"Análisis del proceso de producción de la piña para aumentar la exportación del Ecuador hacia el mercado Español, aplicando las normas de calidad (ISO 14001 y EUROGAP) a partir del año 2009"

Autores:
Wendy Avelino Quimi; wavelino@espol.edu.ec
Diana Sánchez Gómez; dlsanche@espol.edu.ec
Wendy Buenaño del Pezo; wbuenano@espol.edu.ec
Facultad de Economía y Negocios
Escuela Superior Politécnica del Litoral
Director de Tesis:
Ing. Pedro Zambrano
pzambra@espol.edu.ec
Ecuador – Guayaquil
2009

Resumen

La piña MD2 tiene gran demanda a nivel internacional, por su agradable sabor. Las exportaciones del Ecuador reflejan que el mercado Español importa piña MD2 en menores cantidades. Las normas exigidas por ellos es la GLOBALGAP (EUROGAP), que les permite tener un mayor control de los productos que ingresan y se comercializan internamente. En el Ecuador existen productores que no mantienen un estándar de calidad al momento de importar este producto, lo cual refleja un bajo volumen de exportaciones hacia ese mercado. Se busca estrategias que se pueden utilizar para incrementar las exportaciones de piña que actualmente tiene el país hacia el mercado Español, invirtiendo en controles necesarios y obteniendo normas de calidad. Tanto el análisis de la producción como la comercialización de la piña Ecuatoriana MD2 son relativamente importantes para el país, ya que si se logra una mayor inversión en la producción y exportación de un producto de calidad por parte de los productores y empresas exportadoras, obtendríamos las certificaciones que garanticen un producto de primera al momento de ingresar al mercado meta, lo que generaría no solo un aumento de exportaciones y mayores ingresos sino que también permitirá incrementar las fuentes de trabajo en nuestro país.

Palabras Claves: Piña MD2, ISO 14001, EUROGAP, exportaciones, mercado Español, productores.

Abstract

The pineapple MD2 has a great international demand, due to its good flavour. However, according to the Ecuadorian exportations, the pineapple MD2 has been exported to Spain in a few quantities. The Spain market demands to follow the GLOBALGAP (EUROGAP) RULES, because it permits to have more control about all the products that they import and will be commercialized. In Ecuador, there are exporters who can not maintain its quality standard at the moment that the pineapple is exported, for this reason the Ecuadorian exportations are not so much toward Spain market. To change this situation, it's necessary to implement new market strategies that include more quality control. The product analysis and the Ecuadorian pineapple MD2 marketing are important to obtain a high quality pineapple, in this way the producer and export companies could have the standard warranty certificate. An increase in the pineapple exportation will generate more incomes and more sources of jobs in Ecuador.

Key words: Pineapple (Pine cone) MD2, ISO 14001, EUROGAP, exports, Spanish market, producers.

1. Definición del problema

El Ecuador es un país productivo, rico en su flora y fauna. Una gran variedad de sus productos son exportados a nivel mundial, entre estos la piña, que es considerada como un producto no tradicional debido al volumen de sus exportaciones. Este producto se cultiva en la zona tropical y sub-tropical del litoral. Nuestro país debido a su condición de país bananero, tiene la ventaja de contar con logística marítima semanal necesaria para la exportación de la piña. En lo que a frutas frescas no tradicionales respecta, podemos observar que la piña tropical ha logrado posicionarse gradualmente en Ecuador, con un 48% de participación que se ha ido incrementando desde el año 2002 hasta la actualidad, generando un negocio rentable de exportaciones que promueve el ingreso de nuevos inversionistas y además, en las diferentes provincias del país, en las que se ha dado la mayor producción de piña, ha llegado a generar fuentes de trabajo en forma directa e indirectamente. La piña Ecuatoriana tiene una alta demanda en algunos mercados en el exterior, aunque en otros su demanda no es tan representativa, debido a que cada uno de los países tiene ciertas exigencias o normas de calidad al momento de importar un producto. Esto realmente representa un problema para nuestro país porque si la piña tuviera mayor acogida en dichos mercados, generaría mayores ingresos que se verían reflejados positivamente en la Balanza Comercial. Otro problema que debemos tomar en cuenta es la inversión que se necesita para la producción de piña, dado que si el Ecuador aumenta el volumen de sus exportaciones también tendría que aumentar el número de hectáreas producidas para poder abastecer el mercado, pero actualmente en el Ecuador existe muy poca inversión en el proceso de producción, referente al cumplimiento de normas de calidad ya establecidas. El nuevo enfoque mundial de la apertura de los mercados, la competitividad internacional, representa un desafío para la nueva generación agro-exportadora del país, obligándonos a rediseñar los objetivos y formas de trabajo para hacerle frente a la competencia mundial, así también, a los cambios en cuanto a normas y requisitos de calidad que estos mercados demandan. Así, los pequeños y medianos productores agrícolas deberán unir sus esfuerzos encaminados a cubrir esta tendencia mundial, que cada día demanda más, cumpliendo con requisitos internacionales exigentes en cuanto a calidad y servicio.

