



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Comercio Exterior

TRABAJO DE TITULACION

Previo a la Obtención del Título de:
INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

"CREACION DE UNA MICROEMPRESA PARA FOMENTAR LA
PRODUCCION Y EXPORTACION DE LA SOYA COMO MATERIA
PRIMA AL MERCADO DE CANADA"

AUTOR:

FRANCISCO JAVIER JÁCOME BRIONES

TUTOR:

DIPL. HERMAN SOZORANGA SANDOVAL

2013 – 2015



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

INDICE GENERAL	PÁGINA
Dedicatoria	I
Agradecimiento	II
Renuncia de derechos de autor	III
Certificación del Tutor del trabajo de titulación	IV
Resumen Ejecutivo	V
Executive Summary	VI
Introducción	VII
CAPITULO I	
1.1 Tema	2
1.2 Planteamiento del problema	2
1.3 Formulación del problema	7
1.4 Delimitación del problema	8
1.5 Justificación de la investigación	8
1.6 Sistematización de la investigación	9
1.7 Objetivo general de la investigación	10
1.8 Objetivos Específicos de la investigación	10
1.9 Límites de la investigación	10
1.10 Hipótesis General	11
1.11 Identificación de las variables	12
1.12 Operacionalización de las variables.	13
CAPITULO II	
2.1 Antecedentes referenciales y de investigación	16
2.2 Marco teórico	23
2.3 Hipótesis o Anticipaciones hipotéticas	26
2.4 Variables o criterios de investigación	26
2.5 Metodología empleada	31
2.6 Marco Referencial	31
2.7 Marco Legal	32
2.8 Marco Conceptual	39
CAPITULO III	
3.1 Métodos de investigación	43
3.2 Población y muestra	44
3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	46
3.4 Cronograma y presupuesto para la recolección de datos.	50
3.5 Tratamiento a la información. – procesamiento y análisis.	51
3.6 Presentación de resultados.	56



**Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación
de la soya como materia prima al mercado de Canadá**

CAPITULO IV

4.1	LA PROPUESTA	64
4.2	Justificación de la propuesta	64
4.3	Objetivo General de la propuesta	67
4.4	Objetivo específico de la propuesta	67
4.5	Hipótesis de la propuesta	68
4.6	Flujo de la propuesta	70
4.7	Desarrollo de la propuesta	71
4.7.1	La Soya en el Ecuador	71
4.7.2	Áreas de cultivos de la Soya en el Ecuador	78
4.7.3	Niveles de producción de la soya por sectores.	80
4.7.4	Problemas en la producción de la soya en el Ecuador	83
4.7.5	El Mercado de Canadá	87
4.7.6	Estrategias para fomentar nuestra exportación de soya	101
4.7.7	Canales de comercialización.	123
4.7.8	Requisitos para ser exportador (Origen) – Firma Electrónica	124
4.7.9	Incoterm de negociación	128
4.7.10	Documentación y trámite de exportación.	130
4.7.11	Certificaciones de calidad y origen	131
4.7.12	Partida Arancelaria	132
4.7.13	Restricciones y autorizaciones previas	134
4.7.14	Tipo de carga	136
4.7.15	Logística en origen	137
4.7.16	Embarque y entrega de carga en destino	137
4.7.17	Creación de la Microempresa	140
4.7.18	Aspecto Financiero general: Inversión inicial	142
4.7.19	Capital de trabajo	143
4.7.20	Sueldos y salarios	144
4.7.21	Políticas contables	145
4.7.22	Costos de Producción	157
4.7.23	Cálculo de precio FOB trimestral	149
4.7.24	Cálculo de precio FOB Anual	150
4.7.25	Gastos operativos	151
4.7.26	Estado de situación Inicial	152
4.7.27	Estado de Resultado Proyectado	153
4.7.28	Análisis Financiero	154
4.7.29	Validación de la propuesta	156
4.7.30	Toma de decisiones	157
	Conclusión	158
	Recomendación	159
	Fuentes bibliográficas	160
	Anexos	162



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

INDICE DE ANEXOS

DESCRIPCION	PÁGINA
❖ Países productores de Soya	162
❖ Sectores productores de Soya	162
❖ Acta de Constitución de la Microempresa	163
❖ Modelo de Factura – Soya Ecuador	166
❖ Clasificación arancelaria de la Soya	167
❖ Solicitud de Certificado de Origen	167
❖ Certificado Fitosanitario de Exportación	168
❖ Pre-certificado de Inspección Sanitaria	169
❖ Declaración Aduanera de Exportación	170
❖ Tarifario de Gastos Locales en Andipuerto	171
❖ Registro en Portal de TFO CANADA	173
❖ Andinave – Gerente Operativo – Ing. Alfredo Ochoa	176
❖ Manipuleo y Almacenamiento de Soya en Andipuerto	176
❖ Almacenamiento de Soya en Piladora “San Camilo”	177
❖ Conos de carga granelera	177
❖ Proceso de traslado de Soya	178
❖ Tratamiento de soya y su reprocesamiento	178
❖ Medio de transporte interno	179
❖ Descarga granelera en Andipuerto	180
❖ Entrevista con Ing. Freddy Delgado – Ecuaquimica	180
❖ TFO CANADA	181
❖ Terrenos sin producir en la vía Montalvo -	181
❖ Modelo de petición del Plan Tierras – MAGAP	182
❖ Modelo de Aceptación de petición al Plan Tierras	184
❖ Resolución definitiva del Plan Tierras – MAGAP	185
❖ Total calculado de ingreso por terrenos accesibles en la Provincia de los Ríos	188



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

DEDICATORIA

Dedico todo mi esfuerzo en el presente proyecto de investigación a Dios, por haberme dado la oportunidad de poder culminar esta gran etapa, a mi Familia por el apoyo diario brindado y por el sueño que teníamos de poder alcanzar mi meta profesional. A mis padres por siempre ser los pilares fundamentales en mi vida y el sacrificio diario depositado en mí, ahora son recompensados.

Atte.:

Francisco Javier Jácome Briones



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

AGRADECIMIENTO

Un cordial agradecimiento a todas aquellas personas que me brindaron su asesoría en este trabajo de titulación y en haberse comprometido en lo necesario para poder desarrollarlo, en especial a las siguientes personas: Ing Freddy Delgado, Ing. Alfredo Ochoa e Ing. María Cristina Cano.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR

Por medio de la presente certificamos que el presente trabajo de titulación es de absoluta propiedad y responsabilidad de Francisco Javier Jácome Briones con C.I 0920321460, Previo a la obtención del título INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, cuyo tema es:

“Creación de una microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá”

Derecho que renuncio a favor de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normativa institucional vigente para que haga uso como bien tenga.

Francisco Javier Jácome Briones
C.I 0920321460



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación “CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PARA FOMENTAR LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE LA SOYA COMO MATERIA PRIMA AL MERCADO DE CANADÁ” ha sido elaborado por el egresado Sr. Francisco Javier Jácome Briones, bajo mi tutoría, el mismo que reúne los requisitos para ser defendido ante el Tribunal Examinador que se designe para el efecto.

Atentamente

Dipl. Herman Sozoranga Sandoval



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente trabajo de titulación se basa en la creación de una microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá, con el fin de poder incentivar y mejorar la comercialización internacional de la soya ecuatoriana, brindar una correcta asesoría comercial y productiva al sector sojero de este país, con la colaboración de entidades nacionales y extranjeras, aprovechando la oportunidad que hoy en día Canadá está brindando en poder importar materia prima como la avena, quinua o soya desde países de la región sur como Ecuador.

La microempresa SOYA ECUADOR, se diferenciará de las demás al comercializar la soya producida por 20 socios miembros del gremio de sojeros de la provincia de Los Ríos, que se han asociado a la microempresa con el fin de exportar la soya producida en sus hectáreas al mercado de Canadá.

Cada socio miembro tiene a disposición 10 hectáreas listas para el cultivo de soya, teniendo en total 200 hectáreas para la producción y exportación de esta gramínea, realizando la exportación trimestral de 1400 toneladas, es decir 4200 toneladas anuales.

El presente trabajo está dividido en cuatro capítulos, el CAPITULO I trata el problema a investigar, los objetivos y variables que involucra este proyecto, así como los límites de su desarrollo. El CAPITULO II contiene toda la fundamentación teórica y los recursos que se han usado en anteriores investigaciones, también como las leyes ecuatorianas que sustentan el desarrollo de este trabajo. El CAPITULO III establece la metodología de investigación, teniendo como herramienta el método de investigación empírica, el cual nos permitirá poder obtener un análisis respectivo actual del sector sojero ecuatoriano. El CAPITULO IV está constituido por el desarrollo de la propuesta, en donde se indica todo lo relacionado al estudio realizado, desde antecedentes productivos hasta como se deberá desarrollar la comercialización internacional de la soya que se vaya a producir, el cual será de una mejor calidad, INIAP 308. También implica dar a conocer la estrategia que se desea desarrollar para poder incentivar a este sector productivo y los beneficios que obtendrían los socios que pertenezcan a la microempresa, teniendo como base un análisis financiero de los ingresos a obtener y el total que se necesita para su inversión y puesta en marcha.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

EXECUTIVE SUMMARY

The next job qualification is based on the creation of a microenterprise to encourage the production and export of soybean as raw material market in Canada, to be able to encourage and enhance international marketing of Ecuadorian soybeans, provide proper advice trade and production to soy sector of this country, in collaboration with national and foreign entities, seizing the opportunity is now offering in Canada to import raw materials such as oats, quinoa or soybeans from countries of the south as Ecuador

The SOYA ECUADOR, microenterprise will differ from the others in marketing soybeans produced by 20 members Guild members soy farmers in the province of Los Ríos, who have partnered to microenterprises to export soybeans produced in their market hectares Canada.

Each partner member has available 10 hectares ready for soybean cultivation, taking total 200 hectares for the production and export of this grass, making the quarterly export 1400 tons, 4200 tons annually.

This paper is divided into four chapters, the Chapter I deals with the research problem, objectives and variables involved in this project as well as the limits of its development. The Chapter II contains all the theoretical foundation and resources that have been used in previous investigations, also as the Ecuadorian laws that support the development of this work. The Chapter III establishes the research methodology, taking as a tool of empirical research method, which allows us to obtain a current corresponding analysis of the Ecuadorian soy sector.

The CHAPTER IV consists of the development of the proposal, which states everything related to the study conducted from productive history even as it must develop international marketing of soy that is to be produced, which will be of better quality , INIAP 308.

It also means to notice the strategy to be developed to encourage the productive sector and the benefits accruing partners belonging to microenterprises, based on a financial analysis of the revenue to be obtained and the total is needed for investment and implementation



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

INTRODUCCIÓN

En el Ecuador, los niveles de exportación de granos ha tenido una mayor demanda en países donde su comercialización posee una mayor necesidad o carencia, ya sea por algún acuerdo, negociación o por la participación de estos productos en nuevos mercados de consumo.

Productos tales como la cebada, la avena, la soya, entre otros, han tenido una mayor acogida en mercados internacionales, como el mercado europeo y el asiático, donde han tenido que realizar un arduo trabajo para poder lograr ingresar a dichos mercados.

La producción de la soya en el Ecuador posee mayores inconvenientes, debido a que nuestros agricultores o productores no cuentan con incentivos para incrementar la producción y a su vez poder exportarla a otros mercados.

Se ha diseñado la creación de una microempresa dedicada al fomento y mejoramiento de la comercialización internacional de la soya en la Provincia de los Ríos, específicamente en el cantón Quevedo, y poder exportarla al mercado de Canadá, en participación con miembros del Gremio de Sojeros de este sector, ya que hoy en día Canadá busca proveedores de dicho producto en épocas donde su producción es escasa, para a su vez transformarlo en distintas variedades y ofrecerlo a nuevos consumidores.

Se ha analizado el mercado de Canadá como una gran alternativa para poder exportar nuestra soya como materia prima, y cuales serian los beneficios obtenidos por dicha negociación, hacia la pequeña y mediana industria de ese país, mejorando consigo el desarrollo socio-económico del Ecuador.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

CAPITULO I



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

1.1 EL TEMA:

“Creación de una microempresapara fomentar la producción yexportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá”

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según la definición del Codex Alimentarius, “la agricultura es un sistema holístico de ordenación de la producción que promueve y mejora la salud del agrosistema, con inclusión de la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del suelo”.

Uno de los principales problemas de la soya en el Ecuador es que no se fomenta a gran nivel la producción de este tipo de granos para su comercialización internacional, falta de terrenos, falta de asesoría agrícola, nuestros productores no conocen a que tipos de mercados se podría ingresar y de la importancia que tendría para el país si la soya es exportada, esto se da más en la ciudad de Quevedo, ya que dentro de este cantón se realiza la comercialización, producción y transformación de soya a un mayor grado en lo que representa a la provincia por medio del Gremio de Sojeros de los Ríos.

La falta de interés productivo en este sector ha marcado a la soya como un producto sin futuro, mientras que en otros países como China la soya es conocida como “la carne del futuro”, destacando a este país como uno de los principales proveedores de soya hacia mercados Europeos.

Por tal motivo, se intenta dar a conocer la importancia de la soya en el Ecuador, siempre y cuando cuenten con los medios para su producción, como por ejemplo la asesoría agrícola adecuada y la inversión correcta. Si Ecuador brinda todo lo necesario para poder activar adecuadamente este sector productivo se incrementarían plazas de trabajo y nuestros productores tendrían oportunidad de poder comercializar nuestra soya a gran escala.

Si nuestro país desarrolla este sector productivo, se tendría que comenzar a incentivar a los pequeños productores a la siembra de soya, mejoría en los cultivos, como por ejemplo mejor calidad de semillas, lugares adecuados para su almacenaje y su tratamiento si se desea especializar en algún tipo de producto elaborado a base de soya, sin embargo, si fomentamos a la producción de Soya y se logra una mejor calidad de grano se lograría su comercialización interna y exportación a mercados Internacionales, a países en donde el consumo de soya es muy alto y en donde la elaboración de productos a base de soya esta en incremento.

Si Ecuador fomenta mayormente la producción y exportación de soya como materia prima, a mercados internacionales, se lograría aperturar nuevos mercados y existiría la posibilidad de ir mejorando su competitividad con otros



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

países, aprovechando que contamos con el medio adecuado para su producción obteniendo un grano de buena calidad.

Durante muchos años, el sector sojero ha tenido falta de atención por parte de gobiernos anteriores, sin fomentar su producción y comercialización, debido al estancamiento productivo de los productos tradicionales ecuatorianos.

Es importante dar a conocer las grandes ventajas que se podría obtener exportando estos tipos de productos orgánicos a nuevos mercados.

Las exportaciones de soya en el Ecuador se dió especialmente hacia Colombia, que es uno de los países que importa este producto desde Ecuador, en menores toneladas, pero también podríamos aprovechar la ventaja de poder exportar nuestra soya hacia Canadá, en épocas que su producción no se está efectuando debido a cambios climáticos y restricciones.

El sector agropecuario del Ecuador enfrenta nuevos y más complejos desafíos. El proceso de globalización de la economía impone a cada país la necesidad de la especialización en aquellas producciones que le permitan una inserción estable al comercio mundial.

El sector agropecuario tradicionalmente ha estado ligado al comercio exterior, sin embargo, el contexto actual y futuro está caracterizado por condiciones de mayor competencia internacional.

En Ecuador, tanto el proceso de apertura al comercio mundial y la voluntad manifestada por las autoridades económicas y políticas de participar en los foros multilaterales de negociación, como el interés de afirmar un modelo de desarrollo económico sustentado en equilibrios macroeconómicos y la aplicación de una política económica orientada por la desregulación y modernización del Estado en sus funciones y procedimiento, hacen imperativo actualizar no sólo las medidas con las que participa en la economía, sino también, y de manera preferente, la formación de los profesionales para que puedan encarar los nuevos desafíos.

Durante las tres últimas décadas el agro ecuatoriano ha experimentado significativos procesos de transformación en sus estructuras productivas y en sus características demográficas, ecológicas, sociales y culturales.

Al mismo tiempo ha sido el escenario de agudos conflictos (especialmente relacionados con la lucha por la tierra y con las demandas territoriales de las nacionalidades amazónicas) y el espacio en el que se han construido identidades colectivas diversas y en el que han emergido actores que han logrado una presencia política de relevancia nacional (organizaciones y movimientos campesinos e indígenas).

El Estado ecuatoriano no ha sido ajeno a estos procesos. Los temas de la definición o re-definición de las políticas agrarias y las propuestas de desarrollo rural, han estado constantemente en la agenda gubernamental.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Estos procesos de transformación agraria han afectado igualmente a la dinámica de las economías campesinas -agriculturas familiares- propiciando distintas respuestas y ajustes en sus estrategias productivas y en las pautas de consumo para garantizar su reproducción económica.

La persistencia e importancia cuantitativa de las agriculturas familiares (en contraposición a los pronósticos de algunos analistas agrarios en las décadas del 70 y 80), expresan la vigencia de la discusión sobre la viabilidad campesina en el contexto abierto por la aplicación de políticas neoliberales en América Latina y en nuestro país, a pesar de las limitaciones económicas que enfrentan, de las presiones impuestas por los procesos de modernización agraria y de los amplios niveles de pobreza existentes en el medio rural.

El presente trabajo aborda esta discusión a partir de la revisión de las principales tendencias existentes en el agro ecuatoriano, en lo que se refiere a la dinámica de las economías campesinas, así como de la revisión de las políticas agrarias generadas en la presente década.

Aunque no se trata de una revisión exhaustiva de las políticas vigentes, este proyecto científico aborda el tema de los impactos de las mismas para las economías campesinas especialmente soya, se levanta un conjunto de cuestionamientos a las posiciones esgrimidas en el discurso de los defensores del modelo económico vigente.

En el que se sustentan dichas políticas y plantea un conjunto de reflexiones exploratorias en torno a los principales desafíos para el futuro del desarrollo rural y para la necesaria definición de propuestas de políticas alternativas para superar la exclusión y propiciar el fortalecimiento económico y político de las agriculturas familiares.

Los *productos no tradicionales* o nuevas *agro exportaciones* 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.

El hecho de que la proporción correspondiente a los productos orgánicos sigue siendo pequeña en todos los mercados indica posibilidades considerables a largo plazo. 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.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

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 soya.

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 agrícolas, 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 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, 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.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que es probable que la competencia en la esfera de frutos cítricos cultivados aumenta considerablemente en el futuro, especialmente en los mercados que son también productores de frutos cítricos. Sin duda, es necesario seguir esforzándose por desarrollar la industria tanto en lo que se refiere al cultivo como a la elaboración, y, la comercialización y la distribución, sin olvidar el desarrollo de productos y del mercado.

Plan de desarrollo del buen vivir:

En los días actuales, el país, se encuentra en el proceso de poder implementar la norma del plan del buen vivir, aquella que indica o permite la felicidad y la permanencia de la diversidad cultural y ambiental, equidad y solidaridad.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Una de las principales herramientas del proceso político ecuatoriano ha sido la planificación. La constitución ordena que esa planificación se vincule en forma directa a la construcción de los derechos de los ciudadanos. La nueva constitución otorga derechos completos incluidos los sociales y económicos a todos los ciudadanos, y además, obliga al Estado a priorizar el pago de la deuda social por encima de cualquier otra obligación.



El plan nacional del buen vivir implica diferentes cambios que se deberán de dar en nuestro país, enfocado en procesos como:

- La equidad**, que es un interactivo moral para erradicar la pobreza.
- La Revolución Cultural**, que genera nuevos conceptos y valores ciudadanos para constituir una sociedad crítica.
- El Territorio Urbano o Rural**, que están identificados con la equidad, la cohesión y el ordenamiento territorial.
- La Revolución Agraria**, que es un proceso que no puede postergarse y que significa redistribución de la tierra, fomento al crédito, asistencia técnica, comercio justo y acceso al riego.
- La Revolución del Conocimiento**, que propone la innovación, la ciencia y la tecnología, como fundamentos para el cambio de la matriz productiva, concebida como una forma distinta de producir y consumir. Esta transición llevara al país de una fase de dependencia de los recursos limitados a una de recursos ilimitados, como son la ciencia, la tecnología y el conocimiento.

Mediante la creación del plan del buen vivir se da por hecho que estamos en la capacidad de poder implementar diferentes maneras de mejorar la economía en el Ecuador, o a su vez asignar ideas productivas basadas en estudios factibles.

Es considerable el hecho de que el sector sojero no ha recibido el apoyo suficiente por parte de los anteriores gobiernos, dejando a un lado la posibilidad de que la producción de soya se incremente en el Ecuador.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

El plan del buen vivir reúne exactamente lo que se busca mejorar en este sector.

- ✓ Nivel de vida de los productores de soya de Los Ríos
- ✓ Fomentar la producción de soya en el Ecuador
- ✓ Implementar estrategias productivas hacia este sector.
- ✓ Aprovechar los recursos naturales y terrenos productivos.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Las exportaciones en el Ecuador siempre han ido desarrollándose especialmente en el sector agrícola, llegando únicamente a productos tradicionales como son las flores, maíz, banano, avena, dejando sin efecto de comercialización a los demás productos que nuestro país produce o tiene la capacidad de producir sin ser reconocidos internacionalmente.

Estos productos no tradicionales de exportación, tanto como la cebada, cereales y soya tienen una principal participación en el mercado internacional, debido a que son productos que se pueden procesar para el consumo y beneficio de la salud de las personas.

Como producto no tradicional está la soya, producida en la provincia de los Ríos, en donde en la mayoría de sus cantones siembran y la comercializan, pero que actualmente no disponen de muchos mecanismos de fomentación como asesorías agrícolas permanentes y comerciales para incrementar la producción y al no contar con mayores terrenos productivos en ciudades como Quevedo, Babahoyo, entre otros, haciendo que esto represente un problema para los productores sojeros del Ecuador.

Por lo tanto, se considera la creación de una microempresa conformada por 20 socios miembros del Gremio de Sojeros de la Provincia de los Ríos. Dicha microempresa se encargará de comercializar hacia Canadá soyaprincipalmente en épocas donde aquel país no produzca, que son los meses desde septiembre hasta mayo del siguiente año, para aprovechar la oportunidad comercial que nos brinda Canadá hoy en día de adquirir esta gramínea. Comenzaríamos exportando un total aproximado de 4.200 toneladas al año, y serán destinadas a empresas que deseen transformar la soya en productos derivados, fomentando a que se produzca mayor cantidad de materia prima en la provincia de los Ríos y en Ecuador, junto con una mejor asesoría agrícola hacia este sector.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

La siembra de soya empezó a desarrollarse en Ecuador, con cuatro propósitos: ahorrar divisas en la importación de grasas y aceites comestibles, diversificar bananeras y cacaoeras en decadencia por enfermedades, aprovechar zonas improductivas y fomentar el cultivo de ésta y otras oleaginosas.

Espacio:

País: Ecuador
Región: Costa
Provincia: Los Ríos
Cantón: Quevedo
Sector: Agrícola – Comercial
Tiempo: Estudios realizados mediante información de últimos 4 años.

La soya es un recurso insustituible de la economía agrícola, que para producirla no se aprovecha técnicamente todo el potencial y que no puede desaparecer, porque quedarían 80.000 hectáreas improductivas en el ciclo de verano y miles de personas sin fuente de trabajo

Según el especialista, dos factores principales explican el bajo rendimiento del promedio nacional (1,2 TM/ha): la mala asesoría de semilla empleada, la no práctica de tecnologías apropiadas y la falta de terrenos productivos, todo esto se clasifica en problemas externo e internos del sector sojero.

Para resolver los problemas de comercialización de la soya, que varios productores nacionales han afrontado en los últimos meses, el Ministerio de Agricultura y Pesca (MAGAP) aprobó la exportación de los granos.

1.5 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación tiene como finalidad organizar y fomentar al sector sojero en la provincia de Los Ríos y en un futuro en el Ecuador entero, comenzando en la ciudad de Quevedo, en conjunto con el Gremio de sojeros de la provincia de los Ríos, ubicados en dicho cantón, y demostrar las grandes posibilidades que existen de poder desarrollar un producto competitivo por medio de la exportación de soya INIAP 308, para su tratamiento final según el trato que deseen darle los compradores.

Realizando la presente investigación se pondrá a conocimiento general como se ha dejado a un lado un sector productivo que podría convertirse en una puerta para la comercialización de productos no tradicionales.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Si en Ecuador desarrollamos o fomentamos la producción y comercialización a gran escala de nuestra soya tendríamos una gran acogida a nuevos mercados y también la posibilidad de poder desarrollar un mercado sojero brindando mayores plazas de trabajo a los ecuatorianos.

La soya es un producto saludable, usado para la elaboración de bebidas y alimentos, recomendado para aquellas personas con sobrepeso o con problemas de digestión. Es por esta razón que muchos países del primer mundo elaboran productos terminados a base de soya, pero no cuentan con el clima indicado para su cultivo y producción, ya que su crecimiento se da solamente en climas cálidos.

El principal mercado al que se quiere ingresar es al mercado Canadiense, debido a que es uno de los países que se preocupa por la salud hoy en día y cuentan con programas alimenticios establecidos por su propio gobierno, fomentando al consumo de productos agrícolas como la soya, pero destinado específicamente a sectores definidos.

Canadá se caracteriza por ser un país del primer mundo, que cuenta con un avance tecnológico muy desarrollado, con una cultura totalmente de consumo, y actualmente busca proveedores de productos orgánicos en Ecuador.

Si se incentiva a la producción y exportación de soya en la ciudad de Quevedo en un 100%, se aportaría a mejorar el equilibrio de nuestra balanza comercial, mediante la exportación de este grano.

Esta oportunidad comercial ayudaría a disminuir la tasa de desempleo que posee el Ecuador, mediante la reactivación del sector sojero para su debida comercialización.

1.6 SISTEMATIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

✓ **¿Cuál será el Impacto de la creación de esta microempresa en la ciudad de Quevedo?**

El impacto sería beneficioso hacia la ciudad de Quevedo ya que dentro de este cantón se encuentra el Gremio de sojeros de la provincia, cuyos miembros son habitantes de cantones aledaños, es decir Quevedo se caracteriza por ser punto de comercialización de soya.

✓ **¿Cuál sería la aceptación que tendríamos dentro del sector sojero de esta provincia?**

La aceptación sería favorable hacia este sector específicamente, debido a que obtendrían mayor crecimiento y comercialización internacional de su producción junto a una mayor atención agrícola.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- ✓ **¿Cuál sería el objetivo principal de esta microempresa?**
Poder comercializar 4.200 toneladas de soyaproducida por los socios que la conformarían hacia Canadá, convirtiéndonos en un ente productor – exportador.

1.7 OBJETIVO GENERAL

Fomentar la exportación de la soya en la provincia de los Ríos, específicamente en la ciudad de Quevedo, mediante la creación de una microempresa con destino al mercado productor de derivados de soya de Canadá.

1.8 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❖ Aprovechar la demanda existente en Canadá en adquirir soya.
- ❖ Incrementar el sector sojero de la provincia de los Ríos, mediante producción de soya INAP 308.
- ❖ Brindar asesoría agrícola y comercial a productores de soya, de lo que nos ofrece el mercado canadiense en un tiempo futuro mediante la creación de una Microempresa.
- ❖ Hallar mejores convenios con el mercado canadiense en la exportación de otros productos elaborados a base de soya para el consumo humano.

1.9 LÍMITES DE LA INVESTIGACIÓN

Se plantea la oportunidad de poder llegar a los principales productores de soya de la provincia de los Ríos, en la ciudad de Quevedo, para dar a conocer los beneficios que se obtendrían si ampliáramos la comercialización internacional de soya con Canadá.

Establecer negociaciones para poder ser un proveedor de este producto en periodos principalmente en épocas donde Canadá no produzca.

Se debe aprovechar el beneficio que posee nuestro país en contar, con lo necesario para poder producir soya de BUENA CALIDAD que es lo que actualmente está buscando Canadá.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Con la creación de una microempresa, que realice las respectivas labores de negociación y exportación de soya, se estima lograr mejorar el nivel de comercialización internacional de soya en la provincia de los Ríos, mediante una búsqueda de futuros compradores especialmente empresas privadas en Canadá y en Ecuador estableciéndonos como proveedores de soya de calidad.

Esto fomentaría a que nuestros productores puedan comercializar la soya a un país que procesa aquel producto para transformarlo en un producto terminado, ya que la soya es muy recomendada para la salud de las personas, y hoy en día el gobierno canadiense esta incentivando al consumo de este producto, buscando proveedores de alimentos orgánicos en países como Ecuador.

Mejorar la producción de soya, elevar el nivel de calidad de la semilla, asesoría en la producción y de cómo poder ingresar a nuevos mercados, serian algunos de los principales objetivos que se plantea dar a conocer a las personas que participan en este sector agrícola.

1.10 HIPÓTESIS

La creación de la Microempresa Soya Ecuador permitirá fomentar la exportación de soya desde Ecuador hacia Canadá

Mediante la creación de una microempresa establecida en la ciudad de Quevedo integrada por 20 socios miembros del Gremio de Sojeros de la Provincia de los Ríos, radicada en esa ciudad, para poder comercializar la soya hacia Canadá, con su respectiva asesoría agrícola y comercial, hacia empresas en donde utilicen soya únicamente para el consumo humano, principalmente en épocas donde Canadá no produzca este grano.



Imagen Obtenida: Ministerio De Agricultura y Ganadería



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

De acuerdo a la base de datos del BCE, Colombia es el principal destino de las exportaciones de soya y elaborados. En 2009 se registró un volumen enviado de 52,68 TM de harina de soya y uno de 29,38 TM de salsa de soya.

1.11 IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES

➤ DEPENDIENTE

El crecimiento de las exportaciones de soya en el Ecuador hacia el mercado de Canadá.

➤ INDEPENDIENTES

- Demanda de soya en Canadá.
- Ventajas productivas que tiene la soya Ecuatoriana.
- Problemas productivos en el mercado de la soya.
- Fomentación y comercialización de la soya como materia prima al mercado de Canadá.
- Convenios y buena relación comercial entre Ecuador y Canadá.
- Conocimiento de los operadores de soya en materia de exportación.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

1.12 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Relación entre Objetivos Específicos y variables:

OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLES
Aprovechar demanda existente en Canadá en adquirir soya	Demanda de soya en Canadá
Incrementar el sector sojero de la provincia de los Ríos, mediante producción de soya INAP 308.	-Ventajas productivas que tiene la soya Ecuatoriana -Problemas productivos en el mercado de la Soya
Brindar asesoría agrícola y comercial a productores de soya, de lo que nos ofrece el mercado canadiense en un tiempo futuro mediante la creación de una Microempresa.	Fomentación y comercialización de la soya como materia prima al mercado de Canadá.
Hallar mejores convenios con el mercado canadiense en la exportación de otros productos elaborados a base de soya para el consumo humano.	-Convenios y buena relación comercial Ecuador y Canadá. -Conocimiento de los operadores de soya en materia de exportación



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Operacionalización de las Variables

Variables	Objetivos del trabajo	Herramientas y Técnicas	Medida
Demanda de soya en Canadá	Identificar la demanda existente en el mercado de Canadá.	Investigación cuantitativa y cualitativa	Cifras de importación de soya en Canadá
Ventajas productivas que tiene la soya Ecuatoriana	- Analizar las ventajas productivas que tiene el Ecuador en la producción de soya frente en comparación con otros países. - Conocer como ha sido la evolución en la producción de soya en el Ecuador	Investigación cuantitativa y cualitativa	Cifras de producción
Problemas productivos en el mercado de la Soya	Conocer si actualmente el sector sojero del Ecuador presenta problemas productivos	Encuesta, entrevista	Si / NO Por qué
Fomentación y comercialización de la soya como materia prima al mercado de Canadá.	-Conocer si actualmente han contado con medios de fomentación tanto agrícola como comercial. -Conocer si el productor estaría de acuerdo con la organización productiva.	Encuesta	Si / NO Por qué
Convenios y buena relación comercial Ecuador y Canadá.	Saber si actualmente el productor cuenta con incentivos de mejoramiento de producción.	Encuesta	Si / NO Por qué
Conocimiento de los operadores de soya en materia de exportación	Saber si conocen de los beneficios de exportar soya a Canadá.	Encuesta, entrevista	Si / NO Por qué



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

CAPITULO II



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

2.1 Antecedentes referenciales y de investigación

Uno de los primeros pasos en la elaboración de este estudio fue definir que referencias y que metodología se emplearían para demostrar de la manera más eficaz posible la realidad del sector sojero ecuatoriano.

Este capítulo se presenta el marco metodológico elegido, el cual está integrado por la sistematización de información.

Conforme se aprecia en el presente proyecto hablar del sector sojero involucra gran parte de cómo se ha ido desarrollando el sector agropecuario en el Ecuador.

Estado de la cuestión:

El cultivo de la soya empezó a adquirir relevancia mundial en el decenio de 1950, cuando se verificó un aumento de la demanda de aceites vegetales. Pasó a ocupar un lugar destacado en el proceso de producción agrícola de los países meridionales de Sudamérica, debido a la estabilidad del comercio internacional y a la posibilidad de ofertar el producto a los países consumidores principalmente Estados Unidos.

La soya es considerada en la agricultura del mundo moderno como uno de los cultivos más rentables, debido a la importancia estratégica que tiene para los esquemas tecnológicos de producción de alimentos concentrados para la alimentación de aves y cerdos, dado su alto contenido proteico (alrededor de 40%).

Las características de la soya en Ecuador, posee en el grano hasta 20% de aceite de excelente calidad para el consumo humano. Es también el único cultivo en la agricultura totalmente mecanizado que ofrece una alternativa viable para una producción racional y sostenida en el tiempo, basada en la rotación de cultivos, garantizando al productor un alto nivel de rentabilidad y la conservación y mejoramiento de un recurso natural renovable como lo es el suelo.

Este cultivo ocupa una superficie de cultivo de alrededor de 63 millones de hectáreas, que producen cerca de 137 millones de toneladas. En muchos países, especialmente los occidentales, con tradición culinaria basada en las proteínas animales, todavía está en vías de imponerse en la cocina cotidiana el uso de la soya y sus derivados.

Actualmente en el Ecuador existen aproximadamente 68.000 hectáreas de terrenos no trabajados y sin dueños que son parte del Estado y que mediante convenio con el Ministerio de Agricultura y Ganadería es posible su acceso para poder producir en ellos, son las denominadas UPAS no trabajadas.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Oferta y demanda mundial de Soya

Actualmente Estados Unidos contribuye con el 33% de la producción mundial, seguido por Brasil con 27%, Argentina y China con 16 y 7% respectivamente. La producción esperada para el ciclo 2003/04 fue de unos 4 millones menos que el ciclo anterior debido a una disminución en las variables de crecimiento de Estados Unidos (área cosechada y rendimiento).

El cultivo de la soya se inicia en los 80's, con la reducción de las áreas de algodón y la creciente demanda de las industrias locales de aceite y harina de soya para la fabricación de alimentos balanceados.

Durante la década de los 90 la producción de soya tomó un fuerte auge al producirse unos 100 mil quintales en 1990/1991 situación que se incrementó hasta poco más de 600 mil quintales en 1998/99. Este crecimiento fue inducido por la demanda de las agroindustrias aceiteras, para la extracción de aceite y sus derivados. Sin embargo, desde este último período se viene reduciendo drásticamente hasta bajar actualmente a un nivel similar al de los primeros años de los 90.

La búsqueda de mercados y nichos específicos se torna en una necesidad para incrementar el área y la producción de soya conjuntamente con un repunte de la producción de aceites y tortas que permitan aumentar la rentabilidad del cultivo en el país.

En climas tropicales, como en Centroamérica, el cuidado en la cosecha debe ser aún mayor, dada las altas temperaturas durante todo el año y las diferencias de humedad entre la noche y el día. Esto hace que se produzcan alteraciones en el poder germinativo y la calidad del grano.

Escasa presencia de empresas transformadoras de la soya. Este eslabón de la cadena de la Soya ha sido históricamente operada por una sola empresa industrial que tiene una integración vertical de los procesos: acopiador, procesador y comercializador del grano y sus derivados.

De aquí se desprende, el requerimiento de fuertes inversiones en infraestructura y tecnologías que de no ser así, estos procesamientos resultan en productos de baja calidad que determinan al final, la baja competitividad del eslabón en particular, y de la cadena misma.

La soya es un ejemplo espectacular en materia de cadenas de valor globalizada. En el ámbito mundial es, en gran medida, el cultivo de grano oleaginoso más importante para el consumo humano y la alimentación animal.

La producción y las exportaciones de soja son dominadas por EE.UU., Brasil y Argentina; también es, cada vez, más importante en Paraguay, Bolivia y Uruguay, que componen el bloque económico del Mercosur. Estos serán los



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soja como materia prima al mercado de Canadá

países donde enfatizaremos el alcance de esta obra y de donde extraeremos los datos y referencias, dado que la producción de soja en otros países de Latinoamérica es bastante incipiente.

En el ámbito global *es el cuarto producto entre los cereales y oleaginosos de consumo humano más importante en producción y comercio mundial.*

La producción de soja representa una fracción muy importante en el PBI de todo el agronegocio del Ecuador, que demuestra la importancia económica para estos países. Prácticamente los países del Mercosur, conforman el 42% del total sembrado en el mundo, que se contraponen, estratégicamente con un 33% sembrado en EE.UU., satisfaciendo ambos polos la creciente demanda mundial en mutua contra estación

Dentro del importante contexto del complejo soja para la región y, a su vez, la importancia de la región en el mundo cuando se refiere a este cultivo, es importante destacar algunos aspectos que hacen a su industrialización e integración/coordinación de la cadena internamente.

Como principal fuente de proteína para la industria de la alimentación animal y humana, la producción de soja ha crecido de forma tal, que la demanda total ha sido atendida satisfactoriamente. Los distintos grados de integración con las cadenas de producción de carne son muy diferentes en los distintos países, así como los consumos propios de aceite en base a su población.

Nuevamente, las asimetrías fundamentan este concepto, Brasil es un gran exportador de carnes de cerdo y pollo que consumen las harinas de soja, mientras que Uruguay apenas posee una industria aceitera mínima; el primero cultiva soja desde los años sesenta y en este último país se siembra desde el 2002. Por ello, en general, la soja producida en el Mercosur es principalmente transformada in situ en aceite y harina y exportada a Asia y a la UE. Sin embargo, dado los grandes volúmenes, Brasil exporta 41% de su producción como grano, mientras Argentina apenas el 23%.

En el último cuarto de siglo (1980-2005), la demanda total mundial de soja, se expandió en 174.3 millones de toneladas o 2.8 veces, en este período la tasa de crecimiento de esta demanda total de soja fue acelerándose, desde un 3% anual en los 80 a unos 5.6% anual en la última década. Si bien las tasas de crecimiento fueron algo inferiores a las de grano o de aceite de soja, el crecimiento de la demanda mundial fue acompañado por la oferta de harina de soja, que se triplicó desde 1980. La expansión de la renta, principalmente en Asia, con efecto multiplicador sobre el consumo de carnes de aves y cerdos,



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

fue el hilo conductor de la robusta tasa de crecimiento de esa materia prima para la industria de la alimentación animal.

En términos de la concentración de las exportaciones mundiales de soya, es posible observar en los últimos cinco años, una concentración todavía más elevada de las ventas externas. En los últimos años, los principales exportadores de soja de Suramérica pasaron del 50 al 60% del total mundial. A juzgar por esta tendencia de mayores tasas de crecimiento del excedente exportable del Mercosur, no se duda en afirmar que la concentración de los exportadores tenderá a continuar en los próximos años.

A pesar de las grandes diferencias macroeconómicas, la soya es un común denominador de la agricultura y el agronegocio del complejo sojero de toda la región, con la excepción quizás, de Uruguay, cuya expansión es más reciente en este país.

La soya como cultivo de verano, es la base de la economía agrícola de vastas regiones de Sudamérica, según se demostró en los números precedentes. Su extensa área sembrada se realiza con varios escenarios geográficos diseñados para aprovechar la oferta de clima y suelos de estas regiones.

En el mundo se produce un promedio de 202`621.534 Tm de soya al año, especialmente Estados Unidos, Argentina y Brasil conforman el 80% de este volumen, y esto explica que América sea el continente con mayor producción a nivel mundial con el 85.32%, seguido por Asia que representa el 12.78%.

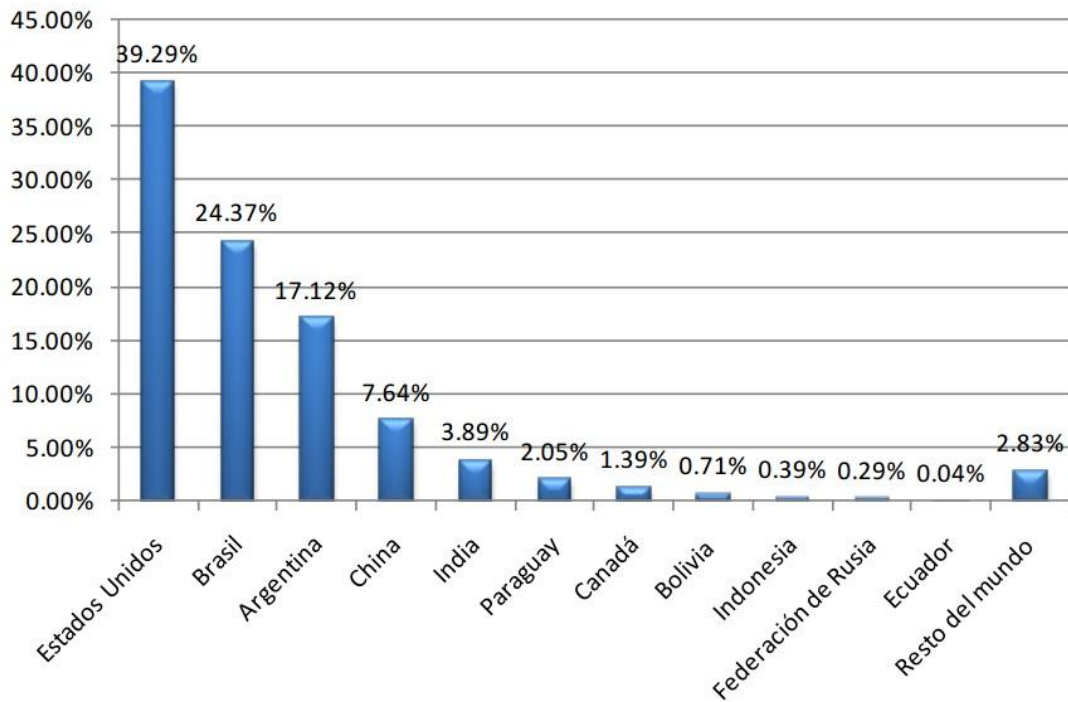
El ranking mundial está liderado por Estados Unidos que en promedio para el periodo 2000-2009 produce un total de 79`605.515 Tm, que representa el 39.29% de la producción mundial. Brasil y Argentina, que ocupan el segundo y el tercer puesto en el ranking, tienen un promedio de 49`373.846 Tm y 34`695.331 Tm, respectivamente para el mismo periodo.

