es la tasa de inflación de Banco Central y del 10% para la venta local que es un promedio de incremento en las frutas en nuestra ciudad. Los costos y gastos están realizados a nuestra realidad actual a precios y costos reales, los resultados de todos los años son positivos generando una utilidad para socios de un promedio de 9,4%. Sin embargo para determinar cómo factible o no al país destino hemos realizado más análisis con tres propuestas de la estructura de capital en diferentes etapas de vida del proyecto; la primera esta con una recuperación de la inversión a 3 años y una vida útil del proyecto a cinco en esta etapa podemos ver que el VAN es negativo por ende el proyecto es no factible de la misma forma se realizó a cuatro años y seis años y de igual forma el VAN es negativo, sin embargo se hace el análisis a seis años de recuperación de la inversión y una vida útil del proyecto a diez años teniendo ya un resultado del VAN positivo y una TIR superior al costo del capital, por lo tanto diríamos que lo óptimo es tener una inversión a largo plazo con un costo promedio de capital de 10,52% para obtener una TIR de 19,02% que es rentable para este periodo de vida útil, sin embargo hay mayor incertidumbre a los socios por alargar el

periodo de recuperación, porque normalmente no se invierte en este tipo de empresas para recuperar después de diez años por el riesgo mismo que existe en la agroindustria.

Ahora también para profundizar más el estudio realizamos un análisis de sensibilidad con las variables más probables que podría darse en este negocio y después del análisis de mercado vemos que los precios en Argentina no tienen simetría de un año a otro y que no se incrementen en función a la inflación; sin embargo hemos podido ver que existen cambios abruptos a la realidad de la inflación que afectan directamente al resultado y son precios que el exportador no tiene control, más bien depende del país importador, estas variables consideramos de riesgo más la variable que exista una disminución en la producción podemos decir que no es factible; en los dos casos el resultado pasa a ser negativo y deja de ser factible; a pesar que superamos el punto de equilibrio y tenemos utilidad todos los años, pero esto no quiere decir necesariamente que sea viable.

Se ha realizado, un breve resumen del proceso de exportación; es importante reconocer que la información de este proceso está en la Página WEB en el caso del Ecuador que es Agrocalidad, y en Argentina en la Senasa/AFIDI; no existen restricciones de exportación y no es complicado realizar una vez cumplido los requisitos de este país, los mismos que no tienen costo alguno. Sin embargo para realizar un análisis de exportación a un determinado país es importante ver si existe la probabilidad de consumo, mediante un análisis de consumo aparente, segmentación de mercados, o mediante entrevistas personales a un grupo de gente. Y con esta información se puede analizar otros factores como el económico, que es necesario para definir al posible mercado.

**RECOMENDACIONES:** Consideramos que es muy importante hacer un estudio de sensibilidad y análisis de la estructura de capital, por cuanto este tipo de análisis son los que

permiten determinar el resultado de un proyecto. Porque si la decisión se basaría solo en el análisis de los resultados operativos podría dar resultados errados.

Otro factor importante para el análisis de este proyecto ha sido realizar un estudio desde el costo inicial del proceso de siembra de esta fruta porque permite tener un mejor entendimiento para el análisis de costos y una mejor visión del proceso mismo de producción; sin dejar de lado la importancia que tiene el hacer un estudio político, económico del país destino porque de esta forma podemos tener más información sobre los precios que pagan y las cantidades que consumen que es un factor importante para el estudio de factibilidad.

**REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- Bernard, J. Hargadon, Jr y MúneraCárdenas, Armando (1985) Contabilidad de Costos  
Bogotá: Norma.
- Banco Central de Venezuela (s.f.) Consulpro, (1972) Estudio Integral de sector, Consumo  
Aparente (pág., 31) Autor.
- Fernández, Pablo (2000) Valoración de Empresas, cómo medir y gestionar la creación de  
Empresas Barcelona: Ediciones Gestión 2000, S.A.
- Fernández, Valiñas Ricardo (2008) Segmentación de mercados tercera edición  
México: Edamsa
- Lawrence, J. Gitman (2007) Principios de administración financiera Decimoprimer  
Edición  
México: Pearson Educación.
- Lawrence, J. Gitman y Chad J. Zutter (2012) Principios de administración financiera  
Decimo  
SegundaEdición, México: Pearson Educación.
- Narváez, Mancheno Edgar (2003) Manual para el cultivo sustentable de la uvilla  
Ecuador: Agroapoyo Cía. Ltda.
- Malhotra, Naresh K. (2008) Investigación de mercados, quinta edición  
México: Pearson Educación.
- Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias  
Manual Agrícola, Autor.
- Obregón, Sánchez Carolina (2014) Almanaque Mundial, Argentina; sociedad; historia;  
Gobierno; perfil económico y gobierno, México: Televisa.
- Kloter, Philip y Gary Armstrong (2007). Marketing. Versión para Latinoamérica Decimo  
Primera edición, México: Pearson Educación.
- Universidad Nacional de Loja, (2012) Manual Técnico para el cultivo de uvilla ( Physalis  
Peruviana. L.) en Loja; coautores, Álvarez Cajas, G., Campoverde Vivanco, G.,  
Espinoza Mejía, M. Loja: Autor.

Vallejos Fernanda (2014: Marzo 7) en un estudio del desarrollo económico y soberanía (s.f.)

de Argentina, que la industria se ha expandido en 106,4% por encima del promedio de la economía y que la tasa de desocupación ha decrecido a 6,4% (párr.3) recuperado de

<http://www.infonews.com/2014/03/07/economia-128081-desarrollo-economico-y->

Soberanía.

Zapata, J.L., Saldarriaga, A., y Londoño, M., Díaz, C. (2002) Manejo del cultivo de la uchuva; en Colombia. (s.f.). Recuperado de:

#### **PÁGINAS DE INTERES:**

[http://www.agronet.gov.co/www/docs\\_si2/Manejo%20del%20cultivo%20de%20la%20uchuva.pdf](http://www.agronet.gov.co/www/docs_si2/Manejo%20del%20cultivo%20de%20la%20uchuva.pdf).

<http://www.argentina.gob.ar/pais/57-geografia-y-clima.php>

<http://www.aduanaargentina.com/gl.php> Aduana de Argentina

<http://www.alimentosargentinos.gov.ar>

<http://www.aladi.org/nsfaladi/guiasimportacion.nsf/09267198f1324b64032574960062343c/7a052823ea7bd2200325749e005fe271?OpenDocument>

<http://www.agrocalidad.gob.ec/agrocalidad/images/pdfs/sanidadvegetal/ResolucionesARPyactividadesVF.pdf>

<http://www.agriculturaorganicaamericas.net/Regiones/Sur/Argentina/Documentos%20CIAO/Informe%20de%20la%20Producci%C3%B3n%20Org%C3%A1nica%20en%20Argentina%202010.pdf>

<http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/datos/Apoyo/guiaprimerexport2daedicion.pdf>  
12/04/2013

[www.bcra.gov.ar](http://www.bcra.gov.ar), normativas

<http://www.cda.org.ar/> Centro de despachantes de Aduana de la República de Argentina; normativas

<http://comercioexterior.com.ec/qs/content/guia-de-requisitos-y-tramites-para-exportar>

<http://www.chegaucha.com.ar/chegaucha/datos/datos.htm>

<http://www.dablogistic.com.ar/construyendo-estrategia-para-exportar-un-producto-parte2/contacto>

<http://www.exportar.org.ar/web2013/>

<http://www.fao.org/docrep/v9723t/v9723t0b.htm>

<http://geografia.laguia2000.com/geografia-regional/america/geografia-de-argentina-generalidades>

[www.ifrs.org/Documents/17\\_PropiedadesPlantayEquipo.pdf](http://www.ifrs.org/Documents/17_PropiedadesPlantayEquipo.pdf)