"Es por esto que hay que hacer conciencia de la necesidad de abandonar la promoción tradicional pasiva de la comercialización de exportaciones, para pasar a otra dinámica y creativa, utilizando instrumentos analíticos para evaluar el potencial de los mercados, buscando organismos nacionales e internacionales de apoyo al comercio y trabajar estrechamente con ellos para lograr resultados positivos", lo cual fue expresado por el Ing. Edmundo Ricardo Contreras Chacón, consultor de exportaciones en el CORPEI. En el Ecuador, la piña es un producto que se mira con potencial para ser parte de los productos principales del comercio exterior, los principales destinos de este alimento nacional son Estados Unidos, Europa y América del sur. Aunque no existe una cifra oficial de cuántas hectáreas están cultivadas en el Ecuador, se estima que suman entre 3 500 y 4 900[2] hectáreas cosechadas. El Ecuador exporta la variedad MD2 que se caracteriza por "sus cualidades que la hacen jugosa, digestiva, rica en nutrientes y sobre todo, por su pulpa dulce y aromática" lo cual ha sido señalado en documento de la CORPEI.

Debido a que la exportación de piña Ecuatoriana abarca varios mercados a nivel mundial, un campo muy extenso y difícil de analizar, nuestro análisis se enfoca en la exportación de piña que se hace a uno de los países Europeos, "España", que en la actualidad importa el 8% de piña Ecuatoriana, lo cual representa el índice más bajo en el mercado Europeo.

Las razones por el cual el Ecuador no ha podido ganar una mayor participación en el mercado Español, radican en las normas de calidad, porque la mayoría de las empresas que exportan este producto a ese mercado no cumplen con la certificación de calidad que allí se exigen.

Esto no solo representa un gran problema para el país, sino también para los exportadores de piña MD2, que debido a la falta de certificados de calidad no han podido incrementar sus ventas hacia el mercado Español, por lo cual, los Españoles han importado mayores cantidades piña de otros países que cumplan con las normas de calidad y que tengan los certificados que exige este mercado, representando menos ingresos y empleos para nuestro país.

2. Objetivo general

Desarrollar un sistema de producción de piña que cumpla con las normas de calidad ISO14000 y EUROGAP para aumentar nuestras exportaciones hacia el mercado Español.

3. Objetivos específicos

Analizar el mercado Español para determinar gustos y preferencias de los productos no Tradicionales. Implementar normas de calidad en el proceso interno de producción para aumentar la exportación hacia España. Analizar la exportación de un producto orgánico "Piña" hacia el mercado español para mejorar su comercialización. Analizar los costos financieros de la obtención de piña orgánica en el Ecuador para conocimiento de productores y exportadores. Fomentar la inversión para producir piña con calidad en el Ecuador y definir estrategias que promuevan las exportaciones hacia el mercado Español.

4. Normas de calidad

4.1 Normas ISO

ISO (Internacional Standarization Organization) es la entidad internacional encargada de favorecer la normalización en el mundo. Con sede en Ginebra, es una federación de organismos nacionales, éstos, a su vez, son oficinas de normalización que actúan de delegadas en cada país, como por ejemplo: AENOR en España, AFNOR en Francia, DIN en Alemania, etc. con comités técnicos que llevan a término las normas. Se creó para dar más eficacia a las normas nacionales.

