

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA EXPORTADORA DE PRODUCTOS ORGÁNICOS**

AUTOR:

Segovia Murillo, Wilson Edelberto

Previo a la obtención del grado académico de

Magíster en Administración de Empresas

TUTOR:

Ing. Constantino Tobalina Dito, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

2017



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Ingeniero Zootecnista, Wilson Edelberto Segovia Murillo, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Administración de Empresas.

DIRECTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Ing. Constantino Tobalina Dito, Mgs.

REVISORES

Ing. Elsie Zerda Barreno, Mgs.

Eco. Glenda Mariana Gutiérrez Candela, Mgs.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

Eco. María del Carmen Lapo Maza, Mgs.

Guayaquil, a los 13 días del mes de junio del año 2017



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Wilson Edelberto Segovia Murillo

DECLARO QUE:

El Proyecto de Investigación “**Estudio de Factibilidad para la creación de una Empresa Exportadora de Productos Orgánicos**” previo a la obtención del Grado Académico de **Magíster en Administración de Empresas**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la referencias bibliográficas. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de investigación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 13 días del mes de junio del año 2017

EL AUTOR

Wilson Edelberto Segovia Murillo



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Wilson Edelberto Segovia Murillo**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Proyecto de Investigación para Magíster en Administración de Empresas** titulada: “**Estudio de Factibilidad para la creación de una Empresa Exportadora de Productos Orgánicos**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 13 días del mes de junio del año 2017

EL AUTOR

Wilson Edelberto Segovia Murillo

AGRADECIMIENTO

Mi más sincero agradecimiento a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, en especial a la unidad de Postgrado, por haber compartido sus experiencias y conocimientos. A los docentes, compañeros de estudio y a todos quienes hicieron posible que culmine con éxito esta meta académica.

Wilson Segovia

DEDICATORIA

Esta meta alcanzada se la dedico de todo corazón a aquellas personas que siempre estuvieron a mi lado apoyándome; especialmente a mi esposa Victoria y a mis hijos Wilson, Roberto, Erica, y Daniela, que Dios los bendiga siempre.

Wilson Segovia

Índice

Introducción	1
Planteamiento del problema	5
Formulación del problema	7
Justificación del problema	7
Preguntas de la investigación	10
Hipótesis	11
Objetivo general	11
Objetivos específicos	11
 Capítulo I	 13
Fundamentación Teórica - Conceptual.....	13
Marco Teórico	13
Marco Conceptual.....	16
Marco Legal.....	22
Marco Referencial.....	23
 Capítulo II.....	 27
Análisis diagnóstico de la provincia de Chimborazo	27
Cultivo de cebolla	32
Análisis de la oferta mundial de cebolla	33
Grado de concentración de la oferta del producto.....	34
Posición relativa de Ecuador a nivel mundial	34
Grado de concentración de la demanda del producto.....	35
Análisis de la oferta de cebolla en Ecuador	36
Características y usos de la cebolla.....	38

Capítulo III	40
Metodología	40
Determinación de la población y muestra	40
Método, técnicas e instrumentos	41
Resultado del estudio de base	42
Propuesta Técnico - Financiera	47
Localización del proyecto	48
Macrolocalización.....	49
Microlocalización.....	49
Ubicaciones de la planta	49
Ingeniería del proyecto	50
Exportación de cebolla.....	50
Declaración de exportación.....	51
Trámite de exportación	52
Fase de Pre-Embarque	52
Fase de Post-Embarque	53
Agente afianzado de Aduana	54
Requisitos para ser exportador en la Aduana.....	55
Requerimientos para obtener los registros de procesadores y vendedores de productos orgánicos.	55
Lineamientos estratégicos de la empresa	56
Misión	57
Visión	57
Personal de la empresa	57
Salarios del personal.....	57
Estructura organizacional.....	58

Requerimientos legales	58
El Capital.....	60
La Administración	61
La forma de contrato.....	62
Licencias	64
CAPÍTULO IV	66
Estudio Financiero.....	66
Costos y Gastos	67
Depreciación y amortización de los activos.....	68
Estructura de Costos y Gastos.....	71
Fuente de Financiamiento	71
Evaluación del Estudio del Proyecto	74
Tasa Interna de Retorno	75
Relación beneficio-costo.....	75
Período de recuperación de la inversión	76
Conclusiones.....	78
Recomendaciones.....	79
Referencias Bibliográficas	81
Anexos	89

Índice de Tablas

Tabla 1: <i>Principales exportadores de cebolla</i>	33
Tabla 2: <i>Grado de concentración de la oferta</i>	34
Tabla 3: <i>Principales importadores de cebolla</i>	34
Tabla 4: <i>Grado de concentración de demanda</i>	35
Tabla 5: <i>Matriz ponderada de localización</i>	49
Tabla 6: <i>Costo por período/hectárea</i>	56
Tabla 7: <i>Requerimientos del personal</i>	57
Tabla 8: <i>Salarios del personal</i>	58
Tabla 9: <i>Inversión</i>	66
Tabla 10: <i>Costos de Exportación de la cebolla</i>	67
Tabla 11: <i>Depreciación y amortización de los activos</i>	69
Tabla 12: <i>Costos Fijos y Variables</i>	70
Tabla 13: <i>Fuentes de Financiamiento</i>	71
Tabla 14: <i>Tabla de Amortización del Préstamo</i>	71
Tabla 15: <i>Estado de Resultados</i>	72
Tabla 16: <i>Flujo de Caja</i>	73
Tabla 17: <i>Valor Actual Neto</i>	74
Tabla 18: <i>Recuperación de la inversión</i>	76
Tabla 19: <i>Resumen de Indicadores</i>	77

Índice de Figuras

Figura 1: <i>Mapa base de la provincia de Chimborazo</i>	27
Figura 2: <i>Uso de suelo en Chimborazo</i>	31
Figura 3: <i>Nivel de escolaridad de los encuestados</i>	42
Figura 4: <i>Identificación de problemas de producción y comercialización</i>	43
Figura 5: <i>Mercados en los que se comercializa la cebolla.</i>	44
Figura 6: <i>Percepción de conocimiento de los términos “productos orgánicos”</i> ...	45
Figura 7: <i>Percepción de conocimiento sobre los términos “certificación orgánica”</i>	45
Figura 8: <i>Porcentaje de personas que estarían dispuestas a participar en una cadena de valor</i>	46
Figura 9: <i>Motivos que dificultan la conformación de una empresa productora de cebolla</i>	47
Figura 10: <i>Flujo grama de preparación de la cebolla</i>	51
Figura 11: <i>Procedimiento Exportaciones</i>	54
Figura 12: <i>Estructura Organizacional</i>	58

Resumen

El estudio que se presenta es de tipo descriptivo y busca analizar la factibilidad de la creación de una empresa certificada exportadora de productos agropecuarios orgánicos, que agrupe a productores agrícolas de la provincia de Chimborazo; como una alternativa para disminuir la migración del campo a la ciudad. Para ello se trabajó en dos etapas; la primera fue la elaboración de una encuesta para productores y comercializadores de cebolla, que permitió determinar los aspectos específicos sobre el mercado de la hortaliza y sus limitaciones para la exportación. En base a los datos y las recopilaciones bibliográficas e investigaciones *in situ* sobre aspectos específicos, se realizó un estudio técnico financiero que permitió establecer la factibilidad de la inversión. Los resultados obtenidos muestran que la iniciativa a pesar de ser técnica y financieramente viable podría enfrentar varios problemas al momento de la implementación. Al 28,57% de los encuestados no les interesa trabajar de manera mancomunada, el 75% no conoce lo que es una certificación orgánica y los beneficios que esta aporta. A pesar de que el 82,13% asegura conocer que es un producto orgánico, no tiene claro qué se requiere para que un producto sea considerado como tal.

Palabras claves: Estudio técnico financiero, Productos orgánicos, Certificación orgánica

Abstract

A descriptive method is used in the actual investigation project which is directed to analyze how feasible is the creation of a certified company to export organic agricultural products. One of the main objectives of this entrepreneurship is giving to the agricultural producers from Chimborazo - Ecuador the opportunity to work in the country, avoiding the migration to the city. The process involved two phases. During the first one, a poll was made to onion's producers and merchants. As a result, some specific features about the onion's market were determined. Also, some limits to the onion's exportation were discovered. The information obtained from the on-site investigations and from the bibliographical resources was the basement of the technical financial study which allowed establishing the investment viability.

Although the study showed that the initiative is technically and financially feasible, many problems to face with appeared; for instance, the 28,57 percent of the respondents were not interested in working in an associated way, three quarters of the people interviewed did not know anything about an organic certification or the benefits that it could represent to their products, and only the 82,13 percent of the people surveyed thought that they know what is an organic product, but they did not know what are the minimum requirements to consider a product as organic.

Key words: Technical financial study, Organic products, Organic certification

Introducción

La agricultura es un factor inherente en el desarrollo económico de los países, potencia la seguridad alimentaria, fortalece la prestación de servicios ambientales y mejora la calidad de vida de la población. En Ecuador, durante el 2016, representó el 8% del Producto Interno Bruto (PIB), donde la manufactura, el comercio y la construcción eran las industrias que más contribuían con el mismo (Banco Central del Ecuador, 2016). Leonor Peña, Lydí Zapata, Jesús González y Juan Máñez, en su artículo “Agricultura, alimentación y uso del combustible: aplicación de modelos Etnográficos en Arqueobotánica” (2000) explican que la economía está sustentada principalmente por la agricultura, donde la ganadería, la pesca y la recolección de frutos silvestres cumplen un rol fundamental en el desarrollo de la misma; y sobre todo constituye la base de la alimentación vegetal. Es decir, la agricultura es considerada como la actividad más antigua e importante que ha realizado el hombre civilizado (Udlap, 2004).

Por tal motivo, la iniciativa de crear una empresa exportadora de productos orgánicos se enfoca en una nueva filosofía de vida, crear un modelo de desarrollo rural sostenible, lo que significa, un mejor nivel de vida para las familias y comunidades que habitan en el campo. Además, de un manejo sustentable, en equilibrio y armonía de los recursos naturales; preservando la naturaleza para ser autosuficientes en la producción agrícola y pecuaria. Es decir, con una agricultura ecológica y reconociendo los valores humanos y el respeto a la vida. La visión a futuro del campo es una precondición para el desarrollo, por ello se tiene la responsabilidad de transformar y evolucionar con la era de la tecnología, pero

manteniendo la condición de co-evolución; la misma que indica el desarrollo social, cultural y económico de la población.

La producción agropecuaria seguirá siendo parte del reglón productor de alimentos y materias primas en el mundo; al ser el cimiento económico de cada nación. A partir de esta premisa se presenta la interrogante de cómo hacerlo. El mejor método es no seguir los modelos actuales que “resurgen de copias sin criterio e incluso sin escrúpulos” (Manual Agropecuario, 2002, p. 30). Se requiere el planteamiento de alternativas de producción y comercialización eficientes. Esto implica la mejora en los sistemas de producción, analizando los rendimientos tanto de cosechas, cultivos, mercadeo y otros factores que influyen directamente en el beneficio de la empresa y de los productores ecológicos. La productividad se enfoca a la medición, la misma que es esencial en el proceso de control donde existe un consenso acerca de la necesidad de mejorarla. “La causa se le atribuye a varios factores como: la baja cantidad de mano de obra calificada, la escasa inversión en investigación, entre otros” (Manual Agropecuario, 2002, p. 74).

Por su parte, el estudio realizado por Cevallos, Zaldivar y Samaniego (2017) exponen que América Latina enfrenta un reto no resuelto, hasta el presente, sobre la transformación del sector agropecuario aumentando la productividad. La implementación de tecnología actual, y la agrupación de los productores ha permitido aplicar la cadena de valor. Considerando que los productores individuales mantienen el 80% de las tierras agrícolas cultivables en Chimborazo.

Además, este estudio resalta que la provincia consta de 471 mil hectáreas de suelo para producción agropecuaria en la región. Siendo el equivalente del 30% del total de

la Región centro y el 4% del total del país. Por su parte, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2010) mencionó que existe un predominio de los páramos con un 33% del área con uso agropecuario y se encuentran rededor del majestuoso Chimborazo. El 14% son considerados entre montes y bosques que ocupan la superficie provincial. Los pastos introducidos y naturales ocupan el 22%, siendo destinado el 11% al pastoreo. Por todas estas características Chimborazo se convierte en una provincia productora de leche en esencia.

En función de la organización de las Unidades Productivas Agropecuarias (UPA), se considera que el 97% de las propiedades en la provincia son dueños los pequeños productores (63.934 UPA). Ocupando el 42% de la superficie destinada al sector agropecuario (196.192 ha); según las Agendas para la Transformación Productiva Territorial, Debido a la gran división de los productores en unidades productivas fragmentado, en áreas menores a 20 hectáreas. En este grupo, el tamaño promedio por finca es bajo, de 2,5 ha/UPA, el menor de toda la Región 3. Además, las haciendas medianas aquellas que tienen entre 20 a 100 hectáreas representan el tres por ciento y en total hay 76.730 hectáreas es decir, el 16% de la superficie agropecuaria del Chimborazo. Por su parte, las grandes explotaciones del sector agricultor es mayor a 100 hectáreas, debido a que el 0,4% de las fincas, es decir, 367 explotaciones concentran el 42% de la superficie (198.521 ha) (INEC, 2010). Estas fincas tienen un tamaño promedio de 541 ha/UPA. Es decir, Chimborazo es la provincia con mayor concentración de tierra para uso agropecuario.

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones conocido por sus siglas Pro Ecuador forma parte del Ministerio de Comercio Exterior, manifiestan que las

exportaciones no petroleras de Ecuador, se incrementaron en el 11.80% en valor FOB y 10.60% en toneladas, durante el período comprendido entre enero a marzo de 2017; en relación al periodo similar en el 2016 (Pro Ecuador, 2017). En función al volumen exportado los sectores con mayor crecimiento son diez, está liderado por el banano y el plátano que con la acuicultura son los principales rubros en las exportaciones. Silvana Vallejo, directora ejecutiva de Pro Ecuador, menciona que entre los destinos de exportación que reflejan un considerable incremento en volumen se encuentran:

1. Corea del Sur (322.4%)
2. China (45.2%)
3. Vietnam (41.8%)
4. México (25.9%)
5. Argentina (25.0%)
6. Chile (18.7%)
7. Unión Europea (16.3%)
8. Colombia (11.0%)
9. Brasil (10.3%)
10. Rusia (8.7%)

Además, añadió que los productos que registran incrementos significativos son: aceite de palma, harina de pescado, rosas frescas y atunes. Considerando la información del Banco Mundial, del Banco Central del Ecuador y de Pro Ecuador se establece que la agricultura, pese a sufrir cambios repentinos de mercado, es un rubro importante en el PIB del país. Por lo tanto, la implementación de empresas

exportadoras de productos agropecuarios tienen posibilidades de éxito; más aun las que están direccionadas a la producción orgánica amigable con el ecosistema.

Planteamiento del problema

La globalización ha demostrado su impacto en los países en vías de desarrollo. Durante las últimas décadas, la presencia en la agricultura de empresas multinacionales ha influido en una disminución significativa en los costos de producción y venta; ofreciendo beneficios potenciales como: un mayor intercambio comercial en el crecimiento de los sectores no agrícolas y un impacto en la dieta de las poblaciones. Debido a una mayor diversificación de la demanda para consumo de productos no tradicionales. Para Margarita Flores y Pablo Pingali (2006), estos cambios positivos se han visto opacados por dificultades como la necesidad acuciosa de la especialización en los cultivos, para fomentar la competencia. En el contexto de la agricultura rural a pequeña escala, la presencia de empresas internacionales, ha generado la exclusión y/o marginación de los productores que abandonan los campos para buscar mejores oportunidades de vida en las ciudades. “El manejo agrícola de sus cultivos no les permite competir con los precios de las multinacionales” (Flores & Pingali, 2006).

De acuerdo al Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA), filial de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el campo de los países latinoamericanos se ha despoblado en las últimas cinco décadas, asegurando que en la actualidad el 80% de la población de América Latina es urbana y existe una marcada tendencia de aumento. Este comportamiento de migración del campo a la ciudad, a nivel mundial, ha generado preocupación y debates, porque “provoca una

vulnerabilidad de los países en relación a la seguridad alimentaria, el aumento de situaciones de pobreza y la pérdida de identidad cultural de las poblaciones que migran” (Agencia EFE, 2015).

En este sentido, la agricultura orgánica, entendida como “el cultivo racional de productos agrícolas limitando el manejo de agroquímicos” (Manual Agropecuario, 2002, p. 123), se ha presentado como una alternativa viable, debido a que en los últimos años se reporta un crecimiento del 20% del mercado; cuyas proyecciones de demanda son crecientes, sostenidas y se ven limitadas por la incapacidad de cubrir la demanda. Los estudios muestran un mercado potencial que crece más rápido que el abastecimiento y puede ser considerado como una oportunidad para los pequeños productores en el ámbito de la globalización, según la Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2003).

En el caso del mercado de productos orgánicos, la demanda es cada vez mayor y permite que se involucren las compañías alimentarias multinacionales, para la provisión de alimentos orgánicos a gran escala. Las mismas se ven favorecidas por la experticia instalada en el manejo de producción contratada y de comercialización internacional; sin que esto afecte numerosas oportunidades para los productores y exportadores de los países en vías de desarrollo. Los mismos que, con la tecnología disponible, pueden entregar su producción a las cadenas multinacionales o comerciar directamente, “obteniendo un mayor valor agregado para sus cultivos y compitiendo en este sector del mercado, con empresas multinacionales” (ONU, 2003).