Ecuador ocupa la trigésima segunda posición con un promedio de 77.441 Tm y su participación en el mundo es de 0.04%.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE SOYA



Datos obtenidos: www.comerciomundial.com

Año 2013

Si bien es cierto, Ecuador se caracteriza por ser un país importador de diferentes tipos de granos, especialmente de mercados suramericanos, en donde su producción no varía a pesar de que cuentan con lo necesario para poder producir.

Sin embargo no se ha dado el estímulo necesario para poder convertirnos en un proveedor de un producto tan importante como es la soya, actualmente desempeñamos el 0.004% del total de producción a nivel mundial, siendo Estados Unidos, y Japón los principales productores de soya, pero si observamos bien, a nivel mundial no se da tanto las exportaciones de este tipo de productos que en un futuro será necesaria su comercialización.

A medida que la tecnología avanza, la utilización de productos que sean beneficiosos para la salud de las personas es tomada más en consideración.

Anteriormente el auge de cereales llego a formar parte de las principales exportaciones e importaciones a nivel mundial, principalmente a mercados del medio oriente, se realizaba las exportaciones hacia países industrializados, en



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

donde se procesaban los granos de cereales, trigo, etc y eran exportados nuevamente como productos terminados a diferentes mercados.

Esto se da específicamente porque aquellos países exportadores cuentan con la tecnología necesaria y certificaciones aprobadas mundialmente para poder procesar correctamente dichos productos.

Cabe recalcar que Ecuador cuenta con las condiciones climáticas adecuadas para poder producir diferentes tipos de granos para su exportación o comercialización, sin embargo no se cuenta con el nivel de industrialización necesaria para convertir los productos en terminados.

La soya por su valor nutritivo y su bajo costo, es una opción para la alimentación de los ecuatorianos y porque no, fomentar su comercialización a nivel internacional, tratando de escalar posiciones en la tabla donde ubica a Ecuador en el puesto 13 de los principales productores de soya.

En la actualidad se ha visto incrementado notablemente el consumo de productos elaborados a base de soya, como por ejemplo leche, carne, queso, entre otros, que son expendidos en diferentes zonas del país.

Además que cada vez es mayor el consumo de pastillas y polvos multivitamínicos que se encuentran en tiendas naturistas.

El cultivo de soya se ha distribuido en un 99% en la costa ecuatoriana, siendo la provincia de los Ríos que posee un 96% de la superficie nacional.

En la región costa, el cultivo de la soya ha tenido un crecimiento leve, debido a que existen diversas trabas a su producción y posterior comercialización, por la inversión incrementada a la que se ha visto afectada este sector.

En el Ecuador, la exportación de la soya se da a países principalmente de la región, Colombia, Perú, pero la exportación a países productores de este grano se presenta como un tabú comercial.

Se puede aprovechar la ventaja que obtendríamos si se exporta la soya producida en Ecuador a países que la producen, siempre y cuando sea en periodos donde no se está efectuando su producción.

La presente investigación tiene como objetivo ingresar al mercado canadiense para poder exportar y comercializar la soya como materia prima, para que sea procesada y se realice su venta como un producto terminado ya sea como leche, carne o cualquier otro derivado.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

El enfoque se da cuando la propuesta se la efectuara en periodos donde no se realice la producción en Canadá, es decir en época de Invierno y Otoño.

Canadá en invierno no realiza ningún sembrío de granos, su producción se basa en utilizar huertos completamente adecuados para poder continuar con su producción.

Sin embargo, para los ciudadanos canadienses, las políticas para la correcta creación y mantenimiento de huertos es muy alta en costos y permisos, por ende durante estos periodos no producen, teniendo que abastecerse de diferentes productos desde distintos proveedores internacionales, como es el caso del tomate, que durante época invernal es importado desde México.

ANÁLISIS DE INFORMACIÓN:

Para poder obtener información referencial sobre la actividad soyera en el Ecuador es muy importante poder conocer en qué medios económicos se ha desarrollado este sector, teniendo en cuenta las trabas económicas a las que se ha visto enfrentada.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

2.2 MARCO TEÓRICO

Estado del Conocimiento:

Mediante la recopilación de información basada en la producción de granos en el Ecuador, dentro de la provincia de los Ríos como fuente investigativa, se dará a conocer el crecimiento que ha tenido su producción hasta el presente, y fomentar su comercialización futura a mercados internacionales diversos, principalmente al mercado canadiense, donde hoy en día es uno de los principales países que ha desarrollado la industrialización en la transformación de productos terminados.

Aprovechar que Canadá es un país dedicado a la implementación de nuevas tecnologías y de mejoramiento de la calidad humana, como es el área de la salud.

Cada año se fomenta el consumo de productos a base de soya en el mercado canadiense, productos que poseen una mejor calidad, pero no siempre Canadá se encuentra en pleno proceso de cultivo de soya, debido a que solamente cuenta con dos periodos climáticos para su producción, tales como verano y primavera.

Es por tal motivo que se plantea el ingreso de soya ecuatoriana que abastezca durante las épocas climáticas faltantes y no exista demora en comercialización de productos terminados en Canadá, reduciendo costos para los mismos exportadores o productores.



Imagen Obtenida: Gremio de sojeros de la Provincia de los Ríos



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Canadá forma parte de los países pioneros de la biotecnología, cultivó por primera vez canola, tolerante a herbicidas en el año 1996.

Este país ocupa el número 4 en el ranking de países que cultivos semillas transgénicas.

Un país que se ha mantenido durante 12 años de cultivos de productos nuevos, lideres en la adopción y comercialización de cultivos transgénicos. En el año 2007 reportó un crecimiento de 15% en el área de cultivos con respecto al año 2006, alcanzando un área total de 7 millones de hectáreas de cultivos biotecnológicos.

La recopilación de información basada en los principales productos que Ecuador exporta hacia diferentes mercados da el indicio para poder conocer que productos se puede llegar a fomentar su comercialización.

La soya es producida en el Ecuador tanto en la provincia de los Ríos como en la provincia del Guayas, pero ha tenido una serie de obstáculos comerciales que le han impedido que sea comercializado fuera del territorio nacional, impedimentos tanto económicos, comerciales y de desarrollo.

Si se llegase a controlar aquellos impedimentos Ecuador podría convertirse en uno de los principales países productores y exportadores de soya como materia prima a distintos mercados, ya sea Americanos, Europeos o Asiáticos.

Es importante dar a conocer la historia que ha tenido Ecuador tanto en la producción, su apoyo económico obtenido en la cosecha de granos y los beneficios obtenidos.

No ha existido una política gubernamental que fomente en los productores de soya esta actividad, no existe un enfoque comercial ni mejoramientos en créditos, aumentando la necesidad de empleo en este sector.

Fundamentación Teórica:

La soya, cuyo nombre científico es Glycinemax, se cultiva mediante semillas que contienen aceites y proteínas. Los granos de soya son considerados muy versátiles, ya que pueden ser consumidas como semillas de soya, brotes de soya, y asimismo pueden ser procesados para obtener derivados como leche de soya, tofu, salsa de soya y harina, además la soya puede ser insumo de productos no comestibles, tales como cera para velas y biodiesel.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

La producción de soya se encuentra ubicada en la provincia de Los Ríos y Guayas, pues reúnen condiciones favorables para este cultivo, que se realiza en grandes extensiones y en forma mecanizada. La producción de soya abastece a las nueve plantas agroindustriales existentes en el país, de las cuales se hallan localizadas seis en Guayaquil, dos en Manta y una en Quito.

En el año 1977, las exportaciones mundiales de soya alcanzaron cerca de 12 millones de toneladas. Estas exportaciones se realizaron casi en su totalidad con similar participación de Estados Unidos y Brasil.

Europa es exportadora de este producto, pero es necesario considerar que parte de sus producciones provienen de industrializar la semilla de soya adquirida a los principales países exportadores. En 1977 se exportaron casi de 20 millones de toneladas de semilla de soya, las cuales 16 millones de toneladas provinieron de Estados Unidos y 2.6 millones de toneladas de Brasil.

Pese a las restricciones en el país, las exportaciones de soya y sus derivados rompieron un record histórico en la gestión 2012, al lograr cerca de 1.000 millones de dólares, 41% más cerca en 2011.

En la actualidad el sector sojero no cuenta con un mecanismo de fomentación al sector productor, lo que recae a que este producto no pueda ser comercializado.

También hay que tomar en cuenta el hecho de que no existe una correcta organización con visión de fomentación a los productores de soya, teniendo como resultado que este sector disminuya en el Ecuador, dedicándose los agricultores al cultivo de otros productos como maíz, arroz, entre otros.

La gran importancia que tiene la soya hoy en día, en el resto del mundo ha hecho que este producto tenga un gran desarrollo a nivel mundial, muchos países se han dedicado a la comercialización de soya de menor calidad, incrementando de una manera u otros ingresos en aquellos países.

En un futuro la producción de soya contara con mayor auge en su comercialización al ser considerado como un producto de alto valor nutritivo para el consumo humano.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

2.3 Hipótesis o anticipaciones Hipotéticas:

- La carencia a la organización y fomentación de un correcto estudio estratégico para poder comercializar soya a nuevos mercados.

Si se llega a incentivar en los productores de soya en el Ecuador, la capacidad para poder incrementar y exportar nuestro producto, mediante la participación de los productores, en donde se busque comercializar de una mejor manera la soya a nivel internacional, cumpliendo con todo lo requerido, tales como certificaciones fitosanitarias y de calidad, mejor precios de venta y calidad.

Es posible la mejoría en la balanza comercial en la exportación de soya hacia Canadá, logrando obtener mejores oportunidades y nuevas comercializaciones de este producto.

La situación en contra que tiene el sector sojero en el Ecuador, se verá beneficiada mediante el incremento de la plaza laboral en este sector, ya que los productores al no contar con un apoyo para poder producir y vender este producto han decidido dejar a un lado esta actividad agraria.

Sin embargo la exportación de productos no tradicionales en el Ecuador es un proceso que dejaría grandes beneficios a nuestro país, se diversificaría el sector productivo y mejoraría la situación de la balanza comercial mediante el apoyo de las exportaciones ecuatorianas.

2.4 Variables o criterios de Investigación:

DEPENDIENTE

- La reactivación y mejoría del sector productivo sojero, mediante la exportación de la soya al mercado de Canadá.

Es muy importante recalcar que la mejoría del sector sojero ecuatoriano se considera una variable dependiente a las negociaciones que se logren con Canadá. La reactivación de este sector se lograría mediante la participación adecuada de sociosmiembros del Gremio de Sojeros de los Ríos, que deseen ser parte de la exportación de este producto hacia Canadá como meta, logrando así poder conseguir futuros compradores de soya en épocas donde Canadá no produzca esta materia prima.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá



Imagen Obtenida: www.google.com/produccionsoyeraecuador

INDEPENDIENTES

- La mejoría de las exportaciones no tradicionales del Ecuador hacia Canadá.
- Organización del Sector Sojero en el Ecuador.
- La fomentación a las exportaciones de soya.
- Incremento en la productividad soyera en el Ecuador.

Se conoce que hoy en día Canadá, al ser un país que garantiza la salud y la calidad de vida a sus ciudadanos, se encuentra tratando de lograr acuerdos comerciales con Ecuador, en la importación de materia prima, como son la soya, la quinua, la avena, entre otros.

Lograr exportar cualquier otro producto hacia Canadá no dependerá de las exportaciones ni de los acuerdos que se logre establecer con este país o con sus compradores.

Se considera importante que Ecuador mantenga una respetada relación con Canadá para que en un futuro nos podamos convertir en un país proveedor de diversos productos terminados.

Canadá lograría fomentar en el Ecuador el espíritu estratégico comercial para convertirnos en un país con amplia ventaja competitiva en relación a otros países.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Las exportaciones de soya hacia Canadá no dependerán únicamente de las políticas que se establezcan en aquel país, sino también de su actual relación comercial, y de poder aprovechar la ventaja productiva que posee el Ecuador.

INDICADORES

❖ Indicador Socio-cultural

En Ecuador, la explotación de soya se inicio en 1973, con el cultivo de 1227 hectáreas; en la actualidad se estima que se produzcan alrededor de 65.000 hectáreas, con un rendimiento promedio de 1830 kg/ha, valor que se considera bajo si se tiene en cuenta el alto potencial de rendimiento (más de 4300 kg/ha) que poseen las variedades del INIAP. El mayor porcentaje de la producción de soya del país (97%) se encuentra en la provincia de los Ríos, con tres zonas bien diferenciadas en: el norte, que comprende los cantones de Quevedo, Buena Fe, Mocache, Valencia, la zona central con ventanas, Urdaneta y Pueblo Viejo, y al sur que abarca los cantones de Babahoyo y Montalvo.

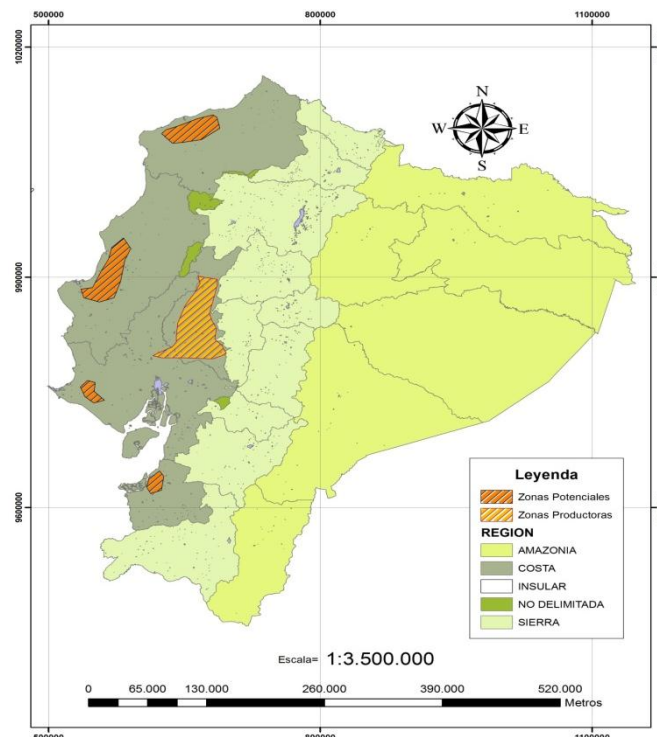


Imagen Obtenida: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

La fecha de siembra de la soya está directamente relacionada con la cosecha debido a que esta labor necesita un periodo completamente seco.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

La soya es un rubro importante para la economía local de 4264 unidades de producción agrícola. La demanda más representativa de este cultivo proviene de la formulación de balanceados para el área pecuaria, además su uso marginal como alimentación humana: Leche, harina, carne de soya o su consumo directo como grano. Este cultivo de ciclo corto tiene una estacionalidad del 100% en verano.

INDICADOR INTERNACIONAL

En el año 1977, las exportaciones mundiales de soya alcanzaron cerca de 12 millones de toneladas. Estas exportaciones provienen casi en su totalidad con similar participación de Estados Unidos y Brasil.

Europa es exportadora de este producto, pero es necesario considerar que parte de sus producciones provienen de industrializar la semilla de soya adquirida a los principales países exportadores. En 1977 se exportaron cerca de 20 millones de toneladas de semilla de soya, de las cuales 16 millones de toneladas provinieron de Estados Unidos y 2.6 millones de toneladas de Brasil. En cuanto al aceite bruto de soya, también Estados Unidos y Brasil fueron los principales exportadores.

Los países de Europa (especialmente los del Mercado Común) absorben la mayor parte de las importaciones junto con países de Asia, particularmente Japón.

De modo que la principal corriente del comercio exterior de semilla de soya y derivados está constituida por exportaciones de Estados Unidos y Brasil hacia los países europeos y Japón.

Venezuela constituye el principal importador de soya; en 1977 importó alrededor de 213 000 toneladas por un valor de 47 millones de dólares. En cuanto a semilla de soya, Venezuela importó 47 000 toneladas y Perú 19 600 toneladas por un valor total de 20 millones de dólares. No se registran exportaciones significativas en los países de la Región Andina. Ecuador reúne ventajas comparativas para participar como abastecedor de estos productos.

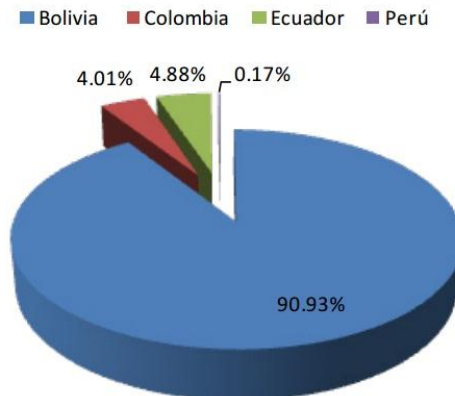
Es necesario estudiar con detenimiento las perspectivas de Ecuador como abastecedor de la Región Andina en el rubro de soya y semilla o grano de soya para uso industrial. Así mismo, los países del área andina, en conjunto, son importadores netos de aceites de origen vegetal. (Ver Anexo).



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

En el siguiente gráfico se puede observar la distribución de la producción de soya entre los países de la CAN. Se puede ver que Bolivia concentra el 90% de la producción de soya del grupo, le siguen en orden Ecuador, Colombia y Perú, con un volumen promedio de 77.441, 63.708 y 2761 tm respectivamente.

Gráfico 2 Participación de la producción de soya en los países de la CAN en el período 2000-2009 (TM)



Elaborado por Autor – Fuente Proecuador

La superficie cosechada de soya a nivel mundial tiene un promedio de 87'823.918 ha en el año. En América, continente que reúne el 75% de esta superficie, Estados Unidos, Brasil y Argentina, son los países que más soya cultivan y para el periodo 2000-2009 registran un promedio conjunto de 62'143.683 ha. Por su parte en Asia, continente que representa el 21% del área cosechada de soya, China e India ingresan al grupo de los cinco principales países en este rubro y presentan un promedio de 16'901.687 ha, para el periodo mencionado.

EXPORTACIONES A NIVEL MUNDIAL DE SOYA

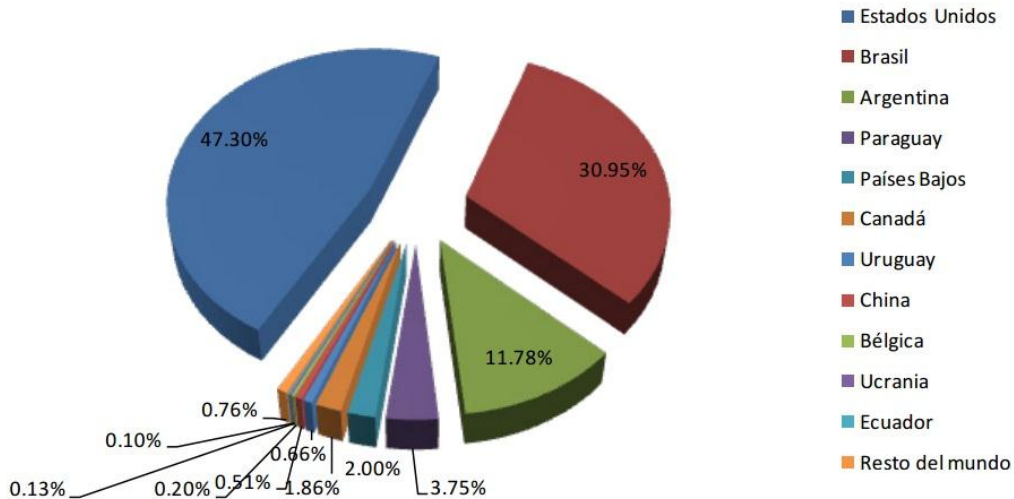
El volumen de exportación de soya comercializado en todo el mundo alcanza en promedio 66'714.475 tm al año, alrededor del 94% de esta cantidad tiene como origen al continente americano, a pesar de que Asia es una región de alta producción de soya, los países de la zona no sobresalen como principales exportadores, porque la mayor parte de lo que producen lo destinan al autoabastecimiento.

La repartición del volumen exportado de soya en todo el mundo se presenta en el gráfico siguiente. El principal exportador es Estados Unidos, con un volumen promedio de 31'558.282 tm, para el periodo 2000-2009 y representa cerca del 50% del total mundial. Brasil y Argentina conjugan un promedio de 25'507.303 tm en el mismo periodo y alcanzan el 43%.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Gráfico 6 Principales países exportadores de soya para el período 2000-2009 (%)



Elaborado por Autor – Fuente Proecuador

2.5 Metodología empleada:

Definición del Universo y campo investigativo:

Constituye una de las bases de la investigación, el análisis del sector sojero en el Ecuador, su crecimiento económico, su aporte a la economía del país, para ello es necesario poder destacar las oportunidades comerciales que ha tenido este sector desde que su comercialización, basándonos la participación de los productores de soya de la provincia de los Ríos, ubicados en la ciudad de Quevedo, pertenecientes al Gremio de sojeros de dicha provincia.

2.6 Marco Referencial:

Basado la investigación en:

- El enfoque profundo de la situación de los productores de soya del Ecuador.
- La obtención de datos estadísticos del Banco Central del Ecuador en relación a las exportaciones de soya realizadas en el país.
- El total de terrenos productores de soya que cuenta el Ecuador por sectores.
- Indicar cuáles son los sectores mayormente productivos de soya en el Ecuador.
- Conocer los métodos de fomentación que cuenta el país en relación a producción y exportación de soya



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- Una parte fundamental que presenta el proyecto de investigación, es la de dar a conocer entidades que hoy en día facilitan mejorar la comercialización de nuevos productos al mercado de Canadá, brindando la oportunidad de que exportadores ecuatorianos y productores de soya, den a conocer sus productos en este mercado.

TRABAJO DE CAMPO:

- Realizando la recolección de datos de los productores de soya de la provincia de los Ríos, en donde obtendremos información acerca del total de producción, sectores productivos, organización, fomentación de la comercialización internacional de soya desde Ecuador y las trabas que cuenta este sector hoy en día.
- Conocer cuáles son las principales dificultades que posee este sector en la actualidad.
- Teniendo toda la información referencial es posible sintetizar lo necesario durante esta investigación, a fin de poder llegar al final de lo propuesto.

2.7 MARCO LEGAL

Es imprescindible, antes de analizar la situación del sector sojero en el Ecuador, conocer cuál es la legislación que rige, por su naturaleza y sus especificaciones.

En el país existen organizaciones o entidades que intervienen en el comercio exterior ecuatoriano, tanto en el sector público como en el privado, tal es el caso:

Sector público:

- Ministerio de Comercio exterior, industrialización y Pesca.
- Ministerio de relaciones exteriores.
- Corporación Financiera Nacional.
- Ministerio de agricultura y ganadería.
- Subsecretaría de tierras - Plan Tierras
- Otros Organismos.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Sector Privado:

- Fedexpor
- Corpei
- Cámara de comercio y producción.
- Proecuador
- Ecuaquímica
- Pronaca
- Andipuerto

PRINCIPALES ORGANISMOS DEL COMERCIO EXTERIOR.

FEDEXPOR:



Imagen obtenida: www.fedexpor.com

FEDEXPOR es un organismo encargado de promover las exportaciones del Ecuador hacia el resto del mundo, una de sus funciones es la de presentar mecanismos para proveer medios para ingresar a nuevos mercados, la creación del Banco de Comercio Exterior y la implementación de instrumentos financieros son algunas de las propuestas que contempla la agenda de competitividad para el desarrollo exportador del Ecuador.

La fomentación para ampliar la oferta laboral en el sector productivo exportador en el sector no petrolero.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

CORPEI:



Imagen Obtenida: www.corpei.com

Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, creada el 9 de junio de 1997, mediante la Ley de Comercio Exterior e inversiones, LEXI.

Corpei es una institución privada sin fines de lucro, con patrimonio y fondos propios reconocida por el Estado como ente oficial de promoción de exportaciones e inversiones del Ecuador.

Creada con el fin de contribuir al crecimiento económico del país, por medio del diseño y la ejecución de la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones, liderando y coordinando la acción de los sectores público y privado.

Corpei tiene a su cargo en forma directa, el diseño y ejecución de la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones en el país y el exterior.

Tiene como objetivo promover y fomentar las exportaciones ecuatorianas y las inversiones nacionales y extranjeras en los sectores productivos del país.

PROECUADOR:



Imagen Obtenida: www.proecuador.com

Pro Ecuador es el instituto de promoción de exportaciones e inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportación e inversiones del país, con el fin de



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el Comercio Internacional.

Leyes que promueven el desarrollo agrícola y del comercio exterior en Ecuador:

Ley de comercio exterior e inversiones, ley de desarrollo Agrario, Ley de Sanidad Vegetal, Ley de Semillas, Ley de centros Agrícolas, Cámaras de Agricultura y Asociaciones de Productores.

Asimismo, existen leyes que están en vigencia dentro del Comercio Exterior, que está dispuesta a hacer cumplir, regular el control de las exportaciones tradicionales y no tradicionales en el Ecuador.

Síntesis:

- **Ley de Comercio Exterior e Inversiones ("LEXI")**

LEY Nº 12 RO/ Sup. 82 de 9 de junio de 1997

TITULO I

DEL AMBITO Y OBJETO DE LA LEY

Art. 1.- La presente Ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Art. 2.- Se entiende por "Sector Comercio Exterior" al conjunto de organismos y entidades del sector Público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la Política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula.

- **CÓDIGO DE COMERCIO:**

Un código de comercio es un conjunto unitario, ordenado y sistematizado de normas de Derecho mercantil, es decir, un cuerpo legal que tiene por objeto regular las relaciones mercantiles.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Los códigos de comercio se comenzaron a elaborar y promulgar a partir de la Ilustración, y partiendo del precedente la codificación del Derecho de Francia, que realizó Napoleón Bonaparte.

En la actualidad, el Derecho mercantil se encuentra, en muchos casos, regulado no sólo en el código de comercio, sino en una serie de leyes especiales, debido al proceso denominado descodificador. Sin embargo, existe también cierta tendencia a codificar esas normativas especiales en un sólo cuerpo normativo o código.

Artículo 1.- El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

Artículo 2.- Son comerciantes los que, teniendo capacidad para contratar, hacen del comercio su profesión habitual.

PRINCIPALES LEYES AGRO-EXPORTADORAS

➤ LEY DE DESARROLLO:

Fomento, desarrollo y protección integrales del sector agrario que garanticen la alimentación de todos los ecuatorianos e incrementen la exportación de excedentes, en el marco de un manejo sustentable de los recursos naturales y del ecosistema.

Se establecen políticas de:

- ✓ Capacitación integral a los productores en áreas como cosecha comercialización y procesamiento con la participación de los ministerios de agricultura y de educación, el instituto de capacitación campesina y empresas del sector privado.
- ✓ Implantación de seguros de crédito para el impulso de la actividad agrícola en todas las regiones del país, con la participación del MAGAP, el banco Central, el BNF y la superintendencia de Bancos y Seguros.
- ✓ Organización de un sistema nacional de comercialización interna y externa de la producción agrícola, con la participación de las instituciones del sistema financiero en coordinación con el BCE.
- ✓ Establecimiento de una política que procure las condiciones necesarias para la vigencia de la libre competencia, a fin de que exista seguridad, recuperación de la inversión y una adecuada rentabilidad.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- ✓ Estimulo a las inversiones y promoción a la transferencia de recursos financieros destinados al establecimiento y al fortalecimiento de las unidades de producción en las áreas de la actividad agraria.
- ✓ Fijación de un sistema de libre importación para la adquisición de maquinarias, equipos, animales, abonos, pesticidas e insumos agrícolas, así como de materias primas para la elaboración de estos insumos, sin restricciones que las indispensables para mantener la estabilidad del ecosistema, la conservación del medio ambiente y la defensa de los recursos naturales. No se requerirá autorización, siempre que se cumpla con las leyes de aduanas y de Sanidad Vegetal y Animal.
- ✓ Promoción de la investigación científica y tecnológica que permita el desarrollo de la actividad agraria. Esta política será determinada por el MAGAP, y ejecutada por el instituto autónomo de investigaciones agropecuarias, priorizando los productos de alto contenido nutritivo para su exportación.
- ✓ Son obligaciones del Estado: Garantizar la propiedad de la tierra conforme a la constitución. Garantizar el cumplimiento del Código Civil, Código del trabajo, Ley de Comunas y demás leyes. Garantizar la integridad de los predios rústicos.
- ✓ Son deberes fundamentales del Gobierno Nacional: Promover las organizaciones campesinas de producción agropecuaria. Promover la participación campesina en la elaboración, ejecución y evaluación de programas de desarrollo agropecuario. Fortalecer la organización de cooperativas, comunas, asociaciones y más agrupaciones empresariales.

➤ **LEY DE SANIDAD VEGETAL:**

Corresponde al MAGAP a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), estudiar, prevenir y controlar las plagas, enfermedades y pestes que afectan los cultivos agrícolas.

El servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria , podrá inspeccionar las propiedades agrícolas, los establecimiento comerciales e industriales dedicados a la venta de plantas, semillas, varetas, etc, las estaciones de ferrocarriles, los puertos marítimos, fluviales y aéreos, los mercados y vehículos de transporte, con el fin de verificar el estado sanitario del material de propagación, (control fitosanitario).



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

➤ **LEY DE SEMILLAS:**

Su función es reglamentar todas las actividades concernientes a certificación de semillas, en lo referente a investigación, registro, producción, procesamiento y distribución y comercialización.

Sin perjuicio de las funciones y atribuciones del Consejo Nacional de Semillas, corresponde al departamento de Certificación de Semillas del MAG controlar la certificación de semillas en el país, controlar y supervisar la producción, procesamiento y comercialización de semillas de las siguientes clases: básicas, registrada, certificada y común.

Además es su deber mantener un registro de todas las variedades producidas y aprobadas por el INIAP, para su utilización como semilla, con derecho a certificación.

Corresponde al INIAP y a las personas naturales o jurídicas autorizadas por el MAGAP, la producción de semillas de las clases: Genética o Fitomejorador, Básica y registrada, en los volúmenes acordados anualmente, previa recomendación de consejo Nacional de Semillas.

Toda semilla tratada químicamente que se expende en el mercado nacional obligatoriamente será de manera que se identifique claramente.

➤ **LEY DE CENTROS AGRICOLAS, CÁMARAS DE AGRICULTURA Y ASOCIACIONES DE PRODUCTORES.**

Establecer que los centros agrícolas cantonales, las cámaras de Agricultura zonales y la federación nacional de cámaras de agricultura, creadas mediante ley, así como las cámaras de Agricultura Provinciales que se crean en virtud de la presente ley son corporaciones de derecho privado que gozan de personería jurídica.

Todo productor agropecuario propietario de predios rústicos tiene derecho de pertenecer al Centro Agrícola de su respectiva jurisdicción cantonal y la Asociación de productores del principal producto que se genere en su propiedad, y también podrá afiliarse a diferentes asociaciones.

A través de la afiliación a estas entidades, los productores estarán afiliados a su respectiva Cámara de Agricultura.

En cada cantón los productores agropecuarios conformaran un Centro Agrícola o una Asociación de productores Agropecuarios. Las funciones y facultades de estos centros y asociaciones son:



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- Establecer los esquemas y estructuras que sean necesarios para brindar servicios gremiales básicos a sus socios y la defensa de sus intereses.
- La legislación ecuatoriana regula sobre las actividades conexas a la agroindustria tales como el manejo del agua y de las semillas, el sector agrícola, algunos cultivos determinados o ciertas instituciones, pero no existe una ley específica para el sector como tal, lo cual es producto de la inexistencia de una política nacional agroindustrial.

2.8 MARCO CONCEPTUAL

ÁMBITO HISTÓRICO

Mediante la obtención de información basada en el crecimiento económico que ha tenido el Ecuador en lo que respecta a la producción de soya, se puede llegar a formar las bases de esta investigación.

Conociendo los antecedentes de cuales serian los niveles económicos alcanzados durante estos años se puede establecer posibles soluciones y estrategias para poder reactivar el sector sojero en el Ecuador.

Recalcar cual es la problemática global que encierra la producción de soya y a su vez restringe su exportación a otros mercados.

El productor sojero en el Ecuador, actualmente no cuenta con una perspectiva estratégica de negociación, por ende se encuentra limitado tanto en su crecimiento comercial como en convertirse en un producto competitivo.

Las negociaciones comerciales que ha tenido el Ecuador en lo que se refiere a la comercialización internacional de la soya se da hacia países de la región en menores cantidades y sin asesoría indicada de negociación.

Ecuador se ha caracterizado ante el mundo como un país productor y exportador de productos tradicionales y también de ser uno de los países número uno en exportaciones petroleras.

Así como se origino la exportación de petróleo en el Ecuador en el año 1972 en el gobierno del Gral. Guillermo Rodríguez Lara, en el país comenzó el crecimiento económico llevando al país en ser un exportador de este producto, fijando todo su estudio en poder aprovechar grandes oportunidades comerciales con otros países.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Pero mediante la realización de estas exportaciones, el país dejó a un lado la oportunidad de aprovechar su ventaja productiva, aquella que la distingue de otros países de la región. Ecuador dispone de un clima propicio para producir todo tipo de productos orgánicos, ya que cuenta con el clima indicado para hacerlo, pero la falta de visión de los productores y su falta de percepción, ligada a la falta de apoyo por parte del Estado Ecuatoriano, han dejado a un lado la oportunidad de que se pueda comercializar diferentes productos no petroleros, ya sea manufacturados o terminados.

Mediante el cambio de diferentes gobiernos, las exportaciones originarias del Ecuador variaron su oferta comercial, teniendo más opciones de compra de diferentes importadores, principalmente de aquellos productos que hoy en día marcan al Ecuador como su proveedor principal, tal es el caso del banano, las flores, frutas, camarón, destinadas estas exportaciones a países como Estados Unidos, México, España, India, China.

Es muy importante poder reactivar el sector sojero en el Ecuador, y fomentar su exportación de este producto como materia prima hacia países completamente industrializados, ya que sería un buen ingreso económico hacia el país y podríamos convertirnos en fuente de abastecimiento de este producto en épocas difíciles de producir de otros países.

Relaciones Ecuador y Canadá

Las exportaciones de Ecuador a Canadá han tenido un notable crecimiento en los últimos años, con excepción del 2008 cuando se produjo la crisis mundial, la cifra de ventas ecuatorianas son de alrededor de \$230 millones anuales pero la estructura de estas exportaciones son de productos tradicionales.

El 50% de las exportaciones son banano, luego flores y por último frutas tropicales, por lo que es necesario que Ecuador mejore y aumente la variedad y el volumen de sus exportaciones.

El consumo actual de Canadá se orienta a adquirir alimentos saludables, barras de cereales, quinua, soya, entre otros, que están en la línea de la alimentación natural.

El mercado canadiense es un mercado distinto al de Estados Unidos, por ello los exportadores deben conocer las necesidades que tiene el mercado canadiense.

Miguel Teubar en uno de sus libros titulado "Agro y alimentos en la globalización" da referencia sobre como una población debe expandir o fomentar al crecimiento y comercialización de nuevos productos, tema que es



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

muy interesante porque algunos países se enfocan mas en producir los mismos productos dejando a un lado la capacidad de producción que posee y no aprovechando las condiciones ambientales.

Es por eso que la presente tesis tiene como finalidad también llegar a la conciencia de las personas, especialmente a los productores no solo de soya, sino de cualquier otro producto, ya sea elaborado o agrícola, que no solamente se enfoquen en cosechar los mismos productos, dejando de lado la manera de pensar monótona y atreviéndonos a cruzar barreras o tabúes en donde se piensa que es prohibido o difícil el ingreso a nuevos mercados.

Canadá produce soya pero también a su vez la importa de países latinoamericanos, por la calidad del grano, esto se debe aprovechar en esta gran oportunidad comercial. (Fuente: Proecuador).



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

CAPITULO III



3.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Es muy importante poder contar con los mecanismos necesarios para realizar un profundo estudio del sector sojero ecuatoriano, y así determinar cuáles serían sus principales falencias y debilidades que sufre hoy en día esta área productiva.

La investigación científica se encargará de producir conocimiento, este a su vez se caracterizará por lo siguiente:

- ✓ Sistemática
- ✓ Ordenada
- ✓ Metódica
- ✓ Racional / reflexiva
- ✓ Crítico / subversiva

Independientemente el presente proyecto investigativo tiene como principales características la investigación Metódica y racional, debido a las diferentes informaciones obtenidas durante su informe.

Teniendo en cuenta todo lo relacionado a las características que debe de tener el método investigativo se da por aplicado el **MÉTODO DE INVESTIGACIÓN EMPÍRICA** al presente proyecto de investigación.

Se decidió utilizar el método de investigación empírico debido a que se realizarán diversos estudios que permitan poder llegar al análisis respectivo de la situación actual del sector sojero ecuatoriano.

Es decir el método empírico es aquel que nos permitirá poder partir desde una base teórica para gestionar hechos o pruebas estadísticas que nos permitan analizar el estado en que se encuentra la producción de soya y su debida comercialización, teniendo como hipótesis diferentes soluciones hacia esta área productiva.

Mediante la utilización correcta del método empírico es posible poder conocer:

- Hechos o acontecimientos recientes del sector sojero en el Ecuador.
- Tener como conocimiento cuales son los principales inconvenientes que en el día de hoy influyen tanto a la producción de soya.
- Poder tener información o una muestra de una población encargada de desempeñar esta actividad en el campo agrícola.
- Llegar a un completo análisis estadístico de la situación actual de la producción y exportación de soya del Ecuador y su mejoría mediante el ingreso al mercado Canadiense.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

En su obra “La Metafísica” Aristóteles, sentencia: “Homo naturalitersciredesiderat” (el hombre es curioso por naturaleza). Si se implementara el aspecto de la curiosidad para poder conocer que aportes se ganaría mediante la exportación de soya desde el Ecuador hacia Canadá, muchos productores verían los beneficios que se obtendrían, productos competitivos, mejor calidad, fuentes de trabajo, etc.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

➤ POBLACIÓN

En lo que respecta a población se ha establecido poder realizar el estudio respectivo en la provincia de los Ríos, ya que dentro de esta provincia se encuentra la mayor producción de soya del Ecuador, radicada en cantones como Quevedo, Mocache, Vinces, Montalvo, entre otros.

Como muestra se basará el estudio eligiendo al Gremio de sojeros de este sector, ubicados en la ciudad de Quevedo, que es donde se realiza el acopio del grano y su mayor comercialización.

➤ MUESTRA:

Gracias al aporte obtenido de diferentes fuentes se llegó a conocer cuál es la principal provincia en el Ecuador en donde se realiza la producción de soya, se ha constatado cuales son los índices en su cosecha mensual y anual, también cuales son las grandes empresas que también aportan con el consumo de este producto orgánico.

Por tal razón se decidió seleccionar como muestra a los **miembros del Gremio de Sojeros de la Provincia de los Ríos**, radicados en la ciudad de Quevedo ya que dentro de este gremio existen productores de diferentes sectores como son Quevedo, Babahoyo, Montalvo, entre otros.

Para poder realizar el respectivo análisis se utilizará la siguiente fórmula para su aplicación:

$$\text{Muestra: } n = \frac{Z^2 Npq}{e^2 (N-1) + Z^2 pq}$$



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

En donde:

N: Es el tamaño de la población o universo, es decir el número total de posibles encuestados.

Z: Es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos. El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de la presente investigación son ciertos: un 95.5% de confianza es lo mismo que decir que nos podemos equivocar con una probabilidad del 4.5%. Los valores de k se obtienen de la tabla de distribución normal estándar.

Los valores de K más utilizados y sus niveles de confianza son:

Valor de K	1.15	1.28	1.44	1.65	1.96	2.24	2.58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	97.5%	99%

e: Es el error muestral deseado, en tanto por uno. Es la diferencia que puede haber entre el resultado que obtenemos preguntando a una muestra de la población y el que obtendríamos si preguntáramos al total de ella.

p: Es la proporción de individuos que poseen en la población, la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p=q=0.5$ que es la opción más segura.

q: Es la proporción de individuos que no poseen esa características.

n: tamaño de la muestra (número de encuestas que vamos a hacer).

Aplicando la formula presentada se procedio a asignarle valores correspondiente a cada variable, por lo cual obtuvimos el siguiente resultado:

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

$$\text{Muestra: } n = \frac{1.65^2 (102)(0.5)(0.5)}{0.78^2 (102-1) + 1.65^2 (0.5)(0.5)}$$



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

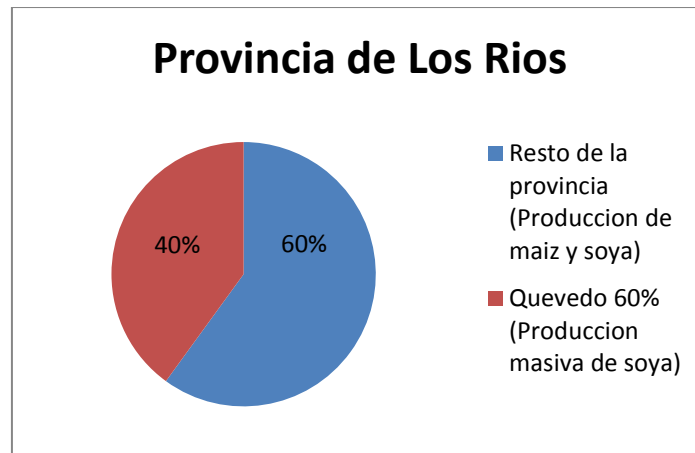


Gráfico elaborado por Autor – año 2014

Mediante la fórmula para hallar el número de muestra obtendríamos:

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

$$\text{Muestra: } n = \frac{1.65^2 (5.000)(0.5)(0.5)}{0.60^2 (5.000-1) + 1.65^2 (0.5)(0.5)}$$

Total de personas a encuestar: 80 personas

3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para la presente investigación se implementará las técnicas necesarias para poder conocer la información indicada que nos lleve a un correcto análisis científico.

