

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas



**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE
UNA EMPRESA IMPORTADORA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA**

Previa a la obtención del Título de:

**Magíster en
Marketing y Comercio Internacional**

Presentado por:

Econ. Danny Arévalo Avecillas

Guayaquil – Ecuador

2009

A Dios

A mis padres

Manuel y Nelly

A mis hermanos

A mi directora de tesis

M.Sc. Sonia Zurita

A mis profesores

M.Sc. Geovanny Bastidas y M.Sc. Pedro Gando

*Por su apoyo incondicional y su valiosa
opinión sin la cual no hubiése podido
culminar mi trabajo.*

TRIBUNAL DE GRADO

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Oscar Mendoza', written over a horizontal line.

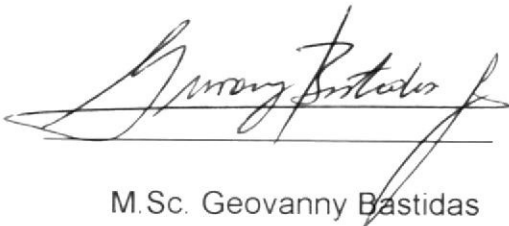
M.Sc. Óscar Mendoza, Decano

PRESIDENTE

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Sonia Zurita', written over a horizontal line.

M.Sc. Sonia Zurita

DIRECTORA DE TESIS

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Geovanny Bastidas', written over a horizontal line.

M.Sc. Geovanny Bastidas

VOCAL PRINCIPAL

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Pedro Gando', written over a horizontal line.

M.Sc. Pedro Gando

VOCAL SUPLENTE

DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad de contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL"

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Danny Arévalo Avecillas', written over a horizontal line.

Econ. Danny Arévalo Avecillas

ÍNDICE GENERAL

Página.

AGRADECIMIENTO.....	I
TRIBUNAL DE GRADO	II
DECLARACIÓN EXPRESA	III
ÍNDICE GENERAL	IV
ÍNDICE DE TABLAS	VIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	8I
RESUMEN.....	8
INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO 1	12
1. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR AGRO – INDUSTRIAL EN EL ECUADOR.....	12
1.1 Antecedentes de Importación de Maquinaria Agro - Industrial en el Ecuador	12
1.2 Estadísticas de la Importación de Maquinaria Agrícola.....	15
1.3 Análisis de Importación por Tipo de Maquinaria Agrícola y Procedencia .	19
1.4 Contribución al PIB.....	22
1.4.1 Aportación Fiscal.....	297
1.5 Las Economías Campesinas en los Procesos de Modernización Agraria.	29
1.5.1 Los Productos Agrícolas en el Ecuador.....	32
1.6 Comercio Bilateral del Ecuador con países del Resto del Mundo.....	35
1.6.1 Las Exportaciones.....	38
1.6.2 Las Importaciones.....	41
1.6.3 Perspectivas Comerciales.....	42
1.6.4 Programas Internacionales.....	44
1.6.5 Sistema de Preferencias de Japón.....	44
1.6.6 Exigencias Sanitarias de Japón.....	46

CAPÍTULO 2	48
2. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	48
2.1 Análisis del Entorno Agrícola en América Latina	48
2.1.1 Análisis FODA.....	52
2.2 Estudio de Mercado.....	54
2.2.1 Caracterización de la Encuesta	54
2.3 Formulario de la Encuesta.....	56
2.3.1 Cálculo del Número de Encuestas.....	57
2.3.2 Desarrollo de las Encuestas.....	57
2.4 Mercado Potencial.....	62
2.5 Oferta y Demanda.....	63
CAPÍTULO 3	66
3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	66
3.1 Características de la empresa	67
3.2 Ventajas Competitivas.....	70
3.3 Metas Estratégicas.....	71
3.4 Recurso Humano	72
3.5 Organigrama	74
3.6 Instalación y Ubicación.....	74
3.7 Plan del Consumidor	76
3.7.1 Plan de Comercialización.....	76
CAPÍTULO 4	80
4. ANÁLISIS ECONÓMICO DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA	80
4.1 Balance de Estado o Situación Inicial.....	80
4.2 Proyección de Estado de Pérdidas y Ganancias	81
4.3 Proyección de Flujo de Caja.....	84

4.4	Proyección de Balance General	88
4.5	Factibilidad Privada	92
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		94
CONCLUSIONES		94
RECOMENDACIONES		96
BIBLIOGRAFÍA		97
ANEXOS.....		98

ÍNDICE DE TABLAS

Página.

Tabla 1: Ecuador: Agricultura, Caza, Pesca y Silvicultura.....	14
Tabla 2: Importación de Maquinari Agrícola por País de Procedencia.....	17
Tabla 3: Tipo de Maquinaria Agrícola por País de Procedencia.....	21
Tabla 4: Principales Indicadores del Sector Agrícola del Ecuador.....	25
Tabla 5: Ecuador: Producto Interno Bruto.....	29
Tabla 6: Ecuador – Superficie Productiva y Rendimiento Exportable.....	35
Tabla 7: Balanza Comercial Ecuador - Japón.....	37
Tabla 8: Principales Productos Exportados a Japón.....	39
Tabla 9: Principales Importaciones desde Japón.....	41
Tabla 10: Balance de Situación Inicial.....	81
Tabla 11: Cantidad de Maquinaria Agrícola Comprada.....	82
Tabla 12: Cantidad de Maquinaria Agrícola Vendida	82
Tabla 13: Montos facturados en USD\$	82
Tabla 14: Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado	83
Tabla 15: Ingreso por Ventas del Año 2009.....	84
Tabla 16: Flujo de Caja.....	86
Tabla 17: Flujo de Caja del Accionista	87
Tabla 18: Balance General Clasificado y Proyectado.....	89
Tabla 19: Factibilidad Privada.....	92

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Página

Gráfico 1: Importación Agrícola, Insumos y Maquinaria por Producto.....	15
Gráfico 2: Comparación de Principales Productos Exportables.....	26
Gráfico 3: Balanza Comercial Ecuador - Japón.....	38
Gráfico 4: Principales Exportaciones del Ecuador a Japón.....	39
Gráfico 5: Principales Importaciones desde Japón.....	42
Gráfico 6: Resultado Pregunta 1 Encuesta	59
Gráfico 7: Resultado Pregunta 2 Encuesta	59
Gráfico 8: Resultados Pregunta 3 Encuesta.....	60
Gráfico 9: Resultado Pregunta 4 Encuesta	59
Gráfico 10: Resultados Pregunta 5 Encuesta.....	60
Gráfico 11: Resultados Pregunta 6 Encuesta.....	61

RESUMEN

En nuestro país no se incentiva mucho la parte productiva y por este motivo no hemos desarrollado algunos sectores de la economía que son muy importante para el crecimiento económico nacional. Un ejemplo de esto es lo sucedido con el Sector Agro – Industrial de nuestro país, el cual no ha sido desarrollado de una manera óptima. Además, podemos argumentar que uno de los problemas más graves de nuestro país es que destina gran parte del Presupuesto Fiscal a otros sectores de la economía y una gran parte al pago de la Deuda externa que tenemos. Por este motivo no se han desarrollado muchos sectores importantes de nuestra economía como el Sector Agro – Industrial que es de gran relevancia para el crecimiento de nuestro país.

En años recientes hemos sido testigos del crecimiento de las Empresa Importadoras en nuestro país. Esto debido a la conectividad de los Mercados Internacionales y a la Globalización que facilitan el intercambio de bienes y servicios a nivel mundial con una gran facilidad.

Por este motivo creo conveniente la implementación de una Empresa Importadora de Maquinaria Agro – Industrial que facilite y provea al mediano y gran productor del sector con maquinaria de gran tecnología y rapidez para mejorar los Procesos Productivos a nivel nacional y generar un crecimiento sostenido del sector. Además de la generación de empleo tanto para trabajadores directos como indirectos lo cual va a contribuir en mucho con el sector y con el desarrollo económico a nivel nacional.

INTRODUCCIÓN

Ecuador es un país que depende directa e indirectamente de la explotación de Petróleo y del nivel de ventas hacia distintos sectores del mundo. Con la Crisis Financiera Global, recesiones económicas en las principales economías mundiales y con una caída sostenida en el precio del barril de Petróleo a nivel mundial es de suma importancia implementar una Reforma Agraria óptima que le permita generar un crecimiento económico sostenido a nuestro país, generando un incremento en la tasa de empleo y buscar nuevos Mercados Internacionales que nos permitan mejorar el Saldo de la Balanza Comercial y que nos permita mejorar el nivel de vida de nuestra población.

La dependencia de nuestra economía originada por la extracción de crudo nos ha generado externalidades a lo largo del tiempo, tanto positivas como negativas. En la actualidad, la Pro forma Fiscal para el siguiente año, ha generado un Déficit muy significativo en nuestra economía, debido a la caída insostenida del precio del barril de Petróleo, la cual es generada por la Crisis Financiera y Económica Global y por las recesiones económicas que viven en estos momentos las potencias económicas mundiales.

Por este motivo se plantea la creación de una Empresa Importadora de Maquinaria Agro – Industrial, que permita generar fuentes de empleo y ayude a crear una Reforma Agraria que genere fuentes de Ingresos a nuestro país, en la cual se ayude a cubrir la demandad nacional de productos agrícolas y que el Excedente sea exportado a Mercados Internacionales que estén interesados en adquirir alimentos agrícolas de primera calidad.

Las cifras registradas de los productos agroindustriales (considerados por la Organización Mundial del Comercio a más de insumos agropecuarios y maquinaria agroindustrial) importados por el Ecuador, para el año 2007 fueron de 755.2 millones de dólares CIF y un volumen de 1.55 millones de toneladas métricas, representando estos datos una participación del 17.5% en valor y 42% en volumen con respecto al total importado.

Comparando el valor total de las importaciones efectuadas por el país entre el 2007 y el 2008, se observó un crecimiento del 14.2%, mientras que en el volumen presentó un descenso del 1.6%; para el sector agroindustrial, durante este mismo período la variación fue de 4.5% y -7.3%, en el mismo orden.

Los principales países proveedores al Ecuador de productos de origen agrícola y pecuario, así como también de insumos y maquinaria destinada para el agro: del valor CIF total agroindustrial se trajo de Estados Unidos el 23.4% (productos como el trigo, maíz amarillo, etc), de Colombia el 16.4% (fungicidas, herbicidas, otros productos), procedente de Chile el 10.1% (preparaciones compuestas para elaborar bebidas, manzanas, torta de soya, etc.), el 7.3% provino de Canadá (principalmente trigo y lenteja), la diferencia de 42.8% contribuyen otros países.

CAPÍTULO 1

1. CARACTERISTICAS DEL SECTOR AGRO – INDUSTRIAL EN EL ECUADOR

1.1 Antecedentes de Importación de Maquinaria Agro - Industrial en el Ecuador

Durante el período 1990 - 2001, el Ecuador ha realizado importaciones con una tasa promedio anual de crecimiento del 13.4%, registrándose su pico más alto en el año 2001 con un monto de 5,362 millones de dólares CIF por un volumen cercano a los cinco millones de toneladas métricas. Sin embargo, en el lapso analizado, las importaciones totales en 1999 cayeron en el 46% con respecto a lo registrado en 1998.

Para el 2001, tenemos que del total importado, el 9.4% correspondió a productos considerados agroindustriales por la Organización Mundial del Comercio -O.M.C; el 5.1% conformado por insumos destinados para la agroindustria como son fertilizantes,

insecticidas, fungicidas, herbicidas, otros agroquímicos, insumos veterinarios, sistemas de riego, maquinaria agroindustrial y tractores.

Es necesario señalar, que tanto los insumos agropecuarios como maquinaria para la agroindustria, no se encuentran bajo las partidas arancelarias consideradas por la (O.M.C.); a pesar de esto, se les ha tomado en consideración para el análisis, por ser productos relevantes para el desarrollo agropecuario del país, además de que generan un crecimiento económico sostenido a largo plazo.

La balanza comercial en el 2001 se presentó negativa para el país, con un saldo rojo de 257.6 millones de dólares. Para el 2002, la balanza comercial se presenta deficitaria para el Ecuador

Para el caso de las importaciones agroindustriales, a lo que se añade insumos y maquinaria destinada para la agroindustria, tenemos que en valores ellas han crecido a un ritmo del 11.6% promedio anual entre 1990 y 2001, registrando sus picos en 49.8% y -44.3% para los años de 1994 y 1999 respectivamente. En el 2000, año de transición monetaria, la importación de productos agroindustriales crecieron en 6.2%, y para el 2001 se observó un aumento del 25.4%; lo que dejó ver, que en algunos cultivos resultó más rentable importar que producir.

Como se puede observar, el país adolece de producción de abonos químicos y de pesticidas, así como también de maquinaria agroindustrial, por lo que se debe recurrir a la importación de estos productos. Por otro lado tenemos que, la oferta nacional de trigo aproximadamente cubre el 5% de la demanda doméstica, razón por la que se traen contingentes del grano para el subsector molinero principalmente; de igual forma, se traen

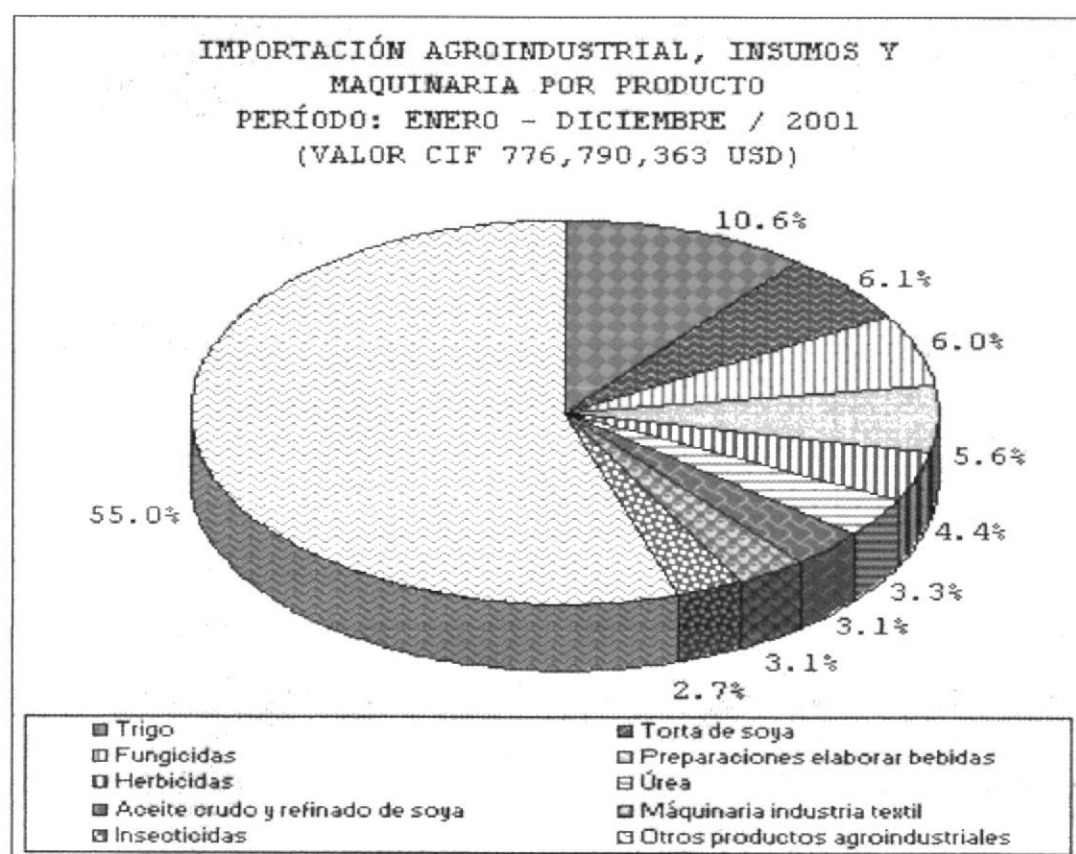
productos como torta de soya y maíz amarillo, destinados para el sector avícola y camaronero.

La balanza comercial agroindustrial del país, para el 2005 registró un superávit de 1,530 millones de dólares; y se prevé, que para los años posteriores generen un incremento debido al apoyo gubernamental y a que se incrementado el presupuesto para el Sector Agro – Industrial de nuestro país debido a que se quiere invertir mucho más en este sector tan vital para la economía nacional.

Tabla1: Ecuador: PIB: Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca.

	2000	2001	2002	2003	2004
AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA	1.465.783	1.523.636	1.619.503	1.681.176	1.684.463
Cultivo de Banano, café, cacao	442.940	418.863	471.577	512.038	484.100
Cultivo de cereales	136.530	166.472	150.152	156.575	164.491
Cultivo de flores	220.998	249.961	291.015	271.670	287.471
Otros cultivos	211.089	224.788	231.380	247.030	243.283
Cría de animales	278.807	289.901	298.266	312.645	318.678
Silvicultura y extracción de madera	175.419	173.651	177.113	181.218	186.440
PESCA	226.862	230.632	229.262	250.587	255.983
Cría de camarón	67.405	74.310	76.066	88.200	97.962
Pesca	159.457	156.322	153.196	162.387	158.021
Fuente: Banco Central del Ecuador; 2003(sd), 2004 (p)					
Elaboración: El autor					

Gráfico 1: Importación Agro – Industrial, Insumos y Maquinaria por Producto.



Elaboración: El autor

1.2 Estadísticas de Importación de Productos Agro – Industriales.

Durante muchos años Ecuador se ha dedicado a importar maquinaria agrícola debido a que somos un país netamente agrícola pero en nuestro país no se ha invertido lo necesario para poder producir maquinaria Agro – Industrial.

Por este motivo nuestro país ha importado maquinaria de diferente procedencia, la cual a sido distribuida en el Mercado local a empresas dedicadas al Sector Agrícola. Además es importante destacar que en los últimos años el Gobierno a decidido incrementar el porcentaje dirigido as Sector Agro – Industrial por el aporte al PIB y por la generación de empleos directos e indirectos que aporta el sector.

En el período de enero a noviembre del 2005, las exportaciones del Ecuador se mostraron favorables con respecto a noviembre del 2004 presentando un incremento del 24.1 % en el valor FOB, situación que obedeció nuevamente al precio pagado por barril de crudo ecuatoriano.

De los 8,846.0 millones de dólares exportados, el petroleo crudo contribuyó con el 59.7 %, el sector Agropecuario (incluido Piscícola) participó con el 38.4 %.

Mientras que el Sector Agropecuario y Agroindustrial, de enero a noviembre del 2005 registró la exportacion de 5,603.9 mil toneladas métricas por un valor de 3,401.7 millones de dólares FOB, cifra que se mostró mayor en 14.3 % a lo exportado de enero a noviembre del 2004.

En lo concerniente a los principales productos agropecuarios exportados, tenemos en primer lugar al banano, seguido por camarones y langostinos, los que representan un valor FOB de 953.4 y 405.6 millones de dólares respectivamente, se puede ademas observar una gran variación en la exportación de extracto de café entre el período enero-noviembre /2005 y enero -noviembre /2004, donde se redujo su exportación en el 2005 en 5.5 millones de dólares (FOB) , por otro lado, se muestra un incremento en la exportacion de cacao en grano en el periodo analizado para el 2005, de 6.4 millones de dólares con respecto al 2004.

Con respecto a la maquinaria Agro – Industrial que se importa a nuestro país se a podido observar un incremento del 7% con respecto al último año y se espera que la misma se incremente por el aporte e incremento del Presupuesto Fiscal destinado al Sector Agrícola que a prometido el Gobierno Nacional.

Entre la principal amquinaria agrícola importada a nuestro país tenemos: tractores, cosechadoras, transportadora de granos, equipo de labranza y cultivadora de campos.

Tabla2: Importación de Maquinaria Agro – Industrial por País de Procedencia.

IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA AGROINDUSTRIALES POR PAÍS DE PROCEDENCIA TOTAL AGROINDUSTRIAL AÑO: 2007				
VALOR CIF (MILES DE USD)		776,79		
VALOR FOB (MILES DE USD)		699,833		
VOLUMEN (Tm)		1,755,438		
PAÍS DE ORIGEN	VALOR CIF (MILES DE USD)	PART. %	VALOR FOB (MILES DE USD)	VOLUMEN (TM)
ESTADOS UNIDOS	184,067	23.70%	163,216	528,008
COLOMBIA	134,295	17.29%	127,168	151,714
CHILE	107,729	13.87%	98,391	116,111
CANADÁ	57,976	7.46%	49,525	326,371
ARGENTINA	30,597	3.94%	26,344	113,41
ALEMANIA	27,584	3.55%	25,681	30,022
HOLANDA (PAÍSES BAJOS)	18,009	2.32%	15,775	23,898
REINO UNIDO	16,445	2.12%	15,907	2,998
RUSIA	15,881	2.04%	12,234	133,05
VENEZUELA	15,726	2.02%	14,329	33,928
ITALIA	14,773	1.90%	13,507	4,349

BRASIL	14,503	1.87%	13,378	3,94
PERÚ	12,498	1.61%	11,216	33,252
MÉXICO	12,243	1.58%	11,44	5,565
BÉLGICA	11,648	1.50%	10,781	7,049
ESPAÑA	11,191	1.44%	10,246	4,014
CHINA	9,501	1.22%	8,088	7,984
ISRAEL	9,02	1.16%	8,097	1,623
LETONIA	7,495	0.96%	6,255	56,649
UCRANIA	6,347	0.82%	4,916	51,76
COSTA RICA	4,426	0.57%	4,243	571
BOLIVIA	4,345	0.56%	3,911	12,357
AUSTRALIA	3,407	0.44%	2,882	17,055
FRANCIA	3,188	0.41%	2,77	2,694
CAMERÚN	3,176	0.41%	2,832	2,149
URUGUAY	3,169	0.41%	2,821	11,364
SUIZA	2,925	0.38%	2,803	183
TAIWÁN (FORMOSA)	2,721	0.35%	2,587	664
PANAMÁ	2,512	0.32%	2,343	1,006
JAPÓN	2,33	0.30%	2,201	116
LITUANIA	2,321	0.30%	1,85	18,601
GUATEMALA	1,762	0.23%	1,656	617
SRI LANKA	1,686	0.22%	1,43	873
SINGAPUR	1,563	0.20%	1,457	630
PAÍSES NO DECLARADOS a/	1,541	0.20%	1,259	8,648
PUERTO RICO	1,476	0.19%	1,305	2,141
ESLOVENIA	1,46	0.19%	1,303	6,81
COREA DEL SUR	1,354	0.17%	1,271	898
SIRIA	1,25	0.16%	1,174	462
TURQUÍA	1,218	0.16%	1,138	373
TOGO	1,187	0.15%	1,022	6,637
AGUAS INTERNACIONALES - NAVES	1,126	0.15%	1,05	15,143
DINAMARCA	848	0.11%	715	956
PARAGUAY	846	0.11%	798	30
SUDÁFRICA	844	0.11%	805	116
INDIA	804	0.10%	643	685
NUEVA ZELANDA	622	0.08%	565	174
MALASIA	598	0.08%	564	267
REPÚBLICA CHECA	438	0.06%	383	39
ESTONIA	398	0.05%	222	5
OTROS PAÍSES	3,721	0.48%	3,337	2,484
Fuente: Banco Central del Ecuador				

1.3 Análisis de Importación por Tipo de Maquinaria Agro - Industrial y Procedencia.

En el contexto de la internacionalización de la economía, la frutícola es considerada una de las actividades agrícolas más promisorias del Ecuador. Si bien el País es considerado como uno de los más importantes productores agrícolas en Latino América se considera también que podría generar un gran crecimiento económico en el Sector Agrícola, generando empleo directo e indirecto y un alza en el saldo de la Balanza Comercial.

Sector Frutícola.

Ecuador se constituye en uno de los principales exportadores mundiales de banano fresco hacia la Unión Europea y los Estados Unidos. El área cultivada de fruta, incluidos los bananos y el plátano (tipo especial de banano) alcanzó el 2005 el 17.6% (700.000 hectáreas) de la superficie total, habiendo participado el banano y el plátano con el 75% del área dedicada al sector frutícola. La fruta con mayor participación en el área cultivada, excepto el banano, se encuentra representada por los cítricos (5.6%), el a (2%), el mango y la guayaba (1.8%).

Cultivos como el banano y el plátano se concentraron en áreas estratégicas localizadas cerca a los puertos marítimos facilitando las exportaciones y conformando en algunas regiones, importantes núcleos agro empresariales tipo clusters, como es el caso de la región de la Costa. Las otras frutas tienden a producirse en regiones donde la producción es estable, si bien predomina una gran dispersión geográfica de pequeños cultivos que presentan limitaciones tecnológicas, financieras y de gestión.

Por este motivo y por el crecimiento económico que generará este Sector a la economía nacional se plantea este Proyecto, ya que no existe Maquinaria Agro – Industrial que facilite y mejore los procesos en este Sector.

Importación / Exportación

Los principales productos corresponden a los sub sectores de fruta fresca (440 millones de US\$), alimentos preparados (18.1 millones de dólares), vegetales (17.5 millones de dólares), fruta en conserva (8.8 millones de US\$), y otras leguminosas deshidratadas (lentejas, arvejas, frijoles, garbanzos, vegetales congelados, salsas, pulpa y jugos de fruta), que alcanzaron los 26.6 millones de dólares.

Los productos agrupados en los sub sectores están concentrados en pocas variedades. En el caso de la fruta fresca, el 95% del promedio anual de las exportaciones corresponden únicamente a 2 productos (banano y plátano tipo "cavendish Valery" y banano y plátano tipo "platain").

También en el caso de las importaciones, el índice más alto se presentó en la fruta fresca, aunque en el total las exportaciones superaron las importaciones.



A continuación una tabla que nos muestra la importación de Maquinaria Agrícola al Ecuador por país de origen, donde los principales son: alemania, Brasil, Colombia, China, Estados Unidos entre otros

Tabla 3: Tipo de Maquinaria Agro – Industrial por País de Procedencia.

IMPORTACIONES DE MAQUINARIA AGROINDUSTRIAL POR PAÍS DE ORIGEN

PERIODO: 2006 - 2007

PAIS	MAQUINARIA	CANTIDAD (TM)
ALEMANIA	CULTIVADORES (ROTOCULTORES)	7,75
ALEMANIA	COSECHADORAS Y TRILLADORAS	319,92
ALEMANIA	MAQUINAS Y APARATOS PARA LA PREPARACION DE CARNE	12,17
ALEMANIA	LAS DEMAS JERINGAS, INCLUSO CON AGUJAS	15,63
BRASIL	ARADOS	50,19
BRASIL	GRADAS	323,15
BRASIL	SEMBRADORAS	24,18
BRASIL	ESPARCIADORES DE ESTIERCOL Y DISTRIBUIDORES DE ABONO	3,15
BRASIL	DESGRANADORA DE MAIZ	0,23
BRASIL	REJAS Y DISCOS	116,19
COLOMBIA	DESCASCARILLADORAS Y DESPULPADORAS	5,96
COLOMBIA	MAQ. PARA LA LIMPIEZA, CLASIF. CRIAD. DE SEMILLA	9,38
CHILE	MAQUINAS Y APARATOS DE LA INDUSTRIA LECHERA	60,00
CHINA	MOTOCULTORES	432,84
CHINA	LAS DEMAS MAQ. PARA EL TRAT. DE ARROZ	17,48
EE – UU	INCUBADORAS Y CRIADORAS	39,95
EE – UU	PARTES DE MAQ. Y APARATOS PARA LA AGRICULT,HORT, SILVIC,	8,96
EE – UU	MAQ. Y APARATOS PARA LA INDUSTRIA AZUCARERA	8,96

EE – UU	TRACTORES	21,00
EE – UU	ESCARIFICADORES Y EXTIRPADORES	10,21
EE – UU	PARTES DE ORDEÑADORAS PARA LA INDUSTRIA LECHERA	2,95
EE – UU	MAQUINAS Y APARATOS PARA LA AVICULTURA	150,87
EE – UU	TRACTORES DE CARRETERAS PARA SEMIREMOLQUES	655,44
FRANCIA	GUADAÑADORAS	6,03
ITALIA	TRITURADORAS Y MEZCLA DE ABONO	0,33

Fuente: Banco Central del Ecuador.

1.4 Contribución al PIB

El Sector Primario de la Economía “comprende, la agricultura, silvicultura, caza y pesca”proveedora de “alimentos, materias primas industriales y de excedentes exportables para el intercambio internacional con bienes de capital, materias primas y bienes de consumo importados”. En el Ecuador el Sector Agrícola es una parte dinámica y vital de la economía, empleadora de una fuerte proporción de la fuerza laboral, que provee de ingreso para casi el 40% de la población y aporta casi con el 50% de divisas para el país. Así mismo produce una gran variedad de alimentos, fibras y otros productos que permiten alimentar y vestir a la población y además dota de los insumos esenciales para el proceso industrial. Con sus variados climas, y altitudes estas tierras están en condiciones de producir casi todos los productos agrícolas del mundo, desde los de clima tropical pasando por el serrano hasta aquellos de clima templado.

La producción agrícola se ha destinado principalmente para la exportación, característica que se ha mantenido durante buena parte de este siglo; este sector fue el principal

proveedor de divisas hasta bien entrada la década de los 70 y solo es a partir de 1972 cuando empieza la gran extracción y exportación petrolera, que cambia la estructura del sector primario y se diversifica las exportaciones.

Esta producción agrícola exportable compuesta por unos pocos productos ha mantenido un comportamiento cíclico con altos y bajos; movimientos que se han originado por la caída de los precios, por la disminución del volumen exportable, fenómenos naturales y por los desfavorables términos de intercambio que se han ido dando en el comercio internacional. Es el caso del cacao que en principio de siglo contribuyó en gran medida al desarrollo del país y del sector, mismo que fue afectado en 1920 por la competencia internacional de precios, seguido por el banano con la sigatoca negra 1987 y el camarón con la mancha blanca 1998, etc.

El país no puede depender de la expansión del área cultivable, la mayoría de la tierra está ya ingresada a la producción por lo que para cubrir la demanda de alimentos deberá el gobierno tomar medidas urgentes, cabe señalar que la mano de obra agrícola escasea a un ritmo acelerado aunque aún el 38,7% de la fuerza laboral está empleada en este sector. Analizando los ingresos de los trabajadores agrícolas según el Informe del Banco Mundial señalan que encontraron mas pobreza en el área rural que en la urbana. El desafío para cualquier economía agrícola es el de desarrollar una eficiente política que impulse el cambio tecnológico y que sirva como base para el crecimiento económico acelerado; es decir debe ser capaz de superar la limitación natural, estructural y coyuntural que obstaculiza el crecimiento y hacer un eficiente uso de los recursos naturales, debe ser capaz de enfocar políticas para el desarrollo de nuevos conocimientos, tecnologías y sustituirlos por los escasos factores de la producción.

Varios son los problemas que enfrenta el sector, pues posee una deficiente base científica agrícola, sector que debe ser el pilar fundamental de la economía; esta situación de deficiencia se debe a que la inversión pública es muy pobre y a la escasa o nula prioridad de la investigación científica agrícola.

Las inversiones en investigación han ido reduciéndose constantemente a tal punto de ni siquiera cumplir con la norma internacional de invertir el 1% del PIB agrícola en investigación, como resultado el aporte del sector al PIB ha sido restringido y simultáneamente las plantaciones se han visto atacadas por plagas, enfermedades, inestabilidad de los precios y el "deterioro de los términos de intercambio entre productos agrícolas y no agrícolas"¹⁸; factores que en lo principal han contribuido a generar bajos ingresos en la agricultura.

De esto se puede entender el porqué del empobrecimiento y que junto con el aumento de la demanda agregada ha originado que muchos campesinos destruyan bosques tropicales, desaparezcan manglares, "los páramos sean invadidos y los suelos estén erosionados"¹⁹. Esta continua expansión agrícola hacia tierras marginales y la deficiente base científica existente se ha visto reflejado en niveles bajos de productividad, inclusive más bajos del estándar internacional.

La contribución de la agroindustria al Producto Interno Bruto (PIB), en los últimos cinco años, ha sido del 15.5%, representado en el 25% de las exportaciones totales y el 34% de las importaciones. Actualmente, el sector agroindustrial ocupa el 27% de la Población Económicamente Activa (PEA), facilitando el trabajo en el ámbito agrícola a 1'675.000 personas.

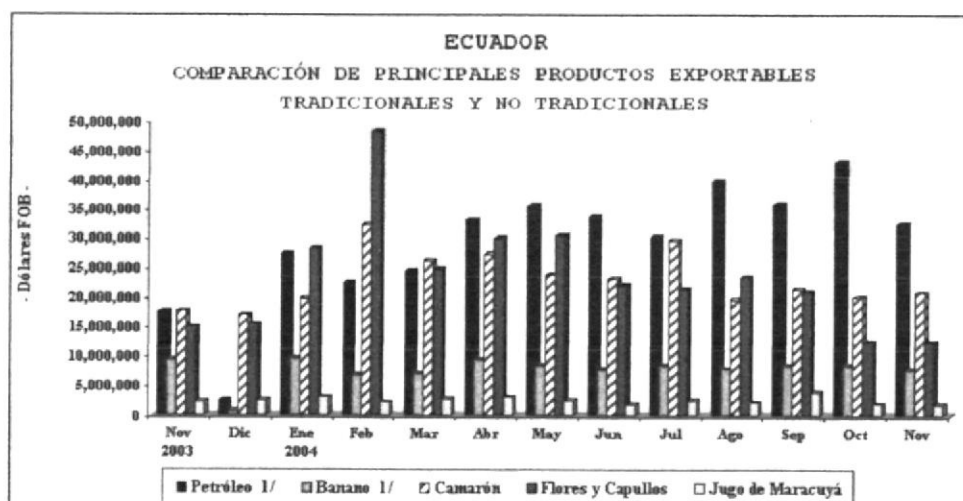
Estas cifras nos dan a entender que el sector agroindustrial ha sido determinante en la economía ecuatoriana y en los últimos años ha experimentado un importante crecimiento.

Tabla 4: Principales Indicadores del Sector – Agro – Industrial del Ecuador.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Producto Interno Bruto							
PIB Total (Millones de US\$)	23.635	23.255	16.674	15.934		24.311	26.745
PIB Total Per Cápita (En US\$)	2.111	2.035	1.429	1.338	1.729	1.959	2.112
PIB Agrícola (% del PIB total Millones de \$ de 2000)	8,1%	7,5%	9,1%	9,2%	8,8%	9,1%	9,00%
Sector Externo							
Exportaciones Total fob (Millones de US\$)/2	5.264	4.203	4.451	4.927	4.678	5.030	4.305
Exportaciones Agrícolas(% de exportaciones Total)/2	50,3%	55,0%	44,2%	29,7%	33,6%	34,5%	33,7%
Importaciones Total cif (Millones de US\$)/2	4.955	5.576	3.017	3.721	5.363		4.817
Importaciones Agrícolas (% de Importaciones Total)/2	5,9%	5,3%	6,6%	6,4%	5,0%	4,2%	4,6%
Reserva Monetaria Internacional (Millones de US\$) /3	2.093	1.698	1.276	1.180	1.074	1.008	1.318
Deuda Externa Nacional (% del PIB) /3	63,88%	70,52%	97,65%	84,46%	68,47%	64,48%	61,53%
Tipo de Cambio							
Indice de Tipo de Cambio Efectivo Real	97.5	97.1	137.0	147.4	106.2	93,2	95,4
Indicadores Económicos							
Tipo de Cambio							
Tasa de Inflación %.	30,7%	36,1%	60,7%	96,8%	37,7%	9,4%	7,5%
Déficit Fiscal (-) o Superavit (+) Global (Relación con el PIB) /3	-1,2%	-0,6%	-0,6%	-0,1%	1,9%	0,6%	1,2%

Tasas de Interés							
Tasa Activa de Interés./5	42,55%	62,79%	55,71%	29,83%			
Tasa Pasiva de Interés./5	33,32%	48,19%	38,85%	9,28%			
Tasa Activa de Interés en dólares/8				14,52%	15,10%	12,71%	12,06%
Tasa Pasiva de Interés en dólares/8				7,70%	5,05%	5,07%	5,05%
Tasa Internacional Prime-New York/6	8,50%	7,75%	8,5%	9,50%	4,75%	4,25%	4,00%
Tasa Internacional Libor/6	5,97%	5,09%	6,50%	6,00%	2,44%	1,45%	1,30%
Salarios y Población							
Salario Mínimo Vital y Remuneraciones (Promedio Mensual US\$)/7	152	141	88	81	131	138	158
Población (en millones)	11.9	12.2	12.4	12.6	12,8	12	12
Area del Suelo con Uso Agropecuario	31%	31%	31%	48%	48%	48%	48%
Inversión en el Sector Agropecuario							
Inversión Extranjera en Agricultura (Millones de US\$)	6.5	15.0	1.9	1.3	18,7	15.0	35,5
Egresos del Gobierno Central (% del PIB)	1,2%	0,8%	1,0%	1,0%	0,62%	0,70%	0,26%
Fuente: Banco Central del Ecuador. Elaboración: El autor							

Grafico 2: Comparacion de principales productos exportables.



1.4.1 Aportación Fiscal

El sector agrícola ha tenido y tiene gran importancia en el desarrollo del país. Algunos de los principales indicadores que certifican su importancia son: un aporte del 17.3% al PIB total equivalente a 1.944 millones de dólares, la ocupación del 31% y el mantenimiento de una balanza comercial siempre positiva.

Entre los años 1995 al 2003 la tasa promedio del crecimiento del PIB general fue de 0.96%, mientras que en el sector agrícola solamente el 0.76% estas tasas de crecimiento del PIB son poco alentadoras si consideramos que el crecimiento de la población en los últimos 10 años fue del 2.09%.

En los años 1999 y 2000 existieron diferentes factores internos que afectaron al sector agrícola como la crisis financiera, inestabilidad política y económica y entre los externos la disminución de los precios de los productos de exportación.

El sector agrícola concentra el 31% de la PEA lo que ha permitido que la producción agropecuaria sea óptima en nuestro país. El empleo en el sector rural se orienta en un 60% a la agricultura, sin embargo, es en este sector donde se concentra el 60% de hogares pobres del país. Por otra parte la productividad del sector agrícola es la más baja comparada con los otros sectores de la economía nacional. La superficie total del Ecuador es de 27.000.000 de hectáreas de las cuales el 30% son de uso agropecuario que para 1998 llegó a 10 millones de hectáreas de las cuales el 63% es destinado para pastos, el 24% para cultivos tanto transitorios como permanentes y otros el 13%, según el III Censo Nacional Agropecuario.

El Ecuador está representado por tres regiones definidas de acuerdo a su extensión que son: Oriente, Costa y Sierra con 50%, 25.5% y 24.5% respectivamente.

El total de la superficie cultivada del 84% esta representada por 17 productos. Los principales cultivos de ciclo corto son: arroz, maíz, algodón, cebada, fréjol, trigo, soya, papa, yuca, hortalizas y frutales en general. Y en cultivos permanentes los más importantes son: caña de azúcar, banano, café, cacao, plátano y palma africana

Por otra parte el país cuenta con una diversidad biológica y fito y zoogenética que le permite su explotación y utilización de una gran diversidad de actividades agropecuarias; se cuenta con el 10% de todas las especies de plantas del planeta, lo que significa que el Ecuador es el país con mayor numero de especies por área en América del Sur.

Los cultivos alimenticios más importantes en la Costa son: el arroz con (349.726 ha), el maíz duro (270.000 ha), la soya (55.979 ha) la yuca (21.000 ha), el maní (9.000 ha), el plátano (87.000 ha); además tienen importancia relevante los cultivos industriales y/o exportación como el café (395.000 ha), el cacao (350.000 ha), la caña de azúcar (110.000 ha) y la palma africana (94.000 ha).

En la Sierra, cuya estructura socioeconómica es distinta de la Costa, los principales cultivos alimenticios incluyen: el maíz suave (247.000 ha), la papa (49.250 ha), el fréjol (70.000 ha), los cereales menores como el trigo, la cebada y la avena (100.000 ha), las leguminosas como arveja, haba y lenteja (32.000 ha), y los cultivos andinos como oca, melloco, quinua, mashua, etc. (10.000 ha).

Tabla 5: ECUADOR: PRODUCTO INTERNO BRUTO

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PIB TOTAL (Millones de dólares de 2000)	15.934	16.784	17.497	18.132	19.518	20.285
PIB PERCAPITA (En dólares)	1.296	1.342	1.368	1.385	1.460	1.487
PIB Agricultura, Caza, Pesca (En millones de dólares)	1.692	1.754	1.849	1.932	1.940	2.032
Banco Central del Ecuador.						