Estos argumentos influyen a que se presente este estudio, cuyo interés es determinar la factibilidad de la creación de una empresa certificada exportadora de

productos agropecuarios orgánicos en el Ecuador; donde se agrupe a pequeños productores agrícolas de la provincia de Chimborazo. Y se permita el ingreso al mercado orgánico cuyo crecimiento y demanda se transforma en una oportunidad y alternativa para frenar la migración; por medio del aumento de ingresos económicos para los participantes. Para el estudio del caso se trabajará con la cebolla, como materia prima de exportación.

Formulación del problema

¿Es factible la creación de una empresa certificada exportadora de productos agrícolas orgánicos; como alternativa para disminuir la migración del campo a la ciudad en la provincia de Chimborazo?

Justificación del problema

Ecuador es un país eminentemente agrícola y ganadero, su territorio cuenta con un 79% de potencialidad para actividades agropecuarias, debido a la riqueza de su suelo, microclimas, ubicación geográfica, heterogeneidad, entre otras características; lo que permite mantener cultivos y producciones permanentes. La oferta exportable ecuatoriana tradicionalmente estuvo ligada a la agricultura, y esta última fue la fuente de desarrollo del país y la sociedad, según el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

Sin embargo, la actividad agrícola y ganadera se ha visto disminuida por diferentes factores como: la falta de incentivos para el sector, inadecuados sistemas de comercialización, desgaste de suelos, escasa capacitación para productores agrícolas, problemas en la tenencia de la tierra, altos costos en el manejo de cultivos, debido a la utilización de productos fertilizantes... lo que ha incidido directamente para que la

población joven no se interese en la actividad agrícola y pecuaria y abandone el campo, según el MAGAP; dejándolo a cargo de ancianos y/o mujeres solas, lo que constituye “un riesgo para la seguridad alimentaria y el manejo ambiental del país” (MAGAP, 2016).

Según datos del Banco Central del Ecuador (2016), en la estructura productiva del país, en relación al Producto Interno Bruto (PIB), la agricultura aporta con el 8%; mientras que las principales industrias son: la manufactura, el comercio, la construcción, el transporte y las telecomunicaciones. La situación de la provincia de Chimborazo en este aspecto es semejante a la del país; como se observa en las estadísticas emitidas por los organismos correspondientes en el último lustro (Banco Central del Ecuador, 2016). Así también se puede aseverar, de acuerdo al censo de población y vivienda de 2010, que en Chimborazo el 31,9% de hombres y el 35,1% de mujeres trabajan en labores agrícolas.

En relación al crecimiento en los últimos años del sector agrícola en el país y en la provincia de Chimborazo, se verifican opiniones encontradas, por ello, es necesario determinar la situación real de factibilidad de una empresa certificada exportadora de productos orgánicos. De acuerdo a la Agenda para la Transformación Productiva Territorial (2011), se conoce que el número de agricultores de productos transitorios, en Chimborazo, ha disminuido paulatinamente favoreciendo el éxodo del campo a la ciudad. Una de las posibles causas para que se dé este fenómeno es la baja producción de los cultivos debido a factores como: la predominancia y el uso de semilla común (Agenda para la Transformación Productiva Territorial, 2011). A partir de 2013, a pesar de la prevalencia de este tipo de semilla, se observa una mayor

utilización de semilla mejorada y certificada. De igual forma, al analizar la disponibilidad de riego, se asevera que en 2005 el 84% de agricultores disponía de agua de riego, en donde el 16% estaba destinado al cultivo de productos transitorios, manteniéndose la tendencia hasta 2015. Los datos permiten observar que en este año decrecieron las facilidades de riego y un 66% de agricultores no disponían de agua para esta actividad, frente a un 34% que sí la tenía. En la actualidad solo el 25% de agricultores disponen de agua para riego. En relación a la aplicación de agroquímicos en Chimborazo, se evidencia una escasa utilización de productos orgánicos para la solución de problemas fitosanitarios en los cultivos, debido a la falta de recursos económicos y conocimientos, lo que constituye un limitante para generar una producción exportable. Además, el estudio asegura la existencia de un escaso número de alianzas entre agricultores, definiendo que “en el período 2005 - 2015 el 81,37% de agricultores realizaban sus actividades de manera individual” (Cevallos, Zaldívar, & Samaniego, 2017).

A diferencia de lo expresado anteriormente, el texto Panorama Agroeconómico del Ecuador, una visión del 2015 de Monteros y Salvador expone que a pesar de la contribución al PIB del sector agropecuario, en la economía ecuatoriana, que representa un 8%; este sector ha demostrado un crecimiento interanual del 4% y el valor de las exportaciones es cuatro veces más alto que las importaciones agropecuarias. Lo que no solo genera un superávit comercial, sino que además determina que durante el Gobierno de la “Revolución Ciudadana” la producción agrícola se ha incrementado en un 54% y los precios internacionales han favorecido al monto exportable (Monteros & Salvador, 2015).

En la actualidad los productos agrícolas con un valor agregado incentiva la producción, lo que ha conllevado a un incremento en las exportaciones agroindustriales (Proecuador, 2017). Además, el valor agregado es a la producción orgánica, dirigida a la conservación del ecosistema y a la salud de la población consumidora y productora. La conservación del suelo, de las fuentes hídricas, de la fauna y flora, aseguran la permanencia de los productos en los mercados nacionales e internacionales. Asimismo, de influir en el PIB, incide en la población campesina debido a que mejora sus ingresos económicos, facilitando cubrir sus necesidades básicas, evitando la migración del campo a las metrópolis y disminuyendo los cinturones de pobreza. Por ende, la iniciativa que se presenta al crear la empresa exportadora de productos certificados orgánicos, es en esencia trabajar con los pequeños y medianos agricultores, los mismos que producirán en forma amigable con el medio ambiente, inicialmente en la provincia de Chimborazo, con proyección al resto de provincias.

Preguntas de la investigación

1. ¿En la provincia de Chimborazo se evidencian cultivos de productos orgánicos?
2. ¿Cuáles son las diferencias entre los cultivos que se realizan en la provincia de Chimborazo y el resto del país?
3. ¿Cuáles son las características de los productos orgánicos?
4. ¿Cuáles son las ventajas competitivas de los agricultores de la provincia de Chimborazo?

5. ¿Existen factores que limitan el cultivo de productos agrícolas en la provincia de Chimborazo?
6. ¿Cómo se crea un empresa exportadora de productos con certificación orgánica, en el panorama actual?
7. ¿Cuáles son las condiciones legales, de exportación que se encuentran relacionadas a la venta de productos orgánicos?

Hipótesis

¿Es factible la creación de una empresa certificada exportadora de productos agropecuarios orgánicos en la provincia de Chimborazo?

Objetivo general

Determinar la factibilidad de la creación de una empresa exportadora certificada de productos agropecuarios orgánicos; que agrupe a pequeños y medianos agricultores de la provincia de Chimborazo, como una alternativa para disminuir la migración del campo a la ciudad.

Objetivos específicos

1. Analizar los cultivos y los productos orgánicos que se siembran en la provincia de Chimborazo, para potenciar la creación de una empresa exportadora certificada de productos agropecuarios orgánicos.
2. Identificar los factores que fortalecen y limitan la creación de una empresa exportadora certificada de productos agropecuarios orgánicos, en la provincia de Chimborazo.
3. Elaborar instrumentos que permitan la recolección de información relevante para la realización del estudio en sus diferentes etapas.

4. Analizar la factibilidad técnica y económica para la creación de una empresa en la provincia de Chimborazo; cuya actividad sea la exportación de cebolla, orgánica certificada.

Capítulo I

Fundamentación Teórica - Conceptual

Marco Teórico

Ecuador históricamente ha sido considerado como un país agroexportador, especialmente, de cultivos tropicales como el cacao y el banano; y de petróleo como materia prima. Lo que ha provocado una dependencia en la importación de bienes manufacturados e industriales. El país en las últimas décadas ha demostrado un cambio en sus exportaciones, situación que se observa en la variedad de productos a exportar. En la Balanza Comercial, son históricos los productos insignia: petróleo, banano, cacao, camarón y flores; representando en promedio el 72% de las exportaciones en las últimas décadas, según el Banco Central del Ecuador.

Con la globalización el comercio internacional se ha transformado, experimentando importantes cambios a nivel regional. Un rasgo determinante es el incremento en la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial; con un aumento del 16% en 2000 al 24% en 2011. La estructura del comercio en América Latina está basada en los recursos naturales y materias primas como: cobre, petróleo, soja, café, banano, hierro y acero. El 42% de las exportaciones de la región corresponden a materias primas, que son realizadas por empresas grandes en la región, limitando el mercado de exportación a las pequeñas y medianas empresas, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2013).

Bajo este criterio se desarrollaron las Pymes que engloban a los pequeños y medianos productores, permitiéndoles que tengan acceso a estos mercados. Pero se encontraron con ciertos obstáculos para exportar como: un limitado acceso a

financiamiento, escasos créditos para inversión, restricciones logísticas, altos costos de producción y de acceso a mercados externos, incapacidad de cumplimiento de normas técnicas y fitosanitarias, importantes en el comercio. La única manera de que las Pymes participen en el mercado de exportaciones es “generando lo que se conoce como una cadena de valor” (CEPAL, 2013).

La cadena de valor de cualquier insumo o servicio inicia en la investigación del producto y su desarrollo. Observando la logística, el suministro de materias primas, la producción y la entrega a compradores internacionales; bajo un proceso detallado e inteligente que agrega valor a cada actividad. El valor de una cadena es determinado por los compradores internacionales en función de “calidad, fiabilidad, volumen, facilidad de obtención y rapidez de entrega, pero también por la utilidad que se puede generar de otros servicios en un intercambio integral” (Centro de Comercio Internacional, 2017). En este contexto nacen las empresas exportadoras, quienes pueden captar un número mayor de ingresos si logran concentrarse en uno o más de los siguientes aspectos, según el Centro de Comercio Internacional (CCI):

1. Aumentar la eficacia y rendimiento de los procesos para ser más competitivos en el mercado.
2. Introducir nuevos productos o mejorar los existentes, antes que la competencia.
3. Aumentar el valor añadido, cambiando la correlación de actividades dentro de la empresa y aprovechando la logística instalada.
4. Desarrollar cadenas de valor a través de la materia prima, lo que implica darle un valor agregado a los productos o materias primas originales.

Pablo Orlandi, en su texto “Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional” (s.f.) manifiesta que la importancia estratégica de las Pymes es la característica principal de las pequeñas y medianas empresas, en el desarrollo económico. Él las considera como un elemento central en las transformaciones políticas y económicas de los países en transición. Además, recalca la importancia del sector privado en el desarrollo de los emprendimientos. En los países en vías de desarrollo, los beneficios relevantes de las Pymes se deben principalmente al impulso de la actividad privada, al emprendimiento y la elasticidad para adaptarse a los diferentes cambios de oferta y demanda. Por otro lado, se debe considerar que son fuentes generadoras de empleo y favorecen a la diversificación económica.

Carlos Ferraro, en su publicación “Eliminando barreras: el financiamiento a las Pymes en América Latina” (2011) explica que las estrategias para el perfeccionamiento de las Pymes deben esquivar trascendentales trabas como: la falta de legislación, de promoción e infraestructura; escasas de crédito y medios de financiación; y deficiencia en instrumentos de capacitación. Un factor sustancial a considerar es que estas empresas crean más fuentes de trabajo que las grandes corporaciones. Son más flexibles en la producción de recursos y servicios dentro de la economía. Permiten que el mercado sea más competitivo y sobre todo controlan los monopolios de las grandes compañías. Las Pymes promueven la iniciativa y el emprendimiento con innovación, según (CEPAL, 2013). Además, se considera que cumple un rol fundamental en el suministro de servicios para la comunidad. Estos grupos conformados por empresas medianas y pequeñas, aportan en gran medida a los programas de desarrollo local y regional. La innovación es una de las

características más relevantes, según Orlandi; quien ratifica que esto no se refiere necesariamente a las tecnologías de quiebre, sino que se presentan en diferentes dimensiones. Por ejemplo, a partir de determinados productos que se comercializan, los servicios que se ofertan e incluso el proceso de fabricación. Para llegar a este fin, se debe partir de estructuras originales y creativas que mejoran el desempeño de los empleados.

Marco Conceptual

Cultivos orgánicos: La agricultura orgánica es un sistema de producción orientado a los procesos más que a los productos, según Elsa Muro. Que se caracteriza principalmente por ser amigable con el medio ambiente, manejando en forma racional y coherente los recursos naturales, teniendo un control sobre la utilización de insumos derivados de la industria petroquímica como: fertilizantes, plaguicidas, conservantes, organismos genéticamente modificados y otros. “Para brindar alimentos sanos y abundantes, manteniendo e incrementando la fertilidad del suelo y la diversidad biológica” (Muro, 2017).

Certificación Orgánica: En Ecuador existen certificadoras acreditadas como es el caso de BCS ÖKO-GARANTIE, que llega al país en 1998. En sus inicios trabajó con empresas pioneras en producción orgánica. A partir de esto, BCS ÖKO-GARANTIE se desarrolla y se establece como una empresa en Riobamba en 2002. En la actualidad esta certifica más del 70% de productos orgánicos que se comercializan dentro y fuera del país. BCS certifica en función de los siguientes estándares:

1. Reglamento (CE) N° 834/2007 de la Unión Europea
2. NOP (National Organic Program) de Estados Unidos

3. JAS (Japanese Agricultural Standard of Organic Products) de Japón
4. COR (Canadian Organic Regime) de Canadá
5. KOC (Korean Organic Certification) de Corea del Sur
6. OSKSA (Organic Standard Kingdom of Saudi Arabia) de Arabia Saudita
7. Normativa para promover y regular la Producción Orgánica - Ecológica - Biológica en Ecuador
8. GOTS (Global Organic Textile Standard)

Según la página web de BCS, los servicios de certificación orgánicos se aplican de acuerdo a los requerimientos particulares de cada normativa; pero, en general, se pueden certificar:

1. Productos agrícolas y pecuarios
2. Acuicultura, apicultura y recolección silvestre
3. Organizaciones de pequeños productores, mediante un Sistema Interno de Control.
4. Plantas de procesamiento y plantas de balanceados
5. Exportadoras e importadoras

Otras instituciones como Quality Certification Services (QCS) – Ecuador certifica productos orgánicos bajo la Normativa Orgánica del Ecuador y las siguientes normas internacionales:

1. Unión Europea (CE 834/2007 y 889/2008)
2. Acuerdo de Equivalencia USA - UE
3. Canadá Régimen Orgánico (COR)
4. Acuerdo de Equivalencia USA - Canadá

5. Acuerdo de Exportación Estados Unidos - Japón

6. Normas para la Exportación de Taiwán

De igual manera, el Instituto para la certificación Ética y Ambiental (ICEAECUADOR) es un consorcio internacional del cual Ecuador forma parte. Creado con el principal objetivo de prestar servicios de certificación a pequeña y gran escala. Estas empresas y otras con menor incidencia cubren aproximadamente el 30% de certificaciones. Por esta razón, se tomó a BCS ÖKO GARATIE como referente en el proceso de certificación.

Por otro lado, la Unidad de Programas Específicos, aplicando la normativa nacional, registra, controla y supervisa a los operadores de la cadena de producción orgánica agropecuaria en Ecuador. Con el objetivo de garantizar su categoría como productores, procesadores y/o comercializadores de productos orgánicos certificados. Además, observa el desempeño técnico y administrativo de las agencias de certificación de productos orgánicos y sus inspectores. De esta manera, genera la confianza de los consumidores nacionales e internacionales, según la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agrocalidad).

Certificado de Destinación Aduanera (CDA): Según el Glosario Comex, de Schweitzer (2017), considera que este documento es emitido por la Autoridad Sanitaria (para el Ecuador es Agrocalidad) o por el Servicio Agrícola y Ganadero, organismo que faculta el retiro de la mercancía desde los recintos aduaneros y el almacenaje en una bodega destino, a través de medios y rutas de transporte definidos, hasta que se emita la autorización de uso y consumo.

Certificado de Origen: Se denomina de esta manera al documento que acredita el origen de las mercancías, para efectos preferenciales arancelarios, no preferenciales, aplicación de cupos y para cualquier otra medida que la ley establezca (Schweitzer, 2017).

Corporaciones transnacionales: esta denominación se emite a las organizaciones dedicadas a la producción de bienes o servicios con magnas dimensiones, y que tienen concurrencia en otras latitudes, diferentes a la casa matriz, logrando ampliar su economía a nivel mundial, según La Enciclopedia de la Política de Rodrigo Borja. Estas controlan gran parte de la economía, tecnología y comercio internacional. Además, si el 10 % del capital de la entidad matriz está en una sucursal extranjera, la institución es considerada multinacional o transnacional (Borja, s.f.).