Es muy común que se implementen mecanismos acordes al tipo de investigación a realizar, puede ser el ejemplo más cotidiano el uso de base de datos, la cual nos da la pauta para tener un amplio antecedente de lo que se está investigando.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

SECTOR A INVESTIGAR: Universo



Imagen Obtenida: Gremio de Sojeros de la Provincia de los Ríos

Se iniciará con el control de información de diferentes productores, exportadores y profesionales del comercio exterior de la ciudad de Quevedo, pertenecientes al Gremio de Sojeros de esta provincia, de edades entre 25 años en adelante, encargados de comercializar la soya como materia prima o procesada.

También se implementará la recolección de datos o estadísticas pasadas en estudios anteriores al sector sojero ecuatoriano.

Gremio de Sojeros Provincia de los Ríos - Quevedo	
SECTOR	N.-de encuestados
Productor	60
Exportador	10
Profesionales del comercio exterior	10
Total encuestados	80

Elaborado por autor

Para poder obtener los resultados esperados, se procederá a recolectar información mediante la aplicación de la siguiente encuesta:



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

Escuela de Comercio Exterior

Excelencia Académica y Operativa

“Creación de una microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá”

Autor:

Francisco Javier Jácome Briones

No.	PREGUNTAS	RESPUESTAS		¿Por qué?
		SI	NO	
1	¿Existen inconvenientes comerciales para los productores de soya en el Ecuador?			
2	¿Se ha fomentado la producción de la soya en años anteriores?			
3	¿En el Ecuador existen los recursos suficientes para reactivar el sector sojero?			
4	¿Cuenta actualmente el Ecuador con facilidades para la exportación de la soya?			
5	¿Conoce usted de posibles mercados donde exportar soya?			
6	¿Sería beneficiosa para el sector productor de la soya la exportación del mismo producto hacia Canadá?			
7	¿Se incrementaría la producción de la soya en el Ecuador si existiera la posibilidad de exportar hacia Canadá?			
8	¿Conoce usted del proceso de exportar soya hacia otros mercados, especialmente al mercado del Canadá?			
9	¿Considera usted la soya ecuatoriana como producto competitivo en el mercado Internacional?			
10	¿Se reduciría la tasa de desempleo en el Ecuador si se pudiera reactivar nuevamente la producción y exportación de soya hacia nuevos mercados?			
11	¿Al ser Canadá un productor de soya, considera beneficioso para Ecuador la exportación del mismo producto en épocas climáticas donde Canadá no produzca?			



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

OBJETIVOS DE LA ENCUESTA A REALIZAR:

Mediante la encuesta presentada se buscará obtener y confirmar información capaz de indicarnos aquellos inconvenientes que hoy en día sufre el sector sojero en el Ecuador, si nuestra soya es apta para su comercialización y si actualmente el país cuenta con incentivos productivos, tomando como universo muestral la provincia de los Ríos.

Como objetivos al realizar la encuesta buscamos:

1. Conocer si actualmente el sector sojero del Ecuador presenta problemas productivos.
2. Informarnos si el productor conoce de mercados en donde acceder.
3. Conocer si el productor estaría de acuerdo con la organización productiva.
4. Dar a conocer la posibilidad de poder exportar soya hacia Canadá.
5. Conocer los principales problemas que radica en el sector sojero.
6. Si actualmente han contado con medios de fomentación tanto agrícola como comercial.
7. Saber si conocen de los beneficios de exportar a Canadá nuestra soya.
8. Conocer si en el Ecuador existen recursos suficientes para la reactivación del sector sojero.
9. Saber si actualmente el productor cuenta con incentivos de mejoramiento de producción.
10. Indicar que es posible la reducción de tasa de desempleo mediante la comercialización internacional de soya.

Rojas Soriano, principal columnista de un prestigioso diario señaló al referirse a las técnicas e instrumentos para recopilar información como la de campo, lo siguiente:

“Que el volumen y el tipo de información – cualitativa y cuantitativa que se recaben en el trabajo de campo deben estar plenamente justificados por los objetivos e hipótesis de la investigación, o de lo contrario se corre el riesgo de recopilar datos de poca o ninguna utilidad para efectuar un análisis adecuado del problema”.

También es muy importante recalcar las cualidades a emplear en este trabajo investigativo, en opinión de Sabino, escritor de obras, indica que la observación antiquísima, cuyos primeros aportes serían imposibles rastrear. A través de sus sentidos, el hombre capta la realidad que lo rodea, que luego organiza intelectualmente y agrega: La observación puede definirse como el uso



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

sistemático de nuestros sentidos en la búsqueda de los datos que necesitamos para resolver un problema de investigación.

La observación es directa cuando el investigador forma parte activa del grupo observado y asume sus comportamientos; recibe el nombre de observación participante. Cuando el observador no pertenece al grupo y solo se hace presente con el propósito de obtener la información, la observación, recibe el nombre de no participante o simple.

Representación Gráfica

Conforme a las respuestas obtenidas se procederá a mostrarlas de manera gráfica, o barras estadísticas, el cual cada respuesta será representada con un color específico.

3.4 RECURSOS: FUENTES, CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO PARA LA RECOLECCION DE DATOS

Ya elegido el sector a realizarse la presente investigación, con su respectivo análisis, se ha recopilado información necesaria que permite empaparnos lo básico en lo que representa el sector sojero en el Ecuador. Por tal motivo se recopiló datos estadísticos, poblaciones en donde se cultiva la soya, y también se analizó las respectivas fuentes de información. Tales como las presentadas por los siguientes organismos:

- INEM
- CORPEI
- PROECUADOR
- CAMARA DE LA PRODUCCION
- UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR
- MIPRO
- PRONOCA
- ECUAQUIMICA
- GREMIO DE SOYEROS DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS
- MAGAP
- INDA
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR

Esto nos permitirá poder realizar las respectivas encuestas y a la vez poder obtener información más profunda sobre el tema, es decir las versiones que obtengamos de los productores de soya en la provincia del los Ríos.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

CRONOGRAMA DE RECOLECCION DE DATOS

Descripción	Enero				Febrero				Marzo			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Actividades												
Presentación del capítulo 1		■										
Corrección del capítulo 1		■	■									
Presentación del capítulo 2			■									
Corrección del capítulo 2			■	■								
Elaboración de preguntas de encuestas				■								
Elaboración de encuestas					■							
Presentación de resultados de encuesta					■							
Presentación del capítulo 3						■						
Corrección del capítulo 3						■	■					
Entrevista al Ingeniero Freddy Delgado (Ecuaquímica)						■	■					
Documental								■				
Desarrollo de la propuesta										■		

Gráfico elaborado por Autor

PRESUPUESTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Para la elaboración del presupuesto de recolección de datos, para el presente capítulo, se ha enfocado en base a los costos y gastos incurridos de manera aproximada, el cual se detalla a continuación:

DESCRIPCION	COSTO
Impresión de encuestas	\$10.00
Transporte	\$30.00
Entrevista	\$15.00
Otros gastos	\$20.00
Total	\$70.00

3.5 TRATAMIENTO A LA INFORMACIÓN – PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

Realizada las respectivas encuestas en las provincias de Los Ríos, se obtuvo resultados de 80 encuestados, dedicados a la actividad productiva en el sector sojero, se la realizó a profesionales agrónomos y profesionales dedicados a la distribución, compra y venta de soya y sus derivados.

Se obtuvo información de distintas fuentes presentes al momento de la recolección de la información, tanto la recopilada en el gremio de sojeros de la provincia de los Ríos, ubicada en la ciudad de Quevedo, como los productores ubicados en la vía a Montalvo, Babahoyo y Ventanas.

En mi visita a la provincia de los Ríos pude reunirme con el Ingeniero Hernán Zambrano, quien es Director Comercial de la Piladora “San Camilo” ubicada



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

vía Montalvo, aquí pude obtener información de cómo se desarrolla actualmente la producción de soya en la región.



Esta piladora es un lugar central de compra y venta de soya en grano, aquellos productores pueden llevar sus cosechas y vender su producción, o así mismo aquellos interesados en comprar soya en grano. Es decir es un lugar de encuentro de los sojeros de la provincia de los Ríos.

El cultivo de soya es una alternativa adecuada como cultivo de verano para pequeños agricultores sin infraestructura de riego, (se aprovecha el remanente de humedad del ciclo invernal) para la rotación con maíz, por cuanto aporta nitrógeno al suelo. Las condiciones agroecológicas que caracterizan a ciertas provincias de la Costa permitirían incrementar este cultivo, especialmente en Manabí.

Durante la visita realizada se pudo confirmar que la Provincia de los Ríos es la raíz de las producciones de soya en el Ecuador.

Basados en el siguiente dato estadístico:

ECUADOR: Número de UPAs y Superficie sembrada por Cultivo de SOYA (Solo)			
REGIONES	UPAs	SUPERF. SEMBRADA	% PART.
TOTAL NACIONAL	4,226	54,35	100%
REGIÓN COSTA	4,186	53,723	99%
Guayas	156	1,394	3%
Los Ríos	4,012	52,289	96%
El Oro y Manabí	18	40	0%
OTRAS REGIONES	40	627	1%

Datos obtenidos: Ministerio de Agricultura y Ganadería

Para el presente proyecto investigativo también pude conocer la situación actual de la soya en la provincia del Guayas.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Tuve el placer de reunirme con el Ingeniero Freddy Delgado, quien desempeña el cargo de Jefe Técnico de Cultivo Arroz y Soya en la empresa **ECUAQUIMICA**, ubicada en la ciudad de Guayaquil. Durante mi visita a esta empresa pude obtener mayor información de cómo se realiza y cómo se encuentra actualmente el sector sojero en la provincia del Guayas y los Ríos y así mismo también pude confirmar las falencias que ocurre a nivel nacional en la producción de esta oleaginosa.

Se llegó a la conclusión durante mis visitas realizadas lo siguiente:

- ✓ Que las zonas de mayor producción son aquellas ubicadas específicamente en la provincia de los Ríos, Quevedo es el lugar central de su producción.
- ✓ Que existen empresas privadas que participan activamente en la producción de soya en el Ecuador, tal es el caso de Ecuaquimica y Pronaca.
- ✓ Que actualmente hay mucho descuido por parte del gobierno al sector sojero.
- ✓ Que anteriormente se desarrollaba la producción de soya en el Ecuador con mayor grado que el actual, sin embargo la falta de compradores hizo que el productor dejara a un lado dicha actividad y se encargara de sembrar diferentes productos, como es la palma africana, maíz, etc.
- ✓ Que sí estamos preparados como país para afrontar problemas de plagas a las cosechas. En el año 2011 hectáreas de soya fueron atacadas por “La mosca Blanca”, pero aquel problema fue controlado con plenitud.
- ✓ Que contamos con plan de desarrollo en semillas certificadas, actualmente el 90% de la semilla certificada cumplen con lo requerido por el agricultor, vigor, alto rendimiento.
- ✓ Que contamos con el clima propicio para el sembrar soya, ya que esta planta se desarrolla en climas donde la temperatura se fija entre 24 grados a 35 grados centígrados.
- ✓ Que falta apoyo actual del gobierno, falta de fomentación comercial.
- ✓ Que sería muy importante para la producción del Ecuador la variación de las cosechas y poder desarrollar nuevos mercados.
- ✓ Que actualmente no hay muchas personas encargadas a la producción y venta de soya por lo que el costo de producción incluida el área sembrada no alcanza para cubrir los gastos respectivos.

Muchos de los productores encuestados pudieron indicar que ellos se encuentran olvidados por parte del gobierno, específicamente en la falta de fomentación a este sector, perdiendo muchas oportunidades en la producción actual.

Cabe recalcar que la relación que únicamente se realiza en el país es la que se ofrece Productor – Distribuidor , sin embargo existen empresas que compran la soya para poder venderla a otros países como es el caso de “La favorita” que



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

vende dicho producto a Colombia para su procesamiento indicado, pero no cuentan con una debida organización.

La soya en el Ecuador ofrece o se considera un producto de alto nivel comercial pero sin embargo no contamos con la organización indicada para poder incrementar su producción.

Los productores de soya indicaron que todo el problema se origina por la falta de cultura de consumo en las personas y por la falta de incentivos agrícolas y comerciales, ellos no cuentan con un mercado a donde poder vender, por tal motivo se han visto obligados a diversificar sus producciones, dedicándose a la producción de trigo, maíz y de la palma africana.

Los costos de producción de la soya no exceden de los \$700 como monto máximo, los cuales están distribuidos en todo lo necesario, tanto en maquinaria, mano de obra, y recolección de granos.

Es importante poder incentivar a la producción de la soya en el Ecuador, contamos con el clima propicio para su desarrollo, tanto en el sector de la provincia de Los Ríos como en Guayas, nuestra idea futura es poder hacer que la producción se pueda realizar en otras provincias, como Manabí, y el Oriente.

Para ello se deberá mostrar al agricultor los beneficios que se pueden llegar a obtener si se fomentará o si se realizará la producción de soya, cubriendo el mercado interno y a su vez poder exportarla a otros mercados, comenzando o teniendo en mente la exportación a Canadá.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

ANÁLISIS DE LA ENCUESTA REALIZADA

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

Escuela de Comercio Exterior

Excelencia Académica y Operativa

“Creación de una microempresapara fomentar la producción yexportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá”

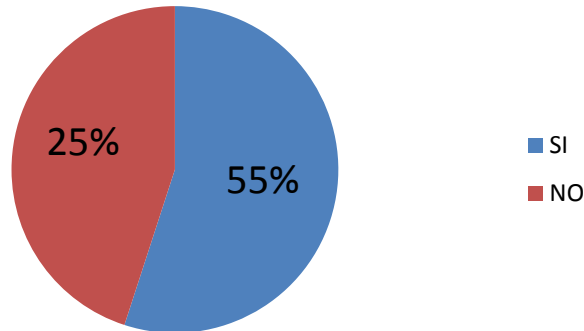
TABULACION GENERAL

No.	PREGUNTAS	RESPUESTAS		TOTAL ENCUESTADOS
		SI	NO	
1	¿Existen inconvenientes comerciales para los productores de soya en el Ecuador?	55	25	80
2	¿Se ha fomentado la producción de la soya en años anteriores?	43	37	80
3	¿En el Ecuador existen los recursos suficientes para reactivar el sector sojero?	70	10	80
4	¿Cuenta actualmente el Ecuador con facilidades para la exportación de la soya?	47	33	80
5	¿Conoce usted de posibles mercados donde exportar soya?	24	56	80
6	¿Sería beneficiosa para el sector productor de la soya la exportación del mismo producto hacia Canadá?	62	18	80
7	¿Se incrementaría la producción de la soya en el Ecuador si existiera la posibilidad de exportar hacia Canadá?	61	19	80
8	¿Conoce usted del proceso de exportar soya hacia otros mercados, especialmente al mercado del Canadá?	22	58	80
9	¿Considera usted la soya ecuatoriana como producto competitivo en el mercado Internacional?	57	23	80
10	¿Se reduciría la tasa de desempleo en el Ecuador si se pudiera reactivar nuevamente la producción y exportación de soya hacia nuevos mercados?	77	03	80
11	¿Al ser Canadá un productor de soya, considera beneficioso para Ecuador la exportación del mismo producto en épocas climáticas donde Canadá no produzca?	70	10	80



3.6 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

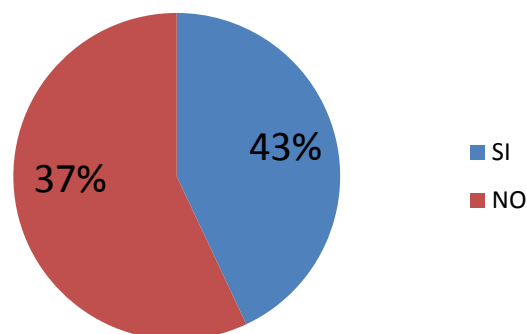
1.- ¿Existen inconvenientes comerciales para los productores de soya en el Ecuador?



Análisis:

Si existen actualmente inconvenientes comerciales en el sector sojero del Ecuador, los principales radican en la falta de incentivos en este sector y capacitación al sector agrícola.

2.- ¿Se ha fomentado la producción de la soya en años anteriores?



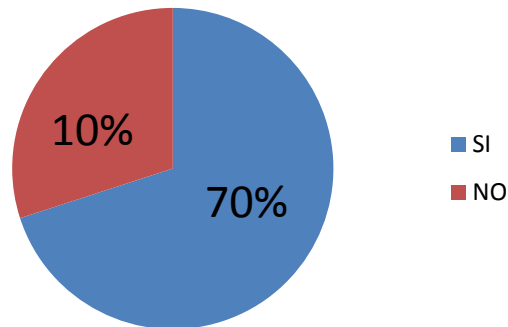
Análisis:

En años pasados únicamente existió fomentación por parte de empresas privadas brindando semillas transgénicas. (Semillas modificadas genéticamente), actualmente no se ha seguido realizando incentivos.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

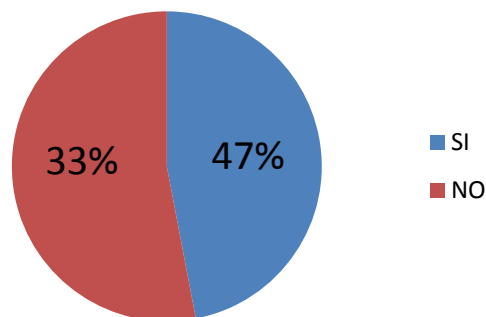
3.- ¿En el Ecuador existen los recursos suficientes para reactivar el sector sojero?



Análisis:

Si, en el país existen los recursos suficientes para poder activar el sector sojero, contamos con el clima adecuado, semillas certificadas, empresas privadas dispuestas a colaborar con la producción.

4.- ¿Cuenta actualmente el Ecuador con facilidades para la exportación de la soya?



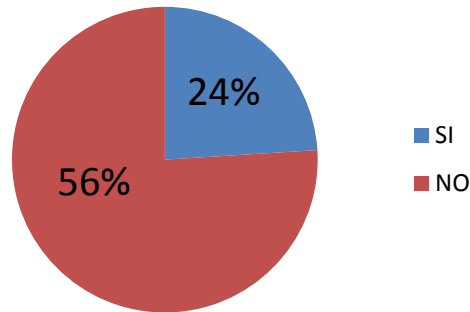
Análisis:

No, no contamos con las facilidades para poder exportar soya, si no existe producción no se puede localizar futuros mercados.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

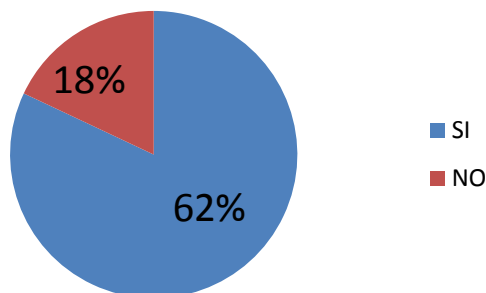
5.- ¿Conoce usted de posibles mercados donde exportar soya?



Análisis:

Hoy en día los productores y comercializadores de soya no conocen de mercados en donde poder exportar soya, aquella falta de conocimiento ha obstaculizado su intercambio internacional.

6.- ¿Sería beneficiosa para el sector productor de la soya la exportación del mismo producto hacia Canadá?



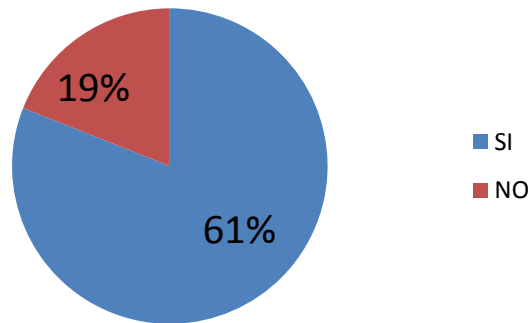
Análisis:

Si, la mayoría de los encuestados indico que si sería beneficiosa la producción y comercialización de la soya a nuevos mercados, principalmente al mercado Canadiense, de esta manera ellos tendrían la finalidad de producción establecida.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

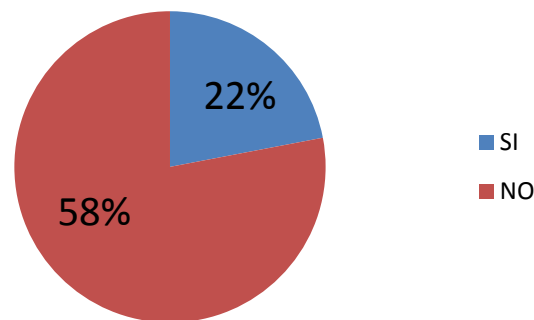
7.- ¿Se incrementaría la producción de la soya en el Ecuador si existiera la posibilidad de exportar hacia Canadá?



Análisis:

Mejoraría su nivel productivo, teniendo mayores hectáreas trabajando se llegaría establecer una cultura de consumo. Muchos productores se darían cuenta de los beneficios que se obtendrían si se llegara a comercializar la soya como materia prima hacia Canadá.

8.- ¿Conoce usted del proceso de exportar soya hacia otros mercados, especialmente al mercado del Canadá?



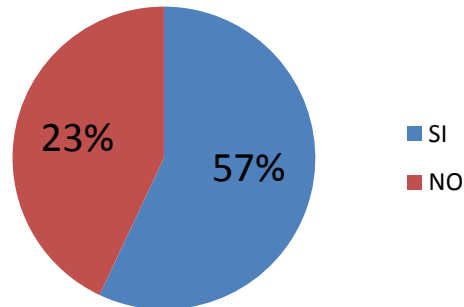
Análisis:

No, principalmente distribuidores de soya o comercializadores, no conocen del proceso de cómo poder exportar soya hacia otros mercados, sus exigencias de cómo poder exportar a granel.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

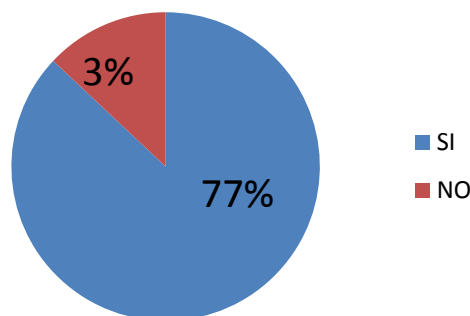
9.- ¿Considera usted la soya ecuatoriana como producto competitivo en el mercado Internacional?



Análisis:

Más de la mitad indico que nuestra soya si puede ser considerada como competitiva, la aplicación de semillas certificadas mejora consigo su producción, sin embargo el desgaste de los suelos productivos toma un factor en contra durante la cosecha.

10.- ¿Se reduciría la tasa de desempleo en el Ecuador si se pudiera reactivar nuevamente la producción y exportación de soya hacia nuevos mercados?



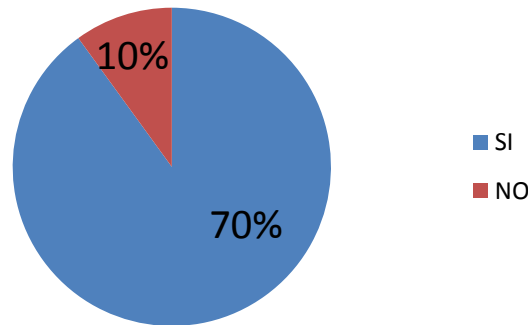
Análisis:

En efecto, mediante la fomentación de la producción y comercialización de soya se reduciría el nivel de desempleo en el Ecuador, colaborando consigo al mejoramiento del nivel de vida de las personas en el área rural.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

11.- ¿Al ser Canadá un productor de soya, considera beneficioso para Ecuador la exportación del mismo producto en épocas climáticas donde Canadá no produzca?



Análisis:

La exportación de la soya ecuatoriana al mercado Canadiense es una muy buena oportunidad que se toma en consideración, debido a que en aquel país no realiza su producción en épocas de otoño e invierno, motivos por los cuales han puesto sus ojos en Ecuador para poder importar materia prima de productos orgánicos, como soya, avena, etc. Es muy importante poder obtener nuevas oportunidades de ingresar a nuevos mercados internacionales y a la vez diversificar nuestra producción nacional, explotando consigo la comercialización de productos no tradicionales.

Análisis General de la encuesta:

En este capítulo pudimos darnos cuenta de cómo es importante para el Ecuador que se fomente la producción de soya, en años anteriores el nivel de hectáreas sembradas era de 60.000 ha, hoy en día su nivel ha bajado a 30.000 ha, debido a múltiples factores, ya sea menor producción, falta de compradores, falta de capacitación agrícola, sin embargo una de las razones más fundamentales radica en la falta de cultura de consumo. Nuestro país no realiza los debidos incentivos comerciales en este sector, nuestra soya tiene todo lo necesario para poder convertirse en un producto de excelente comercialización, sin embargo no se cosecha porque nuestros productores no tienen a quien venderle sus productos, muchos de ellos dejaron esta actividad a un lado y se dedicaron a sembrar diferentes productos. Canadá hoy en día abre las puertas a Ecuador para poder realizar negociaciones comerciales en este sector sojero, aprovechar esta oportunidad nos traería consigo múltiples beneficios ya que el principal sería reducir el desempleo en el país y mejorar el nivel de vida de sus habitantes, también el de mejorar la balanza comercial y no ser únicamente un país importador.

Mejorar consigo la producción sojera tiene muchos obstáculos a nivel gubernamental, Ecuador no incentiva su producción, aunque tenemos mucho



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

terreno para poder sembrar, según el último censo desarrollado en el país en el 2010, existen tierras que actualmente se encuentran en periodo productivo, es decir, hectáreas que si se encuentran trabajando dedicadas a producir soya, existen otras que sus dueños no las utilizan para esta actividad y la usan para poder cosechar otros productos.

Así mismo como existen tierras que se encuentran trabajando y otras no denominadas UPAS (Unidades de producción agrícolas), también existen hectáreas que no poseen dueños y son parte inmediata del Estado, estos terrenos son los denominados “Tierras ociosas”.

La falta de cultura de consumo cambiaría su rumbo así mismo como el de la palma africana, que anteriormente no había el conocimiento del mismo y de que se pudiera producir en el país, esto da lugar a que si existiera una organización interna al productor se lograría impartir la idea de los beneficios de la soya, no solo a nivel nutricional sino a nivel económico.

La soya, considerada como la carne del futuro, contamos con el clima adecuado para su producción, semillas de gran calidad, empresas dispuestas a poder organizarse siempre y cuando vean un campo listo para su capacitación.

Es necesario poder enseñar al agricultor que también se puede diversificar la producción mediante la comercialización de la soya, existen tratamientos para plagas y todo tipo de virus, a mayor cantidad sembrada existirá mayor acogida comercial, sería un ejemplo a otros productores que quieran dedicarse a esta actividad.

Exportar a Canadá es la meta, aprovechar nuestra ventaja de poder producir sin problemas durante todo el año, contamos con nuestra tierra lista para sembrar, Canadá no produce en épocas climáticas distintas, ya sea por el exceso de nieve o altas temperaturas o tierras secas.

Canadá es un país que se preocupa mucho por la salud de sus habitantes, actualmente se encuentra listo para poder negociar con Ecuador en comprar nuestra soya.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

CAPITULO IV



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.1 La propuesta:

“Creación de una microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima, al mercado de Canadá”

4.2 Justificación de la propuesta

En vista de toda la problemática comercial que se encuentra involucrada en el sector sojero, la presente propuesta va enfocada a poder fomentar la exportación de soya en el Ecuador, comenzando por la provincia de los Ríos, cantón Quevedo incentivando indirectamente al incremento de su producción.

Debido a todos los inconvenientes que se han investigado se pudo determinar que la principal causa **es la falta de negociación y comercialización de esta gramínea relacionada a la escases de cultura de consumo** en la población, debido a que no hay a quien vender las cosechas.

Como se pudo conocer años atrás, específicamente durante el año 1996 la producción de la soya fue disminuyendo, por la carencia de compradores de este producto y además por el golpe invernal que sufrimos durante ese año, con el conocido fenómeno del niño.

Los agricultores dieron por fracasada a plenitud la producción futura de la soya en el Ecuador, y a consecuencia de eso comenzaron a variar su trabajo productivo, dedicándose a la siembra de arroz, estandarizando a los terrenos de la costa ecuatoriana como terrenos única y específicamente como arroceros.

Toda oportunidad de poder cosechar soya fue desapareciendo, que se puede decir que del 100% de productores de soya que existía anteriormente se redujo al 50%, es decir la mitad de los productores dejaron a un lado esta actividad agrícola.

Teniendo en cuenta las exigencias que piden hoy en día los productores de soya en el Ecuador, se tomó la iniciativa de poder crear una propuesta que permita demostrar a los agricultores ecuatorianos las ventajas que podría obtener este sector dentro un plazo futuro, ya que la soya está tomando buen nivel adquisitivo en algunos países de la región y en el resto de continentes, mientras que en los países desarrollados la soya es un pilar fundamental de su producción y exportación.

Dentro de la idea presentada, la creación de una microempresa sería aquel ente jurídico que realizaría la negociación y exportación de la soya en grano (INIAP 308), en participación de los socios que la integrarían miembros del Gremio de Sojeros de la Provincia de los Ríos, hacia compradores



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

canadienses que utilicen la soya en su transformación para el consumo humano, como son Carne de Soya, leche, medicinas, entre otros.

Mediante la creación de esta microempresa se lograría obtener:

1. Tener apoyo al sector sojero por parte de entidades privadas.
2. Fomentar la producción y exportación de soya en el Ecuador.
3. Fomentar el trabajo en las zonas rurales.
4. Diversificar la producción agrícola en el Ecuador.
5. Mejorar nivel de vida de los productores de soya.
6. Creación de planes de trabajo con visión de exportación a Canadá en soya y sus derivados.

Es muy importante poder enfatizar que la creación de la microempresa se encargaría de comercializar la producción de soya con compradores canadienses, debido a que lo que actualmente ofrece el mercado es poder vender soya de calidad más no de cantidad.

La microempresa llevará el nombre de: **Soya Ecuador** para dar énfasis a nuestro país como uno de los países capaces de poder producir gramínea.

¿Qué se espera obtener mediante la creación de la Microempresa “Soya Ecuador”?

Se espera poder obtener aceptación total en el país, enfocándonos exclusivamente en los productores de soya, es decir poder incentivar indirectamente al productor ecuatoriano a que forme parte activa de la producción, en función con la microempresa, que llevará un gran plan de desarrollo económico y agrícola.

Poder reunir a muchos socios productores de soya y mediante un trabajo conjunto poder incrementar el nivel de producción que se posee en el Ecuador, para poder exportar hacia el mercado canadiense especialmente en épocas en que aquel país no produzca. Es decir, en épocas de otoño (21 de septiembre) hasta finalizar la época de invierno (21 mayo).

Dar a conocer al productor ecuatoriano de la ventaja que se obtendría de poder ingresar al mercado canadiense, es una de las metas por las cuales se origina este proyecto de investigación. Aprovechar que Canadá no produce en estos periodos climáticos es una oportunidad favorable de desarrollo económico.

¿Por qué exportar a Canadá?

Si bien todos conocemos, Canadá es un país del primer mundo, con una amplia economía mundial, desarrollándose cada día más, mejorando el área



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

industrial y complementándose con la tecnología que se lleva a cabo en este país.

Es un país que cosecha diferentes productos agrícolas como tomates, pimientos y ají. También productos para la salud, sin embargo, en lo que más se destaca es en la industrialización o procesamientos de productos terminados, ya sea en el área textil, de belleza o medicinal y sobre todo, en la rama tecnológica es muy avanzada.



Imagen Obtenida: www.tfocanada.com.org

Canadá se destaca en la industrialización de soya, es reconocida mundialmente como uno de los principales proveedores de derivados de soya, ya sea como leche de soya o carne de soya, conocida en el mercado como Tofu.



Imagen Obtenida: www.tofusuperior.ec

Pero, para la producción de estos derivados de soya, Canadá no todo el año consigue poder producir, por la falta de un ambiente de cosecha. Cuentan con cuatro estaciones climáticas (invierno, primavera, verano y otoño), en las cuales únicamente este país puede producir en primavera y verano, mientras que en otoño e invierno no cuentan con la materia prima en buen estado para su procesamiento ni el clima indicado para su producción.

Por tal motivo Canadá ha puesto la mirada en países de la región, incluyendo Ecuador, para poder abastecerse de soya en épocas que no puedan producir, y así poder completar la demanda que ellos tengan de este producto anualmente para poder continuar la industrialización interna y convertirlo en un producto final listo para el mercado.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Una razón principal es que en países como Ecuador que produce soya con un alto nivel nutritivo, muy distinto a la producción de otros países en donde solamente se produce por cantidad más no por calidad, y para este segmento especialmente, Canadá está buscando importar soya de muy buena calidad.



Imagen Obtenida: www.tofusuperior.ca

4.3 Objetivo general de la propuesta

- Fomentar la exportación de soya en la provincia de los Ríos, junto a la participación de socios miembros del Gremio de Sojeros de este sector, con destino al mercado Canadiense.

4.4 Objetivos específicos de la propuesta

- Impartir a los productores una cultura de negociación ordenada
- Reunir a los productores de soya de la provincia de los Ríos que deseen formar parte de esta propuesta comercial.
- Fomentarla producción de soya INIAP 308 y su exportación a Canadá
- Impartir conocimientos de mejoramiento de producción soyera por parte de empresas privadas establecidas en el Ecuador.
- Establecer futuros compradores en Canadá mediante la participación de la organización TFO CANADA



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.5 Hipótesis de la propuesta

- La fomentación a la producción y exportación de soya hacia Canadá

Esto ocurre, ya que en el ámbito agrícola, el sector sojero presenta múltiples inconvenientes debido a su falta de comercialización, es decir los productores sojeros no cuentan con mercados en donde realizar su debido intercambio o convenios.

El apoyo directamente de empresas privadas establecidas en el Ecuador es considerado como un gran incentivo, ya que por medio de estas compañías existiría la debida capacitación a los productores.

Actualmente el Ecuador cuenta con un nivel de cosecha del 98% en la provincia de los Ríos, mientras que el 2% se encuentra establecido en la provincia del Guayas.

La disminución de productores fue debido a la falta de interés en el mercado externo, Ecuador no contaba con la producción suficiente para poder cumplir con la demanda exigida.

Si mencionamos un ejemplo productivo sería, el apoyo que otorgaría la empresa **ECUAQUÍMICA** a los productores de soya, por lo que se tratara de fomentar y otorgar una mejor capacitación a este sector, tanto en las siguientes áreas:

- ✓ Que se mejore las características productivas en la soya.
- ✓ Que conozcan de mecanismos de cómo poder fortalecer terrenos sembrados.
- ✓ De cómo poder combatir con las plagas que son parte de estos sembríos de soya.
- ✓ De todo lo relacionado a sistemas de riego.
- ✓ Que puedan conocer como poder utilizar de mejor manera semillas certificadas.
- ✓ Que cada productor se llegue a interesar por las semillas transgénicas.

De esta manera se incentivaría a que el productor ecuatoriano conozca de mejores mecanismos para cosechar soya de buena calidad, eso a su vez permitirá que se incremente su producción.

Es una manera muy importante de que el productor de soya en el Ecuador se sienta respaldado y capacitado específicamente para mejorar sus cosechas. Si ponemos de ejemplo a Brasil, diez años atrás este país no era considerado como un país sojero, es más, se dedicaban exclusivamente a la producción de frutas, vegetales y productos enlatados.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Su sector sojero estaba completamente sin atención, el problema que ellos tenían era que los terrenos que poseían se encontraban muy debilitados por el exceso de sembríos que habían tenido por años, no dando lugar a que las tierras dedicadas a la producción se puedan recuperar, por tal motivo la soya que ellos sembraban era de muy mala calidad.

Pero este sector recibió una gran capacitación y mediante la utilización de cal lograron que aquellos terrenos debilitados se fortalecieran y con una adecuada semilla certificada se pudo mejorar sus cosechas, haciendo que este país se convierta en uno de los países de mayor producción internacional.

Una vez que se ha logrado formar un conjunto estable de productores de soya se podrá capacitar, brindando información necesaria para que existan mecanismos de avance económico.

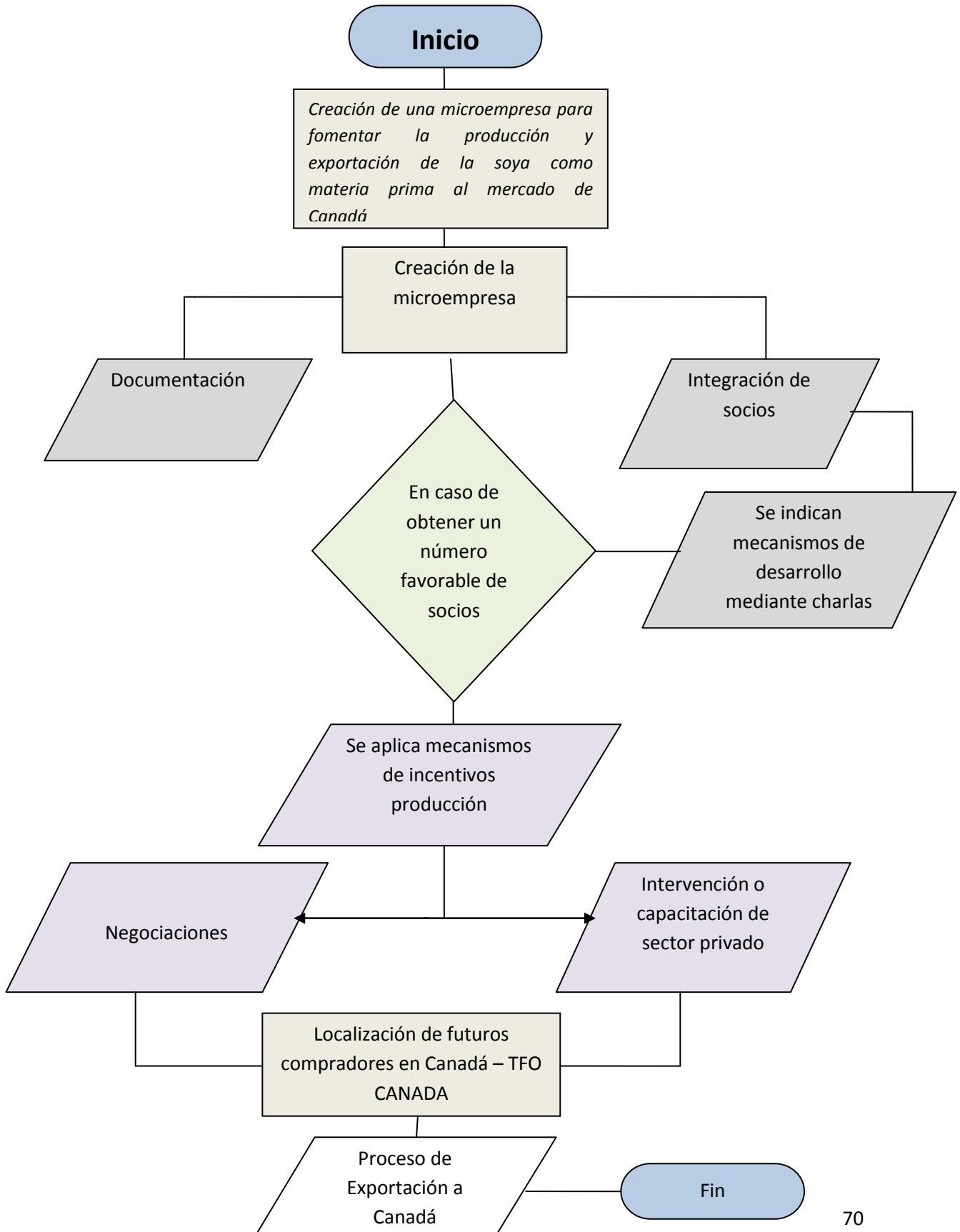
Por tal motivo nuestro proyecto de investigación va enfocado a poder establecer convenios o contratos de exportación de soya hacia ese mercado, en épocas que Canadá no produzca.

De esta manera el productor de soya ecuatoriano sentirá la gran oportunidad que tiene de poder ingresar al mercado canadiense y así poder reactivar nuestro sector productivo en el Ecuador.

Esto a su vez serviría para dar a conocer a los demás productores de diferentes cosechas como arroz, maíz, avena, que también se puede diversificar la producción y que si existen mecanismos de ayuda que se puede considerar en estos sectores, también serviría de gran ayuda para demás productos no tradicionales del Ecuador.



4.6 Flujo de la propuesta





Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.7 Desarrollo de la propuesta

La propuesta va a desarrollarse según el estudio realizado en la ciudad de Quevedo, provincia de Los Ríos, debido a que esta provincia se caracteriza por ser cuna en la producción de la soya, en donde la mayor parte de los terrenos de los habitantes de este sector es cien por ciento sojero.

Producción agrícola en el Ecuador

Si bien es cierto en el Ecuador se da mayores oportunidades a la producción y exportación de productos como el banano, que se podría decir que es uno de los pilares agrícolas económicos del Ecuador. Así como contamos con la exportación del banano existen otros productos que también ayudan al equilibrio de la balanza comercial, y son llamados productos tradicionales de exportación.

Si analizamos la situación económica y el aporte que el Ecuador obtiene de las exportaciones de estos productos podemos decir que gracias a convenios o tratados comerciales y al apoyo de entidades gremiales estos productos se han convertido en productos de calidad y alcanzaron estándares competitivos en mercados internacionales.

Las exportaciones totales del Ecuador al mundo en los últimos cinco años, han presentado una tendencia creciente exceptuando el 2009 donde hubo una caída que se podría alegar a la crisis económica mundial de ese año. Para el 2011 las exportaciones alcanzaron los \$22.322 millones, lo que significó \$4.832 millones más que en el 2010. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones ecuatorianas en los últimos cinco años ha sido positiva de 11.74 %.

EXPORTACIONES DE ECUADOR HACIA EL MUNDO					
Valor FOB /Miles USD					
2007	2008	2009	2010	2011	2012*
14,321,316	18,818,326	13,863,055	17,489,923	22,322,353	21,887,095

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

*Hasta noviembre 2012

4.7.1 La Soya en el Ecuador

La soya se originó en Asia, hace aproximadamente 5000 años, y ha jugado desde entonces un papel crucial en la alimentación de los pueblos, tal es el caso de China, Japón, y actualmente en países de América.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

El nombre científico y botánico que se le otorga a la soya es *Glycine Max*, sus características se basan a ser un cultivo cuya planta alcanza generalmente una altura de 80 centímetros.

La semilla de soya se produce en vainas de 4 a 6 centímetros de longitud y cada vaina contiene de 2 a 3 granos de soya, se desarrolla óptimamente en regiones cálidas y tropicales.