1.5 Las economías campesinas en los procesos de modernización agraria.

Los programas de ajuste estructural y de liberalización económica, se orientaron a favorecer al sector de exportación, promoviendo una integración más dinámica del sector agrícola en el mercado internacional. Se produce la disminución del rol económico del estado en el agro y su retiro progresivo como protagonista de los procesos de desarrollo rural, la eliminación de subsidios a la producción de alimentos para los mercados internos y la liberalización de los precios de los productos agrícolas y de los mercados de tierras.

Como se advierte en algunas economías latinoamericanas, estas prioridades han sido "perjudiciales para la producción de alimentos básicos y han afectado negativamente la economía campesina", incrementando la dependencia de las importaciones de alimentos de los países del Norte y socavando la seguridad alimentaria en los países de América Latina.

En el contexto de esta estrategia de desarrollo orientada hacia el exterior, únicamente los productores altamente capitalizados tienen la posibilidad de mantener su competitividad en los mercados internacionales, para lo cual tienen que efectuar altas inversiones, mientras las agriculturas familiares deben enfrentar enormes restricciones y observan disminuídas sus posibilidades de dinamización económica y de acceder en forma más equitativa a los recursos productivos, especialmente la tierra.

A pesar de que el modelo de desarrollo impulsado implicó el fomento de las exportaciones de productos agrícolas de América Latina, paradójicamente se observa una tendencia a la declinación relativa de la agricultura latinoamericana en la economía mundial.

Las fluctuaciones de los precios de los productos agrícolas en los mercados internacionales han determinado que el incremento de los volúmenes de exportaciones agrícolas de los países latinoamericanos no se vea necesariamente reflejado en incrementos sustantivos de los ingresos de divisas por este rubro. A ello se agrega la dependencia creciente de un sistema agroalimentario internacionalizado en el que tienen preeminencia las políticas de las corporaciones trasnacionales agrícolas, las cuales sustentan su estrategia económica en el desarrollo de la biotecnología y la ingeniería genética, para mantener el control sobre los mercados y la producción de alimentos en el mundo.

Los cambios producidos en el agro latinoamericano en el marco de los procesos de globalización han acentuado la brecha existente entre las agriculturas familiares y la agricultura empresarial, orientada preponderantemente a la exportación.

Esta constatación lleva a caracterizar la estructura agraria en América Latina como una estructura *bimodal*, marcada por diferentes patrones de especialización productiva, por la

diferenciación en el uso de tecnologías y por transformaciones en las relaciones de producción y en la composición de la fuerza de trabajo rural. La modernización capitalista en el campo, ha determinado cuatro cambios substanciales en la composición de la fuerza de trabajo rural:

- a) El predominio del trabajo asalariado y el remplazo de la mano de obra arrendataria.
- b) El incremento del trabajo temporal y estacional;
- c) La feminización de la mano de obra.
- d) La urbanización de los trabajadores rurales.

El fortalecimiento de la agricultura empresarial orientada hacia el exterior y las tendencias señaladas en los mercados laborales rurales, no han estado acompañadas de una substancial declinación o desaparición de las agriculturas familiares en América Latina. En términos económicos, éstas continúan teniendo relevancia en la medida en que representan las cuatro quintas partes de las unidades agrícolas, ocupan a las dos terceras partes de la mano de obra rural y contribuyen significativamente en la producción de alimentos para el consumo interno. Sin embargo, las tendencias dominantes en el agro latinoamericano, han agudizado las presiones a las que las economías campesinas están sometidas.

Se destaca la presión sobre la tierra y la presión sobre el empleo. Así, observa la paulatina disminución de la superficie de tierra a la que tienen acceso los campesinos y el hecho de que el crecimiento de las oportunidades de empleo rural no han crecido al mismo

ritmo del incremento de la población campesina, a lo que se agrega la competencia de asalariados urbanos que recurren al trabajo rural.

Este conjunto de condiciones en las que se debaten las agriculturas familiares determinan la persistencia de la pobreza rural y marcan la principal tendencia del campesinado latinoamericano: *la semiproletarización*. En este sentido, se constata la importancia creciente de los ingresos obtenidos fuera de la parcela en la composición del ingreso familiar, llegando a ser muchas veces superiores a los provenientes de la producción agropecuaria de la unidad doméstica. Asistiríamos de esta manera a un proceso en el que debido a las limitaciones en la oferta de empleo urbano y rural, las parcelas familiares se constituirían en una especie de último refugio para los campesinos, sometidos a dinámicas económicas caracterizadas por la exclusión y el empobrecimiento.

A diferencia de otros países de América Latina, el Ecuador todavía mantiene un porcentaje significativo de la población (42%) en los espacios rurales. Esta cifra, de una u otra manera, es indicativa tanto de la importancia cuantitativa de las agriculturas familiares como del peso del sector agrícola vinculado al mercado externo en la economía nacional.

Las transformaciones agrarias durante las dos últimas décadas en el Ecuador han estado marcadas, por un doble proceso por *"el desplazamiento del eje productivo hacia la agroindustria y la exportación"*, y por *"la heterogeneidad social y la diversificación ocupacional"*.

1.5.1 Los Productos Agro – Industriales en el Ecuador.

Los *productos no tradicionales* o *nuevas agroexportaciones* cumplen con una serie de características, entre las principales:

- ↳ Son productos nuevos en la canasta de exportaciones de un país,
- ↳ Son productos que atienden a una nueva demanda de los mercados internacionales; es decir, que son productos frescos o de fácil preparación,

Cada vez la demanda de estos es más exigente, en el sentido de requerir productos que cumplan con estándares de calidad y con las normas internacionales de protección ambiental. Estos productos son llamados alimentos orgánicos.

Se aumentan las posibilidades de crecimiento no sólo haciendo que el consumidor tenga más conciencia de los problemas de la salud y el medio ambiente, sino también mediante una promoción sumamente activa y orientada a objetivos concretos organizada por los principales grupos minoristas.

También ayudará a aumentar la demanda mundial el desarrollo de productos y las innovaciones en materia de envasado, que introduzcan los elaboradores y fabricantes de alimentos, así como una política oficial de apoyo en muchos países.

A breve y mediano plazo, el problema fundamental no será la falta de una demanda sino una oferta insuficiente de productos orgánicos. Aunque en muchos mercados, por ejemplo en Francia, la producción interna está aumentando rápidamente, la demanda parece aumentar a un ritmo mayor, lo que ofrece oportunidades a los abastecedores, incluidos los exportadores de los países en desarrollo, no sólo para los que actúan ya en esta esfera sino también para otros que desearían poner en marcha una producción de este tipo.

Los países en desarrollo producen ya una gran variedad de productos orgánicos, muchos de ellos con bastante éxito. Sin embargo, con frecuencia la mayoría tiene que hacer frente todavía a algunos obstáculos, por ejemplo, la falta de conocimientos técnicos como en el caso de prácticas de agricultura orgánica y métodos de producción, y una falta de información sobre el mercado, por ejemplo, qué productos deben cultivar, qué mercados y qué canales de distribución deben escoger, así como información sobre la competencia, acceso al mercado, etc.

Un problema importante, que comparten con los productores de los países desarrollados, es el de la certificación, que no sólo plantea un problema técnico sino que contribuye considerablemente al aumento del costo del producto, aumento que de una u otra manera tiene que ser pagado por el consumidor. Sin embargo, los importadores, los fabricantes de alimentos, las organizaciones de minoristas y los consumidores necesitan una garantía del origen orgánico.

Los frutos cítricos orgánicos, tanto frescos como elaborados, han encontrado ya su sitio en el mercado y todo indica que en la mayoría de los mercados existen buenas perspectivas para un aumento considerable de las ventas tanto a plazo medio como a más largo plazo.

Banano

Uno de los productos de exportación que nos caracteriza, el banano ecuatoriano es demandado a nivel mundial por su buena calidad y bajo precio, este producto se cultiva por lo general en la provincia del oro, donde es su lugar de origen como producto exportador.

Tabla 6: ECUADOR - SUPERFICIE PRODUCTIVA Y RENDIMIENTO EXPORTABLE

AÑO	SUPERFICIE	EXPORTACION	PROMEDIO
	HAS	TM	TM/HA
1997	99,118	2,654,336	26.78
1998	134,504	2,511,131	18.67
1999	119,425	2,632,756	22.05
2000	124,417	3,307,624	26.58
2001	125,603	3,736,533	29.75
2002	127,140	3,842,442	30.22
2003	127,126	4,456,275	35.05
2004	138,230	3,848,059	27.83
2005	138,230	3,865,042	27.96
2006	143,961	3,947,002	27.42

1.6 Comercio Bilateral del Ecuador con países del Resto del Mundo. Comercio Bilateral.

Japón es actualmente para el Ecuador, el mercado más importante de Asia, con una población de alrededor de 127 millones de habitantes caracterizados por un elevado poder

de compra (\$28,700 al año) pero al mismo tiempo por una alta exigencia en la calidad y presentación de los productos demandados.

Japón posee la segunda economía más grande del mundo, su producto interno bruto de Japón asciende a \$3,7 trillones de dólares, crece a un 0.2% anual y se sustenta principalmente en agricultura 1.4%, industria 30.9% y servicios 67.7%. Las exportaciones de Japón crecieron en un 17.06% entre el 2001 y el 2003 y sus 3 principales rubros de exportación fueron maquinarias eléctricas, vehículos y artefactos eléctricos los cuales mantienen un crecimiento sostenido a través de los años.

Hoy en día, Japón es uno de los mayores importadores de alimentos del mundo. Es interesante conocer que, según un estudio desarrollado por el Centro de Desarrollo del Ocio de Japón, el principal pasatiempo de los japoneses consiste en cenar fuera de su casa, hecho que estimula la importación y el consumo de productos alimenticios desde los más variados orígenes, entre los que destacan las hortalizas y frutas. Adicionalmente, los hábitos alimenticios de los japoneses determinan que ese país sea un gran importador de mariscos y pescados. Todo esto configura un mercado potencial muy importante para productos de la oferta exportable ecuatoriana.

El mercado japonés abastece por sí mismo un 40% de su consumo interno y el 60% proviene de las importaciones, en el 2003. En términos de comercio global (importaciones + exportaciones), Japón fue en el 2003 el séptimo socio comercial en importancia para el Ecuador (luego de Estados Unidos, Colombia, Panamá, Venezuela, Perú, Chile y Corea). La importancia de Japón, como socio comercial, radica fundamentalmente en la magnitud de las importaciones, las mismas que representaron alrededor de un 4.23% del total importado por Ecuador durante ese año.

El desbalance existente entre las importaciones y exportaciones con Japón, determina la generación de un fuerte déficit en la relación comercial, el mismo que se incrementó notablemente hasta 1994 (año en el que se registra un récord en la importación de vehículos), para luego caer sensiblemente durante 1995, 1996 y especialmente en 1999. En 1998, nuevamente las importaciones crecieron en mayor proporción con relación a los tres años anteriores, debido fundamentalmente a las compras de partes y piezas de vehículos, realizada por el Ecuador. Asimismo, en 1998 ocurrió un descenso en las exportaciones, caracterizado por la disminución de las exportaciones de camarón a Japón. En 1999, las importaciones descendieron precipitadamente, debido a los problemas político económico por los que atravesaba el Ecuador en ese momento (congelamiento de fondos). Para el periodo 2000 - 2003 la tendencia de la balanza comercial, es a mantenerse en los niveles generales de la última década.

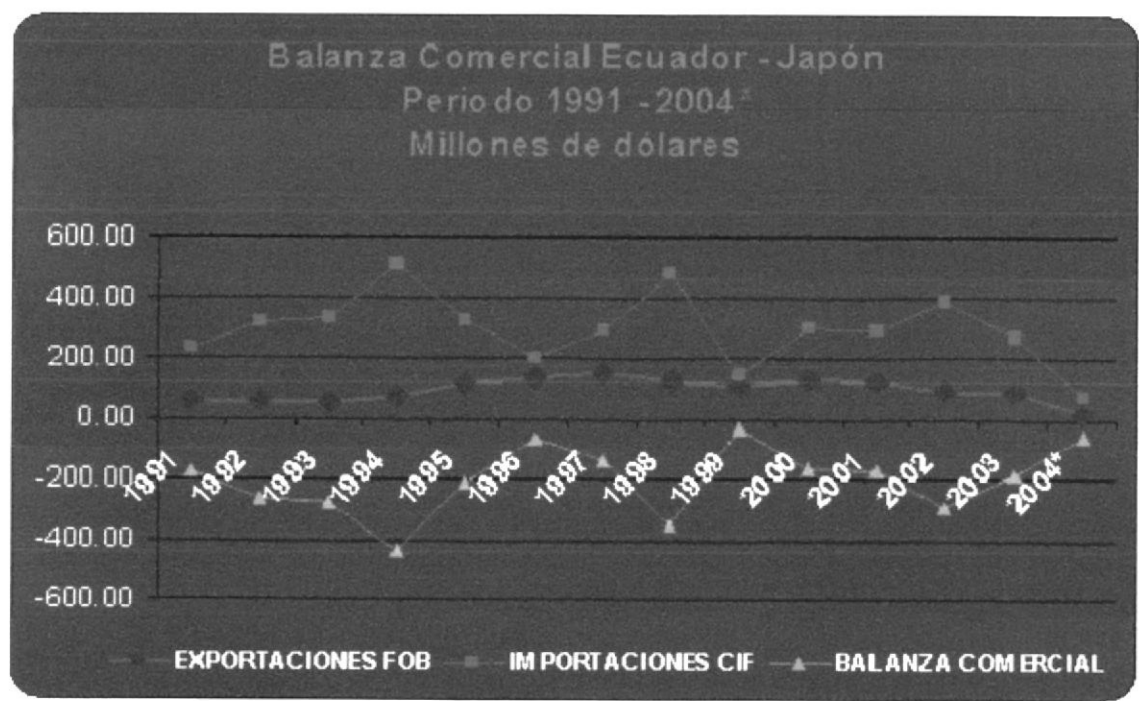
Tabla 7: BALANZA COMERCIAL ECUADOR - JAPON
(millones de US\$)

AÑO	EXPORTACIONES FOB	IMPORTACIONES CIF	BALANZA COMERCIAL
1991	63	234,3	-171,30
1992	61,8	321,7	-259,90
1993	52,6	330,7	-278,10
1994	76	511,4	-435,40
1995	118,4	329,2	-210,80
1996	138,8	203,4	-64,60
1997	150	290,2	-140,20
1998	124,4	481,3	-356,90
1999	112,1	142	-29,90
2000	130,6	296,1	- 165,50
2001	123,03	293,1	-170,1
2002	97,9	391,6	-293,7
2003	87,5	273,5	-188
2004*	17,2	74,5	-57,5

Fuente: Banco Central del Ecuador / Sistema de Inteligencia de Mercados.

La tendencia que ha seguido la balanza comercial bilateral durante la última década, ha sido bastante irregular. Como puede observar en el cuadro a continuación, las exportaciones han crecido a un ritmo constante, mientras que las importaciones han tenido importantes variaciones, dando como resultado un saldo igualmente variable, pero sin llegar a ser positivo para el Ecuador.

Gráfico 3: Balanza Comercial Ecuador – Japón.



Fuente: Sistema de Inteligencia de Mercados
Elaborado por: Centro de Información Comercial

1.6.1 Las Exportaciones.

Las exportaciones ecuatorianas a Japón presentan un comportamiento considerablemente estable durante la última década. Este dinamismo se basa en variaciones

de las exportaciones de productos tradicionales (banano, pescado, camarón, café, cacao, madera) antes que en una ampliación de la gama de exportaciones ecuatorianas.

En la actualidad Japón constituye el séptimo mercado de exportación más importante para el Ecuador captando el 2.62% de las exportaciones totales en 2003. Ecuador exportó en el 2003 una variedad de 2063 partidas arancelarias, de las cuales 89 partidas arancelarias se exportaron hacia Japón, esta última cifra equivale a 4.31% del total de partidas arancelarias.

La escasa diversificación y concentración de las exportaciones ecuatorianas a Japón se demuestra al conocer que alrededor del 95% de las exportaciones no petroleras, pertenecen al rubro alimentos, entre los que dominan las exportaciones de banano, productos del mar - camarón, atún, langostinos, tiburón, entre otros. Otros productos de importancia son: café y elaborados de café; harina de pescado; cacao y elaborados de cacao; jugos y concentrados de frutas, etc. Dentro de las materias primas y productos industrializados, destacan las exportaciones de madera en bruto e industrializada; y, fibras de abacá.

En el cuadro que se detalla a continuación, se encuentran los principales productos ecuatorianos de exportación al Japón, donde se destacan las exportaciones en volumen, valor FOB y peso relativo de cada producto, en el valor total de exportación, en el año 2003.

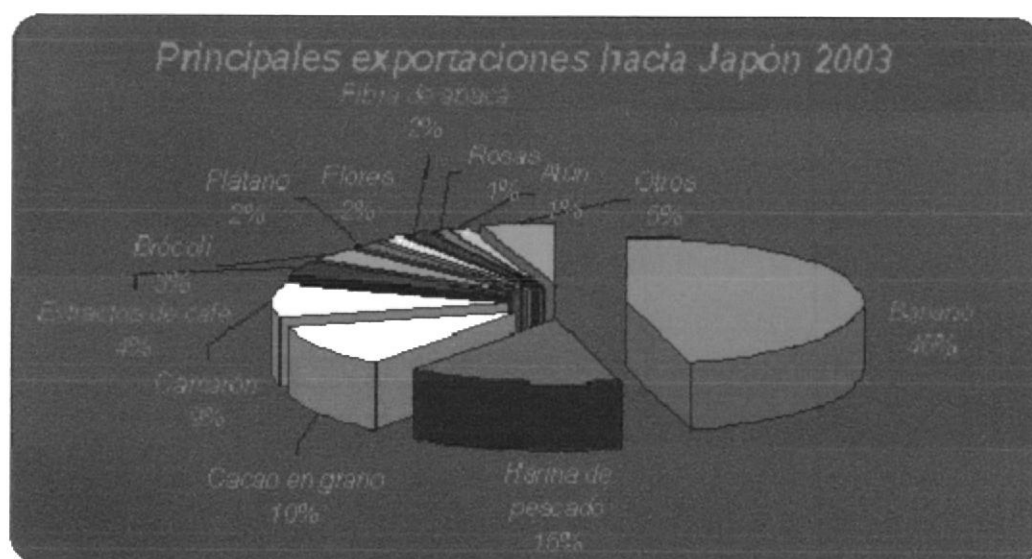
**Tabla 8: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A JAPON
2003 MILES US\$FOB**

No.	NANDINA	DESCRIPCION	TON	FOB	%
1	803C01200	Banano	151,007.12	38,965.31	45.56
2	2301201000	Harina de pescado	33,277.86	12,697.03	14.85
3	1801001000	Cacao en grano	4,865.49	8,813.07	10.31
4	306139J00	Camaron	1,105.80	7,961.68	9.31
5	2101110000	Extractos de café	981.1	3,007.32	3.52
6	704100J00	Brócoli	2,185.40	2,843.27	3.33
7	803C01300	Plátano	3,811.79	1,765.56	2.06
8	603500J00	Flores	39.42	1,413.57	1.36
9	5305210000	Fibra de abacá	2,275.55	1,365.49	1.30
10	603104J00	Rosas	144.47	1,072.81	1.25
11	303410J00	Atún	466.9	1,053.20	1.24
		Otros	2,747.84	4,550.41	5.32
		TCTAL	202,908.74	85,519.32	100.00

Fuente: Sistema de Inteligencia de Mercados

Elaboración: Centro de Información Comercial

Gráfico 4: Principales exportaciones del Ecuador a Japón.



Fuente: Sistema de Inteligencia de Mercados.

Elaboración: Centro de Información Comercial.

1.6.2 Las Importaciones.

En lo consiguiente a las importaciones, Japón es actualmente el séptimo proveedor de Ecuador, superado por Estados Unidos, Colombia, Venezuela, Brasil, Chile, Panamá y China. Para el 2003, el 4.23% del total de importaciones ecuatorianas provino de Japón, siendo los productos importados principalmente: vehículos, tractores y equipo de transporte; maquinaria agrícola y sus partes; aparatos y material eléctrico y sus partes; caucho y manufacturas de caucho; aluminio y sus manufacturas; fundición, hierro y acero; etc.