Régimen aduanero: La Ley Orgánica de Aduanas (LOA) estipula que es una modalidad de importación o exportación, orientada en encontrar un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo a la Declaración Aduanera presentada. Se clasifican en regímenes comunes, que abarcan las importaciones y exportación es para consumo y uso inmediato, luego de cumplir las formalidades. Entre los regímenes comunes se verifica la importación del consumo, en el cual las mercancías extranjeras se nacionalizan y quedan a libre disposición para uso o consumo definitivo, luego de haber pagado los correspondientes tributos de comercio exterior y cumplir con las obligaciones en materia de restricciones arancelarias, así como las demás formalidades establecidas en la LOA. También se encuentra la exportación a consumo que es el régimen donde las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior. Las

exportaciones están exentas de tributos o impuestos y para que las mercancías salgan del país se requiere la presentación de una Orden de Embarque y de la Declaración Aduanera de Exportación; teniendo 15 días hábiles para presentar la Declaración Aduanera Única (DAU) a partir del ingreso a la zona primaria, según lo estipulado en la ley.

Regímenes particulares o de excepción: Son las importaciones o exportaciones que por sus operaciones aduaneras particulares están sujetas a regulaciones especiales. En este se encuentran el tráfico postal internacional y los correos rápidos. Los paquetes o bultos se sujetarán a las categorías expedidas en el Reglamento de Correos Rápidos o Courier, según su valor y peso establecidos. En caso de envíos que ingresen y superen los límites permitidos, deberán ser trasladados a un almacén temporal para ser manejados como una importación a consumo (Comercio Exterior, 2017)

Tráfico fronterizo: Se basa en los compromisos internacionales y permite el intercambio de mercancías destinadas al uso o consumo doméstico entre poblaciones fronterizas. Según la LOA, los artículos que se comercializan internacionalmente se encuentran libres de formalidades y del pago de impuestos aduaneros. Solo se aplica en favor de las personas residentes en las zonas fronterizas, delimitadas por la Aduana del Ecuador. Fuera del límite, las mercancías deberán ser nacionalizadas (Asamblea Nacional, 2016).

Zonas de libre comercio: Conocidas también como zonas francas, según PRO ECUADOR. Estas permiten el intercambio de mercancías libres de impuestos aduaneros, entre países integrantes de una zona o territorio delimitado; y de

mercancías originarias de los mismos. Está sujeto a las formalidades aduaneras previstas en convenios internacionales (PRO ECUADOR, 2013).

Balanza de Pagos: En términos generales es el registro de las transacciones monetarias que produce un país con el resto del mundo en un período determinado, según Finanzas Internacionales (2009). Se incluyen los pagos que se hacen por las exportaciones o importaciones que se realicen en bienes, servicios, capital financiero y transferencias financieras. Es la relación que se establece entre el dinero que un país en concreto gasta en otros países y la cantidad que otros países gastan en el país (Glosario de Contabilidad, s.f). En este documento se recogen todas las actividades económicas de bienes, servicios y capital. Son los residentes, empresarios y el Estado quienes realizan las balanzas de pagos. En la actualidad todas las economías del mundo están interconectadas, teniendo constantes relaciones financieras y económicas. Por lo tanto, la balanza de pagos es un indicativo de la situación económica real de los países; teniendo un equilibrio entre los ingresos y egresos el resultado de la balanza será igual a cero. Estos registros son emitidos y controlados por el Banco Central del Ecuador.

Balanza Comercial: Luis Bobadilla en su publicación “¿Qué es la balanza comercial?” (2016) define a este término, como la diferencia entre las exportaciones e importaciones totales que se realizan en el país. Dependiendo de la cantidad, se obtienen las denominaciones de positiva o negativa. Si existe una mayor cantidad de exportaciones la balanza comercial es positiva, es decir, existe un superávit comercial. En cambio es negativa cuando, las importaciones superan las exportaciones, lo que se denomina déficit comercial. Es primordial que la balanza

comercial sea positiva porque es el índice de producción y de ingreso de divisas para el país. De esta forma, “la economía general cuenta con mayores ingresos para ejecutar sus actividades, además de invertir en capacitación, tecnología y buscar nuevos productos y mercados. Una balanza positiva es índice de progreso de los países” (Banco Central del Ecuador, 2016).

Marco Legal

En el Capítulo Segundo, Derechos del buen vivir, Sección Octava, Trabajo y Seguridad Social, artículo 33, de la Constitución de la República del Ecuador (2008) se estipula que el trabajo es un derecho y un deber social fuente de la realización personal y base de la economía del país. Además, el artículo 306, señala la obligación estatal de promover las exportaciones ambientalmente responsables, sobre todo las que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. De igual manera, la Constitución enfatiza, en el artículo 336, el rol del Estado en impulsar y velar por un comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad; donde se promueva la reducción de las distorsiones de la intermediación y de la sustentabilidad. “Para asegurar la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante la ley” (Constitución, 2008, art. 336).

La Ley Orgánica del Régimen de Soberanía Alimentaria (2009) establece los mecanismos para que el Estado cumpla con su obligación y objetivo estratégico, de garantizar a las personas, comunidades y pueblos la autosuficiencia de alimentos sanos, nutritivos y culturalmente apropiados de forma permanente. Así mismo, la

Normativa general para promover y regular la producción orgánica-ecológica-biológica en Ecuador establece el marco general para promover la investigación, la transferencia de la tecnología y la capacitación. Además de regular la producción, procesamiento, comercialización, etiquetado, almacenamiento, promoción y certificación de productos orgánicos de origen agropecuario.

La Ley Orgánica de Aduanas (2016) regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Es decir, se entiende “como mercancías todo bien corporal o mueble de cualquier clase” (Asamblea Nacional, 2016). En las situaciones no contempladas se aplicarán las normas del Código Tributario y más leyes generales y especiales.

Marco Referencial

Existen investigaciones en relación al potencial exportable de Ecuador, tal es el caso del trabajo de titulación de Elizabeth Urbano, “Identificación de las ventajas comparativas con las que el Ecuador puede proyectarse en el sector agrícola, con miras a aprovechar las condiciones de globalización” (2000); donde se plantea conocer e identificar las ventajas agrícolas con las que el Ecuador ha participado en el mercado mundial a través de las exportaciones y sus posibles potencialidades. Define que existen productos con alto potencial como: fréjol, cebolla bulbosa y fibras vegetales; los mismos que, según Urbano, tienen posicionamiento en el mercado internacional.

Además, manifiesta que el desarrollo de estos cultivos “requiere de tecnología y capacitación a los productores” (Urbano, 2000). Concluye que el Estado y la sociedad

no están conscientes de que el recurso humano, es la esencia y el fin integral en la transformación de la agricultura.

Daniela Andrade en su investigación “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de acopio y exportación de amaranto en grano, en variedad *Iniap Alegría*, desde las comunidades indígenas de Riobamba a las tiendas de comercio justo en Francia y España” (2014); prioriza la creación de la empresa, para que sea factible su constitución en beneficio de las comunidades indígenas. Es una forma de aplicación operativa. Sin embargo, no profundiza en el mercado internacional, sino en la importancia del apoyo social. Concluye que “la creación de la empresa es factible en función del servicio social al que va orientado” (Andrade, 2014). Con los antecedentes antes mencionados se crearon varias empresas en la provincia de Chimborazo, fundamentadas en la exportación de productos orgánicos con resultados positivos. Las que más se destacan por su crecimiento y desarrollo son:

La Corporación de Productores y Comercializadores Orgánicos Bio Taita Chimborazo (COPROBICH) es un conjunto de productores legalmente reconocido, de derecho privado, autónomo, sin fines de lucro y de servicio y beneficio social para sus socios; quienes son indígenas de la etnia Puruhá de 56 comunidades de los cantones: Riobamba, Colta y Guamote. Actualmente, cuenta con más de 541 familias asociadas, reconocidas legalmente mediante el acuerdo ministerial MAGAP N° 184 del 21 de julio de 2003; basada en lo que estipula la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario. Desarrolla actividades comerciales a través del cultivo orgánico de la quinua, el trigo, el arroz de cebada y otros productos agropecuarios orgánicos; y su comercialización a través de

la exportación. COPROBICH compra directamente quinua a sus socios, aplicando el comercio justo, y exporta a países como: Francia, Bélgica, Alemania, Canadá y Holanda. “Sus productos cuentan con Certificación de Buenas Practicas de Manufactura BPM, Certificación Orgánica BCS; Certificado orgánico BIO CONTROL SYSTEM y NOP-JAS-CE de Alemania” (COPROBICH, 2017).

Por otro lado, está el Fondo Ecuatoriano *Populorum Progressio* (FEPP) que nació en 1970 de la mano de un grupo de eclesiásticos. Es una institución privada con finalidad social, que ofrece su experiencia y sus medios para el desarrollo del campo. En la actualidad, se denomina “Grupo Social FEPP” y está integrado por 20 equipos interdisciplinarios, en los cuales trabajan cerca de 480 personas (técnicos, promotores, administradores), prestando servicios a más de 100 000 familias rurales y urbano-marginales, que residen en 23 de las 24 provincias del Ecuador. Alexis Valdivieso Bonilla, en su tesis “El incremento de las exportaciones en base a las normas de comercio justo, como estrategia para el desarrollo de los pequeños productores, Asociación Camari” (2014) manifiesta que los productos del Grupo Social FEPP son comercializados por el Camari en supermercados y tiendas. Esta iniciativa aparece en 1981 para enfrentar los problemas de la comercialización agropecuaria y artesanal que aquejaban a los pequeños productores del campo y de barrios marginales del Ecuador. Se crearon vías de crédito, capacitación, asistencia técnica y comercialización. De igual manera, el Grupo Social FEPP obtuvo la certificación al Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001 - Versión 2008 por su administración empresarial enfocada en las personas y responsabilidad social. Es

miembro acreditado de la Organización Mundial de Comercio Justo WFTO y de la Red Latinoamericana de Comercialización Comunitaria RELACCS.

Capítulo II

Análisis diagnóstico de la provincia de Chimborazo

La provincia de Chimborazo es parte de la zona de panificación tres, que abarcar a las provincias de Chimborazo, Tungurahua, Cotopaxi y Pastaza. Está localizada en la región interandina del Ecuador, con una superficie cercana a los 6 500,66 Km².

Políticamente se subdivide en 10 cantones y 45 parroquias rurales. “La capital provincial es la ciudad de Riobamba y el rango altitudinal del territorio va desde los 135 msnm hasta los 6 310 msnm” (Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo, 2015).

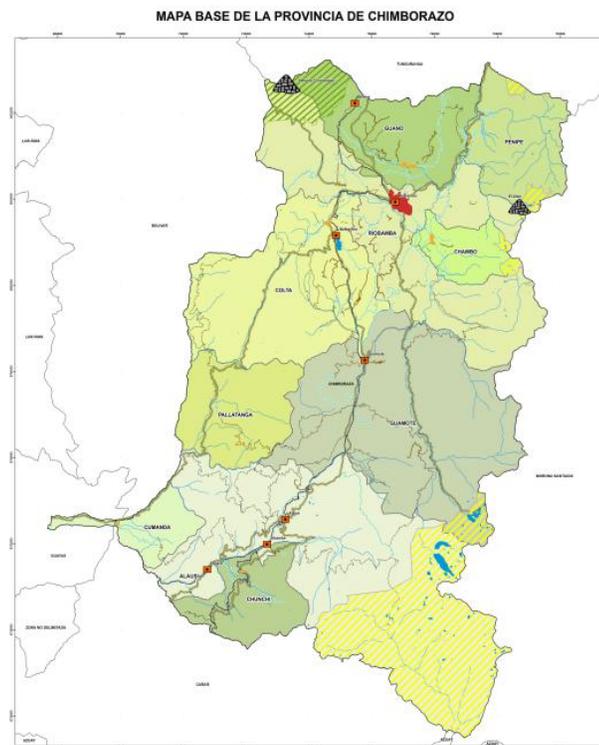


Figura 1

Mapa base de la provincia de Chimborazo

Tomado de: Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo.

En 2010 la provincia de Chimborazo tenía una población 458 581 habitantes de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC). Existían más mujeres que hombres, encontrándose en edad reproductiva el 25,59%. Adicionalmente, se podía asegurar la existencia de un 38% de personas autoidentificadas como indígenas. La agricultura es parte de las actividades naturales de la población y fue un eje principal de desarrollo territorial. “La tasa de analfabetismo es del 13,1% y la escolaridad es mayor en la población urbana que en el sector rural” (INEC, 2010). En relación a la pobreza por necesidades básicas insatisfechas, tiene un 76,58%, superior al de la media nacional. El 34,5% de los pobladores en este territorio se encuentran en extrema pobreza. El déficit de vivienda es del 28,29% el mayor en la zona 3, y el 27% de los hogares cuenta con viviendas propias, según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES).

El nivel más bajo de escolaridad se presenta en los distritos: Sigchos, Alausí - Chunchi y Colta - Guamote; mientras que en el distrito Riobamba - Chambo los individuos poseen más años de escolaridad. El analfabetismo en personas mayores de 15 años es del 15,82%, llegando al 24,2% en el circuito Alausí - Chunchi; y al 23,7% en el circuito Colta - Guamote. En Chimborazo la natalidad tiene una tasa de 14 nacidos vivos por cada 1 000 habitantes, la menor de la zona de planificación 3, y una tasa de mortalidad cercana a 4 por cada 1 000 habitantes. La tasa de mortalidad infantil es de 24,36% y la tasa de embarazos adolescentes es de 3,8% siendo mayor en cantones como: Pallatanga, Cumandá, Alausí y Chunchi, según datos recolectados en 2015 por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. La provincia tiene una migración negativa, 3,92 personas salen del sector por cada 1 000 habitantes. El

84,6% de la población no tiene seguro, un 12,8% ocupa el IESS, un 1,2% tiene jubilación y el 1,4% posee seguro privado. La tasa de mortalidad materna en Chimborazo es de 136 muertes por cada 100 000 habitantes, duplicando la media nacional. El promedio de población con discapacidad permanente es de 6,32%, con un incremento de 0,79 puntos porcentuales entre el último período intercensal. Los distritos que concentran el mayor porcentaje son Sigchos con el 9,1% y Alausí - Chunchi con el 8%, según datos de la SENPLADES.

En las provincias de la zona 3 la producción se asienta en dos ejes, el primero dado por la producción agropecuaria. Realizada con mínima infraestructura productiva y dentro del contexto familiar de los campesinos, lo que resta competitividad y afecta significativamente los niveles de productividad, tanto a nivel agrícola como pecuario. En los últimos años se ha visto un progresivo aumento de producción empresarial de alimentos agrícolas para exportación a pequeña escala en los valles interandinos, que se benefician de microclimas, así como la crianza de leche y carne para la industria. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), el segundo eje está conformado por la producción manufacturera, cuyas características son, principalmente, niveles básicos de tecnología, capacitación e infraestructura, para la producción y comercialización en el mercado nacional. Además, “se estimula a nivel zonal un tercer eje cuyo centro es el turismo, para fortalecer las economías locales y fomentar el bioconocimiento; en función de la riqueza que existe en la zona interandina del Ecuador” (SENPLADES, 2015). En cuanto a los sectores que aportan al ingreso nacional por Valor Agregado Bruto (VAB) en la zona 3, se identifican 14 grupos de producción, que en orden de contribución, según la SENPLADES, son:

1. Construcción
2. Transporte, información y comunicación
3. Comercio
4. Manufactura
5. Suministro de electricidad y agua
6. Actividades profesionales e inmobiliarias
7. Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
8. Enseñanza
9. Administración pública
10. Salud
11. Actividades financieras
12. Actividades de alojamiento y alimentación
13. Explotación de minas y canteras
14. Otras actividades

De acuerdo al INEC, en 2012 Chimborazo tenía 1 658 microempresas, 99 pequeñas empresas, 16 medianas y 5 grandes. A 2013 el 25% de la población se encontraba trabajando en la agricultura. Por otra parte, en Chimborazo se encuentra el menor porcentaje de ocupación plena de la zona con un “21,7% por debajo del porcentaje zonal 28,3% y nacional 42,8% ” (SENPLADES, 2015).

Además, se verifican 524 379 hectáreas que se reparten de acuerdo a su uso como: descanso, montes y bosques, páramo, pastos naturales, pastos cultivados, cultivos transitorios y barbecho, cultivos permanentes y otros usos, como se evidencia en la siguiente figura.

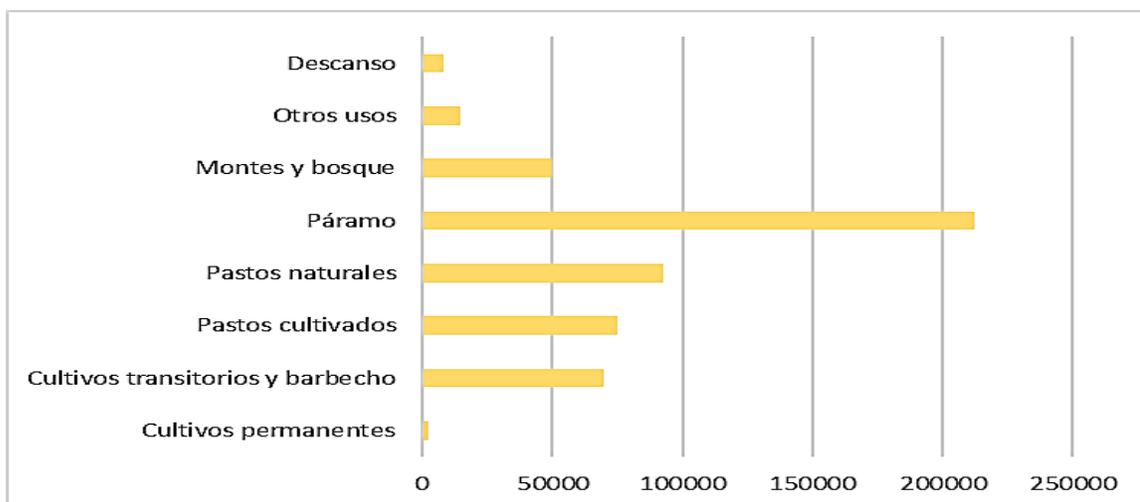


Figura 2

Uso de suelo en Chimborazo

Tomado de: SENPLADES 2013.