<http://www.indec.gov.ar/>

<http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=ar&v=65&l=es>

<http://inta.gob.ar/>

<http://www.inti.gob.ar/sabercomo/sc47/inti3.php>

<http://www.ign.gob.ar/NuestrasActividades/Geografia/DatosArgentina/DivisionPolitica>

<http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Pages/Review2012.aspx>

<http://www.iram.org.ar/>

<http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/nic.htm>

<http://www.minagri.gob.ar/site/index.php>

[www.redcame.org.ar/](http://www.redcame.org.ar/)

<http://www.registronacional.com/argentina/>

ANEXOS

<b>ANEXO 1 TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>				
<b>FORMULA DE LA ANUALIDAD</b>		<b>70% ENDEUDAMIENTO</b>		
		180.786,61		
$a = \frac{Cr}{1-(1+r)^{-t}}$				
C = Capital 70 % Financiado		126.551	126.551	
r = Tasa de Interes anual		9,75	0,0081	
t = Tiempo expresado en intervalos o periodos		54	-54	
a = Pago Periodico de una anualidad		?		
PERIODO MENSUAL	CAPITAL	ANUALIDAD	AMORTIZACION CAPITAL	AMORTIZACION INTERES
0	126.550,63			
1	126.550,63	1.028,22	0,00	1.028,22
2	126.550,63	1.028,22	0,00	1.028,22
3	126.550,63	1.028,22	0,00	1.028,22
4	126.550,63	1.028,22	0,00	1.028,22
5	126.550,63	1.028,22	0,00	1.028,22
6	126.550,63	1.028,22	0,00	1.028,22
7	124.674,38	2.904,47	1.876,25	1.028,22
8	122.782,88	2.904,47	1.891,49	1.012,98
9	120.876,02	2.904,47	1.906,86	997,61
10	118.953,66	2.904,47	1.922,36	982,12
11	117.015,69	2.904,47	1.937,98	966,50
12	115.061,97	2.904,47	1.953,72	950,75
13	113.092,37	2.904,47	1.969,60	934,88
14	111.106,77	2.904,47	1.985,60	918,88
15	109.105,04	2.904,47	2.001,73	902,74
16	107.087,05	2.904,47	2.018,00	886,48
17	105.052,65	2.904,47	2.034,39	870,08
18	103.001,73	2.904,47	2.050,92	853,55
19	100.934,15	2.904,47	2.067,58	836,89
20	98.849,77	2.904,47	2.084,38	820,09
21	96.748,45	2.904,47	2.101,32	803,15
22	94.630,05	2.904,47	2.118,39	786,08
23	92.494,45	2.904,47	2.135,60	768,87
24	90.341,49	2.904,47	2.152,96	751,52
25	88.171,04	2.904,47	2.170,45	734,02
26	85.982,96	2.904,47	2.188,08	716,39
27	83.777,10	2.904,47	2.205,86	698,61
28	81.553,31	2.904,47	2.223,78	680,69
29	79.311,46	2.904,47	2.241,85	662,62
30	77.051,39	2.904,47	2.260,07	644,41
31	74.772,96	2.904,47	2.278,43	626,04
32	72.476,02	2.904,47	2.296,94	607,53
33	70.160,41	2.904,47	2.315,61	588,87
34	67.825,99	2.904,47	2.334,42	570,05
35	65.472,60	2.904,47	2.353,39	551,09
36	63.100,09	2.904,47	2.372,51	531,96
37	60.708,31	2.904,47	2.391,79	512,69
38	58.297,09	2.904,47	2.411,22	493,26
39	55.866,28	2.904,47	2.430,81	473,66
40	53.415,72	2.904,47	2.450,56	453,91
41	50.945,25	2.904,47	2.470,47	434,00
42	48.454,71	2.904,47	2.490,54	413,93
43	45.943,93	2.904,47	2.510,78	393,69
44	43.412,75	2.904,47	2.531,18	373,29
45	40.861,00	2.904,47	2.551,75	352,73
46	38.288,52	2.904,47	2.572,48	332,00
47	35.695,15	2.904,47	2.593,38	311,09
48	33.080,69	2.904,47	2.614,45	290,02
49	30.445,00	2.904,47	2.635,69	268,78
50	27.787,89	2.904,47	2.657,11	247,37
51	25.109,20	2.904,47	2.678,70	225,78
52	22.408,74	2.904,47	2.700,46	204,01
53	19.686,33	2.904,47	2.722,40	182,07
54	16.941,81	2.904,47	2.744,52	159,95
55	14.174,99	2.904,47	2.766,82	137,65
56	11.385,69	2.904,47	2.789,30	115,17
57	8.573,72	2.904,47	2.811,96	92,51
58	5.738,91	2.904,47	2.834,81	69,66
59	2.881,07	2.904,47	2.857,85	46,63
60	0,00	2.904,47	2.881,07	23,41
		163.010,92	126.550,63	36.460,30