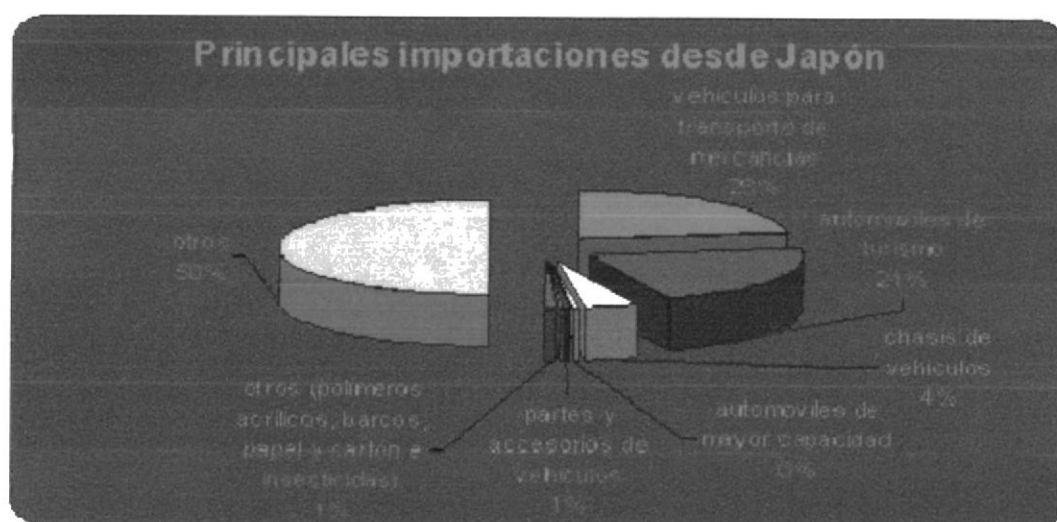
Por otro lado, es interesante constatar que casi el 100% de las importaciones son productos industrializados y materias primas industriales, situación totalmente diferente a la composición de las exportaciones ecuatorianas, en la que predominan los productos primarios.

**Tabla 9: PRINCIPALES IMPORTACIONES DESDE JAPON
AÑO 2003 MILES US\$CIF**

No	NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	CIF	TON	CIF	%
1	8704310010	vehiculos para transporte de mercancías	85287.3	11736.14	85287.3	22.75
2	8703230010	automoviles de turismo	78915.62	9297.65	78915.62	21.05
3	8706009019	chasis de vehiculos	14756.36	1853.36	14756.36	3.94
4	8702101090	automoviles de mayor capacidad	1788.88	220.72	1788.88	0.48
5	8708999900	partes y accesorios de vehiculos	2885.42	177.03	2885.42	0.77
6	8483309000	arboles de transmision	1069.2	66.63	1069.2	0.29
		otros (polimeros acrilicos, barcos, papel y	2727.86			
		otros	187430.64			
7	3906909000	polimeros acrilicos	628.47	499.8	628.47	0.17
8	8901301090	barcos	625.63	619	625.63	0.17
9	4810131900	papel y carton	653.69	751.13	653.69	0.17
10	3808101900	insecticidas	820.07	33.51	820.07	0.22
			2727.86			
		OTROS	187430.64	25254.97	187430.64	50.00
		TOTAL	567747.64	50509.94	374861.28	100.00

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Gráfico 5: Principales Importaciones desde Japón.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Centro de Información Comercial

1.6.3. Perspectivas Comerciales.

Las oportunidades de exportación están abiertas en Japón para frutas y vegetales frescos, deshidratados o procesados con bajo valor agregado. Así también los productos acuícolas, especialmente camarón, y productos orgánicos de origen animal. El mercado japonés de alimentos y bebidas orgánicas es el más importante del continente asiático, las ventas de estos productos ascienden a 350 millones de dólares, este mercado tiene perspectivas de crecimiento que llegarían a los 3 billones de dólares, considerando las exigencias del mercado japonés en relación a las regulaciones gubernamentales y estándares de calidad JAS – Japanese Agricultural Standards.

El mercado de orgánicos en Japón se encuentra en una etapa de formalización en cuanto a estándares, certificación y regulaciones se refiere. No obstante, de acuerdo al Directorio de

Certificaciones Orgánicas 2003 de una base de datos de 83 organismos. 65 están localizadas en Japón.

Dada la importancia de Japón como importador de alimentos, sería beneficioso para el Ecuador una diversificación de sus exportaciones, tomando en cuenta que el Sistema Generalizado de Preferencias del Japón, se ha extendido a partir de marzo de 2001, por un período adicional de diez años. Algunos de los rubros que se ha detectado, tienen posibilidades de colocación en ese mercado son:

- Legumbres, hortalizas y granos: cebollas, calabazas, coles, zanahorias, coles, espárragos, brócoli, grano de soya, frijoles, jengibre, okra, ajo, hongos, etc. Entre los productos congelados se encuentran: patatas, el grano de soya tierno, los fréjoles, arveja china, vainitas, maíz dulce espinacas, espárragos verdes, coliflor, brócoli y las zanahorias.

- Frutas: principalmente en melones, sandías y mangos, así como también jugos de frutas y bebidas de naranja, toronja, limón, piña, lima, coco, manzana y mezclas de frutas tropicales. Además, frutas secas.

- Pescado y mariscos: camarones, atún/bonito, salmón/trucha, cangrejo, anguila, calamar, picudo, aleta de tiburón, medusas, almejas, etc.

- Ciertos productos textiles y de calzado.

1.6.4 Programas Internacionales.

Este programa cuenta con el apoyo de JETRO y busca promover la importación de productos orgánicos sudamericanos en Japón. El programa consiste en presentar productos sudamericanos a importadores y distribuidores japoneses; proveer de información de mercado a exportadores sudamericanos y buscar contrapartes comerciales. Por el momento se han desarrollado las siguientes actividades:

- En octubre de 2002 tuvimos la visita de los expertos Yutaka Maruyama y Julia Yamaguchi, quienes dictaron un seminario acerca de oportunidades de mercado y la normativa JAS organic.
- Durante la Feria Biofach Tokio 2006 se enviaron muestras de café, cacao, quinua y hierbas para que sean exhibidas y promocionadas en Japón. Durante el año 2003, JETRO llevó a cabo una Feria Itinerante por varias ciudades japonesas presentando dichos productos.

1.6.5 Sistema Generalizado de Preferencias de Japón

El principal mecanismo preferencial que pueden utilizar los productos ecuatorianos al mercado japonés, es el denominado Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Este mecanismo, impulsado originalmente por la UNCTAD, tiene como objetivo contribuir con el crecimiento económico y el desarrollo de las exportaciones de los países en vías de desarrollo.

El Ecuador, al ser beneficiario del esquema SGP de Japón, tiene derecho a disminuciones arancelarias, incluyendo tratamiento libre de derechos, para los productos cubiertos bajo este esquema. La lista de productos incluidos es limitada, generalmente incluye productos industriales, agrícolas y pesqueros, y es sujeta a una inspección anual. Por otro lado, existe una serie de techos y límites para los diversos productos o grupos de productos considerados sensibles, de manera de que su importación no amenace la producción nacional. En términos generales, los criterios que aplica Japón para la inclusión de países en su esquema SGP, son los siguientes:

- La economía del país debe estar en fase de desarrollo.
- El país debe ser miembro de la UNCTAD.
- Debe tener arancel propio y sistema organizado de comercio exterior.
- Debe solicitar se le califique para recibir un beneficio especial, como la exoneración de los impuestos de aduanas.
- Debe demostrar capacidad de proveer artículos al mercado japonés desde su territorio.

Los productos exportados desde un determinado país beneficiario, deben ser observados como originarios de ese país para ser elegibles (de acuerdo con los criterios de origen del SGP Japonés) y trasladados al Japón de acuerdo a reglas de transportación que garantizan que los bienes guardan su identidad y no son manipulados en el transcurso del embarque.

Es importante citar que el 13 de diciembre de 2000, el Consejo de Aranceles Aduaneros del Japón, luego de estudiar el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) japonés, el cual expiró el 31 de marzo de 2001, informó sobre la necesidad de extender el período de aplicación del SGP japonés por un periodo adicional de diez años, así como también ampliar la lista de productos con tratamiento especial para los Países Menos Desarrollados (PMDs), de los cuales Ecuador forma parte. Entre las razones que se arguyeron para la renovación están:

- (1) El SGP japonés ha contribuido a la promoción de las exportaciones así como también al aumento de ingresos por concepto de exportaciones de los países en vías de desarrollo.
- (2) Hay un consenso generalizado entre la comunidad internacional en el sentido de que el SGP debe ser mantenido.
- (3) El mejoramiento del acceso a los mercados para los PMDs, es uno de los temas en común que deben ser discutidos y tratados por los países desarrollados, incluyendo el Japón.

1.6.6 Exigencias Sanitarias y Fito-sanitarias de Japón

Las importaciones que realiza Japón están reguladas por la Ley de Sanidad Alimentaria (Food Sanitation Law) cuyos requisitos se pueden esquematizar en las siguientes etapas:

- De acuerdo al artículo 27 de la esta ley, los importadores deben presentar un cuestionario de notificación para importación de alimentos sometido a la Estación de Cuarentena del Ministerio de Salud del puerto de destino.
- Otros documentos solicitados son: certificado sanitario, información de ingredientes, materiales y método de manufacturación.
- Toda la documentación y la carga son sometidos a inspección de acuerdo a los estándares de calidad para un análisis de sus componentes en materia de: preservantes, saborizantes, colorantes, químicos, pesticidas, etc.
- Los alimentos genéticamente modificados o que contengan ingredientes capaces de producir alergias tales como: salmón, naranja, langosta, cangrejo, carnes, nueces, sardinas, soya, pollo, cerdo, hongos, ciruelas, manzanas y gelatinas; deberán contener un aviso en la etiqueta.
- Posteriormente el producto es rechazado o aprobado en cuyo caso se le otorga el certificado de inspección lo cual indica que se encuentra listo para su distribución y consumo.

CAPÍTULO 2

2. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

En este capítulo vamos a establecer los parámetros que determinarán la factibilidad de mercado de llevar a cabo este proyecto, a través de un estudio de las fortalezas, oportunidad, debilidades y amenazas que tenemos en el Mercado Agro – Industrial Ecuatoriano.

2.1 Análisis del Entorno Agro – Industrial en Latino – América.

El comercio mundial agropecuario contemporáneo presenta las siguientes características: mayor inestabilidad y más amplias fluctuaciones en los precios de sus productos, fuertemente subvencionados en los países de alto desarrollo; perecibilidad más rápida de sus productos; y, normas y mecanismos técnicos particulares y específicos. A las personas de fuera del sector se les hace difícil aceptar estas características, especialmente las de que este comercio tiene normas y mecanismos específicos, que son solo propios del comercio

agropecuario. Por ejemplo, la famosa franja de precios que rige solamente para el sector agropecuario, o las normativas fitozoosanitarias, el IASA, son mecanismos especiales, que constituyen idiomas desconocidos para el resto de los negociadores comerciales.

No solamente que en nuestras negociaciones comerciales agrícolas han sido escasos los técnicos agropecuarios, sino que algunas veces ni siquiera al propio Ministerio de Agricultura se le ha permitido cabalmente contribuir para adoptar las posiciones ecuatorianas. Esto es un error, en primer lugar por que la corriente mundial cada día expresa más – y así debe ser – que lo agrícola; debe negociarse aparte por sus características únicas y particulares, en una mesa especial, así ha sido en el GATT, así fue en el NAFTA, así se negocia en la Comunidad Europea, y cada país se cuida de que así sea por tratarse de un universo de la más alta sensibilidad sociopolítica, pues un gobierno de un país difícilmente se verá presionado si el mercado queda sin televisores, pero, por ejemplo, puede tener problemas muy serios si se queda sin arroz.

La tendencia a liberalizar el comercio mundial estaba compensada por otra tendencia de signo opuesto: la búsqueda de autosuficiencia agroalimentaria por parte de los países que emergieron como vencedores o vencidos de la Segunda Guerra Mundial. Todos buscaban no depender en lo más elemental – la alimentación de su pueblo – del aprovisionamiento originado en otros países. Entonces, los países del hemisferio norte se lanzaron a una búsqueda de la seguridad y el autoabastecimiento alimentario, impactados por la conflagración. Lo curioso fue que a pesar de que rápidamente alcanzaron los niveles de autosuficiencia buscados, continuaron acrecentándose las subvenciones internas a la producción. Mas aún, se instauraron nuevas subvenciones a las exportaciones de los excedentes que también rápidamente aparecieron. De tal manera que el GATT avanzó en las siete primeras Rondas, aunque poco, en la liberalización y normatividad del comercio de

productos industriales. Pero solamente en su décima y última Ronda logró crear una institución para administrar el Acuerdo: La Organización Mundial de Comercio (OMC). Logró normar el comercio de servicios que se estima tiene un valor 26 veces mayor al comercio de bienes, y logró establecer un Acuerdo para la Agricultura y un Acuerdo para las normas fitozoosanitarias.

¿Cuáles fueron las razones para que recién en la década de los 90 se necesite llegar a un Acuerdo sobre el tema agrícola? En primer lugar, que el peso de las subvenciones ya llega a ser muy gravoso para los presupuestos estatales y para los consumidores de los países desarrollados; tengamos presente que la partida más voluminosa dentro del presupuesto comunitario de la Comunidad Europea es la referente a la Política Agropecuaria Común. El valor total de las subvenciones a la agricultura en los países de la OCDE alcanzó los 301 mil millones de dólares en 1991 y los 354 mil millones de dólares en 1992, según cifras insospechables del FMI y el Banco Mundial, lo cual se estima seis veces más que la suma total de las ayudas económicas que dan todos los países desarrollados a todos los países en desarrollo. Es decir, no tiene sentido tratar de tomar ventaja sobre otros que neutralizan esas ventajas con medidas similares, constituyéndose así cargas inútiles para la pugna entre los países en desarrollo, que tienen un alto componente agropecuario en la estructura de sus exportaciones. Ahí radicó la segunda razón: ese "club de ricos" que formaron los 23 países fundadores del Acuerdo, para 1993 se había transformado en un Acuerdo Multilateral con más de 120 adherentes, la mayoría de ellos países en desarrollo o no desarrollados.

Luego de graves dificultades para lograr consenso justamente en el tema agrícola, en diciembre de 1993 se firmó el Acta Final, conteniendo el Acuerdo agrícola que pretendió dar solución a las tres grandes distorsiones propias del mercado mundial agropecuario: barreras

arancelarias altas y variadas medidas restrictivas no arancelarias; apoyos internos, generalmente en base a sacrificios fiscales o a cargas al consumidor, destinados a incentivar la producción; y, subvenciones o premios en razón de la performance exportadora.

Para la primera distorsión, el Acuerdo Agrícola del GATT dispone que todas las medidas no arancelarias deberán disminuirse a un equivalente arancelario, esto es, "arancelizarse", convertirse técnicamente en un número sumable al arancel ad-valorem. Una vez establecido así el valor arancelario real y total de los productos, deberán los países adherentes al GATT, miembros de la OMC, ir disminuyendo en porcentajes iguales durante el período de aplicación del Acuerdo que es de 6 años para los países desarrollados y de 10 años para los países en desarrollo. Estas reducciones se estiman en promedio iguales a un 36% por debajo de las barreras actuales, sin que ninguna partida pueda reducirse en menos del 15%; para los países en desarrollo en 24% y 10%.

Finalmente, quedaron como obligadas la disminución de 6 clases típicas de subvenciones a la exportación: pagos en especies o dinero según volumen exportado; colocación de existencias a precios inferiores de los del propio mercado; pagos a la exportación por simples disposiciones gubernamentales; subvención a productos agropecuarios a condición de que se incorporen a productos exportables; tarifas diferenciales en transportes y fletes; y, subvenciones a los costos de comercialización en transformación, manipulación, empaque y embalaje.

2.1.1 Análisis FODA

FORTALEZAS

- Aptitud agrícola del Ecuador y Crecimiento Económico sostenido del Secotr.
- Generador masivo de empleo de mano de obra directa y de mano de obra indirecta.
- Desarrollo de la agroindustria para aportar valor agregado al sector agropecuario.
- Sistema de información (para que sea fortaleza tiene que actualizarse constantemente).
- Estabilidad económica gracias a la adopción del dólar como moneda, además de la internalización de los costos y elevación de los salarios que minimizaron los salarios.

OPORTUNIDADES

- Procesos de apertura comercial con terceros países, que finalmente pueden ser traducidos como potenciales mercados para los productos agrícolas ecuatorianos.
- Crecimiento en la demanda de productos orgánicos con sello verde, socialmente justos, limpios, entre otras en los países desarrollados.
- Aumento de demanda de productos del Sector Agro – Industrial del Ecuador.

- Posición geográficamente estratégica en el mercado andino hacia mercados externos. Producción permanente con consecuentes ventanas de exportación.
- Oportunidad por parte de los productores agrícolas en lo concerniente a la asociatividad como mecanismo para mejorar su poder de negociación obtener economías de escala en la provisión de servicios.

DEBILIDADES

- El sector agrícola ecuatoriano no cuenta con una agenda interna consensuada y definida para los próximos años.
- Crisis de productividad del agro ecuatoriano, que tiene como principales causas: Poca utilización de semillas certificadas, sistemas productivos son poco tecnificados, bajo nivel de educación de los productores agrícolas
- Poca prioridad e insuficiente inversión por parte del gobierno para el sector agrícola.
- Marco legal confuso. En algunos casos existen vacíos legales y en otros casos existen leyes que se contraponen además de la existencia de la no aplicación de normas.
- Falta de apoyo financiero por parte del Estado al sector agropecuario.

AMENAZAS

- Ingreso de productos agrícolas provenientes de terceros países, a precios más bajos que los producidos nacionalmente.
- Excesivo proteccionismo en países desarrollados.
- Inestabilidad política y económica.
- Subsidios de otros países en sus sectores agrícolas.
- Altos niveles de corrupción.

2.2 Estudio de Mercado

El presente capítulo comprende un análisis de mercado, en donde se identificarán las oportunidades, el mercado potencial y la aceptación del servicio que se pretende ofrecer, información que se obtendrá en una encuesta a una muestra poblacional determinada, y así poder en el próximo capítulo establecer metas de venta y determinar la factibilidad del Proyecto, etc.

2.2.1 Caracterización de la Encuesta

La encuesta a elaborar, busca determinar una impresión óptima de las preferencias y adicionalmente la disposición máxima a pagar del demandante final, por la adquisición de la diferente gama de Maquinaria Agrícola.

Identificación del mercado potencial Global.- Al consultar la disposición a adquirir maquinaria agrícola en el país, se pretende identificar el mercado potencial de individuos que planean hacer una compra y que a su vez incluyen el nicho de mercado al cual deseamos atacar, siendo el más importante las empresas agro – industriales y los empresarios dispuestos a invertir en el sector agrícola.

Identificación del Mercado Potencial Específico (vehículos usados).- Una vez identificado el mercado potencial Global, se procede la cuantificación del nicho de mercado de maquinaria agrícola. De ahí que se consulta a los demandantes finales las especificaciones y tipos de maquinaria agrícola que desean adquirir. Por ejemplo: tipo de marca, procedencia, descripciones específicas, etc.

Precios Mínimos y Máximos.- Con una pregunta que permita determinar las bandas de precios mínimos y máximo de venta que estarían dispuestos a pagar los consumidores finales e implícitamente los precios de compra de las maquinarias, las cuales van a ser impotradas en su totalidad.

Marcas de Preferencia.- Se debe consultar si existe alguna preferencia por alguna marca en especial que se encuentre ofertándose en el mercado nacional o alguna en especial que se encuentre en mercados internacionales; esto es de suma importancia para tratar de establecer alianzas estratégicas con empresas consolidadas en mercados a nivel mundial.

El tipo de establecimiento.- Esto se establece con el propósito de establecer el tamaño óptimo de la empresa que desea constituir y las oportunidades de acceso al mercado, se debe observar si existen incentivos o garantías preconcebidas para el usuarios si adquiere su maquinaria en un concesionario grande, concesionario mediano o concesionario pequeño.

Forma de Pago.- Adicionalmente para identificar que tipo de clientes son nuestro mercado, es conveniente consultar sobre la forma como pretende adquirir la maquinaria, siendo las alternativas Efectivo y Financiamiento Bancario.

2.3 Formulario de la Encuesta

Se identificaron las preguntas a ser consultadas, siendo las que cubren la información necesitada 7 (seite), preguntas que despejan al máximo cualquier necesidad del ofertante final, además que nos ayudan a establecer en la menor cantidad de consultas impresiones concisas de parte del mercado potencial y de esta manera importar la maquinaria agrícola. La encuesta estuvo conformada por las preguntas en el siguiente orden:

ENCUESTA	
1. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir una maquinaria agrícola en los próximos doce meses? SI <input style="width: 50px; height: 20px;" type="checkbox"/> NO <input style="width: 50px; height: 20px;" type="checkbox"/> Contestación afirmativa, continuar con la encuesta Contestación negativa, muchas gracias finalizó la encuesta	

2. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por su maquinaria agrícola nueva?

