



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR,
INTEGRACIÓN Y ADUANAS.**

**TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
EXPORTACIÓN DE BANANO DESHIDRATADO AL MERCADO
RUSO, PERÍODO 2014-2023”**

AUTOR:

SANTIAGO HENRY URGILÉS BARRIGA

DIRECTOR DE TESIS:

ING. PAOLA MENDOZA I.

QUITO

2016

DECLARACIÓN JURAMENTADA DE AUTOR

Certifico que el presente trabajo de investigación titulado “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO DESHIDRATADO A RUSIA, PERÍODO 2014-2023” fue elaborado en su totalidad por el autor luego de la indagación realizada, como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior, Integración y Aduanas.

EL AUTOR

SANTIAGO HENRY URGILÉS BARRIGA

172128817-1

DECLARACIÓN FIRMADA MIEMBROS DEL TRIBUNAL

A través de la presente, declaramos que la suscrita tesis de grado, elaborada por el estudiante Santiago Henry Urgilés Barriga, fue revisada, analizada y valorada de acuerdo a la normativa vigente y reúne los requisitos para ser sustentada.

Ing. Pablo Basantes
Presidente

Ing. Paola Mendoza
Director de Tesis

Ing. Darwin Rosales
Calificador - Evaluador

Eco. Msc. Mba Mario Mosquera
Calificador - Evaluador

DEDICATORIA

La presente tesis, se la dedico a mi hermosa familia, ya que gracias a sus enseñanzas, consejos y motivación me han permitido crecer día a día.

A mi Madre, por el gran amor y la devoción que tienes a tus hijos, por el apoyo ilimitado e incondicional que siempre me has dado, por tener siempre la fortaleza de salir adelante sin importar los obstáculos, por haberme formado como un hombre de bien, y por ser la mujer que me dio la vida y me enseñó a vivirla... no hay palabras en el mundo para agradecerte, mamá.

Santiago Urgilés

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios, quien me dio la vida y la ha llenado de bendiciones en todo este tiempo, a él que con su infinito amor me ha dado la sabiduría suficiente para culminar mi carrera universitaria.

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento, reconocimiento y cariño a mi madre, por todo el esfuerzo que ha hecho para darme una profesión y hacer de mí una persona de bien. Gracias por los sacrificios y la paciencia que ha sabido brindar.

Agradezco a mi hermana Vanessa, a mi tía Piedad, a mi tío Mentor, a una persona muy especial, primo amigo que ha estado a mi lado siempre apoyándome con sus consejos y enseñándome a no rendirme jamás.

Agradezco a mi Directora de Tesis, Ing. Paola Mendoza I., quien con su sabiduría y consejos me supo guiar para el desarrollo del presente proyecto.

Santiago Urgilés

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN JURAMENTADA DE AUTOR	ii
DECLARACIÓN FIRMADA MIEMBROS DEL TRIBUNAL.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE CUADROS	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xii
CAPÍTULO 1	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	1
1.1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR.....	1
1.1.2 OBJETO DE ESTUDIO TEÓRICO.....	1
1.1.3 OBJETO DE ESTUDIO PRÁCTICO	1
1.1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1.5 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.1.6 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.1.7 OBJETIVO GENERAL	4
1.1.8 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
1.1.9 JUSTIFICACIONES	4
1.2 MARCO REFERENCIAL.....	5
1.2.1 MARCO TEÓRICO	5
CAPÍTULO 2	9
MÉTODO	9
2.1 METODOLOGÍA GENERAL	9
2.1.1 NIVEL DE ESTUDIO.....	9
2.1.2 MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN	9
2.1.3 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	10
2.1.4 SELECCIÓN INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	10
2.1.5 PROCESAMIENTO DE DATOS	11
2.2 METODOLOGÍA ESPECÍFICA.....	11
2.2.1 METODOLOGÍA PARA DESARROLLAR EL OBJETIVO ESPECÍFICO NO. 1:.....	11

2.2.2	METODOLOGÍA PARA DESARROLLAR EL OBJETIVO ESPECÍFICO NO. 2:	12
2.2.3	METODOLOGÍA PARA DESARROLLAR EL OBJETIVO ESPECÍFICO NO. 3:	12
2.2.4	METODOLOGÍA PARA DESARROLLAR EL OBJETIVO ESPECÍFICO NO. 4:	13
CAPÍTULO 3		14
RESULTADOS		14
3.1	PRODUCCIÓN DE BANANO EN ECUADOR	14
3.2	CONSUMO NACIONAL APARENTE DE BANANO DEL MERCADO RUSO.	15
3.3	CONSUMO RECOMENDADO DE BANANO	18
3.4	DEMANDA INSATISFECHA	18
3.5	OFERTA EXPORTABLE	19
3.6	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	20
3.7	ACONDICIONAMIENTO DEL PRODUCTO PARA EXPORTACIÓN.	20
3.7.1	EMPAQUE	20
3.7.2	ETIQUETADO O MARCADO	21
3.8	PROCESO DE EXPORTACIÓN	24
3.8.1	FICHA TÉCNICA DEL BANANO DESHIDRATADO.	24
3.8.2	INCOTERMS	24
3.8.3	CONDICIONES DE PAGO	26
3.8.4	TRÁMITES DE EXPORTACIÓN.	27
3.9	INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	34
3.9.1	COSTO DE PRODUCTO	34
3.9.2	GASTOS ADMINISTRATIVOS	34
3.9.3	GASTOS DE EXPORTACIÓN	35
3.9.4	CAPITAL DE TRABAJO	36
3.9.5	INVERSIÓN TOTAL.	36
3.9.6	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.	37
3.9.7	FINANCIAMIENTO.	38
3.10	COSTOS E INGRESOS.	39
3.10.1	COSTOS Y GASTOS	39
3.10.2	INGRESOS.	41
3.11	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	43
3.11.1	ESTADO DE RESULTADOS	43
3.11.2	FLUJO NETO DE CAJA	45
3.12	INDICADORES DE RENTABILIDAD.	47

3.12.1	COSTO DE OPORTUNIDAD	47
3.12.2	VALOR ACTUAL NETO (VAN)	47
3.12.3	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	50
3.12.4	PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).....	51
3.12.5	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	51
CAPÍTULO 4		53
DISCUSIÓN.....		53
4.1	CONCLUSIONES	53
4.2	RECOMENDACIONES.....	54
BIBLIOGRAFÍA		55

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No.1 Producción de banano en Ecuador.....	14
Cuadro No. 2 Importaciones de banano	15
Cuadro No. 3 Histórico Importaciones.....	16
Cuadro No. 4 Proyección de Importaciones.....	16
Cuadro No. 5 Exportaciones de banano	17
Cuadro No. 6 Histórico exportaciones	17
Cuadro No. 7 Proyección exportaciones	17
Cuadro No. 8 Demanda insatisfecha	18
Cuadro No. 9 Ficha técnica producto	24
Cuadro No. 10 Determinación precio venta CIP	26
Cuadro No. 11 Costo de producto	34
Cuadro No. 12 Gastos administrativos	35
Cuadro No. 13 Gastos de exportación.....	35
Cuadro No. 14 Capital de Trabajo.....	36
Cuadro No. 15 Inversión	37
Cuadro No. 16 Depreciación Activos Fijos Tangibles	37
Cuadro No. 17 Amortización Activos Intangibles	38
Cuadro No. 18 Financiamiento.....	38
Cuadro No. 19 Fuentes y Usos	38
Cuadro No. 20 Costos y Gastos.....	40
Cuadro No. 21 Ingresos	42
Cuadro No. 22 Estado de Resultados	44
Cuadro No. 23 Flujo Neto de Caja	46
Cuadro No. 24 Costo de Oportunidad	47
Cuadro No. 25 Valor Actual Neto - Tasa Interna de Retorno - Período de Recuperación de la Inversión	48
Cuadro No. 26 Punto de equilibrio.....	52

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Cubicaje.....	19
Gráfico No. 2 Banano Deshidratado.....	23
Gráfico No. 3 Punto de equilibrio	52

RESUMEN

Ecuador, por su ubicación en el centro del mundo, es un país privilegiado para el cultivo de banano. Es el primer exportador mundial de banano, ya que la fruta se encuentra disponible durante todo el año, gracias a los climas tropicales con los que cuenta todo el año. Sus principales mercados de destino del banano son Estados Unidos, Rusia, Japón, China y la Unión Europea.

En este proyecto, se plantea la necesidad que tiene la población de Rusia de consumir banano, sin embargo al ser un producto perecible, requiere de una cadena logística de frío para poder mantener sus características hasta llegar al consumidor final. La propuesta del proyecto plantea la exportación de banano deshidratado, el mismo que mantiene las propiedades nutricionales de la fruta fresca, sin embargo al tener un proceso de conservación permite al consumidor tener un mejor acceso al producto.

El consumidor de Rusia mantiene una dieta saludable y para ello busca productos ricos en nutrientes que permitan conservar su salud y que sean de fácil preparación o de fácil acceso sin que esta característica interfiera en la calidad del mismo. El consumidor ruso exige que los productos que ingresan a su mercado sean de calidad y que cumplan con la normativa de etiquetado que permita que cada consumidor pueda conocer la procedencia del producto y elija lo que va a comprar.

A pesar de que Rusia en los últimos años ha disminuido el volumen de compra de banano, mantiene una demanda insatisfecha, lo que es una ventaja para la implementación de nuestro proyecto y una de las razones para su elaboración es poder confirmar su viabilidad.

Este trabajo se encuentra dividido en cuatro capítulos. En el primero se hace la Introducción y fundamentalmente se detalla los Objetivos, tanto el general como los específicos y se desarrolla el marco teórico y el marco conceptual. El Capítulo 2 trata de la metodología empleada, en la que se detalla los instrumentos de investigación, las técnicas y el método a emplear en el trabajo; también quedan descritas las actividades que se desarrollarán para alcanzar cada uno de los objetivos específicos. En cuanto a los resultados, el lector los podrá encontrar en el Capítulo 3, en el cual se verifica el

cumplimiento de las actividades y, por lo tanto, de los objetivos. Finaliza el estudio con las Conclusiones generales del trabajo y recomendaciones puntuales que permitirán optimizar la ejecución del proyecto.

ABSTRACT

Ecuador, for its location in the center of the world, is a privileged country for growing bananas. It is the world's largest banana exporter, because the fruit is available all year round, thanks to tropical climates are there all year. Its main target markets for bananas are the US, Russia, Japan, China and the European Union.

In this project arises the need of Russia's population consuming bananas, however being a perishable product, it requires a cold chain logistics to maintain their characteristics to the final consumer. The project proposal raises the export of dried banana, it keeps the nutritional properties of the fresh fruit, and however having preservation process allows consumers to have better access to the product.