4.1.1 Beneficios por el uso de las normas

Pueden utilizarse en operaciones comerciales dentro y fuera del país. Sirven de base para llegar a certificar productos de acuerdo a su clasificación. Orientan los trabajos específicos de investigación y desarrollo. Generan un sistema nacional de reconocimiento para ser aplicado por todos los sectores. Promueven el establecimiento de programas de fortalecimiento e inversión, formación de recursos humanos especializados.

4.1.2 Beneficios de la aplicación Normas ISO

Los beneficios para la exportación de productos elaborados bajo las Normas ISO son: Mejora del enfoque al cliente y orientación más centrada en el proceso e la empresa, Reducción de los costos debidos a fallos internos (tasas de reproceso más bajas, reducción de los rechazos) y de fallos externos (menores devoluciones por parte del cliente, reposiciones), mejora continua del Sistema de Gestión de Calidad, los clientes estarán más confiados en comprar un producto de calidad.

4.2 GLOBALGAP (EUROGAP)

EUREPGAP es un programa privado de certificación voluntaria relativamente nuevo, creado por algunas cadenas de supermercados que operan en diferentes países de Europa Occidental y que han organizado el Grupo Europeo de Minoristas (Euro-Retailer Produce Working Group - EUREP). El propósito de EUREP es desarrollar e implementar normas y procedimientos ampliamente reconocidos para la certificación de Buenas Prácticas Agrícolas a nivel internacional. Su valor radica en el énfasis que hace en el tema de la sanidad o inocuidad de los alimentos y en la trazabilidad o rastreo del producto desde su lugar de venta hasta el origen donde fue producido o crecido. EurepGAP es una iniciativa de algunas cadenas de supermercados europeos que se han unido en el Euro-Retailer Produce Working Group (EUREP). Su misión es desarrollar e implementar normas y procedimientos ampliamente reconocidos para la certificación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) a nivel internacional. EUREPGAP tiene normas para: Frutas y Horatalizas, Flores y Ornamentales Aseguramiento Integrado de Fincas, Aseguramiento Integrado en la Acuacultura, Café

4.2.1 ¿Qué es una BPA?

Las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) son las acciones involucradas en la producción, almacenamiento, procesamiento y transporte de productos de origen agropecuario, orientadas a asegurar la inocuidad del producto, la protección al medio ambiente y el bienestar laboral. En el caso de los productos pecuarios involucra también, el bienestar animal.

4.2.3 Beneficios Clave

Demuestra a los clientes (distribuidores, intermediarios, importadores) que sus productos se elaboran siguiendo las buenas prácticas agrícolas, ganaderas y piscícolas, Inspira confianza al consumidor, garantiza el acceso a los mercados, Mejora la eficacia operativa y la competitividad en el mercado, Implanta procesos para la mejora continua, Reduce el número de inspecciones realizadas por segundas partes en las explotaciones agrarias, ganaderas y piscícolas, puesto que la mayoría de los grandes distribuidores aceptan este esquema.

5. Propuesta del proyecto

5.1 Formación de la empresa exportadora e inversionista

Debido a que en el Ecuador los productores de piña MD2 no cuentan con las normas de calidad exigidas por el mercado Español para la producción y exportación de este producto no tradicional, lo cual ha sido un impedimento al momento de exportar esta fruta a dicho mercado; ya que la implementación de las Normas de Calidad necesita de una gran inversión, y el productor se le hace difícil satisfacer a dicho mercado.

Esto se debe en gran parte a la falta de recursos económicos e inversión que impiden al productor la implementación de la Normas de Calidad en el proceso productivo de la piña MD2 y a su vez la producción de una fruta tropical con calidad de exportación.

El proyecto está basado en la creación de una empresa exportadora que invierta en el proceso productivo de la piña MD2, permitiendo y facilitando a los productores la implementación de las Normas de Calidad en el proceso productivo de la piña MD2, brindándole toda la información necesaria del mercado meta para así exportar una fruta con calidad que tenga mejor ingreso en el mercado Español y aumentar las exportaciones del país.

5.2 Identificación de la empresa exportadora

Para poder identificar la empresa exportadora es necesario darle un nombre representativo, que se identifique con la producción de piña MD2 ecuatoriana, también con las exportaciones de este producto. Por lo que a partir de aquí hemos decidido llamarla “PIÑA EXPORT”.