Los métodos de cultivo en Chimborazo son principalmente tradicionales y se utiliza maquinaria agrícola para la preparación del suelo: trillas, motocultores y otros, rudimentarios en comparación con la tecnología existente. El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) asegura que los procesos de producción agropecuaria y de distribución en la provincia de Chimborazo se efectúan sin la planificación adecuada. La mayoría en los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre (época lluviosa). En los meses de abril y mayo se obtiene la mayor cantidad de cosechas, incluso se llega a una sobreoferta de productos, por lo que bajan los precios (MAGAP, 2015).

Esta producción agrícola abastece principalmente a las ciudades de Guayaquil, Quito y Riobamba. Los productores agropecuarios marginalmente se dedican a actividades relacionadas con la agricultura y son las mujeres quienes trabajan el campo. En cuanto a los problemas que enfrenta la provincia, se destacan:

1. Bajo nivel de acceso a los medios de producción: tierra, mano de obra, riego, crédito, semillas, entre otros.
2. Inadecuados sistemas de comercialización.
3. Bajo rendimiento de los cultivos, que desencadena una merma en los ingresos económicos para las familias.
4. Alta migración.
5. Fuertes procesos erosivos.

A pesar de lo expuesto, durante el 2012 en la zona, las instituciones del sector financiero, principalmente las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito devinieron 227 278 operaciones de crédito, con un monto total de USD 1,357.840.226,43.

Principalmente, para “consumo, microcrédito, agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y conexas, lo que evidencia que el sector agropecuario, obtuvo facilidades para las operaciones crediticias” (SENPLADES, 2015). Se destaca que la producción agropecuaria se ve afectada por los problemas de comercialización. Los escasos estudios e investigaciones sobre mercados provoca que se invierta en cultivos que no tienen mayor acogida y carecen de valor agregado. En la comercialización, existen pocos trabajos sobre inteligencia de mercadeo. Únicamente, se realizan estudios en base a muestreos, por lo que existe un déficit sobre información confiable y real. “La falta de sistemas de transporte en zonas rurales junto con los problemas de los sistemas de comercialización, agudizan las dificultades de los productores en Chimborazo” (SENPLADES, 2015). Es decir, esta realidad se transforma en problemas estructurales en los procesos agropecuarios.

Cultivo de cebolla

Análisis de la oferta mundial de cebolla

Para este estudio se consideraron los 10 países exportadores más importantes; analizando la situación y su tendencia en el mercado mundial.

Tabla 1

Principales exportadores de cebolla

Países	Situación (valor exportado en 2016, miles de dólares)	Tendencia (cantidad exportada en 2012-2016)
Países bajos	Valor: USD 492.759 Cantidad: 1.241.237 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es 1% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 0%
China	Valor: USD 456.661 Cantidad: 711.270 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es 12% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 4%
México	Valor: USD 419.676 Cantidad: 412.925 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es 8% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 2%
India	Valor: USD 382.441 Cantidad: 1.837.249 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es -2% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 0%
Estados Unidos	Valor: USD 229.374 Cantidad: 324.311 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es -1% Tasa de crecimiento anual en cantidad es -2%
Egipto	Valor: USD 197.822 Cantidad: 457.328 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es 8% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 13%
España	Valor: USD 152.681 Cantidad: 356.694 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es 10% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 9%
Francia	Valor: USD 91.572 Cantidad: 128.367 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es 0% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 6%
Nueva Zelanda	Valor: USD 81.701 Cantidad: 190.119 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es 6% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 2%
Perú	Valor: USD 70.028 Cantidad: 208.976 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es 5% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 3%

Tomado de: Trade Map

Grado de concentración de la oferta del producto

Tabla 2

Grado de concentración de la oferta

Países exportadores	Porcentaje de participación
Países bajos	15.8%
China	14.7%
México	13.5%
Total de suma de porcentajes	44%

Tomado de: Trade Map

La suma de los porcentajes de participación es menor al 50%. Esto indica que no existe una concentración de la oferta de cebolla.

Posición relativa de Ecuador a nivel mundial

El Ecuador alcanza el puesto número 85 como exportador, con un valor de USD 186, en miles de dólares, con una cantidad de 477 toneladas. La tasa de crecimiento anual en valor, considerando el período comprendido entre 2012 – 2016, es del -45%; y la tasa de crecimiento anual en cantidad, considerando el período comprendido entre 2012 – 2016, es del -63%. Con un porcentaje de participación en las exportaciones mundiales de 0%.

Tabla 3

Principales importadores de cebolla

Países	Situación (valor importado en 2016, miles de dólares)	Tendencia (cantidad importada en 2012-2016)
Estados Unidos	Valor: USD 456.088	Tasa de crecimiento anual en cantidad es 7%
Vietnam	Cantidad: 521.160 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es -12%.
	Valor: USD 239.785	Tasa de crecimiento anual en cantidad es 8%

Reino Unido	Cantidad: 240.971 ton Valor: USD 212.942	Tasa de crecimiento anual en valor es -35% Tasa de crecimiento anual en cantidad es -3%
Malasia	Cantidad: 395.360 ton Valor: USD 166.370	Tasa de crecimiento anual en valor es 3%. Tasa de crecimiento anual en cantidad es -7%
Alemania	Cantidad: 577.692 ton Valor: USD 161.098	Tasa de crecimiento anual en valor es 4% Tasa de crecimiento anual en cantidad es -1%
Canadá	Cantidad: 251.061 ton Valor: USD 152.636	Tasa de crecimiento anual en valor es -0% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 2%
Arabia Saudita	Cantidad: 196.954 ton Valor: USD 149.649	Tasa de crecimiento anual en valor es -3% Tasa de crecimiento anual en cantidad es -6%
Japón	Cantidad: 356.079 ton Valor: USD 141.542	Tasa de crecimiento anual en valor es -10% Tasa de crecimiento anual en cantidad es -4%
Francia	Cantidad: 279.499 ton Valor: USD 90.010 y	Tasa de crecimiento anual en valor es -7% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 5%
Bélgica	Cantidad: 149.800 ton Valor: USD 85.256	Tasa de crecimiento anual en valor es del 4% Tasa de crecimiento anual en cantidad es 2%
	Cantidad: 142.314 ton	Tasa de crecimiento anual en valor es 2%

Tomado de: Trade Map

Grado de concentración de la demanda del producto

Tabla 4

Grado de concentración de demanda

Países importadores	Porcentaje de participación
Estados Unidos	14,3%
Vietnam	7,5%
Reino Unido	6,7%
Total de suma de porcentajes	28,5%

Tomado de: Trade Map

Se obtuvo un 28,5% que es menor al margen utilizado. Es decir, se demuestra que la demanda no se encuentra concentrada.

Análisis de la oferta de cebolla en Ecuador

De acuerdo a la Coordinación General de Información Nacional del MAGAP (2014), la producción interna de cebolla en 2014 sufrió una baja de 2.55% en relación al 2013. Este fue un factor decisivo en el incremento de las importaciones (87%). La disminución en la producción se reflejó en el aumento de los precios para el productor y los mayoristas. “En relación a la superficie cosechada disminuyó el 2,53%, ocasionando una baja del 0.02% en los rendimientos” (MAGAP, 2014). En función de este fenómeno, mientras los precios internacionales tendían a la baja debido al incremento de producción; en el país los costos se incrementaron en un 99.78% y un 100.60% (tomando como referencia los mercados de Guayaquil y Cuenca).

A nivel de productores el precio en 2014 fue de USD 27.55 por quintal y a nivel mayorista USD 29.93. En 2013, a nivel productor fue de USD 13.79 y en función de los mayoristas de USD 14.92 por malla de 100 libras. Se estima que la producción de esta hortaliza es alta y tiene buen rendimiento. En el país se cultivan al menos cinco variedades de cebolla y es la zona 3 la que abastece principalmente la producción del país. El precio de la cebolla es oscilante y depende de varios factores como: producción y demanda. En 2013, el precio promedio registrado en las tres ciudades de mayor población: (a) Quito, (b) Guayaquil y (c) Cuenca fue de 15.35 dólares por malla de 100 libras, con un margen de comercialización mayorista - productor del 56%. En ese mismo año, la introducción en el período variaba de 4.96 a 9.48 dólares. El precio más alto pagado a nivel mayorista fue de 22.11 dólares por malla de

cebolla, registrado en mayo y el precio mínimo fue de USD 9.49 por malla de cebolla, según informes del MAGAP en 2015.

El costo total para producir una hectárea de cebolla colorada en el país durante el 2016, fue de USD 4 900. Este valor incluye los costos de la siembra tradicional; donde el 26.67% se destina a la compra de semilla y mano de obra. El 22.22% se requiere para la fertilización del cultivo, que influye en el tamaño del producto. El 20% se destina a la mano de obra de la cosecha y el porcentaje restante del 31.11% es consumido en la preparación del terreno y otros gastos inherentes al cultivo. La variedad de mayor producción es la denominada “*yellow grandex* o duquesa”, “cuya densidad de siembra es de 70,000 plántulas/hectárea” (MAGAP, 2015).

Desde el año 2000 donde se reportó una producción de 42 000 toneladas de cebolla; al 2012 donde la producción reportada no superaba las 39 000 toneladas, se ratifica que la producción nacional ha mermado en un 6.89% debido a las condiciones del mercado que inciden en una baja de precios; lo que provocó una reducción de los suelos destinados a la siembra de esta hortaliza. En los últimos años se advierte un aumento en la productividad, sin embargo, no es significativo comparado con el crecimiento de los demás países de la región, según el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

En 2013 las exportaciones de cebolla colorada se realizaron durante todo el año. El 97% de las mismas se concentró entre los meses de septiembre y diciembre, alcanzando las 2 800 toneladas métricas. El principal destino de exportación fue Colombia. En el mismo período, las importaciones realizadas desde Perú, fueron de 35 513 toneladas métricas y el mes de menor importación fue septiembre. Esta

diferencia generó una balanza comercial negativa para el país. Debido a una creciente demanda de cebolla a nivel mundial se registra un incremento del mercado del 66%; pasando de 50 millones de toneladas producidas en el año 2000 a 83 millones de toneladas en 2012.

El 8.50% de la producción mundial de cebolla es comercializada y el porcentaje restante es utilizado para el consumo interno. A nivel mundial los países que importan el producto son: Reino Unido, Estados Unidos y Malasia, captando el 18% del comercio mundial. En la región, Brasil, Colombia, Ecuador y Chile importan cerca de 407 mil toneladas, el 6% del comercio mundial. La demanda es abastecida por países como: India y Holanda. En América Latina, Perú destina 20 000 hectáreas a la siembra; seguido por Colombia con 17 000 hectáreas. El MAGAP expone que en relación a los precios a nivel internacional hay una tendencia al alza, pasando de USD 416 por toneladas métricas (tm) en el año 2000 a USD 878 (tm) para 2012.

Características y usos de la cebolla

Su nombre común es cebolla y su nombre científico es *Allium cepa L.* Se considera originaria del suroeste de Asia. Su consumo se remonta a más de 4 000 años. La cebolla, cuyo bulbo está formado por la base de las hojas es de amplio uso culinario. Se consume en ensaladas, salsas, condimentos y como acompañamiento de diversas comidas. El objetivo es dar más “sabor” a los alimentos, por lo que es muy apetecida en los mercados locales e internacionales.

Por otro lado, la cebolla es el segundo producto cultivado a nivel mundial porque tiene una gran variedad de usos. Por ejemplo, medicinales. Se utiliza en afecciones respiratorias e intestinales, como desinfectante, para controlar enfermedades en el

cuero cabelludo, entre otras. Contiene sales minerales, azufre, fósforo, hierro, calcio, sodio y magnesio. Es considerada como un depurador de la sangre porque limpia y protege el torrente sanguíneo. Posee las vitaminas A, B, C y E, indispensables para el buen funcionamiento del cuerpo. De igual manera, de su aceite esencial se desprende el alilo cuya propiedad es bactericida y fungicida. Además, tiene glucoquinina que es una sustancia hipoglicemiante conocida como la insulina vegetal; utilizada para combatir la diabetes. Es decir, la cebolla cumple varias funciones orgánicas porque es: diurética, cardiotónica, hipoglicemiante, antiséptica y emenagoga. A continuación, los diferentes parámetros terapéuticos de la cebolla:

1. Edemas, oligurias (escasa formación de orina); congestión de los órganos pelvianos en la mujer y prostatismos en el hombre.
2. Enfermedades infecciosas, convalecencia y astenia.
3. Trastornos cardiacos, hipertensión y arterioesclerosis.
4. Digestión lenta y flatulenta con hipoclorhidria (disminución de jugos gástricos).

Capítulo III

Metodología

El estudio propuesto en esta investigación es de tipo descriptivo. Aplicado a la identificación de factores que puedan determinar la factibilidad de la creación de una empresa exportadora. Mediante “el análisis técnico, financiero y el trabajo de recopilación de información” (Urquiza, 2013); con grupos de comerciantes y productores agrícolas seleccionados de manera aleatoria.

El diseño de este trabajo académico se basó, en primer lugar, en la elaboración de una encuesta para productores y comerciantes de cebolla; que permitió determinar aspectos específicos sobre el mercado de esta hortaliza y las limitaciones para la exportación. Para ello se consideraron 10 preguntas de tipo cualitativo, que fueron posteriormente analizadas de forma individual. En función a los datos, las recopilaciones bibliográficas y las investigaciones *in situ* sobre aspectos específicos se logró aplicar los conocimientos adquiridos y se realizó un estudio técnico - financiero para determinar la factibilidad de la inversión.

Determinación de la población y muestra

La población fue conformada por productores de cebolla y comerciantes de la Empresa Pública Municipal Mercado Agrícola “San Pedro de Riobamba”. Todos los encuestados son mayores de edad, sin distinción de sexo, que quisieron aportar, de manera voluntaria, con dicha investigación.

Para determinar las muestras se aplicó:

$$n = \frac{N \times p \times q \times Z^2}{e^2(N - 1) + p \times q \times Z^2}$$

Donde:

N= Población 30 productores y comerciantes de cebolla que realizan actividades en la Empresa Pública Municipal Mercado Agrícola “San Pedro de Riobamba”.

p = Proporción esperada que cumple la característica deseada.

q = Proporción esperada que no cumple la característica deseada.

e = Margen de error deseado

Z = 1.96

Para un nivel de confiabilidad del 95%, se tomaron 28 encuestas a productores y comerciantes de cebolla.

Método, técnicas e instrumentos

Los métodos que se utilizaron para el estudio fueron tomados del libro “Cómo se realiza una tesis” (2013). En primer lugar, se aplicó el Método Científico para explicar los fenómenos; “establecer las relaciones entre los hechos y establecer las leyes que expliquen los fenómenos físicos del mundo” (Urquiza, 2013). Con el fin de obtener, con estos conocimientos, aplicaciones útiles para el ser humano. De igual manera, se utilizó el Método Inductivo para analizar el caso particular de este trabajo, permitiendo realizar observaciones a la realidad para obtener conclusiones de forma general. Por último, el Método Analítico ayudó a “revisar y analizar, ordenadamente, los elementos del fenómeno” (Urquiza, 2013). La investigación planteada requirió de las siguientes técnicas: la observación directa, entrevista semiestructurada y encuesta dirigida. Los instrumentos presentados en el mismo orden que las técnicas son: fichas de observación, pauta de entrevista y formulario de encuesta.

Los datos recogidos en las encuestas se procesaron y se analizaron utilizando estadísticas descriptivas e inferenciales. El análisis se realizó pregunta por pregunta,

elaborando tablas de frecuencias, porcentajes y gráficos de manera individual. En los casos que se requería se aplicaron las pruebas estadísticas.

Resultado del estudio de base

Se consultó a 28 comerciantes y productores de cebolla que realizan actividades comerciales en la Empresa Pública Municipal Mercado Agrícola “San Pedro de Riobamba”, sobre aspectos relacionados al cultivo y venta de cebolla en el cantón, donde se obtuvo la siguiente información.

El grupo de encuestados estaba conformado en un 60,71% de mujeres y un 39,29% de hombres. En relación a los estudios el 32,14% presentaba una educación incompleta. El 28,57% sabía escribir y leer escasamente. El 25% de los productores tenía educación primaria completa. El 7,14% completó la educación secundaria y el 7,14% no tenía educación, lo que se puede observar en la figura 3.