Este grano varía en forma desde esférica hasta ligeramente ovalada y entre los colores más comunes se encuentra el amarillo, negro y varias tonalidades de café.



Imagen Obtenida: Base de datos del MAGAP – Iniap 308

Esta planta se caracteriza por ser sensible a la luz, la radiación solar controla su transformación del periodo vegetativo al de la floración y también afecta la velocidad de crecimiento durante la etapa de maduración.

La soya se puede cosechar en diferentes ciclos agrícolas y puede formar parte de la rotación de cultivos. La planta se cosecha aproximadamente en 120 días después de la siembra.

En el Ecuador, se ha caracterizado por ser la oleaginosa que más oportunidad de crecimiento muestra hoy en día, y también su desarrollo en algunos países de mayor crecimiento.

En este sentido los principales países productores destinan importantes montos de recursos para apoyar su producción, dejando a segundo término otros cultivos como el girasol y el ajonjolí, etc.

La soya no solamente es fuente de proteínas de buena calidad, también proporciona aceites de soya, grasas insaturadas, fibra dietética y lecitina. Hoy



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

en mundo empieza a darse cuenta cuan nutritiva y económica fuente de proteínas es realmente la soya.

En los años por venir, la proteína de soya puede convertirse en un alimento importante para la salud y buena nutrición de la población mundial.

En algunos países utilizan la soya para poder fabricar tortas de soya para balanceados, fundamentalmente para la industria avícola y en aceite crudo para las industrias de refinación.

La producción de soya ya sea aquella destinada a la obtención de aceites y grasas, significa un gran porcentaje en la producción total, entonces este sería un excelente motivo para que áreas tan extensas de tierras agrícolas sean destinadas al cultivo de especies oleaginosas. El aceite y grasas son destinados a la dieta humana. Las grasas vegetales contienen ácidos grasos que son indispensables para el crecimiento y la salud. Las grasas son importantes en la dieta humana porque ciertas vitaminas se encuentran entre ellas, sin la presencia de las grasas la absorción de esas vitaminas llamadas liposolubles será problemática.

En los últimos años en Ecuador, se ha promovido el cultivo de oleaginosas tendiente a sustituir las importaciones de grasas y aceite de origen vegetal y satisfacer la demanda interna de tortas de oleaginosas para consumo animal, también el cultivo de soya destinado a la industrialización para el abastecimiento de tortas y harinas de soya para consumo animal y extracción de aceites.

En los últimos treinta años, la soya ha alcanzado pequeños incrementos de sus porcentajes en la contribución en la producción mundial de aceites vegetales, esto se ha mantenido en una franja del 25% al 30% de contribución de soya en el mundo.

En el Ecuador, la soya es uno de los productos de mayor uso en la formulación de balanceados, para la avicultura y otros alimentos pecuarios, así como para la elaboración de alimentos como leche y carne de soya, o en el consumo directo como grano.

La soya es un cultivo de altos beneficios para los suelos, es una planta oleaginosa de alto valor nutricional.

La semilla de soya es un alimento que se consume desde hace mucho tiempo y del que se reconocen múltiples beneficios para la salud.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Se han encontrado registros médicos de China, Egipto y Mesopotamia, en donde se menciona a la soya como antibiótico primitivo para tratar heridas , reducir hinchazón que datan del año 1500 A.C. y el primer registro escrito acerca del cultivo del frijol de soya que data del año 2838 A.C.

Actualmente y gracias a la difusión de organismos como la asociación americana de soya, de varias investigaciones que destacan los beneficios que tiene la soya en la salud, se ha empezado a dar cabida a esta noble leguminosa en la dieta de países como México.

En el país, la soya se la conoce desde los primeros años de la década de los 30, en donde la prensa local, le daba el calificativo de “extraordinario frejol chino”, sin embargo, en esa época su difusión en el litoral no tuvo éxito.

En años posteriores, se hicieron otros intentos para introducir este cultivo a la agricultura nacional con resultados negativos.

La explotación comercial de la soya se inicio prácticamente en 1973, con la siembra de 1227 ha. En la actualidad se siembran alrededor de 65 mil ha. Con un año de proyecciones de mantenerse.

El Instituto Nacional Autónomo de investigaciones Agropecuarias (INIAP), ha jugado un rol importante en la entrega de variedades mejoradas junto con sus respectivas tecnologías de manejo. Producto de ello es el aumento de los rendimientos a nivel comercial que de 1200 KG/Ha en 1973 se ha llegado a obtener hasta 2900 kg en el 2001.

Sin embargo, el incremento notado aun deja mucho que desear, si se toma en cuenta la alta capacidad de producción que genéticamente poseen las variedades liberadas por el INIAP, las cuales a nivel experimental alcanzaron de 4500 a 6500 kg/ha. Inicialmente, las siembras se realizaron con variedades introducidas principalmente de los Estados Unidos y Colombia, posteriormente con materiales desarrollado por el INIAP.

En el Ecuador, las zonas tradicionalmente productoras de soya se localizan en la parte alta de la Cuenca del rio Guayas o también llamada “Zona Central” y la parte baja de la misma cuenca.

La fecha de siembra de la soya está directamente relacionada con la cosecha, debido a que esta labor necesita un periodo completamente seco.

Es por ello que en nuestro medio (Cuenca alta y baja del rio Guayas) el cultivo debe realizarse en rotación inmediatamente después de la cosecha del arroz y maíz, con el propósito de aprovechar al máximo la humedad residual que



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

queda en los suelos después de la época lluviosa, así como para prevenir la incidencia de la “mosca blanca” en el cultivo.

La soya es un rubro importante para la economía local, de 4264 unidades de producción agrícola, la demanda más representativa de este cultivo proviene de la formulación de balanceados para el área pecuaria. Además su uso marginal como alimentación humana; leche, harían, carne de soya o el consumo que este tenga como grano. Este cultivo de ciclo corto tiene una estacionalidad del 100% en verano.

Según datos registrados por el Sistema de Información Geográfica del Agro (SIGAGRO 2009) del Ministerio de Agricultura y Pesca (MAGAP), la superficie sembrada de soya en el Ecuador fue de aproximadamente 58 mil ha, con una producción de 101889 tm y un rendimiento de 1.7 tm/ha.

La soya cosechada tiene como destino principal la industria de alimentos balanceados, el sector avícola es el destino principal de los subproductos de la soya. Según datos del sistema de Información del III Censo Agropecuario (SICA) la soya es utilizada en la producción de derivados de la misma, que representa el 15 al 20% de la composición de los alimentos balanceados.

La producción de soya, se encuentra en las provincias de los Ríos y de Guayas, pues reúnen condiciones favorables para este cultivo, que se realiza en grandes extensiones y en forma mecanizada. La producción de soya abastece a las nueve plantas agroindustriales existentes en el país, de las cuales se hallan localizadas seis en Guayaquil, dos en Manta y una en Quito.

En el Ecuador, la soya es uno de los productos de mayor uso en la formulación de balanceados, para la avicultura y otros alimentos agropecuarios, así como para la elaboración de alimentos como leche y carne de soya, o en el consumo humano directo como grano. La soya es un cultivo con efectos beneficiosos para los suelos, es una oleaginosa de alto valor nutritivo.

La demanda más importante de soya proviene de la avicultura debido a que la torta de soya representa alrededor del 15% al 20% de la composición de los alimentos balanceados, solo superada por el maíz en grano. En la primera mitad de los años 90, el cultivo de la soya aportaba al PIB sectorial, y una parte de la población económicamente activa se dedicaba a la agricultura de este producto, en cambio en la actualidad esas participaciones son muy bajas debido a la drástica reducción observada en el área de la producción de soya.

Uno de los graves problemas del área soyera es que tanto los productores como los compradores nunca llegan a un acuerdo equitativo para que las dos partes se encuentren satisfechas.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

En la comercialización de la producción de grano de soya intervienen las principales empresas extractoras de aceites, entre las principales tenemos:

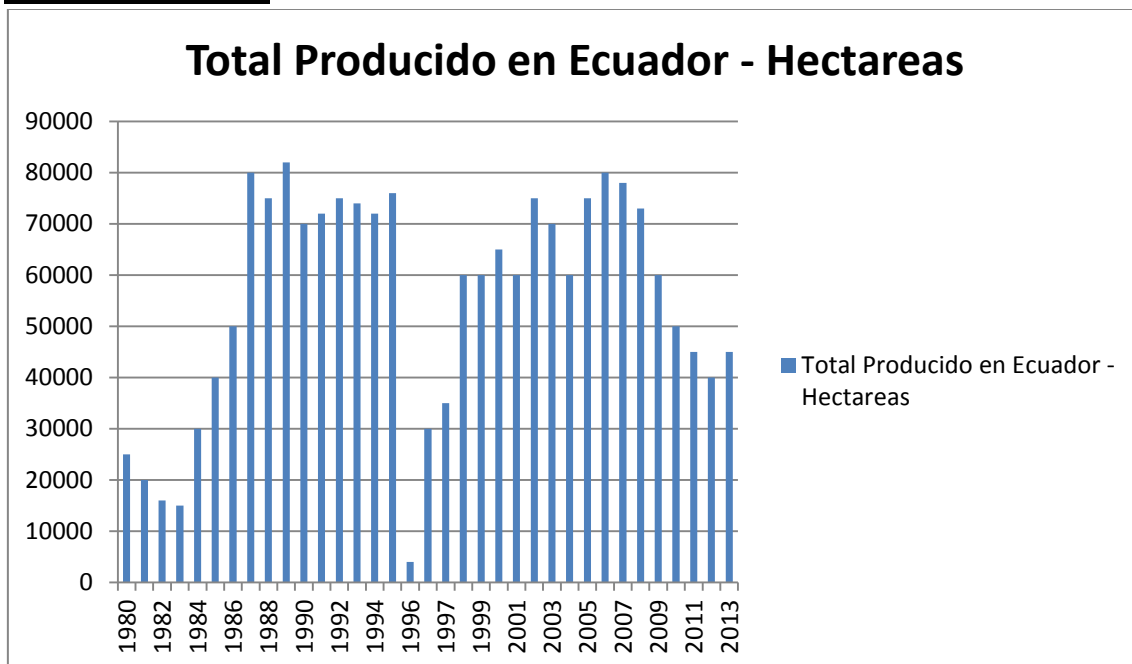


La empresa “La favorita” que antes procesaba el 40% de la soya nacional ha desmontado el equipo de extracción de soya y no participa en la compra del grano nacional.

La industria aceitera adquiere la soya en los meses de la cosecha (cada 2 meses), pero el proceso es lento debido a que la capacidad de las plantas no permite procesar más de 10.000 tm de soya al mes.

En los meses de cosecha los aceiteros pueden procesar el equivalente a 30.000 tm de la producción del grano.

COMPORTAMIENTO ANUAL DE LA SUPERFICIE COSECHADA DE SOYA EN EL ECUADOR



Elaborado por Autor – Fuente MAGAP - año 2013



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

En este gráfico observamos que la variabilidad de la superficie cosechada ha sufrido alzas y bajas. En el periodo (1988-1996) la superficie cosechada no sufrió distorsiones pronunciadas, en este periodo la superficie estuvo en un nivel satisfactorio. En el año 1968 es cuando se comenzó a cosechar soya en el Ecuador, la superficie cosecha en ese año fue la mínima llegando solamente a 511 hectáreas.

En los tres primeros años, es decir, desde 1968 hasta 1970 la superficie cosechada no tuvo mayores incrementos llegando en 1970 a cosecharse 610 hectáreas.

En el año 1971 la cosecha de soya aumenta en una proporción mayor a los años anteriores llegando a 949 hectáreas, pero en 1972 sufre una baja, llegando a 725 hectáreas. A partir de 1973 la cosecha de soya comienza en aumentos considerables comparándolos con el inicio de la cosecha, llegando en este año a 1200 hectáreas.

Para el año 1974 se cosecho 3083 hectáreas, en el año 1975 se cosecho 8980 hectáreas, siguiendo con los aumentos de superficie cosechada para el año 1976 donde se llegó a cosechar 11490 hectáreas, luego en el año 1977 se cosecho 14830 hectáreas.

Estos aumentos de la cosecha de soya alcanzaron para el año 1980 una superficie de 24943 hectáreas.

A partir del año 1996 empieza una baja debido a problemas climáticos y de plagas que disminuyeron la superficie cosechada, alcanzando en ese año 32.000 hectáreas; estos problemas determinaron que la superficie cosechada siguiera bajando llegando a 5000 hectáreas en el año 1997 y a 8000 hectáreas en el año 1998. En los últimos años la cosecha de soya alcanzó una recuperación llegando a cosechar 42100 hectáreas en el año 1999.

En el año 2000 se llegó a 53560 hectáreas y para el año 2001 a 45.000 hectáreas, debido a políticas mal planteadas por parte de anteriores gobiernos.

Dependientemente desde el año 2000 hasta el año 2013 la producción de soya en Ecuador ha tenido un comportamiento desfavorable, debido a la falta de comercialización del producto, interna y externa a empresas que utilizan este material para productos terminados como aceites, leche o carnes.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.7.2 Áreas de cultivos de soya en el Ecuador

En el Ecuador, existe déficit en la producción de materias primas para la elaboración de aceites y grasas vegetales. Anualmente se invierten mucho capital en la importación de estos productos y se estima que en el lapso de 15 años su valor se incrementa. Situación que resulta contradictoria, que disponemos de suficiente tierra apta para producir cultivos de oleaginosas, que cubran nuestras necesidades y aun más para poder convertirnos en un país exportador.

La Zona Central del Litoral Ecuatoriano, es una de las más aptas para el fomento de oleaginosas, tanto como el maní y la soya, debido que sus condiciones ecológicas, (topografía, clase de suelo y pluviosidad) permiten tener una cosecha en época de verano sin necesidad de riegos, o en su defecto, solo con pequeños riegos suplementarios.

De acuerdo a las investigaciones realizadas por el INIAP, el cultivo de soya en el Ecuador, es el más adecuado para ser fomentado en la zona, pues, la gran capacidad de rendimiento de la variedad "Americana" y las cualidades de la semilla (40% de proteína y 20% de aceite) hacen que sea el "cultivo ideal" para rotación después de maíz de invierno o para reconvertirse en una apreciable área marginada del cultivo de Banano.

Con el presente boletín, el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), desea entregar a todos los agricultores de la Zona Central del Litoral ecuatoriano, la información necesaria a fin de que sirva de utilidad práctica para la siembra de la Soya.

La zona central está ubicada en la parte sur de la región septentrional y la parte meridional central de la cuenca del Río Guayas, es decir las aéreas comprendidas por las poblaciones de: Valencia, Montalvo, Carbo Malo, Calabi, Zapotal, Ventanas y el Empalme, que se caracterizan por presentar una topografía plana, ligeramente ondulada, con suelos volcánicos, franco arenoso, franco arcilloso, franco limoso, etc. y una precipitación entre 1.500 y 2.500 mm anuales de lluvias repartidos entre los meses de Enero a Junio. (Ver Anexo).

En los terrenos planos o ligeramente ondulados, la humedad remanente del suelo, generalmente, dura hasta el mes de agosto, lo que permite sacar una cosecha en el lapso de tiempo comprendido de junio a octubre.

Actividad actual de las zonas de producción de soya

Actualmente estas zonas se dedican al cultivo del maíz, cultivo de perennes, (cacao, café, banano, etc.), y ganadería. **En el caso del maíz, generalmente**



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

se siembra con las primeras lluvias de la estación invernal y se cosecha en el mes de mayo, quedando el terreno durante el resto del año ocioso sin ninguna utilidad económica.

Ventajas de sembrar soya:

A más del aprovechamiento económico de la tierra, al sembrar soya se tiene la ventaja de enriquecer el suelo, ya que como leguminosa que es, deja aproximadamente entre 80-100 kg de nitrógeno por hectárea, que lo aprovechara el siguiente cultivo con el siguiente aporte de fertilizantes complementarios. Es por esta razón que la práctica de sembrar maíz en invierno y soya en verano es un sistema de producción conveniente para la zona.

Épocas de siembra

Generalmente, el primer cultivo se da en invierno, se siembra en el mes de enero y se cosecha en mayo, por lo tanto, la siembra de soya debe hacerse entre el 15 de mayo y 15 de junio. Si por alguna razón se atrasa la siembra, es necesario contar con un equipo de riego a fin de proporcionarle por lo menos un riego complementario a los 30 o 40 días, que es el momento de la floración y asegurar de esta manera buenos rendimientos.

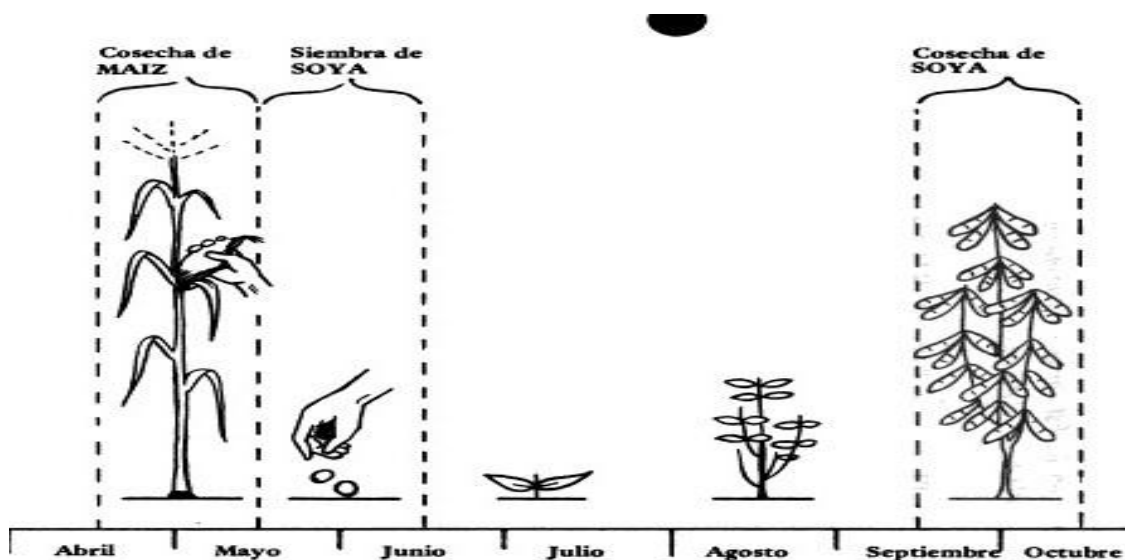


Imagen Obtenida: Ministerio de Agricultura y Ganadería

En Ecuador, la explotación de soya se inició en el año 1973 con la siembra de 1227 hectáreas. En el año 2005 se estimó que se siembran alrededor de



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

65.000 hectáreas, que son cultivadas por alrededor de 5.000 agricultores con rendimientos promedios de 1.500 a 1.800 kg / ha.

En el año 2012 en el litoral ecuatoriano apenas se sembraron 30.000, debido a la baja productividad del cultivo por factores bióticos y abióticos adversos.

Según datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería, los rendimientos de la soya a nivel nacional fluctúan entre 1.7 y 1.9 toneladas métricas por hectárea, mientras que en el ámbito mundial están entre 2.2 y 3.0 toneladas métricas.

En EE.UU que es el 2.5, en Argentina, Brasil y Bolivia son superiores a 2.2 tm.

En la provincia de Bolívar y prácticamente en el cantón Caluma, la soya es un cultivo poco explotado, siendo muy importante mejorar la diversificación y sostenibilidad de los sistemas de producción locales y particularmente en rotaciones, después del arroz o maíz duro, lo que contribuye a mejorar la eficiencia biológica, química y agronómica del nitrógeno.

4.7.3 Niveles de producción de la soya por sectores

Como ya conocemos, en el Ecuador únicamente la producción de soya se da en dos provincias, las cuales son: Guayas y los Ríos.

Anteriormente, la comercialización de la soya se daba de manera que el Ecuador podría haber sido uno de los principales productores de esta semilla, sin embargo la falta de compradores fueron uno de los motivos por las cuales ambas provincias optaron por dedicarse a la producción y comercialización de otras cosechas, tal es el caso del maíz, trigo, etc.

Según la siguiente tabla presentada, la provincia de mayor superficie sembrada del grano es los Ríos, 92.6%, seguida por Guayas 7.1%.

PROVINCIA	SUPERFICIE (HA)	% NACIONAL	PRODUCCION (TM)	RENDIMIENTO ACTUAL (TM/HA)
Los Ríos	53225	92.6	95496	1.79
Guayas	4075	7.1	6120	1.5
Otras provincias	183	0.3	300	1.64
Total nacional	57483	100	101889	1.77

Elaborado por Autor – Fuente del MAGAP - año 2014

Según datos registrados por el sistema de información geográfica del agro (SIGAGRO) del Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca (MAGAP), la superficie sembrada de soya en el Ecuador fue de



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

aproximadamente 58 mil hectáreas, con una producción de 101889 tm y un rendimiento de 1.77 tm/ha.

Factores de Producción:

Los principales factores de producción que influyen en la productividad del cultivo, para los productores se detallan a continuación:

- ✓ **Uso de semilla.**- El uso de semilla es una práctica errónea común entre productores sojeros, Según datos del SICA, menos del 10% del área sojera es sembrada con semilla certificada.
- ✓ **Uso de fertilizantes y agroquímicos.**- Existe una alta dependencia de insumos importados para la siembra, lo cual resulta perjudicial para la economía del productor, así como resulta adverso para el medioambiente rural.
- ✓ **La sobreutilización de los recursos:** Responde a la falta de asistencia técnica y al desconocimiento de los volúmenes de aplicación de determinados insumos.
- ✓ **Falta de Terrenos para siembra.**- La carencia de terrenos para la siembra de soya hace que la producción sea menor dejando a un lado oportunidades comerciales con compradores futuros.
- ✓ **Disponibilidad de riego.**- En las zonas sin disponibilidad de riego se suele sembrar la soya en la época veraniega, luego de la cosecha de maíz duro o arroz, debido a que este cultivo es poco exigente en humedad, sin embargo la variable riego es un factor a tomar en cuenta en suelos áridos.
- ✓ **Créditos y financiamientos.**- No existe una política desarrollada para el productor sojero, lo que impide la obtención de asesorías, mejores semillas certificadas o la inversión en tecnología.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Producción de soya en Los Ríos

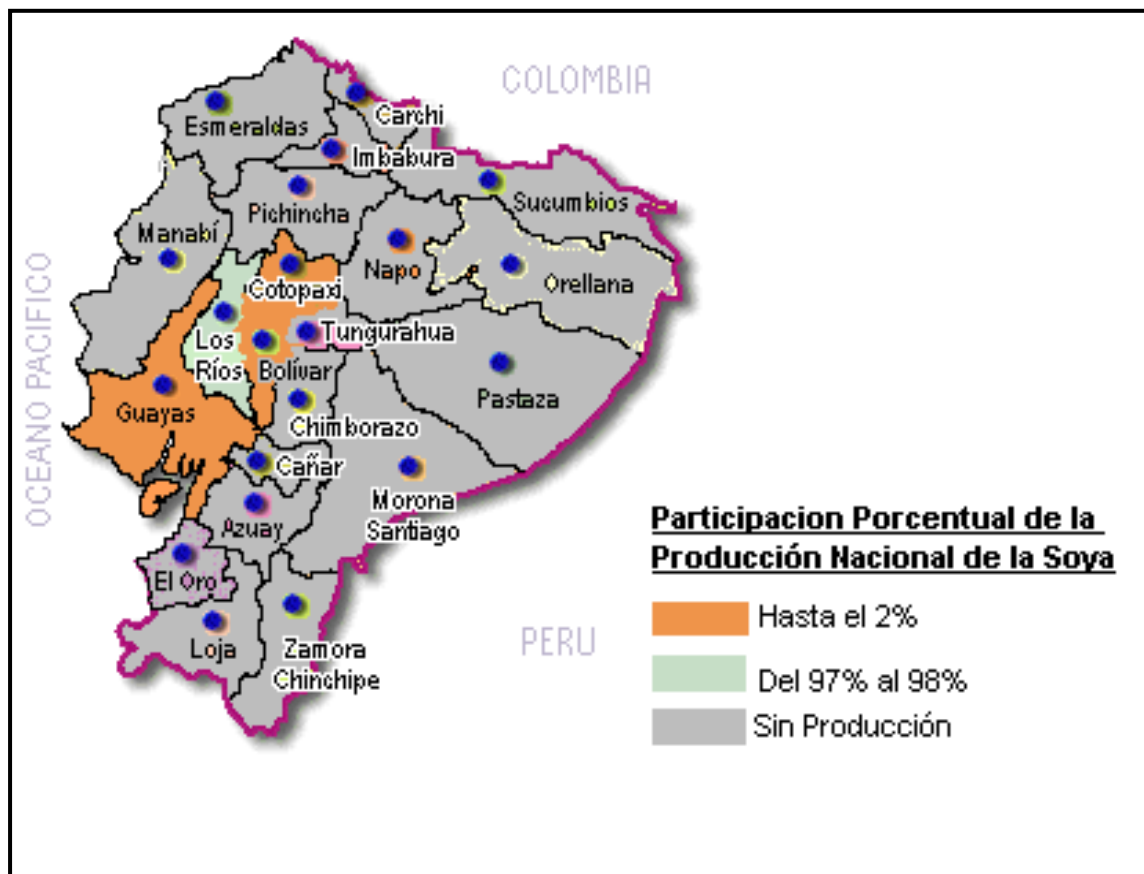
El cultivo de soya en el Ecuador se realiza casi en su totalidad en la provincia de los Ríos, esto ocupa el 98% de la producción total en el país.

Principalmente en las zonas de Quevedo, Mocache y Babahoyo, mientras que el 2% se cultiva en la provincia del Guayas, específicamente en el cantón Balzar.

El 98% proviene de la producción nacional proveniente de las siembras de verano, para lo cual se aprovecha la humedad remanente en el suelo luego de producir maíz o arroz en el invierno.

Las principales zonas de producción son:

- ❖ Zona alta: Quevedo, Valencia y Buena Fe.
- ❖ Zona media: San Carlos, Mocache y Ventanas.
- ❖ Zona baja: Montalvo, Babahoyo, Baba, Vinces y Febres Cordero.



Datos Obtenidos: Ministerio de Agricultura y Ganadería

La población nos indica cómo se encuentra conformado el sector agrícola en el Ecuador, específicamente en lo que respecta al sector productor de soya,



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

desde que se inicio con su producción hasta su debida exportación y principales inconvenientes comerciales

A diferencia de la provincia del Guayas, Los Ríos se caracteriza por ser cuna de la producción de soya en el Ecuador. La producción de esta materia se origina específicamente en cantones como:

- ✓ Montalvo
- ✓ Quevedo
- ✓ Babahoyo
- ✓ Vinces
- ✓ Ventanas

(Ver Anexo)

En estos sectores, la actividad sojera sigue teniendo acogida en los productores y trabajadores del lugar, sin embargo no se cuenta con los medios o conocimientos suficientes para su fomentación.

4.7.4 Problemas en la escasa producción de soya en el Ecuador

Reutilización de semillas:

Este es considerado un problema a largo plazo, ya que en el área productiva la reutilización de semillas es algo frecuente que se da en el sector sojero, los agricultores utilizan más de la capacidad de germinación que posee la semilla, para poder ahorrar en gastos, sin darse cuenta que mediante la utilización doblemente de este grano genera perdida en su cosecha, esto hace que el agricultor reciba perdidas tanto materiales como económicas.





Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Uso de fertilizantes y Agroquímicos de mala calidad

Debido al desgaste que sufren las tierras por la actividad productiva, el trabajador realiza inversiones en productos químicos para poder otorgarle mayor rendimiento cuando se realice futuras cosechas, el problema se debe a que mediante la utilización de estos productos las tierras de cultivo sufren daño y sus cosechas no siempre dan buena calidad.

Hoy en día el uso de productos naturales ha remplazado la implementación de fertilizantes dañinos para los sembríos de soya.



Imagen Obtenida: Ecuaquímica

Créditos y Financiamiento:

En el sector sojero, debido a la falta de interés de gobiernos anteriores, la producción de soya no ha tenido el aporte indicado de créditos agropecuarios o financiamientos que se dediquen a la fomentación en sus sembríos, por tal motivo el productor no ha tomado la producción de soya como un aporte de grandes beneficios para su sector.

Únicamente existen créditos para sectores del sector arrocero, cacaoero, bananero, y de aquellos mercados que anteriormente no contaban con el debido apoyo y hoy en día han alcanzado el desarrollo comercial, como es el caso de la palma africana.



Imagen Obtenida: www.google.com/finaciamientos



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Falta de comercialización

En el Ecuador, los productores de soya no tienen a quién vender el producto.

Actualmente hay más de 5 mil toneladas de soya almacenadas y no hay a quién venderlas. Ecuador posee más de 6 mil productores de soya en las provincias de los Ríos y Guayas, en la época que ellos producen, se cosecha alrededor de 70 mil toneladas, de las cuales el 95% corresponde a las provincia de Los Ríos, además la falta de responsabilidad de aquellas empresas que mediante contrato dieron la palabra de adquirir 70 mil toneladas del grano para elaborar pasta de soya.

También debido al aumento en los costos de producción, el quintal llegaba a un precio de \$38.00. A este problema se suma el irrespeto del precio referencial de los industriales, que en ocasiones pagan hasta \$27.00 por debajo del precio oficial.

Sin un mercado estable en donde poder comercializar la soya, este se ha convertido en un problema principal hacia este sector.

Desconocimiento o falta de cultura de consumo:

Este aspecto es considerado el más importante, puesto que engloba todo lo relacionado a la parte de cosechas, comercialización y producción de la soya ecuatoriana..

Nuestros productores creen que la falta de comercialización o la falta de semillas certificadas son los problemas generales, pero hay casos que esto no es lo primordial.



Imagen Obtenida: Gremio de Sojeros de la Provincia de los Ríos



Políticas de Desarrollo del Buen Vivir

Articulación del Sistema Nacional de Planificación Participativa



El Plan Nacional del Buen Vivir tiene como principal finalidad la modificación de la Matriz Productiva, es decir poder incentivar la industrialización de productos terminados, esto tendrá como resultados el mejoramiento de fuentes de empleo, la disminución de la pobreza en sector rurales.

Nuestro sector agrícola generalmente establecido, asumiría muchos beneficios obtenidos mediante la aplicación de este plan de desarrollo, no presenta bajo ningún motivo efectos contrarios a este sector, debido a que a mayor comercialización mayor incremento de la economía del Ecuador.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Uno de los parámetros de este plan es que existan productos que sean comercializados con valor agregado, pero esto no representa obstáculo a sectores productivos de materia prima, como es el caso, de la avena, de la soya, del maíz, o de diferentes tipos de granos, a su vez esto representaría en su caso una mejor posibilidad de desarrollo agrario, ya que los agricultores tendrían doble beneficio al producir los granos anteriormente nombrados.

Análisis de la Oferta:

Si un productor de soya tiene la capacidad de poder comercializar soya hacia mercados Internacionales, eso traería consigo un incremento en las exportaciones no tradicionales del Ecuador, mejorando consigo este sector. Si se exporta hacia Canadá especialmente en épocas donde ellos no produzcan se estaría aprovechando una oportunidad muy favorable de abrir puertas de negociaciones futuras con este país, y daríamos ejemplo a que otros segmentos productivos del Ecuador desarrollen planes similares de negociación con otros países.

La participación del Gobierno actual del Ec. Rafael Correa indicaría que se tomarán medidas futuras o políticas de apoyo hacia ese sector, lo cual significaría algo muy bueno y de la posibilidad de mejorar el desarrollo del sector sojero.

Fomentar la producción y comercialización de la soya hacia Canadá es una manera de poder emplear el Plan del Buen Vivir, ya que se estaría diversificando la producción en el Ecuador, esto mejoraría consigo la matriz productiva y representaría o cumpliría con los objetivos establecidos de este plan.

Análisis de la Demanda

4.7.5 El Mercado de Canadá

Canadá, ocupa uno de los primeros lugares dentro de los principales países importadores y exportadores de diferentes productos como el cacao, flores, banano, hortalizas. En el mercado canadiense debido al estándar igualitario de salarios y condiciones mínimas de trabajo, resalta la predilección por productos con certificaciones como la de comercio justo, debido a la fuerte proliferación del trabajo que se vive en los países en desarrollo, así como las malas condiciones laborales a las que muchas veces son expuestos los agricultores.

La comercialización que se realiza con Canadá ampara a pequeños productores organizados en cooperativas o asociaciones que se manejen



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

autónomamente; esta norma refuerza el comercio óptimo entre las pequeñas y micro empresas con el mercado internacional.

Sin duda alguna, Canadá se muestra como una opción interesante para la diversificación de nuestros destinos de exportación, por lo que es importante que los exportadores ecuatorianos busquen ingresar a este mercado mostrando a los consumidores, la calidad de la soya, su grano, y de esta manera seguir incentivando su crecimiento en el ámbito internacional.

Es importante considerar las preferencias que muestran diferentes países en productos certificados.

Este tipo de normas deben ser un punto de atención al sector exportador, ya que sin duda son aspectos que agregan valor a los bienes de exportación, así mismo una mayor competencia debe impulsar al empresario a incorporar elementos diferenciadores en sus productos.

La Economía de Canadá:

La economía en Canadá como sociedad rica con una industria de alta tecnología, y con una economía con un PIB superior al billón de dólares, Canadá se parece al sistema económico de mercado de los Estados Unidos y a su patrón de producción y construcción.

Desde la segunda guerra mundial, el impresionante crecimiento de la industria manufacturera, la minería y el sector de los servicios han transformado a la nación de una economía rural en una principalmente industrial y urbana.

Canadá tiene una posición muy elevada en los rankings internacionales de calidad de vida. Ocupa la quinta posición en IDH del mundo, la sexta en el índice de desarrollo sostenible y la duodécima en transparencia. Las ciudades de Toronto y Vancouver son catalogadas como las mejores ciudades para vivir en el mundo.

Principales Características del Mercado Canadiense:

ECONOMIA	
Moneda	Dólar Canadiense, \$, CAD
Organizaciones Comerciales	NAFTA, OCDE, OMC, otras
ESTADISTICAS	
PIB ranking	10º (2013)
PIB	\$1,523 Billones (2013)
Crecimiento del PIB	2,7% (2013)
PIB por sector	Agricultura (2,3%), industria (26,4%) , servicios (71,3%),
Fuerza Laboral	17,37 millones (2013)



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Ocupación laboral	Agricultura (3%), industria (20%), servicios (74%)
Tasa de desempleo	7,3% (2013)
Industrias principales	Transporte, Química, Minerales, procesados y naturales, productos de alimentación, madera y papel, pesca, petróleo y gas natural.
COMERCIO	
Exportaciones	\$315,600 millones (2013)
Productos de exportación	Motores de vehículos y autopartes, maquinaria industrial, aviones, equipos de comunicación, químicos, plásticos, fertilizantes, madera, petróleo, gas natural, electricidad, aluminio.
Importaciones	\$256,100 millones (2013)
Productos de importación	Maquinaria, motores, petróleo, productos químicos, electricidad, bienes de consumo no perecederos, tomate, pimienta, hortalizas, avena, soya, derivados
Socios principales	Estados Unidos 58,6%, China 6,8%, México 3,8%

La búsqueda de mercados para diversificar e incrementar los ingresos por concepto de exportación de productos presenta una labor diaria en este país, muestra de ello es que la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), se encuentra promocionando a Canadá como un mercado potencial para productos no tradicionales locales.

El mercado canadiense, con 35 millones de habitantes, es considerado una de las alternativas para las exportaciones ecuatorianas. Por ello se desarrollan varias actividades (reuniones, foros, ferias, etc.) tendientes a apoyar a los empresarios ecuatorianos.

El principal producto que se exporta a Canadá es el camarón, sin embargo, los sectores agropecuarios, del mar, agroindustrial e industrial tuvieron relevancia con la exportación de flores, rosas, cacao, atún, madera, moldurada, palmitos, crisantemos, frutas, papaya, claveles, concentrados de maracuyá y té.

La producción de granos – Un segmento creciente





Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Caracterizado por:

- \$3 mil millones ventas anuales.
- 20% de crecimiento anual
- Canadá es un productor e importador.
- 80% son productos importados.
- 20% consumidores regulares.
- 60% consumidores ocasionales.
- Premio en precios 20-30%
- 40% ventas en tiendas convencionales.
- Potencial para productos empacados, frutas, vegetales, granos.
- Consumo de fruta y vegetales frescos: 75% importados (noviembre – junio).

La producción de soya en Canadá

La producción de soya es cultivada en la provincia central de Ontario, pero sus distintas variedades desarrolladas en Canadá han hecho posible su crecimiento en otras partes del país, pero sin el alto valor nutritivo de la soya producida en otros países, destinando esta producción a elaborar balanceados y comida de animales.

El gremio de sojeros en Canadá considera a la soya como un producto de gran crecimiento a nivel mundial, en Canadá su producción se da en épocas de verano y primavera, mientras que en las épocas climáticas de otoño e invierno este país no realiza producción por lo que fija futuros proveedores a nivel mundial, actualmente en China y Sudamérica.

Información primordial del Mercado Canadiense:

Aspectos Importantes del Mercado Canadiense
Regiones Geográficas: Cuenta con 7 regiones geográficas
Región Ártica: Localizada al extremo norte del país (Altas temperaturas de fríos extremos).
Región Montañosa: Ubicada al oeste del país, no desarrolla niveles agrícolas.
Pese a su gran extensión, la superficie agrícola (TIERRA ARABLE) representa solamente el 4.3% de su superficie total.
Clima
Varía dependiendo de cada región
Verano: Entre 12° y 30° (Junio – Agosto)
Invierno: Desde -25° (Diciembre – Marzo) – son templados, fríos, lluviosos, nubosidad abundante, no se desarrolla el sector agrícola durante ese periodo.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

<u>Población</u>
Hasta el año 2013, 35.295 (Miles de habitantes) incremento del 0.01%
Zonas Rurales
Según el censo 2011, más de 6.3 millones de canadienses vivían en zonas rurales (Zonas con menos de 1.000 habitantes) y densidad poblacional inferior a 400 habitantes por kilómetro cuadrado
El sector rural ha ido disminuyendo y en el 2011 cayó por debajo de 1 de cada 5 canadienses a 18.9%.
<u>Acuerdos de Canadá</u>
Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional: Se encarga de la elaboración, negociación y administración de acuerdos y reglas comerciales a través de Canadian Commercial Corporation, Secretariado de TLCAN, ExportDevelopmentCanada.
<u>Relaciones Internacionales:</u>
Miembro de: Naciones Unidas de Commonwealth, OEA, BID, FMI, entre otros.
Organización mundial de Comercio, basada en los principios de la organización, expansión de mercados y fortalecer relaciones comerciales con países miembros.
Ha suscrito varios tratados TLCAN (EEUU, MEX, CAN). TLC con Israel, Perú, Chile, Panamá, Colombia.
<u>Sector Agrícola</u>
Sector Primario ha ido disminuyendo, debido a la participación de la industria. PIB 1.8%.
La minería, petróleo, gas, tienen gran importancia en la economía canadiense.
<u>Sector Exterior</u>
Diversificando su portafolio comercial y disminuyendo su independencia con Estados Unidos.
Productos de exportación
Aceites crudos, vehículos, tecnologías, entre otros.
Productos Importados
Importaciones con una tasa de crecimiento anual del 16% desde 2009 hasta el 2013, (productos no petroleros, oro, parte de vehículos, alimentos).
Productos Importados desde Ecuador:
Aumento de las importaciones desde Ecuador de 25.7% entre 2009 y 2013 (oro, rosas frescas, cacao y demás granos excepto para la siembra).
<u>Oportunidad Comercial de Ecuador con Canadá</u>
Ecuador no cuenta con un tratado de libre comercio con Canadá, por lo que el único tratamiento del que podría beneficiarse un producto ecuatoriano es por la <u>CLAUSULA DE LA NACIÓN MAS FAVORECIDA (NMF)</u> .
Es una disposición que suele aparecer en los tratados de comercio Internacional, según la cual cada una de las partes contratantes garantiza a la otra un tratamiento tan favorable como el que haya otorgado a terceras naciones, sin estar sujetas a aranceles superiores a los que cargan bienes similares de cualquier otro país que tenga un acuerdo con Canadá.

Elaborado por Autor – Fuente Pro Ecuador



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

La balanza de mercancías es tradicionalmente superavitaria. La mayor parte de sus importaciones son productos acabados, cerca de un 70% por 100, seguidos de los productos intermedios, un 20% por 100, materias primas no comestibles, 5 por 100, y animales vivos, alimentos, bebidas y tabaco el resto. Las exportaciones, por su lado, gozan de la misma estructura que las compras pero en distinta proporción: los productos acabados representaron algo más del 40% del total, los productos intermedios, algo más del 30 %, las materias primas no comestibles, algo más del 10%, y animales vivos, alimentos, bebidas y tabaco un 10%.

Canadá tiene los derechos arancelarios más altos entre todas las naciones industrializadas. Los tipos medios del arancel presentan gran dispersión, aunque en líneas generales puede decirse que no hay prácticamente derechos sobre las materias primas y productos exóticos, y los tipos tienden a aumentar conforme se incrementa el grado de acabado de las importaciones. Los tipos más elevados oscilan entre el 20 y 30 por 100.

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Canadá presentan un dinamismo importante, reflejando un aumento de 25.7% en el periodo 2009 al 2013. Los principales productos no petroleros exportados a este destino son oro en bruto con una participación en el 2013 de 31.4%, seguido de rosas frescas con 18%, cacao en grano 13.1%, entre otros.

Productos Ecuatorianos con potencia en el mercado Analizado:

Atunes, Pescados, Camarones, partes de plantas, legumbres, banano, frutos secos, granos, te negro, cereales, cacao, granos (avena, trigo, soya), palmitos, tabaco sin desvenar, entre otros.

Barreras no arancelarias:

Sin embargo, a medida que los derechos disminuyen en importancia, el impacto de barreras no arancelarias ha llegado a ser evidente: una reglamentación sanitaria excesiva, por ejemplo: está prohibida la importación de productos cárnicos de vaca y de cerdo procedentes de países que vacunan a estos animales contra la fiebre aftosa; exigencias muy estrictas en el etiquetaje y en los recipientes; no respeto a las denominaciones de origen; existencia de licencia de importación en la mayor parte de los productos agrícolas que pueden competir con las mercancías canadienses; cuotas de importación (productos lácteos, huevos y aves de corral); establecimiento de derechos anti-dumping y compensatorios a las importaciones de productos siderúrgicos etc.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Según un estudio realizado por los Consejeros Comerciales de los países de la Comunidad Europea en 1989, las exportaciones de la CEE a Canadá estaban afectadas por las barreras no arancelarias en más del 15% de las ventas comunitarias. Dichas trabas no arancelarias, en gran medida, siguen persistiendo.