Esta empresa estará dedicada a invertir en la implementación de las Normas de Calidad en el proceso productivo de la piña MD2, incentivando a los productores para mejorar la calidad de esta fruta, y así poder exportar un producto de primera que cumpla todos los requerimientos exigidos por el Mercado Español.

También la empresa exportadora dará capacitación y una serie de beneficios además será una manera de motivarlos para que continúen produciendo piña MD2, y así incrementar las exportaciones hacia dicho mercado meta.

5.3 ¿Quién será?

PIÑA EXPORT nace por la necesidad de facilitar al productor la implementación de las Normas de Calidad en el proceso productivo de la piña MD2, aumentando las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado Español.

Se crea mediante una resolución de las accionistas al inscribir la empresa en la Superintendencia de Compañías, con el fin de fortalecer al gremio de los productores de piña MD2 en el Ecuador.

Esta empresa exportadora estará dedicada a ayudar e incentivar a los productores; para que estos tengan las facilidades que les permitan producir un producto con calidad de exportación, que a su vez cumpla con los requerimientos exigidos por el Gobierno Español para el ingreso de la piña MD2 en su país.

La Empresa Exportadora, será una organización con fines de lucro, cuyo objetivo es la mejora continua de todos los procesos productivo, en base a capacitación e investigación con el fin de obtener una fruta que cumpla con la calidad requerida por el Mercado Español y posteriormente otros mercados más exigentes a nivel mundial.

5.4 Misión

Nosotros Trabajaremos en conjunto para que en todo el proceso de producción y exportación de piña MD2 del Ecuador, cumpla con las normas más exigentes sobre calidad, respeto al medio ambiente, y cumplimiento de normas laborales y sociales; para que de esta manera lleguemos a ser competitivos y los primeros al momento de ingresar al mercado Español y posteriormente a otros mercados.

5.5 Visión

Posicionar la piña MD2 ecuatoriana en el mercado Español y posteriormente en otros mercados mucho más exigentes, como un producto de alta calidad, logrado con sus buenas prácticas agrícolas y el cumplimiento de las más exigentes normas internacionales.

5.6 Objetivos de PIÑA EXPORT

Promover mejoras continuas para la producción de piña MD2. Obtener las certificaciones que permitan aumentar la exportación de la piña MD2. Invertir en la implementación de tecnología necesaria para la producción de piña MD2 con calidad, cumpliendo con lo que exige las certificaciones. Fomentar la capacitación e investigación que permitan a los productores actualizar sus conocimientos que serán aplicables durante el proceso productivo de la piña MD2, con el fin de satisfacer los mercados más exigentes. Realizar investigaciones continuas que permitan el ingreso a nuevos mercados.

5.7 Ubicación estratégica de PIÑA EXPORT

La Empresa Exportadora estará ubicada en un lugar estratégico cerca de los sembríos de piña MD2 en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, ya que de esta forma nos encontraríamos cerca de las hectáreas de los productores de piña MD2.

La ubicación de la empresa exportadora facilitara no solo un mayor control en cuanto a la implementación de las Normas de Calidad sino que además les permitirá a los productores obtener con mayor rapidez información y capacitación necesaria para la producción de piña MD2.

Otras de las razones por la cual se eligió este lugar como sede de la empresa exportadora, se debe a que en este sector se encuentran la mayor cantidad de pequeños y medianos productores de piña MD2, que no cuentan con las respectivas normas de calidad exigidas por el mercado Español, lo que dificulta la exportación de esta fruta tropical a dicho mercado.

La aplicación e implementación de las normas de calidad necesita de una inversión muy alta que la mayoría de los productores no estarían en condiciones de cubrir. La formación de la empresa exportadora les permitirá a los productores implementar normas de calidad en el proceso productivo de la piña MD2 y obtener un producto de calidad de exportación atreves de la inversión.

5.8 Proveedores inscritos en PIÑA EXPORT

La empresa exportadora tendrán como mínimo un promedio de cincuentas inscripciones, que para nuestro caso estarían representados por cincuenta productores. Además la empresa exportadora no tiene un límite en cuanto a la cantidad de productores inscritos que puedan tener; sino que si se incrementan mas productores que lo establecido, también se aumentaran los miembros que integren el departamento de control y vigilancia de las normas de calidad.