Russia's consumer maintains a healthy diet and for that look for products rich in nutrients that preserve their health and are easy to prepare and easy to access this feature interferes with the quality. The Russian consumer requires that products entering the market are of quality and comply with labeling rules that allow each consumer to know the origin of the product and choose what to buy.

Although Russia in recent years has decreased the volume of purchase of banana, maintains an unmet demand, which is an advantage for the implementation of our project and one of the reasons for processing is able to confirm its viability.

This work is divided into four chapters. The first is the Introduction and Objectives fundamentally, both general and specific detailed and the theoretical framework and the conceptual framework is developed. Chapter 2 deals with the methodology used in the research tools, techniques and method to be used in the detailed work; they are also described the activities to be undertaken to achieve each of the specific objectives. As for the results, the reader will find in Chapter 3, in which compliance is verified activities and therefore, of the objectives. The study ends with general conclusions and specific recommendations work that will optimize the execution of the project.

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR

El problema a investigar es el desconocimiento de un proceso adecuado para la exportación de banano deshidratado a Rusia. Este mercado es un gran consumidor de fruta fresca por lo que es posible ofrecerle una nueva variedad de presentación de la fruta.

1.1.2 OBJETO DE ESTUDIO TEÓRICO

El objeto del estudio teórico de la investigación se basa en un proyecto de exportación

Proyecto de exportación es el documento que guía el esfuerzo exportador de cualquier empresa, le dice hacia donde debe ir y como llegar al mercado internacional, permite definir adecuadamente una estrategia de entrada a los mercados internacionales y la forma de operación más aconsejable. Un buen plan de exportación debe ser: sencillo, realista, congruente. (Avila, 2010)

1.1.3 OBJETO DE ESTUDIO PRÁCTICO

- Banano deshidratado.
- Mercado de Rusia.
- Condiciones que debe cumplir el producto para ingresar al mercado destino.

1.1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los bananos son la fruta más popular del mundo. De hecho, el banano no es un árbol sino una hierba alta que crece hasta 15 metros. Se cree que existen casi 1000 variedades de banano en el mundo, subdivididos en 50 grupos. El banano más popular es la variedad conocida como Cavendish, que se produce para los mercados de exportación.

Se cultivan bananos en más de 150 países, los cuales producen 105 millones de toneladas de fruta al año. El cultivo de los bananos para el consumo local, por lo general, se cultiva en sistemas extensivos tradicionales. Los bananos para postre representan 43 millones de toneladas al año y son de gran importancia económica para muchos países en el Sur. Los bananos para cocinar (plátanos y otros) representan 45 millones de toneladas. Los bananos de consumo local, que son un alimento básico para muchos países tropicales, desempeñan un papel importante en cuanto a la seguridad alimentaria. (Link)

El banano es un producto perecible por lo que su comercialización requiere de una eficiente logística en toda la cadena que garantice que el producto llegue al consumidor en estado óptimo. Esta característica explica el por qué en el mercado internacional de banano predominan grandes transnacionales integradas verticalmente, que controlan la producción, empaque, transporte, la importación y distribución hacia los puntos de venta al detalle. La integración vertical permite a la vez a las empresas generar economías de escala en todos los eslabones de la cadena y capturar la mayor parte del valor del producto. La producción y comercialización a gran escala permite reducir costos de los insumos, mano de obra y del flete (al cargar todo el buque). (Garibay, 2009)

Es importante mencionar que Rusia actualmente es uno de los mayores consumidores de Banana convencional de Ecuador, y es un mercado interesante puesto que el consumo en productos frescos no se ha reducido, sino que ha aumentado. (Pacífico, 2013)

La inexistencia de cultivos de banano en Rusia, genera para el Ecuador una ventaja, ya que permite que el producto tenga una mayor demanda en el mercado. Gran parte de los consumidores rusos prefieren frutas frescas y dentro de estas se encuentra el banano, sin embargo, es importante que diversifiquemos la oferta exportable, por tal motivo se ha considerado exportar banano deshidratado para el mercado ruso.

En la actualidad existen empresas que exportan banano deshidratado, el comportamiento del mercado ruso está generando que la demanda vaya en incremento, por lo tanto el proyecto busca abastecer parte de la demanda del mercado ruso y diversificar la oferta exportable ecuatoriana, a la vez que se generará nuevas fuentes de empleo para este sector.

1.1.5 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo debería desarrollarse un proyecto de factibilidad para la exportación de banano deshidratado al mercado ruso, período 2014-2023?

1.1.6 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cuál es la demanda insatisfecha de banano en el mercado ruso?
- ¿Cuál es la logística de exportación de banano deshidratado para el mercado ruso?
- ¿Cuál es la normativa legal que debe cumplir el producto para el ingreso al mercado ruso?
- ¿Cómo evaluar mediante un estudio económico y financiero si es o no rentable la exportación de banano deshidratado a Rusia?

1.1.7 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de banano deshidratado a Rusia, período 2014-2023.

1.1.8 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar si existe demanda insatisfecha de banano en el mercado ruso, para fijar la oferta exportable del producto.
- Establecer la logística de exportación de banano deshidratado al mercado ruso.
- Verificar la normativa legal que debe cumplir el producto para el ingreso al mercado ruso.
- Determinar mediante un estudio económico y financiero si es o no rentable la exportación de banano deshidratado a Rusia.

1.1.9 JUSTIFICACIONES

En la actualidad el Gobierno impulsa el cambio de la matriz productiva, para convertir al Ecuador de un país agrícola en agroindustrial. Mediante el incentivo para la implementación de industrias que generen valor agregado a los productos primarios, se puede lograr diversificar la oferta exportable del país.

Al implementar este proyecto, se busca fomentar el desarrollo de la industria local, y la diversificación de los productos para el mercado internacional ruso.

Rusia es uno de nuestros principales consumidores de banano fresco, por tal razón y por su alto consumo del producto se presenta la posibilidad de ofrecer un producto nuevo en presentación que permita que el consumidor tenga mejor acceso al producto.

1.2 MARCO REFERENCIAL

1.2.1 MARCO TEÓRICO

El buen clima y los buenos suelos, han permitido que Ecuador se convierta en un productor de banano de excelente de calidad. La fruta ha generado fuentes de empleo en determinados lugares de la región Costa, en donde se encuentra asentado en mayor cantidad, además es una de las fuentes de ingreso económico del Estado, líder en exportación bananera con más de cuatro décadas y con un 30% de la oferta mundial. (Revista El Agro, 2014)

Los alimentos son imprescindibles para la vida; su obtención, preparación y conservación son conocidas desde tiempos inmemorables por el hombre, y dada la necesidad de tener reservas de ellos para las épocas de escasez, lo han llevado a perfeccionar técnicas para su conservación. Debido a esta necesidad, se aprendió a conservar algunos alimentos mediante procesos sencillos, como salado, secado, ahumado, conservación en azúcar, vinagre, etc., y el mejoramiento de métodos empleados en la conservación de alimentos, ha logrado que nuestra vida actual se vea beneficiada brindándonos la oportunidad de preservar productos por más tiempo.

Una adecuada conservación de alimentos debe de tener como condiciones básicas, mantener el valor nutritivo de los mismos, de tal manera que sean eliminadas todas las causas que puedan provocar su alteración. Uno de estos productos es el banano, y en razón de existir en nuestro país suficiente fruta, queremos referirnos a ella. El banano es la fruta tropical que más se cultiva en el país y tiene múltiples usos en la industria alimenticia, siendo su principal aplicación la exportación para su consumo fresco al natural. (Zambrano, 2014)

Las frutas deshidratadas son aquellas que pasan por distintos procesos para lograr su secado, ya que de esta manera es que dichas frutas pueden

mantener su mismo sabor así como sus nutrientes que es lo más importante en cualquier alimento procesado.

El secado de estas frutas consiste en extraer totalmente el agua de las mismas lo cual se logra a través de la interacción de tres elementos: Aire, agua y humedad. El fin del desecado es preservar la fruta para evitar que se deteriore y pierda sus nutrientes, además de obtener un producto refinado lo cual es muy importante en cualquier producto para lograr una gran aceptación.

Existe una gran variedad de frutas que pueden ser deshidratadas en diferentes maneras, entre las principales que Ecuador exporta encontramos:

Banano: Nuestro país es conocido como uno de los mayores productores de banano pues tiene todas las condiciones necesarias para su crecimiento y desarrollo, permitiendo de esta manera generar grandes niveles de exportación. El banano puede ser degustado de diferentes formas y en diferentes maneras: batidos, tortas, dulces, etc.

En el exterior existe gran demanda de esta fruta por lo cual el banano deshidratado es una gran opción, ya que permite que el consumidor adquiera la fruta sin que se destruya o se dañe.

El banano deshidratado contiene prebióticos, bacterias beneficiosas que ayudan a mantener una flora intestinal y colon saludable. Previene calambres si se toma antes del ejercicio físico debido a su alto contenido de potasio, lo que lo convierte en una fruta ideal para la gente activa y ancianos. Incrementa la absorción intestinal del calcio, lo que hace posible la disminución del nivel de colesterol. Son muy nutritivos, por su riqueza en proteínas y carbohidratos, tienen cualidad purificadora y desintoxicante. (Agroapoyo)

El consumo de fruta deshidratada crece

La deshidratación es una forma de procesar las frutas. El objetivo es eliminar la humedad del producto, para que pierda peso y no sea perecible. Las frutas deshidratadas son apetecidas en países que tienen las cuatro estaciones, porque debido a los cambios del clima es difícil encontrarlas durante todo el año. En la actualidad existen cerca de 15 empresas en el país que se dedican a la producción de frutas deshidratadas y casi todas exportan el producto. Pero también abastecen el mercado nacional en auto servicios, supermercados y tiendas especializadas. El consumidor acogió el producto por su sabor y la facilidad de consumirlo. Es más fácil abrir un paquete y comer que pelar la fruta.

La fruta ecuatoriana es dulce por el clima y los empresarios, relacionados con el negocio, notaron el potencial de la deshidratación, para exportar hacia Canadá, EEUU, Alemania, Suiza, Inglaterra y Rusia, que son los países que más demandan este producto.

Proceso de deshidratación de frutas

La deshidratación es una de las formas más antiguas de procesar alimentos. Consiste en eliminar una buena parte de la humedad de los alimentos, para que no se arruinen.

Por medio del calor se elimina el agua que contienen algunos alimentos mediante la evaporación de esta. Esto impide el crecimiento de las bacterias, que no pueden vivir en un medio seco, por ejemplo la piña, manzana y banano.