Estas restricciones no arancelarias canadienses a veces responden a las propias dificultades con las que se encuentran los exportadores canadienses en el mercado estadounidense, quienes finalmente utilizan como última alternativa expulsar al competidor extranjero de su mercado interior, acusándoles de realizar dumping y/o de recibir subsidios a la exportación en el país de procedencia.

Se cree que existen en Canadá más de 500 barreras no arancelarias entre los entes provinciales canadienses, que limitan la libre circulación de bienes y servicios dentro del mismo territorio canadiense; entre las más llamativas destacan: la prohibición de vender bebidas alcohólicas en una provincia que no las haya producido o importado, el sistema de gestión de los productos agrícolas, los concursos de compras públicas, restricciones a la movilidad de la mano de obra. La existencia de estos obstáculos internos a la libre circulación de bienes y servicios tiene un alto coste económico y resulta incoherente que un país tan volcado al exterior -de cada cinco empleos uno está en el sector exportador- y que además ha establecido con sus dos países vecinos -Estados Unidos y México- el libre comercio existan barreras entre las provincias a la libre circulación de bienes y servicios. El gobierno anterior consiguió que todas las provincias firmaran un acuerdo en agosto de 1990 para entrar en vigor en enero de 1991 -Québec se adhirió en marzo de 1991- con el fin de eliminar antes de 1994 todas las discriminaciones entre las provincias por origen del bien o del servicio. Entre los objetivos a alcanzar figura el abandono de la política de compras preferenciales por los gobiernos provinciales para las adquisiciones de bienes o servicios de más de 25.000 dólares, excluyéndose de este compromiso las compras con fines de desarrollo regional y las realizadas por las sociedades públicas. Aunque se ha obtenido algún resultado positivo, se está aún lejos de llegar al objetivo marcado.

Régimen de importaciones

El régimen de importación canadiense, regulado por el Canada Customs Act, corresponde a un modelo de intercambio comercial liberalizado. La mayoría de las importaciones no requieren autorización de ningún tipo. Sin embargo, algunos bienes sólo pueden ser importados previa obtención de una licencia. Es el caso de: determinadas drogas; unos cuantos productos agrícolas



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

(productos lácteos, huevos y derivados, aves de corral, etc.); ciertos productos textiles, prendas de vestir, ciertas especies animales y vegetales en vías de extinción; gas natural; material y equipo de generación o uso de energía nuclear; productos siderúrgicos y armamento. En algunos casos, en particular en lo que se refiere a ciertos productos agrícolas, como los lácteos, la política oficial es no conceder nunca licencias.

El Export and Import Permits Act de 1987 incluye una lista de control de importaciones en la que se especifican todas las mercancías cuya importación en Canadá está prohibida.

El mercado canadiense es un mercado muy competitivo. Se importan productos prácticamente de todo el mundo. Por otro lado, la sociedad canadiense es una sociedad opulenta, con necesidades de consumo diferentes a los de satisfacción de necesidades básicas. Teniendo en cuenta la estructura de la población, se pronostica para Canadá en los años venideros un incremento de la demanda en los sectores de vivienda, equipamiento doméstico (mobiliario, electrodomésticos) y de servicios, de ocio y de productos para la infancia.

Canadá tiene los derechos arancelarios más altos entre todas las naciones industrializadas. Los tipos medios del arancel presentan gran dispersión, aunque en líneas generales puede decirse que no hay prácticamente derechos sobre las materias primas y productos exóticos, y los tipos tienden a aumentar conforme se incrementa el grado de acabado de las importaciones. Los tipos más elevados oscilan entre el 20 y 30 por 100.

Requisitos que exige Canadá para ingreso de mercaderías

1. **Conocimiento de Embarque o Guía Aérea de Carga:** Contrato de transporte emitido por la transportadora marítima o aérea también es un recibo, otorga el título a los bienes y las copias firmadas son pruebas de derecho propietario.
2. **Certificado de Origen:** La CBSA requiere un certificado de origen para establecer donde se manufacturan los bienes y para determinar la tasa aplicable de aranceles aduaneros.
3. **Factura Comercial:** Esta la usa el exportador para cobrar los bienes al comprador canadiense. Los exportadores usan sus propios formularios, pero el contenido debe incluir información estándar como fecha de emisión, nombre, dirección del comprador y del vendedor, número de



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

contrato, descripción de los bienes, precio unitario, número de unidades por paquete, peso total y condiciones de entrega y pago.

4. **Permisos de exportación:** Los permisos como por ejemplo para especiales en peligro de extinción los emite el gobierno de cada país.
5. **Certificados de Inspección:** Los certificados sanitarios y otros certificados son requeridos para algunos tipos de productos que ingresan a Canadá, incluyendo semillas, plantas, animales, farmacéuticos, etc.
6. **Lista de empaque:** Eventualmente es requerida como suplemento de la factura comercial.
7. **Factura proforma:** Este cálculo de costo de entrega es generalmente requerido para una entrega exitosa.

- **Requisitos Fitosanitarios:**

El ministerio de salud de Canadá está encargado de establecer las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional que han de cumplir todos los productos alimenticios vendidos en el país. También tiene a su cargo la evaluación de la eficacia del Organismo Canadiense de Inspección de alimentos, encargado a su vez de hacer cumplir las normas y políticas en materia de calidad nutricional establecidas por el ministerio. Canadá prohíbe el ingreso de mercaderías que contengan:

1. Sustancias tóxicas o dañinas.
2. No aptas para el consumo humano.
3. Que contengan ingredientes no aptos para el consumo humano.
4. Que estén adulterados.
5. Que hayan sido fabricados o preparados, conservados, envasados o almacenados en condiciones no higiénicas.

Las legislaciones y regulaciones para las exportaciones a Canadá pueden estar sujetas a cambios, por lo que es recomendable que se compruebe las publicaciones de la legislación, regularización y procedimientos.

La Agencia de tráfico fronterizo de Canadá es la responsable de los servicios de inspección iniciales de las importaciones de acuerdo con la sección 11 de la Ley de la Agencia Canadiense de Inspección de comida, la cual es aplicable en aeropuertos y cualquier otro punto frontera canadiense aparte de los centros de servicio de importación.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Licencias de Importación:

Para que un producto ingrese satisfactoriamente a suelo canadiense, se debe comprobar si dicho artículo se encuentra en la lista de control de importaciones de Canadá, si el producto se encuentra en la lista, el importador deberá obtener un permiso de importación según el proceso indicado.

Requisitos Sanitarios:

El Ministerio de Salud del Canadá está encargado de establecer las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional que han de cumplir todos los productos alimenticios vendidos en el país. Tiene a su cargo la inspección de alimentos y de hacer cumplir las normas y políticas correctas.

La soya producida en Canadá:

- 75% destinado a la industrialización de productos balanceados.
- 25% destinado al consumo humano.

“La producción de soya en Canadá representa el 50%, disminuyendo su producción debido a la migración del sector rural hacia el sector urbano de este país, por el fomento y el crecimiento de la industria, cubriendo el otro 50% de la demanda de soya en importaciones desde Estados Unidos y Argentina”.

De las importaciones de soya en Canadá.

- 60% desde Estados Unidos (TLCAN). (Aprox 60.000 ton al año)
 - 40% desde Argentina y otros países. (Aprox 25.000 Ton al año).
- Entre el 60% de EEUU también se incluyen productos elaborados a base de soya.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

De la importación de soya que realiza desde Estados Unidos:

- 60% Destinadas a la elaboración de balanceados para animales en Canadá y la elaboración de biodiesel.
- 40% Destinadas al consumo humano en Canadá. Productos ya elaborados (tortas de soya, leche de soya, etc).

De la importación de soya que realiza desde Argentina:

- 100 % Destinadas al consumo humano.

“La soya proveniente desde Argentina es destinada únicamente al consumo humano ya que posee un valor nutricional mucho más alto que la soya que se importa desde Estados Unidos”.

Relación de la soya que importa Canadá:

Estados Unidos	Argentina
Producida en tres sectores: La región central (cinturón del maíz), la franja central del sur y la región del sureste.	Producida: Mayormente en Rosario
Calidad: <ul style="list-style-type: none">• Proteínas 32.5 %• Aceite 18.5%• Humedad 11.2%	Calidad: <ul style="list-style-type: none">• Proteínas 35 %• Humedad 8.5%• Aceite 20%
Precio: <ul style="list-style-type: none">• \$488.32 c/ton Flete. <ul style="list-style-type: none">• \$30.00 /ton	Precio: <ul style="list-style-type: none">• \$427.00 c/ton Flete: <ul style="list-style-type: none">• \$50.00 /ton



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

➤ **Brasil como productor de soya:**

Este país se caracteriza más por ser un gran productor de soya, y a menor grado exportador directo, debido a que presenta problemas de costo al traslado de la mercadería hasta los puertos de embarque.

Uno de los grandes problemas de las exportaciones brasileñas de soya es la distancia entre los lugares de producción y los puertos de embarque, mientras que en Argentina la mayor distancia entre el área de producción y el puerto es de 300 km, la distancia en Brasil es cinco veces más en la mayoría de los casos, El promedio de la distancia por carretera desde el Estado de Mato Grosso hasta el puerto de Santos es 1.549 kilómetros por el sur, al costo promedio de \$96 por tonelada, por el norte la distancia entre la ciudad de primavera del este, en el estado de Mato grosso y el puerto de Itacoatiara, en el estado de amazonas es de 2.786 kilómetros y está formada por dos sistemas combinados, carretera y vía navegable al costo promedio de \$120 por tonelada.

Precio: \$504.32 Flete: \$32.00 /ton

EJEMPLO DE FORMACIÓN DE PRECIOS EN EL COMPLEJO SOJA			
Datos de abril -2011 en el mercado Cascavel - PR			
DESCRIPCIÓN	GRANO	HARINA	ACEITE
Mercado	Externo	Externo	Externo
1. Cotización del CBOT - US\$ cents/bushel	1.365,00	352,46	50,02
2. Prima	7,55	-17,14	-1,90
3. Precio FOB Paranaguá (US\$/tonelada)	504,32	369,62	1.237,21
4. Tipo de cambio (R\$/US\$)	1,597	1,597	1,597
5. Resultado Bruto (R\$/tonelada)	805,39	590,29	1.975,83
6. Gastos (R\$/tonelada):	64,29	63,88	202,87
a. Flete ferroviario 500 km hasta el puerto	50,00	50,00	180,00
b. Gastos portuarios	9,58	9,58	14,37
c. Tasas y comisiones	3,19	3,19	4,79
d. Corretaje de cambio	1,51	1,11	3,7
7. Resultado en Cascavel (R\$/ton) ⁽¹⁾	741,11	526,41	1.772,96
8. Resultado equivalente en bolsas de 60kg	44,47	44,85	
9. Precio pagado al productor (R\$/60kg)	42,62		

Nota: ⁽¹⁾ Rendimiento de harina 78% y de aceite 19%



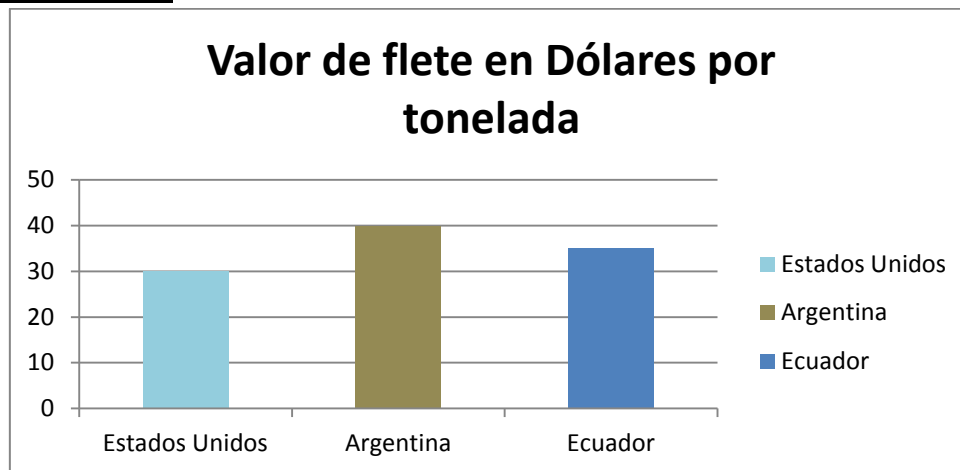
Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

En Ecuador la distancia existente desde la ciudad de Quevedo hasta Guayaquil es de 164 kilómetros, la mitad de la distancia entre las zonas agrícolas y el puerto en Argentina.

➤ **Paraguay como exportador de soya:**

Producida en:	Región Oriental: <ul style="list-style-type: none"> • Alto Paraná • Itapúa
Calidad:	<ul style="list-style-type: none"> • Proteína 32% • Humedad 8% • Aceite 15%
Precio:	\$411.43

RELACION DE COSTOS DE FLETES HACIA CANADÁ DE DISTINTOS PROVEEDORES



Elaborador por Autor – Fuente: MediterraneanShipping Co

Mediante este gráfico podemos conocer los valores aproximados de fletes hacia Canadá, de distintos países productores de soya.

Estados Unidos tiene como valor de flete \$30.00 por tonelada, vía terrestre, se estima que el tiempo de llegada de la mercadería desde algún puerto de Estados Unidos a Canadá es de aproximadamente 4 días.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Si bien es cierto, este país presenta el menor costo de transporte de soya y el menor tiempo de entrega, pero también representa un país con calidad de soya inferior a la que hoy en día está buscando el mercado Canadiense, debido al nivel climático que posee, a su vez presenta un gran riesgo el traslado en carretera desde zonas templadas de Estados Unidos hacia Canadá. El traslado vía terrestre es el más utilizado, debido a que si se desarrolla vía marítima significa mayores gastos de traslado a puertos indicados, almacenaje, embarque, desaduanización, entre otros. Hay que recordar que Canadá busca reducir la dependencia con Estados Unidos directamente y tener mayores tratos comerciales con otros países, debido a que la mayoría de productos de Estados Unidos que entran en Canadá son productos ya industrializados, dejando a la industria de Canadá en desventaja en su propio mercado, teniendo como consecuencia que el consumo que se dé sea mayormente de productos elaborados en Estados Unidos.

Tanto Canadá como Estados Unidos son países caracterizados por ser desarrollados en el ámbito de la industria y la tecnología.

Argentina en cambio tiene un valor de flete aproximado de \$40.00 por tonelada, su nivel de exportación de soya hacia Canadá se da en un 30% de países que son sus principales compradores y su tiempo de entrega es de aproximadamente 14 días.

Ecuador, su costo de flete es de \$33.00 por tonelada, aproximadamente, el tiempo de llegada de la mercadería a Canadá es de 7 días.

Con relación entre Estados Unidos como principal exportador de productos elaborados a base de soya y Argentina como productor exportador, es posible poder obtener ventajas que nos permitan desarrollar la exportación de soya con Canadá.

- Se puede aprovechar el nivel de la calidad que busca hoy en día Canadá en productos como la soya en grano.
- Se puede aprovechar el interés que posee Canadá en adquirir únicamente materia prima de excelente calidad para su propia industrialización, sin necesidad de importar productos ya elaborados desde Estados Unidos u otros países.
- Se puede aprovechar la diferencia de flete, el tiempo de entrega que existiría con Argentina y el riesgo que tiene Estados Unidos en transporte terrestre hacia Canadá si se exportara directamente desde Ecuador.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Oportunidad de Exportar la soya desde Ecuador a Canadá:

Debido al bajo porcentaje de la industrialización de soya para el consumo humano en Canadá (25%), este país está buscando las medidas necesarias para poder incrementar dicho valor, mediante una industrialización de soya para el consumo humano con mayor porcentaje en proteínas. Canadá hoy en día está fomentando mejorar el área de la salud de sus habitantes.

Por tal motivo y conociendo las ventajas que podríamos aprovechar, es posible que se exporte soya modelo Iniap 308 hacia Canadá ya que cumple con el requisito que actualmente está buscando este país en esta gramínea para su industrialización y consumo humano.

4.7.6 Estrategia para fomentar nuestra producción de soya por parte del Estado Ecuatoriano

Redistribuciones de Tierras Ociosas en el sector Sojero

La primera propuesta de incentivo al que accederá el sector sojero es la redistribución de 350 hectáreas que no se encuentran produciendo actualmente en la vía Quevedo – Montalvo y asignarlos como futuros terrenos productivos al Gremio de Sojeros de la provincia de los Ríos, ubicado en la ciudad de Quevedo, basándose en el “Plan Tierras” establecido por el Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador a través de la Subsecretaría de Tierras y Territorios.

De esta manera cada miembro se le asignaría terreno extra para que pueda incrementar su producción a un nivel más alto.

Si hay tierras abandonadas, ociosas, mal cultivadas; si hay tierras donde no se está trabajando directamente, esas serán objeto de transformación y redistribución.

La utilización de estos terrenos no afectaría la productividad de otros sectores, ni las reservas ecológicas, ni a los agricultores eficientes.

La finalidad es premiar con incentivos a quienes aporten al desarrollo nacional, haciendo que esas extensiones de tierra produzcan, y mediante este aporte mejorar en sí el sector sojero del Ecuador.

Básicamente la utilización de estos terrenos va de la mano con un plan de producción agrícola por parte del Gremio de sojeros de los Ríos y el Estado Ecuatoriano.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

En octubre del 2009, el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, lanzó oficialmente el "Plan de Fomento del acceso de tierras a los productores del Ecuador", más conocido como "Plan Tierras y Territorios", el cual se desarrollaría conjuntamente con la Secretaría de Pueblos, Movimientos Sociales y Participación Ciudadana y la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES). Este plan tuvo su precedente en el "Plan de Desarrollo Integral de las Haciendas del Estado o "Plan Haciendas", elaborado por el MAGAP en mayo del mismo año. Se trataba de un plan piloto compuesto por 35 haciendas y organizaciones de pequeños agricultores en once provincias que pretendía beneficiar a más de 2.000 familias con la adquisición de un total de 10.370 hectáreas de predios rústicos del Estado y el apoyo productivo integral a través de un financiamiento del Banco Nacional de Fomento.

El plan se regiría sobre los principios del acceso a la tierra por grupos ORGANIZADOS, familias con poca tierra o sin ella, y el derecho a la propiedad de las mujeres, de productores minifundistas o sin tierras y miembros de las nacionalidades y pueblos. Además el acceso a la tierra involucraría el pago a un precio social por la misma, y la forma de entrega impediría la compra por terceros y su reconcentración. Es importante destacar que el Plan aseguraría que las organizaciones campesinas y de pequeños productores que solicitan tierra paguen un precio acorde a sus posibilidades y necesidades.

De acuerdo a datos obtenidos por las instituciones correspondientes, no existe una cifra exacta sobre la cantidad de tierra del Estado disponible para distribuir. Mientras que desde el año 2009, el "Plan Tierras y Territorios" calculó 69.000 hectáreas de tierras de instituciones estatales como del MAGAP, IFIS y AGD, otras instancias gubernamentales fueron incrementando dicho valor, así que desde el año 2.010 los terrenos disponibles del Estado crecieron a un total de 120.000 Hectáreas, y hasta el año 2.013 el total se incremento a 200.000 hectáreas.

En junio del 2.010, de las 120.000 hectáreas de las tierras estatales a distribuir, entre ellas las que fueron incautadas a la banca cerrada, ya habían sido entregadas 15.000 hectáreas en garantía de posesión a 38 organizaciones en cinco provincias y que en los siguientes meses se tenía previsto la adjudicación de otras 60.000 hectáreas

Para poder enfocarnos en este incentivo, tenemos de base las siguientes leyes que lo respalda:

- ✓ Ley de Desarrollo Agrario.
- ✓ Ley General de Tierras y Territorio

Marco Legal de la Reforma Agraria:



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

➤ **Ley de Desarrollo Agrario:**

CAPÍTULO I
DE LOS OBJETIVOS DE LA LEY

OBJETIVOS.- La presente Ley tiene por objeto el fomento, desarrollo y protección integrales del sector agrario que garantice la alimentación de todos los ecuatorianos e incremente la exportación de excedentes, en el marco de un manejo sustentable de los recursos naturales y del ecosistema.

USO DE LOS SUELOS.- El Ministerio de Agricultura y Ganadería formulará un plan de uso, manejo y zonificación de los suelos. El Estado estimulará la ejecución de estos planes y velará por su cumplimiento garantizando la utilización de terrenos disponibles que sean parte del Estado siempre y cuando sea para un fin productivo.

El Estado promueve y garantiza el fomento de la producción agraria mediante el estímulo de formas asociativas, cooperativas, comunitarias y empresariales, que conlleven a una óptima utilización de todos los recursos que intervienen en una eficiente producción agraria.

DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA POLÍTICA AGRARIA

Art. 36.- INDA.- En armonía con lo dispuesto en el artículo 176 de la Constitución Política de la República corresponde al Presidente de la República, a través del Ministerio de Agricultura y Ganadería, la dirección política del proceso de promoción, desarrollo y protección del sector agrario. Para su ejecución, créase el Instituto Nacional de Desarrollo Agrario (INDA), como una entidad de derecho público, con ámbito nacional, personalidad jurídica y patrimonio propio, que estará adscrita al Ministerio de Agricultura y Ganadería y tendrá su sede en Quito. El INDA deberá delegar sus facultades a fin de propender a la descentralización y desconcentración de sus funciones conforme lo establece la Ley.

ATRIBUCIONES DEL INDA.- El Instituto Nacional de Desarrollo Agrario tendrá las siguientes atribuciones:

- a) Otorgar títulos de propiedad a las personas naturales o jurídicas que, estando en posesión de tierras rústicas y teniendo derecho a ellas, carecen de título de propiedad;
- b) Adjudicar las tierras que son de su propiedad o realizar convenios con el productor para uso de terrenos del Estado;



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- c) Declarar la expropiación de tierras que estén incursas en las causales establecidas en el artículo 32 de la presente Ley;
- d) Realizar y mantener un catastro de las tierras agrarias;
- e) Perfeccionar el proceso de reforma agraria integral; y,
- f) Las demás que consten en la presente Ley y su Reglamento.

PATRIMONIO DEL INDA.- Forman parte del patrimonio del INDA:

- 1) Todas las tierras rústicas que formando parte del territorio nacional carecen de otros dueños;
- 2) Las que mediante resolución que cause estado al amparo de las Leyes de Reforma Agraria y de Tierras Baldías y Colonización, entraron al patrimonio del Instituto Ecuatoriano de Reforma Agraria y Colonización y aún no han sido adjudicadas; y,
- 3) Las que sean expropiadas en aplicación de la presente Ley.

Se exceptúan expresamente del patrimonio del INDA las tierras que, son administradas por el Ministerio del Ambiente.

➤ **Ley de Tierras**

La presente Ley tiene como objetivo garantizar el buen vivir de las personas, comunas, pueblos y nacionalidades, afroecuatorianos y montubios, agricultores, ganaderos y organizaciones campesinas, democratizar el acceso a las tierras a favor de los campesinos y mujeres jefa de familia, productores sin tierra o con tierra suficiente, definir sus mecanismos para su distribución y redistribución, evitar la concentración y acaparamiento de la tierra, regular el uso de la tierra como un factor de producción, garantizar el respeto a los derechos de la naturaleza, establecer los mecanismos para fomentar la asociatividad e integración de las pequeñas propiedades, limitar la expansión de tierras urbanas en sectores agrícolas, establecer los mecanismos para el ejercicio del derecho a la propiedad de tierra por parte de las comunas, comunidades, gremios y nacionalidades del país

En sus artículos referenciales nos indica:

Título 1 – Disposiciones Generales.

Art 1. Objeto. La presente ley, tiene como objeto garantizar el ejercicio de los derechos, el buen vivir de las personas, comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, afro-ecuatorianos y montubios, agrícolas, ganaderos y



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

organizaciones campesinas; democratizar el acceso a la tierra a favor de pequeñas/os campesinos /as, y mujeres jefas de familia, productores sin tierra o con tierra suficiente; definir los mecanismos para su distribución y redistribución ; regular el uso de la tierra como un factor de producción; garantizar el respeto de los derechos de la naturaleza.

Título IV – Proceso de Redistribución de tierras

Art 46. Definición de Adjudicación. Es el procedimiento mediante el cual el Estado transfiere el dominio de sus tierras a personas naturales o jurídicas. La adjudicación de tierras se hará únicamente a nombre de grupos sociales organizados.

Art. 65 Finalidad.

La finalidad del fondo nacional de tierras será la de asegurar el acceso equitativo a la tierra por campesinos, agricultores, gremios o cooperativas de acuerdo a lo establecido al artículo 282 de la constitución de la República.

De la propiedad y uso de las tierras:

En conformidad con expresas normas constitucionales, se distinguen las siguientes formas de propiedad agraria:

➤ Propiedad Individual:

Tierras adquiridas por particulares, sean estas personas naturales o jurídicas, en provecho de sus intereses específicos y personales.

➤ Propiedad Asociativa:

Tierras adquiridas para uso y aprovechamiento por las diferentes formas de organización adquisitiva de interés social, llámense asociaciones agropecuarias, juntas de regantes, gremios o corporaciones de productores.

➤ Propiedad Mixta:



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Tierras adquiridas en copropiedad con el Estado y algunas de las demás formas que forman parte del sistema económico, ya sea que pertenezcan al sector privado, social o solidario.

➤ Propiedad Colectiva:

Tierras adjudicadas por el fondo nacional de tierras a una organización de beneficiarios, donde cada familia tiene un lote asignado para su uso y goce, pero sin posibilidad de enajenación o venta individual, ya que esta función le compete al grupo, según las reglas que se dan al momento de la adjudicación.

➤ Propiedad Pública:

Independientemente de las formas en que fueron adquiridas, sirven para el uso de una población o colectividad, sin que nadie en particular tenga derecho a apropiarse

➤ Propiedad Comunitaria:

Tierras adquiridas en común para beneficio de un colectivo social, con un único título de propiedad que resguarda el interés común y cuyo aprovechamiento puede ser familiar o colectivo.

➤ Propiedad Estatal:

Tierras que forman parte del patrimonio de las entidades del sector público.

Los Usos de la tierra:

Para efectos de la presente ley se distinguirá el uso productivo, es decir, todas aquellas actividades productivas como la actividad agropecuaria, acuícola, turística, pesquera, de recolección y forestal, de uso de protección de los recursos naturales.

Las formas de uso productivo son:



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- a) El minifundio de subsistencias: es un predio de tamaño insuficiente para la reproducción familiar, que permite generar alimentos como complemento de la alimentación familiar.
- b) La agricultura familiar: es aquella actividad productiva en la cual la mano de obra es proporcionada especialmente por la familia, salvo casos de pico de trabajo. Produce alimentos para la familia y excedentes para la venta.
- c) La agricultura mediana: es aquella actividad productiva en la cual la mano de obra no es únicamente familiar, y existen trabajadores a tiempo completo. Produce alimentos para la venta.
- d) La agricultura industrial: es aquella actividad productiva en la cual la mano de obra es únicamente contratada, produce alimentos, insumos para la agroindustria y otros productos.
- e) Las plantaciones forestales: son áreas utilizadas para la producción de especies forestales que pueden ser nativas o exóticas.
- f) Las formas de uso no agropecuario; de uso minero o petrolero, se conformaran a la legislación pertinente.

El Procedimiento de Adjudicación de Tierras:

Este es el procedimiento mediante el cual es Estado transfiere el dominio de sus tierras a personas naturales o jurídicas. Sin embargo para efectos de esta ley, la adjudicación de tierras se hará únicamente a nombre de grupos sociales organizados, cuyo número de socios y socias no sea inferior a cinco personas naturales jefes o jefas de familia. Art 46 (Ley de Tierras y Terrenos).

Beneficiarios Prioritarios:

Se consideran beneficiarias o beneficiarios prioritarios a campesinos sin tierra, migrantes, pequeños productores y otra cualquier forma de organización o participación comunitaria cuya actividad se encuentre relacionada con la soberanía alimentaria. Art 47. (Ley de Tierras y Terrenos)

Procedimiento de Adjudicación:



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Para poder iniciar con la adjudicación de terrenos agrícolas para el presente proyecto de producción de soya para su exportación al mercado canadiense, se debe de realizar de la siguiente manera.

Una vez establecido los terrenos que se encuentran en condiciones favorables para el cultivo de soya se procede:

1. Se deberá realizar una petición en ámbitos legales, con detalles correctamente establecidos en la constitución del Gremio, en donde se indicará el número de integrantes de la misma, notización correspondiente de escritos, firmas de representantes legales de la empresa o cooperativa, un informe de petición en donde se deberá indicar la finalidad de la adquisición de tierras, (a este último punto se deberá adjuntar el proyecto de producción y de trabajo de terrenos a plazos definidos por el MAGAP y la Subsecretaria de Tierras. Todo esto deberá ir dirigido correctamente hacia el Director del Fondo Nacional de Tierras en Ecuador, y a su vez este redireccionará la petición a la provincia y cantón correspondiente en donde se encuentre los terrenos.

(Ver Anexo).

2. La subsecretaria de Tierras a su vez establecerá delegados para que procedan a realizar informes de inspección de los terrenos que se desea acceder, esto lo realizaran mediante un estudio minucioso de la petición y de los terrenos mencionados. Para ello deberán realizar el informe mediante un protocolo establecido, en donde se guiaran mediante pasos correspondientes a realizar, este protocolo establece los parámetros y características técnicas para la presentación de planos e informes de linderación de predios rurales, cuya competencia corresponde a la subsecretaria de Tierras. Todo esto se realizara mediante :

A. LEVANTAMIENTO PLANIMÉTRICO.

Para efectuar el levantamiento planimétrico deberá estar debidamente georeferenciado utilizando el sistema de referencia SIRGAS, que para efectos de este protocolo y considerando la precisión de rige para los levantamientos que aquí se definen.

El levantamiento planimétrico será elaborado con métodos topográficos convencionales y/o GPS diferenciales para garantizar un error máximo de más o menos 2 metros, en caso de predios con una superficie inferior a 2.500 metros cuadrados, se utilizara cinta métrica para delimitación con el fin de obtener un mínimo error.

El resultado del levantamiento se presentará en formato digital, en cualquiera de las siguientes extensiones: DXF, DWG, GDN, o SHP y en formato analógico impreso. Para el formato analógico se utilizara láminas de papel bond.



CONTENIDO DEL PLANO

Se tomará en cuenta para este proceso lo siguiente:

- ✓ **Gráfico de levantamiento:** Sirve para delimitar las dimensiones del terreno, linderos y vértices, en donde se indicara si en los terrenos existen ríos, lagunas, o son terrenos llanos.
- ✓ **Escala Gráfica:** Símbolo de escala de impresión del plano.
- ✓ **Sistema de referencia:** Sistema de referencia utilizado en el levantamiento, así como la proyección cartográfica adaptada.
- ✓ **Escala numérica y Área:** Numerología utilizada para indicar limites y coordenadas establecidas.
- ✓ **Referencia cartográfica del plano de ubicación:** Sirve para reconocer el sitio en donde se realizara el plano de ubicación:
- ✓ **Fecha de levantamiento:** Día mes y año exacto del levantamiento del o de los predios.
- ✓ **Logotipos o Autores:** En este caso se podrá incluir los logotipos o nombres de las entidades instituciones o profesionales generadores de esta información, pero el uso de este campo es opcional, excepto para proyectos que se realizaran por el MAGAP.
- ✓ **Datos de ubicación Político Administrativa:** Se refiere a la ubicación política administrativa del predio, incluyendo los nombres de la provincia, cantón, parroquia y sector.
- ✓ **Nombre del Posesionario:** Apellidos y nombres de los interesados, listado de los integrantes y si se trata de personas jurídicas se deberá incluir la Razón Social correspondiente tal como se encuentra registrada en el organismo pertinente.
- ✓ **Plano de Ubicación:** Contendrá un plano de ubicación en sistemas de referencia, que contenga como fondo la copia parcial de las hojas topográficas, escaneadas, y disponibles para el sector.
- ✓ **Elaborado por:** Nombre y firma del profesional responsable, con el registro respectivo del SENESCYT, en el caso que el proyecto sea levantado por el proyecto SIGTIERRAS ejecutado por el MAGAP, se estampara el respectivo sello del proyecto de firmas del funcionario del proyecto delegado para esta actividad.
- ✓ **Revisado y aprobado por:** Firma del técnico de las Direcciones Distritales o Unidades Provinciales de Tierras, que hubiera revisado la información contenida en el plano



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

CONTENIDO DEL INFORME DE LINDERACIÓN:

El informe de Linderación deberá ser presentado en formato digital (hojas de cálculo) y en formato analógico en hojas tamaño A4.

Deberá incluir.

- ✓ **Título:** Informe de Linderación:
- ✓ **Ubicación Política Administrativa del Predio:** Nombre de la provincia, cantón, parroquia, sector.
- ✓ **Nombre del Posesionario:** Nombre de integrantes, personas interesadas en el predio, si es persona jurídica se deberá incluir Razón Social respectivamente.
- ✓ **Cuadro de Datos:** Donde deberá incluir, vértices, coordenadas planas, distancias, rumbo de cuadrícula, colindante (Nombre y apellido de futuros propietarios para cada tramo).
- ✓ **Elaborado por:** Casillero correspondiente y firma del profesional responsable, con el registro respectivo del SENESCYT, si el proyecto es ejecutado por SIGTIERRAS se anexará firma del funcionario delegado para el proyecto.
- ✓ **Revisado y aprobado por:** Casillero correspondiente a la firma de técnico de las Direcciones Distritales o Unidades Provinciales de Tierras.
- ✓ **Descripción de Linderos:** Corresponde a la descripción de los vértices, distancia, rumbo y colindante de cada uno de los tramos identificados.

Cabe indicar que todo este proceso de levantamiento de linderos se realizara por profesionales particularmente competentes en la materia, mismos que deberá estar autorizados y registrados en el SENESCYT para el ejercicio profesional, los usuarios contrataran dichos servicios libremente y no deberá ser servidores de la Subsecretaria de Tierras, la presentación de informes de linderación también podrá ser presentada por el MAGAP. (VER ANEXO).

El proceso de revisión y avalúo se realizara en las Direcciones Distritales o Unidades provinciales de tierras que cuenten con personal técnico competente en la materia y también podrá realizarse en la matriz de la Subsecretaria de Tierras, en casos de necesidad o conveniencia institucional, debidamente fundamentada, a fin de garantizar la eficiencia y validez del trámite.

El Fondo Nacional de Tierras, adjudica tierras de su patrimonio siguiendo las disposiciones establecidas en esta ley y su reglamento.

La adjudicación se realizará mediante resolución administrativa del correspondiente director Provincial del Fondo. En tal resolución se precisarán



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

que las o los beneficiarios deben cumplir, bajo prevención de que el incumplimiento será causa de reversión de la adjudicación.

A su vez se establecerá un valor mínimo para la utilización de los predios.

Para garantizarse el pago acordado por el predio adjudicado, este quedará hipotecado a favor del fondo nacional de tierras, el registro de la propiedad deberá inscribir este gravamen.

El grupo beneficiado deberá pagar el predio al Estado a un precio social que no deberá ser superior al 10% del avalúo catastral rural, para lo cual contará con condiciones de pago definidas por el Fondo Nacional de Tierras. Al término del pago el predio será inscrito a nombre del grupo. El grupo puede pagar el predio antes del plazo establecido.

La adjudicación será elevada a escritura pública e inscrita en el registro de la propiedad del cantón en el que se encuentre el predio. Cumplidas esas formalidades la adjudicación se inscribirá en el registro general de tierras y luego se remitirá la información al sistema nacional de catastro de tierras.

Si dentro de los linderos señalados en la resolución administrativa de adjudicación existiera una cavidad real mayor que la adjudicada, el exceso seguirá siendo parte del patrimonio Nacional de tierras del Estado.

Una vez realizado todo este procedimiento, el Ministerio de Agricultura y Ganadería emitirá una resolución administrativa en donde indicara que es favorable el acceso a los terrenos indicados, señalándonos condiciones de uso de las tierras, con reportes estipulados cada cuatro meses, si se incumple alguna condición los terrenos vuelven a potestad del Estado.

Las condiciones que no deberá incumplir son:

- ✓ No utilizar los terrenos para otras finalidades que no hayan sido informadas.
- ✓ No realizar la venta de los terrenos a terceros.
- ✓ No realizar informes respectivos como había quedado acordado.
- ✓ No presentar informes sobre las condiciones en que fue recibido los terrenos y de cómo serán entregados ya después de su uso o terminación de los contratos.

El Estado con esta nueva disposición tiene como finalidad que aquellos terrenos que no se encuentren produciendo sea utilizado con el objetivo de mejorar nuestra producción, diversificando nuestra matriz productiva y a su vez mejorar nuestra balanza comercial.

Requisitos para ser adjudicatario:

Para que una persona natural o jurídica pueda ser adjudicatario de tierras de patrimonio del fondo nacional de tierras deberá cumplir los siguientes requisitos mínimos:

Personas Naturales:



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- Tenencia ininterrumpida de 5 años en tierras que son patrimonio del Estado.
- Solicitud de tierras
- Copia de cédula de ciudadanía de los solicitantes.
- Comprobante de pago de tasas.
- Levantamiento planimétrico e informe de linderos.
- Informe técnico de inspección.
- Plan de explotación y manejo.
- Certificado del Ministerio del Ambiente.
- Certificado de la Marina Mercante.
- Comprobante de pago de tierras.
- Certificado del Municipio respectivo.

Persona Jurídica:

Además de los requisitos anteriores se añaden los siguientes:

- Copia certificada de la escritura de constitución jurídica protocolizada e inscrita en el registro mercantil.
- Copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil.
- Certificado emitido por la superintendencia de compañías, en el cual conste estar al día de las obligaciones de ley.

Cooperativas, Gremios, Comunas, Centros y otros.

- Copias certificadas del acuerdo Ministerial Aprobado. (Este se presenta con su debida petición).
- Copia certificada del estatuto.
- Nombramiento del representante legal.
- Copia certificada del representante legal.
- Censo Poblacional.
- Certificado actualizado del registro de la propiedad en caso de tenerlo.

Titulación por convenios y contratos:

Con el fin de desconcentrar las funciones y según mandato de la ley de desarrollo agrario, delega sus facultades en lo que tienen que ver con la implementación de expedientes para adjudicación, a personas naturales o jurídicas a través de suscripción de convenios en base a la resolución administrativa N° 007 de abril 15 del 2003. Observando las disposiciones contempladas en el instrumento, bajo la supervisión de funcionarios delegados.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Organismo que Rige la adjudicación de terrenos en el Ecuador

La entidad encargada del proceso de adjudicación de tierras o terrenos en el Ecuador es la **Subsecretaría de Tierras**, organismo perteneciente al Ministerio de Agricultura, Pesca (MAGAP).

Su misión:

Gestión estratégica en la formulación, aplicación e implementación de las políticas, programas, normas e instrumentación de acceso, distribución, redistribución, reagrupamiento, legalización y uso de la tierra integrado a planes productivos, para un uso sostenible del recurso tierra y el perfeccionamiento de la reforma agraria.

Su estructura:

La Subsecretaría de Tierras y Reforma Agraria se gestionará a través de las siguientes direcciones técnicas nacionales:

- Dirección de Normativa y Políticas de Tierras;
- Dirección de Estudios Técnicos e Información de Tierras;
- Dirección de Redistribución de Tierras
- Dirección de Titulación de Tierras;
- Dirección de Saneamiento de Tierras y Patrocinio.

En lo que va de los años, han existido gremios, organizaciones de campesinos, agricultores, que han accedido a los terrenos que no se encuentran produciendo actualmente o se encuentran abandonados, esta disposición es válida por el derecho que lo rige y según la Ley de Tierras es posible su acceso y uso determinado.

El Estado protegerá las tierras que se destinen al desarrollo de las poblaciones montubias, indígenas y afroamericanas y las legalizará mediante adjudicación en forma gratuita a las comunidades o etnias que han tenido posesión alguna, con la finalidad de mejorar la diversificación productiva mediante un acuerdo entre ambas partes.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Según datos estadísticos del Ministerio de Agricultura y Ganadería podemos destacar información del total de superficie sembrada, perdida y cosechada de años anteriores y presente. (VER ANEXO).



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Requisitos para establecer límites o linderos territoriales:

Uno de los requisitos para la adjudicación de tierras ante el MAE y la Subsecretaría de Tierras del MAGAP, es el informe de linderos. PROFAFOR S.A. ofrece a sus clientes la elaboración y aprobación del informe de linderos de acuerdo a los Términos de Referencia del Ministerio del Ambiente MAE y/o de la Subsecretaría de Tierra del MAGAP.

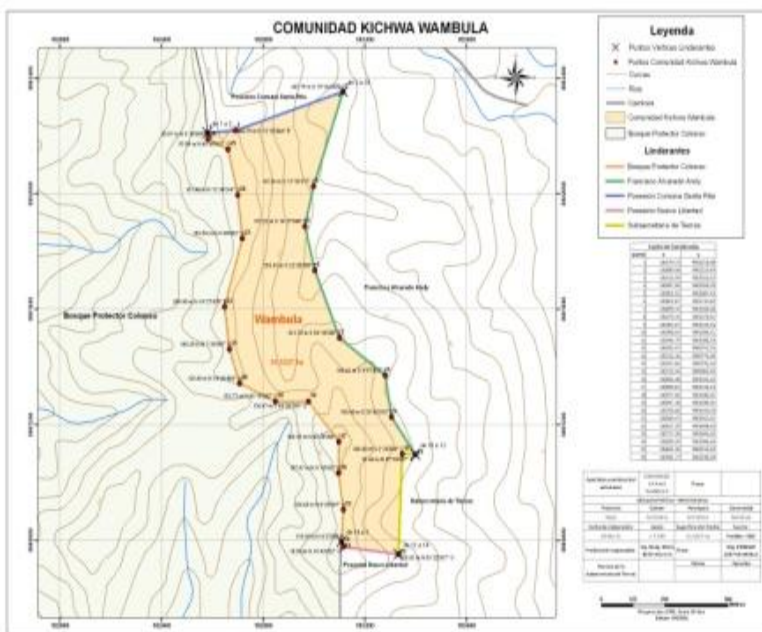


Imagen Obtenida: Subsecretaría de Tierras y Territorios

Actividades relevantes

- Levantamiento de áreas con GPS de precisión
- Definición de colindantes
- Elaboración de los mapas temáticos pertinentes.
- Elaboración del informe de linderos.
- Presentación del informe ante la entidad pertinente.