La empresa exportadora empezara su financiamiento con los proveedores inscritos inicialmente, apoyándolos, incentivándolos y esperando que a medida que pase el tiempo se vayan incrementándolo.

Debemos mencionar que todos los proveedores inscriptos en la empresa Exportadora contaran con los mismos beneficios, controles y responsabilidades que se estipulen al momento de su inscripción.

5.9 Normativas de PIÑA EXPORT

Igualdad de los derechos de proveedores, libre acceso y libre retiro voluntario, inversiones limitadas sobre la Implementación de Normas de Calidad, que en ningún caso será mayor al 30% del costo de la producción por hectárea de piña MD2, indiscriminación y neutralidad política religiosa y radical, Variabilidad del Capital Social

Inspecciones continuas que demuestren el cumplimiento de las Normas de Calidad durante todo el proceso productivo de la piña MD2, de la inversión entregada a los proveedores deberán contratar los servicios de una aseguradora para la producción.

5.10 Prohibiciones de PIÑA EXPORT y sus proveedores

Pertenecer a instituciones cuyos fines estén en pugna o tengan actitudes contrarias a los fines previstos por la empresa. Establecer acuerdos, convenios o contratos con personas naturales o jurídicas, ajenas a la institución, que les permita participar de los privilegios y beneficios otorgados por la Ley. Realizar actividades diferentes a los objetivos de la empresa, señalados en la Ley de compañías y su Reglamento Interno. Conceder preferencia o privilegios a los productores en particular. Se prohíbe terminantemente que se utilice las hectáreas destinadas para la producción de pina MD2 en otras producciones no relacionadas con el convenio. La inversión entregada a los productores o proveedores de PIÑA EXPORT no podrá ser utilizada para realizar otra actividad que no tenga que ver con la implementación de las Normas de Calidad. Que los productores o proveedores vendan la producción de piña a la competencia.

5.11 Beneficios para los proveedores de PIÑA EXPORT

Al ser proveedor de esta empresa exportadora se reducirán los costos de producción del producto, debido a que recibirán el 30% como inversión inicial para producir y asegurar la producción con calidad de exportación. Los proveedores se beneficiaran de continuas capacitaciones que le ayuden a implementar mejoras en el proceso productivo de la piña MD2.

Otros de los beneficios que tendrán los proveedores será que la empresa exportadora le comprara toda producción de piña menos la inversión inicial, lo cual sería rentable para ellos ya que si no tendrían una producción de piña sin calidad y esta se vendería al mercado local.

5.12 Estrategias de PIÑA EXPORT

5.12.1 Estrategia de Diferenciación en Calidad

Reducción de los costos de implementación de las Normas en el proceso productivo. Mejorar la calidad de piña md2 para aumentar exportaciones hacia el mercado español. Mantenerse y aumentar la producción – exportación que otorgue beneficios para la empresa como para los proveedores. Información actual del mercado en relación a la calidad del producto. Realizar investigaciones que permitan o faciliten el ingreso a nuevos mercados.

5.12.2 Estrategia de Enfoque

Identificar los retos y oportunidades futuras, para los proveedores de la empresa en cuanto al sistema de calidad implantado en cada una de las hectáreas destinadas para la producción de esta variedad de piña MD2. Se le informara continuamente de los gustos y preferencias que tiene el mercado Español que siempre esta variando en cuanto al grado de acides y vitaminas de la fruta. No solo se realizaría los controles o inspecciones para confirmar la implementación de las Normas de Calidad, sino también se los capacitarían en técnicas de producción piña MD2. Capacitar a los dueños de las hectáreas en el uso de prácticas de conservación de suelos destinados para la producción de piña MD2. Fomentar y capacitar en la producción, uso y comercialización de abono orgánico.

5.13 Cuadro Comparativo de la Producción de piña en relación a las Normas de Calidad

5.13.1 Caso 1

Podemos observar a un productor que decide realizar su producción de piña de manera individual, tiene un costo de producción de $ 3403.05 , no tiene inversión por parte de alguna empresa exportadora y produce sin ninguna norma de calidad, si es que llega a vender toda la producción a nivel local podría tener una utilidad de $ 3246.19. En este caso la producción no podría exportarse, ya que no cumple con los requerimientos de calidad exigidos por los mercados.

