

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL



## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS

### TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS

**TEMA:**

**“PLAN DE EXPORTACIÓN A MÉXICO DE KITS ESCOLARES ECOLÓGICOS.  
2016”**

**AUTORA: ANDREA JOHANNA CARRANCO HERNÁNDEZ**

**DIRECTOR DE TESIS: INGENIERO NELSON CERDA**

**QUITO-ECUADOR**

**2016**

## ÍNDICE

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. ....	1
1.1.4.1. Diagnóstico.....	1
1.1.4.2. Pronóstico. ....	3
1.1.4.3. Control de pronóstico.....	4
1.1.5. Formulación del problema. ....	4
1.1.6. Sistematización de problema. ....	4
1.1.7. Objetivo General. ....	4
1.1.8. Objetivos específicos.....	5
1.1.9. Justificaciones.....	5
1.2. Marco referencial.....	6
1.2.1. Marco teórico.....	6
1.2.1.1. Plan de exportación.....	6
1.2.1.2. México .....	9
1.2.1.3. Producto de exportación – Kits escolares a base de material reciclable .....	9
CAPÍTULO 2 .....	11
MÉTODO.....	11
2.1. Metodología general.....	11
2.1.1. Nivel de estudio.....	11
2.1.2. Modalidad de investigación .....	11
2.1.3. Método.....	12
2.1.4. Selección de instrumentos de investigación .....	12
2.1.5. Procesamiento de datos.....	12
2.2. Metodología específica .....	12
CAPITULO 3 .....	17
RESULTADOS .....	17
3.1. Resultados primer objetivo – Estudio de Mercado.....	17
3.1.1. Demanda .....	18

3.1.2.	Oferta .....	20
3.1.3.	Proveedores .....	23
3.1.4.	Canal de distribución.....	24
3.1.5.	Tamaño del negocio .....	25
3.1.6.	Localización del proyecto .....	26
3.1.7.	Procesos de operación .....	27
3.1.8.	Determinación de equipos necesarios para el funcionamiento del negocio.....	29
3.1.9.	Análisis.....	30
3.1.10.	Misión Empresarial.....	30
3.1.11.	Visión Empresarial.....	31
3.1.12.	Análisis FODA .....	31
3.1.13.	Estructura Organizacional .....	33
3.1.14.	Estructura legal.....	33
3.1.15.	Entidades relacionadas .....	34
3.1.16.	Leyes.....	34
3.2.	Resultados segundo objetivo - Logística de exportación.....	35
3.2.1.	Concepto de exportación .....	35
3.2.2.	Forma de pago.....	36
3.2.3.	Tipo de exportación.....	36
3.2.4.	Requisitos para exportar .....	36
3.2.5.	Proceso de exportación.....	36
3.2.6.	Documentos de exportación .....	38
3.2.7.	Requisitos que aplican para exportar a México .....	40
3.2.8.	Tipo de carga .....	41
3.2.9.	Embalaje y carga.....	42
3.2.10.	Marcado de origen .....	43
3.2.11.	Transporte Interno .....	43
3.2.12.	Gastos en Puerto Marítimo:.....	44
3.2.13.	Transporte internacional.....	45
3.2.14.	Cobro de la Exportación .....	45
3.3.	Resultados tercer objetivo - Análisis Financiero .....	47
3.3.1.	Determinación de Inversiones .....	47
3.3.2.	Capital De Trabajo .....	48
3.3.3.	Estados De Fuentes Y Usos.....	48
3.3.4.	Determinación de Gastos.....	49
3.3.5.	Proyección de Costos y Gastos.....	52

3.3.6.	Ingreso del Proyecto.....	53
3.3.7.	Evaluación Financiera.....	54
3.3.8.	Indicadores De Evaluación .....	58
CAPITULO 4 .....		63
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		63
4.1.	Conclusiones.....	63
4.2.	Recomendaciones .....	64
ANEXOS .....		65
Anexo 1 – Cubicaje .....		65
Anexo 2 – Depreciaciones .....		66
Anexo 3 - Índice de Inflación México .....		67
REFERENCIAS.....		68

## **DECLARACIÓN**

Yo, ANDREA JOHANNA CARRANCO HERNÁNDEZ, declaro bajo juramento que el trabajo que lleva como título plan de exportación a México de kits escolares ecológicos.2016 aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado; que he consultado las referencias bibliográficas que se incluye en este documento y que no he plagiado dicha información.