Los alimentos deshidratados mantienen gran proporción de su valor nutritivo original si el proceso se realiza en forma adecuada.

Materiales y equipo

- Banano
- Un horno pequeño que funciona a base de electricidad

- Mesa de acero inoxidable
- Cuchillos
- Balanza

Proceso

Es necesario primero, desinfectar el área a trabajar, lavando la mesa y los cuchillos con agua clorada. Las frutas deben ser lavadas y desinfectadas para luego proceder a retirarles las cáscaras.

Para la preparación del banano fue muy sencillo retirar la cáscara y se realizó solamente con las manos y luego se cortó con un cuchillo en rodajas para darle una mejor presentación.

Después de que las frutas sean preparadas se colocan dentro del horno en donde permanecerán alrededor de 6 horas a una temperatura cercana a los 50 grados Celsius.

Luego de cumplirse el tiempo de secado, se retiran las frutas del horno, obteniendo el peso de las frutas secas, también se observará diferentes cambios organolépticos y de tamaños que sufrieron las frutas. (Agronegocios)

CAPÍTULO 2

MÉTODO

2.1 METODOLOGÍA GENERAL

2.1.1 NIVEL DE ESTUDIO

Para este estudio se utilizará la investigación exploratoria y la investigación descriptiva:

Investigación exploratoria: es considerada como el primer acercamiento científico a un problema y se utiliza cuando éste aún no ha sido abordado o no ha sido suficientemente estudiado y las condiciones existentes no son aún determinantes.

Investigación Descriptiva: se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad.

Por medio de este tipo de investigación, se detallará exactamente todo el proceso a realizarse para poder exportar banano deshidratado a Rusia de la manera más adecuada, cumpliendo con estándares de calidad que permitan posicionar el producto en el mercado de destino.

2.1.2 MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo de la investigación se utilizará la modalidad de investigación documental.

En un sentido amplio, el método de investigación bibliográfica es el sistema que se sigue para obtener información contenida en documentos. En sentido más específico, el método de investigación bibliográfica es el conjunto de técnicas y estrategias que se emplean para localizar, identificar y acceder a aquellos documentos que contienen la información pertinente para la investigación. (Prado, 2001)

2.1.3 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Método inductivo-deductivo

El método inductivo-deductivo permite buscar la solución al problema a partir de la información y situaciones que se fueron recopilando hasta llegar a generalizaciones y conclusiones. En la presente investigación el punto de partida es el problema, no contar con un proyecto de exportación de banano deshidratado a Rusia, período 2014-2023.

Método analítico-sintético

Este método será empleado para analizar la información el cual permite separar un conocimiento o un objeto de las partes que lo estructuran; es decir, hallar los principios y las relaciones, las dependencias que existe en un todo. Se empleará este método para separar en forma adecuada, los conceptos básicos de los secundarios.

2.1.4 SELECCIÓN INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

La entrevista: La entrevista es una técnica de recopilación de información mediante una conversación profesional, con la que además de adquirirse información acerca de lo que se investiga, tiene importancia desde el punto de vista educativo; los resultados a lograr en la misión dependen en gran

medida del nivel de comunicación entre el investigador y los participantes en la misma.

2.1.5 PROCESAMIENTO DE DATOS

Una vez obtenidos los datos durante la investigación, los procesaremos con el fin de generar resultados, estos resultados serán los datos agrupados y ordenados que servirán para la evaluación del cumplimiento de objetivos e hipótesis.

Se utilizará el paquete informático Microsoft Office: Excel, Word y Power Point.

2.2 METODOLOGÍA ESPECÍFICA

2.2.1 METODOLOGÍA PARA DESARROLLAR EL OBJETIVO ESPECÍFICO NO. 1:

“Determinar si existe demanda insatisfecha de banano en el mercado ruso, para fijar la oferta exportable del producto”

Para cumplir con este objetivo se determinará:

- Producción nacional,
- Consumo Nacional Aparente de Rusia, mediante la utilización de estadísticas del comportamiento que ha tenido la compra y venta de este producto en el mercado de destino
- Consumo recomendado
- Determinar la cantidad de producto que tenemos capacidad de exportar para cubrir parte de la demanda del mercado internacional.

2.2.2 METODOLOGÍA PARA DESARROLLAR EL OBJETIVO

ESPECÍFICO NO. 2:

“Establecer la logística de exportación de banano deshidratado al mercado ruso”.

Utilizaremos información referente a:

- Producción de banano deshidratado
- Conservación del banano deshidratado
- Procedimientos de manipulación
- Transporte internacional para que el producto llegue en perfectas condiciones al consumidor final ruso.
- Presentación del producto

2.2.3 METODOLOGÍA PARA DESARROLLAR EL OBJETIVO

ESPECÍFICO NO. 3:

“Verificar la normativa legal que debe cumplir el producto para el ingreso al mercado ruso”

Nos basaremos en:

- Normativa aduanera en Ecuador y Rusia
- Proceso de exportación de productos conservados
- Etiquetado de productos alimenticios
- Normas de calidad del producto
- Tarifas arancelarias

2.2.4 METODOLOGÍA PARA DESARROLLAR EL OBJETIVO

ESPECÍFICO NO. 4:

“Determinar mediante un estudio económico y financiero si es o no rentable la exportación de banano deshidratado a Rusia”

Mediante la utilización de:

- Indicadores financieros podremos dar cumplimiento a este objetivo,
- Inversión
- Financiamiento
- Determinando Flujos de Caja,
- VAN,
- TIR,
- PRI.

CAPÍTULO 3

RESULTADOS

3.1 PRODUCCIÓN DE BANANO EN ECUADOR

La planta de banano crece en las más variadas condiciones de suelo y clima para lo cual es necesario que los suelos sean aptos en textura y el clima ideal es tropical húmedo, en temperaturas a 18.5° C para que no se retarde su crecimiento.

El banano es una fruta que se consigue todo el año, con grandes propiedades nutritivas que aportan una buena cantidad de carbohidratos y fibras además contiene mucho potasio, magnesio y ácido fólico.

Las excelentes condiciones de orden climático y ecológico que tiene nuestro país, han permitido que pequeños, medianos y grandes productores desarrollen la explotación de bananos y plátanos, que permiten abastecer la demanda mundial los 365 días del año.

Cuadro No.1 Producción de banano en Ecuador

Años	Superficie Hectáreas		Producción
	Plantadas	Cosechadas	TM
2010	144,979	113,133	547,289
2011	136,323	115,349	591,984
2012	114,272	91,778	559,319
2013	151,442	121,824	604,134
2014	159,014	127,915	634,341

Fuente: Pro Ecuador- Informe Sector Bananero 2015

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.2 CONSUMO NACIONAL APARENTE DE BANANO DEL MERCADO RUSO

Para determinar la demanda actual de un mercado se puede utilizar la fórmula del consumo nacional aparente. (Barreno, 2007)

$$\text{Consumo aparente} = \text{Producción nacional} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

Producción Nacional

Rusia no presenta producción de banano por lo tanto la conclusión es que no existe producción de la fruta en este mercado.

Importaciones

Rusia es un gran mercado importador de banano a continuación el detalle

Cuadro No. 2 Importaciones de banano

Exportadores	2011	2012	2013	2014	2015
	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas
Mundo	1,307,600	1,255,549	1,339,141	1,274,643	1,205,314
Ecuador	1,199,910	1,121,579	1,279,202	1,237,075	1,188,475
Costa Rica	38,566	79,930	16,793	14,387	9,459
Filipinas	35,492	37,631	23,790	17,601	3,350
México	410	124	2,898	1,575	2,799
Viet Nam	797	456	556	731	675
Brasil	86	606	438	1,662	324
Belarús	-	9	191	344	74
Honduras	-	-	-	-	47
India	38	38	18	-	44
Colombia	18,184	13,910	13,655	674	38
China	1,531	1,153	694	99	22
Tailandia	3	9	13	23	5
Camerún	-	19	-	43	-
Rep. Dominicana	-	42	-	21	-
Alemania	6	9	8	5	-
Guinea	-	-	11	-	-
Indonesia	-	-	42	-	-
Panamá	12,466	35	831	395	-

Fuente: Trademap

Elaborado por: Santiago Urgilés

Se debe realizar las proyecciones que nos indiquen el comportamiento de las importaciones en años futuros. Para poder realizar las proyecciones es necesario utilizar la fórmula de mínimos cuadrados que es:

$$y = a + bx$$

**Cuadro No. 3 Histórico Importaciones
Toneladas**

AÑOS	Y	X	XY	X ²
2011	1,307,600.00	-2	(2,615,200.00)	4
2012	1,255,549.00	-1	(1,255,549.00)	1
2013	1,339,141.00	0	-	0
2014	1,274,643.00	1	1,274,643.00	1
2015	1,205,314.00	2	2,410,628.00	4
Σ	6,382,247.00	0	(185,478.00)	10

Elaborado por: Santiago Urgilés

$$a = \frac{6,382,247.00}{5} = 1,276,449.40$$

$$b = \frac{(185,478.00)}{10} = (18,547.80)$$

Entonces:

$$y = 1,276,449.40 + (18,547.80) x$$

Cuadro No. 4 Proyección de Importaciones

AÑOS	X	Y (TON.)
2016	1	1,257,901.60
2017	2	1,239,353.80
2018	3	1,220,806.00
2019	4	1,202,258.20
2020	5	1,183,710.40
2021	6	1,165,162.60
2022	7	1,146,614.80
2023	8	1,128,067.00
2024	9	1,109,519.20
2025	10	1,090,971.40

Elaborado por: Santiago Urgilés

Exportaciones

Rusia es un gran mercado importador de banano y también abastecedor de otros mercados a continuación se detalla el histórico de exportaciones

Cuadro No. 5 Exportaciones de banano

Importadores	2011	2012	2013	2014	2015
	Cantidad exportada,	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
Mundo	844	43,073	48,665	34,119	27,305
Belarús	-	32,113	39,407	25,275	18,606
Kazajstán	-	10,479	8,276	6,721	5,624
Ucrania	-	-	-	1	2,676
Tayikistán	101	27	198	875	281
Mongolia	4	5	55	123	87
Uzbekistán	113	370	701	1,055	19
Georgia	-	-	8	-	12
Zona Nep	-	-	-	47	-
Azerbaiyán	42	3	-	-	-
Kirguistán	584	75	18	19	-

Fuente: Trademap

Elaborado por: Santiago Urgilés

**Cuadro No. 6 Histórico exportaciones
Toneladas**

AÑOS	Y	X	XY	X2
2011	844.00	-2	(1,688.00)	4
2012	43,073.00	-1	(43,073.00)	1
2013	48,665.00	0	-	0
2014	34,119.00	1	34,119.00	1
2015	27,305.00	2	54,610.00	4
Σ	154,006.00	0	43,968.00	10

Elaborado por: Santiago Urgilés

$$a = \frac{154,006.00}{5} = 30,801.20$$

$$b = \frac{43,968.00}{10} = 4,396.80$$

Entonces:

$$y = 30,801.20 + 4,396.80 x$$

Cuadro No. 7 Proyección exportaciones

AÑOS	X	Y (TON.)
2016	1	35,198.00
2017	2	39,594.80
2018	3	43,991.60
2019	4	48,388.40
2020	5	52,785.20
2021	6	57,182.00
2022	7	61,578.80
2023	8	65,975.60
2024	9	70,372.40
2025	10	74,769.20

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.3 CONSUMO RECOMENDADO DE BANANO

Según The European Food Information Council, para mantener una dieta estable y saludable se debe consumir 450 gramos de fruta al día. Dentro de esta recomendación se tienen 12 variedades entre las cuales destaca el banano por sus propiedades nutricionales. Con este antecedente se calcula que el consumo de banano por persona es de 13.68 kg. por año.