US \$ 10.000 – 20.000

☐

US \$ 20.000 – 30.000

☐

US \$ 30.000 – 40.000

☐

US \$ 41.000 – 55.000

☐

US \$ 55.000 o mas

☐

3. ¿Tiene usted preferencia por alguna de las siguientes marcas?

Batlle

☐

Lamborghini

☐

Deutz Fahr

☐

Keverland

☐

4. ¿En qué tipo de establecimiento concesionario preferiría hacer la compra de su vehículo usado?

Concesionaria Grande

☐

Concesionaria Mediana

☐

Concesionaria Pequeña

☐

5. ¿Qué tipo de Maquinaria es de su agrado mayoritariamente?

Tractor

☐

Empacadora

☐

Cosechadoras

☐

Cultivador

☐

6. ¿Al comprar su maquinaria, como ejecutoria la transacción?

Efectivo

☐

Financiamiento

☐

Muchas Gracias por su colaboración

2.3.1 Cálculo del número de Encuestas

De acuerdo a la Fórmula del calculo de Población finita las encuestas a desarrollarse, con una probabilidad de éxito p del 50% (0.50) y una probabilidad de error de $(1 - p) = 50\%$ (0.50), con un nivel de confianza del 95 %, es decir $e^2 = (0.05)^2$ se encontró que el número de encuestas es de 400.

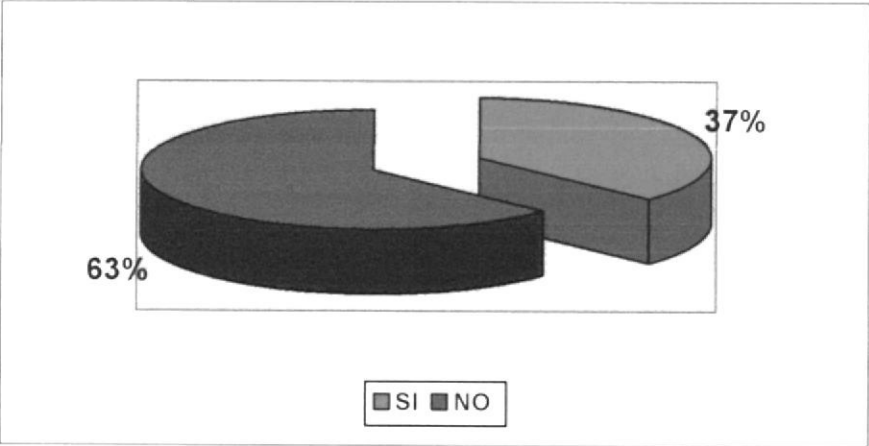
- $$\frac{4 \cdot p \cdot q}{e^2} = \frac{4(0.5)(0.5)}{(0.05)^2} = 400 \text{ encuestas}$$

2.3.2 Desarrollo de las encuestas

El propósito de las encuestas consiste en la presentación de los gráficos finales producto de las 400 encuestas para determinar la demanda de mercado existente en el Ecuador y la mejor manera de llevar a cabo un Plan de Marketing para segmentar el producto y ganar una participación significativa de mercado, que es lo que queremos lograr en el menor palzo posible.

Pregunta 1: En esta se pudo observar que el 37% de los encuestados demostraron un interés por adquirir maquinaria agrícola en los próximos 12 meses.

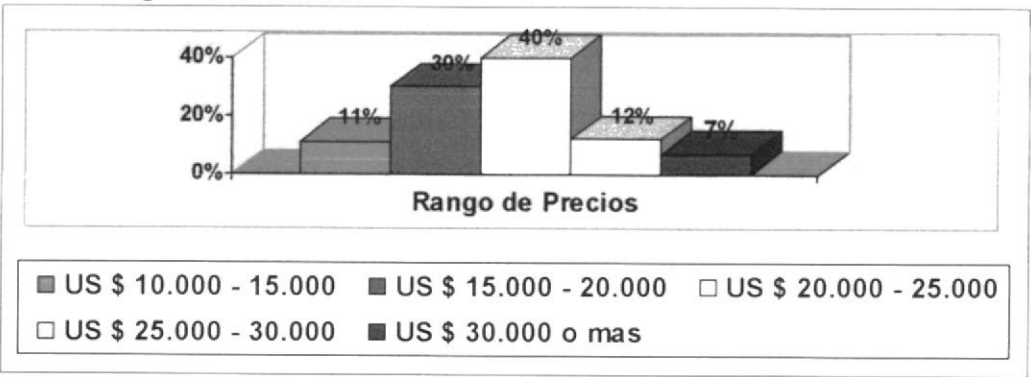
Gráfico 6: Pregunta 1 Encuesta



Fuente: Encuestas desarrolladas.
Elaboración: El autor.

Pregunta 2: El rango de precio más popular para la compra de un maquinaria agricola es entre US\$ 30.000 y 40.000, siguiéndole el rango entre US\$ 20.000 y 30.000, esto podría interpretarse como una preferencia de maquinaria agricola de marcas que son conocidas ya que estas presentan precios un poco elevados, pero también podemos decir que durabilidad de las mismas es muy alta.

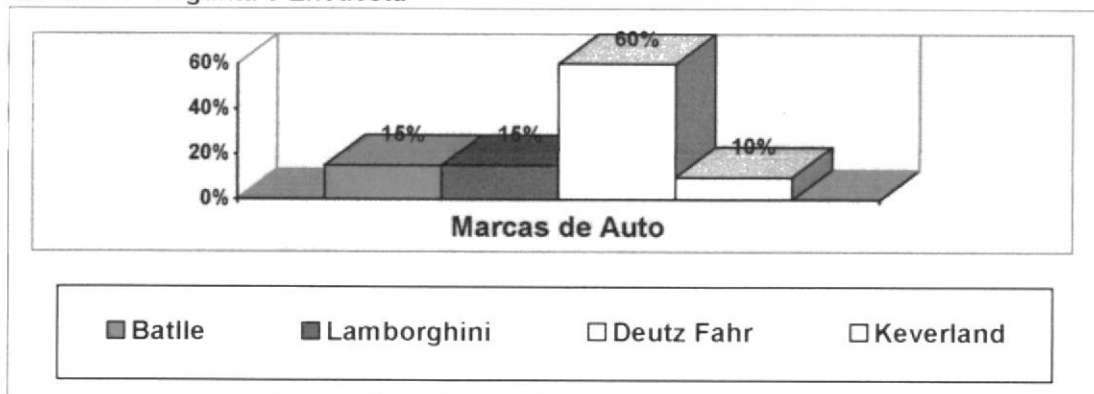
Gráfico 7: Pregunta 2 Encuesta



Fuente: Encuestas desarrolladas.
Elaboración: El autor.

Pregunta 3: En este se puede apreciar que existe una preferencia marcada por la Marca Deutz Fahr, mientras que las que le siguen en popularidad son Lamborghini y Batlee y por ultimo tenemos la marca Keverland.

Gráfico 8: Pregunta 3 Encuesta

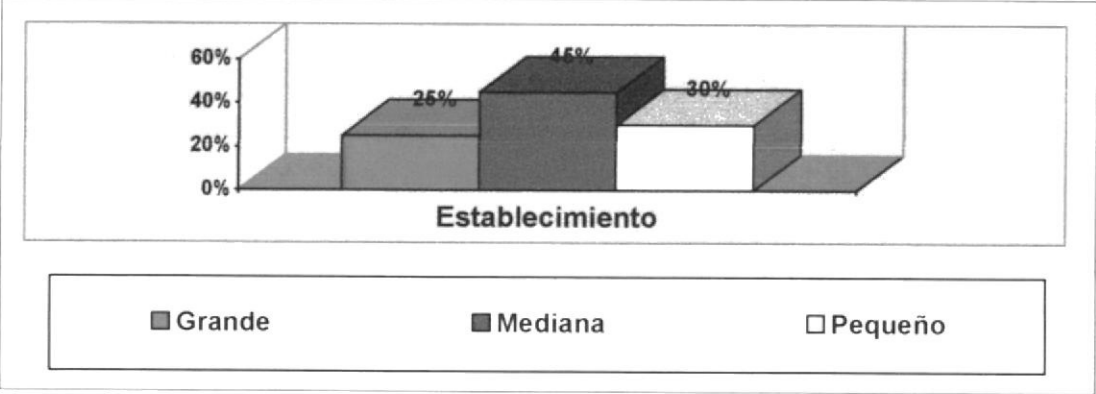


Fuente: Encuestas desarrolladas.

Elaboración: El autor.

Pregunta 4: En esta pregunta se pudo observar las preferencias de los consumidores por establecimiento que le generan más confianza y donde quieren efectuar la adquisición de la diferente gama de maquinaria agrícola. De acuerdo a la encuesta nos dice que el 50% prefiere comprar en un establecimiento grande, el 27% en un establecimiento mediano y el 23% en un establecimiento pequeño. De acuerdo a las encuestas vamos a vender nuestro producto en un establecimiento grande.

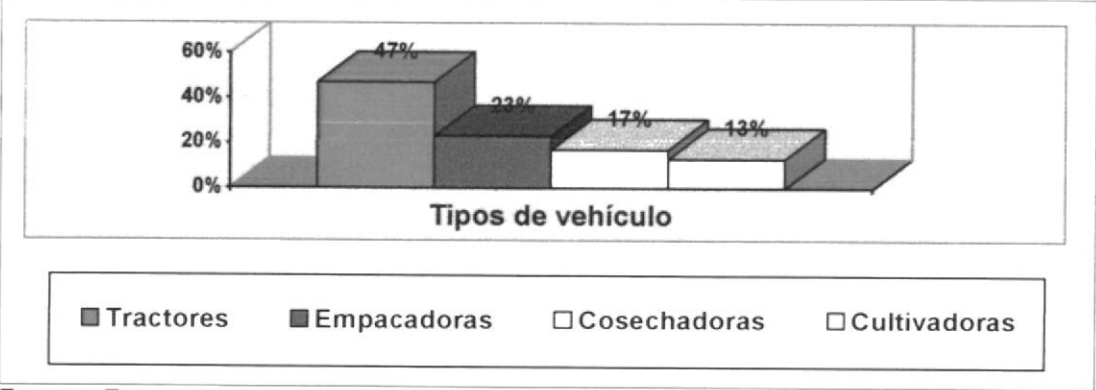
Gráfico 9: Pregunta 4 Encuesta



Fuente: Encuestas desarrolladas.
Elaboración: El autor.

Pregunta 5: En este se puede apreciar que tipo de vehículo es más atractivo a ojos de los clientes potenciales, siendo el así popular el auto y siguiéndole las 4 x 4, y así sucesivamente las camionetas y las furgonetas.

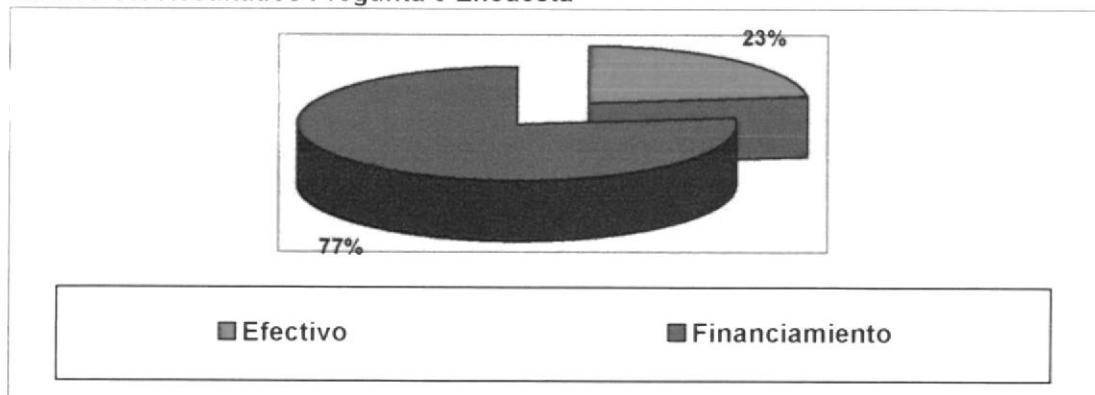
Gráfico 10: Resultados Pregunta 5 Encuesta



Fuente: Encuestas desarrolladas
Elaboración: El autor

Pregunta 7: Aquí se puede observar que el tipo de clientes a quienes va dirigida la encuesta prefiere apalancarse por medio de instituciones financieras.

Gráfico 11: Resultados Pregunta 6 Encuesta



Fuente: Encuestas desarrolladas.

Elaboración: El autor.

2.4 Mercado Potencial.

En la provincia existen en la actualidad 3.256.763 personas de acuerdo con información proporcionada por el Jefe del Departamento de Ordenamiento e Infraestructura Territorial de la Prefectura del Guayas y se encuentra distribuido de la siguiente manera:

- 35 % menores de 18 años.
- 9,7 % de 18 a 20 años
- 21,3 % de 20 a 30 años.
- 34% mayores de 30 años.

Según información el 30% corresponde al segmento socioeconómico Medio, media alta y alta (Clase Social)

- 43,3 % Baja
- 26,7 % Media Baja
- 23,3% Media
- 6,7 % Media alta y alta

Es importante señalar que por información brindada por el Ministeria del Litoral y por el Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador un 7.3% de la población de la Provincia del Guayas se encuentra ligada a actividades agrícolas por lo cual es una información valiosa para tratar de sacar la futura Demanda de Mercado y ayudar a calcular la Segmentación del mismo.

Por lo cual la cuantificación del mercado potencial queda de la siguiente manera:

3.256.763	Total de la Población
<u>237.743</u>	7.3 % de la población de la Provincia del Guayas que trabaja en la Agricultura.
3.019.020	Personas no ligadas a actividad Agrícola en la Provincia del Guayas.

2.5 Oferta y Demanda

En la provincia, existen 12 (doce) concesionarios que venden maquinaria agrícola, siendo las más importantes las que mencionamos a continuación:

1. Triari S.A.
2. Agripac.
3. Chevrolet
4. Indusur.
5. Mecanos S.A.

Estas empresas venden aproximadamente 47 maquinarias al mes. De ahí se puede partir para calcular el número de maquinaria agrícola que se vende y que constituyen la demanda actual cubierta, siendo el mercado no cubierto mucho muy amplio y muy significativo para nuestra empresa.

Adicionalmente a las empresas que están bien establecidas, existen aproximadamente unas 5 empresas más que venden maquinaria usada y eso es muy importante para la empresa ya que tienen una venta de 70 maquinarias al mes, lo cual es muy significativo.

De esto, se puede determinar entonces que la demanda/oferta actual es la suma de los anteriores: $564 + 76 = 640$ maquinarias.

El mercado es estacionario, siendo los meses donde existen más rotación de maquinaria agrícola los siguientes:

- Enero.
- Junio.
- Diciembre

Por lo tanto 12 meses multiplicados por los 640 aproximados dan un total de 7.680, de ahí que estaría bien considerar las fluctuaciones por lo que se puede considerar una venta de 7.700 maquinarias que constituyen la venta anual de maquinaria agrícola.

La demanda actual de maquinaria agrícola puede ser considerada también la oferta del mercado, que por sus condiciones y limitantes, restringen el acceso a los usuarios que

conforman el mercado latente insatisfecho. Este se lo puede deducir a partir de la encuesta realizada, se obtiene que:

Por los resultados obtenidos en las encuestas en la pregunta número 1 el 37% del total de nuestro mercado potencial estaría dispuesto a comprar una maquinaria agrícola al corto plazo por lo que nos da un valor de 87.965. De este resultado apenas el 25% estaría dispuesto a adquirir maquinaria agrícola en una empresa grande, que en este caso sería la nuestra, por lo que tenemos un valor de 21.991 personas.

Desarrollando los cálculos obtenidos llegamos a la conclusión que las empresas competidoras venden anualmente 7.700 maquinarias agrícolas entre tractores, empacadoras, cosechadoras, etc. Después efectuando una resta del valor encontrado en las encuestas nos queda un valor de 14.291 personas, que podemos decir que es un sector insatisfecho de la sociedad el cual queremos explotar y el cual se va a convertir en nuestro principal nicho de mercado.

A partir del párrafo anterior queremos ser líderes en el mercado de maquinaria agrícola, con la expectativa de competir con 15 empresas adicionales que tengan nuestras mismas características y cabe destacar que las empresas consolidadas también podrían llegar a nuevos nichos de mercado mencionando que tienen un asegmentación importante del mismo. Debido al crecimiento que va a tener el sector porque el Ecuador deberá invertir más en el Sector Agropecuario para generar un mayor Crecimiento Económico y generar muchas plazas de Empleo tenemos la intención de convertirnos en líderes del Mercado por lo que queremos llegar a tener un 5% de la Segmentación total del mercado potencial, siendo entonces nuestra expectativa de ventas en los 5 años próximos la cantidad de 715 maquinarias donde la expectativa anual de ventas es de 143 maquinarias.

CAPÍTULO 3

3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

En este capítulo, a partir del desarrollo de la Planeación Estratégica se hace el estudio de todo lo necesario para la conformación de la Organización desde el punto de vista estructural, funcional y legal.

La Estructura Organizacional se encuentra dividida en tres ejes, los mismos que constituyen la base fundamental de la compañía, a partir de la premisa de la maximización de ventas, tratar de minimizar los costes pero sin perder la calidad en el Servicio y en el producto y ganar la mayor participación de mercado que sea posible.

Estos ejes son:

Eje Financiero.- Conformado por una Gerencia Financiera, encargada de elaborar los Balances Financieros de la Empresa, también de determinar la Factibilidad del Proyecto y de desarrollar las Proyecciones necesarias para tener un control total de la Compañía.

Eje Administrativo y de Marketing.- Conformado por un Departamento de Marketing que se encargue que efectuar toda la Publicidad necesaria para la Empresa y un/a asistente que cubrirá todo lo que constituye a logística administrativa

Eje Comercial.- Conformado por la Gerencia por un lado las ventas masivas y por otro la implementación de estrategias de segmentación de mercados y así mejorar el nivel de rotación de maquinaria agrícola y cubrir la demanda local.

3.1 Características de la empresa

El presente proyecto tiene como propósito los primeros cinco años mantener una estructura de cobertura pequeña, para captar un nicho de mercado no cubierto, además de posicionarse en el mercado como líder en su segmento, brindando un servicio de Calidad en atención al cliente.

De acuerdo a las necesidades y las características de las metas que se pretenden alcanzar, es más conveniente optar por la constitución de una Sociedad Anónima. La razón social de la empresa es facilitarle nuestro producto a las personas que esten dispuestas a generar empleo y incrementar el aporte del Sector Agrícola a la economía nacional.

3.1.1 Normativa Legal de Constitución de la Compañía

De acuerdo a la Ley de Compañías los requisitos para la constitución son los siguientes:

COMPAÑIAS ANONIMAS

1. La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas. Si contratare compañía una institución de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública (semipública), por excepción, puede formarse una compañía de esta especie con esa sola entidad (Art. 147 de la Ley de Compañías).
2. **El nombre.-** En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala y Portoviejo (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. 99.1.1.3.0013 de 10 de noviembre de 1999, publicada en el R.O. 324 de 23 de noviembre de 1999).
3. De conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constatare que la Superintendencia de Compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual -IEPI-, a través de los recursos correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido.
4. **Solicitud de aprobación.-** La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, con que se pida la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías). Si se estimare conveniente, puede presentarse un proyecto de minuta junto con la petición antes referida, firmadas

por abogado, para efectos de revisión previa. Si así se procediere se estará a lo dispuesto en la Resolución No. 99.1.1.3.0009 de 30 de septiembre de 1999, publicada en el R.O. 297 de 13 de octubre del mismo año. No obstante lo dicho, se aclara que la compañía anónima no puede tener por nombre una razón social, ni por objeto la actividad de consultoría.