Proyecto a presentar para la obtención de Terrenos ubicados en la provincia de los Ríos, Cantón Quevedo.

El proyecto que se presentará para obtener la redistribución de estos predios estará conformado por dos secciones.

- 1 La presentación de datos actuales según conformada por el Gremio.
- 2 La presentación de datos futuros según el anexo de nuevos terrenos y los beneficios a obtener.

El Gremio conformado por productores de soya del sector de Quevedo, serán parte de este proceso, cabe indicar que cada agricultor o productor de estos sectores aledaños tienen un promedio general de 10 Hectáreas.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Una vez con el acceso de los terrenos por parte del Gremio de Sojeros de los Ríos, la producción de soya tendría un incremento detallado en el siguiente análisis: **(Ver Anexo)**

La redistribución de terrenos que planteó el Estado Ecuatoriano para personas dedicadas a la agricultura sería una gran oportunidad para que este sector sojero de un gran crecimiento productivo.

La agrupación de productores de soya daría una gran oportunidad para que el país pueda darse cuenta que existen las posibilidades de poder incrementar nuestra producción especialmente en la soya, ya que en un plazo no determinado este producto tendrá un gran incremento a nivel mundial, por ser considerado muy bueno para la salud de las personas.

Si nosotros incentivamos a una conducta de consumo, este producto tomaría gran participación interna y externa, la parte productiva si tiene posibilidades de superación, la tecnología y la técnica agrícola son herramientas para poder obtener buena calidad de soya, con un mercado interno apto para el consumo y con posibilidades de su comercialización externa.

Si brindamos la atención indicada al sector sojero se daría espacio a escuchar el clamor de este sector y podríamos darle la motivación indicada para que tengan una mejor oportunidad productiva, mejorando consigo su calidad de vida y la matriz productiva del Ecuador.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Fomentación a la Exportación de Soya (INIAP 308) – SOYA ECUADOR

Soya Ecuador, tiene como objetivo brindar una gran oportunidad al sector sojero del Ecuador, radicado en la provincia de los Ríos. La microempresa estará constituida por la participación de 20 socios que son también parte del Gremio de Sojeros de esta provincia, establecida en la ciudad de Quevedo, cantón principal de producción, distribución y comercialización de la soya.

El Gremio de sojeros está conformado por la participación activa de más de mil productores quienes habitan en sectores aledaños a la ciudad de Quevedo, es decir dentro de esta ciudad es el punto de encuentro de la mayor comercialización de la soya de esta provincia y del Ecuador.

Por tal motivo la microempresa estará radicada en Quevedo y conformada por 20 socios que son parte activa de este Gremio, ya que ellos disponen de un promedio de más de 10 hectáreas cada uno, con su respectivas maquinarias, transporte y algunos con su respectivo centro de acopio como piladoras, en donde poseen espacio suficiente para poder almacenar hasta 10.000 toneladas de soya producida como es el caso de la Piladora “San Camilo”.

Con los socios que integren la microempresa, se establecerá convenio comercial de exportación de la producción obtenida, brindando de esta manera la comercialización garantizada de un nuevo modelo de soya, INIAP 308 que se producirá por los socios.



Características de la Soya INIAP 308:

- 40 a 46 días de florecimiento
- 110 a 120 días de cosecha
- 67 a 78 Centímetros de altura
- 14 a 16 Centímetros de altura 1era vaina.
- 49 a 74 vainas por planta
- 109 a 150 semillas por planta



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- 2 a 3 semillas por vaina
- 17 a 20 gramos de peso de 100 semillas
- 3984 kilogramos de rendimiento promedio por hectárea
- 13% de humedad
- 18% de concentración de aceite
- 38% de concentración de proteínas

Reacción a Plagas:

- Insectos defoliadores – Tolerante
- Cercosporasojina – Tolerante
- CercosporaKikuchii – Tolerante
- Peronosporamanshurica – Tolerante
- Phakasporapackuryzy – Tolerante

Se puede conseguir la semilla en las oficinas del Ministerio de Agricultura o en las Estaciones del INIAP.

Sus características más importantes son:

- Su habito de crecimiento
- Días de Cosecha
- Altura de planta
- Reacción a plagas
- Y alto rendimiento de cultivo – 3.000 kilogramo por hectárea.

La fomentación que recibirá cada socio será:

- ✓ La oportunidad de comercializar internacionalmente la soya producida.
- ✓ La exportación de la soya INIAP 308 con Canadá mediante un contrato con empresas establecidas en aquel país en donde procesen este producto para el consumo humano, aprovechando la oportunidad de exportar en épocas de baja producción en dicho país.
- ✓ La asesoría respectiva a los socios productores de soya de cómo mejorar la calidad de este producto y destacarnos en producir y exportar soya de tipo INIAP 308, mediante la participación de empresas como Ecuaquímica, Pronaca, entre otros.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- ✓ La realización de convenios comerciales futuros con la organización canadiense TFO CANADA para la búsqueda de nuevos importadores y que los socios reciban asesorías comercial y productiva de la soya por parte de especialistas internacionales, según la necesidad de futuros compradores.

Análisis F.O.D.A de la Microempresa:

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>-La organización de productores sojeros en Ecuador.</p> <p>-La asesoría brindada a los productores tanto en la negociación como en la producción de soya.</p>	<p>-Exportar soya hacia Canadá especialmente en otoño e invierno.</p> <p>-Utilizar futuros terrenos no producidos mediante contrato con el MAGAP.</p> <p>-Establecer futuros compradores de soya en Canadá mediante negociaciones aplicando clausula de Nación más favorecida.</p>	<p>-La cantidad inicial de terrenos trabajos para producir soya.</p> <p>-El número de socios inicial de conformación de la microempresa.</p>	<p>-El posicionamiento de la soya con relación a la competencia.</p> <p>-Aplicación de tasas o aranceles futuros de importación en Canadá.</p>

TFO CANADA



TFO CANADA es una organización de expertos en comercio al servicio de los países en vías de desarrollo. Uno de sus principales objetivos es la de promover el desarrollo económico sustentable a través de la información, consejo y contacto en exportación. TFO Canada facilita el acceso al mercado canadiense y comparte experticia en comercio para beneficiar a los pequeños exportadores en países en desarrollo. Fundada en 1980, TFO CANADA es una organización no gubernamental sin fines de lucro.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Anteriormente no se contaba con los medios para poder ingresar a nuevos mercados, refiriéndonos a medios como el apoyo de organizaciones encargadas de brindar cooperación comercial.

Los servicios para el acceso al mercado canadiense que ofrece TFO Canadá se encuentran en su sitio web de libre acceso, mientras que otros servicios son ofrecidos a través de socios locales como las organizaciones de promoción al comercio o las cámaras de comercio.

TFO Canadá proporciona información general y específica para este sector, además de asesoría y enlaces con las agencias gubernamentales y con los países exportadores en desarrollo que investigan o implementan una estrategia para exportar sus productos a Canadá, asimismo el exportador tiene la oportunidad de colocar sus ofertas de exportación en nuestra base de datos, la cual contiene más de 1200 importadores canadienses, enfocados en sectores específicos.

Implementa misiones comerciales con nuevos exportadores, estas misiones comerciales son normalmente el resultado de los seminarios sobre como exportar al Canadá.

TFO Canadá, confronta el desafío de la pobreza global promoviendo el desarrollo económico sostenible a través de la información, consejo y contacto en exportación al mercado canadiense y comparte experticia en comercio para beneficiar a los MYPES exportadores en países en desarrollo.

Su historia:

- Creada por el gobierno en 1980
- Desde 1985 opera como una ONG sin fines de lucro
- Orientación al sector privado con una junta directiva.

Sus clientes son exportadores de países en desarrollo, especialmente MYPES, instituciones de apoyo al comercio en países clientes.

Su Financiamiento:

Por medio de la Agencia Canadiense para el desarrollo internacional. Gobiernos y socios y otros donantes, Compartimiento de costos con participantes, socios, corporaciones canadienses.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

La manera de registrarse para el servicio de esta corporación es a través de su página en internet www.tfocanada.ca

En donde se obtiene información – La guía Exportación a Canadá, informes sectoriales, publicaciones y sitios web.

Servicios de promoción: Ofertas de exportación publicadas en Import/info (E-boletín con ofertas para importadores) registro de base de datos de exportadores.

En la página web encontraremos información como:

- Contenido amplio sobre los servicios y como acceder el mercado canadiense.
- Guía de exportación a Canadá.
- Más de 20 estudios de mercados sectoriales.
- Compradores interesados en adquirir algún producto.
- Importadores buscando nuevos proveedores internacionales.

INGRESO A TRAVES DE SU PÁGINA WEB

La forma de poder ser parte de TFO CANADA es a través de su página web: www.tfocanada.ca , dentro de la cual existirá toda la información que el exportador o proveedor requiera del mercado canadiense y del sector al cual desea comercializar, dado en tres idiomas que son el Inglés, Francés y Español, obteniendo todo lo relacionado a la información de esta organización internacional.

En donde también podrá localizar relaciones comerciales con otros proveedores o llegar a acuerdos mutuos. (Ver Anexo).

El exportador podrá encontrar la información sobre TFO CANADA, su misión, visión y la manera de cómo acceder a sus beneficios, permitiendo que se pueda registrar en la base de datos de esta organización.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Para registrarse mediante la página:

1. El registro se deberá realizar seleccionando la opción “Los Proveedores Extranjeros”, lo que permitirá poder llenar un formulario de registro adecuadamente, en donde se deberá detallar toda la información de la empresa que se está uniendo.
2. Seguidamente se deberá llenar la información solicitada correctamente, en donde se detallará la información sobre el proveedor.
3. Una vez completada la información se deberá enviar al registro indicado
4. Una vez realizado todo el proceso de registro, aparecerán en un listado empresas o industrias interesadas en poder contactarnos. Tal es el caso de TOFU SUPERIOR, empresa dedicada a la fabricación de tofu (carne de soya) para el mercado canadiense, ellos importaban la soya desde países de América Latina, ya que prefieren comprar soya de mejor calidad y en poca cantidad y no soya por menor calidad y mayor cantidad y se encargan de establecer convenios con otras empresas.

Por tal razón, se crea la posibilidad de poder iniciar la exportación de soya con esta empresa canadiense, aceptando la importación de 4.200 toneladas en total de todas las cosechas realizadas en el año por los socios de la microempresa, exportando en un promedio de 1.400 toneladas trimestrales.

Tofu Superior Co



[Review Business](#)

address: 175 Weston Rd,
Toronto ON, M6N 3P1

tel: 416-766-3332

fax: 416-766-4823

website:

employees:

Imagen Obtenida: www.tfocanada.org



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.7.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN:

Los canales de comercialización a utilizarse será por medio de la tecnología, páginas de internet, redistribución de la información de la microempresa.

Otro medio de comercialización será por medio de la creación de redes sociales en donde se presentará información de todo lo que brinda al sector productor de soya.

Pero no se puede dejar a un lado que el principal medio o canal de comercialización es el que se da de persona en persona, es decir las referencias que se obtengan de este proyecto implementado, dado a que es creado para poder brindar una gran oportunidad al sector sojero ecuatoriano a que pueda ser reconocido tanto nacional como internacionalmente.

Asesoría brindada a los Productores de soya miembros de la Microempresa



Ecuaquímica es una empresa Ecuatoriana, dedicada a poder satisfacer las necesidades del sector agrícola, tanto en asesoría, certificaciones, distribución de producción. (Ver anexo). Mediante esta empresa comenzaríamos la fomentación al sector sojero por parte de empresas privadas, ya que mediante un contrato se establecería la participación de esta empresa en todo lo relacionado a la asesoría correcta a cada agricultor y su cosecha para poder obtener un mejor tipo de soya, Iniap 308. Cabe recalcar que la base fundamental del proyecto es prácticamente poder causar impacto en los agricultores y fomentar la producción de una mejor soya en el Ecuador, si se logra este objetivo atraeríamos la atención del Gobierno para que pueda establecer mejores estrategias comerciales en el Ecuador.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.7.8 Requisitos para ser Exportador

Para poder tener un mayor conocimiento de esta unidad, es muy importante conocer el concepto de Exportación.

En la página de la Aduana del Ecuador, dice lo siguiente:

Exportación: Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.

La exportación de la soya, se realiza por medio de carga a granel, el cual es un conjunto de bienes que se transporta sin empaquetar, ni embalar en grandes cantidades. Esta carga es usualmente depositada o vertida con una pala, balde o cangilón, como líquido o sólido en un depósito para materia a granel, carro de ferrocarril o en la caja de un camión o tráiler, etc.

La carga a granel puede estar en estado líquido o seco. La soya se encuentra definida como en estado seco, el cual también forman parte los siguientes productos:

- Carbón
- Granos (trigo, maíz, arroz, cebada, avena, centeno, sorgo, soya, legumbres, etc.)
- Minerales de hierro.
- Madera
- Cemento
- Productos Químicos
- Alimentos secos (para animales o humanos).
- Gasolina
- Productos Químicos.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Para poder realizar la exportación de soya se deberá primero estar registrado como exportador, el procedimiento es el siguiente:

Obtener el RUC correspondiente a la actividad de la empresa.

Una vez gestionado el RUC, en el Servicio de Rentas Internas se deberá:

- 1 Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador: www.eci.bce.ec/web/quest/

Persona Jurídica:

La empresa debe estar previamente registrada en el sistema.

Conocer el número de RUC de la empresa

Copia de cédula o pasaporte a color.

Copia de papeleta de votación actualizada.

Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el representante legal.

Autorización firmada por el representante legal.

En caso de ser persona natural deberá tener: Copia de cédula o pasaporte a color, copia de papeleta de votación actualizada y copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono.

Una vez teniendo todos los requisitos previos e ingresando a la página indicada se deberá llenar el formulario de solicitud.

También se puede obtener el certificado para la firma electrónica por medio de la página www.securitydata.net.ec

Security Data, Seguridad en Datos y Firma Digital S.A es una Entidad Certificadora de firma electrónica y servicios relacionados autorizada por el CONATEL según la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Los servicios de Certificación de Información y Servicios Relacionados ofrecidos por Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital están orientados a Corporaciones Públicas y Privadas (como empresas, entidades públicas) y su objetivo es acreditar la identidad digital de las corporaciones y las personas naturales que actúan a través de la red.

Requisitos:

- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de Proveedores (RUP) de la empresa en caso de Disponerlo.
- Original o copia certificada y legible del nombramiento del representante legal (se acepta nombramientos con un mínimo de vigencia de 1 mes). Adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías (debe tener al menos un mes de vigencia) u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
- Original de la Autorización firmada por el representante legal.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.
- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

2Registrarse en el portal de ECUAPASS: www.ecuapass.aduana.gob.ec

Aquí se podrá:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

PROCESO DE EXPORTACIÓN.

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura (Carga al granel)
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entendiéndose con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

Revisión Antinarcoóticos:

Dependiendo el tipo de aforo, y si el grupo antinarcoóticos decide revisar la carga antes que sea embarcada, este proceso se realizará mediante coordinación del Agente de Aduana y el oficial, cabe indicar que este proceso no tiene un costo.

4.7.9 INCOTERM – INTERNATIONAL COMMERCIAL TERM

El objetivo fundamental de los incoterms consiste en establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre la parte compradora y la parte vendedora en un contrato de compraventa internacional.

Los incoterms son de aceptación voluntaria por las partes, o sea, no son un esquema jurídico obligatorio; el tratado jurídico obligatorio para los 71 países que lo han ratificado es el CISG, mencionado más arriba. Su principal ventaja consiste en haber simplificado mediante 11 denominaciones normalizadas un cúmulo de condiciones que tienen que cumplir las dos partes contratantes. Gracias a esta armonización o estandarización, la parte compradora y la parte vendedora saben perfectamente a qué atenerse.

Además de las estipulaciones propias de cada incoterm, un contrato de compraventa internacional de mercancías puede admitir otras condiciones adicionales. Estos casos se deben establecer cuidadosamente porque los incoterms están redactados con gran armonía y recogen la práctica de infinitas experiencias comerciales internacionales.

Los Incoterms se aplican únicamente en las compraventas internacionales de mercancías, no en las de servicios ya que éstos son intangibles en los que no se utiliza la logística.

Los incoterms regulan cuatro aspectos básicos del contrato de compraventa internacional: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros.

La reglamentación de los incoterms no regula la forma de pago por parte del comprador, únicamente establece una relación de gastos por transporte.

No obstante, los Incoterms si afectan al medio de pago elegido para las operaciones de compraventa internacional. Cuando el pago se realiza mediante



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

crédito documentario, los Incoterms más favorables son aquellos en los que el vendedor gestiona el documento de transporte principal como es el caso de los Incoterms en "C" (CPT, CFR, CIP y CIF) ya que, normalmente, será necesario presentar este documento para cobrar el crédito documentario.

FOB – FREE ON BOARD – LIBRE A BORDO

Libre a bordo (FOB): significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque.

En este término también debe de realizar el despacho aduanero de exportación. Este término es comúnmente utilizado erróneamente por muchas empresas, por el uso de medios de transporte como el carretero, ferrocarril, incluso aéreo.

Ya que este término es exclusivamente para los medios de transporte marítimo o fluvial.

El uso incorrecto de los INCOTERMS podría afectar en temas jurídicos, como el incumplimiento del contrato de compraventa y llegar a problemas legales que afectarían a las partes por no utilizar el correcto.

Con lo que respecta, al seguro para transportar la mercancía al lugar de destino, el vendedor está libre de esta obligación.

Sin embargo, el comprador tendrá el derecho de pedir ayuda al vendedor, si lo requiere, asumiendo los riesgos que pudieran pasar.

El comprador debe de reembolsar todos los gastos realizados por el vendedor, por la obtención de documentos o información, como por ejemplo: del seguro o transporte principal.

Otro punto importante es el riesgo de pérdida o daño de la mercancía ya que se transmite al comprador cuando estas se encuentran o se declare a bordo del buque, en consecuencia el comprador asume todos los riesgos, costos a partir de ese momento.

En el caso que las mercancías se dañen en el proceso de carga hacia el buque, el responsable será el vendedor. Si las mercancías se pierden en el mar, el responsable será el comprador.

No es aconsejable el uso de este término cuando se entregue los contenedores al transportista antes de ser embarcados. Porque se estaría utilizando incorrectamente, y la mejor opción para realizar esta negociación sería el término FCA.

Las responsabilidades del comprador en este término sería el de contratar el transporte y el seguro para la mercancía hasta su destino.



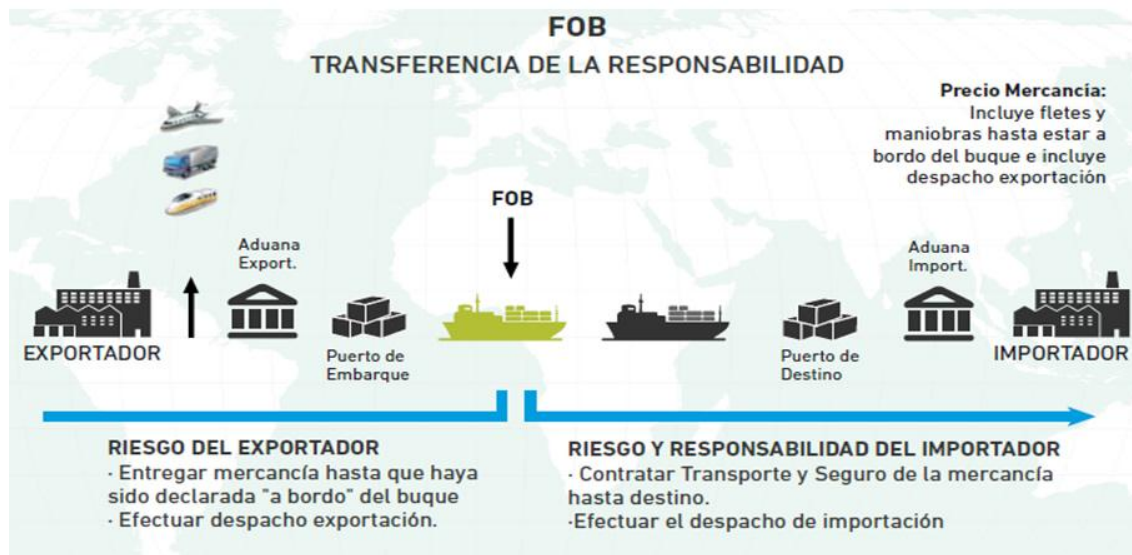
Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

De igual forma sería responsable de los riesgos y gastos que se generan después de que ha sido puesta a bordo en el buque y de realizar las formalidades aduaneras en el país de destino.

Otra obligación que debe que realizar es la de notificar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga y el plazo o fecha de entrega.

Una vez que el vendedor se encuentre en el punto de carga, debe de dar aviso o tener una prueba al comprador que la mercancía está en proceso de carga, o en su caso, que el buque no ha tomado las mercancías en la fecha acordada.

Quedando libre de los riesgos o gastos que se puedan generar después de cumplir con sus responsabilidades que le competen.



Fuente: Prochile, MODIFICACIONES EFECTUADAS A LAS REGLAS Incoterms ® 2010

4.7.10 DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

- **FACTURA COMERCIAL**: Es un documento mercantil que refleja toda la información de una operación de compraventa. La información fundamental que aparece en una factura debe reflejar la entrega de un producto o la provisión de un servicio, junto a la fecha de devengo, además de indicar la cantidad a pagar en relación a existencias, bienes poseídos por una empresa para su venta en eso ordinario de la



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

explotación, o bien para su transformación o incorporación al proceso productivo.

Las facturas tienen 3 copias y llevan el membrete de la empresa que vende, y legalmente según el SII son de color amarillo, celeste y rosado.

Además, en la factura deben aparecer los datos del expedidor y del destinatario, el detalle de los productos y servicios suministrados, los precios unitarios, los precios totales, los descuentos y los impuestos.

La factura se considera como el justificante fiscal de la entrega de un producto o de la provisión de un servicio, que afecta al *obligado tributario emisor* (el vendedor) y al *obligado tributario receptor* (el comprador). La factura es el único justificante fiscal, que da al receptor el derecho de deducción del impuesto (IVA). Esto no se aplica en los documentos sustitutos de factura, recibos o tickets.

En algunos países, la factura no tiene valor jurídico en un juicio a la hora de exigir el pago de una deuda. (Ver Anexo).

4.7.11 Certificado de Origen

El certificado de origen preferencial es el documento que acredita que un producto de exportación cumple los criterios de origen, según el destino, para ser considerado originario de un territorio y obtener un trato arancelario preferencial.

Esto quiere decir que el Certificado de origen no es obligatorio para todas las exportaciones. El Certificado de origen se podrá utilizar solo para los mercados que le dan una preferencia arancelaria a las mercancías ecuatorianas.

ENTIDADES QUE EMITEN CERTIFICADOS DE ORIGEN

MIPRO: Quito, Guayaquil, Manta: SGP, ATPDEA

MIPRO: Cuenca Y Ambato: SGP, ATPDEA, CAN, ALADI, MERCOSUR.

ENTIDADES HABILITADAS POR EL MIPRO PARA VERIFICAR Y CERTIFICAR A LA CAN, ALADI Y MERCOSUR:

FEDEXPOR, Cámara de Industrias de Guayaquil, Cámara de Industrias y Producción, Cámara de Industrias de Tungurahua, Cámara de Industrias de Manta, Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha, Cámara de Comercio de Guayaquil, Cámara de Comercio de Machala, Cámara de Industrias de



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Cuenca, Cámara de Comercio de Huaquillas y Cámara de la Pequeña Industria del Carchi.

Requisitos para obtener Certificados de Origen:

Paso 1

El primer paso que se deberá realizar es registrarse en Ecuapass como exportador a través del sitio www.portal.aduana.gob.ec en la opción “solicitud de uso”. (Una vez ya obtenido la firma electrónica).

Paso 2

Dentro del Ecuapass, debe ingresar al menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de DJO”. El usuario deberá generar la respectiva Declaración juramentada de Origen del producto a exportar, requisito mínimo para la obtención de todo certificado de origen. La DJO tiene como objetivo determinar de forma sistematizada, si el producto cumple con las normas de origen establecidas en cada uno de los acuerdos, para beneficiarse de las preferencias arancelarias correspondientes.

Paso 3

Si va a exportarse a Estados Unidos, Unión Europea, Terceros países, la única entidad emisora es el MIPRO.

El exportador debe ingresar al Ecuapass, menú, “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de CO”, completar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO.

El exportador deberá seguir el procedimiento de la entidad seleccionada, llenar el formulario y presentar documentación solicitada, para posteriormente retirar el certificado físico.

Declaración Aduanera de Exportación

Es el inicio del proceso de exportación, en donde se inicia con el ingreso de la declaración de exportación en el sistema Ecuapass, la misma que deberá ser acompañada de los documentos previos. (Ver anexo).

4.7.12 Partida Arancelaria

Un elemento básico en el comercio exterior es la identificación de cada mercadería a través de un sistema numérico armonizado de entendimiento



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

internacional, sobre ello se establecen los requisitos de importación o exportación, así como la asignación de aranceles y gravámenes.

¿Qué es un Arancel?

Es una tarifa oficial que el país importador establece como derechos de aduana y que se agrega al valor del bien para su ingreso. Usualmente se le entiende como parte de un sistema de protección, y puede ser objeto de trato preferencial entre dos países o grupos de países. Se reconocen dos tipos principales de aranceles.

¿Qué es Ad-valorem?

Es el más empleado, y se expresa como un porcentaje sobre el valor de la mercadería, según es consignado en la factura respectiva.

Específico

Es valor del arancel específico corresponde a un monto por unidad de medida de la mercadería (por peso, longitud, volumen), independientemente del valor facturado.

Clasificación Arancelaria:

Es un sistema que permite la identificación de las mercaderías que se comercializan. Facilita el que las aduanas apliquen las medidas arancelarias y no arancelarias. Se le conoce como un sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, de aceptación internacional, cuya estructura obedece a la siguiente jerarquía: secciones, capítulos, subcapítulos, partidas y subpartidas. Como complemento a la identificación puede tener notas legales y reglas generales.

Las secciones son los grandes grupos en los que se realiza el comercio internacional. Se organizan en la numeración romana del I al XXI.

Capítulos son las divisiones de las secciones, se reconocen 97 inidentificadas progresivamente.

Las partidas corresponden a más de 1.200 subdivisiones en que se detallan los capítulos, igualmente pueden dividirse en subpartidas.

En la exportación de la soya, la partida arancelaria a utilizarse será: 1201.00.90.00 que corresponde a la sección II (Productos del Reino Vegetal), capítulo 12 del arancel de aduanero, en la que describe: "Semillas y frutas oleaginosas, semillas y frutos diversos, plantas industriales o medicinales pagando 0% de arancel".



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

1201.00 Habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soja (soya), incluso quebrantado

1201.00.10.00 Para siembra

1201.00.90.00 Las demás

4.7.13 Restricciones y autorizaciones previas:

0081 - Permisos Fitosanitarios de Importación y exportación, autorización previa del MAGAP

Notas:

Productos sujetos al sistema Andino de Franja de precios”, producto susceptible de aplicación de tarifa cero de IVA (Art 55 de la Ley de Régimen Tributario Interno).

En el portal web de la Aduana del Ecuador podemos encontrar la siguiente clasificación arancelaria: (Ver Anexo).

AGROCALIDAD:

Registro: Este procedimiento establece las acciones que los exportadores (Productor, productor-exportador, productor-comercializador-exportador, comercializador y agencia de carga) deben efectuar para ser registrados y autorizados por Agrocalidad para la exportación de frutas, granos y hortalizas.

Deberán registrarse una sola vez, actualizando el formulario respectivo y realizando el pago del servicio de mayor valor, para ampliar el ámbito del registro.

• **Registro de productor exportador:**

Se considerará “Productor” a la persona natural o jurídica que produce frutas, granos u hortalizas, destinadas a la exportación de una o varias fincas inscritas en Agrocalidad, pero que no exporten en forma directa sino a través de terceros. (Ver anexo)

Para obtener el registro como Productor exportador de frutas, granos u hortalizas, el interesado deberá presentar a Agrocalidad la siguiente documentación:

1. Solicitud de registro de productor
2. Copia del RUC actualizado



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

3. Copia de cédula de ciudadanía
4. Croquis de ubicación de la finca
5. Copia de las escrituras o contrato de arrendamiento del lugar de producción.
6. Certificado del representante legal
7. Copia de la constitución legal de la empresa
8. Copias de certificaciones de otras normas o protocolos especiales
9. Solicitud de listas de empresas a las cuales prevé de la producción.
10. Pago de \$50.00 tarifa establecida por Agrocalidad por la inspección del sitio de producción.
11. Pago de \$4.00 tarifa establecida por Agrocalidad por la emisión del certificado del registro.

Una vez presentada la documentación requerida y cumplido el trámite respectivo Agrocalidad emite el certificado de registro.

Si el productor tiene más de un sitio de producción, deberá registrar a todos, realizando el pago respectivo por cada sitio y llenando el formulario respectivo, igualmente por cada sitio.

- **Verificación de información y expedición del Certificado de Registro**

Los inspectores de Agrocalidad o los profesionales autorizados realizarán una visita de inspección a la finca, lugar de acopio, acondicionamiento y empaque o al sitio de embarque para constatar la información declarada por el exportador, previa a la asignación de registro y emitirán el respectivo informe.

Analizando el informe y cumplidos los requisitos, Agrocalidad expedirá el certificado de Registro de productor, exportador, comercializador y agencia de carga, el cual tendrá una vigencia de un año. El registro podrá ser revisado de oficio o a solicitud de terceros.

Se expedirá un certificado de registro con el código de registro autorizado por Agrocalidad para cada exportador registrado. El exportador será responsable de la calidad fitosanitaria de todos los envíos a través de su código de registro.

La renovación de los registros como productor, exportador, comercializador o agencia de carga, deberá ser solicitada a Agrocalidad, con treinta días de anticipación a su vencimiento, con la solicitud de registro respectiva y los documentos de actualización, en caso de ser necesario.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- **Expedición del Certificado Fitosanitario de Exportación.**

Únicamente los profesionales autorizados por Agrocalidad, a firmar certificados fitosanitarios, expedirán el certificado Fitosanitario de Exportación – CFE, en formato preestablecido y aprobado por Agrocalidad.

La expedición del CFE se realizará a través de un sistema automatizado, se emitirá solo para un exportador declarado y registrado en Agrocalidad, al cual le corresponde solo un envío por exportador y por país de destino. (Ver anexo)

El incumplimiento a las disposiciones establecidas en la presente norma, debe ser sancionada conforme a lo que establece la ley de Sanidad Vegetal y su Reglamento, las Leyes Conexas y las Leyes Generales, calificadas como Graves y leves. (Ver anexo).

4.7.14 Tipo de Carga

El tipo de carga para la exportación de soya es Granel. Este tipo de carga se transporta en abundancia y sin embalajes, se estiba directamente en la bodega de los buques en grandes compartimientos especialmente acondicionados. La carga a granel puede ser:

- ✓ Sólida: Granos comestibles, minerales, fertilizantes y abonos.
- ✓ Líquida: Petróleo, lubricantes, gasolina, diesel, sebo.
- ✓ Gaseosa: Gases propano, butano y otros.

Durante la cosecha de la soya, el almacenamiento de este producto se realizaría en las bodegas respectivas de cada productor, ya que tendrían que establecer espacios para su conservación. Para esta labor la intervención de la empresa Ecuquímica realizaría asesorías en el almacenamiento de este producto.

Pero dependiendo de las características del producto es más aconsejable transportar la soya hasta la bodega de Andipuerto, el cual es un puerto especializado en cargas graneleras, en donde sería embarcada respectivamente para su exportación.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.7.15 Logística en origen

El proceso de exportación detalla que nuestro término de negociación es FOB, Free onBoard (libre a bordo), es decir las obligaciones que tiene el vendedor es el de encargarse de todo el proceso de exportación hasta que la mercadería este embarcada.

El flete y el seguro aplicado a la mercadería dependerá del importador, y todo lo que incurra desde que sea embarcado el producto, incluye estiba y desestiba, transporte interno hasta la bodega del importador.

La obligación que forma parte del exportador será la del transporte interno desde nuestras bodegas hasta el puerto indicado de embarque.

El término negociado es el indicado para carga a granel ya que existen lugares indicados en los respectivos muelles para este tipo de mercancías. (Ver Anexo).

4.7.16 Embarque y entrega de carga en destino

El embarque de la mercadería se realizaría en el puerto determinado para su exportación, el puerto marítimo de Guayaquil cuenta con muelles multifuncionales para poder embarcar carga al granel. (Andipuerto).

Una vez realizada la logística de exportación (Declaración Aduanera de Exportación), su ingreso en el Ecuapass y efectuándose el proceso de aforo (FISICO, DOCUMENTAL, AUTOMÁTICO) prácticamente su aforo es documental ya que no existen riesgos de por medio, luego se procederá a realizar el despacho de la mercadería a su destino final, en este caso la exportación se realizara hacia Canadá, que tiene como puerto de llegada la ciudad de Toronto.

➤ El proceso de embarque se realiza de la siguiente manera:

1.- La mercadería deberá estar almacenada con **20 días de anticipación** en las bodegas de Andipuerto, para que al momento de la llegada al buque se pueda realizar su embarque de manera más rápida.

2. La soya se trasladaría al muelle de embarque, en camiones de traslado granelero y sería depositada en uno de los puntos designados.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

3.- Se recogerá la soya mediante maquinarias o grúas especiales para aquello, denominadas "Cucharas", estas a su vez depositarán la soya en la bodega designada del buque.

4.-El transporte hasta el puerto de Toronto tiene un plazo de llegada de 8 a 10 días.

Los principales puertos de la costa este de Canadá son los puertos de Halifax, Montreal y Toronto. A través de estos puertos no solo se pueden realizar exportaciones al país canadiense sino que estos puertos conectan vía intermodal (conexión vía férrea) con las principales ciudades de la zona norte de EE.UU. (Illinois, Michigan, Minnesota, Wisconsin, Ohio, New England y New York State) siendo una de las principales alternativas para enviar mercancías a Chicago, Boston, Minnesota y Milwaukee.

El Puerto Marítimo de Toronto cuenta con muelles especializados para poder recibir y despachar todo tipo de carga.

Realizado el desembarque de la mercadería en destino, el importador Tofu Superior se encargará del proceso o logística de importación.

CANTIDAD PARA EXPORTACIÓN

Mediante la correcta negociación con nuestro cliente, se estima comenzar poder exportar hacia Canadá el total de 42.000 Qq, que equivaldría a 4.200 TON en el plazo de nuestra primera cosecha, mercadería destinada exclusivamente para la creación de tortas de soya.

El restante de la producción se la comercializaría con empresas nacionales que deseen obtener soya para su debida transformación y a su vez seguiríamos en un plazo determinado la exportación a nuestro cliente en el exterior.

Con esto se entiende que la negociación de soya en el Ecuador se puede incrementar mediante una cultura de consumo adecuadamente comercializada y hallando la forma de poder ingresar a nuevos mercados.

A continuación detalles del tarifario de embarque de carga al granel: (Ver Anexo).

Para el traslado interno de la carga se utilizaran los cabezales con su respectivo contenedor, que soportan alrededor de 50 TM. (Ver Anexo).

Transporte Interno:

Andinave forma parte de un grupo de empresas que trabajan en conjunto: Andipuerto, que se encarga de el recibimiento y despacho de buques graneleros, Andinave, que se encarga de el transporte hacia destino, Andigrain,



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

que se encarga del manejo de la carga al granel en el muelle para su traslado a las respectivas bodegas, y Convector, que se encarga del transporte interno de la mercadería en camiones especiales para carga al granel.

El costo por el transporte interno esta cotizado entre \$15.00 a \$35.00 por Tonelada, y la manera de pago se establece mediante negociación y plazos que brinda esta empresa de transporte interno.

Sin embargo, los socios miembros del Gremio de Sojeros de los Ríos disponen de transportación propia, cuentan con vehículos que soportan mayor tonelaje, lo cual representaría un ahorro significativo para la microempresa. (Ver Anexo).

Para el transporte de la carga hacia nuestro destino la ciudad de Toronto, se ha desarrollado la investigación y solicitud a la empresa Andinave y Andipuerto, lo cual se pudo constatar la siguiente información.

Andinave fue fundada en 1983 como un agente de embarque para poder brindar el servicio de transporte de buques en todos los puertos de Ecuador.

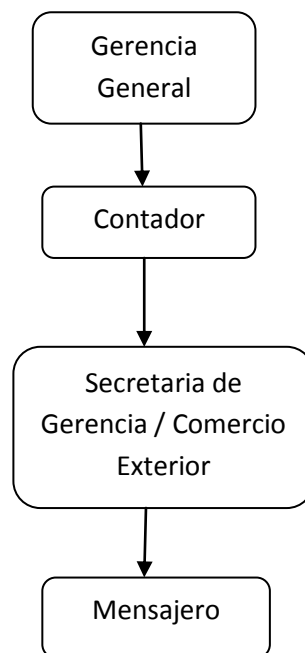


Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.7.17 Creación de la Microempresa “Soya Ecuador”

El objetivo fundamental de la microempresa es poder exportar la soya producida por los socios que la conforman, que son miembros del Gremio de Sojeros de la provincia de los Ríos, ubicados en el cantón Quevedo, lo cual en un futuro implicaría poder producir mayores cantidades de soya destinadas a la exportación hacia Canadá.

La microempresa estaría constituida de la siguiente manera: Organigrama



También estará conformada inicialmente por 20 socios, que poseen un total de 10 hectáreas en el cantón Quevedo, siendo algunos dueños de transportes graneleros y piladoras del sector, lo que reduciría el gasto en almacenaje y transporte interno del granel.

Para que la microempresa empiece a funcionar en el mercado se debe cumplir con los siguientes requisitos legales tales como:

❖ Registro Único de Contribuyentes – RUC

El RUC permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos, los requisitos para el RUC son los siguientes:

- Presentar el documento del registro de la sociedad.
- Copia de planillas en las que aparezca la dirección donde funcionará la compañía.
- Copia certificada de la escritura de constitución y nombramiento del representante legal.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- Copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Carta de autorización a la persona que va a realizar el trámite.
- El trámite para la obtención del RUC no tiene costo monetario.

❖ **Permisos y patentes Municipales.**

Este permiso o documento se lo obtiene en las oficinas de los municipios de cada cantón, presentando la siguiente información.

- Registro Único de contribuyente – RUC
- Copia de cédula de identidad del representante legal.
- Copia del certificado de votación del representante legal.
- Formulario de declaración para obtener la patente.

❖ **Permisos del Cuerpo de Bomberos – Ley contra Incendios.**

Permiso que es emitido por el benemérito cuerpo de bomberos de cada cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisado que se cuenta los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

- Inspección por parte del Inspector encargado.
- Instalaciones en muy buenas condiciones.
- Tener una puerta de escape en el local comercial.
- Tener un extintor.
- Copia del RUC.
- Copia de cédula de identidad.
- Copia de papeleta de votación.

❖ **Afiliación a la cámara de comercio**

Emitido por la cámara de comercio donde se vaya a realizar las actividades comerciales, en este caso las gestiones de afiliación deberán realizarse en las instalaciones de la cámara de comercio del cantón Quevedo, presentando los requisitos necesarios y el recibo oficial de caja.

- ❖ **Minuta:** Detalla cómo va a estar estructurada la Microempresa, indicando sus parámetros. (Ver Anexo).



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.7.18 Aspecto Financiero General

A partir de esta sección, se realizará el estudio económico lo cual es fundamental para determinar la factibilidad financiera del presente proyecto.

Se determinaron los siguientes objetivos financieros:

- Determinar la inversión inicial para la creación de la microempresa
- Realizar un análisis del Capital de trabajo requerido
- Determinar las necesidades de financiamiento
- Determinar los flujos necesarios para la operación: Ingresos y gastos
- Realizar estados financieros para determinar los resultados del negocio
- Análisis financieros: TIR, VAN, punto de equilibrio para determinar rentabilidad el proyecto

Inversión Inicial

La inversión inicial está dada principalmente por los activos necesarios para comenzar con el proyecto, así como los rubros en los que se incurrirá para iniciar las actividades de funcionamiento, tal como se detalla a continuación:

Tabla 1. Inversión en Propiedad, Planta y Equipos

Descripción	Ref.	Valor
TERRENO		\$ 20,000.00
Provincia de los Ríos – Quevedo (2 Ha)	\$ 20,000.00	
VEHICULO		\$ 11,000.00
Camión (1)	\$ 10,350.00	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN		\$ 1,600.00
Computadora(3)	\$ 920.00	
Impresora Multifunción (1)	\$ 380.00	
Proyector (capacitaciones) (1)	\$ 300.00	
EQUIPO DE COMUNICACIÓN		\$ 80.00
Teléfono Fijo (1)	\$ 50.00	
Celular (1)	\$ 30.00	
MUEBLES DE OFICINA		\$ 1,412.50
Escritorios (3)	\$ 300.00	
Sillas (25)	\$ 112.50	
Aire acondicionado Split (1)	\$ 800.00	
Archivador de metal (1)	\$ 200.00	
Total Propiedad, Planta y equipo		\$ 33,442.50

Elaboración: el autor



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Activos Diferidos

Involucra los costos de constitución así como los gastos para comenzar con el funcionamiento del negocio.