3.4 DEMANDA INSATISFECHA

Para determinar la demanda insatisfecha del mercado ruso se tomó en cuenta el consumo recomendado. Por ser Rusia un país muy poblado se ha tomado en cuenta la ciudad de San Petersburgo como mercado de destino para nuestro producto, por lo tanto las proyecciones se realizaron en base a la población de esta ciudad.

Cuadro No. 8 Demanda insatisfecha

AÑOS	CONSUMO RECOMENDADO KG	CONSUMO PER CÁPITA KG	DÉFICIT DE CONSUMO	POBLACIÓN SAN PETERSBURGO	DEMANDA INSATISFECHA A KG	DEMANDA INSATISFECHA A TON.
2016	13.68	8.5873	5.0927	4,845,092	24,674,510.24	24,674.51
2017	13.68	8.4287	5.2513	4,843,638	25,435,388.31	25,435.39
2018	13.68	8.0093	5.6707	4,842,185	27,458,567.04	27,458.57
2019	13.68	8.1112	5.5688	4,840,732	26,957,162.34	26,957.16
2020	13.68	7.9523	5.7277	4,839,280	27,718,058.30	27,718.06
2021	13.68	7.7933	5.8867	4,837,828	28,478,960.22	28,478.96
2022	13.68	7.6342	6.0458	4,836,377	29,239,868.10	29,239.87
2023	13.68	7.4750	6.2050	4,834,926	30,000,781.93	30,000.78
2024	13.68	7.3157	6.3643	4,833,476	30,761,701.72	30,761.70
2025	13.68	7.1563	6.5237	4,832,026	31,522,627.46	31,522.63

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.5 OFERTA EXPORTABLE

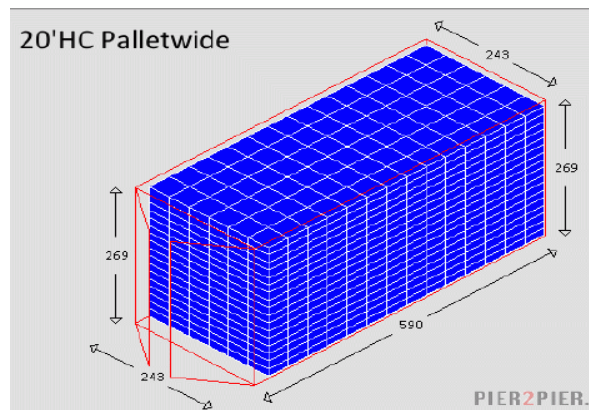
De acuerdo al detalle del cuadro No. 7 se evidencia que existe una demanda insatisfecha de banano en San Petersburgo – Rusia, la misma que espera ser cubierta por nuevos oferentes.

Con este detalle hemos podido determinar una oferta para el proyecto de 8,568 kg., mensual, embarcado en un contenedor de 20'. En total se realizarán 12 embarques hacia el importador en San Petersburgo que es la empresa Frunut, la misma que se dedica a la venta y distribución de frutas secas y desecadas.

Gráfico No. 1 Cubicaje

Following cargo shall be loaded in 1 * 20'HC Palletwide container

Cargo name	Length	Width	Height	Weight	Quantity	Colour
Banano	40 cm	40 cm	15.001 cm	6 kg	1428 / 1428	
Total				6 kg	1428	



Fuente: PIER2PIER
Elaborado por: Santiago Urgilés

Para poder desarrollar el proyecto de exportación se realizó el contacto con el propietario de la empresa Sweet Fruits el señor Ramiro Hernández, quien será el encargado de proveernos del producto para la exportación. Se llegó a negociar una compra mensual de 8.57 toneladas de banano deshidratado, la empresa se encargará de entregarnos el producto en empaques plásticos de 250

gramos, los mismos que serán almacenados en cajas de cartón corrugado de 50x50x15 a razón de 24 unidades en cada una.

La empresa tiene la modalidad de venta de producto con marca blanca, lo cual nos permite poner nuestra marca en el producto para la exportación.

3.6 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Para que el proyecto se desarrolle de forma óptima es necesario seleccionar la ubicación que genere mayor beneficio para efectuar cada una de las actividades propias del negocio.

Para el funcionamiento del proyecto se ha decidido arrendar una oficina en la ciudad de Guayaquil, para tener acceso al proveedor y poder coordinar la entrega y despacho de la mercancía.

3.7 ACONDICIONAMIENTO DEL PRODUCTO PARA EXPORTACIÓN

3.7.1 EMPAQUE

Se entiende por empaque como aquel embalaje donde son guardados y protegidos los productos, de esta manera el consumidor puede acceder al mismo sin problemas. Además el empaque es usado para fomentar las ventas. (Tiposde.org)

Los sistemas de empaque hacen parte fundamental de la cadena de suministro, ya que de su pleno conocimiento dependerá el éxito del comerciante que quiera abrir nuevos mercados para sus productos. Dentro de la cadena de suministro la relevancia del empaque respalda la autenticidad, calidad y desde luego la comercialización del producto.

El empaque debe contener datos fundamentales en los que se incluyen el nombre del producto, marca, peso, variedad, productor y país de origen. Asimismo, los productos perecederos deben incluir la fecha de producción y la de vencimiento. Algunos productos advierten acerca de su grado de toxicidad, forma de manipulación y condiciones de almacenamiento. (Martinez, 2006)

3.7.2 ETIQUETADO O MARCADO

El objetivo del etiquetado de los productos alimenticios es garantizar a los consumidores una información completa sobre el contenido y la composición de dichos productos, a fin de proteger su salud y sus intereses.

La etiqueta puede contener también información relativa a una característica determinada, como el origen del producto o el método de producción. Algunos alimentos son, además, objeto de una normativa específica, como los organismos modificados genéticamente, los alimentos alergénicos, los alimentos para bebés o determinadas bebidas.

Legislación Alimentaria para productos de la Unión Europea

El objetivo general de la ley alimentaria es el de alcanzar altos niveles de protección a la vida humana, la salubridad y la protección de los intereses del consumidor, inclusive de prácticas justas en el comercio de alimentos, considerando también la protección de la salud y el bienestar animal, vegetal y del medioambiente.

Para alcanzar este objetivo, la ley alimentaria de la Unión Europea aplica los principios de análisis de riesgo y de trazabilidad a través de toda la cadena productiva.

“Trazabilidad” se define como “la habilidad para rastrear y seguir un producto alimenticio, el animal productor o su alimento a través de todas las etapas de la producción, procesamiento y distribución”.

La ley alimentaria de la UE hace fuerte hincapié en los procesos de control a través de toda la cadena alimentaria: “De la finca a la mesa”. La ley general de alimentos de la UE es, fundamentalmente, un sistema de manejo de la calidad y apoya el flujo de información, exigiendo a sus operadores la capacidad de identificar a cualquiera de sus proveedores, a través de todas las etapas de producción.

“El análisis de riesgos” es un principio fundamental de la ley de alimentos de la UE y se basa en tres componentes básicos: evaluación del riesgo, manejo de riesgos y comunicación sobre el riesgo.

Los procedimientos para el análisis del riesgo que se encuentran en la ley de alimentos de la Unión Europea se basan en los principios internacionales de Análisis de Peligros y Puntos Críticos (APPC o HACCP, por sus siglas en inglés).

Resumen de los requisitos generales para el etiquetado de productos alimenticios:

Nombre bajo el cual se vende el producto alimenticio.

- Lista de ingredientes, por orden descendente de peso (existen algunas derogaciones).
- Cantidad de ciertos ingredientes o categorías de ingredientes.
- Cantidad neta de pre-envase de los productos alimenticios, expresada en unidades métricas (litro, centilitro, mililitro, kilogramo o gramo).
- Fecha máxima de duración bajo un formato específico.
- Condiciones de almacenaje o de uso.
- Nombre y dirección del fabricante, envasador o vendedor establecido dentro de la UE.
- Datos particulares referentes al lugar de origen o procedencia, ya que la ausencia de tal información podría engañar al consumidor.

Instrucciones de uso.

- Contenido de alcohol para las bebidas que contengan más de 1,2% de alcohol.
- Un código para identificar el lote al que pertenece el producto alimenticio.
- Tratamientos a los que ha sido sometido el producto, con indicaciones específicas sobre irradiación y comidas congeladas.

Cabe notar que el etiquetado de los productos alimenticios destinados a venderse en su estado original al consumidor final deberá figurar en una lengua fácilmente comprensible, que por norma general, será la lengua o las lenguas oficiales del país de comercialización. (Procuador, 2013)

Gráfico No. 2 Banano Deshidratado



3.8 PROCESO DE EXPORTACIÓN

3.8.1 FICHA TÉCNICA DEL BANANO DESHIDRATADO

Para el ingreso de productos alimenticios a Rusia, se deben considerar requisitos que deben cumplir, los mismos que no deben atentan la salud del consumidor final, por tal razón más adelante se detallará la normativa para el cumplimiento.

Cuadro No. 9 Ficha técnica producto

Producto	Banano Seco
Subpartida Arancelaria en Ecuador	0803.90.20.00
Subpartida Arancelaria Rusia	0803.10.90.00
País Exportador	Ecuador
País Importador	Rusia
Exportador	Santiago Urgilés
Total de kilogramos al año	102,816.00
Vía de Transporte	Marítimo
Puerto de Embarque	Guayaquil
Puerto de Desembarque	San Petersburgo

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.8.2 INCOTERMS

Facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa. (Proecuador, 2010)

CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino designado. Hay que tomar en cuenta que en

éste término, se considera que la mercancía ha sido entregada cuando se la ha entregado al transportista, desde éste punto el riesgo corre por cuenta del comprador. Sin embargo, el vendedor paga el transporte hasta el punto de destino designado. Cabe recalcar que la ruta deberá ser la más usual, y en el caso de que no se haya designado una ruta en específico deberá ser la que más le convenga al vendedor.