5.13.2 Caso 2

Podemos observar a un productor que decide realizar su producción de manera individual, obteniendo las certificaciones exigidas por el mercado meta y con ello cumpliendo con las normas de calidad establecidas. Pero esto le representa un costo demasiado alto en la producción por lo que si no tiene para invertir, no podrá producir y si logra invertir, su producto tendría un costo elevado y no podría competir. En este caso el productor no generaría ningún tipo de utilidad y sus costos de producción serian de $ 20503.05.

5.13.3 Caso 3

Podemos observar que un productor que es proveedor de PIÑA EXPORT, tiene mayores beneficios y facilidades al momento de producir, dado a que el recibirá el 30% de la inversión referentes a los costos de producción. Esto permitirá que el productor invierta menos en la producción y coseche un producto con calidad de exportación. Además el tendrá la garantía de que la empresa exportadora le comprara la totalidad de la producción. Los costos del productor referente a la producción serán de $ 2,382.14 con una inversión de $ 1,020.92, lo que generara una utilidad de $ 4,326.04.

5.14 Costos de PIÑA EXPORT relacionados con la producción

La producción comprada a los proveedores tiene un costo para la empresa de $ 2187500, asumiendo que son cincuenta proveedores que tienen 5 hectáreas cada uno y que producen veinte y cinco mil kilos por hectárea.

5.15 Ingresos de PIÑA EXPORT

Los ingresos de la empresa exportadora se deben a venta de la Piña MD2 al mercado Español, este ingreso nos permite no solo cubrir con los costos de la producción sino también con los costos adicionales de la empresa. El total de los ingresos de la empresa es de $ 2 812.500

5.16 Costos Logísticos de Exportación de PIÑA EXPORT

Los costos totales de exportación serán cubiertos por la empresa exportadora, la cual solo tendrá la responsabilidad de la mercancía hasta llegar al puerto de Guayaquil, de ahí en adelante la responsabilidad de la mercancía y los costos adicionales, serán responsabilidad del comprador. Estos costos son relacionados a la exportación de un producto con calidad, y serán recuperados una vez realizada la venta de toda la producción. Los costos de exportación son de $ 1 204750.89

6. Estudio Financiero

6.1 Inversión

La adquisición de las Normas de Calidad (EUROGAP y ISO 14001) implica en gastos de inversión muy altos los cuales tienen un promedio de $105000.00. Debido a las problemáticas existente hoy en día en el sector de la producción del país ha sido difícil encontrar que los productores cuenten con las normas que los países importadores requieran en este caso para la piña Md2.

En las adecuaciones propias del local se ha agrupado todos aquellos gastos propios de la construcción y adecuación de la infraestructura de la empresa.

6.2 Capital de trabajo

Nuestro Capital de trabajo está calculado para un mes, que es el tiempo de montaje de la empresa y está calculado basándose en los egresos que se realizarán durante el año. El cual será de $ 109673.04.

6.3 Financiamiento

6.3.1 Capital Propio

Se determinó un aporte de los accionistas del 70% del total de la inversión. El cual cubrirá el costo de la construcción de las instalaciones y los gastos operacionales del primer mes.

La empresa constará de tres socios, los cuales aportarán el primero 33%, el segundo el 33% y el tercero el 34%, dando un total de $ 187614.66

6.3.2 Crédito

El proyecto requiere financiar el 30% de la inversión total, Para esto, se solicitará un préstamo al Banco Bolivariano, el cual cobrará una tasa referencial del 9.16% y cuya deuda será amortizada de manera mensual dentro del periodo de 5 años con pagos mensuales de $ 1661.17.

6.3.3 Comentarios sobre la Inversión

Como comentario de las inversiones se puede concluir que se fijo una aportación del 70% de la inversión debido a que en el banco donde se realizará el préstamo se deberá dejar una garantía sobre el préstamo. Un punto a recalcar es que se tiene buenas perspectivas de la inversión puesto se tiene planeado planear pagar la inversión en 5 años.

6.4 Presupuesto de costo y gastos

6.4.1 Costo de Venta

Los costos de venta de nuestra empresa, tienen que ver o están relacionados con la producción, ya que se originan en la compra de todo el producto cosechado por los proveedores que a su vez están previamente inscritos en la empresa exportadora. Debemos mencionar que no tenemos ningún otro valor por este concepto.