Tabla 2. Costos de constitución

Descripción	Valor
Costos investigación de mercados(encuestas)	\$ 186.66
Constitución Compañía (Honorarios y demás)	\$ 400.00
Impuestos Municipales y demás permisos	\$ 200.00
Total	\$ 786.66

Elaboración: el autor

La compañía no dispone de un espacio físico para comenzar con la operación del negocio, por lo que se iniciará alquilando un local. El alquiler se lo pagará por adelantado 6 meses por un rubro mensual de \$ 250.00 por lo que el total de arriendos suman \$ 1,500.00

Tabla 3. Activos Diferidos

Descripción	Valor
Anticipos Renta de Oficina (6 meses)	\$ 1,500.00
Costos de constitución	\$ 370.00
Total	\$ 1,870.00

Elaboración: el autor

4.7.19 Capital de trabajo

Constituye el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto, hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación durante el ciclo productivo. En el gasto de capital de trabajo no se incluyen ni las amortizaciones ni depreciaciones, pero si los gastos durante el primer trimestre para cubrir la primera exportación de soya hasta que se pueda generar los flujos necesarios para cubrir los gastos subsiguientes.**Tabla 4. Capital de trabajo**

Descripción	Costo
Sueldos y salarios (cada 3 meses)	\$ 7,920.00
Gastos fijos (administrativos y ventas)	\$ 1,260.00
Total Capital de trabajo	\$ 9,180.00

Elaboración: el autor



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.7.20 SUELDOS Y SALARIOS:

PERSONAL	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	13ro	14to	Vacaciones	Aporte patronal 12.15%	Fondo de reserva	Total 1r año	Total 2do año
ADMINISTRADOR	1.000	12.000	1.000	340	500	1.458	1.000	15.298	16.298
MENSAJERO	340	4.080	340	340	170	496	340	5.426	5.766
CONTADOR	800	9.600	800	340	400	1.166	800	12.306	13.106
SECRETARIA	500	6.000	500	340	250	729	500	7.819	8.319
SUELDO TOTALES	2.640	31.680	2.640	1.360	1.320	3.849	2.640	40.849	43.489

Elaborado por autor

Inversión Total

La inversión total es la suma de la inversión inicial en propiedades, plantas y equipos, capital de trabajo y demás gastos para cubrir las primeras operaciones del negocio.

Tabla 5. Inversión Total

Descripción	Costo
Inversión Propiedad, planta y equipo	\$ 33,442.50
Activos Diferidos	\$ 1,870.00
Capital de Trabajo	\$ 11,472.28
Total Inversión Total	\$ 46,784.78

Elaboración: el autor

Financiamiento

Una vez determinada la inversión total para empezar el proyecto, se debe analizar las necesidades de financiamiento, en este caso será el 57% Capital de los socios y el 43% será financiado con un préstamo bancario.

Tabla 6. Financiamiento



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Financiamiento	Ref.	Valor	%
Capital propio		\$ 26,784.78	57%
Aporte de los socios	\$ 4,000.00		
Capital propio	\$ 22,784.78		
Préstamo bancario		\$ 20,000.00	43%
Total		\$ 46,784.78	100%

* Crédito bancario: Bco. del Pacífico a 3 años, tasa de interés anual 10.99% (tasa efectiva/ sector productivo Pymes)

Elaboración: el autor

4.7.21 Políticas contables

Depreciación

La depreciación se la realiza en base a la inversión inicial de propiedades, planta y equipos (a excepción terreno), el método a usarse será de línea recta sin valor residual.

Tabla 7. Depreciación

Descripción	Vida útil	Valor	Depreciación
Vehículo	3	\$ 10,350.00	\$ 3,450.00
Equipo de computación	3	\$ 1,680.00	\$ 560.00
Muebles de oficina	10	\$ 1,412.50	\$ 141.25
Total		\$ 13,442.50	\$ 4,151.25

Elaboración: el autor

Amortizaciones

La amortización se la realizará a un periodo de 5 años de los activos diferidos.

Tabla 8. Amortización del activo diferido

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Amortización del activo diferido	374	374	374	374	374

A continuación se presenta el detalle de la amortización del préstamo:



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Tabla 9. Amortización del préstamo

Monto	\$ 20.000,00
Tasa de Interés	10,99%
Numero de Cuotas	36
Pago Mensual	\$ 654,68

Año	Cuota	Interés	Capital	Saldo
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20.000,00
1	\$ 654,68	\$ 183,17	\$ 471,51	\$ 19.528,49
2	\$ 654,68	\$ 178,85	\$ 475,83	\$ 19.052,66
3	\$ 654,68	\$ 174,49	\$ 480,19	\$ 18.572,47
4	\$ 654,68	\$ 170,09	\$ 484,59	\$ 18.087,88
5	\$ 654,68	\$ 165,65	\$ 489,02	\$ 17.598,86
6	\$ 654,68	\$ 161,18	\$ 493,50	\$ 17.105,35
7	\$ 654,68	\$ 156,66	\$ 498,02	\$ 16.607,33
8	\$ 654,68	\$ 152,10	\$ 502,58	\$ 16.104,74
9	\$ 654,68	\$ 147,49	\$ 507,19	\$ 15.597,56
10	\$ 654,68	\$ 142,85	\$ 511,83	\$ 15.085,73
11	\$ 654,68	\$ 138,16	\$ 516,52	\$ 14.569,21
12	\$ 654,68	\$ 133,43	\$ 521,25	\$ 14.047,96
13	\$ 654,68	\$ 128,66	\$ 526,02	\$ 13.521,93
14	\$ 654,68	\$ 123,84	\$ 530,84	\$ 12.991,09
15	\$ 654,68	\$ 118,98	\$ 535,70	\$ 12.455,39
16	\$ 654,68	\$ 114,07	\$ 540,61	\$ 11.914,78
17	\$ 654,68	\$ 109,12	\$ 545,56	\$ 11.369,22
18	\$ 654,68	\$ 104,12	\$ 550,56	\$ 10.818,66
19	\$ 654,68	\$ 99,08	\$ 555,60	\$ 10.263,06
20	\$ 654,68	\$ 93,99	\$ 560,69	\$ 9.702,38
21	\$ 654,68	\$ 88,86	\$ 565,82	\$ 9.136,55
22	\$ 654,68	\$ 83,68	\$ 571,00	\$ 8.565,55
23	\$ 654,68	\$ 78,45	\$ 576,23	\$ 7.989,32
24	\$ 654,68	\$ 73,17	\$ 581,51	\$ 7.407,81
25	\$ 654,68	\$ 67,84	\$ 586,84	\$ 6.820,97
26	\$ 654,68	\$ 62,47	\$ 592,21	\$ 6.228,76
27	\$ 654,68	\$ 57,05	\$ 597,63	\$ 5.631,12
28	\$ 654,68	\$ 51,57	\$ 603,11	\$ 5.028,02
29	\$ 654,68	\$ 46,05	\$ 608,63	\$ 4.419,38
30	\$ 654,68	\$ 40,47	\$ 614,21	\$ 3.805,18
31	\$ 654,68	\$ 34,85	\$ 619,83	\$ 3.185,35
32	\$ 654,68	\$ 29,17	\$ 625,51	\$ 2.559,84
33	\$ 654,68	\$ 23,44	\$ 631,24	\$ 1.928,61



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

34	\$	654,68	\$ 17,66	\$ 637,02	\$ 1.291,59
35	\$	654,68	\$ 11,83	\$ 642,85	\$ 648,74
36	\$	654,68	\$ 5,94	\$ 648,74	\$ (0,00)

Elaboración: el autor

Determinación de los Ingresos proyectados

Análisis de futuros ingresos al año a la microempresa:

Se estima realizar 3 producciones de 1400 toneladas de soya por cada trimestre, es decir 4200 toneladas al año, a un precio de \$400 (p/tn), lo cual arroja un ingreso de \$ 1.680.000 anuales.

Tabla 10. Proyección de ingresos anuales

Número de socios	Total de Hectáreas	Hectáreas producidas	Total de Quintales producidos	Total de Toneladas	Total de toneladas por las 3 cosechas	Total de ingreso sin gasto al año
20	10	200	14000	1400	4200	1,680,000

La proyección de ingresos se la realizará a cinco años, se estima que el crecimiento de las exportaciones de soya **está dada en 10%**¹, pero se considerará las mismas toneladas y precio para la proyección.

4.7.22 Costos de Producción de los socios:

Los costos de producción estarían compuestos por todo lo necesario para obtener la materia prima, la cosecha de la soya, tanto en maquinaria, mano de obra, insumos.

¹Ministerio Coordinador de la Política económica / indicadores macroeconómicos enero 2013, Pág. 2
Fuente: Banco Central del Ecuador



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

A continuación se detalla los costos de producción por hectárea, que son \$703.38:

Tabla 11. Detalle de los costos de producción.

OTRAS ACTIVIDADES INSUMOS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (\$)	COSTO TOTAL (\$)
PREPARACIÓN DEL SUELO				
ARADO	ha	1	25	25,00
RASTRA	ha	2	25	50,00
SEMILLA				
INIAP-308	Kg	65	0,87	56,55
TRATAMIENTO DE SEMILLA				
VITAVAX	g	400 0,02		8,00
MANO DE OBRA DIRECTA				
SIEMBRA MANUAL				
MANUAL	Jornal	2 10		20,00
MANEJO DE MALEZAS				
FLEX	Lt	0,7	28	19,60
NABU	Lt	1,4	30	42,00
APLICACIÓN MANUAL	Jornal	1	10	10,00
DESHIERBA MANUAL	Jornal	6	10	60,00
FERTILIZACIÓN				
ESTIMUFOL (3V)	Kg	4,2	6,5	27,30
APLICACIÓN	Jornal	3	11	33,00
MANEJO DE INSECTOS PLAGA				
METAMIDOFOS (3V)	Lt	2,1	12	25,20
APLICACIÓN	Jornal	3	11	33,00
MANEJO DE ENFERMEDADES				
TEBUCONAZOLE	Lt	1,4	28	39,20
COSECHA				
ARRANCADA	Jornal	6	8	48,00
ABASTECIDA	Jornal	1	10	10,00
TRILLADA	Qq/ton	45	1,5	67,50
TRANSPORTE	Qq/ton	45	0,5	22,50
SUBTOTAL				571,85
IMPREVISTOS 23 %				131,53
COSTOS TOTALES				\$703,38

Elaborado por Autor



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

**4.7.23 Planilla de cálculo del precio de exportación FOB
TRIMESTRAL**

RUBROS	VALORES
1. Costos de Producción	136.176,00
Materia Prima e Insumos	\$ 49,228.86
1.1 Materia Prima (semilla)	\$ 14.139,43
1.2 Insumos agrícolas	\$ 35.089,43
Mano de obra directa	\$ 66,947,15
1.3 Preparación del suelo y siembra	\$ 21.829,43
1.4 Control de maleza	\$ 11.829,43
1.5 Fertilización	\$ 9.429,43
1.6 Manejo de plagas y enfermedades	\$ 9.429,43
1.7 Cosecha	\$ 14.429,42
1.8 Otros costos relacionados	\$ 20.000,00
(Incremento en costo de semillas, control de malezas, maquinaria o transporte adicional, etc.)	
2. Gastos de administración y comercialización	\$ 46.033,06
2.1. Departamento de exportación (costes operativos)	\$ 10.016,37
2.2. Investigación de mercados (futuras encuestas, planeación)	\$ 560,00
2.3. Comisión y Publicidad	\$ 26.902,69
2.4 Mano de obra indirecta /sueldos: (Secretaria, contador, mensajero, gerente)	\$ 7.920,00
2.5. Costos financieros	\$ 634,00
3. Gastos Ex Fábrica (EX WORKS)	\$ 4.500,00
3.1. Almacenaje en bodega agrícola	\$ 1.350,00
3.2. Transporte de la cosecha hasta bodegas agrícolas	\$ 3.150,00
4. Gastos de exportación	\$ 93.470,00
4.1. Honorarios Agente de Aduana	\$ 1.812,00
4.2. Almacenaje (ANDIPUERTO)	\$ 48.720,00
4.3. Embarque	\$ 3.654,00
4.4. Transporte interno hasta bodegas de Andipuerto	\$ 39.200,00
4.5. Tarja-control de peso	\$ 84,00
5. UTILIDAD (50%)	\$ 279.820,94
5.1. Utilidad sobre los Costos de producción (75%)	\$ 423.824,00
5.2. Utilidad sobre los rubros del 2 al 4 (74%)	\$ 415.996,94
6. PRECIO FOB REAL	\$ 560.000,00
6.1. Costo total (sumatoria del rubro 1 al 4)	\$ 280.179,06
6.2. Precio FOB por tonelada	\$ 400,00

Elaborado por autor



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.7.24 PRECIO FOB TOTAL - ANUAL

RUBROS	VALORES
1. Costos de Producción	408,528.00
Materia Prima e Insumos	\$ 147,686.58
1.1 Materia Prima	\$ 42.418,29
1.2 Insumos	\$ 105.268,29
Mano de obra directa	\$ 200,841.45
1.3 Preparación del suelo y siembra	\$ 65.488,29
1.4 Control de maleza	\$ 35.488,29
1.5 Fertilización	\$ 28.288,29
1.6 Manejo de plagas y enfermedades	\$ 28.288,29
1.7 Cosecha	\$ 43.288,29
1.8 Otros costos relacionados	\$ 60,000.00
(Incremento en costo de semillas, control de malezas, maquinaria o transporte adicional, etc.)	
2. Gastos de administración y comercialización	\$ 138,099.16
2.1. Departamento de exportación (costos operativos)	\$ 30,049.11
2.2. Investigación de mercados(futuras encuestas, planeación)	\$ 1,680
2.3. Comisión y Publicidad	\$ 80,708.05
2.4 Mano de obra indirecta / sueldos (secretaria, contador, mensajero, Gerente)	\$ 23,760.00
2.4. Costos financieros	\$ 1,902.00
3. Gastos Ex Fábrica (EX WORKS)	\$ 13,500.00
3.1. ALMACENAJE EN BODEGA AGRICOLA	\$ 4,050.00
3.2. TRANSPORTE HASTA BODEGAS AGRICOLAS	\$ 9,450.00
4. Gastos de exportación	\$ 280,410.00
4.1. Honorarios Agente de Aduana	\$ 5,436.00
4.2. Almacenaje en Andipuerto	\$ 146,160.00
4.3. Embarque	\$ 10,962.00
4.4. Transporte Interno hasta bodega Andipuerto	\$ 117,600.00
4.5. Traja-control de peso	\$ 252.00
5. UTILIDAD (50%)	\$ 839,462.84
5.1. Utilidad sobre los Costos de producción (75%)	\$ 1,271,472.00
5.2. Utilidad sobre los rubros del 2 al 4 (74%)	\$ 1,247,990.84
6. PRECIO FOB REAL	\$ 1,680,000.00
6.1. Costo totales (sumatoria del rubro 1 al 4)	\$ 840,537.16
6.2. Precio FOB por tonelada	\$ 400.00

Elaborado por autor

Conociendo la demanda del mercado y el precio oficial de otros países productores de soya en donde el precio oscila entre \$450 a \$506 dólares por tonelada, se ha decidido el precio de venta a un valor de \$400 por tonelada, un precio menor al estudio de mercado que se realizó, lo que permitirá poder



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

atraer compradores que deseen una mejor calidad de soya a un precio menor y también poder a su vez tener un ingreso favorable al mercado internacional.

A continuación se determinarán los gastos de operación, gastos administrativos y de ventas asociados al funcionamiento de la microempresa.

4.7.25 Gastos Operativos

Representan los gastos relativos a las operaciones y logística para la exportación de soya. A continuación se detallan:

Tabla 12. Gastos Operativos

Detalle	Valor Anual
HONORARIOS AGENTE ADUANERO	\$ 5,436.00
EMBARQUE	\$ 10,962.00
ALMACENAJE ANDIPIERTO	\$ 146,160.00
TRANSPORTE HASTA ANDIPIERTO	\$ 117,600.00
TARJA -CONTROL DE PESO	\$ 252.00
Total	\$ 280,410.00

Elaboración: el autor

Nota: los gastos de embarque y almacenaje están relacionados según la cantidad de exportación versus la tabla de costos de los servicios de Andipuerto. (Ver Anexo.)

Gastos administrativos

Son los desembolsos que corresponden a pagos de sueldos y salarios, alquileres, papelería, servicios básicos así como las amortizaciones y depreciaciones. **Tabla 13. Gastos Administrativos**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de sueldos y salarios	\$ 40.849,12	\$ 43.489,12	\$ 43.489,12	\$ 43.489,12	\$ 43.489,12
Gastos de capacitación	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Gastos de depreciación	\$ 4.151,25	\$ 4.151,25	\$ 4.151,25	\$ 141,25	\$ 141,25
Gastos de amortización	\$ 8.182,84	\$ 8.182,84	\$ 8.182,84	\$ 0,00	\$ 0,00
Gastos de arrendamiento	\$ 1.500,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Suministros en general	\$ 2.640,00	\$ 2.640,00	\$ 2.640,00	\$ 2.640,00	\$ 2.640,00
Total	\$ 59.723,21	\$ 63.863,21	\$ 63.863,21	\$ 51.670,37	\$ 51.670,37

Elaboración: el autor

Gastos de Ventas



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Los gastos de ventas están dados básicamente por la comisión de venta por la gestión comercial con la Oficina gestora en Canadá.(TFO CANADA). La comisión es el 5% en función de los ingresos FOB.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Comisión de ventas	\$ 84,000.00	\$ 88,200.00	\$ 92,610.00	\$ 97,240.5	\$ 102,102.55

4.7.26 Estado de Situación inicial

Es un informe financiero que refleja la situación inicial de la empresa al inicio de su operación. Se estructura a través del activo, pasivo y patrimonio.

Los activos son todos los bienes y valores que dispone la empresa necesarios para la operación, los cuales van a generar flujos futuros. Los pasivos que son todas las obligaciones que contraerá la microempresa a fin de poder operar.

Finalmente el patrimonio estará compuesto por el capital y los resultados obtenidos en determinado período.

Tabla 15.

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Año 1

(cifras expresadas en dólares)

ACTIVO		PASIVO	
<u>ACTIVOS CORRIENTES</u>		<u>PASIVOS CORRIENTES</u>	
Bancos	\$ 11,472.28	Préstamos bancarios	\$ 20,000.00
Inversiones	\$ -	Total Pasivos corrientes	\$ 20,000.00
Total activos Corrientes	\$ 11,472.28		
<u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u>		<u>PATRIMONIO</u>	
Propiedades, planta y equipos		Capital	\$ 26,784.78
Terreno	\$ 20,000.00	Reserva Legal	\$ -
Vehículo	\$ 10,350.00	Total Patrimonio	\$ 26,784.78
Equipo de Computación	\$ 1,680.00		
Mobiliario y equipo de oficina	\$ 1,412.50		
Total	\$ 33,442.50		
Activo Diferido			
Gastos de constitución	\$ 1,870.00		
Total Activos no Corrientes	\$ 35,312.50		
Total Activos	\$ 46,784.78	Total Pasivo + Patrimonio	\$ 46,784.78

Elaborado: el autor



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.7.27 Estado de resultados proyectado

Este reporte muestra el flujo de ingresos y gastos proyectados a cinco años y la utilidad que tendrá el proyecto durante su ejecución. Incremento en 5% en toneladas.

Tabla 16. Proyección de ingresos y gastos

	\$ 2.015	\$ 2.016	\$ 2.017	\$ 2.018	\$ 2.019	TOTAL
INGRESOS	\$ 1.680.000	\$ 1.764.000	\$ 1.852.200	\$ 1.944.810	\$ 2.042.051	\$ 9.283.061
Costos de producción	\$ 422.028	\$ 422.028	\$ 422.028	\$ 422.028	\$ 422.028	\$ 2.110.140
UTILIDAD BRUTA	\$ 1.257.972	\$ 1.341.972	\$ 1.430.172	\$ 1.522.782	\$ 1.620.023	\$ 7.172.921
GASTOS	\$ 418.509	\$ 426.161	\$ 429.803	\$ 429.321	\$ 434.183	\$ 2.137.977
GASTOS OPERATIVOS	\$ 280.410	\$ 280.410	\$ 280.410	\$ 280.410	\$ 280.410	\$ 1.402.050
HONORARIOS AGENTE ADUANERO	\$ 5.436	\$ 5.436	\$ 5.436	\$ 5.436	\$ 5.436	\$ 27.180
EMBARQUE	\$ 10.962	\$ 10.962	\$ 10.962	\$ 10.962	\$ 10.962	\$ 54.810
ALMACENAJE	\$ 146.160	\$ 146.160	\$ 146.160	\$ 146.160	\$ 146.160	\$ 730.800
TRANSPORTE INTERNO	\$ 117.600	\$ 117.600	\$ 117.600	\$ 117.600	\$ 117.600	\$ 588.000
TRAJA -CONTROL DE PESO	\$ 252	\$ 252	\$ 252	\$ 252	\$ 252	\$ 1.260
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 52.195	\$ 56.335	\$ 56.335	\$ 51.670	\$ 51.670	\$ 268.206
SUELDOS	\$ 40.849	\$ 43.489	\$ 43.489	\$ 43.489	\$ 43.489	\$ 214.806
ARRIENDOS	\$ 1.500	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 13.500
SUMINISTROS BASICOS	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 900
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 1.500
TELEFONIA E INTERNET	\$ 240	\$ 240	\$ 240	\$ 240	\$ 240	\$ 1.200
PUBLICIDAD	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 1.200	\$ 6.000
TRANSPORTE	\$ 720	\$ 720	\$ 720	\$ 720	\$ 720	\$ 3.600
DEPRECIACION	\$ 4.151	\$ 4.151	\$ 4.151	\$ 141	\$ 141	\$ 12.736
AMORTIZACION	\$ 655	\$ 655	\$ 655	\$ -	\$ -	\$ -
CAPACITACION	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 2.400	\$ 12.000
GASTOS DE VENTAS						
Comisiones en ventas	\$ 84.000	\$ 88.200	\$ 92.610	\$ 97.241	\$ 102.103	\$ 464.153
GASTOS FINANCIEROS						
Intereses por Préstamos bancarios	\$ 1.904	\$ 1.216	\$ 448	\$ -	\$ -	\$ 3.568
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 839.463	\$ 915.811	\$ 1.000.369	\$ 1.093.461	\$ 1.185.840	\$ 5.034.943
15 % trabajadores	\$ 125.919	\$ 137.372	\$ 150.055	\$ 164.019	\$ 177.876	\$ 755.241
Utilidad antes de impuestos	\$ 713.543	\$ 778.439	\$ 850.313	\$ 929.442	\$ 1.007.964	\$ 4.279.702
22% Impuesto a la Renta	\$ 156.980	\$ 171.257	\$ 187.069	\$ 204.477	\$ 221.752	\$ 941.534
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 556.564	\$ 607.183	\$ 663.244	\$ 724.965	\$ 786.212	\$ 3.338.167

Elaboración: el autor



4.7.28 ANALISIS FINANCIERO

Es importante realizar el análisis financiero para determinar la rentabilidad y viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero, para lo cual se va a realizar el método VAN (Valor actual neto), la TIR (tasa mínima de retorno) y finalmente el punto de equilibrio.

El Método VAN se lo utiliza para calcular el valor presente neto del proyecto, consiste en traer al presente los beneficios futuros del proyecto, muestra la diferencia entre los flujos de ingresos determinados en el proyecto descontando una tasa mínima y la inversión inicial.

Por otro lado la TIR como tasa de descuento iguala los flujos esperados del proyecto con el flujo inicial del proyecto. Esta es una herramienta muy usada en la evaluación de proyectos ya que determina si una inversión es rentablemente atractiva o no, y decidir si continuar o descartar un proyecto de inversión.

Finalmente el punto de equilibrio es un método para determinar la rentabilidad de un producto, es el punto donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos y gastos de un producto.

Para la determinación del punto de equilibrio fue necesario determinar el costo fijo y el costo variable en función de cada tonelada de soya a ser exportada.

Tabla 17. Calculo del VAN y TIR

Año	Inversión Inicial	Flujo anual	Flujos acumulados
0	\$ 468,812.78	\$ -468,812.78	\$ -468,812.78
1		\$ 551,377.85	\$ 82,565.07
2		\$ 549,069.10	\$ 631,634.17
3		\$ 549,553.10	\$ 1,181,187.27
4		\$ 558,174.15	\$ 1,739,361.42
5		\$ 558,174.15	\$ 2,297,535.57

TMAR 30%

TIR 115%

VAN \$ 530,354.95

Elaboración: el autor



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Tabla. 18 Cálculo del punto de equilibrio

TONELADAS	COSTOS VARIABLES		COSTO FIJO	COSTO TOTAL	PRECIO DE VENTA	INGRESO TOTAL	UTILIDAD O PERDIDA
	costo x TN	Total					
0	\$ 167	\$ -	\$ 52.195	\$ 52.195	\$ 400	\$ -	-\$ 52.195
50	\$ 167	\$ 8.362	\$ 52.195	\$ 60.557	\$ 400	\$ 20.000	-\$ 40.557
100	\$ 167	\$ 16.725	\$ 52.195	\$ 68.920	\$ 400	\$ 40.000	-\$ 28.920
150	\$ 167	\$ 25.087	\$ 52.195	\$ 77.282	\$ 400	\$ 60.000	-\$ 17.282
200	\$ 167	\$ 33.449	\$ 52.195	\$ 85.644	\$ 400	\$ 80.000	-\$ 5.644
250	\$ 167	\$ 41.812	\$ 52.195	\$ 94.007	\$ 400	\$ 100.000	\$ 5.993
255	\$ 167	\$ 42.677	\$ 52.195	\$ 94.872	\$ 400	\$ 102.070	\$ 7.198
300	\$ 167	\$ 50.174	\$ 52.195	\$ 102.369	\$ 400	\$ 120.000	\$ 17.631
350	\$ 167	\$ 58.537	\$ 52.195	\$ 110.732	\$ 400	\$ 140.000	\$ 29.268
400	\$ 167	\$ 66.899	\$ 52.195	\$ 119.094	\$ 400	\$ 160.000	\$ 40.906
450	\$ 167	\$ 75.261	\$ 52.195	\$ 127.456	\$ 400	\$ 180.000	\$ 52.544
500	\$ 167	\$ 83.624	\$ 52.195	\$ 135.819	\$ 400	\$ 200.000	\$ 64.181

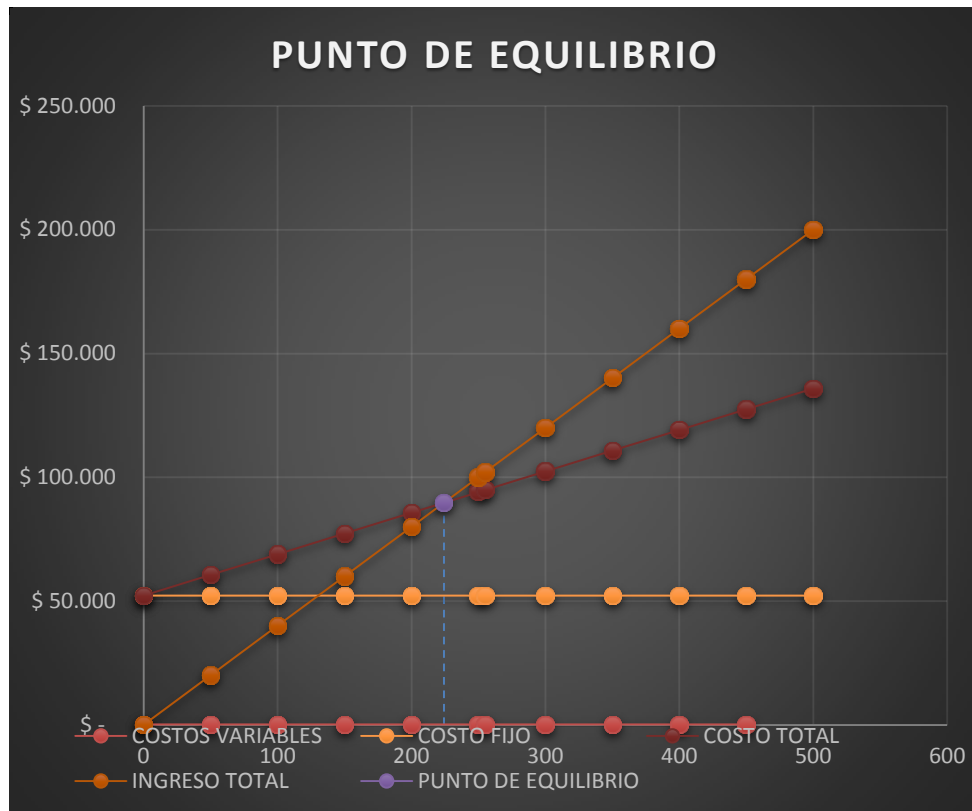
$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO}}{\text{PRECIO} - \text{COSTO VAR}} = \frac{\$ 52.195}{400 - 166} = \frac{\$ 52.195}{\$ 233} = \underline{\underline{\$ 224 \text{ TONELADAS}}}$$

Elaboración: el autor

Grafico 1. Punto de Equilibrio del proyecto



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá



Elaboración: el autor

4.7.29 Validación de la propuesta

Como resultado, podemos indicar que el proyecto tiene un VAN positivo de \$530.354,95, con una tasa interna de retorno de la inversión del 115%, porcentaje superior a la del promedio del mercado y con una recuperación de la inversión al primer año.

Por otro lado la rentabilidad por las exportaciones de soya según el punto de equilibrio determinado, se ubica en la exportación de 255 toneladas de soya, a partir de esta cantidad se comienza a generar rentabilidad, menos de esta cantidad ya serán pérdidas.

Cabe indicar que la cantidad de toneladas a exportar es de 1400, por tres periodos equivaldrían un total de 4200 toneladas al año, teniendo en cuenta que la cantidad mínima a transportar en los buques graneleros es de 1000 toneladas.

Las 250 toneladas es el resultado de la producción de 37 hectáreas de soya aproximadamente.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.7.30 Toma de Decisiones:

El aporte financiero que se le brinda a un proyecto demuestra la capacidad que tiene de poder atraer mercado, además de anticipar si un proyecto es fiable para su continuidad.

Se puede conocer que mediante la producción de soya y su debida comercialización se expendería el sector agricultor hacia nuevos mercados, en donde se puede destinar ingresos a otros aspectos financieros.

Un correcto estudio de nuevos mercados podría confirmar que la exportación de soya se puede realizar a mayor escala si contamos con el apoyo correspondiente de entidades que deseen participar en la fomentación de este producto orgánico.

La toma de decisiones está conformada por tres partes importantes en este proyecto, las cuales mencionamos:

- Nivel Estratégico
- Nivel Táctico
- Nivel Operativo

Aprovechar nuevas oportunidades comerciales con países que deseen importar soya desde Ecuador, formaría parte de una planeación estratégica futura, para de esta manera poder convertirnos en un proveedor netamente sojero.

Mejorando muchas formas de desempleo y aportando con ingresos económicos y comerciales tanto internos como externos, que únicamente favorecerán al productor o agricultor ecuatoriano.

Por esta razón se incentiva la utilización de terrenos, de la participación del sector privado y de inclusión de organismos privados internacionales, para de alguna manera poder dar a conocer a toda la población del Ecuador que es posible la comercialización de soya.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

CONCLUSIÓN

Es muy importante para el Ecuador poder diversificar la producción nacional, mejores oportunidades laborales se desarrollarían a gran nivel, teniendo como resultado un alto crecimiento económico.

Nuestro sector sojero se encuentra a disposición de poder enfrentarse a nuevos mercados, comenzando por un buen planeamiento productivo comercial, destacando futuros mercados como metas a donde poder llegar, disponemos de terrenos a usar, únicamente falta es la motivación de nuestros agricultores y un buen estudio de la producción, ampliarse en la comercialización y en un futuro poder desarrollar nuestra industria a gran escala.

Si bien es cierto poder comercializar con Canadá es todo un reto comercial, por obvias razones nos encontramos en desventajas comerciales con dicho país, tanto en territorio como en mercado, pero el fin del presente proyecto es poder dar una fomentación básica que se puede exportar soya a sectores pequeños de Canadá, industrias en donde procesen derivados de soya para consumo humano especializadas en algún producto, cubrir todo el mercado Canadiense es prácticamente un reto a futuro plazo, ¡pero por algo se tiene que comenzar!.

Hacer conocer la calidad de la producción de soya que lastimosamente en el Ecuador no es tomada en cuenta por una falta de consumo correspondiente a la información que tienen las personas sobre este grano.

Cubrir el mercado de Canadá mediante una empresa que nos compre la soya para fabricar carne de soya o conocida como Tofu es nuestro primer reto.

Con esto damos a conocer a la mayoría de los productores del Ecuador que exportar soya es básicamente lo que deseamos, poco a poco ir ingresando a nuevos mercados, buscando medios y entradas disponibles para su comercialización, aprovechando las ventajas del mercado.

Basta únicamente que el Gobierno del Ecuador fomente más aun la producción de la soya, mejore su comercialización, cree mecanismos de ayuda a los productores, mejorándoles su sistema de riego, créditos y asesorías productivas, que hoy en día ha sido escasa en la agricultura.

La creación de la microempresa como cooperativa es un ejemplo de organización, pensando en el futuro de la producción de la soya, dicho ejemplo puede ser tomado para la fomentación de otros productos como maíz, trigo, cebada y otros tipos de granos básicos pero indispensables para el resto del mundo.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

RECOMENDACIÓN

La recomendación está dirigida exclusivamente a los productores nacionales de soya, que mediante una correcta organización es posible llegar a constituir mecanismos de superación agrícola.

Si se juntasen gremios, cooperativas, productores dependientes e independientes el país lograría ser considerado pionero en producción agrícola. Cubriendo la demanda interna de nuevos productos que se importan desde otros países, logrando que la balanza comercial sea favorable para el Ecuador.

Existen muchas maneras de poder fomentar la producción en el Ecuador, se necesita gente capacitada y asesorada en producción, más no gente que piense en el ¡No se puede! cuya frase la repiten únicamente porque creen que es lo correcto.

Pongo a disposición la presente tesis para dar a conocer que es posible la exportación a Canadá, no para cubrir todo el mercado, pero si para poder ingresar a producciones pequeñas que de a poco lograrán concretarse en mayores compradores para el Ecuador.

El gremio de productores de soya del Ecuador, realiza siempre nuevas solicitudes para admitir a nuevos productores que deseen ser parte de ellos, con esto se busca llamar el interés de las personas, agricultores y del Gobierno, para poder establecer mayores y mejores mecanismos en la producción de soya.

Este ejemplo es tomado en la provincia de Los Ríos, en los cantones, Quevedo, Montalvo, en donde la producción de soya es realizada con mayor auge, siendo dichos cantones mencionados dos de los muchos cantones que posee esta provincia en lo que respecta a la producción de soya.

Uno de los fines de este proyecto es también incentivar a nuevas provincias a la producción de soya, y que puedan diferenciar de la importancia que tendrá dicho producto en un futuro cercano.

Contamos con todo lo indispensable para poder cubrir la demanda interna, queda en su debida comercialización poder crear una correcta conducta de consumo en las personas.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Fuentes Bibliográficas

Artículos:

- *Dirección Nacional Agropecuaria* (2013, 15 de Marzo). Comercialización de Soja en el Ecuador, Dirección Nacional Agropecuaria, Pag. 1-8.
- *Instituto Nacional de Higiene* (2014, 8 de Junio). Instructivos Fitosanitarios para productos agrícolas de exportación, Pag 1-35.
- *El Mercado Canadiense y su relación con Ecuador* (2014, 23 de Junio). Proecuador. Pag 1. 25
- *Exportaciones no tradicionales en el Ecuador* (2013, Agosto), Proecuador. Pag 1- 10.
- *Ministerio de Agricultura y Ganadería* (2014, 2 de Febrero). Manual del cultivo y procesamiento de la soya, Coordinación Zonal 5, Dirección Provincial Agropecuaria del Guayas. Pag 1-32.
- *Ministerio de Agricultura y Ganadería* (2014, 2 de Febrero). Manual del cultivo y procesamiento de la soya, Coordinación Zonal 8, Dirección Provincial Agropecuaria de Los Ríos. Pag 1-32.
- *Protocolo técnico para Adjudicación de Terrenos Rurales*, (2013, 20 de Marzo), Registro Oficial N. 916 , 20-III-2013.
- *Subsecretaría de Tierras y Territorios* (2014, Septiembre). Programa de Capacitación a los Agricultores de soya. Pag. 7-11

Tesis:

- *Proceso de Titulación de Terrenos Rústicos desde el año 2005 al 2014 aplicado por el Instituto Nacional de Desarrollo Agrario y su incidencia en la calidad de vida de los pobladores de la zona urbana del barrio Pichincha, parroquia Guayllabamba, cantón Quito*. (2009, Octubre). Inq Martha Chacán.
- *Monitoreo de Políticas de redistribución de tierras Estatales y el derecho a la alimentación*. (2010, Julio). Nathalia Landivar García.

Leyes:

- *Ley de Tierras y Territorios* (2012, 19 de Marzo), Oficio N. 063-FC-AC-12
- *Plan Nacional del Buen vivir*. (2013, Marzo), Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- *Reglamento de Comercialización y Exportación de productos al granel* (2013, Enero). Dirección Nacional Agropecuaria.
- *Ley de Comercio Exterior e Inversiones* (9 de junio de 1997) LEY N° 12 RO/ Sup. 82.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- *Ley de Desarrollo* (2013, 7 de Noviembre). Reforma DOF 07-11-2013.
- *Ley de Semillas* (2013) Dec. 2509, Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Recursos Electrónicos

- La soya en el Ecuador (2014, Agosto) Ministerio de Agricultura y ganadería , www.magap.com.ec.
- Acceso a UPAS no laboradas en Ecuador (2012, Septiembre). www.magap.com.ec/subsecretariadetierras
- Tarifario de Costos Portuarios en Andipuerto, (12, Junio 2014), www.andipuerto.com
- Terrenos productivos sojeros en el Ecuador, (2014) www.ecuaquimica.com
- Proceso de exportación de carga granelera (2014), www.aduana.gob.ec
- TFO CANADA (2014), www.tfocanada.com
- Mercados Internacionales, El Mercado Canadiense y su relación con Ecuador (2013-2014), www.proecuador.com



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

ANEXOS

1.- Países productores de Soya

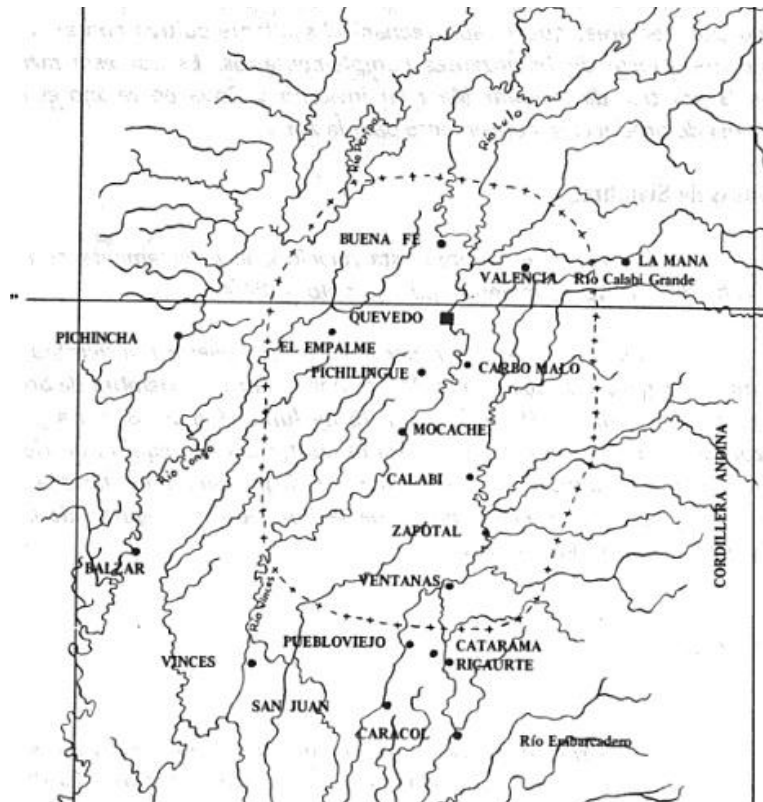
Tabla 1 Ranking de países productores de soya en el período 2000-2009 (TM)

Ranking	País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	Estados Unidos	75053799	78669911	75008541	66781392	85013945	83504928	86998898	72857739	80748700	91417300
2	Brasil	32734958	39058000	42769000	51919440	49549941	51182074	52464640	57857200	59242480	56960732
3	Argentina	20135800	26880852	30000000	34818552	31576752	38289744	40537364	47482784	46238087	30993379
4	China	15411495	15407328	16505368	15393341	17404280	16350213	15500187	12725147	15545141	14500141
5	India	5275800	5962700	4654700	7818900	6876300	8273500	8857000	10968000	9905000	10217000
6	Paraguay	2980060	3511050	3300000	4204865	3583680	3988000	3800000	6000000	6311794	3855000
7	Canadá	2703000	1635200	2335700	2273300	3043900	3155600	3465500	2695700	3335900	3503700
8	Bolivia	1197251	1152270	1246495	1586031	1585846	1693087	1618966	1595947	1259676	1499376
9	Indonesia	1017634	826932	673056	671600	723483	808353	747611	592634	776491	974512
10	Federación de Rusia	341920	349920	422780	393330	555280	688740	804536	650180	745990	943660
32	Ecuador	94100	113324	109122	108816	107399	59650	60000	61000	61000	0
	Resto del mundo	4345086	4676778	4657676	4713016	5509909	6468262	7035022	6096226	6410847	7404104
	Mundo	161290903	178244265	181682438	190682583	205530715	214462151	221889724	219582557	230581106	222268904

2.- Sectores Productores de soya en la Provincia de los Ríos



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá



3.- MINUTA: SOYA ECUADOR

ANTECEDENTES. En la ciudad de Quevedo a los veinte días del mes de Septiembre se reúnen los señores.

- | | |
|--------------------|----------------------|
| -Francisco Jácome | - Andrés Crespo |
| - Manuel Álvarez | - Carlos Venegas |
| - Miguel Torres | - Luis Javier Poveda |
| - Fernando Alvear | - Gabriel Jácome |
| - Enrique Montalvo | - Juan Briones |
| - Luis González | - Ernesto Carvajal |
| - Pedro Coloma | - Antonio Torres |
| - Hugo Martínez | - Alejandro Jácome |
| - Carlos Beltrán | - José Cusalón |



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- Abel Olivares

- Álvaro Mosquera

Con la finalidad de establecer la compañía de hecho denominada “Soya Ecuador”, la misma que tendrá por objeto la comercialización a nivel internacional del producto denominado soya, el mismo que se produce en los terrenos de los antes mencionados ciudadanos.

La comercialización del producto será a partir del mes de Noviembre del 2014, época que comienza la cosecha de la mencionada gramínea.

ANTECEDENTES. Los antes mencionados socios son propietarios de 200Hectáreas de terrenos los mismos que se distribuyen de la siguiente manera.