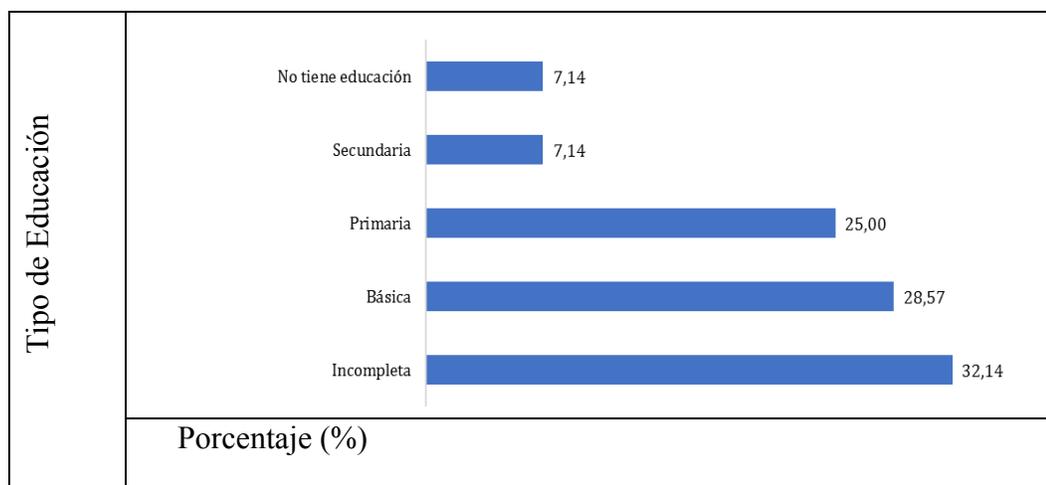


Figura 3

Nivel de escolaridad de los encuestados

De acuerdo a la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) (1998), los bajos ingresos de los agricultores responden a

diversos factores, entre ellos: los escasos estudios que poseen; lo que incide en la capacidad de comercializar y negociar el producto en el mercado o darle un valor agregado a su producción. Con la intención de identificar los factores que inciden al momento de producir o comercializar la cebolla, los encuestados determinaron que los precios elevados de producción y comercialización eran un problema (39,29%). La heterogeneidad en la calidad del producto (25%). La introducción de cebolla foránea por las fronteras (17,86%). La escasez en determinadas épocas porque los agricultores han dejado de sembrar (14,29%). Y las exigencias del mercado al momento de adquirir la cebolla (3,57%). Las razones argumentadas por los encuestados, concuerdan con el reporte emitido por el MAGAP en 2013, donde se ratifica que las condiciones del mercado para la cebolla no han sido favorables en los últimos años; debido a una disminución en los precios lo que provocó que se destinen menos áreas para la siembra de esta hortaliza. “Las importaciones al compararse con la exportaciones en 2013 arrojaron una balanza negativa” (MAGAP, 2013).

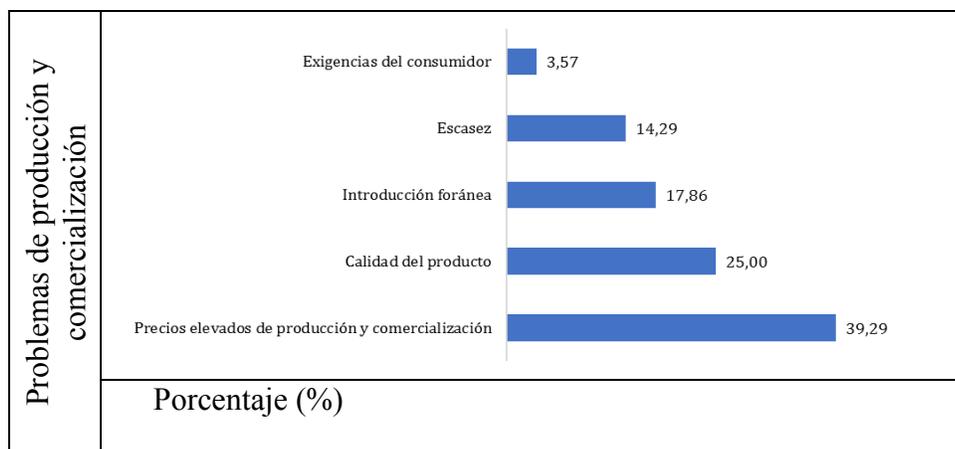


Figura 4

Identificación de problemas de producción y comercialización

Se consultó a la población objeto de estudio sobre los mercados donde se introduce la cebolla que producen y comercializan. Se determinó que gran parte del consumo se destina al mercado local (42,86%); mientras que al mercado nacional se destina el 57,14%. Los principales mercados son: Tungurahua (14,29%); Guayas (21,43%); Pichincha (10,71%); varios (7,14%); y no conoce (3,57%). Los resultados se pueden observar en la figura 5. La FAO considera que el destino de la producción puede ser para consumo humano o animal. De igual manera, la comercialización puede ser interna, regional, nacional o de exportación. “Estos factores determinan la calidad del producto, adicionalmente permiten incorporar políticas de seguridad alimentaria y la lucha contra la pobreza” (FAO, 1998).

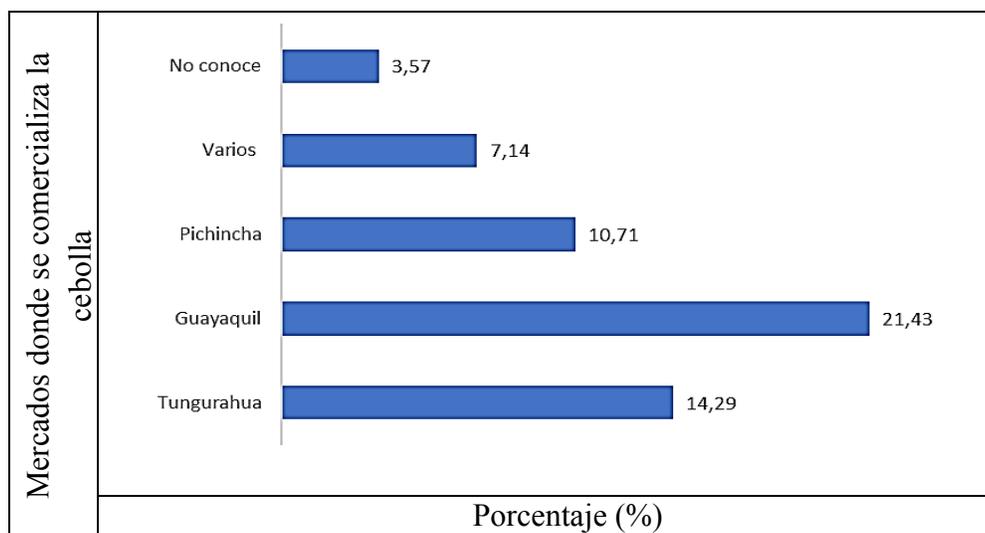


Figura 5

Mercados en los que se comercializa la cebolla.

Se consultó al grupo si conocía los términos de los productos orgánicos y el 82% aseguró que sí, frente a un 18% que reconoció no saber su significado. Sin embargo, al profundizar sobre el tema, se pudo determinar que tanto productores como

comerciantes no tienen una idea clara de lo que representa el mercado de productos orgánicos. Los resultados obtenidos se muestran en la figura 6.

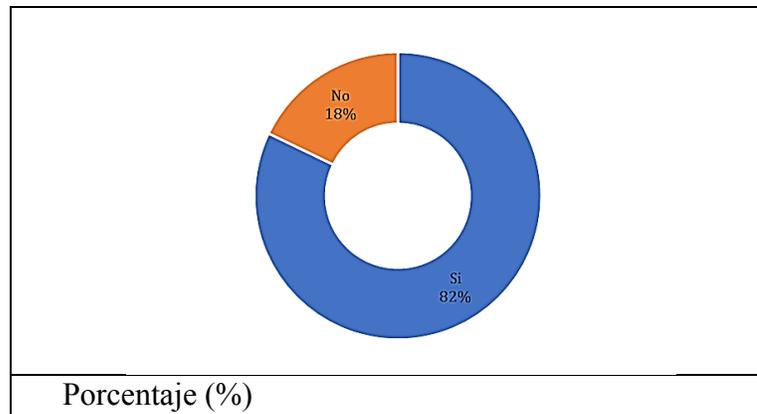


Figura 6

Percepción de conocimiento de los términos “productos orgánicos”

Por otro lado, en las respuestas obtenidas sobre el porcentaje de percepción que tiene el grupo de estudio, sobre el significado de una certificación orgánica; el 75% lo desconoce; frente a un 25% que asegura saber lo que conlleva. Al profundizar sobre el tema se evidencia un desconocimiento del alcance de sus beneficios.

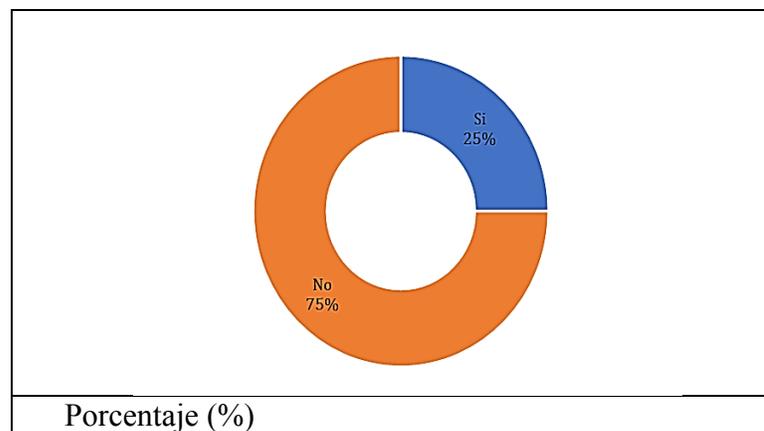


Figura 7

Percepción de conocimiento sobre los términos “certificación orgánica”

Al consultar a los encuestados sobre si estarían dispuestos a participar en un emprendimiento para generar una cadena de valor para la cebolla; el 79% respondió que no, frente al 21% que lo consideraría. Los resultados se muestran en la figura 8.

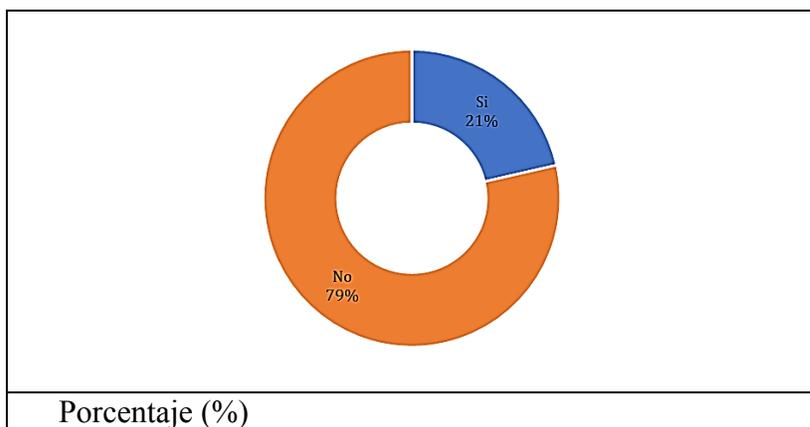


Figura 8

Porcentaje de personas que estarían dispuestas a participar en una cadena de valor

Al profundizar sobre la negativa se consultó a la población de estudio sobre los motivos que esgrimían para no conformar una empresa productora comercializadora de cebolla. Se conoció que al 28,57% no le interesa. Un 25% aseguró que es difícil trabajar entre familia, más aun formar una empresa entre desconocidos. El 21,43% consideraría participar. El 10,71% afirmó que en la provincia no existen agrupaciones ni encadenamientos productivos. El 7,14% explicó que este tipo de iniciativas no funcionan y que cuando inician, al poco tiempo terminan por discusiones entre socios. El 7,14% no contestó la interrogante, los datos se pueden observar en la figura 9. La FAO asegura que existen limitaciones al momento de generar empresas agrícolas debido a los factores propios de la actividad como: características de trabajo diferentes a las de otros sectores, horarios largos y extenuantes, intensidad de trabajo y mano de obra utilizada. “Son algunas variables, que se ven afectadas por las

condiciones climáticas, horarios de luz, capacidad de riego, así como las limitaciones para determinar el número de jornaleros y jornaleras” (FAO, 1998).

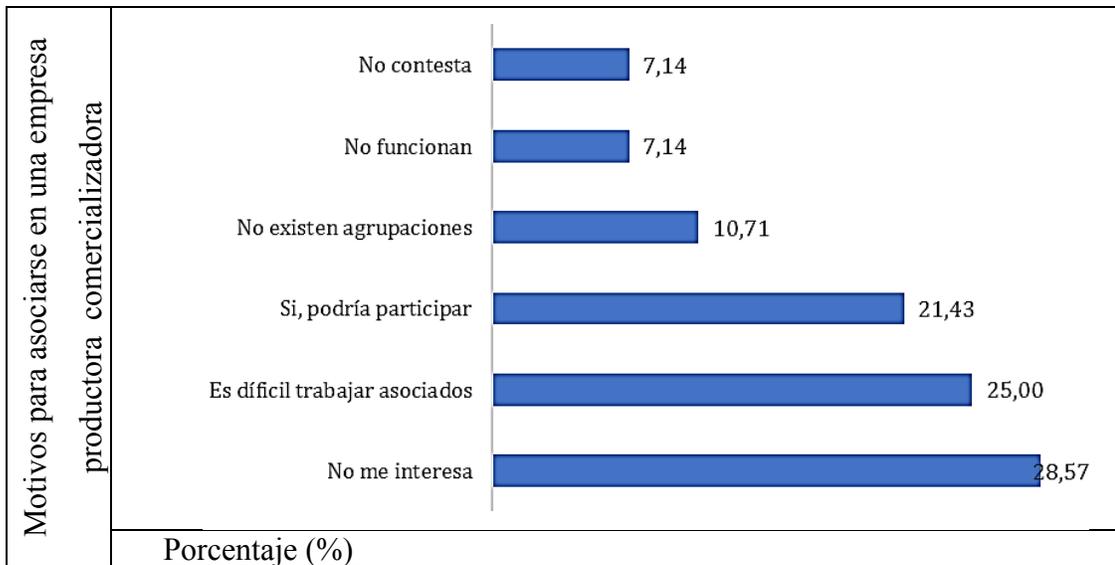


Figura 9

Motivos que dificultan la conformación de una empresa productora de cebolla

Al concluir con la primera etapa se puede determinar que existen dificultades para generar una empresa productora y comercializadora de productos orgánicos con certificación agrícola, considerando la agrupación de productores y comercializadores.

Propuesta Técnico - Financiera

Según la Facultad de Economía, de la Universidad Nacional Autónoma de México, el estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión; donde se contemplan los aspectos técnicos - operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles. Para la producción de un bien o un servicio deseado, en el cual se analiza la determinación del tamaño de producción, localización, instalaciones y organización requeridos (UNAM, 2015). La importancia de este

estudio se deriva en la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el mismo. Además de proporcionar información de utilidad al estudio económico - financiero. Por otro lado, Nathalie Alva manifiesta que “el tamaño de un proyecto de inversión es uno de los elementos esenciales en el estudio” (Alva, 2016). Es decir, la importancia radica en la incidencia que tendrá en la inversión y en los costos estimados, para así determinar el nivel de operaciones. Con los antecedentes antes mencionados, y en comparación a escala mundial, el tamaño del proyecto es pequeño; por el escaso número de trabajadores, los niveles básicos de tecnología, y la reducida cantidad económica, en relación con toda la industria, que se invertirá inicialmente.

Localización del proyecto

La localización del proyecto está relacionada con los aspectos tecnológicos, ambientales, legales, ubicación de proveedores, competidores, entre otros; que tienen gran incidencia al momento de definir la localización de la planta. “Una adecuada ubicación permitirá potenciar los posibles resultados positivos del proyecto”(CEPAL, 2017). Por el contrario, un error en este aspecto puede ser de carácter irreversible o con un costo extremadamente alto. La adecuada selección del lugar tiene dos etapas: denominadas macro y microlocalización. En la primera se establece el ámbito regional y en la segunda la ubicación exacta del predio donde se instalará el proyecto, según información de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2017). En el caso de la empresa estos aspectos fueron definidos como se observa a continuación.

Macrolocalización

País: Ecuador

Región: Sierra

Provincia: Chimborazo

Cantón: Riobamba

Microlocalización

La microlocalización responde a los siguientes aspectos para definir su ubicación:

1. Disponibilidad de personal, costo, calificación, cantidad y otros.
2. Existencia de accesos a la planta como: carreteras y vías.
3. Existencia de infraestructura básica como: agua, luz, teléfono e Internet.
4. Disposiciones legales o prohibiciones municipales.
5. Condiciones ambientales.
6. Seguridad.
7. Precio.

Ubicaciones de la planta

“A”: Parque Industrial de Riobamba

“B”: Afueras de la ciudad (Circunvalación)

Se determina que el lugar adecuado para la ubicación de la empresa es el Parque Industrial de Riobamba, de acuerdo a los resultados ponderados, fijados por la matriz de localización, en comparación con la localización “B”.

Tabla 5

Matriz ponderada de localización

Factor	Peso	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
		"A"	"A"	"B"	"B"
Disponibilidad de personal	0,17	8	1,36	7	1,19
Accesos	0,12	8	0,96	8	0,96
Infraestructura	0,15	8	1,2	7	1,05
Disposiciones legales	0,09	9	0,81	9	0,81
Condiciones ambientales	0,05	8	0,4	8	0,4
Seguridad	0,10	9	0,9	7	0,7
Costo	0,12	9	1,08	10	1,2
Proveedores	0,20	8	1,6	8	1,6
Total	1,00		8,31		7,91

Ingeniería del proyecto

Un objetivo de este proyecto es determinar los aspectos que se desarrollan dentro de la actividad exportadora de los productos agropecuarios. Con el fin de valorar la factibilidad de la implementación de una empresa comercializadora de productos orgánicos.