Elaborado por: Maritza Aguirre R

## ANEXO: 2

### Inversión y Financiamiento

	COSTO USD	Observación
Inversión en Activos Fijos:		
Terreno 10 Ha	1.200,00	Valor por arriendo de los seis meses
Construcción	6.240,00	Detalle 1
Instalaciones	3.550,00	Detalle 2
Vehículos	8.500,00	Detalle 3
Herramientas	2.000,00	
Equipo de electrónico	1.000,00	
Muebles y Enseres	500,00	
Inversión en Activos Biológicos		
activos Biológicos	14.000,00	Son 3,500 plantas x Ha por 8Ha a \$0,50 c/planta
Inversión en Activos Diferidos		
Seguros pagados por anticipado	2.500,00	Costo de Seguro de Vehículos y Camaras de frío con producto
Permisos	3.000,00	Costo trámites para venta nacional y al exterior
Inversión para capital operacional		
Pagos de Sueldos y Salarios	52.550,40	Costo de nomina de seis meses
Inversión Inicial	85.746,21	Gastos de Iniciación (Detalle No.4)
<b>Capital Requerido</b>	<b>\$ 180.786,61</b>	<b>70 % Institución Financiera y 30 % aportes socios</b>

Elaborado por: Maritza Aguirre R

**INVERSIÓN INICIAL**

CONCEPTO	VALOR TOTAL USD
Activos Fijos	22.990,00
Activos Biológicos	14.000,00
Activos Diferidos	5.500,00
Capital de trabajo Operativo (SYS seis meses)	52.550,40
Gastos de Iniciación	85.746,21
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$ 180.786,61</b>

Elaborado por: Maritza Aguirre R

**DETALLE No.1  
CONSTRUCCIONES**

DESCRIPCIÓN	U/M	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL USD
Cuarto Frío	m2	2,00	800	1.600,00
Bodega para Maquinarias	m2	3,00	80	240,00
Bodegas (para cargas y descargas)	m2	5,00	250	1.250,00
Oficina	m2	3,00	450	1.350,00
Area para parqueos	m2	10,00	50	500,00
Caseta de guardiania	m2	2,00	450	900,00
Carretero de Ingreso de Vehículos	ml	4,00	100	400,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$</b>	<b>6.240,00</b>

Elaborado por: Maritza Aguirre R

**DETALLE No.2  
INSTALACIONES**

DESCRIPCIÓN	U/M	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL USD
Intalaciones de lavado y selección de la Fruta	UND	4	100	400,00
Equipo de limpieza	UND	1	150	150,00
Sistema de riegos	UND	4	500	2.000,00
Instalaciones eléctricas y de seugirdad en general	N/A	N/A		1.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$</b>	<b>3.550,00</b>

Elaborado por: Maritza Aguirre R

DETALLE No. 3  
VEHÍCULOS

DESCRIPCIÓN	U/M	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL USD
Camioneta	unidad	1,00	6000	6.000,00
Carretón	unidad	1,00	1000	1.000,00
Bomba de Motor	unidad	1,00	1500	1.500,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$</b>	<b>8.500,00</b>