**Andrea Johanna Carranco Hernández**

**C.I 1714878087**

## **DEDICATORIA**

El presente Plan lo dedico a Dios, a mi  
maravillosa madre Patricia Hernández y  
a mi grandioso esposo Francisco  
Cárdenas.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco en primer lugar a Dios, por todas las bendiciones que me ha dado, por guiarme por el camino que me ha hecho feliz y brindarme la fortaleza y sabiduría necesarias para realizar este Plan; a la mejor mujer y amiga, mi madre, por el inmenso amor que me ha dado siempre, su constante ayuda y lucha incansable para sacarme adelante; a mi padre, porque a pesar de la distancia no me olvidó, porque me ha brindado el apoyo para verme bien, para estudiar, para comer, para vivir; a mis hermanos y cuñados por sus sabios consejos que han marcado mi vida; a mi director de tesis, por su apoyo y guía en la elaboración de este plan; y finalmente a mi gran bendición, mi esposo, por estar a mi lado en cada momento feliz pero más en los momentos difíciles de mi vida, por ser mi soporte y mi mejor amigo, porque juntos estudiamos y juntos nos graduamos.

# CAPÍTULO 1

## INTRODUCCIÓN

### **1.1. El problema de investigación**

#### **1.1.1. Problema a investigar.**

Gracias a la ayuda de una previa búsqueda de información, se pudo observar que el problema al cual se realizará la investigación, es la carencia de un plan de exportación de Ecuador a México de Kits escolares ecológicos, debido a que no se encontraron otros planes de este tipo.

#### **1.1.2. Objeto de estudio teórico.**

El área de estudio en el que se va a encontrar enfocada la investigación a realizarse es el plan de exportación, específicamente de una exportación de productos no tradicionales del Ecuador.

#### **1.1.3. Objeto de estudio práctico.**

La investigación será aplicada a dos variables, la cuales son: el producto de exportación, el cual hace referencia a los kits escolares a base de material reciclable; los Estados Unidos Mexicanos como país importador de dicho producto, esto debido a los problemas ambientales que sufre esta Nación.

#### **1.1.4. Planteamiento del problema.**

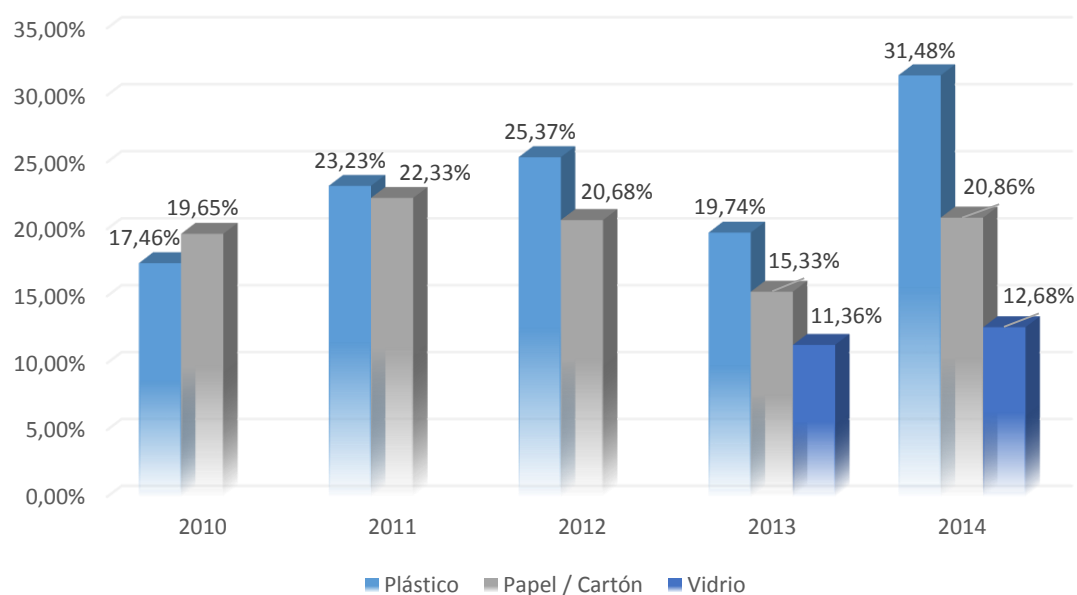
##### ***1.1.4.1. Diagnóstico.***

La carencia de plan de exportación a México de kits escolares ecológicos, está dada debido a importantes causas entre las cuales se puede observar el desconocimiento de los procesos ecológicos en el Ecuador. Este desconocimiento es producido por la baja cultura de reciclaje que existe en nuestro país, que a pesar de que, según un informe del INEC



(2014), ha incrementado con respecto a años anteriores, tal y como se observa en la figura 1.1. Sin embargo, todavía no se ha podido observar una cantidad significativa de hogares que clasifiquen estos residuos, debido a que en el año 2014 las cifras reportaron tan solo 38,32% de hogares que sí lo hacen (INEC, 2014).