Nombre	Cantidad	Ubicación.
_Francisco Jácome	10	Los Ríos, cantón Quevedo, parroquia La Esperanza
- Manuel Álvarez	10	Los Ríos, cantón Quevedo, parroquia San Carlos
- Miguel Torres	10	Los Ríos, cantón Quevedo, parroquia Caracol
- Fernando Alvear	10	Los Ríos, cantón Quevedo, p. Febres Cordero
- Enrique Montalvo	10	Los Ríos, cantón Baba, parroquia Guare
- Luis González	10	Los Ríos, cantón Baba, parroquia Bejucal
- Pedro Coloma	10	Los Ríos, cantón Montalvo, parroquia La Esmeralda
- Hugo Martínez	10	Los Ríos, cantón Montalvo, parroquia La Esmeralda
- Carlos Beltrán	10	Los Ríos, cantón Montalvo, parroquia La Esmeralda
- Andrés Crespo	10	Los Ríos, cantón Montalvo, parroquia La Esmeralda
- Carlos Venegas	10	Los Ríos, cantón Montalvo, parroquia La Esmeralda
- Luis Javier Poveda	10	Los Ríos, cantón Montalvo, parroquia La Esmeralda
- Gabriel Jácome	10	Los Ríos, cantón Montalvo, parroquia La Esmeralda
- Juan Briones	10	Los Ríos, cantón Montalvo, parroquia La Esmeralda
- Ernesto Carvajal	10	Los Ríos, cantón Quevedo, parroquia La Esperanza
- Antonio Torres	10	Los Ríos, cantón Quevedo, parroquia La Esperanza
- Alejandro Jácome	10	Los Ríos, cantón Quevedo, parroquia La Esperanza



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

- José Cucalón	10	Los Ríos, cantón Quevedo, parroquia La Esperanza
- Abel Olivares	10	Los Ríos, cantón Quevedo, parroquia La Esperanza
- Álvaro Mosquera	10	Los Ríos, cantón Quevedo, parroquia La Esperanza

Ellos por decisión unánime, en forma libre y voluntaria han decidido comercializar con énfasis en el mercado internacional el producto denominado soya, para lo cual crean la presente microempresa denominada “SOYA ECUADOR”, la misma que estará representada por un gerente, el mismo que tomará las decisiones que beneficien a la empresa. También contará con los servicios profesionales de una secretaria, un contador, y un mensajero.

CAPITAL. La empresa contará con un capital social inicial de \$ 4000,00 dólares USA, los mismos que son la aportación de \$ 200,00 por cada socio. Este capital inicial será depositado en un banco de alcance nacional, al cual tendrá acceso una persona nombrada por los socios, (debe ser miembro) y el gerente.

OBJETIVOS DEL NEGOCIO. Este negocio tendrá como objetivo principal la comercialización del producto denominado soya en el exterior, para lo cual se delegan todas las atribuciones el gerente de la empresa para que pueda buscar mercados en el exterior y proceda según marca el código de comercio vigente y las leyes del país.

BENEFICIOS. Los beneficios serán distribuidos en forma proporcional a la aportación de los capitales. Una vez obtenida la ganancia bruta, serán disminuidos los gastos y esta ganancia será distribuida entre los socios. Se deja en claro que de esta ganancia serán descontados el 4% para cubrir los gastos administrativos que implica el giro del negocio.

CLAUSULA FINAL. Se deja establecido que todos los socios dejan abierta la posibilidad de en un futuro cercano incrementar el número de socios. Dada la naturaleza del negocio se deja establecido que se harán gestiones con el gobierno nacional a través del MAGAP por conseguir terrenos baldíos o mostrencos para que la empresa SOYA ECUADOR pueda adquirirlos en compra o convenios para beneficio de los socios. Este acuerdo está firmado por todos los socios de “SOYA ECUADOR”.-



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

4.- FACTURA COMERCIAL

FACTURA COMERCIAL					
EMPRESA EXPORTADORA : SOYA ECUADOR			Soya Ecuador		
Dirección : Quevedo					
Teléfono/Fax:					
E-mail: soybeanecua@gmail.com					
Señores:			La carne del Futuro		
EMPRESA IMPORTADORA: TOFU SUPERIOR			Nombre de Contacto:		
Dirección: 175 Weston Rd, Toronto On, M6N 3P1			Fecha: 30/06/2014		
Atención: Ken Lee			Referencia:		
Factura Comercial N. 01					
La mercancía ha sido enviada en:					
ITEM	CANTIDAD	DESCRIPCION	SUBPARTIDA ARANCELARIA	P.U	PRECIO TOTAL
1	1.400 Ton	Soya en grano, INIAP 308. 14.000Qq	1201,00,90,00	\$400,00	\$490.000
Incoterm: FOB			Total Facturado:		\$560.000
Forma de pago: 50% anticipado - 30 días					



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

5.- Nomenclatura y Clasificación Arancelaria de la Soya.

portal.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp

Adm. de nomenclatura y características de mercancías

Lista de Código de Elemento Sección S.A. Capítulo S.A. Partida S.A. Subpartida S.A. Subpartida NANDINA Subpartida ARIAN

Subpartida Igual Entre En

Código de Norma (Base Legal) Fecha de Consulta --Todo--

Tipo de Norma Nombre de Norma

Descripción de Elemento SOYA

Búsqueda en resultados Subpartida 1201.00.90.00

Resultado : 41

Tipo de Elemento	Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia
PARTIDA S.A.	12.01	0000	0000	HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJOLES) DE SOGA (SOYA), INC		01/Ene/2003	
SUBPARTIDA S.A.	1208.10.00.00	0000	0000	-DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJOLES) DE SOJA (SOYA)	KILOGRAMO BRUTO	01/Ene/1998	27/Mar/1998
SUBPARTIDA S.A.	1208.10.00.00	0000	0000	-DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJOLES) DE SOJA (SOYA)	KILOGRAMO BRUTO	28/Jun/2002	16/Jul/2002
SUBPARTIDA S.A.	1208.10.00.00	0000	0000	-DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJOLES) DE SOJA (SOYA)	KILOGRAMO BRUTO	01/Sept/2001	27/Jun/2002
SUBPARTIDA S.A.	1208.10.00.00	0000	0000	-DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJOLES) DE SOJA (SOYA)	KILOGRAMO BRUTO	05/Ene/1999	14/Ene/1999
SUBPARTIDA S.A.	1208.10.00.00	0000	0000	-DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJOLES) DE SOJA (SOYA)	KILOGRAMO BRUTO	23/Feb/1999	31/Dic/1999
SUBPARTIDA S.A.	1208.10.00.00	0000	0000	-DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJOLES) DE SOJA (SOYA)	KILOGRAMO BRUTO	14/Ago/2002	
SUBPARTIDA S.A.	1208.10.00.00	0000	0000	-DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJOLES) DE SOJA (SOYA)	KILOGRAMO BRUTO	17/Jul/2002	13/Ago/2002
SUBPARTIDA S.A.	1208.10.00.00	0000	0000	-DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJOLES) DE SOJA (SOYA)	KILOGRAMO BRUTO	01/Ene/2000	29/Ene/2001
SUBPARTIDA S.A.	1208.10.00.00	0000	0000	-DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJOLES) DE SOJA (SOYA)	KILOGRAMO BRUTO	01/Jun/2001	31/Ago/2001

6.- Certificado de Origen



Proceso de trámite de soporte de Usuario | Página Web de SENAE | Guía del uso | Mi página | **Cerrar sesión**

Tramites operativos | **Servicio de Información** | **Soporte al Cliente** | **Ventanilla Única**

Mi menú izquierdo > Ventanilla Única > 4.4 Elaboración de CO

Solicitud Tramites

MIPRO

Certificados de Origen SGP	Seleccionar
Certificados de Origen ATPDEA	Seleccionar
Certificados de Origen CAN/ALADI	Seleccionar
Certificados de Origen CAN/MERCOSUR	Seleccionar
Certificados de Origen ACE65	Seleccionar
Certificados de Origen Terceros Países	Seleccionar
Certificados de Origen Acuerdo de Cartagena	Seleccionar
Modulo de Subida en Lote Para Certificados de Origen	Seleccionar



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá


7.- Certificado Fitosanitario de Exportación

 REPÚBLICA DEL ECUADOR SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN Phytosanitary Certificate for Export		
Organización de Protección Fitosanitaria de Ecuador Plant Protection Organization of Ecuador		A: Organización(s) de Protección Fitosanitaria de FO: Plant Protection Organization(s) of FEDERACION RUSA
P No 100041		
I. Descripción del Envío / Description of Consignment		
1. Nombre y dirección del exportador Name and address of exporter FINCA ROSIFRANC FLOWERS FRANCISCO CAMILO SALAZAR ERAZO, La Esperanza, Calle Simón Bolívar sin y Calle Secundaria		2. Nombre y dirección declarados del destinatario Declared name and address of consignee POLISVET BOT / TRUCK FOREVER, POLISVET BOT / TRUCK FOREVER 117420, STREET NAMETKINA, BUILDING 21 B
3. Lugar de origen / Place of origin PICHINCHA-ECUADOR	4. Medios de transporte declarados / Declared means of conveyance Aéreo/ 074-3847 2474	
5. Punto de entrada declarado / Declared point of entry MOSCOW	6. Marcas distintivas / Distinguishing marks LAS DEL EXPORTADOR	
7. Número y descripción de los fultos Number and description of packages 1 - Piza	8. Cantidad declarada y nombre del producto Name of produce and quantity declared 150 Tallos de ROSA	
9. Nombre botánico de las plantas Botanical name of plants Rose spp.		
Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas. This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.		
II. Declaración Adicional / Additional Declaration NINGUNO		
III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / Desinfestation and/or Desinfection Treatment		
10. Fecha / Date Ninguno	11. Tratamiento / Treatment Ninguno	
12. Producto químico (ingrediente activo) Chemical (active ingredient) Ninguno	13. Duración y temperatura Duration and temperature Ninguno	14. Concentración Concentration Ninguno
15. Información adicional / Additional information Lugar de expedición / Place of issue SESA, Aeropuerto Quito Fecha / Date 7/29/2008		16. Nombre del funcionario autorizado / Name of authorized officer Firma / Signature Ana Liria Collaguazo



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá


8.- Pre certificado de Inspección Sanitaria



REPÚBLICA DEL ECUADOR

MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA

AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD



PRECERTIFICADO DE INSPECCIÓN FITOSANITARIA DE FRUTAS Y/O HORTALIZAS PARA LA EXPORTACIÓN

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro, en base al AMSF/OMC, Ley y reglamento de Sanidad Vegetal, autoriza al Inspector _____ a realizar la inspección en base a la solicitud y pago respectivo por el interesado.

1. DATOS GENERALES

Razón Social de la empresa: _____ Código de registro: _____

Nombre del técnico responsable de la empresa: _____

Provincia: _____ Cantón: _____

2. PRODUCTOS

Frutas y/o Hortalizas que exporta:

Nombre común	Nombre científico	Nombre común	Nombre científico

País (es) de exportación: _____

Número de bultos a exportar: _____ Número de bultos inspeccionados: _____

Medio de transporte: Aéreo: Marítimo: Terrestre:

3. PROCESO DE TRATAMIENTO REALIZADO POR LA EMPRESA PARA GARANTIZAR LA CALIDAD FITOSANITARIA DEL PRODUCTO:

Proceso (*): _____

Treatmento de desinfección y/o desinfección:

Fecha del Tratamiento		Tratamiento (químico, térmico, otros)	
Producto químico (ingrediente activo)	Duración (día, hora, y/o Temperatura)	Concentración (%)	

4. RESULTADOS DE LA INSPECCIÓN O VERIFICACIÓN: _____

Observaciones: _____

Este precertificado es válido por el embarque, el cual deberá ser renovado con una nueva solicitud del interesado, adjuntando el pago respectivo. Este documento será presentado por el interesado al Inspector de AGROCALIDAD en el punto de embarque, para la entrega del Certificado Fitosanitario de Exportación, previo al pago de US\$ 4.00 (No realizar ningún pago adicional en efectivo).

Lugar y Fecha: _____ Firma y sello del Inspector: _____

Nombre y firma del interesado: _____

(*) Referente a inspección exitosa.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

9.- Declaración Aduanera de Exportación

REPUBLICA DEL ECUADOR		DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION					
Número de DAE							
Información de general							
Código de la distrito		Código de régimen					
Tipo de Despacho		Código del declarante					
Información de Exportador							
Nombre del exportador		Telefono del exportador					
Dirección del exportador							
Numero de documento de CIIU		Ciudad del exportador					
Nombre del declarante		Numero de documento de					
Dirección del declarante							
Codigo de forma de pago		Codigo de moneda					
Información de carga							
Puerto de carga		Puerto privado desde					
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de					
Nombre del consignatario							
Dirección del							
Ciudad del contribuyente		Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA				
Almacen de lugar de		Medio de transporte	MARITIMO				
Pais de destino final							
Totales							
Codigo de moneda		Tipo de cambio					
Total moneda transaccion (FOB)		Cantidad de item					
Peso neto total		Peso total					
Cantidad total de bultos		Cantidad de contenedores					
Cantidad total de unidades fisicas		Cantidad total de unidades comerciales					
Codigo de la mercancia de desnacho urgente		Codigo de solicitud de aforo					
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque					
Item							
No. Item	Codigo Subpartida	Codigo Complementario	Codigo Suplementario	Descripcion de Mercancias	Pais de Origen	Peso Neto	Cnatidad de U. Comerciales
Despacho precedente							
Numero de secuencia	Distrito precedente	Ano precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item		
Observaciones de oce - item							
Numero de item	Tipo Observacion	Contenido					
Documentos							
Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emision			
Firma del				Firma del Declarante			



**Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación
de la soya como materia prima al mercado de Canadá**

10.- Tarifario Andipuerto:

**ANDIPUERTO GUAYAQUIL S.A.
TARIFARIO MAXIMO DE SERVICIOS BASICOS
VIGENTE A PARTIR DE ABRIL 2014**

CODIGO	NOMENCLATURA	UNIDAD	USD/UNIDAD
1.0	Uso de Muelles		
1.1	Naves Graneleras	M. Eslora/Hora	1.27
1.2	Naves Bananeras	M. Eslora/Hora	1.27
1.3	Naves Multipropósito	M. Eslora/Hora	1.27
1.4	Amarre y/o desamarre	Unidad	69.68
2.0	Uso Infraestructura del Terminal por Tipo de Carga		
2.1	Desembarque		
2.1.1	Granos	Toneladas Métricas	2.61
2.1.2	Graneles Sólidos	Toneladas Métricas	2.61
2.1.3	Graneles Líquidos	Toneladas Métricas	2.61
2.1.4	General	Toneladas Métricas	4.41
2.1.5	Contenedores Llenos	TEU	63.87
2.1.6	Contenedores Vacíos	TEU	17.42
2.2	Embarque		
2.2.1	Granos	Toneladas Métricas	2.61



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

2.2.1	Graneles Sólidos	Toneladas Métricas	2.61
2.2.2	Graneles Líquidos	Toneladas Métricas	2.61
2.2.3	General	Toneladas Métricas	4.41
2.2.4	Contenedores Llenos	TEU	34.84
	Contenedores Vacíos	TEU	17.42
2.3	Estiba / Desestiba		
2.3.1	Granos	Toneladas Métricas	2.03
2.3.2	Graneles Sólidos	Toneladas Métricas	2.03
2.3.3	Graneles Líquidos	Toneladas Métricas	1.16
2.3.4	General	Toneladas Métricas	4.30
2.3.5	Carga Ensacada	Toneladas Métricas	5.46
2.3.6	Contenedores Llenos	TEU	58.06
2.3.7	Contenedores Vacíos	TEU	23.23
3.0	Carga IMO	25% RECARGO	
4.0	Almacenamiento	TM/M3 X DIA	
4.1	Carga Suelta Patios	TM/M3 X DIA	1.74
	Carga Suelta Bodegas	TM/M3 X DIA	3.48
4.2	Carga Homogenea Patios	TM/M3 X DIA	0.46
	Carga Homogenea Bodega	TM/M3 X DIA	1.74
4.3	Carga Ensacada Patios	TM/M3 X DIA	0.46
	Carga Ensacada Bodega	TM/M3 X DIA	0.93

TARIFARIO MAXIMO DE SERVICIOS COMPLEMENTARIOS.

			USD/UNIDAD
	DESCRIPCION	UNIDAD	VALORES USD
1	CONTROL, PESO Y REGISTRO CARGA	TM	0.12
2	TARJA DE CARGA	TM/M3	0.29
3	CONTROL DE DESPACHO DE MARCADERIAS	TM	0.06
4	APERTURA, DESCONSOLIDACION Y CONSOLIDACION DE CARGA EN CONTENEDORES		
	POR CONTENEDOR 40 PIES	CONTENEDOR 40'	255.48
	POR CONTENEDOR 20 PIES	CONTENEDOR 20'	209.03
5	ENSACADO DE GRANOS	TM/M3	1.86
6	SERVICIO DE LABORATORIO Y CONTROL DE CALIDAD		Valor según análisis
7	SERVICIO DE CAFETERIA A TRIPULACIÓN		Valor según consumo
8	ESTACION DE PRIMEROS AUXILIOS		Valor según requerimiento médico
9	SALA VIP		Valor según consumo
10	PARQUEO CAMIONES Y TRACTOMULAS	UNIDAD/DIA	11.61



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

11.- Proceso de Ingreso mediante internet a TFO CANADA

The screenshot displays the Industry Canada website interface. At the top, there is a banner with the text "Industry Canada" and the URL "ic.gc.ca". Below the banner is a navigation menu with links for "Français", "Home", "Contact Us", "Help", "Search", and "canada.gc.ca". The main content area is titled "Industry Canada > Trade and Investment > Canadian Importers Database". On the left side, there is a vertical navigation menu with links for "Industry Canada", "Programs and Services", "CID", "Home", "Search by Product", "Search by City", "Search by Country", "Learn More", "Companies Listed", "Products Listed", "Help", "Product Search Help", "City Search Help", and "Country Search Help". The main content area features three search options: "Search by Product", "Search by City", and "Search by Country". Each option includes a small image and a brief description of the search criteria. On the right side, there is a sidebar with sections for "Industry Canada Feature", "Related Sites", and "Canadian Company Capabilities".

Industry Canada
ic.gc.ca

Industry Canada Feature
[Industry Canada Business Plan 2008-2009](#)
Industry Canada's strategic objectives, workforce renewal and corporate priorities for 2008-2009.

Stay informed! Receive Industry Canada newsletters and email updates.

Related Sites
[Trade Data Online](#)
Customized reports on Canadian and U.S. trade in goods with more than 200 countries.

Canadian Company Capabilities
Find supply sources, partners, agents and more.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá


 Información Consejo Contacto
 Expertos en comercio al servicio de los países en desarrollo

[PROVEEDORES EXTRANJEROS](#)
[COMPRADORES CANADIENSES](#)
[INSTITUCIÓN DE PROMOCIÓN DE COMERCIO](#)
[ACERCA DE TFO CANADA](#)

[Home](#)

No miembro? [Regístrate aquí](#)

• • • •

BIENVENIDO AL MERCADO CANADIENSE!



¿Sabía usted?

1,448
El número de importadores registrados. TFO Canada publica las ofertas de ventas a estos compradores cada mes.

TFO Canada es el primer proveedor canadiense de información, consejo y contacto a exportadores en mercados emergentes y países en vías de desarrollo. TFO Canada provee productos y servicios en línea gratuitos a aquellos exportadores debidamente registrados, incluyendo nuestra guía "Exportando a Canadá" y documentos específicos sobre diferentes sectores nacionales. Además, publicamos las ofertas de exportación a los compradores canadienses. →

23

El número de publicaciones sobre el mercado canadiense disponible para ser descargadas por los exportadores registrados.

Señale cual es su area de interes para poder ajustar el contenido del sitio web que mejor responda a sus necesidades:

Escoja un sector: Escoja un país:

Usted está en: Proveedor extranjero Comprador canadiense Institución de promoción de comercio

Regístrate ahora



Obtenga acceso **gratuito** a nuestros servicios en línea

www.tfocanada.ca/register.php?

Usuarios - grupo: Proveedor extranjero | Sector: Nada | País: Nada

[English](#) | [Español](#) | [Français](#)


 Información Consejo Contacto
 Expertos en comercio al servicio de los países en desarrollo

[PROVEEDORES EXTRANJEROS](#)
[COMPRADORES CANADIENSES](#)
[INSTITUCIÓN DE PROMOCIÓN DE COMERCIO](#)
[ACERCA DE TFO CANADA](#)

[Home](#) > [Acerca de TFO Canada](#) > [Su Perfil](#) > [Inscripción](#)

No miembro? [Regístrate aquí](#)

- [ACERCA DE TFO CANADA](#)
- [Nuestros Servicios](#)
- [Junta de Directores](#)
- [Nuestro equipo](#)
- [Nuestros socios y patrocinadores](#)
- [Trabaje con nosotros](#)
- [Historias de Éxito](#)
- [Contáctenos](#)

REGISTRAR

Para tener acceso al mayor contenido de TFO Canada y sus servicios, por favor ingrese haciendo [click aquí](#). Si usted no se ha registrado con TFO Canada en el pasado, usted puede completar el formulario de abajo para tener acceso inmediato a toda la información de comercio y servicios disponibles en el sitio web.

Inscripción

Haga su selección:

[Los compradores canadienses](#) →

[Los proveedores extranjeros](#) →



Información sobre países y proveedores apoyados por los programas de TFO Canada



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

[Paso 2](#) | [Paso](#)

Detalles de la empresa

* Indica los espacios requeridos

Establecida como *

Elija un nombre de usuario y una contraseña

Nombre de usuario * 10 caracteres máximo

Contraseña * 10 caracteres máximo

Detalles de Organización

Idioma *

Nombre de la Empresa *

Dirección 1 *

Dirección 2

Ciudad *

País *

Teléfono () *

País/Ciudad/Número

Fax ()



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Contacto Inicial

Nombre del Contacto	<input type="text" value="Ing. Francisco Jácome"/>	*
Cargo	<input type="text" value="Gerente General"/>	
Dirección de Email	<input type="text" value="soybeanecua@gmail.com"/>	*
	*Si usted tiene una dirección de email para esta empresa, asegúrese que está ingresada. Usted no podrá recuperar automáticamente una contraseña olvidada o recibir notificaciones de sitio Web hasta que usted ingrese una dirección de email, como ser una dirección de Google Gmail .	
Recibe e-mails de TFO Canada?	Sí <input type="radio"/> No <input checked="" type="radio"/>	*

Acerca de Esta Empresa

Año en que se estableció?	<input type="text" value="2014"/> (4 dígitos del año)	*
Industria Principal	<input type="text" value="Productos Alimenticios y Bebidas (incl)"/>	*
Industria Secundaria	<input type="text"/>	
Descripción de la Empresa	<input type="text" value="Cooperativa de productores de soya del sector de los Rios - Ecuador"/>	

Experiencia en Exportaciones

NOTA: Para ser elegible para nuestros servicios promocionales (publicación de la oferta de la exportación a importadores canadienses via el boletín-electrónico de TFO Canadá "ImportInfo" e inclusión en nuestra base de datos investigable), los Exportadores deben tener por lo menos un año de la experiencia de la exportación y deben completar "Step 1" y "Step 2" del matriculación.

¿La Empresa tiene experiencia en exportación?	Sí <input type="radio"/> No <input checked="" type="radio"/>	*
---	--	---

VERIFIQUE LA INFORMACIÓN

Nota Asegúrese que la información que ha ingresado es precisa antes de presionar el botón *Enviar*. Presione **SOLAMENTE UNA VEZ**. Puede tomar un minuto el procesar su ingreso.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

12.-Entrevista con el Gerente Operativo de Andinave: Ing Alfredo Ochoa.



13.- Proceso de almacenamiento de Soya en Andipuerto.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá



14.- Silos para el almacenamiento y tratamiento Granelero – Piladora San Camilo.





Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

15.- Conos para la carga de soya al medio de transporte.

Piladora “San Camilo” – Provincia de los Ríos.



16.- Embarque de Soya – Piladora “San Camilo”





Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

17.- Tratamiento de Soya para su reprocesamiento – Piladora “San Camilo”



18.- Medio de transporte adecuado para la carga de soya– Gremio de Sojeros





Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá



19.- Descarga granelera en Andipuerto





Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

20.- Entrevista con el Gerente General de Ecuaquímica Ing. Serapio Arana y el Jefe Zonal Técnico. Ing Freddy Delgado



21.- TFO CANADA





Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

22.- Terrenos sin producción – Vía Quevedo – Montalvo



23.- Petición para acceder a Terrenos del MAGAP

Quevedo, 24 de Mayo del 2014

Sr.

*Ricardo Andrade Solorzano
Director del Fondo Nacional
de tierras del Ecuador*

Presente.

Se solicita adjudicación de tierras – Otorgamiento de Título de Propiedad como contrato de mejoría productiva – Se acompañan documentos - Se ofrece información testifical – que se practique investigación de campo poder.

Señor DIRECTOR DEL FONDO NACIONAL DEL TIERRAS, yo CARLOS MANUEL BELTRAN REYES, mayor de edad, soltero, ecuatoriano de nacimiento, profesión Ingeniero en Comercio Exterior, con cédula de identidad N° 0920321460, extendida en el municipio de la Provincia de los Ríos, cantón Quevedo, ante usted con todo respeto comparezco a solicitar la adjudicación y el otorgamiento del



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

título de propiedad sobre 350 Hectáreas de terrenos rurales de naturaleza jurídica, basándome para ello en los hechos y disposiciones legales siguientes:

HECHOS

PRIMERO: Con la certificación de partida de nacimiento que acompaño, acredito ser ecuatoriano de nacimiento.

Segundo: Con la certificación notariada de ser Gerente de una cooperativa dedicada a la asesoría productiva y comercializadora de soya hacia Canadá, cuyos integrantes están detallados en el presente escrito adjunto, todos ecuatorianos de nacimientos y radicados en la Provincia de Los Ríos, cantón Ventanas.

Tercero: Desde hace siete años existen terrenos productivos ubicados en la vía a Quevedo - Montalvo en la provincia de los Ríos que no se encuentran produciendo equivalente a 350 hectáreas o lotes pertenecientes al mismo cantón, sin finalidad de producción alguna.

Cuarto: Para acreditar los extremos de esta solicitud propongo la información de los integrantes del Gremio de Sojeros de la Provincia de los Ríos, respectivamente quienes podrán informar detalles sobre.

- Información general del Gremio
- Información general de los Terrenos

Informo sobre la actividad propia del Gremio, tanto en funciones, misión y visión de la misma, su ubicación geográfica y confirmo que desde hace siete años existen terrenos que no se encuentran produciendo en la vía a Quevedo - Montalvo, sin representante legal de las mismas, equivalentes a 350 Hectáreas en lo que sin ninguna disposición se encuentran en peligro de invasión y sin disposición de poder darles un uso específico.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

Fundo la presente solicitud en los artículos 44 ; 45; 46 de la ley de Tierras y Terrenos, y de los artículos 12 de la Ley de la Reforma Agraria , de los objetivos señalados en el Plan Nacional del Buen vivir del Ecuador y del reglamento de Adjudicación de Tierras en la Reforma Agraria.

PETICIÓN

AL SEÑOR DIRECTOR DEL FONDO NACIONAL DE TIERRAS - PIDO: Admitir la presente solicitud junto a los documentos que acompaño, que mande examinar los testigos nominados, al tenor del interrogatorio incierto, así mismo designe un promotor para que elabore una encuesta socioeconómica y un delineador catastral o técnico en sistema de posicionamiento Global (GPS) para que practique la mensura, la investigación de campo, naturaleza jurídica, área, límites y la forma como está explotado los predios, y en definitiva solicito se me adjudique y otorgue el título de propiedad del predio como contrato para poder realizar en ellos la producción de soya de manera más técnica y mejorada y que formen parte de terrenos que usaría la Cooperativa cuyos integrantes serían los beneficiarios directos del mismo contrato a realizarse.

Adjunto el proyecto a realizarse en estos terrenos que se solicita su adjudicación, indicando que la única finalidad es mejorar la producción y comercialización de la soya en la provincia de Los Ríos. Presentada en fecha, 24 de mayo del 2014, con los documentos que acompaño, siendo las 11 de la mañana - Doy fe de lo detallado.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

24.- Aceptación de la solicitud de accesos a terrenos del MAGAP



ecuador
ama la vida



Programa Sistema Nacional de Información
y Gestión de Tierras Rurales e Infraestructura
Tecnológica - SIGTIERRAS

Quevedo, 29 de mayo del 2014

Fondo Nacional de Tierras – Subsecretaria de Tierras

Instituto Nacional Agrario – Plan de Tierras

Los Ríos – Quevedo

Admítase la solicitud que antecede con la documentación acompañada como se PIDE, recíbase la declaración de los testigos propuestos, designase al **PROMOTOR Y DELINEADOR O TECNICO EN SISTEMAS DE POSICIONAMIENTO GLOBAL (GPS) Ing. Carlos Carriel, Ing. Fernando Baldeón** para que investiguen si el peticionario reúne los requisitos del artículo 12 de la Ley de Tierras y Terrenos y la finalidad del **GREMIO DE SOYEROS DE LOS RÍOS**, su naturaleza jurídica, área, límites y forma de grados de explotación de los predios, así mismo se investigue el valor catastral de los terrenos a ocuparse por el peticionario o en su efecto practicar el avalúo conforme a la Ley. Evacuado lo anterior, remítanse los informes a la oficina Central para la continuación del trámite, **teniendo al procurador Agrario, Licenciado Roberto Valle.**

.....
Director del Fondo Nacional

.....
Secretario General



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

25.- Resolución Administrativa del MAGAP



RESOLUCION ADMINISTRATIVA N° 016

AB HUGO XAVIER OLIVA LALAMA

**SUBSECRETARIO DE TIERRAS Y REFORMA AGRARIA DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA,
GANADERIA Y PESCA**

CONSIDERANDO

Que, La Constitución de la República del Ecuador en su artículo 321 determina que el Estado Reconoce y Garantiza el derecho a la propiedad en sus formas públicas y privadas, comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta, y que deberá cumplir su función social y ambiental;

Que, las comunas , pueblos y nacionalidades indígenas, tienen el derecho a mantener posesion de las tierras y territorios ancestrales y obtener su adjudicacion gratuita, al tenor de lo dispuesto en el numeral 5 del artículo 57 de la Constitución de la República;

Que, los recursos naturales no renovables del territorio del Estado pertenecen a su patrimonio inalienable, irrenunciable e imprescriptible. El Estado Ecuatoriano se reserva el derecho de administrar, regular y controlar los sectores estrategicos, entre los recursos naturales no renovables y la refinacion de hidrocarburos existentes en el territorio legalizado, de acuerdo a lo establecido en el artículo 1 inciso tercero y artículo 313 inciso primero y tercero de la Constitución de la República del Ecuador;

Que, mediante Decreto Ejecutivo N° 373 de 28 de mayo de 2010, el señor Presidente Constitucional de la República del Ecuador, suprime el Instituto Nacional de Desarrollo Agrario (INDA) y transfiere al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) las competencias, atribuciones, funciones, administracion y ejecución de politicas agrarias, patrimonio, derechos y obligaciones del Instituto Nacional de Desarrollo Agrario (INDA).



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

Que, Para el ejercicio y ejecución de las atribuciones asumidas por el MAGAP, mediante el citado Decreto Ejecutivo se crea la Subsecretaría de Tierras y Reforma Agraria (SSTRA).

Que, entre las atribuciones que asume la Subsecretaría de Tierras y Reforma Agraria por disposición de Decreto Nº 373, con relación al Art. 37 de la ley de Desarrollo Agrario, se encuentran: Otorgar títulos de propiedad a las personas naturales o jurídicas que estando en



posesión de tierras rústicas y teniendo derecho a ella, carecen de título de propiedad y adjudicar tierras que son de su propiedad;

Que, en base a la competencia asumida por, en concordancia con el Art 42 de la Ley de Desarrollo Agrario, una de las funciones del Subsecretario de Tierras y reforma Agraria constituyen : Otorgar títulos de propiedad que estén en posesión de personas naturales o jurídicas, cooperativas o comunas que deseen hacer uso de terrenos que no se encuentren produciendo o determinadas UPAS no productivas para mejorar el desarrollo de las regiones.

Que, De conformidad a la disposición contenida en el Numeral 5 del art 42 de la ley de Desarrollo Agrario Codificada, corresponde a la máxima autoridad organizar y dirigir la marcha administrativa de la institución.

Que, El Art 86 del Estatuto del Régimen Jurídico de la función Ejecutiva establece que los órganos administrativos serán competentes para resolver todos los asuntos y adoptar todas las medidas y decisiones que los consideren razonablemente necesarios para cumplir con sus objetivos determinados en la Ley.

RESUELVE

Art 1.- Otorgar títulos de propiedad de los terrenos ubicados en la Provincia de Los Ríos, Cantón Quevedo, kilómetro 5 ½ vía Montalvo, conformado por 350 hectáreas, al Gremio de Sojeros de la Provincia de los Ríos, con razón de préstamo por un tiempo o plazo de 8 años máximo para su utilización con fines productivos, debiendo consigo brindar reportes trimestrales del uso respectivo, llevando consigo esa única actividad y debiendo informar cualquier cambio o culminación de su utilización respectiva, teniendo en cuenta el cumplimiento de su finalidad para renovación de contrato con el Estado Ecuatoriano.



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

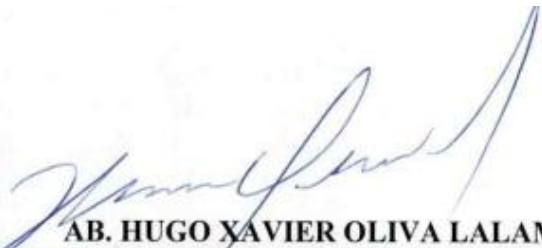
Art 2.- Que después de la utilización o culminación de los plazos y si se realiza la renovación de esta resolución se deberá realizar una nueva petición basándose en los mismos datos o informando algún cambio directo tanto en la producción o utilización de los terrenos.



La presente resolución entrará en vigencia a partir de la fecha de su expedición

Comuníquese.

Dado y firmado en la ciudad de San Francisco de Quito, Distrito Metropolitano, en el despacho de la Subsecretaría de Tierras y Reforma Agraria, a las 03 de Junio 2014


AB. HUGO XAVIER OLIVA LALAMA
SUBSECRETARIO DE TIERRAS Y REFORMA AGRARIA
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA

Lo certifico:


SR. MARCELO FABRICIO RAMIREZ LOAIZA
DIRECTOR DE SECRETARÍA GENERAL DEL MAGAP-ENCARGADO



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

26.- Total calculado de terrenos accesibles por el Gremio de Sojeros de los Ríos:

Número estimado de productores pertenecientes al Gremio	Promedio de hectáreas que posee cada productor	Total de hectáreas a utilizar para la producción de soya	Total de Quintales que se obtiene de cada Hectárea	Valor promedio por cada Quintal Obtenido
50	10	500	70	\$30

Total de Quintales por cosecha (500 ha x 70 qq)	35.000 qq
Total de Quintales al año (Se producen 3 cosechas al año) (35.000 qq x 3)	105.000 qq
Total de Ingresos recibidos al año (105.000 qq x \$30)	\$3'150.000
Gastos de producción por cosecha (\$715 x 3 cosechas x 50 productores)	\$107.250
Total de ingreso al Gremio por los 50 productores:	

Ingresos por productor:

Total de Quintales por cosecha	
--------------------------------	--



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

(10 ha x 70 qq)	700 qq
Total de Quintales al año (700 qq x 3 cosechas)	2100 qq
Total de ingresos recibidos al año (2100 qq x \$30)	\$63.000
Total de ingresos recibidos por cosecha: (\$63.000 / 3 cosechas)	\$21.000
Gastos de producción por cosecha: (\$715 x 3 cosechas)	\$2.145
Total de ingresos netos por cosecha (\$21.000 - \$2.145)	\$18.855

Con la obtención de los nuevos terrenos otorgados por el Estado Ecuatoriano se estima que la producción de soya incrementa de la siguiente manera.

Total de terrenos para este proyecto: 350 Ha

Total de hectáreas para cada agricultor: $350 \text{ Ha} / 50 = 7 \text{ Ha}$ cada Agricultor

Número estimado de productores pertenecientes al Gremio	Promedio de hectáreas que tendría cada productor	Total de hectáreas que se usarían para la producción de soya	Total de Quintales que se obtendrían de cada Hectárea	Valor promedio por cada Quintal Obtenido
50	17	850	70	\$30

Total de Quintales por cosecha	
--------------------------------	--



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

(850 Ha x 70 qq)	59.500 qq
Total de Quintales al año (Se producen 3 cosechas al año) (59.500 qq x 3)	178.500 qq
Total de Ingresos recibidos al año (178.500 qq x \$30)	\$5'355.000
Gastos de producción por cosecha (\$715 x 3 cosechas x 50 productores)	\$107.250
Total de ingreso	\$ 5'247.750

Ingreso por productor:

Total de Quintales por cosecha (17 ha x 70 qq)	1190 qq
Total de Quintales al año (1190 qq x 3 cosechas)	3570 qq
Total de ingresos recibidos al año (3570 qq x \$30)	\$107.100
Total de ingresos recibidos por	



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

cosecha: (\$107.100 / 3 cosechas)	\$35.700
Gastos de producción por cosecha: (\$715 x 3 cosechas)	\$2.145
Total de ingresos netos por cosecha (\$35.700 - \$2.145)	\$33.555

Como se demuestra en el ejemplo podemos definir lo siguiente.

Total de ingreso al año sin terrenos anexados	Total de ingreso por productor sin terreno anexado	Total de ingreso al año con terrenos anexados	Total de ingreso al año por productor con terreno anexado
\$ 3'042.750	\$18.855	\$ 5'247.750	\$33.555

Por productor:

\$700 (Gastos) x 10 (Hectáreas)	\$7000 (Gastos totales)
\$700 (Gastos) x 17 (Hectáreas)	\$11.900 (Gastos totales)
Valor diferencial en Gastos:	\$4.900

70 qq (Hectárea) x 10 (Hectáreas)	700 qq
-----------------------------------	--------



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

70 qq (Hectárea) x 17 (Hectáreas)	1190 qq
700 qq x \$30 (Valor de quintal)	\$21.000 (Ingreso Bruto)
1190 qq x \$30 (Valor de quintal)	\$35.700 (Ingreso Bruto)
\$21.000 (Ingreso) - \$7000 (Gasto)	\$14.000 (Ingreso Neto)
\$35.700 (Ingreso) - \$11.900 (Gasto)	\$23.800 (Ingreso Neto)

Valor diferencial en Ingresos	\$9.800
-------------------------------	---------



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

PROVINCIA	SUPERFICIE SEMBRADA	SUPERFICIE PERDIDA	SUPERFICIE COSECHADA	RENDIMIENTO	PRODUCCION HUMEDO / SUCIO	PRODUCCION SECO/LIMPIO
TOTAL NACIONAL	63,280	0	63,28	1,79	113,051,53	100,695,00
SIERRA	207	0	207	1,67	344,73	307,05
CARCHI	0	0	0	0	0	0
IMBABURA	0	0	0	0	0	0
PICHINCHA	32	0	32	1,64	52,48	46,74
COTOPAXI	0	0	0	0	0	0
TUNGURAHUA	0	0	0	0	0	0
CHIMBORAZO	0	0	0	0	0	0
BOLIVAR	175	0	175	1,67	292,25	260,31
CAÑAR	0	0	0	0	0	0
AZUAY	0	0	0	0	0	0
LOJA	0	0	0	0	0	0
COSTA	63,070,00	0	63,070,00	1,79	112,703,50	100,385,01
ESMERALDAS	0	0	0	0	0	0
MANABI	0	0	0	0	0	0
LOS RIOS	54,845	0	54,845	1,8	98,721,00	87,930,79
GUAYAS	8,225	0	8,225	1,7	13,982,50	12,454,21
SIMON BOLIVAR	5,6	0	5,6	1,7	9,520,00	8,479,46
JUJAN	1,42	0	1,42	1,7	2,414,00	2,150,15
SALITRE	1,205	0	1,2	1,7	2,048,50	1,824,60
EL ORO	0	0	0	0	0	0
	3	0	3	1,1	3,3	3



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

ORIENTE						
SUCUMBIOS	0	0	0	0	0	0
NAPO	3	0	3	1,1	3,3	2,94
ORELLANA	0	0	0	0	0	0
PASTAZA	0	0	0	0	0	0
M. SANTIAGO	0	0	0	0	0	0
Z. CHINCHIPE	0	0	0	0	0	0

Elaborado por autor – Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador - Año 2013



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

PROVINCIA	SUPERFICIE SEMBRADA	SUPERFICIE PERDIDA	SUPERFICIE COSECHADA	RENDIMIENTO	PRODUCCION HUMEDO / SUCIO	PRODUCCION SECO/LIMPIO
TOTAL NACIONAL	64,062	0	64,062	0,18	115,137,60	102,553,06
SIERRA	222	0	222	1,71	379,25	337,8
CARCHI	0	0	0	0	0	0
IMBABURA	0	0	0	0	0	0
PICHINCHA	37	0	37	1,75	64,75	57,67
COTOPAXI	0	0	0	0	0	0
TUNGURAHUA	0	0	0	0	0	0
CHIMBORAZO	0	0	0	0	0	0
BOLIVAR	185	0	185	1,7	314,5	280,13
CAÑAR	0	0	0	0	0	0
AZUAY	0	0	0	0	0	0
LOJA	0	0	0	0	0	0
COSTA	63,835,00	0	63,835,00	1,8	114,752,75	102,210,27
ESMERALDAS	0	0	0	0	0	0
MANABI	0	0	0	0	0	0
LOS RIOS	55,015	0	55,015	1,8	99,027,00	88,203,35
GUAYAS	8,82	0	8,82	1,78	15,725,75	14,006,93
SIMON BOLIVAR	5,815	0	5,815	1,8	10,467,00	9,322,96
JUJAN	1,575	0	1,575	1,75	2,756,25	2,454,99
SALITRE	1,43	0	1,43	1,75	2,502,50	2,228,98
EL ORO	0	0	0	0	0	0



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá

ORIENTE	5	0	5	1,12	5,6	4,99
SUCUMBIOS	0	0	0	0	0	0
NAPO	5	0	5	1,12	5,6	4,99
ORELLANA	0	0	0	0	0	0
PASTAZA	0	0	0	0	0	0
M. SANTIAGO	0	0	0	0	0	0
Z. CHINCHIPE	0	0	0	0	0	0

Elaborado por autor – Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería – Año 2014



Creación de una Microempresa para fomentar la producción y exportación de la soya como materia prima al mercado de Canadá