Exportación de cebolla

El procesamiento para la exportación de la cebolla requiere de las siguientes actividades, las cuales, principalmente, se refieren a la limpieza y al empaque de la misma. A continuación se detallan los procesos a realizar:

1. El producto es receptado en el almacén de la empresa previamente pesado.
2. Se lava la cebolla con el fin de quitar la tierra y otros residuos que pueden quedar del proceso de cosecha.
3. Se deja secar el producto para que esté en condiciones de ser ensacado.
4. Por medio de la maquinaria se llenará cada saco con la cantidad exacta de cebollas, 10 kilogramos.
5. Se aplicará la etiqueta en el producto.
6. Se almacenará el producto para esperar su embarque.



Figura 10

Flujo grama de preparación de la cebolla

Tomado de: La identificación de factores MAGAP 2016.

En una etapa inicial la exportación de cebolla se realizará a empresas peruanas, quienes compran el producto en sacos de polipropileno de 10 kilogramos. Se coloca en la frontera a un precio máximo de USD 0,50 centavos el kilo; y con un requerimiento mínimo de dos toneladas de cebolla, con certificación orgánica.

Declaración de exportación

Todas las exportaciones deben presentar la Declaración Aduanera Única de Exportación y completar dicho formulario, según las instrucciones descritas en el Manual de Despacho de Exportaciones, en el distrito aduanero donde se tramita y tramita la exportación. Las mismas deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

1. RUC de exportador.

2. Factura comercial original.
3. Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
4. Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
5. Registro como exportador (se obtiene a través de la página web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador).

Trámite de exportación

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases: pre-embarque y post-embarque.

Fase de Pre-Embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o el Agente de Aduana deberá transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando el formato electrónico de la Orden de Embarque (publicado en la página web de la Aduana) en el cual se registrarán los datos relativos a la exportación:

1. Datos del exportador
2. Descripción de mercancía
3. Cantidad
4. Peso
5. Factura provisional

Una vez aceptada la Orden de Embarque, por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a la Zona Primaria y se embarcarán las

mercancías a ser exportadas para su destino final, según lo estipulado en la Ley Orgánica de Aduanas (2016).

Fase de Post-Embarque

Se presenta la Declaración Aduanera de Exportación (DAU) que se realiza posterior al embarque. Luego de haber ingresado la mercancía a la Zona Primaria, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación; con la transmisión de la DAU definitiva. Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes), de la orden de embarque. Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transporte. El Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) validará la información de la DAU con el Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio se enviará un mensaje de aceptación al exportador o al agente de aduana con el refrendo de la DAU. El exportador o el agente de aduana presentará, ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos, estipulados por la Ley Orgánica de Aduanas.

1. DAU impresa
2. Orden de Embarque impresa
3. Facturas comerciales definitivas
4. Documentos de Transporte
5. Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique)
6. Pago de aranceles correspondientes

Agente afianzado de Aduana

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

1. Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
2. Para los regímenes especiales.
3. En el caso de la empresa importadora y exportadora se requerirá el servicio al inicio de la operación.

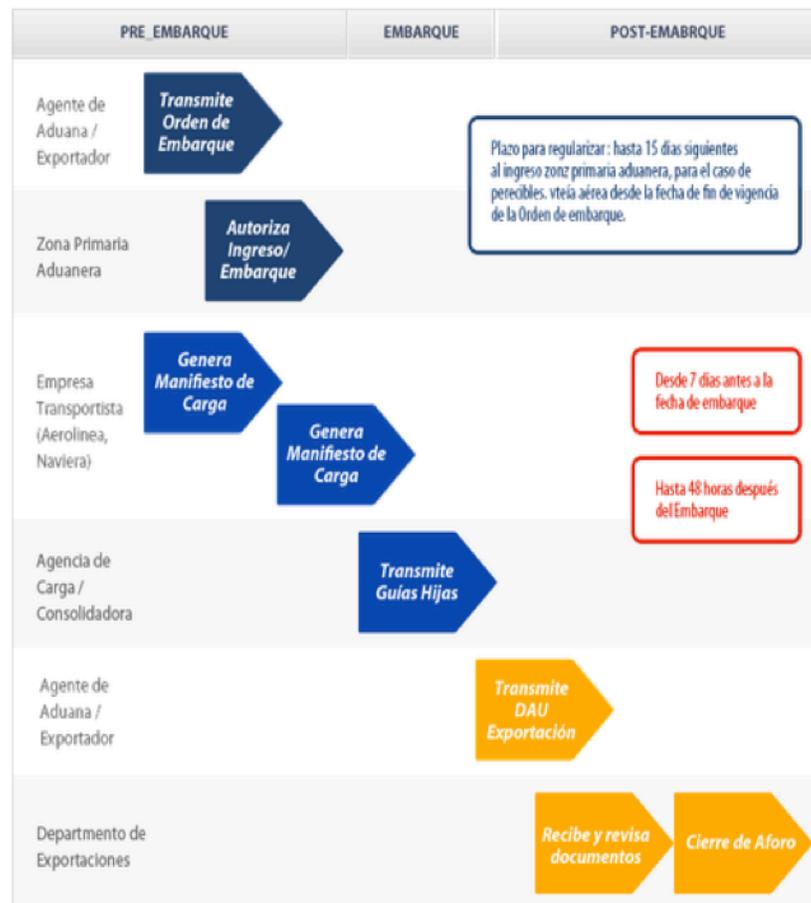


Figura 11

Procedimiento Exportaciones

Tomado de: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Requisitos para ser exportador en la Aduana

1. Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
2. Registrarse en la página web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

Requerimientos para obtener los registros de procesadores y vendedores de productos orgánicos.

1. Solicitud escrita de registro, dirigida al Director Ejecutivo de Agrocalidad.
2. Expediente del operador orgánico (Formulario No. 1 y anexos establecidos en el Manual de Procedimientos del Sistema Nacional de Control de la Producción Orgánica Agropecuaria. Resolución No. 016).
3. El tiempo estimado de trámite, de acuerdo a lo establecido en el Manual de Procedimientos del Sistema Nacional de Control de la Producción Orgánica Agropecuaria. Para la aceptación o negación de la inclusión al registro, Agrocalidad tiene un plazo de 30 días hábiles.
4. Comprobante personalizado de pago, de acuerdo a lo establecido en el tarifario vigente de Agrocalidad.

Mediante decreto ejecutivo No. 1449 del 22 de Noviembre de 2008, publicado en el Registro Oficial 479, del 02 de Diciembre de 2008, en el artículo 1 se tipifica la reorganización del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria; donde nace el Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agrocalidad). Del mismo modo, en el artículo 4 se establece que esta institución “deberá promover y desarrollar instrumentos técnicos para posicionar al Ecuador de forma competitiva en el creciente mercado

internacional y local de productos sanos y nutricionales” (MAGAP, 2013).

Fundamentado en políticas, productos y servicios de calidad, obtenidos en un proceso de producción y certificación orgánica eficiente, cuya actividad principal es económicamente rentable, socialmente justa y ecológicamente equilibrada, como lo detallada el Instructivo de la Normativa General para promover y regular la producción orgánica - ecológica - biológica en el Ecuador (2013). En función de esta normativa se establece la siguiente tabla de pagos que deben realizar los productores.

Tabla 6

Costo por período/hectárea

Código	Extensión del cultivo	Valor USD	Periodicidad
03.01.001	Hasta 5 ha	5.00	2 años
03.01.002	5,1 – 20 ha	15.00	2 años
03.01.003	20,1 – 100 ha	50.00	2 años
03.01.004	100,1 – 500 ha	100.00	2 años
03.01.005	500,1 – 1000 ha	250.00	2 años
03.01.006	Más de 1000 ha	300.00	2 años
03.02.001	Recolectores productos silvestres	50.00	2 años
03.03.001	Procesadores y comercializadores	100.00	2 años

Tomado de: Manual de Procedimientos del Sistema Nacional de Control de la Producción Orgánica.

Lineamientos estratégicos de la empresa

Misión

Exportar productos y servicios agropecuarios para satisfacer las necesidades de oferta y demanda; por medio del aprovechamiento de oportunidades comerciales. Usando productos y servicios de alta calidad, con responsabilidad y respeto al medio ambiente.

Visión

Posicionar a la empresa en el área de la exportación de productos y servicios agropecuarios, buscando nuevas alternativas comerciales y prestando un servicio eficiente y oportuno a los clientes nacionales e internacionales.

Personal de la empresa

El presente proyecto necesitará integrar en la nómina de la empresa a los siguientes profesionales.

Tabla 7

Requerimientos del personal

Personal	Número
Gerente General	1
Secretaria/contadora	1
Obreros	2
Chofer	1
Ayudante de Chofer	1
TOTAL	6

Salarios del personal

A continuación, se presenta la tabla con los salarios del personal, considerando que el mismo laborará ocho horas diarias, durante cinco días a la semana.

Tabla 8

Salarios del personal

Cargo	Sueldo	Décimo tercero	Décimo cuarto	Aporte IESS	Sueldo	Anual
Gerente	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 375,00	\$ 78,05	\$ 778,05	\$ 10.411,60
Secretaria/ Contadora	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 375,00	\$ 55,75	\$ 555,75	\$ 7.544,00
Obrero 1	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 41,81	\$ 416,81	\$ 5.751,75
Obrero 2	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 41,81	\$ 416,81	\$ 5.751,75
Conductor	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 375,00	\$ 66,90	\$ 666,90	\$ 8.977,80
Ayudante de Conductor	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 41,81	\$ 416,81	\$ 5.751,75
TOTAL	\$ 2.925,00	\$ 2.925,00	\$ 2.250,00	\$ 326,14	\$ 3.251,14	\$ 44.188,65

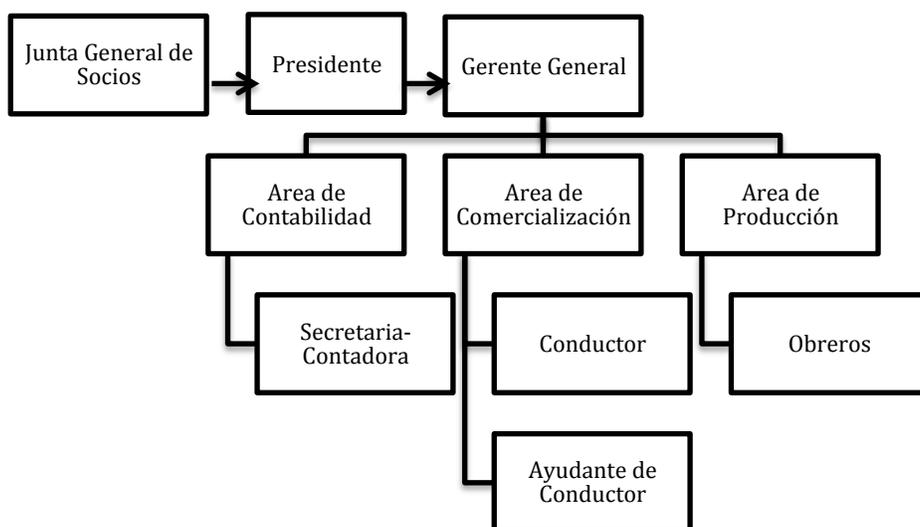
Estructura organizacional

Figura 12

*Estructura Organizacional***Requerimientos legales**

Dentro del estudio técnico fue necesario analizar los requerimientos legales existentes, ya que estos constituyen un pilar fundamental en la realización de un determinado proyecto. Estas exigencias no se centran, únicamente, en los alcances legales de cómo constituir o formalizar una empresa, sino que abarcan el estudio de las normas y regulaciones que existen en la localidad; relacionadas con el tipo de proyecto y de la actividad económica que desarrollará el mismo. Estas podrían limitar el desarrollo del trabajo parcial o completamente. Considerando que los rubros determinados en este punto afectarán a los costos económicos y operativos del proyecto se realizó una cuantificación objetiva. Los requerimientos legales fueron:

1. Registro de marcas
2. Constitución de la empresa
3. Forma societaria

La empresa se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada, que responde a las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva. A la que se añadirá las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utiliza una denominación objetiva esta no se puede confundir con la de una compañía preexistente, según lo estipula la Ley de Compañías.

La compañía de responsabilidad limitada puede tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la Ley, excepto operaciones de banco, seguro, capitalización y ahorro, como lo tipifica el artículo 94 de la Ley de Compañías. Además, no podrá funcionar como tal si se excede de 15 socios (artículo 95). Para intervenir en la constitución de una

compañía de responsabilidad limitada se requiere de capacidad civil para contratar. De igual manera, “las personas jurídicas, con excepción de los bancos, compañías de seguro, capitalización y ahorro y de las compañías anónimas extranjeras, pueden ser socios de las compañías de responsabilidad limitada, en cuyo caso se hará constar, en la nómina de los socios, la denominación o razón social de la persona jurídica asociada” (Ley de Compañías, 2016).

El Capital

La Ley de Compañías, en su artículo 102, señala que el capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Del mismo modo, al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito y pagado por lo menos el 50% de cada participación. “Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este caso, en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de 12 meses, desde la fecha de constitución de la compañía” (Ley de Compañías, 2016). Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de "Integración de Capital", que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía, el banco pondrá los valores en una cuenta a disposición de los administradores, como lo señala el artículo 103.

Si la aportación es en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio en favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas.

Estas serán evaluadas por los socios o por peritos designados; y los avalúos deberán incorporarse al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas, como lo señala la Ley. La compañía creará un fondo de reserva hasta que este alcance por lo menos al 20% del capital social. En cada anualidad la compañía segregará, de las utilidades líquidas y elaborados, un 5% para este objeto.

La participación que tiene el socio en la compañía de responsabilidad limitada es transferible por acto entre vivos, en beneficio de otro u otros socios de la compañía o de terceros; si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social. En el artículo 113 se explica que la cesión se hará por escritura pública. En el libro respectivo de la compañía se inscribirá la cesión y después se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario. “De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, así como al margen de la matriz de la escritura de constitución en el respectivo protocolo del notario” (Ley de Compañías, 2016).

La Administración

“La junta general, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía” (Ley de Compañías, 2016). La junta general no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar, en primera convocatoria, si los concurrentes no representan más de la mitad del capital social. La junta general se reunirá, en segunda convocatoria, con el número de socios presentes, debiendo expresarse así en la referida convocatoria, según lo estipulado en el artículo 116, de la Ley de Compañías.

Las juntas generales son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía, previa convocatoria del administrador o del gerente. Las ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, las extraordinarias, en cualquier época en que fueren convocadas, como lo dicta la Ley. En las juntas generales solo se abordarán los asuntos puntualizados en la convocatoria, bajo pena de nulidad; y serán convocadas por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, al fijado para la reunión (o por los medios previstos en el contrato). “Los administradores o gerentes se sujetarán en su gestión a las facultades que les otorgue el contrato social y a las resoluciones de los socios, tomadas en junta general” (Ley de Compañías, 2016). A falta de estipulación contractual o de resolución de la junta general, se hallan facultados para representar a la compañía, judicial y extrajudicialmente, para realizar toda clase de gestiones, actos y contratos, con excepción de aquellos que son extraños al contrato social y que impidan que posteriormente la compañía cumpla sus fines o se reforme el contrato social. Si hay más de dos gerentes o administradores, las resoluciones se tomarán por mayoría de votos, a no ser que en el contrato social se establezca obligatoriedad de obrar conjuntamente, en cuyo caso se requerirá unanimidad para las resoluciones, según el artículo 129 de la Ley de Compañías.

La forma de contrato

El artículo 136 tipifica que la escritura pública de la formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el

que ordenará la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil.

En la escritura se expresará, según lo establecido en el artículo 137:

1. Nombres, apellidos y estado civil de los socios, si son personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si son personas jurídicas. En ambos casos, la nacionalidad y el domicilio.
2. Denominación objetiva o razón social de la compañía.
3. Objeto social, debidamente concretado.
4. Duración de la compañía.
5. Domicilio de la compañía.
6. Importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que está dividido y el valor nominal de las mismas.
7. Indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a estas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo.
8. La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal.
9. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituirla.

10. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en la Ley.

Licencias

Según el lugar de funcionamiento o de ejecución del proyecto se tienen que realizar los trámites para obtener la licencia de funcionamiento. Este se efectuará ante la Municipalidad de la ciudad o ante autoridad competente, presentando los siguientes documentos. En el caso de Riobamba se requieren:

1. Título de propiedad o contrato de alquiler.
2. Copia de escritura de constitución de la empresa inscrita en registros públicos.
3. Copia de documentos que acrediten el pago de tributos como: predial y arbitrios.
4. Copia de comprobante de inscripción del Registro Único de Contribuyente (RUC).
5. Afectación tributaria.

La empresa debe poseer la respectiva identificación tributaria (RUC) para funcionar normalmente y de esta manera pagar sus obligaciones tributarias. Para obtener el RUC deberá presentar los siguientes documentos ante el Servicio de Rentas Internas (SRI):

1. Formulario 01-A con los datos completos y firmado por el representante legal (sin borrones, ni enmendaduras).
2. Formulario 01-B con los datos de la ubicación de la sociedad (sin borrones, ni enmendaduras).

3. Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación actualizada del representante legal o el pasaporte y tipo de visa en caso de ser extranjero.
4. Original y copia del nombramiento legalizado ya sea inscrito en el Registro Mercantil para las sociedades bajo la Superintendencia de Compañías.
5. Reconocimiento de firmas para las sociedades de hecho. Abalizado por el organismo regulador para las sociedades sin fines de lucro.
6. Copia del último pago de agua, luz o teléfono del lugar donde funciona la sociedad a nombre del representante legal, accionistas o socios.
7. Si el inmueble donde funciona la sociedad es arrendado, es necesaria la copia del último pago de agua, luz o teléfono y el contrato de arrendamiento legalizado (notariado o en el inquilinato). Si por el inmueble donde funciona la sociedad no pagan arriendo se debe presentar la carta de cesión gratuita.
8. Carta suscrita por el contador indicando su relación laboral o contractual con el contribuyente, con la copia de la cédula de identidad y papeleta de votación.

CAPÍTULO IV

Estudio Financiero

Tabla 9

Inversión

Rubro	Unidades	Costo unitario	Subtotal	Total
Fija				\$ 42.680,00
Maquinaria			\$ 10.305,00	
Fregadero Industrial	1	\$ 600,00		
Banda	1	\$ 3.990,00		
Transportadora				
Ensacadora Unitario	1	\$ 4.560,00		
Balanza Industrial	1	\$ 255,00		
Máquina	1	\$ 900,00		
Etiquetadora				
Muebles y Enseres			\$ 650,00	
Equipo de Cómputo			\$ 1.255,00	
Vehículo			\$ 30.000,00	
Equipo de Oficina			\$ 200,00	
Teléfonos			\$ 75,00	
Impresora			\$ 195,00	
Intangible				\$ 1.880,00
Gasto de				
Constitución			\$ 1.300,00	
Patente			\$ 80,00	
Estudios			\$ 500,00	
Capital de Trabajo				\$ 3.132,00
(mensual)				
Cebolla	4000,00 kg	\$ 0,72	\$ 2.880,00	
Saquillos de	400	\$ 0,25	\$ 100,00	

polipropileno (cebollas)		
Hilo de Coser	\$ 2,00	
Energía Eléctrica	\$ 150,00	
Gasto de Administración		\$ 3.851,14
Salarios	\$ 3.251,14	
Servicios Básicos	\$ 50,00	
Arriendo	\$ 550,00	
Gasto de ventas		\$ 1.227,46
Mantenimiento	\$ 350,00	\$ 350,00
Gastos Financieros		\$ 85,08
Interés del Préstamos	\$ 85,08	
TOTAL		\$ 53.205,68

En la tabla se evidencia que la inversión fija representa el 80,22% del total de la inversión, por lo que la estructura de la entidad es sólida, con bases firmes para un mayor crecimiento.

Costos y Gastos

Se desglosó el costo de exportación de 48 toneladas de cebolla aproximadamente en la siguiente tabla.

Tabla 10

Costos de Exportación de la cebolla

Materia prima	Valor
Cebolla	\$ 34.560,00
Saquillos de polipropileno	\$ 1.200,00
Hilo de Coser	\$ 24,00
Mano de Obra	\$ 11.503,50
Energía Eléctrica	\$ 1.800,00
Depreciación	\$ 1.030,50
Transporte	\$ 1.600,00
TOTAL	\$ 51.718,00

Dentro de los costos de exportación el rubro que tiene mayor participación anualmente es el de la cebolla, con el 66,82%. Además, dentro de la depreciación se considera al fregadero industrial, la banda transportadora, la ensacadora unitario, la balanza industrial y la máquina etiquetadora, las mismas que representan el 1,99% del total de los costos y la vida útil es de 10 años.

Depreciación y amortización de los activos

En la tabla se observa la depreciación y amortización de los diferentes activos con los que contará la entidad, de los cuales los activos fijos representan una vida útil de 10 años con el 10% de depreciación; a excepción de los equipos de cómputo que tienen una vida útil de 3 años, razón por la cual la depreciación es del 33,33%, mientras que, los vehículos poseen una vida útil de 5 años y reflejan el 20% de depreciación anual.

Tabla 11

Depreciación y amortización de los activos

Activos fijos	Valor	Porcentaje	Año 1	Año 2	Año 3	Valor residual
Fregadero Industrial	\$ 600,00	10%	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 300,00
Banda Transportadora	\$ 3.990,00	10%	\$ 399,00	\$ 399,00	\$ 399,00	\$ 1.995,00
Ensacadora Unitario	\$ 4.560,00	10%	\$ 456,00	\$ 456,00	\$ 456,00	\$ 2.280,00
Balanza Industrial	\$ 255,00	10%	\$ 25,50	\$ 25,50	\$ 25,50	\$ 127,50
Máquina Etiquetadora	\$ 900,00	10%	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 450,00
Muebles y Enseres	\$ 650,00	10%	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 65,00	\$ 325,00
Equipo de Cómputo	\$ 1.255,00	33%	\$ 414,15	\$ 414,15	\$ 414,15	\$ 0,00
Vehículo	\$ 30.000,00	20%	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 0,00
Equipo de Oficina	\$ 200,00	10%	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 100,00
TOTAL	\$ 42.410,00		\$ 7.529,65	\$ 7.529,65	\$ 7.529,65	\$ 5.577,50
Intangibles	Valor	Porcentaje	Año 1	Año 2	Año 3	Valor residual
Gasto de Constitución	\$ 1.300,00	20%	\$ 260,00	\$ 260,00	\$ 260,00	\$ 0,00
Patente	\$ 80,00	20%	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 0,00
Estudios	\$ 500,00	20%	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 0,00
TOTAL	\$ 1.880,00		\$ 376,00	\$ 376,00	\$ 376,00	\$ 0,00

A continuación, se presenta una matriz de los costos y gastos de la empresa, al cumplir con su actividad económica.

Tabla 12

Costos Fijos y Variables

Rubro	Fijo	Variable	Total
Materia Prima			\$ 34.560,00
Cebolla		\$ 34.560,00	
Materiales Directos			\$ 1.224,00
Saquillos de polipropileno (cebollas)		\$ 1.200,00	
Hilo de Coser		\$ 24,00	
Mano de Obra	\$ 11.503,50		\$ 11.503,50
Costos Indirectos			\$ 4.430,50
Energía Eléctrica		\$ 1.800,00	
Depreciación	\$ 1.030,50		
Transporte	\$ 1.600,00		
Gastos Administrativos			\$ 22.330,75
Sueldos	\$ 17.955,60		
Servicios Básicos	\$ 200,00		
Arriendo	\$ 3.300,00		
Depreciación	\$ 499,15		
Amortización Intangibles	\$ 376,00		
Gastos de Venta			\$ 25.129,52
Sueldos	\$ 14.729,52		
Servicios Básicos	\$ 200,00		
Depreciación	\$ 6.000,00		
Mantenimiento	\$ 4.200,00		
Gastos Financieros			\$ 1.020,99
Interés	\$ 1.020,99		
Costos	\$ 62.615,26	\$ 37.584,00	
Costo Total	\$ 100.199,26		\$ 100.199,26

En la tabla de costos fijos y variables se estableció que los costos fijos representan el 62,49% del total de los costos, mientras que los costos variables corresponden al 37,51%, por lo que el aparato productivo de la institución se encuentra bien consolidado.

Estructura de Costos y Gastos

Fuente de Financiamiento

La empresa se financiará a través del aporte de los accionistas y mediante la adquisición de un préstamo, los mismos que representan el 81,21% y 18,79% respectivamente, lo cual se detalla a continuación.

Tabla 13

Fuentes de Financiamiento

Fuente	Valor	Porcentaje
Accionistas	\$ 43.205,68	81,21%
Préstamo	\$ 10.000,00	18,79%
Total Financiamiento	\$ 53.205,68	100%

Tabla 14

Tabla de Amortización del Préstamo

Mes	Saldo inicial	Cuota	Interés	Abono a capital	Saldo final
1	\$ 10.000,00	\$ 2.652,14	\$ 1.020,99	\$ 1.631,14	\$ 8.368,86
2	\$ 8.368,86	\$ 2.652,14	\$ 854,46	\$ 1.797,68	\$ 6.571,18
3	\$ 6.571,18	\$ 2.652,14	\$ 670,92	\$ 1.981,22	\$ 4.589,95
4	\$ 4.589,95	\$ 2.652,14	\$ 468,63	\$ 2.183,51	\$ 2.406,44
5	\$ 2.406,44	\$ 2.652,14	\$ 245,70	\$ 2.406,45	\$ 0,00
Total	\$ 0,00	\$ 13.260,70	\$ 3.260,70	\$ 10.000,00	\$ 0,00

El préstamo adquirido será financiado a 5 años plazo, por el monto de USD 10.000,00. Se encuentra calculado de acuerdo a las tasas que determina el Banco Central del Ecuador, para créditos otorgados para la creación de empresas.

Tabla 15

Estado de Resultados

Cuenta	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 119.000,00	\$ 131.471,20	\$ 145.249,38	\$ 160.471,52	\$ 177.288,93
Exportaciones	\$ 119.000,00	\$ 131.471,20	\$ 145.249,38	\$ 160.471,52	\$ 177.288,93
Valor de Salvamento					\$ 5.577,50
Costo de Ventas	\$ 51.718,00	\$ 57.138,05	\$ 63.126,11	\$ 69.741,73	\$ 77.050,66
Utilidad Bruta	\$ 67.282,00	\$ 74.333,15	\$ 82.123,27	\$ 90.729,79	\$ 100.238,27
(-) Gastos de Administración	\$ 22.330,75	\$ 24.671,01	\$ 27.256,53	\$ 30.113,02	\$ 33.268,86
(-) Gastos de Ventas	\$ 25.129,52	\$ 27.763,09	\$ 30.672,67	\$ 33.887,16	\$ 37.438,54
(-) Gasto Financiero	\$ 1.020,99	\$ 854,46	\$ 670,92	\$ 468,63	\$ 245,70
Utilidad Neta antes de P/T	\$ 18.800,74	\$ 21.044,59	\$ 23.523,15	\$ 26.260,98	\$ 29.285,17
(-) 15% Part. Trabajadores	\$ 2.820,11	\$ 3.156,69	\$ 3.528,47	\$ 3.939,15	\$ 4.392,78
Utilidad antes del I.R.	\$ 15.980,63	\$ 17.887,90	\$ 19.994,68	\$ 22.321,83	\$ 24.892,39
(-) Impuesto a la Renta	\$ 3.515,74	\$ 3.935,34	\$ 4.398,83	\$ 4.910,80	\$ 5.476,33
Utilidad Neta	\$ 12.464,89	\$ 13.952,56	\$ 15.595,85	\$ 17.411,03	\$ 19.416,07

En el Estado de Resultados se observa que las ventas presentan una tasa de crecimiento del 10,48%. Uno de los rubros que evidencia un decrecimiento anual es el gasto financiero porque las tasas de interés disminuyen anualmente.

Tabla 16

Flujo de Caja

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 119.000,00	\$ 131.471,20	\$ 145.249,38	\$ 160.471,52	\$ 177.288,93
Exportaciones		\$ 119.000,00	\$ 131.471,20	\$ 145.249,38	\$ 160.471,52	\$ 177.288,93
Valor de Salvamento						\$ 5.577,50
Costo de Ventas		\$ 51.718,00	\$ 57.138,05	\$ 63.126,11	\$ 69.741,73	\$ 77.050,66
Utilidad Bruta		\$ 67.282,00	\$ 74.333,15	\$ 82.123,27	\$ 90.729,79	\$ 100.238,27
(-) Gastos de Administración		\$ 22.330,75	\$ 24.671,01	\$ 27.256,53	\$ 30.113,02	\$ 33.268,86
(-) Gastos de Ventas		\$ 25.129,52	\$ 27.763,09	\$ 30.672,67	\$ 33.887,16	\$ 37.438,54
(-) Gasto Financiero		\$ 1.020,99	\$ 854,46	\$ 670,92	\$ 468,63	\$ 245,70
Utilidad Neta antes de P/T		\$ 18.800,74	\$ 21.044,59	\$ 23.523,15	\$ 26.260,98	\$ 29.285,17
(-) 15% Part. Trabajadores		\$ 2.820,11	\$ 3.156,69	\$ 3.528,47	\$ 3.939,15	\$ 4.392,78
Utilidad antes del I.R.		\$ 15.980,63	\$ 17.887,90	\$ 19.994,68	\$ 22.321,83	\$ 24.892,39
(-) Impuesto a la Renta		\$ 3.515,74	\$ 3.935,34	\$ 4.398,83	\$ 4.910,80	\$ 5.476,33
Utilidad Neta (+)		\$ 12.464,89	\$ 13.952,56	\$ 15.595,85	\$ 17.411,03	\$ 19.416,07
Depreciación (+)		\$ 7.529,65	\$ 7.529,65	\$ 7.529,65	\$ 7.115,50	\$ 7.115,50
Amortización (+)		\$ 376,00	\$ 376,00	\$ 376,00	\$ 376,00	\$ 376,00
Amortización (-)		\$ 1.631,14	\$ 1.797,68	\$ 1.981,22	\$ 2.183,51	\$ 2.406,45
Bancaria						
Inversión Fija	-\$ 42.680,00					
Inversión Intangible	-\$ 1.880,00					
Inversión en capital de trabajo	-\$ 3.132,00					
Gastos	-\$ 3.851,14					

Administrativos						
Gastos de Ventas	-\$ 1.227,46					
Mantenimiento o Recuperación C.T.	-\$ 435,08					\$ 3.132,00
Flujo de caja	-\$ 53.205,68	\$ 18.739,40	\$ 20.060,53	\$ 21.520,28	\$ 22.719,02	\$ 27.633,12

Evaluación del Estudio del Proyecto

Para obtener el VAN se calculó la sumatoria de la inflación acumulada 2,57% y la tasa pasiva referencial, fijada por el Banco Central del Ecuador que es de 4,80%, por lo que el valor es de 7,37%.

Tabla 17

Valor Actual Neto

Años	Flujo de caja	Factor de actualización $1/(1+i)^n$	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
0	-\$ 53.205,68	1,0000000	-\$ 53.205,68	-\$ 53.205,68
1	\$ 18.739,40	0,9313589	\$ 17.453,11	-\$ 35.752,57
2	\$ 20.060,53	0,8674293	\$ 17.401,09	-\$ 18.351,48
3	\$ 21.520,28	0,8078880	\$ 17.385,97	-\$ 965,51
4	\$ 22.719,02	0,7524336	\$ 17.094,55	\$ 16.129,04
5	\$ 27.633,12	0,7007857	\$ 19.364,89	\$ 35.493,94

El valor actual neto resultante fue de USD 35.493,94. Por lo que al ser mayor que cero el proyecto es viable.

Tasa Interna de Retorno

Para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno se empleó los datos generados en el Valor Actual Neto y se aplicó la siguiente fórmula.

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) \left[\frac{VAN_1}{VAN_1 + VAN_2} \right]$$

$$TIR = 28,40\%$$

En donde:

TIR= Tasa Interna de Retorno.

i2= Tasa de actualización del último VAN positivo.

i1= Tasa de actualización del primer VAN negativo.

VAN 1= Valor actual neto obtenido con i1.

VAN 2= Valor actual neto obtenido con i2.

Al establecer que la tasa interna de retorno es del 28,40% se evidencia que el proyecto es viable por lo que no se descarta su ejecución.

Relación beneficio-costos

$$R \frac{b}{c} = \frac{VN + VAN}{C}$$

En donde:

R b/c= Relación beneficio costo

VN= Ventas Netas

VAN= Valor Actual Neto

C= Inversión

Por lo que, en la aplicación de la fórmula se obtuvo que.

$$R \frac{b}{c} = 2,15$$

Se observa que al tener una relación beneficio costo de USD 2,15 en el proyecto, el resultado supera la unidad, lo que significa que por cada dos dólares invertidos se obtienen 15 centavos adicionales, lo que resulta eficiente desde una perspectiva económica.

Período de recuperación de la inversión

Tabla 18

Recuperación de la inversión

Períodos	Inversión	Flujos	Flujos acumulados
0	\$ 53.205,68		
1		\$ 18.739,40	\$ 18.739,40
2		\$ 20.060,53	\$ 38.799,93
3		\$ 21.520,28	\$ 60.320,21
4		\$ 22.719,02	\$ 83.039,23
5		\$ 27.633,12	\$ 110.672,34

Para determinar el período de recuperación de la inversión se aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{Período de recuperación} = A + \left(\frac{B - C}{D} \right)$$

En donde:

A= Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

B= Inversión Inicial.

C= Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

D= Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

A	2
B	\$ 53.205,68
C	\$ 38.799,93
D	\$ 60.320,21

Período de recuperación = 2,866252944

Para que el cálculo sea exacto se transformó 2,86625294 a años y meses mediante la aplicación de una regla de tres simple.

AÑOS	MESES
1	12
0,23885441	2,86625
2	294

Razón por la cual se determinó que el período de recuperación de la inversión es de 2 años 8 meses; como el cálculo fue realizado en un período de evaluación de 5 años, la ejecución del proyecto es recomendable.