Elaborado por: Maritza Aguirre R

DETALLE No 4  
INVERSIÓN INICIAL

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL USD	OBSERVACIÓN
Surcado a Máquina	576,00	Una vez
Preparación de suelos	768,00	Una vez
Fumigación/Fertilizantes/Insectisidas	12.544,80	Inventario seis meses
Abonos	8.400,00	Inventario seis meses
Puntales	12.800,00	Una vez
Alambre	40.000,00	Una vez
Rompe Vientos	8.000,00	Una vez
Envase	2.333,33	Inventario de un mes
Cartón	324,07	Inventario de un mes
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 85.746,21</b>

Elaborado por: Maritza Aguirre R

**ANEXO 3**  
**BASE PARA CACULO DE CARTERA CLIENTES Y PROVEEDORES**

	AÑO 1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CARTERA	NOVIEMB DICIEMBRE					
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	19600	19.600,00	20.580,00	21.609,00	22.689,45	23.823,92
	7840	7.840,00	8.232,00	8.643,60	9.075,78	9.529,57
	5880	11.760,00	18.522,00	19.448,10	20.420,51	21.441,53
VTA AL EXTERIOR	40% ANTICIPO	7.840,00	CARTER DE DIC 8.232,00	CARTER DE DIC 8.643,60	CARTER DE DIC 9.075,78	CARTER DE DIC 9.529,57
	30% CREDITO 30 DIAS	5.880,00	CARTER DE DIC 6.174,00	CARTER DE DIC 6.482,70	CARTER DE DIC 6.806,84	CARTER DE DIC 7.147,18
	30% CREDITO 60 DIAS	17.640,00	SUMA CARTERA #30% NOV + 60% DIC 18.522,00	SUMA CARTERA #30% NOV + 60% DIC 19.448,10	SUMA CARTERA #30% NOV + 60% DIC 20.420,51	SUMA CARTERA #30% NOV + 60% DIC 21.441,53
VTA NACIONAL	100% CREDITO 30 DIAS	3733,33333 RECUPERA EN ENERO				
VTA MENSUAL						
VTA MENSUAL						
sider las ventas mensuales como un mismo valor solo para efectos de considerar las politicas de cuentas por cobrar						
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>						
<b>PROVEEDORES</b>	<b>90% CREDITO 90 DIAS</b>					
BI X PAGAR POR ISECTISIDAS/FUNGISIDAS/FERTILIZANTES		6.272,40	6.586,02	6.915,32	7.261,09	7.624,14
BI X PAGAR POR MATERIAL DE EMPBI 2 MESES CREDITO 60 DIAS		648,15	680,56	714,58	750,31	787,83
OTROS		692,05	726,66	762,99	801,14	841,20
<b>CTAS POR PAGAR</b>	<b>PAGO SIGUIENTE MES</b>					
OBLIGACIONES LABORALES		8.758,40	6.092,80	6.672,70	9.851,45	7.699,62
OTRAS PROVISIONES		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15% EMPELADOS		2.807,84	9.125,53	9.744,98	5.763,28	11.527,61
SERVICIOS BASICOS		250,00	252,00	254,00	254,00	254,00
ITS DEL MES CTE		950,75	751,52	531,96	0,00	0,00
<b>PAGO RTA</b>		3.500,44	11.376,50	12.148,74	7.184,89	14.371,08
PASIVO LARGO PLAZO						
PRESTAMOS BANCARIOS						
<b>PATRIMONIO</b>						
CAPITAL SOCIAL		54.235,98	54.235,98	54.235,98	54.235,98	54.235,98
APORTES F/K		0	0	0	0	0
RESERVA LEGAL		620,53	2.016,74	2.153,64	1.273,69	2.547,60
UL DEL EJERCICIO		11.790,13	38.318,12	40.919,16	24.200,02	48.404,42