Gastos administrativos: El mayor peso sobre el total de los gastos administrativos está dado por el rubro que tiene alrededor del 43.75% del total el cual es el sueldo del personal administrativo con todas las prestaciones de ley, el 56.25% restante incluye los rubros de gastos de oficina, impuestos, depreciaciones e imprevistos y las adquisiciones de las normas de calidad.

6.4.2 Gastos Administrativos y Generales

En el proceso de ventas existen otros costos que no están ligados directamente pero son importantes a la hora de determinar el total de los costos. Estos gastos aparecen en el estado de pérdidas y ganancias. A continuación se explica brevemente en qué consiste cada rubro de los gastos administrativos: Gastos de Personal: Se ha determinado a 1 persona como importante para el correcto funcionamiento de la empresa. Dentro de este rubro se incluye únicamente el sueldo y los beneficios de ley respectivos anuales. Gastos de oficina: Se incluyen los gastos de suministros de oficina, Internet, teléfono, etc. Gastos de Ventas: Referente a estos gastos podemos decir que en la empresa exportadora están relacionados con los costos adicionales en los que se tenga que incurrir al momento de exportar o vender a una empresa importadora este producto. Entre estos costos tenemos el de las cajas, transporte, almacenamientos, seguros, mano de obra, pallet y costos del agente aduanero.

6.5 Depreciación

En cuanto a la depreciación esta se refiere al cargo contable periódico que es necesario realizar con el propósito de establecer una reserva que permita reponer el valor del equipo. La depreciación se estima conforme a criterios contables o al desgaste real.

Los porcentajes anuales con los que se depreciarán los activos fijos serán los siguientes: 5% para construcciones, vida útil de 20 años, 10% para maquinaria y muebles y enseres, vida útil de 10 años, 20% para repuestos y accesorios, vida útil de 5 años, 33.33% para equipos de computación, vida útil de 3 años.

6.6 Impacto económico y situación financiera estimada.

6.6.1 Estado de Pérdidas y Ganancias

El proyecto da como resultado una utilidad neta de 2.21% sobre las ventas netas, dicho resultado es consecuencia de que los costos de ventas son relativamente bajo debido a que lo que se presta es un servicio. El Estado de pérdidas y ganancias corresponde al 1er año de funcionamiento de la empresa, se los puede observar en Anexo 3.2, en los cuales se detallan los siguientes puntos: EL costo de venta representa aproximadamente el 2.21% de las ventas. De igual forma los gastos son bajos. La utilidad a trabajadores corresponde al 0.52 % del total de las ventas.

6.6.2 Flujo de Caja

Se observa que el flujo de efectivo va aumentando como resultado de que los egresos se mantienen estables en el transcurso de los años y se va acumulando el efectivo de una año a otro.

Basándose en la anterior información del flujo de caja se obtiene el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

6.6.3 TIR - Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno mide la rentabilidad como un porcentaje, es una tasa que iguala el valor equivalente de una alternativa de flujos de entrega de efectivo al valor equivalente de flujos salientes de efectivo. Otra forma de definir al TIR es como la tasa de descuento que hace el VAN=0. Para realizar el cálculo del TIR se utiliza la siguiente expresión: Lo que da como resultado una TIR=63.22 % lo que se interpreta como que se obtiene una ganancia de 63.22 sobre la inversión inicial o como la tasa que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo se pagará con la entrada de efectivo de la inversión a medida que se fueren produciendo.

6.6.4 CAPM – Modelo de Valorización de Activos de Capital

El CAPM tiene como fundamento central que la única fuente que afecta la rentabilidad de las inversiones es el riesgo de mercado, el cual es medido mediante un beta que relaciona el riesgo del proyecto con el riesgo de mercado. El riesgo país según lo investigado es del 6.61% y el beta es de 1.35.