5. **El capital suscrito** mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América, de conformidad con las normas puntualizadas en el numeral 4 de los requisitos para la constitución de la compañía de responsabilidad limitada. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) o, incluso, en dinero y especies, siempre que éstas, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía.
6. Sin embargo, si se tratare de constituir una compañía cuyo objeto sea la explotación de los servicios de transporte aéreo interno o internacional, se requerirá que tal compañía específicamente se dedique a esa actividad con un capital no inferior a veinte veces el monto señalado por la Ley de Compañías para las sociedades anónimas, según lo dispuesto en el Art. 46 de la Ley de Aviación Civil, reformada por la Ley No. 126, publicada en el R.O. 379 de 8 de agosto de 1998.
7. La sociedad anónima permite establecer un capital autorizado, que no es sino el cupo hasta el cual pueden llegar tanto el capital suscrito como el capital pagado. Ese cupo no podrá exceder del doble del importe del capital suscrito (Art. 160 de la Ley de Compañías, en concordancia con las resoluciones números 93.1.1.3.009 publicada en el R.O. 266 de 1 de septiembre de 1993 y 99.1.1.3.0006 de 2 de agosto de 1999, publicada en el R.O. 252 de 11 de los mismos mes y año). Lo expresado para el caso de aportes consistentes

en inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal para la constitución de la compañía limitada, es válido para la constitución de la anónima.

8. El origen de la inversión: Si en la constitución de la compañía invierten personas naturales o jurídicas extranjeras es indispensable que declaren el tipo de inversión que realizan, esto es, extranjera directa, subregional o nacional, en los términos de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada en el Suplemento del R.O. 682 de 13 de mayo de 1991. Si se tratare de esta última deberán declararlo ante el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, para que esa secretaría de Estado en respuesta les confiera el oficio en que conste tal declaración, oficio que será entregado en la Superintendencia de Compañías (Art. 19 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones, publicada en el R. O. 219 de 19 de diciembre de 1997, en concordancia con el Art. 13 de su Reglamento de aplicación, publicado en el R.O. 346 de 24 de junio de 1998).
9. La inversión extranjera directa en laboratorios de larvas y centros de investigación acuícola será autorizada por el Consejo Nacional de Desarrollo Pesquero, previo informe del Instituto Nacional de Pesca (Art. 36 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones).

3.2 Ventajas Competitivas

Debido a la baja segmentación de mercado por parte de las actuales empresas que se dedican a la distribución de la maquinaria agrícola, se pretende ofrecer un servicio innovador apoyado en las siguientes ventajas competitivas:

- Rapidez, dinámica y eficiencia que permitirá disminuir el tiempo de espera al cliente, en cuanto a los análisis que se desarrollarán (en caso de crédito) en el menor tiempo posible como a prestación de los servicios contratados adicionales.
- Calidad y seguridad en los bienes vendidos con la garantía que protege su maquinaria con un determinado tiempo estipulado.
- Tener un inventario de acuerdo a la demanda existente para evitar el deterioro de maquinaria en existencia.

3.3 Metas Estratégicas

- Satisfacer de modo personalizado a nuestros clientes brindando un servicio de Calidad, siempre pensando en la satisfacción y atención al cliente.
- Maximizar nuestros beneficios para así, ampliar nuestra gama de servicios y expandirnos nacionalmente.
- Ser considerados como una empresa ágil, moderna y de vanguardia que cubra ampliamente las exigencias de un mercado diversificado y en constante evolución comercialmente.
- La estrategia financiera de este establecimiento en consideración con sus ventas, consiste en ventas a crédito primordialmente (debido al segmento al que se apunta) Para

el mecanismo de crédito, se va a analizar la institución financiera local más sólida y que brinde mayor flexibilidad para los clientes, y con este establecer una alianza estratégica con Instituciones Financieras y Bancos que tengan una importante participación del mercado para que manejen el financiamiento para la adquisición de maquinaria agrícola a una baja tasa de interés.

- Con el propósito de ganar segmentación de mercado y de captar en la mayor medida los clientes que pertenecen al segmento que se quiere atacar, es de vital importancia establecer la entrada más competitiva y asequible posible al cliente, por lo tanto sería mesurado exigir el 10% al 15% de entrada y lo demás financiado por el banco.
- Las comisiones a ser canceladas a los vendedores de la compañía fluctuarán de acuerdo a su volumen de ventas mensual que esten generando, el mecanismo de cupos de producción (ventas) es el más indicado para así obligar al vendedor a maximizar sus ventas para mejorar sus ingresos. La tabla de comisiones responde a incremento progresivos definidos por cupos o niveles de captación, los que van desde el 1% al 3% del valor de a base de la maquinaria agrícola excluido impuestos.

3.4 Recurso Humano

La Compañía que se desea instaurar, estará conformado por 10 personas indiferentes de su género. Los mismos que de acuerdo a la estructura organizacional estarán ubicados de acuerdo a su preparación académica y experiencia en el ámbito de ventas previo

seleccionamiento minucioso y así maximizar el aprovechamiento del recurso humano y alcanzar rendimientos óptimos, tanto Administrativa como Comercialmente.

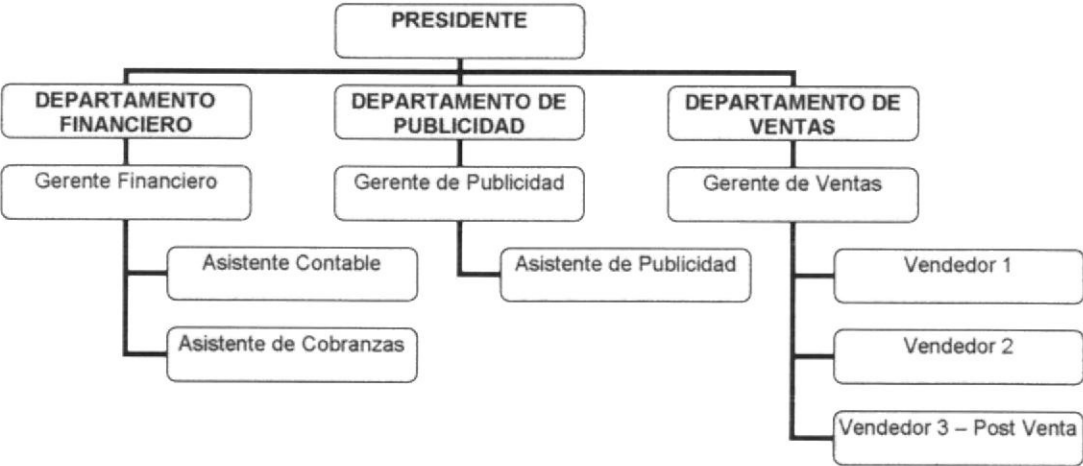
La compañía estará conformada por 3 divisiones que agrupan los dos ejes mencionados al inicio, dando apertura mayormente a la planeación y estrategia comercial, pues el 60% del Personal se dedicará a la atención al cliente y la promoción de los productos giro del negocio.

División Financiera: Encargado básicamente de la administración operativa del negocio, lo cual incluye el análisis financiero y la negociación de plazos, garantías tiempos de entrega y planificación económica de la compañía. Por otro lado también, de la importación de los la maquinaria agrícola de diferentes empresas a nivel internacional con las que se desarrollarán alianzas estratégicas como primera etapa, adicionalmente el establecimiento de una estrategia financiera adecuada de apalancamiento y por otro lado el flujo de las cobranzas y las garantías de la maquinaria agrícola que es un plus que queremos brindarle a nuestros demandantes.

División Ventas: Departamento que cubre el elemento más importante del negocio "Los clientes", el mismo que tendrá como meta maximizar las ventas y minimizar los costes tanto de personal como de logística pero sin perder calidad y además de brindar un servicio óptimo mediante una adecuada atención, por un lado minimizando el número de pasos para efectivizar el negocio y por otro generando la mas completa información y asesoría técnica para que e cliente adopte su mejor opción, ofreciéndole una amplia gama que en nuestro caso es maquinaria agrícola.

División de Publicidad: Departamento que tiene la labor de generar impacto y un nivel de publicidad alta en el mercado, adicionalmente estandarizar el servicio post-venta de manera masiva para diferenciar el servicio y fidelizar los clientes ganados y generar rotación continua con clientes presentes y futuros a diferencia de lo que se hace actualmente, que consiste en copar mercado y no en mantenerlo.

3.5 Organigrama



3.6 Instalación y Ubicación

Como estrategia comercial, por el nicho de mercado al que se pretende llegar, se considera ubicar las instalaciones del establecimiento en la zona Norte de la ciudad con el propósito de captar el mayor número de clientes que pertenecen al estrato socioeconómico medio, medio - alto y alto.

3.7 Plan del Consumidor

En este subcapítulo se detallan los pasos a seguirse, es decir el procedimiento desde que el cliente ingresa al establecimiento, hasta la finalización de la negociación que resulta en la venta de la maquinaria agrícola.

1. A la visita de un cliente, un vendedor le ofrecerá con cordialidad todas las opciones de las cuales dispone la Compañía, con una explicación detallada de las características, así como las debidas sugerencias previo estudio de su perfil, de manera que atienda plenamente a sus necesidades
2. Luego de establecer la decisión hacia la alternativa que más le gusto, será atendido por un oficial de soporte administrativo, el mismo que le instruirá sobre las opciones de financiamiento, esto por supuesto implica la máxima colaboración de los mencionados oficiales para que la transacción se desarrolle con total normalidad y que el cliente sienta que tiene una atención de primera calidad.
3. Luego de que las condiciones de compra-venta han sido expuestas y las formas de pago han sido debidamente aceptadas por el Cliente – Banco o Institución Financiera (que hace el préstamo) se procede a la entrega de la maquinaria agrícola escogida por el cliente.
4. Adicionalmente dentro de los primeros 6 meses después de la compra se hará un seguimiento quincenal inicialmente hasta ser mensual en los meses cosiguientes a partir del tercero.

5. Si el cliente tiene planeado algún tipo de Proyecto la empresa podría ofrecerle algún tipo de Consultoría y determinar la Factibilidad Privada del mismo.

3.7.1 Plan de Comercialización

En este tema se buscarán las soluciones planteadas a las necesidades del mercado para afianzar la participación de la Compañía en el mercado y de esta manera ganar la mayor segmentación de mercado posible. Este tipo de negocios se caracteriza por la existencia de una prestación de servicio posterior a la venta que puede ser evaluado fácil y concretamente por el cliente y que a su vez se determina la satisfacción del mismo.

El escenario actual muestra que las Empresas Nacionales tienen algunos fallos en los siguientes parámetros que miden la calidad del servicio:

- Accesibilidad del Servicio de Post-venta: en lo que es los tiempos de espera y la localización de los centros de servicio.
- Comunicaciones: No se atiende al cliente como este se lo merece y de esta manera no se logra la fidelidad del mismo.
- Credibilidad: Se vincula con la falta de información y la no atención a los intereses del consumidor. Así, como de brindarle otro tipo de alternativas.
- Fiabilidad: comprende la no se desarrollan las actividades en el momento oportuno y a veces por estos motivos se pueden llegar a perder clientes.

- Conocer y comprender al cliente: mal manejo de la información, ya que no se traduce en servicios.

Por otro lado la tendencia del sector muestra:

- Gran competencia entre Compañías, no sólo que se dedican a la Distribución de Maquinaria Agrícola.
- Tendencia hacia la concentración del mercado y o tratar de diversificar algunos sectores e general de la economía.
- Desaparición de pequeñas Empresas porque no pueden competir con Compañías mucho más estructuradas y con una mayor participación en el mercado.
- Mayor importancia en la prestación del servicio como elemento diferenciador.
- Compañías que tratan de tener una gran diversidad de marcas, para facilitar la selección por parte del cliente.

Por lo mencionado anteriormente se determinó un propósito global de diseñar un plan de cambio que permita eficientizar y mejorar la calidad de la prestación de los servicios del sector. Para lograrlo se ha definido un plan integral de mejora que tiene en cuenta cuatro propuestas de las cuales será desarrollada con mayor detalle.

Se plantea como elemento principal, y a partir del cual comenzar el cambio, el conocimiento y comprensión del cliente ya que no se pueden tomar medidas adecuadas a

las necesidades del mismo si no se empieza por conocerlas. De esta manera se logrará disminuir o anular la brecha existente entre lo que valora el cliente y lo que la empresa supone que éste valora.

Los cursos de acción planteados son:

- Profesionalización del personal de contacto y de atención al cliente.
- Comunicación de la empresa hacia el cliente como base primordial para ganar la fidelidad de los clientes.
- Accesibilidad al servicio y de atención al cliente.
- Sistema de información adecuado para conocer y comprender al cliente.

3.7.2 ¿Por qué fidelizar al cliente?

La fidelización implica un trato especial a largo plazo con el cliente. Este vínculo traerá como consecuencia una serie de beneficios y ventajas tanto para la empresa como para el cliente. La fidelización del consumidor se logrará brindándole valor agregado en el producto y ofreciéndoles otro tipo de servicios. Esto es así ya que actualmente el cliente no actúa de la misma manera que lo hacía antes. Por esta razón su fidelización no se logra con simples promociones o descuentos que son fácilmente imitables por la competencia y no constituyen ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

Por otro lado, debido a la lealtad de los consumidores, la empresa trabajará sobre la misma base de clientes, los cuales generan la mayor proporción de sus ingresos. Esto implica que la empresa debe identificar los clientes adecuados y mantenerlos mediante un tratado en las que ambas partes se encuentren beneficiadas.

En las encuestas efectuadas se pudo dilucidar adicionalmente a las consultas que eran el propósito de nuestras encuestas, un vacío en la satisfacción del cliente de un 45%. El mismo se debe fundamentalmente a fallas en la interacción con el mismo, en la calidad de atención y prestaciones de servicios adicionales. El presente trabajo pretende, a través de la implementación del producto desarrollado, completar el 30% de satisfacción ausente en el consumidor.

3.7.2.1 Producto Final:

Plan de cambio para implementar una Empresa que venda maquinaria agrícola que posibilite mejorar la calidad de los servicios prestados, basándose en un sistema de información para conocer y comprender al cliente. Este sistema de información constituirá la base de un sistema fundamentado en el marketing y de la administración bien estructurada de la Compañía, la cual buscará, a través del servicio de posventa, mantener el contacto con el cliente logrando su fidelización.

CAPÍTULO 4

4. ANÁLISIS ECONÓMICO DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

En este capítulo se detallan los balances y estados financieros proyectados para un período de 5 años de duración, el mismo que refleja los movimientos y las estimaciones de ventas para cada uno de los años, con su respectivo incremento de acuerdo al impacto en el mercado debido principalmente a la estrategia de servicio post venta.

4.1 Balance de Estado o Situación Inicial

Para iniciar las actividades comerciales, se cuenta con el capital destinado a la inversión de la siguiente manera y de las siguientes fuentes:

1. La inversión Inicial es de USD\$ 750,000.
2. El 50% es financiado con fondos propios, es decir \$375,000
3. El otro 50% se financia a través de una institución financiera local

Tabla 10: Balance de Situación Inicial

BALANCE INICIAL	
ACTIVOS	
Banco	\$ 150.000,00
Inventarios	\$ 600.000,00
TOTAL ACTIVO	\$ 750.000,00
PASIVOS	
Cuentas por Pagar	
Documentos por Pagar	\$ 375.000,00
TOTAL PASIVO	\$ 375.000,00
PATRIMONIO	
Capital	\$ 375.000,00
TOTAL PATRIMONIO	\$ 375.000,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 750.000,00

Elaboración: El autor

4.2 Proyección de Estado de Pérdidas y Ganancias

Al efectuar el Estado de Pérdidas y Ganancias de este proyecto para los siguientes 5 años incluyendo el 2008, se obtiene que este genera utilidades positivas y de gradiente constante durante el período del análisis mencionado anteriormente. A lo largo de la vida del mismo los ingresos provienen de las ventas de la diversa gama de maquinaria agrícola de las diferentes versiones siendo los volúmenes de compra-venta los siguientes.

Tabla 11: Cantidad de Maquinaria Agrícola Comprada.

CANTIDAD DE MAQUINARI AGRICOLA COMPRADOS						
Tipos	Precio	2009	2010	2011	2012	2013
Tractores	13.000	42	44	47	51	54
Empacadoras	13.500	38	37	38	41	44
Cosechadoras	16.000	34	35	38	38	41
Cultivadoras	3.100	29	30	31	33	36
	Total	143	146	154	163	175

Elaboración: El autor

Tabla 12: Cantidad de Maquinaria Agrícola Vendida.

CANTIDAD DE MAQUINARIA AGRÍCOLA VENDIDOS						
Tipos	Precio	2009	2010	2011	2012	2013
Tractores	21.000	35	37	40	41	43
Empacadoras	20.000	32	34	35	36	37
Cosechadoras	25.000	30	32	34	35	37
Cultivadoras	5.000	26	27	28	30	32
	Total	123	130	137	142	149

Elaboración: El autor

Tabla 13: Montos facturados en USD\$

VENTAS					
Tipos	2009	2010	2011	2012	2013
Tractores	735.000	784.770	865.200	886.830	948.150
Empacadoras	640.000	686.800	721.000	741.600	777.000
Cosechadoras	750.000	808.000	875.500	901.250	971.250
Cultivadoras	130.000	136.350	144.200	154.500	168.000
TOTAL	2.255.000	2.415.920	2.605.900	2.684.180	2.864.400

Elaboración: El autor

Como se puede observar en la tabla 13 el volúmen de ventas es creciente, hasta alcanzar al fin del período un 27% de incremento en relación al período inicial, lo cual es muy positivo.

Tabla 14: Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

ESTADOS DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

	2009	2010	2011	2012	2013
TOTAL DE INGRESOS	\$ 2.187.350,00	\$ 2.343.442,40	\$ 2.527.723,00	\$ 2.603.654,60	\$ 2.778.468,00
COSTOS DE VENTAS	\$960.890,04	\$910.536,00	\$965.236,80	\$1.017.350,40	\$1.089.580,80
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$1.226.459,96	\$1.432.906,40	\$1.562.486,20	\$1.586.304,20	\$1.688.887,20
COSTOS OPERATIVOS	\$10.595,63	\$11.328,60	\$12.818,68	\$14.535,04	\$16.646,08
GASTOS ADMINISTRACION	\$55.289,80	\$64.779,10	\$74.336,78	\$84.024,05	\$75.009,12
GASTOS VENTAS	\$107.307,95	\$175.064,56	\$184.579,52	\$189.856,33	\$199.188,67
GASTOS FINANCIERO	\$49.753,84	\$41.541,36	\$31.756,57	\$20.532,72	\$7.658,15
TOTAL GASTOS (-)	\$222.947,22	\$292.713,63	\$303.491,56	\$308.948,14	\$298.502,02
UTILIDAD OPERACIONAL	\$1.003.512,74	\$1.140.192,77	\$1.258.994,64	\$1.277.356,06	\$1.390.385,18
UT. ANTES DE IMPUESTO PART. TRABAJADORES	\$1.003.512,74	\$1.140.192,77	\$1.258.994,64	\$1.277.356,06	\$1.390.385,18
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$150.526,91	\$171.028,92	\$188.849,20	\$191.603,41	\$208.557,78
UTILIDAD ANTES IMPUESTO A LA RENTA	\$852.985,83	\$969.163,86	\$1.070.145,45	\$1.085.752,65	\$1.181.827,40
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	\$213.246,46	\$242.290,96	\$267.536,36	\$271.438,16	\$295.456,85
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	\$639.739,37	\$726.872,89	\$802.609,09	\$814.314,49	\$886.370,55

Elaboración: El autor

Tabla 15: Ingreso por Ventas del Año 2009.