El vendedor deberá realizar la contratación del seguro al menos con la cobertura mínima. El mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%. Asegurará la mercancía desde el punto de entrega al menos hasta el punto del lugar designado. El seguro deberá contratarse con una Compañía de Seguros de buena reputación y dar derecho al comprador o cualquier persona que tenga interés asegurable sobre la mercancía a reclamar directamente sobre el asegurador.

El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe de permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir los costos de seguro adicional a la cobertura mínima que es pagada por el vendedor.

El comprador deberá asumir los costos desde el punto de entrega (es decir desde que se ha entregado la mercancía al transportista / Puerto de Guayaquil) hasta el lugar de destino designado (salvo que se haya designado lo contrario en el contrato de transporte / San Petersburgo). (Proecuador, 2010)

Cuadro No. 10 Determinación precio venta CIP

DETALLE	VALOR ANUAL	VALOR KG
Costo Producto	255,838.04	2.488
Utilidad	30,360.10	0.295
EXW	286,198.14	2.784
Firma Electrónica	75.00	0.001
Certificado de Origen	120.00	0.001
Registro Sanitario	600.00	0.006
Agente de Aduana	2,160.00	0.021
Trasporte Interno	2,400.00	0.023
Manipuleo Carga origen	2,160.00	0.021
Tasas Puerto de embarque	2,160.00	0.021
Documentos de embarque	1,800.00	0.018
Antinarcóticos	2,688.00	0.026
FCA	293,161.14	2.851
Flete internacional	33,600.00	0.327
CPT	326,761.14	3.178
Seguro	7,200.00	0.070
CIP	333,961.14	3.248

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.8.3 CONDICIONES DE PAGO

La condición de pago se debe establecer para que ambas partes sean beneficiadas, debe generar confianza para llevar a una negociación exitosa y que en el futuro pueda mantenerse la relación comercial sin que se genere malos entendidos. (Pacífico B. d.)

Carta de Crédito

Es un instrumento de pago en virtud del cual un banco, actuando a solicitud de un importador y de conformidad con sus instrucciones, se compromete a efectuar el pago a un exportador, contra la presentación de una serie de documentos exigidos dentro de un tiempo límite especificado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones previstos en el crédito. (Pacífico B. d.)

Beneficios

- Unifica criterios e interpretaciones al regirse por leyes internacionales.

- El exportador cuenta con el respaldo y compromiso de pago de un banco local, en lugar de asumir el riesgo comercial y del país del importador.
- El exportador tendrá la seguridad de recibir el pago en la fecha y según los términos establecidos en la carta de crédito.
- Permite el desarrollo comercial de su negocio a nivel internacional.
- Asesoría permanente.

3.8.4 TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

3.8.4.1 Registro de Exportador

Para poder realizar el proceso de exportación es necesario cumplir con algunos requisitos, los mismos que son:

- Obtener el RUC, a través del Servicio de Rentas Internas como Persona Natural
- Adquirir el Certificado Digital (TOKEN- dispositivo USB) para la firma electrónica y autenticación, que es otorgado por el Banco Central del Ecuador, Security Data, Fedexpor.

Una vez cumplidos los requisitos anteriores se procede con el registro en el portal de ECUAPASS donde se debe actualizar los datos del exportador, crear un usuario y contraseña, registrar la firma electrónica y a través del cual se realizará el envío electrónico de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE). (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

3.8.4.2 Declaración Aduanera

El proceso inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE-40), Exportación a

Consumo, a través del sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada de 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-40 son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la declaración de exportación DAE-40 a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas
- Registro Sanitario
- Certificado

Una vez aceptada la DAE-40, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca (Guayaquil), 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 revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. 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.

Para todo proceso de exportación se realiza el procedimiento de inspección antinarcoóticos previo el embarque de la mercancía. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

3.8.4.3 Documentos de Acompañamiento

3.8.4.3.1 Factura Comercial

La factura comercial es un documento privado que el vendedor de una mercancía extiende a favor de su adquirente; refleja la libre voluntad de las partes en cada una de sus condiciones, pero al mismo tiempo debe ajustarse a normas y usos internacionales por cuanto es uno de los documentos básicos para cumplir los trámites de exportación e importación que implica la compraventa internacional.

La factura comercial de exportación muestra el valor de transacción que es la base para calcular los derechos arancelarios en el país importador; además funciona como el principal documento en la transmisión de la DAE ya que funciona como un documento de soporte. (Egas, 2014)

3.8.4.3.2 *Certificado de Origen*

Es el documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada o producida en ese país de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden.

Para la obtención de este certificado se deben seguir tres pasos:

1. ***Registro en el Ecuapass.***- El primer paso que debe realizar el exportador para obtener el certificado de origen es registrarse en el Ecuapass, a través del sitio web portal.aduana.gob.ec, en la opción “Solicitud de uso”, o registrarse en los sitios web de Fedexpor o en las Cámaras autorizadas por el MIPRO para la emisión del documento.
2. ***Generación de la declaración juramentada de origen DJO.***- En el Ecuapass, en el menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de DJO”, el exportador debe 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 si el producto cumplió con los requisitos para gozar de origen ecuatoriano.

Generación de Certificado de Origen. En el Ecuapass, menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de CO”, el exportador debe

llenar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

3.8.4.3.3 *Registro Sanitario*

De acuerdo al Registro Oficial n° 896, expedido el 21 de febrero del 2013, quien otorga el Registro Sanitario es la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) y el Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública (INSPI).

La ARCSA realizará el trámite correspondiente a través del sistema automatizado, y el procedimiento se realizará a través de la página web www.controlsanitario.gob.ec.

El usuario deberá obtener previamente la clave de acceso e ingresar la información solicitada de acuerdo al formulario de solicitud dispuesto. Luego se deberá escanear e ingresar en el sistema del ARCSA todos los documentos adjuntos al formulario de solicitud.

Además de ingresar la información de los formularios de solicitud establecidos y documentos adjuntos en el sistema informático de la ARCSA, los documentos deben ingresarse en versión electrónica con firma electrónica del representante legal del establecimiento.

Una vez que el usuario ingresa el formulario de solicitud y los documentos adjuntos establecidos, el sistema le notificará y autorizará el pago por servicios correspondientes a la revisión de dicha documentación.

La ARCSA revisará que la documentación se encuentre completa y la información ingresada en la solicitud sea correcta en el término de siete días. Si esta no cumple los requisitos señalados, el trámite será devuelto al usuario, indicando los inconvenientes encontrados a fin de

que resuelva los mismos en un término de ocho días; de lo contrario, se dará por terminado el proceso.

Una vez que la documentación esté completa y correcta, se autorizará el pago del Registro Sanitario. El sistema automatizado notificará al usuario la cantidad a pagar, pago que se lo realizará inmediatamente.

La ARCSA comprobará que se realizó el pago, generando la factura electrónica en el sistema y enviará automáticamente la información de dicho pago al usuario para su impresión.

La ARCSA procederá a analizar la documentación técnica y legal presentada. En caso de que los informes emitidos contengan objeciones, emitirá el informe de objeciones a través del sistema automatizado en un término de cinco días.

En el caso en que ninguno de los informes hayan contenido objeciones, se emitirá el Certificado de Registro Sanitario en el término de cinco días.

El certificado de Registro Sanitario se publicará en el sistema y se lo dejará disponible para que el usuario, con su clave, pueda tener acceso al mismo, seleccione e imprima el certificado de Registro Sanitario, el cual será oficializado con la firma electrónica de la autoridad de la Institución emisora.

Cuando el usuario realice por primera vez el trámite para la obtención del Registro Sanitario, la ARCSA verificará electrónicamente la siguiente documentación que certifique la existencia del fabricante o importador: Cédula de ciudadanía, Registro Único de Contribuyentes, si el fabricante del producto es persona natural. Si es persona jurídica, documento que pruebe la constitución de la empresa y permiso anual de

funcionamiento vigente. Esta información servirá de base para la tramitación de otras solicitudes posteriores. (El Emprendedor, 2012)

3.8.4.3.4 *Documento de Embarque*

El Conocimiento de Embarque Marítimo o su correspondiente en inglés Bill of Lading (B/L), es un documento de transporte marítimo puerto a puerto que cumple con las siguientes funciones y características:

- a) Es un recibo de las mercancías embarcadas y certifica el estado en que éstas se encuentran.
- b) Prueba la existencia del Contrato de Transporte, cuyas condiciones suelen figurar al dorso.
- c) Acredita el título de propiedad de la carga transportada a favor de su legítimo tenedor y mediante el cual y exclusivamente se tiene derecho a recibir en el puerto de destino la mercancía.
- d) Es negociable y admitido como título de crédito por los bancos en los créditos documentarios. (AFI)

3.9 INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

3.9.1 COSTO DE PRODUCTO

Los costos de producto (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. (FAO, Departamento Pesquero)

Cuadro No. 11 Costo de producto

Detalle	Año 1
Costos directos producto	
Materia Prima	205,632.00
Total Costos Directos	205,632.00
Costos indirectos producto	
Arriendo	6,000.00
Mantenimiento	1,200.00
Energía	1,200.00
Agua Potable	360.00
Total Costos Indirectos	8,760.00
SUBTOTAL	214,392.00
Imprevistos	4,287.84
COSTOS DE PRODUCTO	218,679.84

Elaborado por: Santiago Urgilés

Hay que tomar en cuenta que para nuestro proyecto vamos a adquirir el producto empacado en cajas de cartón a razón de 24 fundas de 250 gr. en cada una, por lo tanto, no tenemos un proceso de producción ya que el producto está listo para ser exportado.