6.6.5 VAN – Valor Actual Neto

A continuación se explicará en qué consiste este método. Es el mejor método conocido y más aceptado por los evaluadores de proyectos. Este método se basa en medir la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar la inversión. Dada la explicación anterior se tiene que para el caso de la empresa fijando un horizonte de trabajo de 5 años, a una tasa obtenida por el CAPM=21.20% da como resultado que él VAN positivo de $ 234.558,08 ante lo cual se puede concluir que es rentable efectuar la inversión para la empresa. A continuación en el Cuadro se da un detalle de los flujos utilizados para sacar el valor del VAN.

6.7 Índice financiero

6.7.1 Beneficios económicos para el país

Dado los resultados obtenidos tanto en el VAN como la TIR se puede apreciar que es un proyecto altamente rentable para los inversionistas, pero a mas de ser rentable para estos lo más importante que se puede resaltar es que es un proyecto que traerá muchos beneficios para los productores de Santo Domingo de Los Tsachilas, puesto que contaran con una opción al momento de empezar a cultivar la piña Md2 porque contara con el sistema de calidad que los países importadores requieren. Otro beneficio que generará este proyecto es que el mismo dará plazas de trabajo para las personas de Santo Domingo de los Tsachilas tanto a la hora de realizar la construcción del establecimiento como al contratar el personal de empresa.

6.7.2 Beneficios económicos para el país

Dado los resultados obtenidos tanto en el VAN como la TIR se puede apreciar que es un proyecto altamente rentable tanto para los productores como para nosotros los inversionistas, pero a mas de ser rentable, lo más importante que se puede resaltar es que este proyecto traerá muchos beneficios para el país, puesto que esto ayudara y motivara la producción de los productores y además incrementara las exportaciones de piña MD2 ecuatoriana hacia el mercado Español. Otro beneficio que generará este proyecto es que al mismo tiempo generara fuentes de trabajo para la colectividad de productores en Santo Domingo de los Tsachilas, no solo en el sector productivo, sino también en la construcción de las oficinas y el personal que laborara en la empresa PIÑA EXPORT.

7. Conclusiones y recomendaciones

Al realizar cualquier tipo de inversión en un proyecto este traerá consigo algún tipo de riesgo. En lo que nosotros detallaremos a continuación para que nuestra empresa tenga un buen funcionamiento.

7.1 Conclusiones

La ubicación de la empresa será en Santo Domingo de los tsachilas debido a que es una zona en la cual en los alrededores existen productores de la piña Md2 que no cuentan con normas de calidad para este producto y eso será beneficioso para la empresa porque así nosotros ayudaremos a estos productores a obtener dichas normas para que lo puedan utilizar en los procesos de producción. Mediante el proyecto nosotros tratamos de reducir los costos de producción de los proveedores ayudándolos con un 30% como inversión inicial para así poder producir y asegurar la piña Md2 con calidad de exportación además los beneficiamos con capacitaciones que los ayuden a implementar mejoras en el proceso productivo de dicho producto. El proyecto es altamente rentable y se observa la viabilidad dando como resultados una TIR = 63.22% y un VAN = $ 234.558,08. Como está establecido en el capítulo 3 todos los indicadores financieros soportan la decisión de llevar a cabo el proyecto pero quizás el más real y revelador es el análisis de sensibilidad presentado en la tablas # 3.16 - 3.17 y en los gráficos 3.1 - 3.2 donde explícitamente se detalla como el flujo del proyecto soporta escenarios racionalmente adversos antes de presentar un valor actual negativo El proyecto representa un beneficio económico para la sociedad debido los empleos que generará y sobre todo a la inyección de capital en la ciudad.

7.2 Recomendaciones

Administrativamente se debe tener una buena relación con los productores- proveedores debido a que al ser nuevos en el mercado será parte primordial para poder posicionarnos.

Cumplir a medida las estrategias de posicionarse en el mercado Español basándose en las normas de calidad que este país requiera para la importación del producto.

Una vez terminados los 5 años del horizonte de planeación lo ideal sería invertir en la automatización de la empresa, ya que con una posición relativamente estable en el mercado es de esperarse un aumento considerable en la demanda de la piña Md2.

Además de automatizar la empresa, al final del horizonte de planeación se debería de considerar la idea de ofrecer nuevas opciones a los países importadores. Es decir aprovechar al máximo la maquinaria con la que se posee y buscar productos que en gran parte puedan ser utilizados en dichas maquinarias con la finalidad de que los costos de reinversión no se eleven tanto.