INGRESO por Ventas 2009							
	Ingresos Netos	Ventas	Tractores	Empacadoras	Cosechadoras	Cultivadoras	Devoluciones
Enero	\$ 192.060,00	\$ 198.000,00	\$ 65.000,00	\$ 55.000,00	\$ 65.000,00	\$ 13.000,00	\$ 5.940,00
Febrero	\$ 178.480,00	\$ 184.000,00	\$ 60.000,00	\$ 52.000,00	\$ 62.000,00	\$ 10.000,00	\$ 5.520,00
Marzo	\$ 178.480,00	\$ 184.000,00	\$ 60.000,00	\$ 52.000,00	\$ 62.000,00	\$ 10.000,00	\$ 5.520,00
Abril	\$ 178.480,00	\$ 184.000,00	\$ 60.000,00	\$ 52.000,00	\$ 62.000,00	\$ 10.000,00	\$ 5.520,00
Mayo	\$ 178.480,00	\$ 184.000,00	\$ 60.000,00	\$ 52.000,00	\$ 62.000,00	\$ 10.000,00	\$ 5.520,00
Junio	\$ 192.060,00	\$ 198.000,00	\$ 65.000,00	\$ 55.000,00	\$ 65.000,00	\$ 13.000,00	\$ 5.940,00
Julio	\$ 178.480,00	\$ 184.000,00	\$ 60.000,00	\$ 52.000,00	\$ 62.000,00	\$ 10.000,00	\$ 5.520,00
Agosto	\$ 178.480,00	\$ 184.000,00	\$ 60.000,00	\$ 52.000,00	\$ 62.000,00	\$ 10.000,00	\$ 5.520,00
Septiembre	\$ 175.570,00	\$ 181.000,00	\$ 57.000,00	\$ 52.000,00	\$ 62.000,00	\$ 10.000,00	\$ 5.430,00
Octubre	\$ 175.570,00	\$ 181.000,00	\$ 60.000,00	\$ 52.000,00	\$ 59.000,00	\$ 10.000,00	\$ 5.430,00
Noviembre	\$ 185.270,00	\$ 191.000,00	\$ 63.000,00	\$ 55.000,00	\$ 62.000,00	\$ 11.000,00	\$ 5.730,00
Diciembre	\$ 195.940,00	\$ 202.000,00	\$ 65.000,00	\$ 59.000,00	\$ 65.000,00	\$ 13.000,00	\$ 6.060,00
TOTAL	\$ 2.187.350,00	\$ 2.255.000,00	\$ 735.000,00	\$ 640.000,00	\$ 750.000,00	\$ 130.000,00	\$ 67.650,00

Elaboración: El autor.

4.3 Proyección de Flujo de Caja

El flujo de efectivo determina la cantidad y la capacidad de generar efectivo para solventar pagos y gastos así como también identificar si hay falta de efectivo. En este proyecto el flujo de caja refleja el flujo de efectivo real proyectado y presupuestado durante el presente año y los cinco años siguientes. Este flujo es el resultado de los ingresos, actividades operacionales y de inversión, el cual genera valores positivos a lo largo de la vida del proyecto. Esto permitirá cumplir con las operaciones y obligaciones normales de la empresa durante los siguientes años. Estas proyecciones para cada año servirán para poder determinar el VAN y el TIR del proyecto.

Además, vamos a determinar que tan rentable es el proyecto y la solvencia que va a generar el mismo.

Tabla 12: Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
	2009	2010	2011	2012	2013	
A. INGRESOS OPERACIONALES	2.187.350,00	2.343.442,40	2.527.723,00	2.603.654,60	2.778.468,00	
Ventas	2.187.350,00	2.343.442,40	2.527.723,00	2.603.654,60	2.778.468,00	
B. EGRESOS OPERACIONALES	670.078,76	1.295.821,63	1.353.550,36	1.403.370,54	1.476.154,82	
Pago a Proveedores	360.890,04	910.536,00	965.236,80	1.017.350,40	1.089.580,80	
Sueldos	85.100,75	150.024,82	156.127,35	160.198,60	166.300,35	
Comisiones	43.747,00	46.868,85	50.554,46	52.073,09	55.569,36	
Gastos de Nacionalización	10.595,63	11.328,60	12.818,68	14.535,04	16.646,08	
Gastos de Administración	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04	
Gastos de Alquiler	5.000,00	5.400,00	5.832,00	6.298,56	6.802,44	
Publicidad	15.000,00	15.750,00	16.537,50	17.364,38	18.232,59	
Intereses y Préstamos a Largo Plazo	49.753,84	41.541,36	31.756,57	20.532,72	7.658,15	
Pago de Capital e Interés Deuda	93.991,50	108.072,00	108.072,00	108.072,00	108.072,00	
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	1.517.271,24	1.047.620,77	1.174.172,64	1.200.284,06	1.302.313,18	
D. INGRESOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-	
Otros Ingresos						
Depreciación						
E. EGRESOS NO OPERACIONALES	-	363.773,37	413.319,88	456.385,56	463.041,57	
Pago participación de utilidades		150.526,91	171.028,92	188.849,20	191.603,41	
Pago de Impuesto a la Renta		213.246,46	242.290,96	267.536,36	271.438,16	
Retiro de Ganancias (Dueño)		575.765,43	654.185,60	722.348,18	732.883,04	
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	-	939.538,80	1.067.505,48	1.178.733,74	1.195.924,61	
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	1.517.271,24	108.081,97	106.667,16	21.550,33	106.388,57	
H. SALDO INICIAL DE BANCO	150.000,00	1.667.271,24	1.775.353,21	1.882.020,37	1.903.570,70	
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	1.667.271,24	1.775.353,21	1.882.020,37	1.903.570,70	2.009.959,26	

Elaboración: El autor.

Tabla 13: Flujo de Caja del Accionista

ACCIONISTA

FLUJO DE FONDOS		2007	2008	2009	2010	2011
Flujo operacional antes de impuestos y trabajadores		1.517.271,24	1.047.620,77	1.174.172,64	1.200.284,06	1.302.313,18
15% participación utilidades trabajadores			\$150.526,91	\$171.028,92	\$188.849,20	\$400.161,19
Pago de impuestos			\$213.246,46	\$242.290,96	\$267.536,36	\$566.895,01
Flujo operacional despues de impuestos y trabajadores		\$1.517.271,24	\$683.847,41	\$760.852,76	\$743.898,51	\$335.256,98
Variacion en Capital de trabajo neto		-\$1.454.360,97	-\$48.967,01	-\$67.212,98	\$43.993,08	-\$23.026,85
Valor de recuperación						\$1.317.620,55
Excedentes operacionales						
Flujo neto		-375.000	\$634.880,39	\$693.639,78	\$787.891,58	\$1.629.850,68

Tasa de descuento ke
24,82%
-375.000
32.349,6
261.550,3
228.935,5
208.334,6
345.269,8

VAN

\$701.440

TIR

100,39%

Elaboración: El autor

4.4 Proyección de Balance General

El Balance General es un estado financiero en el cual se puede observar la acumulación de activos, pasivos y patrimonio del proyecto. Mediante este, se puede observar el estado de la empresa en un período determinado de tiempo. Para poder hacer su proyección a 5 años se deberían tomar en consideración los flujos financieros a través del tiempo como por ejemplo, que la estructura del capital de operación siempre va a ser constante. Con esta proyección se puede tener un criterio de evaluación de las variaciones de los activos, pasivos y capital.

Tal y como se puede apreciar en la tabla 18, donde se detalla la proyección del Balance General Clasificado y proyectado el éxito del negocio radica en la maximización de los recursos y lo podemos apreciar que el total de los activos crece a un ritmo importante generando rentabilidad al proyecto.

PASIVO CIRCULANTE	\$	509.094,45	\$	503.184,31	\$	639.579,69	\$	830.061,03	\$	1.108.752,20
Retencion en la Fuente	\$	7.279,47	\$	6.898,00	\$	7.312,40	\$	7.707,20	\$	8.254,40
Impuesto valor Agregado	\$	21.873,50	\$	23.434,42	\$	25.277,23	\$	26.036,55	\$	27.784,68
Impuesto a la renta del año	\$	213.246,46	\$	242.290,96	\$	267.536,36	\$	271.438,16	\$	295.456,85
Documentos por Pagar	\$	200.939,02	\$	194.807,60	\$	288.702,70	\$	457.554,12	\$	705.506,27
Otros Pasivos Circulantes	\$	65.756,00	\$	35.753,32	\$	50.751,00	\$	67.325,00	\$	71.750,00
VALORES ACUMULADOS POR PAGAR	\$	167.703,83	\$	189.147,00	\$	207.791,11	\$	211.409,62	\$	229.270,75
Aporte Patronal IECE y Secap	\$	618,83	\$	630,87	\$	643,27	\$	656,05	\$	669,20
Aporte personal	\$	224,40	\$	231,13	\$	238,07	\$	245,21	\$	252,56
Decimo Tercero	\$	644,53	\$	707,25	\$	721,16	\$	735,48	\$	750,23
Decimo Cuarto	\$	426,67	\$	533,33	\$	533,33	\$	533,33	\$	533,33
Fondo de Reserva	\$	262,50	\$	265,50	\$	268,59	\$	271,77	\$	275,05
Utilidades al Personal	\$	150.526,91	\$	171.028,92	\$	188.849,20	\$	191.603,41	\$	208.557,78
Publicidad	\$	15.000,00	\$	15.750,00	\$	16.537,50	\$	17.364,38	\$	18.232,59
PASIVO A LARGO PLAZO	\$	330.762,34	\$	264.231,70	\$	187.916,27	\$	100.376,99	\$	(36,87)
Préstamos Bancarios	\$	330.762,34	\$	264.231,70	\$	187.916,27	\$	100.376,99	\$	(36,87)
TOTAL PASIVOS	\$	1.007.560,62	\$	956.563,01	\$	1.035.287,08	\$	1.141.847,64	\$	1.337.986,09

CAPITAL	\$	375.000,00	\$	375.000,00	\$	375.000,00	\$	375.000,00	\$	375.000,00
CAPITAL SOCIAL	\$	375.000,00	\$	375.000,00	\$	375.000,00	\$	375.000,00	\$	375.000,00
RESERVA DE CAPITAL	\$	56.250,00	\$	56.250,00	\$	56.250,00	\$	56.250,00	\$	56.250,00
Reserva Legal	\$	56.250,00	\$	56.250,00	\$	56.250,00	\$	56.250,00	\$	56.250,00
RESULTADOS	\$	639.739,37	\$	726.872,89	\$	802.609,09	\$	814.314,49	\$	886.370,55
Resultado Presente Año	\$	639.739,37	\$	726.872,89	\$	802.609,09	\$	814.314,49	\$	886.370,55
Utilidades retenidas	\$	-								
TOTAL PATRIMONIO	\$	1.070.989,37	\$	1.158.122,89	\$	1.233.859,09	\$	1.245.564,49	\$	1.317.620,55
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$	2.078.549,99	\$	2.114.685,90	\$	2.269.146,16	\$	2.387.412,13	\$	2.655.606,64

Elaboración: El autor

4.5 Factibilidad Privada

Se representará como factibilidad privada, al análisis de la toda la información que denominamos flujo neto, a través de los dos métodos más utilizados, como son el Valor Actual Neto que nos proporciona la información de cuanto es mi total de dinero invertido si lo traigo a valor presente y la Tasa Interna de Retorno, que me representa la tasa mínima a la puedo estar dispuesto a invertir.

Tabla 19: Factibilidad Privada

FACTIBILIDAD PRIVADA

FLOJO DE FONDOS		2009	2010	2011	2012	2013
versión Fija						
versión Difenda						
6 participación utilidades trabajadores		\$150.526,91	\$171.028,92	\$188.849,20	\$191.603,41	\$208.557,7
jo de impuestos		\$213.246,46	\$242.290,96	\$267.536,36	\$271.438,16	\$295.456,8
jo Operacional después de Impuestos y ajadores		\$1.247.489,37	\$742.372,89	\$825.859,09	\$845.314,49	\$906.370,4
iación en Capital de trabajo		-\$1.454.360,97	-\$48.967,33	-\$67.212,66	\$43.993,08	-\$23.026,8
or de recuperación						\$1.317.620,5
edentes operacionales						
jo neto	-750.000	-\$206.871,60	\$693.405,56	\$758.646,43	\$889.307,57	\$2.200.964,2
a de descuento kwacc		17,59%				
	-750.000	-127.230,0	362.665,1	337.432,9	336.379,6	707.978,
		\$867.226				
		55,48%				

Elaboración: El autor

Como se puede apreciar en los resultados, las proyecciones arrojan un VAN positivo y muy atractivo teniendo en consideración que el monto de inversión Inicial es de USD\$ 700,000 lo que indica que el valor del negocio al día de hoy es muy conveniente y una alternativa muy viable de inversión a corto plazo. Adicionalmente debemos considerar que su Tasa Interna de Retorno es muy buena también pues en términos netos genera un 55,48% versus no hacer nada. En resumen usar el dinero desde los dos puntos de vista del análisis de rentabilidad arrojan una decisión positiva por el proyecto.

En lo que respecta a la tasa del accionista y la del préstamo o sea el K_e y el K_{wacc} se lo calcula de la siguiente forma:

$k_e = R_f + \beta(P_{mdo}) + \text{Riesgo Pais}$, donde $K_e = 5.5\% + 1.3(8.6\%) + 9\% \dots k_e = 25.68\%$ que es lo que vamos a encontrar en la tabla del accionista, donde R_f es el valor de los bonos de los Estados Unidos, β es el beta de Triari y el 9% es el riesgo país del Ecuador, ya que anda en los 900 puntos.

Ahora el $K_d = 11.5\%$ que es la tasa de interés del préstamo de nuestra deuda, donde:

$$K_{wacc} = 0.5 (11.5\%) (1 - 0.25) + 25.68\% (0.5) \dots K_{wacc} = 17.15\%$$

El primer 0.5 es de B/V , donde (0.25) es t_c y ese 0.5 es S/V , donde en resumen decimos que el K_e es la tasa del accionista y el K_{wacc} es de todos o sea del accionista y del banco.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Luego de efectuar un estudio minucioso sobre la factibilidad de este proyecto y de cómo va a mejorar la economía ecuatoriana al invertir más en el ámbito agrícola y las futuras plazas de trabajo que podría llegar a generar se llegó a las siguientes conclusiones:

1. Lo más importante de nuestro proyecto es explicar los beneficios económicos que va a generar un aumento de la inversión en ámbito agrícola ya que esto va a generar un crecimiento económico importante para el Ecuador y va a ayudar a generar muchos empleos a nivel nacional. También es importante mencionar que nuestro país al depender directamente de la producción de petróleo no se invirtió o elaboró planes económicos que nos permitan ir a otros ámbitos y sectores nacionales los cuales son muy importantes para la economía y que podrían ayudar a mejorar el Producto Interno Bruto de nuestro país a un mejor nivel, generando un aumento del bienestar de las personas, generando empleos y trabajando con economías de escala para mandar los precios de los diferentes productos más baratos a los mercados del país.
2. Nuestro mercado futuro es el de las personas de estrato económico alto y medio alto. En un futuro se podría incluir a las personas de estrato económico medio con la finalidad de generar mayor producción a nivel nacional y facilitándoles todo tipo de financiamiento

para que esta manera sea más fácil adquirir maquinaria agrícola y que puedan trabajar de una manera óptima siempre pensando en el bienestar nacional.

3. Con el estudio que se efectuó a nivel de la Provincia llegamos a la conclusión que existe en este momento un sector que no está siendo atendido por los ofertantes actuales, lo que nos ayuda como empresarios porque tenemos un nicho importante de mercado que puede ser cubierto con maquinarias de alta calidad y brindando un Servicio excelente a nuestros clientes para crear fidelización con los mismos, lo cual es muy importante para nuestra empresa.
4. El proyecto muestra que es rentable al mediano plazo lo cual es muy importante para nosotros y además de tener un nicho de mercado muy importante que no está cubierto por los ofertantes actuales.
5. Los Estados Financieros son favorables para nuestra intenciones además de que la solvencia del proyecto es buena y que desde el lado contable brinda muchas expectativas a la empresa.

RECOMENDACIONES

1. Lo más importante que va a buscar nuestra empresa es efectuar alianzas estratégicas con compañías consolidadas a nivel internacional y aprovechar los convenios internacionales de nuestro país para comprar maquinaria agrícola de alta calidad y a un precio módico, para de esta manera ofertar en el mercado un producto sofisticado y de alta ejecución en el ámbito del trabajo.
2. Lo que se busca es producir una consolidación de la empresa al mediano y largo plazo para lograr una mayor segmentación del mercado y de esta manera ir creciendo paulatinamente y poder llegar a ser una empresa reconocida a nivel nacional e internacional.
3. Es de suma importancia la intervención del Gobierno en el Sector Agrícola ya que este puede intervenir con préstamos a largo plazo para que muchas personas puedan trabajar en el sector brindando muchos beneficios al país.
4. Siempre buscar una mayor variedad en nuestro producto para que el cliente siempre este trabajando con nosotros y siempre cumplir con sus expectativas.
5. Brindar mayores plazas a trabajo a nivel nacional.

BIBLIOGRAFÍA

1. DOUGLAS EMERY, JHON D. FINNERTY PRENTICE HALL, "Administración Financiera Corporativa". 10 Edición. 2000.
2. ROBERTO HERNÁNDEZ SAMPIERI, "Metodología de la investigación". Mc Graw Hill, tercera edición (2004).
3. ROBERT MEIGS, JAN WILLIAMS, "Cotabilidad", Mc Graw Hill, undécima edición (2004)
4. DOUGLAS EMERY, JOHN FINNERTY, "Administración Financiera Corporativa", Pearson Education. Primera edición (2000).
5. JAMES VAN HORNE, "Administración Financiera", Peasron Education, Décima Edción, (2002).
6. J. THOMAS RUSSELL, W. RONALD LANE, "Kleppner Publicidad", Peasron Education", Decimocuarta Edición, (2001)
7. KOTTLER, ARMSTRONG, Marketing, Prentice Hall, Octava Edición, (2001)

ANEXOS

Anexo 1

ESTADO DE RESULTADO ACUMULADO

ESTADO DE RESULTADO ACUMULADO

	2009	2010	2011	2012	2013
<u>INGRESOS</u>					
INGRESOS OPERATIVOS	\$ 2.187.350,00	\$ 2.343.442,40	\$ 2.527.723,00	\$ 2.603.654,60	\$ 2.778.468,00
VENTAS	\$ 2.255.000,00	\$ 2.415.920,00	\$ 2.605.900,00	\$ 2.684.180,00	\$ 2.864.400,00
Tractores	\$ 735.000,00	\$ 784.770,00	\$ 865.200,00	\$ 886.830,00	\$ 948.150,00
Empacadoras	\$ 640.000,00	\$ 686.800,00	\$ 721.000,00	\$ 741.600,00	\$ 777.000,00
Cosechadoras	\$ 750.000,00	\$ 808.000,00	\$ 875.500,00	\$ 901.250,00	\$ 971.250,00
Cultivadoras	\$ 130.000,00	\$ 136.350,00	\$ 144.200,00	\$ 154.500,00	\$ 168.000,00
DEVOLUCIONES DE VENTAS	\$ (67.650,00)	\$ (72.477,60)	\$ (78.177,00)	\$ (80.525,40)	\$ (85.932,00)
Guayas	\$ (67.650,00)	\$ (72.477,60)	\$ (78.177,00)	\$ (80.525,40)	\$ (85.932,00)
TOTAL DE INGRESOS	\$ 2.187.350,00	\$ 2.343.442,40	\$ 2.527.723,00	\$ 2.603.654,60	\$ 2.778.468,00
COSTO DE MAQUINARIA	\$ 960.890,04	\$ 910.536,00	\$ 965.236,80	\$ 1.017.350,40	\$ 1.089.580,80
Maquinaria Agrícola	\$ 727.947,00	\$ 689.800,00	\$ 731.240,00	\$ 770.720,00	\$ 825.440,00
Impuestos	\$ 87.353,64	\$ 82.776,00	\$ 87.748,80	\$ 92.486,40	\$ 99.052,80
Aranceles	\$ 145.589,40	\$ 137.960,00	\$ 146.248,00	\$ 154.144,00	\$ 165.088,00
COSTO DE VENTAS	\$ 960.890,04	\$ 910.536,00	\$ 965.236,80	\$ 1.017.350,40	\$ 1.089.580,80
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 1.226.459,96	\$ 1.432.906,40	\$ 1.562.486,20	\$ 1.586.304,20	\$ 1.688.887,20