3.9.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Se denominan gastos de administración a aquellos contraídos en el control y la dirección de una organización, pero no directamente identificables con la financiación, la comercialización, o las operaciones de producción. Los salarios de los altos ejecutivos y los costes de los servicios generales (tales como

contabilidad, contratación y relaciones laborales) se incluyen en esta rúbrica.
 (Enciclopedia Financiera, 2000)

Cuadro No. 12 Gastos administrativos

Detalle	Año 1
Sueldos y salarios	14,500.00
Útiles de oficina	554.40
Luz, agua, teléfono	1,200.00
Servicios de Internet	600.00
Subtotal	16,854.40
Depreciación Activo Fijo	141.17
Depreciación Equipos de Computación	572.22
Depreciación Vehículo	7,140.00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	24,707.79

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.9.3 GASTOS DE EXPORTACIÓN

Son los gastos que se originan en las diferentes actividades del proceso de exportación, estos varían dependiendo del tipo de negociación que se realice, los cuales se establecen mediante el termino de negociación internacional utilizado, ya que cada exportación es única y no origina el mismo tipo de actos y por tanto los gastos de exportación no son iguales

Cuadro No. 13 Gastos de exportación

Detalle	Año 1
Firma Electrónica	75.00
Certificado de Origen	120.00
Registro Sanitario	600.00
Agente de Aduana	2,160.00
Trasporte Interno	2,400.00
Manipuleo Carga origen	2,160.00
Tasas Puerto de embarque	2,160.00
Documentos de embarque	1,800.00
Antinarcóticos	2,688.00
Flete internacional	33,600.00
Seguro	7,200.00
TOTAL GASTOS EXPORTACIÓN	47,763.00

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.9.4 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra), que es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. (Garcia, 2012)

Cuadro No. 14 Capital de Trabajo

Detalle	Monto Año	Monto Día	Capital de Trabajo (180 días)
Capital de Trabajo producto	218,679.84	599.12	109,339.92
Capital de trabajo de administración	24,707.79	67.69	12,353.89
Capital de trabajo exportación	47,763.00	130.86	23,881.50
CAPITAL DE TRABAJO			145,575.31

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.9.5 INVERSIÓN TOTAL

Cuando hablamos de inversión, nos referimos a un desembolso de dinero que nos otorgará algún beneficio en un futuro no inmediato.

A diferencia de una compra propiamente dicha, en las inversiones existe una diferencia de tiempo entre el momento del desembolso, y el momento en el que se recibe el beneficio. (Ecolink, 2013)

Cuadro No. 15 Inversión

DETALLE	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL
Inversiones tangibles - Activos Fijos			38,892.80
Activos Fijos – Administración		3,192.80	
Equipo de Computación	1,734.00		
Muebles y Enseres	1,289.28		
Equipo de Oficina	122.40		
Útiles de Oficina	47.12		
Activos Fijos - Comercial		35,700.00	
Camión Refrigerado	35,700.00		
Inversiones Intangibles - Otros Activos		805.80	
Software	295.80		
Otros Intangibles	510.00		
Capital Trabajo			145,575.31
Capital de Trabajo producción	109,339.92		
Capital de trabajo de administración	12,353.89		
Capital de trabajo exportación	23,881.50		
TOTAL INVERSIONES			185,273.92

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.9.6 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. (Gerencie.com, 2008)

Cuadro No. 16 Depreciación Activos Fijos Tangibles

Detalle	Valor Total	Vida útil / Años	Porcentaje	Valor Anual
EQUIPOS DE COMPUTACION	1,734.00	3	33%	572.22
MUEBLES Y ENSERES	1,289.28	10	10%	128.93
EQUIPOS DE OFICINA	122.40	10	10%	12.24
VEHÍCULO	35,700.00	5	20%	7,140.00
TOTAL				7,853.39

Elaborado por: Santiago Urgilés

Desde el punto de vista contable entendemos por Amortización la representación contable de la pérdida de valor o depreciación de carácter irreversible que experimenta el activo no corriente o activo fijo, constituido por el inmovilizado material, el inmovilizado intangible o inmaterial y las inversiones inmobiliarias. (Luis, 2010)

Cuadro No. 17 Amortización Activos Intangibles

Detalle	Valor Total	Vida útil / Años	Porcentaje	Valor Anual
SOFTWARE	295.80	5	20%	59.16
PERMISOS PATENTES	510.00	5	20%	102.00
TOTAL				161.16

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.9.7 FINANCIAMIENTO

Es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. (Definición ABC, 2007)

Cuadro No. 18 Financiamiento

Periodo	Préstamo	Interés	Principal	Cuota	Saldo
1	111,164.35	12,450.41	22,232.87	34,683.28	88,931.48
2	88,931.48	9,960.33	22,232.87	32,193.20	66,698.61
3	66,698.61	7,470.24	22,232.87	29,703.11	44,465.74
4	44,465.74	4,980.16	22,232.87	27,213.03	22,232.87
5	22,232.87	2,490.08	22,232.87	24,722.95	-

Elaborado por: Santiago Urgilés

Cuadro No. 19 Fuentes y Usos

Usos/ Fuentes	Inversión Total	Crédito	Accionistas
Inversiones Tangibles	38,892.80	23,335.68	15,557.12
Inversiones Intangibles	805.80	483.48	322.32
Capital de Trabajo	145,575.31	87,345.19	58,230.13
Inversión Total	185,273.92	111,164.35	74,109.57
		60%	40%

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.10 COSTOS E INGRESOS

3.10.1 COSTOS Y GASTOS

El costo de un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios.

Cuadro No. 20 Costos y Gastos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costos de Producto	218,679.84	226,071.22	233,712.43	241,611.91	249,778.39	258,220.90	266,948.76	275,971.63	285,299.47	294,942.60
Gastos Administrativos	24,707.79	26,287.37	26,910.44	27,554.56	28,220.46	21,768.87	22,480.55	23,216.28	23,976.87	24,763.18
Gastos de Exportación	47,763.00	49,377.39	51,046.35	52,771.71	54,555.40	56,399.37	58,305.67	60,276.40	62,313.74	64,419.94
Gastos Financieros	12,450.41	9,960.33	7,470.24	4,980.16	2,490.08	-				
COSTOS Y GASTOS	303,601.04	311,696.30	319,139.45	326,918.34	335,044.33	336,389.14	347,734.98	359,464.31	371,590.09	384,125.72
Unidad producción/ Año	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00
COSTO UNITARIO	2.95	3.03	3.10	3.18	3.26	3.27	3.38	3.50	3.61	3.74
Utilidad Proyecto	0.30									
Inflación Rusia		0.42	0.47	0.53	0.60	0.68	0.77	0.87	0.98	1.11
PRECIO VENTA CIP	3.25	3.67	4.14	4.68	5.28	5.96	6.73	7.60	8.58	9.69
Utilidad	10%									
Inflación Rusia	12.91%									

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.10.2 INGRESOS

En términos más generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia. (Definición ABC, 2007)

Para el desarrollo del presente proyecto, la cantidad de exportación se mantiene estable durante la vida del proyecto, el limitante es la falta de implementación de una planta propia.

Cuadro No. 21 Ingresos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Volumen de Ventas	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00	102,816.00
Precio de Venta CIP	3.25	3.67	4.14	4.68	5.28	5.96	6.73	7.60	8.58	9.69
TOTAL INGRESOS	333,961.14	377,068.84	425,740.89	480,695.52	542,743.70	612,801.06	691,901.42	781,212.05	882,050.91	995,906.04

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.11 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La evaluación es un punto clave en el desarrollo de cualquier proyecto, y tiene repercusión directa en el trabajo y la evolución de la organización. Así, la metodología de trabajo que proponemos para todos los procesos que se den en la asociación tiene siempre cuatro pasos: Planificación, Actuación, Recogida de datos y, finalmente, la Evaluación que es, a su vez, el punto de partida para la siguiente planificación. (Bolunta, 2010)

3.11.1 ESTADO DE RESULTADOS

Es un Estado Financiero que muestra los ingresos, los costos y los gastos, así como la utilidad o pérdida neta de las operaciones del proyecto durante un periodo determinado.

El estado de resultados o superávit muestra en resumen el resultado concerniente a un periodo de operación, indicando de forma ordenada y detallada como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado. Su objetivo principal es medir la utilidad o pérdida periódica de la institución, para permitir al analista determinar qué tanto ha mejorado durante un periodo de tiempo. (PUCESE, 2013)

Cuadro No. 22 Estado de Resultados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ventas	333,961.14	377,068.84	425,740.89	480,695.52	542,743.70	612,801.06	691,901.42	781,212.05	882,050.91	995,906.04
(-) Costo de Ventas	218,679.84	226,071.22	233,712.43	241,611.91	249,778.39	258,220.90	266,948.76	275,971.63	285,299.47	294,942.60
(=) Utilidad Bruta en Ventas	115,281.30	150,997.62	192,028.46	239,083.62	292,965.31	354,580.16	424,952.65	505,240.42	596,751.43	700,963.44
(-) Depreciación	7,853.39	7,853.39	7,853.39	7,853.39	7,853.39	7,853.39	7,853.39	7,853.39	7,853.39	7,853.39
(-) Gastos Operacionales	16,854.40	18,433.98	19,057.05	19,701.18	20,367.08	21,055.48	21,767.16	22,502.89	23,263.49	24,049.79
(-) Gastos de Ventas (Exportación)	47,763.00	49,377.39	51,046.35	52,771.71	54,555.40	56,399.37	58,305.67	60,276.40	62,313.74	64,419.94
(=) Utilidad Operacional	42,810.51	75,332.87	114,071.68	158,757.34	210,189.45	269,271.92	337,026.44	414,607.75	503,320.82	604,640.32
(-) Gasto Financiero	12,450.41	9,960.33	7,470.24	4,980.16	2,490.08					
(-) Otros Egresos										
(+) Otros Ingresos										
(=) Utilidad antes de participaciones e impuestos	30,360.10	65,372.54	106,601.44	153,777.18	207,699.37	269,271.92	337,026.44	414,607.75	503,320.82	604,640.32
(-) Participación trabajadores	4,554.02	9,805.88	15,990.22	23,066.58	31,154.91	40,390.79	50,553.97	62,191.16	75,498.12	90,696.05
(=) Utilidad antes de impuestos	25,806.09	55,566.66	90,611.22	130,710.60	176,544.47	228,881.13	286,472.48	352,416.59	427,822.70	513,944.27
(-) Impuesto a la renta	9,032.13	19,448.33	31,713.93	45,748.71	61,790.56	80,108.40	100,265.37	123,345.80	149,737.94	179,880.49
(=) Utilidad del Ejercicio	16,773.96	36,118.33	58,897.29	84,961.89	114,753.90	148,772.74	186,207.11	229,070.78	278,084.75	334,063.78

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.11.2 FLUJO NETO DE CAJA

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja.

El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo. Es un estado financiero dinámico y acumulativo.

La información que contiene un flujo de caja, ayuda a los inversionistas, administradores, acreedores y otros a:

Evaluar la capacidad de una empresa para generar flujos de efectivo positivos

Evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones contraídas y repartir utilidades en efectivo

Facilitar la determinación de las necesidades de financiamiento
Identificar aquellas partidas que explican la diferencia entre el resultado neto contable y el flujo de efectivo relacionado con actividades operacionales.