ANEXO 4 DETALLE DE COSTOS DEL PROYECTO					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UM	COSTO USD	VALOR TOTAL USD	OBSERVACIÓN
Costo por Und, de planta en dólares USD	28.000	UND	0,50	14.000,00	Diferir a 3 años
Surcado a Máquina	48	horas máquina	12,00	576,00	Diferir a 3 años
Preparación de suelos	64	horas máquina	12,00	768,00	Diferir a 3 años
Fumigación/Fertilizantes/Insectisidas				25.089,60	al año
Abonos	84.000	KG	0,20	16.800,00	al año
Puntales	6.400	UND	2,00	12.800,00	Diferir a 3 años
Alambre	50.000	MTS	1,00	5.000,00	Diferir a 3 años
Rompe Vientos				1.000,00	Diferir a 3 años
Envase	1	UND KG	0,20	3.500,00	cada mes
Cartón	1	PARA 9 CAJAS DE 1	0,25	486,11	cada mes
<u>MOD</u>					
Amarre de la Planta	16	JORNALES	88.780,80	88.780,80	al año
Depreciación				2.870,77	al año
Amortización				4.000,00	Costo al año
Amortización activo Biológico				4.666,67	Costo al año
Transporte	1	X SEMANA	150,00	150,00	Costo por semana
Técnico Agronomico	1	X MES	544,00	544,00	costo al mes
Despachador	1	X MES	680,00	680,00	costo al mes
Bodeguero	1	X MES	612,00	612,00	costo al mes
GASTOS OPERACIONALES					
<u>GOP</u>					
GTS OPERATIVOS					
Contador	1		400,00	6.528,00	al año
Administrador	1		600,00	9.792,00	al año
Viajes Y Ferias					
Envíos					
Tramites de Envío, Afianzado de aduana					
Ints de financiamiento de 1 año (ref., tabla amortización)			12.107,53	12.107,53	al año
OTROS POR BAJAS				1%	de la producción

Elaborado por. Maritza Aguirre

**ANEXO: 5**  
**DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN**

DEPRECIACIÓN	VALOR	VIDA ÚTIL/MESES	V/RESIDUAL	% DEPREC	VALOR ANUAL USD
Construcción	6.240,00	240	624	5%	280,8
Instalaciones	3.550,00	120	0	10%	355
Vehículos	8.500,00	120	850	20%	1530
Herramientas	2.000,00	60	200	20%	360
Equipo de electrónico	1.000,00	36	100	33%	299,97
Muebles y Enseres	500,00	120	50	10%	45
<b>TOTAL COSTO ANUAL</b>					<b>2.870,77</b>
<b>AMORIZACIÓN</b>					
Seguros pagados por anticipado					2.500,00
Permisos					1.500,00
activos Biológicos	14.000,00	36	0	0	4.666,67
<b>TOTAL GASTOS DE AMORT-DEPRECIACIÓN</b>	<b>35.790,00</b>				<b>\$ 11.537,44</b>

Elaborado por: Maritza Aguirre R

TABLA DE SEGMENTACIÓN DE INGRESOS POR FAMILIA EN ARGENTINA

## Primer trimestre de 2013

Grupo decílico	Mínimo	Máximo	Hogares en miles	% de hogares	Ingresos en miles de pesos	% de la suma de ingresos	Media
1	70	2.130	807	10,0	1.242.940	2,0	1.541
2	2.137	3.200	806	10,0	2.205.009	3,5	2.735
3	3.200	4.000	806	10,0	2.987.902	4,7	3.705
4	4.000	5.000	806	10,0	3.686.084	5,9	4.576
5	5.000	6.000	807	10,0	4.490.644	7,1	5.564
6	6.000	7.470	806	10,0	5.414.118	8,6	6.713
7	7.475	9.000	806	10,0	6.589.221	10,5	8.176
8	9.000	11.300	807	10,0	8.151.644	12,9	10.104
9	11.300	15.000	803	10,0	10.443.205	16,6	13.006
10	15.000	141.200	810	10,0	17.773.565	<b>28,2</b>	21.937
Hogares con ingresos	70	141.200	8.064	99,4	62.984.332	100,0	7.810
Hogares sin ingresos			49	0,6			
Total			8.113	100,0			7.763

Fuente: INDEC 2013