COSTOS OPERATIVOS										
Verificación (Intertek)	\$	10,595.63	\$	11,328.60	\$	12,818.68	\$	14,535.04	\$	16,646.08
	\$	5,095.63	\$	4,828.60	\$	5,118.68	\$	5,395.04	\$	5,778.08
Desaduanización	\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00	\$	500.00
Transporte de	\$	5,000.00	\$	6,000.00	\$	7,200.00	\$	8,640.00	\$	10,368.00
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$	55,289.80	\$	64,779.10	\$	74,336.78	\$	84,024.05	\$	75,009.12
Sueldos y Salarios	\$	36,539.80	\$	37,579.10	\$	38,639.78	\$	39,779.74	\$	40,913.63
Sueldos Ordinarios	\$	28,800.00	\$	29,664.00	\$	30,553.92	\$	31,470.54	\$	32,414.65
Aporte Patronal Iece y Secap	\$	3,211.20	\$	3,307.54	\$	3,406.76	\$	3,508.96	\$	3,614.23
Decimo Tercero Sueldo	\$	2,400.00	\$	2,472.00	\$	2,546.16	\$	2,622.54	\$	2,701.22
Decimo Cuarto Sueldo	\$	640.00	\$	640.00	\$	640.00	\$	640.00	\$	640.00
Fondo de Reservas	\$	1,488.60	\$	1,495.57	\$	1,492.94	\$	1,537.69	\$	1,543.53
Servicios Básicos	\$	6,000.00	\$	6,300.00	\$	6,615.00	\$	6,945.75	\$	7,293.04
Alquiler de Edificio	\$	5,000.00	\$	5,400.00	\$	5,832.00	\$	6,298.56	\$	6,802.44
Depreciacion Equipo de Oficina	\$	4,000.00	\$	8,000.00	\$	12,000.00	\$	16,000.00	\$	20,000.00
Depreciacion Equipo de Computación	\$	3,750.00	\$	7,500.00	\$	11,250.00	\$	15,000.00	\$	-
GASTOS DE VENTAS	\$	107,307.95	\$	175,064.56	\$	184,579.52	\$	189,856.33	\$	199,188.67
Sueldos y Salarios	\$	48,560.95	\$	112,445.72	\$	117,487.56	\$	120,418.86	\$	125,386.72
Sueldos Ordinarios	\$	37,800.00	\$	38,232.00	\$	38,676.96	\$	39,135.27	\$	39,607.33
Comisiones	\$	43,747.00	\$	46,868.85	\$	50,554.46	\$	52,073.09	\$	55,569.36
Aporte Patronal Iece y Secap	\$	4,214.70	\$	4,262.87	\$	4,312.48	\$	4,363.58	\$	4,416.22
Decimo Tercer Sueldo	\$	2,756.25	\$	3,186.00	\$	3,223.08	\$	3,261.27	\$	3,300.61
Decimo Cuarto Sueldo	\$	640.00	\$	960.00	\$	960.00	\$	960.00	\$	960.00
Fondo de Reservas	\$	3,150.00	\$	3,186.00	\$	3,223.08	\$	3,261.27	\$	3,300.61
Publicidad	\$	15,000.00	\$	15,750.00	\$	16,537.50	\$	17,364.38	\$	18,232.59
GASTOS FINANCIEROS	\$	49,753.84	\$	41,541.36	\$	31,756.57	\$	20,532.72	\$	7,658.15

FINANCIEROS	\$	49.753,84	\$	41.541,36	\$	31.756,57	\$	20.532,72	\$	7.658,15
Interes. Prest. Corto Plazo										
Interes Varios										
Intereses Préstamo a Largo Plazo	\$	49.753,84	\$	41.541,36	\$	31.756,57	\$	20.532,72	\$	7.658,15
TOTAL GASTOS	\$	222.947,22	\$	292.713,63	\$	303.491,56	\$	308.948,14	\$	298.502,02
GANACIA ACUMULADA	\$	1.003.512,74	\$	1.140.192,77	\$	1.258.994,64	\$	1.277.356,06	\$	1.390.385,18
Utilidad antes Part. Trabaj.										
(-) 15% partic. Utilidades	\$	150.526,91	\$	171.028,92	\$	188.849,20	\$	191.603,41	\$	208.557,78
Utilidad antes Imp. Renta	\$	852.985,83	\$	969.163,86	\$	1.070.145,45	\$	1.085.752,65	\$	1.181.827,40
(-) 25% Imp. Renta	\$	213.246,46	\$	242.290,96	\$	267.536,36	\$	271.438,16	\$	295.456,85
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	\$	639.739,37	\$	726.872,89	\$	802.609,09	\$	814.314,49	\$	886.370,55

Elaboración: El autor

Anexo 2

SECTOR AGRO – INDUSTRIAL DEL ECUADOR

En el Registro Oficial del día martes 19 de mayo de 1998, se publica la Ley de Propiedad Intelectual con el objeto de que el Estado Ecuatoriano regule, garantice la propiedad intelectual adquirida de conformidad con las disposiciones de esta Ley, y los compromisos internacionales asumidos mediante convenios y demás instrumentos jurídicos legalmente suscritos por el Estado.

Cuando se habla de propiedad intelectual se refiere básicamente a invenciones, marcas de fabrica, dibujos y modelos comerciales, secretos comerciales e industriales, nombres comerciales, apariencias distintivas de los negocios y establecimientos de comercio y cualquier creación intelectual que se destine a un uso agrícola, industrial o comercial.

Cabe destacar que esta Ley, también, abarca a la propiedad intelectual a las obtenciones vegetales.

En este instrumento jurídico se reafirma el principio de territorialidad e igualdad de la Ley, pues el artículo 2 indica que las disposiciones se aplican a ecuatorianos como extranjeros domiciliados o no en el país.

Registro de Patentes de Invención.-

Se otorga patente de invención, sea de productos o procedimientos, en todos los campos de la tecnología, siempre que sea nueva, tenga nivel inventivo y sea de aplicación industrial.

Para la concesión de Patentes se toma en cuenta la primera solicitud de patente de invención presentada ante un país miembro de la OMC, de la Comunidad Andina, del Convenio de París para la propiedad Industrial, así como de otro tratado o convenio que sea parte el Ecuador y, que reconozca un derecho de prioridad con los mismos efectos que el previsto en el Convenio de París o en otro país que conceda un trato recíproco a las solicitudes provenientes de los países miembros de la Comunidad Andina, conferirá al solicitante o quien tenga derechos legítimos de la patente a la prioridad por el término de un año, contado a partir de la fecha de esa solicitud, para solicitar en el Ecuador un patente sobre la misma invención.

La solicitud para obtener una patente de invención se presenta ante la Dirección Nacional de Propiedad Industrial y contendrá los requisitos que establezca el Reglamento. Un extracto de la solicitud se publicará en la Gaceta de Propiedad Industrial correspondiente al mes siguiente de la inscripción. La Patente tendrá una duración de 20 años, desde la presentación de la solicitud.

El orden y clasificación de las patentes será el mismo que se utiliza en la Clasificación Internacional de Patentes de Invención del Arreglo de Estraburgo de 24 de marzo de 1971.

Modelos de Utilidad.-

Se concede patente de modelo de utilidad a toda nueva forma, configuración o disposición de elementos de algún artefacto, herramienta, instrumento, mecanismo u otro objeto o de alguna de sus partes, que permita un mejor o diferente funcionamiento, utilización o fabricación del objeto que lo incorpora o que le proporcione alguna utilidad, ventaja o efecto técnico que antes no tenía; así como cualquier otra creación nueva susceptible de aplicación industrial que no goce de nivel inventivo suficiente que permita la concesión de la patente.

El plazo de protección de modelos de utilidad será de diez años contados desde la fecha de la solicitud de patente.

Dibujos y Modelos Industriales.-

Serán registrables los nuevos dibujos u modelos industriales. Se considera como dibujo industrial toda combinación de líneas, formas o colores y como modelo industrial toda forma plástica, asociada o no a líneas o colores, que sirva de tipo para la fabricación de un producto industrial o de artesanía y que se diferencie de los similares por su configuración propia.

Los dibujos y modelos industriales no son nuevos si antes de la fecha de la solicitud o de la prioridad válidamente reivindicada, se ha hecho accesibles al público mediante una descripción, una utilización o por cualquier otro medio.

El registro se lo hace ante la Dirección Nacional de Propiedad Industrial, llenando el formulario diseñado para este efecto. El registro tiene una duración de 10 años , contados desde la fecha de presentación de la solicitud. El orden y clasificación de los dibujos y modelos industriales se utilizará el establecido por el Arreglo de Locarno de 8 de octubre de 1968.

La primera solicitud presentada anteriormente en país miembro de la OMC, del Convenio de París, Comunidad Andina o de otro tratado o convenio que sea parte el Ecuador y que reconozca un derecho de prioridad con los mismos efectos que el previsto en el Convenio de París o en otro país que conceda un trato recíproco a las solicitudes provenientes de los países miembros de la Comunidad Andina, conferirá al solicitante o a quien tenga derechos legítimos a la prioridad por el término de seis meses, contados a partir de la fecha de esa solicitud, para solicitar en el Ecuador el correspondiente registro.

El registro de un dibujo o modelo industrial otorga a su titular el derecho a excluir a terceros del uso y la explotación del correspondiente dibujo o modelo. El titular del registro tendrá derecho a impedir que terceros sin su consentimiento fabriquen, importen, ofrezcan en venta, vendan, introduzcan en el comercio o utilicen comercialmente productos que reproduzcan el dibujo o modelo.

Marcas.-

Se entiende por marca cualquier signo que sirva para distinguir productos o servicios en el mercado.

Podrán registrarse como marcas los signos que sean suficientemente distintivos y susceptibles la representación gráfica.

También podrán registrarse como marca los lemas comerciales, siempre que no contengan alusiones a productos o marcas similares o expresiones que puedan perjudicar a dichos productos o marcas.

Las asociaciones de productores, fabricantes, prestadores de servicios, organizaciones o grupos de personas, legalmente establecidos podrán registrar marcas colectivas para distinguir en el mercado los productos o servicios de sus integrantes.

La primera solicitud de registro de marca válidamente presentada en un país miembro de la OMC, del Convenio de París, Comunidad Andina o de otro tratado o convenio que sea parte el Ecuador y que recozca un derecho de prioridad con los mismos efectos que el previsto en el Convenio de París o en otro país que conceda un trato recíproco a las solicitudes provenientes de los países miembros de la Comunidad Andina, conferirá al solicitante o quien tenga derechos legítimos a la prioridad por el término de seis meses, contados a partir de la fecha de esa solicitud, para solicitar en el Ecuador el correspondiente registro de la misma marca. Dicha solicitud no podrá referirse a productos o servicios distintos o adicionales a los contemplados en la primera solicitud.

Igual derecho de prioridad existirá por la utilización de una marca en una exposición reconocida oficialmente, realizada en el país. El plazo de 6 meses se contará desde la fecha en que los productos o servicios con la marca respectiva se hubieren exhibido por primera vez, lo cual se acreditará con una certificación expedida por la autoridad competente en la exposición.

La solicitud de registro de una marca deberá presentarse ante la Dirección Nacional de Propiedad Industrial, comprenderá una sola clase internacional de productos o servicios.

Para determinar la clase internacional en los registros de marcas se utilizará la Clasificación Internacional de Niza de 15 de junio de 1957, con sus actualizaciones y modificaciones.

El derecho al uso exclusivo de una marca se adquirirá por su registro ante la Dirección Nacional de Propiedad Industrial.

El registro de marca confiere a su titular el derecho de actuar contra cualquier tercero que la utilice sin su consentimiento y, en especial realice, con relación a su productos o servicios idénticos o similares para los cuales haya sido registrada la marca, alguno de los actos siguientes:

- a. Usar en el comercio un signo idéntico o similar a la marca registrada, con relación a productos o servicios idénticos o similares a aquellos para los cuales se le ha registrado.
- b. Vender, ofrecer almacenar o introducir en el comercio productos con la marca u ofrecer servicios con la misma.
- c. Importar o exportar productos con la marca; y
- d. Cualquier otro que por su naturaleza o finalidad pueda considerarse análogo o asimilable a lo previsto en los literales anteriores.

Será motivo de cancelación de la marca a solicitud de cualquier persona interesada cuando sin motivo la marca se haya utilizado por su titular o por su licenciataria en el menos en uno de los países de la Comunidad Andina o en cualquier otro país con el cual el Ecuador mantenga convenios vigentes sobre esta materia, durante los tres años consecutivos precedentes a la fecha en que se inicie la acción de cancelación, recurso que se interpone en el Instituto de propiedad Intelectual..

Obtenciones vegetales.-

Se protege mediante el otorgamiento de un certificado de obtentor a todos los géneros y especies vegetales cultivadas que impliquen el mejoramiento vegetal heredable de las plantas en la medida que aquel cultivo y mejoramiento no se encuentren prohibidos por razones de salud humana, animal o vegetal.

No se otorga protección a las especies silvestres que no hayan sido mejoradas por el hombre.

Una variedad será considerada nueva si el material de reproducción o de multiplicación, o un producto de su cosecha no hubiere sido vendido o entregado a terceros de una manera lícita, para su explotación comercial.

La novedad se pierde en los siguientes casos:

- a. Si la explotación en el territorio nacional ha comenzado por lo menos un año antes de la fecha de la presentación de la solicitud o de la prioridad reivindicada;

- b. Si la explotación en el exterior ha comenzado por lo menos 4 años antes de la fecha de la fecha de presentación de la solicitud o de la prioridad reivindicada; y,
- c. En el caso de árboles y vides, si la explotación en el exterior ha comenzado por lo menos seis años antes de la fecha de presentación de la solicitud o de la prioridad reivindicada.

La presentación en cualquier país de una solicitud para el otorgamiento del derecho de obtentor hará notoriamente conocida dicha variedad a partir de esa fecha, si tal acto condujera a la concesión del derecho o la inscripción de la variedad, según fuere el caso.

La notoriedad de la existencia de otra variedad podrá establecerse por diversas referencias, tales como: explotación de la variedad ya en curso, inscripción de la variedad en un registro de variedades mantenido por una asociación profesional reconocida, o presencia de la variedad en una colección de referencia.

No existe un derecho relativo a la designación registrada como denominación de la variedad obstaculizará su libre utilización, incluso después del vencimiento del certificado del obtentor.

La designación adoptada no podrá ser objeto de registro como marca y deberá ser suficientemente distintiva con relación a otras denominaciones anteriormente registradas.

El Reglamento a la Ley determinará los requisitos para el registro de las designaciones.

Tendrá derecho a solicitar un certificado de obtentor, el obtentor o su derecho habiente, sean personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras. En el caso de que varias personas hayan creado y desarrollado en común una variedad, el derecho a la protección les corresponderá en común. Salvo estipulaciones en contrario entre los coobtentores, sus cuotas de participación serán iguales.

Cuando el obtentor sea un empleado, el derecho a solicitar un certificado de obtentor se registrará por el contrato de trabajo en cuyo marco se ha creado o desarrollado la variedad. A falta de estipulación contractual se aplicará lo dispuesto en el artículo 129 de la ley, es decir del mandante o contratante del trabajo, será el obtentor.

El registro para el otorgamiento de un certificado de obtentor de una nueva variedad vegetal deberá presentarse ante la Dirección Nacional de Obtenciones Vegetales

El obtentor gozará de protección provisional durante el periodo comprendido entre la presentación de la solicitud y la concesión del certificado

El titular de una solicitud para el otorgamiento de un certificado de obtentor presentada en un país miembro de la UPOV, en un país miembro de la comunidad Andina o en otro país que conceda un trato recíproco a las solicitudes provenientes de los países miembros de la Comunidad Andina, gozará de un derecho de prioridad por un plazo de 12 meses, para solicitar la protección de la misma variedad en el Ecuador. Este plazo de 12 meses para solicitar la protección de la misma variedad en el Ecuador.

La aprobación del registro se publicará en la Gaceta Judicial. Mientras la publicación no se realice, el expediente será reservado .

Para aquellas variedades que aún no hayan sido comercializadas en el país, el plazo de duración del certificado de obtentor, registrado inicialmente en el país de origen, durará el tiempo que falte para completar el periodo de vigencia del primer registro de aquel país.

El titular de una obtención tendrá derecho de impedir que terceros realicen sin su consentimiento los siguientes actos respecto del material de reproducción, propagación o multiplicación de la variedad protegida:

- a. Producción, reproducción, multiplicación o propagación;
- b. Preparación con fines de reproducción, multiplicación o propagación;
- c. Oferta en venta, venta o cualquier otro acto que implique introducción en el mercado de material de reproducción, propagación o multiplicación con fines comerciales;
- d. Exportación e importación;
- e. Posesión para cualquiera de los fines mencionados en los literales precedentes;
- f. Los actos indicados en los literales anteriores respecto al producto de la cosecha, incluidas plantas enteras y partes de plantas, obtenido por el uso no autorizado del

material de reproducción o multiplicación de la variedad protegida, a menos que el titular hubiese podido razonablemente ejercer su derecho exclusivo en relación con dicho material de reproducción o de multiplicación; y,

- g. Utilización comercial de plantas ornamentales o partes de plantas como material de multiplicación con el objeto de producir plantas ornamentales, frutícolas o flores cortadas.

Las disposiciones anteriores se aplican también a las variedades derivadas esencialmente de la variedad protegida.

El Estado reconoce el derecho de los agricultores que proviene de la contribución pasada, presente y futura por la conservación, mejora y disponibilidad de recursos fitogenéticos. Estos derechos incluyen el derecho a conservar sus prácticas tradicionales, a conservar, mejorar e intercambiar sus semillas, acceder a tecnología, créditos y al mercado y, a ser recompensados por el uso de las semillas que ellos han desarrollado. Para este efecto una Ley Especial regulará los casos de aplicación de este principio.

Los actos y contratos sobre propiedad industrial y obtenciones vegetales.-

Los derechos de propiedad industrial y sobre obtenciones vegetales son transferibles por actos (contratos) entre vivos o transmisibles por causa de muerte, antes o después de registro de concesión. Los titulares de derechos de propiedad industrial y de obtenciones vegetales podrán otorgar licencias a terceros para su explotación o uso, mediante contratos escritos. Las sublicencias requerirán autorización expresa del titular de los derechos. Estos contratos se inscriben en los registros respectivos adjuntando la solicitud.

La Competencia desleal .-

Se considera competencia desleal a todo hecho, acto o práctica contrario a los usos o costumbres honestos en el desarrollo de actividades económicas.

Se consideran actos de competencia desleal, entre otros, aquellos capaces de crear confusión, independiente del medio utilizado, respecto del establecimiento, de los productos, los servicios o la actividad comercial o industrial de un competidor, las aseveraciones falsas en el ejercicio del comercio capaces de desacreditar el establecimiento, los productos o los servicios, o la actividad industrial o comercial de un competidor, así como cualquier otro acto susceptible de dañar o diluir el activo intangible o la reputación de una empresa; las indicaciones o aseveraciones cuyo empleo sobre la naturaleza , el modo de fabricación, las características, la aptitud en el empleo o la calidad de los productos o la prestación de los servicios, o la divulgación adquisición o uso de información secreta sin el consentimiento de quien las controle.

Se considera también acto de competencia desleal, independientemente de las acciones que procedan por violación de información no divulgada, todo acto o práctica que tenga lugar en el ejercicio de actividades económicas que consista o tenga resultado:

- a. El uso comercial desleal de datos de pruebas no divulgadas u otros datos secretos cuya elaboración suponga un esfuerzo considerable y que hayan sido presentados a la autoridad competente a los efectos de obtener la aprobación de la comercialización de productos farmacéuticos o de productos químicos, agrícolas o industriales;

- b. La divulgación de dichos datos, excepto cuando sea necesario para proteger al público y se adapten medidas para garantizar la protección de datos contra todo uso comercial desleal; y,
- c. La extracción no autorizada de datos cuya elaboración suponga un esfuerzo considerable para uso comercial en forma desleal.

Responsabilidades civiles y penales por violar la propiedad intelectual.-

En material civil, se ventilarán en el procedimiento verbal sumario ante uno de los Juzgados y Tribunales Distritales de Propiedad Intelectual (transitoriamente, hasta tanto se creen los indicados juzgados y tribunales, conocen los de jurisdicción civil o contenciosos, según sea el caso, y que se encuentran funcionando). El afectado puede demandar el pago de daños y perjuicios, suspensión de la actividad, clausura del local, o cualquier otra medida acorde con la naturaleza de la demanda.

En materia Penal, se prescribe prisión desde un mes a tres años , dependiendo la gravedad de la falta (ver capítulo III art. 319 y siguientes) y multas calculadas en unidades de valor constante.

El Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.-

La Tutela administrativa de los derechos de propiedad intelectual el Estado Ecuatoriano le encarga al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, que se crea a través de esta Ley como persona de derecho público, patrimonio propio, autonomía administrativa, con

sede en Quito, organismo que tiene la responsabilidad mayor el de coordinar la aprobación de solicitudes de registro, y velar el cumplimiento de esta Ley.

Para el campo agropecuario, en lo que a propiedad intelectual se refiere, se crea la Dirección Nacional de Obtenciones Vegetales, con posibilidad de descentralizarse a través de las Subdirecciones Regionales.

Anexo 3

TOTAL INVENTARIO					
Tipos	2009	2010	2011	2012	2013
Tractores	147.000	148.470	151.410	216.300	242.550
Empacadoras	120.000	60.600	61.800	103.000	147.000
Cosechadoras	100.000	75.750	103.000	77.250	105.000
Cultivadoras	15.000	15.150	15.450	15.450	21.000
TOTAL	382.000	299.970	331.660	412.000	515.550

Elaboación: El autor.