Conocer los efectos que producen, en la posición financiera de la empresa, las actividades de financiamiento e inversión que involucran efectivo y de aquellas que no lo involucran
Facilitar la gestión interna de la medición y control presupuestario del efectivo de la empresa (Economía y Negocios El Mundo)

Cuadro No. 23 Flujo Neto de Caja

Detalle	Pre Operativo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
1. Ingresos Operacionales		333,961.14	377,068.84	425,740.89	480,695.52	542,743.70	612,801.06	691,901.42	781,212.05	882,050.91	995,906.04
Ventas		333,961.14	377,068.84	425,740.89	480,695.52	542,743.70	612,801.06	691,901.42	781,212.05	882,050.91	995,906.04
2. Egresos Operacionales		291,150.63	301,735.97	311,669.21	321,938.18	332,554.25	343,529.14	354,874.98	366,604.31	378,730.09	391,265.72
Costos de Producto		218,679.84	226,071.22	233,712.43	241,611.91	249,778.39	258,220.90	266,948.76	275,971.63	285,299.47	294,942.60
Gastos de Administración		24,707.79	26,287.37	26,910.44	27,554.56	28,220.46	28,908.87	29,620.55	30,356.28	31,116.87	31,903.18
Gastos de Ventas (Exportación)		47,763.00	49,377.39	51,046.35	52,771.71	54,555.40	56,399.37	58,305.67	60,276.40	62,313.74	64,419.94
3. Flujo de Caja Operacional		42,810.51	75,332.87	114,071.68	158,757.34	210,189.45	269,271.92	337,026.44	414,607.75	503,320.82	604,640.32
4. Ingresos No Operacionales	185,273.92										189,289.86
Aporte de Accionistas	74,109.57										
Crédito Bancario	111,164.35										
Recuperación de Activos Fijos											43,714.55
Recuperación de Capital de Trabajo											145,575.31
5. Egresos No Operacionales	185,273.92	48,269.42	61,447.41	77,407.26	96,028.32	117,668.42	120,499.19	150,819.33	185,536.97	225,236.07	270,576.54
Inversiones Tangibles	38,892.80			1,734.00		35,700.00	1,734.00			1,734.00	35,700.00
Inversiones Intangibles	805.80										
Capital de Trabajo	145,575.31										
Gasto Financiero		12,450.41	9,960.33	7,470.24	4,980.16	2,490.08	-				
Pago amortización del Crédito		22,232.87	22,232.87	22,232.87	22,232.87	22,232.87					
Participación trabajadores		4,554.02	9,805.88	15,990.22	23,066.58	31,154.91	40,390.79	50,553.97	62,191.16	75,498.12	90,696.05
Impuesto a la renta		9,032.13	19,448.33	31,713.93	45,748.71	61,790.56	80,108.40	100,265.37	123,345.80	149,737.94	179,880.49
6. Flujo No Operacional		(48,269.42)	(61,447.41)	(77,407.26)	(96,028.32)	(117,668.42)	(120,499.19)	(150,819.33)	(185,536.97)	(225,236.07)	(81,286.68)
7. Flujo Neto Generado	(74,109.57)	(5,458.91)	13,885.46	36,664.42	62,729.02	92,521.03	148,772.74	186,207.11	229,070.78	278,084.75	523,353.64
8. Saldo Inicial de Caja			(5,458.91)	8,426.55	45,090.97	107,819.99	200,341.03	349,113.76	535,320.87	764,391.65	1,042,476.40
9. Saldo Final de Caja		(5,458.91)	8,426.55	45,090.97	107,819.99	200,341.03	349,113.76	535,320.87	764,391.65	1,042,476.40	1,565,830.04

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.12 INDICADORES DE RENTABILIDAD

3.12.1 COSTO DE OPORTUNIDAD

El costo de oportunidad o tasa de descuento se entiende como aquel costo en que se incurre al tomar una decisión y no otra. Es aquel valor o utilidad que se sacrifica por elegir una alternativa A y despreciar una alternativa B. Tomar un camino significa que se renuncia al beneficio que ofrece el camino descartado. (Gerencie.com, 2008)

Cuadro No. 24 Costo de Oportunidad

% Aporte Accionistas RP	40%
% Tasa Pasiva Referencial TPR	5.14%
% Aporte Recursos Ajenos RA	60%
% Tasa Activa Referencial TAR	9.12%
(1-T) Trabajadores e impuestos a la renta	50.00%
Tasa Libre de Riesgo País TLR	17.00%
COSTO DE OPORTUNIDAD	21.79%

Elaborado por: Santiago Urgilés

3.12.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) es un método que se utiliza para la valoración de distintas opciones de inversión. Este método consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión y calcular su diferencia. El VAN va a expresar una medida de rentabilidad del proyecto en términos absolutos netos, es decir, en número de unidades monetarias. (Morales, 2014)

Cuadro No. 25 Valor Actual Neto - Tasa Interna de Retorno - Período de Recuperación de la Inversión

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Flujos Netos Generados	(74,109.57)	(5,458.91)	13,885.46	36,664.42	62,729.02	92,521.03	148,772.74	186,207.11	229,070.78	278,084.75	523,353.64
Tasa actualización	1.00	0.82	0.67	0.55	0.45	0.37	0.31	0.25	0.21	0.17	0.14
Flujo de Caja Actualizado	(74,109.57)	(4,482.16)	9,361.01	20,294.98	28,509.75	34,526.03	45,583.83	46,845.18	47,317.26	47,163.75	72,879.88
PRI	(74,109.57)	(78,591.73)	(69,230.72)	(48,935.74)	(20,425.99)	14,100.05	59,683.87	106,529.05	153,846.31	201,010.06	273,889.94
VAN	273,889.94										
VAN	273,889.94										
TIR	54.07%										
PRI	4.59										

Elaborado por: Santiago Urgilés

Fórmula VAN:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

F_t son los flujos de dinero en cada periodo t

I_0 es la inversión realiza en el momento inicial ($t = 0$)

n es el número de periodos de tiempo

k es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión

El VAN sirve para generar dos tipos de decisiones: en primer lugar, ver si las inversiones son realizables y en segundo lugar, ver qué inversión es mejor que otra en términos absolutos. Los criterios de decisión van a ser los siguientes:

$VAN > 0$: el valor actualizado de los cobros y pagos futuros de la inversión, a la tasa de descuento elegida generará beneficios.

$VAN = 0$: el proyecto de inversión no generará ni beneficios ni pérdidas, siendo su realización, en principio, indiferente.

$VAN < 0$: el proyecto de inversión generará pérdidas, por lo que deberá ser rechazado. (Morales, 2014)

Tomando en cuenta estos criterios, podemos evaluar el VAN para nuestro proyecto, el mismo que es de USD \$ **273,889.94** teniendo en cuenta que este valor es mayor a cero se puede concluir que el proyecto es realizable.

3.12.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el Valor Actual Neto (VAN). De un modo simple se define como el valor de la tasa de descuento que para un proyecto de inversión dado, hace que el VAN sea igual a 0.

La TIR nos da una medida relativa de la rentabilidad, es decir, va a venir expresada en tanto por ciento. Pero el principal problema radica en su cálculo ya que el número de periodos dará el orden de la ecuación a resolver. (Morales, 2014)

También se puede definir basándonos en su cálculo, la TIR es la tasa de descuento que iguala, en el momento inicial, la corriente futura de cobros con la de pagos, generando un VAN igual a cero:

Fórmula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

F_t son los flujos de dinero en cada periodo t

I_0 es la inversión realiza en el momento inicial ($t = 0$)

n es el número de periodos de tiempo

La tasa interna de retorno TIR para el proyecto de exportación de banano deshidratado es de **54.07%** lo que nos demuestra que la rentabilidad de la inversión es alta y mayor al costo de oportunidad, por lo tanto la puesta en marcha del proyecto es recomendable.

3.12.4 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

El Payback o Plazo de Recuperación es un método estático para la evaluación de inversiones y se define como el periodo de tiempo requerido para recuperar el capital inicial de una inversión.

El número de años que se tarda en recuperar la inversión es crucial a la hora de decidir si embarcarse en un proyecto o no. Si los flujos de caja no son iguales habrá que ir restando a la inversión inicial los flujos de caja de cada año y si son iguales la formula será esta: (Morales, 2014)

$$Payback = \frac{I_0}{F}$$

I_0 es la inversión inicial del proyecto

F es el valor de los flujos de caja

Para calcular el PRI se debe tomar en cuenta los valores del cuadro No. 22 se puede observar que los recursos propios del proyecto se recuperan en **4.59** años.

3.12.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

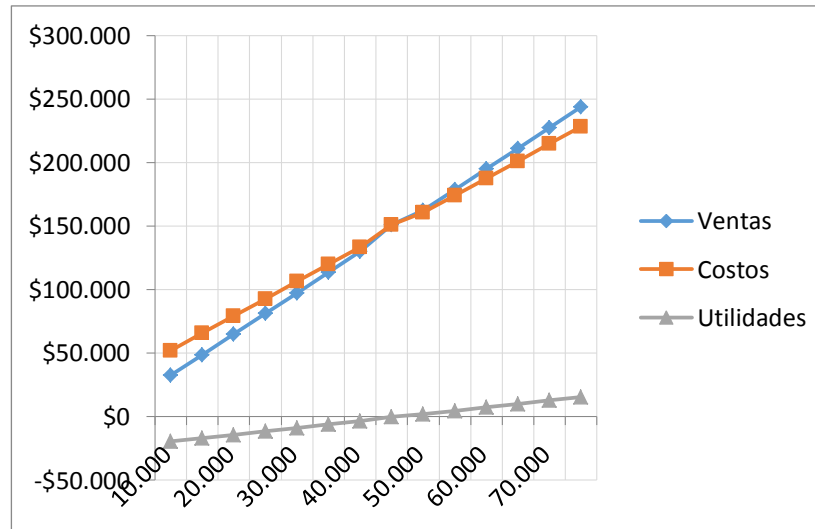
El punto de equilibrio de cualquier negocio está determinado por el nivel de ventas necesario para cubrir los costos totales de producción. Es de vital importancia conocer este punto de equilibrio ya que nos ayudará a determinar la rentabilidad de un negocio.