Tabla 19

Resumen de Indicadores

Indicador	Valor
VAN	\$ 35493,93
TIR	28,40%
R C/B	2,15
PRIM	2 años y 8 meses

Conclusiones

1. La provincia de Chimborazo ha comenzado a exportar productos con certificación orgánica a mercados nacionales e internacionales; por lo que crear una empresa de cultivos y productos orgánicos en el territorio es viable. Por otra parte, existe el apoyo de diversas entidades gubernamentales en la zona, dispuestas a contribuir con la capacitación técnica y la asesoría en este tipo de iniciativas.
2. El Ecuador ocupa el puesto número 85 como exportador de esta hortaliza, que es el segundo producto más cultivado a nivel mundial, por su variedad de usos; y esto se refleja en el alto índice de demanda en relación con la oferta.
3. Las encuestas realizadas a los comerciantes denotan la dificultad para llegar a acuerdos y formar grupos de trabajo. Además, poseen un escaso conocimiento sobre las ventajas competitivas que representa una certificación orgánica.
4. El análisis financiero arroja que la inversión producirá ganancias mayores a la rentabilidad exigida. Por cada 2 dólares invertido se tendrá una tasa de retorno de 0,15 centavos. La inversión inicial se liquidará en un lapso de tiempo menor al proyectado de manera inicial de cinco años.
5. La creación de la empresa exportadora de productos orgánicos es una oportunidad para detener la migración del campo a las grandes metrópolis; por medio de la implementación de fuentes de trabajo; y sobre todo es un ejemplo de buenas prácticas ecológicas, sociales y económicas.

Recomendaciones

1. Es necesario que los gobiernos locales promocionen y difundan sus intenciones de desarrollo agropecuario a la población y a los nuevos emprendedores, para que los servicios que prestan en el territorio sean aprovechados de manera eficaz.
2. La información en relación a los costos de producción, variaciones de mercado, sectorización agrícola y costos de venta al por mayor; resulta complicada de recopilar porque las entidades gubernamentales que poseen dicho contenido no lo socializan. Esto representa una dificultad al momento de iniciar un emprendimiento como el que se propone. Por ende, se recomienda que la información sea de libre acceso y se desarrolle una base de datos digital, actualizada y oportuna.
3. La población en la provincia no suele proporcionar información acerca de sus actividades comerciales, lo que dificulta la proyección real de la inversión en base a los datos proporcionados. Por tal motivo, deben existir constantes capacitaciones técnicas, sociales y culturales. Además, de un continuo acompañamiento que permita consolidar la confianza de los campesinos y agricultores con las empresas.
4. Es necesario analizar el proyecto inicial incluyendo más productos orgánicos para exportar. Con el objetivo de cuantificar si con el aumento de rubros del negocio, incrementan las ganancias o en su defecto estas se mantienen.
5. Incluir un valor agregado a los productos orgánicos que se van a exportar para ser más competitivos en el mercado mundial. El Ecuador necesita innovar

para ingresar al comercio con productos elaborados y de calidad. Es decir, dejar de ofertar simplemente materia prima y procesar los elementos para crear mayor industria nacional y así contribuir con el cambio de la matriz productiva, en beneficio del medio ambiente y de la población.

Referencias Bibliográficas

Agencia EFE. (2015). ONU “preocupada” por el abandono del campo en Latinoamérica. *La Opinión* , pp. 1.

Agrocalidad. (2017). Dirección de Certificación Fitosanitaria, *Exportaciones*. Recuperado de <http://www.agrocalidad.gob.ec/exportaciones-sanidad-vegetal/>

Agrocalidad. (s.f.). Requisitos para el registro de productores, procesadores y/o comercializadores orgánicos. Recuperado de http://www.agrocalidad.gob.ec/agrocalidad_12/media/pdfs/certificacion_organica/2013/Manual%20de%20tr%C3%A1mites%20Cetificaci%C3%B3n%20Org%C3%A1nica.pdf

Alva, N. (2016). Tamaño del proyecto. Recuperado de http://www.academia.edu/7189355/TAMA%C3%91O_DEL_PROYECTO

Andrade, D. (2014). “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de acopio y exportación de amaranto en grano, en variedad Iniap Alegría, desde las comunidades indígenas de Riobamba a las tiendas de comercio justo en Francia y España”. Recuperado de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6252/1/UPS-QT04745.pdf>

Asamblea Nacional. (2010). Código Orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI). Quito: Registro Oficial.

Asamblea Constituyente. (2008). Constitución política del Ecuador. Quito: Registro Oficial.

Asamblea Nacional. (2009). Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria. Quito: Registro Oficial.

Asamblea Nacional. (2016). Ley Orgánica Aduanera (LOA). Quito: Registro Oficial.

Bobadilla, L. (2014). ¿Qué es la balanza comercial? Recuperado de <https://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/47688/que-es-la-balanza-comercial/>

Banco Central del Ecuador. (2016). *Producto Interno Bruto por industria*. Quito: BCE.

Banco Central del Ecuador. (2016). Evolución de la Balanza Comercial, enero – octubre 2016. Recupero de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201612.pdf>

Banco de la República. (s.f.). La balanza comercial. Recuperado de http://www.banrepcultural.org/blavirtual/ayudadetareas/economia/balanza_comercial

BCS ÖKO-GARANTIE. (2017). Información, ¿*Quiénes somos?*. Recuperado de <http://www.bcsecuador.com/quienes-somos/>

BCS ÖKO-GARANTIE. (2017). Certificación Orgánica. Recuperado de <http://www.bcsecuador.com/servicios/certificacion-organica/>

Borja, R. (s.f.). Corporaciones transnacionales, Enciclopedia de la política. Recuperado de <http://www.encyclopediadelapolitica.org/Default.aspx?i=&por=c&idind=339&termino=>

Cárdenas, C. (2016). Balanza Comercial Ecuador 2016. Recuperado de <http://info.be-analytic.com/balanza-comercial-ecuador-2016>

Centro de Comercio Internacional. (2017). Análisis de la cadena de valor: Cómo aumentar el ingreso por exportaciones, *Forum de Comercio Internacional*. Recuperado de <http://www.forumdecomercio.org/An%C3%A1lisis-de-la-cadena-de-valor-C%C3%B3mo-aumentar-el-ingreso-por-exportaciones/>

Centro de Comercio Internacional. (2017). Productos orgánicos, *Exportaciones medioambientales*. Recuperado de <http://www.intracen.org/itc/sectores/productos-ecologicos/>

Cevallos, C., Zaldívar, M. & Samaniego, F. (2017). Chimborazo, una reflexión sobre el sector agropecuario. *Observatorio Economía Latinoamericana*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/chimborazo.html>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2013). Comercio exterior, cadenas globales de producción y financiamiento. Santiago de Chile: CEPAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2017). Localización del Proyecto, *Preparación y evaluación de proyectos de Inversión Pública*. Recuperado de http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/7/35117/09_LOCALIZACION.pdf

COPROBICH. (2017). Antecedentes, *¿Quiénes somos?*. Recuperado de <http://es.coprobich.com/quienes-somos/>

Ecofinanzas. (s.f.). Materiales y suministros. Recuperado de http://www.ecofinanzas.com/diccionario/M/MATERIALES_Y_SUMINISTROS.htm

Ecomercado. (2005). Directorio de importadores y productores de productos orgánicos y comercio equitativo. Recuperado de <http://orgprints.org/24487/1/FiBL-CIMS-2005-directorio-importadores.pdf>

- Ecuale. (s.f.). Provincia de Chimborazo. Recuperado de <http://www.ecuale.com/chimborazo/>
- Engormix. (2017). El sorgo, un cultivo perfecto. Recuperado de <http://www.engormix.com/agricultura/articulos/sorgo-cultivo-perfecto-t30225.htm>
- UNAM. (2015). Estudio técnico, *Facultad de Economía*. Recuperado de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>
- FAO. (s.f.). Agricultura Orgánica en Alemania. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/004/y1669s/y1669s09.htm>
- FAO. (s.f.). Agricultura Orgánica en Estados Unidos. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/004/y1669s/y1669s0g.htm>
- Ferraro, C. (2011). Eliminando barreras: el financiamiento de las pymes en América Latina. Recuperado de <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2011/09426.pdf>
- Finanzas Internacionales. (2009). Balanza de pago. Recuperado de <http://finanzasinternacionalesc2009.blogspot.com/2009/07/balanza-de-pago.html>
- Flores, M. & Pingali, P. (2006). Crecimiento agrícola desde la perspectiva de la globalización: oportunidad o exclusión. *I Congreso Internacional de Desarrollo Humano*. Madrid: Red Universitaria.
- GADPCH. (2015). *Plan de desarrollo y de ordenamiento territorial de Chimborazo 2015*. Riobamba: GADPCH.
- Grupo Quijije. (2017). Impuestos, *Grupo Aduanero Quijije*. Recuperado de <http://www.aduanas.ec/>

Guía Fiscal. (2017). Regímenes Especiales, *Guía Fiscal*. Recuperado de <http://www.fiscal-impuestos.com/regimenes-especiales.html>

Ingoagro. (s.f.). El cultivo del sorgo. Recuperado de <http://www.infoagro.com/herbaceos/forrajes/sorgo.htm>

Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2010). Resultados del Censo 2010 de población y vivienda en el Ecuador, *Fascículo Chimborazo*. Quito: INEC.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2016). La política agraria ecuatoriana, parte I. Quito: MAGAP.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2015). La política Agropecuaria del 2015 al 2025, Parte II. Quito: MAGAP.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2013). Boletín Situacional de la cebolla paiteña. Quito: MAGAP.

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2013). Instructivo de la normativa general para promover y regular la producción orgánica – ecológica – biológica en el Ecuador. Recuperado de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/certificacion-organica/1.Normativa-e-instructivo-de-la-Normativa-General-para-Promover-y-Regular-la-Produccion-Organica-Ecologica-Biologica-en-Ecuador.pdf>

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2014). Boletín Situacional de la cebolla colorada. Recuperado de <http://sinagap.agricultura.gob.ec/phocadownloadpap/cultivo/2014/gboletin-situacional-cebolla-colorada-2014-actualizado.pdf>

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2017). Boletín de precios Mayoristas - Nacional. Recuperado de http://sinagap.agricultura.gob.ec/phocadownloadpap/tematicos_nacionales/p_mayoristas/2017/boletin_precios_mayoristas_primera_quincena_enero2017.pdf

Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad. (2011). Agendas para la transformación productiva territorial: provincia de Chimborazo. Recuperado de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-CHIMBORAZO.pdf>

Monteros, A. & Salvador, S. (2015). *Panorama Agroeconómico del Ecuador, una visión del 2015*. Quito: MAGAP

Morone, G. (s.f.). El conocimiento científico, *Métodos y técnicas de la investigación científica*. Recuperado de http://biblioteca.ucv.cl/site/servicios/documentos/metodologias_investigacion.pdf

Muro, E. (2017). Agricultura Orgánica. Recuperado de <http://www.cricyt.edu.ar/enciclopedia/terminos/AgriOrg.htm>

Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación. (2003). *Agricultura Orgánica, Ambiente y Seguridad Alimentaria*. Roma: FAO.

Orlandi, P. (s.f.). Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional. Recuperado de http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf

Pontificia Universidad Católica del Ecuador. (2017). Glosario Economía Internacional. Recuperado de

<http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/13-teoria-neoclasica/128-glosario-economia-internacional>

PRO ECUADOR. (2017). Estudio de pro productos orgánicos. Recuperado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROECU_PPM2012_PRODUCTOSORG%C3%81NICOS_CANAD%C3%81.pdf

PRO ECUADOR. (2017). Mayor crecimiento de las exportaciones no petroleras del país. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/2017/05/23/mayor-crecimiento-de-las-exportaciones-no-petroleras-del-pais/>

PRO ECUADOR. (2017). Agroindustria, *Oferta exportable*. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/agroindustria/>

Real Academia de la Lengua Española. (2017). Aranceles, *Diccionario de la lengua española*. Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=M3M>

PRO ECUADOR. (2017). ¿Qué son barreras arancelarias? Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

PRO ECUADOR. (2013). Zona Franca. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/zona-franca/>

PRO ECUADOR. (2013). Balanza Comercial. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/balanza-comercial/>

PRO ECUADOR. (2013). Situación del mercado de la cebolla en Brasil. Recuperado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/12/PROEC_FPM2013_CEBOLLA_BRASIL.pdf

PRO ECUADOR. (2016). Tramitación de las exportaciones. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>

SENPLADES. (2015). *Agenda Zona Centro 3 2013 - 2017*. Quito: SENPLADES.

Schweitzer, J. (2017). *Glosario Comex*, Agencia de Aduana. Recuperado de http://www.agenciaajps.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=60&Itemid=95

Solagro. (2006). Cebolla Colorada, *Cultivos información completa*. Recuperado de <http://www.solagro.com.ec/web/cultdet.php?vcultivo=Cebolla>

Urquizo, A. (2013). *Cómo realizar la tesis o una investigación*. Riobamba: Impulso.

Valdivieso, A. (2014). El incremento de las exportaciones en base a las normas de comercio justo, como estrategia para el desarrollo de los pequeños productores, Asociación Camari". Recuperado de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/9484/1/T-ESPE-007222.pdf>

Vivero, E. (2011). Regímenes Especiales, *Comercio Exterior*. Recuperado de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/regimenes-especiales>

Anexos

Formato de Encuesta	
Nombre:	Edad:
Lugar de nacimiento:	Sexo:
1. ¿Cuál es su nivel de escolaridad?	
Primaria ()	Secundaria ()
Básico ()	Incompleta ()
No tiene educación ()	
2. ¿Qué problemas tiene usted al momento de producir y comercializar la cebolla?	
Precios elevados ()	Introducción foránea ()
Calidad del producto ()	Escases ()
Exigencias del consumidor ()	
3. ¿En qué mercados usted comercializa la cebolla?	
Tungurahua ()	Pichincha ()
Guayaquil ()	Varios ()
No conoce ()	
4. ¿Conoce usted qué son los productos orgánicos?	
Sí ()	No ()
5. ¿Conoce usted qué es una certificación orgánica?	
Sí ()	No ()
6. ¿Estaría usted dispuesto a conformar una empresa exportadora de	

cebolla orgánica?	
Sí ()	No ()
Si su respuesta en la pregunta anterior es negativa, ¿por qué motivos es difícil participar en estas asociaciones?	
No me interesa ()	No existen agrupaciones ()
Es difícil trabajar asociado ()	Indeciso ()
No funciona ()	

Formato de Entrevista Semiestructurada

1. ¿Cuál es su percepción sobre el sector agropecuario en Chimborazo?
2. ¿Puede usted describir la situación de la agricultura en su sector?
3. ¿Considera usted que existe apoyo en el sector agrícola, especialmente para los pequeños productores?
4. ¿Qué tipos de cultivos son los que más se realizan en su sector?
5. ¿Cuál cree usted que son las limitantes para la producción agropecuaria en Chimborazo?
6. ¿La agricultura tradicional, con la influencia de la tecnología, cómo ha transformado la producción en Chimborazo?
7. ¿Consideraría usted la posibilidad de cultivar en forma orgánica?
8. ¿Cuál cree usted que es la ventaja de asociarse entre productores de la misma zona?
9. ¿Conoce usted acerca de las certificaciones orgánicas?
10. ¿Estaría dispuesto a proyectar sus productos para exportación?

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Segovia Murillo Wilson Edelberto, con C.C: 0602066235 autor del trabajo de titulación: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa exportadora de productos orgánicos previo a la obtención del grado de **MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 26 de junio de 2016.

F. _____

Nombre: Segovia Murillo Wilson Edelberto
C.C: 0602066235



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa exportadora de productos orgánicos.		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Segovia Murillo Wilson Edelberto		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Ing. Elsie Zerda Barreno Eco. Glenda Mariana Gutiérrez Candela Eco. María del Carmen Lapo Maza		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
CARRERA	Maestría en Administración de Empresas		
TITULO OBTENIDO:	Magíster en Administración de Empresas		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	13 de junio de 2017	No. DE PÁGINAS:	91
ÁREAS TEMÁTICAS:	Administración		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Estudio técnico financiero, Productos orgánicos, Certificación orgánica.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>El estudio que se presenta es de tipo descriptivo y busca analizar la factibilidad de la creación de una empresa certificada exportadora de productos agropecuarios orgánicos, que agrupe a productores agrícolas de la provincia de Chimborazo; como una alternativa para disminuir la migración del campo a la ciudad. Para ello se trabajó en dos etapas; la primera fue la elaboración de una encuesta para productores y comercializadores de cebolla, que permitió determinar los aspectos específicos sobre el mercado de la hortaliza y sus limitaciones para la exportación. En base a los datos y las recopilaciones bibliográficas e investigaciones in situ sobre aspectos específicos, se realizó un estudio técnico financiero que permitió establecer la factibilidad de la inversión. Los resultados obtenidos muestran que la iniciativa a pesar de ser técnica y financieramente viable podría enfrentar varios problemas al momento de la implementación. Al 28,57% de los encuestados no les interesa trabajar de manera mancomunada, el 75% no conoce lo que es una certificación orgánica y los beneficios que esta aporta. A pesar de que el 82,13% asegura conocer que es un producto orgánico, no tiene claro qué se requiere para que un producto sea considerado como tal.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-2948846 / 0998705977	wsegovia31@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. María del Carmen Lapo Maza		
	Teléfono: +593-4-2206950 / 0999617854		
	E-mail: maria.lapo@cu.ucsg.edu.ec		

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	