Cuadro No. 26 Punto de equilibrio

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Costo Fijo	25,015.40	27,469.79	28,377.99	28,716.88	29,687.51	30,690.95	31,728.30	32,800.72	33,909.39	35,055.52
Costo Variable	278,585.64	284,226.51	290,761.47	298,201.46	305,356.82	312,838.19	323,146.67	333,803.59	344,820.70	356,210.20
Costo Total	303,601.04	311,696.30	319,139.45	326,918.34	335,044.33	343,529.14	354,874.98	366,604.31	378,730.09	391,265.72
Ingresos	333,961.14	377,068.84	425,740.89	480,695.52	542,743.70	612,801.06	691,901.42	781,212.05	882,050.91	995,906.04
Punto Equilibrio	30,360.10	65,372.54	106,601.44	153,777.18	207,699.37	269,271.92	337,026.44	414,607.75	503,320.82	604,640.32
Costo Variable unitario	2.71	2.76	2.83	2.90	2.97	3.04	3.14	3.25	3.35	3.46
Precio Venta	3.25	3.67	4.14	4.68	5.28	5.96	6.73	7.60	8.58	9.69
Punto Equilibrio kg	46,446.23	30,420.75	21,615.97	16,178.91	12,858.13	10,519.70	8,846.47	7,537.72	6,489.63	5,634.35

Elaborado por: Santiago Urgilés

Gráfico No. 3 Punto de equilibrio



Elaborado por: Santiago Urgilés

CAPÍTULO 4

DISCUSIÓN

4.1 CONCLUSIONES

- Rusia es uno de los cinco principales mercados de banano para el Ecuador, por lo tanto se determinó que el mercado de destino tiene demanda de banano insatisfecha, sin embargo la oferta del producto es distinta al origen de la fruta, ya que sufre un proceso de conservación, dada la cultura de la población y las características de que el mercado busca productos saludables y de fácil consumo, la oferta de banano deshidratado cumple con las exigencias del mercado ruso para la colocación y oferta de nuestro producto.
- El banano deshidratado es una fruta que ha sufrido un proceso de secado para su conservación, de esta manera el producto puede ser transportado por vía marítima con un tiempo de duración más amplio que la fruta fresca, esta conservación es un beneficio para la comercialización del producto, ya que ofrece al mercado un producto novedoso que no pierde las propiedades nutritivas de la fruta fresca pero permite que la cadena de distribución pueda ser manejada de manera más adecuada hasta llegar al consumidor final.
- Rusia es parte de la Unión Europea, por lo tanto mantienen un control de productos alimenticios de manera estricta, ya que ellos no permiten el ingreso de productos que puedan atentar la salud de los consumidores de la región, por lo tanto es importante cumplir la normativa sanitaria y de etiquetado para que el producto tenga una ventaja en su comercialización.
- Mediante el estudio financiero pudimos determinar que el proyecto es viable, ya que tenemos un VAN positivo equivalente a USD **273,889.94** se obtuvo una TIR mayor al costo de oportunidad que es de **54.07%**, y el PRI es en el año **4.59**, bajo todos estos resultados el proyecto es ejecutable.

4.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda poner en marcha el proyecto, ya que la diversificación de la oferta exportable del Ecuador, genera nuevas fuentes de empleo.
- Se recomienda incrementar el volumen de producción ya que esto permitirá poder incursionar en nuevos mercados internacionales.
- Se recomienda generar nuevas presentaciones del producto para que sean más asequibles a los consumidores.

BIBLIOGRAFÍA

- AFI. (s.f.). *Consultoría y formación independiente en economía, finanzas y tecnología*. Recuperado el Febrero de 2016, de https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/conocimiento/embarque/maritimmo/contenido_sidN_1052425_sid2N_1052384_cidLL_954961_ctylL_139_scidN_954961_utN_3.aspx
- Agroapoyo. (s.f.). *Innovando Constantemente*. Recuperado el Febrero de 2016, de http://www.andeanpassion.com/espanol/fichas_prod/frutz_banano.php
- Agronegocios. (s.f.). *Agronegocios*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://agronegocioecuador.ning.com/page/el-consumo-de-fruta-deshidratada-crece-en-el-pais>
- Avila, L. P. (27 de Junio de 2010). *Blog Plan de Exportación*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://plandeexportacion.blogspot.com/2010/06/que-es-el-plan-de-exportacion.html>
- Barreno, E. L. (2007). *Proyectos*. Quito.
- Bolunta. (2010). *Manual de Gestión Asociativa*. Bilbao.
- Definición ABC. (2007). *Definición ABC*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- Ecolink. (Agosto de 2013). *Ecolink*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.econlink.com.ar/definicion/inversion>
- Economía y Negocios El Mundo. (s.f.). *Economía y Negocios El Mundo*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>
- Egas, K. (2014). *Todo Comercio Exterior*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/documentos-de-exportacion-factura-comercial>
- El Emprendedor. (Diciembre de 2012). Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.empreendedor.ec/obtener-registro-sanitario-ecuador/>
- Enciclopedia Financiera. (2000). *Enciclopedia Financiera*. México.
- FAO, Departamento Pesquero. (s.f.). *FAO*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.fao.org/docrep/003/v8490s/v8490s06.htm>
- García, O. F. (Noviembre de 2012). *Slide Share*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://es.slideshare.net/oscarfrancisco1234/capital-de-trabajo-15433436>
- Garibay, M. G. (2009). *Diagnóstico de la cadena del valor del banano*. Peru.
- Gerencie.com. (2008). *Gerencie*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.gerencie.com/costo-de-oportunidad.html>
- Link, B. (s.f.). *Banana Link*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.bananalink.org.uk/es/content/todo-sobre-los-bananos>
- Martínez, J. (Abril de 2006). *Gestiopolis*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.gestiopolis.com/clases-de-empaque-y-su-papel-en-la-comercializacion-de-productos/>
- Morales, V. V. (junio de 2014). *Economipedia*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>
- Pacífico, B. d. (s.f.). *Banco del Pacífico*. Recuperado el Febrero de 2016, de <https://www.bancodelpacifico.com/comercio-exterior/exportacion/cartas-de-credito.aspx>
- Pacífico, F. d. (2013). La banana vida verde crece en el mercado ruso. *Revista El Agro*.

- Prado, R. L. (2001). *Centro de Recursos para Bibliotecas*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.oocities.org/zaguan2000/metodo.html>
- Proecuador. (2010). *Proecuador*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/cip-transporte-y-seguro-pagado-hasta/>
- Proecuador. (2013). *Proecuador*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-de-etiquetado-para-alimentos-y-productos-textiles/>
- PUCESE. (2013). *PUCESE*. Recuperado el Febrero de 2016, de <http://www.pucese.edu.ec/index.php/features/informacion-financiera/54-estados-de-resultados-pucese>
- Revista El Agro. (2014). Exportación de banano ecuatoriano se incrementará. *Revista El Agro*.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2012). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Recuperado el Febrero de 2016, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Tiposde.org. (s.f.). *Tiposde.org*. Recuperado el Febrero de 2016, de Portal Educativo: <http://www.tiposde.org/general/613-tipos-de-empaque/>
- Zambrano, A. (2014). Los subproductos del banano. *Revista El Agro*.

ANEXO A

22/2/2016

Taksa OnLine



АЛТА·СОФТ
Все для декларантов и участников ВЭД

Централ
+7 (495)

Calculation data		Good features	Good information	Calculation of contract	Explanation								
HC Code <input type="text" value="0803109000"/>		...		Delivery features									
Country <input type="text" value="643"/> Russian F		Preferential goods Certificate of origin Classification of goods Certificate of conformance License, permission		Places of delivery and registration Auto-delivery control Unloading into warehouse Escort and 100% examination Placement on bonded warehouse is prohibited Dangerous cargo Absolving instances Customs houses Temporary storing warehouse List of banks-guarantors Classified solutions Intellectual property									
Plantains, dried		Intensive control Control of information in column 31 of CCD Gross weight of packing Concordance at release Control of goods classification Country of origin control Ecological monitoring Other measures of control Certificate of State Grain Revision Veterinary control Phyto-sanitary control		Exemption from VAT Drugs and medical equipment Essential medical equipment Technical facilities for disabled people Polygraphy Manufacturing equipment									
Rates of import levies (пеш.54) <table border="1"> <thead> <tr> <th>Type</th> <th>Duty</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>CIS, Undeveloped</td> <td>Duty-free</td> </tr> <tr> <td>Developing</td> <td>3 %, but no less 0.0112 EUR/kg</td> </tr> <tr> <td>Other</td> <td>4 %, but no less 0.015 EUR/kg</td> </tr> </tbody> </table>		Type	Duty	CIS, Undeveloped	Duty-free	Developing	3 %, but no less 0.0112 EUR/kg	Other	4 %, but no less 0.015 EUR/kg	Additional cost control Price analysis Confirmation of cost Prohibition of importation Yugoslavia (TARIFF PREFERENCES) Research in customs laboratory Permission of State Communication Inspectors Kaliningrad Particular Economic Area - quotes Magadan Particular Economic Area - no FCZ Excise marking			
Type	Duty												
CIS, Undeveloped	Duty-free												
Developing	3 %, but no less 0.0112 EUR/kg												
Other	4 %, but no less 0.015 EUR/kg												
Excise <input type="checkbox"/> is not levied													
VAT <input type="text" value="18%"/>													
<input checked="" type="checkbox"/> The presence of certificate of origin of commodity													

<http://www.altasoft.ru/taksa-online/en/>

1/2

ANEXO B

Organic Dried Diced Banana x


Buy Whole Foods Online Limited [GB] https://www.buywholefoodsonline.co.uk/organic-dried-diced-banana-250g.htm

categories

- Easter
- Superfoods
- Speciality Foods
- Nuts & Seeds
- Dried Fruit
- Aromatherapy
- Bread
- Wholefoods
- Personal Care
- Baking & Cooking
- Cacao & Chocolate
- Coconut
- Condiments & Oils
- Culinary Herbs & Spices
- Diet Specific Foods
- Dried Vegetables
- Health, Beauty & Personal Care
- Healthy Snacks & Treats
- Homecare & Cleaning
- Japanese Foods
- Coffee, Tea & Beverages
- Baby & Child Products

Organic Dried Diced Banana 250g

Home :: Dried Fruit :: Banana :: Organic Dried Diced Banana 250g



Organic Dried Diced Banana

Excl. Tax: **£6.15**
Incl. Tax: **£6.15**

Loyalty [Reward Points: 24](#)

FREE UK delivery on orders over £30*

details

SKU	SKU202411
Weight	250g
Country of Origin	Philippines
Storage	Store in a cool dry place away from sunlight.
Allergen Information Packed on premises that handles nuts, seeds, cereals, soya & products containing gluten.	

[Be the first to review this product](#)

*applies to most of the UK - please see [Terms & Conditions](#) for

Click an image to enlarge
Packaging of product received may vary from image displayed

[Tweet](#) [Like](#) [0](#) [G+](#) [0](#)