**Gráfico 1.1. Hogares que clasificaron Residuos Inorgánicos en Ecuador**



Fuente: INEC 2014

Los escasos programas de reciclaje en las ciudades ecuatorianas, son además un causante del desconocimiento de los procesos ecológicos debido a que de acuerdo con datos del INEC (2014), el 21,37 % de los hogares ecuatorianos conocieron de alguna campaña para la protección del ambiente, demostrando así que más de tres cuartos de los hogares mencionados no supieron de dichas campañas que impulsan procesos que ayudan a mejorar el mantenimiento del medio ambiente y a luchar por un futuro menos contaminado.

Otra importante causa de este problema de carencia de plan de exportación a México, es la deficiencia de investigación de los problemas ambientales en el mundo. Esta deficiencia está dada por la falta de conciencia ambiental previa en Ecuador, debido a que según una publicación de Duarte (2013), la CIMA<sup>1</sup> buscó incentivar conciencia ambiental en Ecuador, además afirma que “fue uno de los actos que reflejó que existe una preocupación en las

<sup>1</sup> Cumbre Internacional del Medio Ambiente

autoridades por obtener productos que aporten a preservar el medio ambiente.”(para. 2). La falta de investigación de estos problemas también se ve influenciada por el reducido acceso de los ecuatorianos al internet que, según datos del Banco Mundial (2012), se registra que por cada 100 personas, 35,1 son usuarios de internet. Y a la vez, influye también el analfabetismo digital el cual, según un informe del INEC (2013), es medido de acuerdo a tres características en la persona: no tiene celular activado, no a utilizado computadora en los últimos 12 meses y no a utilizado internet en los 12 últimos meses, de forma que en este informe se observó que el 20% de las personas en Ecuador son analfabetas digitales.

En cuanto a los efectos principales que este problema de carencia de plan de exportación a México de Kits escolares ecológicos provocaría, podemos hablar por una parte de la pérdida de oportunidades que se presenta en Ecuador debido a que los kits escolares podrían ser realizados por mano de obra nacional. Además, al desaprovechar estas oportunidades, no se tiene un aumento en las exportaciones del país, revelando un valor de 965 millones de dólares para las exportaciones de productos no petroleros, según datos del Banco Central del Ecuador (2014) y provocando a su vez que los productos no tradicionales no se vean incrementados en cuanto a su exportación.

Otro de los efectos primordiales para este problema, es que sin este tipo de planes, la población mexicana tendría mayores problemas ambientales que los que actualmente tiene debido a que el mercado que pudo haber sido captado, podría comprar kits no ecológicos, generando así mayor cantidad de basura que la que ya generan; esta cantidad asciende a las 100 mil toneladas de basura al día (Greenpeace México, s.f.). Al no existir una importación mexicana de kits escolares reciclados desde Ecuador, se tiene una menor presencia de productos reciclados en México. Sin embargo de acuerdo con un artículo de la Secretaría del Medio Ambiente de México (2015), esta nación cuenta con programas para el fortalecimiento de la educación ambiental, pero al existir menor cantidad productos que contribuyen con el medio ambiente, las personas se ven obligadas a adquirir productos no reciclados.

#### **1.1.4.2. Pronóstico.**

En el caso de que el problema de investigación no fuese resuelto las oportunidades que Ecuador hubiese podido tener estarían perdidas debido a que México no permitiría que sus problemas ambientales aumenten por tanto otros países ofertantes captarían el mercado que

fue desaprovechado por Ecuador afectando de esta manera a la economía del país, en cuanto a exportaciones, y a la mano de obra ecuatoriana que pudo haber obtenido mayores ingresos con este plan.

#### **1.1.4.3. Control de pronóstico**

Al ser resuelto el problema de investigación, la economía ecuatoriana se verá beneficiada de acuerdo con su balanza comercial debido a que se daría un incremento en las exportaciones de país, sobre todo en las exportaciones de productos no tradicionales. Además de ser beneficiado el sector exportador, se contribuirá al desarrollo de la producción de productos reciclados del país. Por otro lado, México tendrá mayor oferta de productos ecológicos de manera que tendrá mayor opción para adquirirlos y de esta manera ayudar mitigar sus problemas ambientales.

#### **1.1.5. Formulación del problema.**

¿Cómo desarrollar un plan de exportación a México de Kits escolares ecológicos. Año 2016?

#### **1.1.6. Sistematización de problema.**

¿Cómo debería desarrollarse un estudio del mercado Mexicano para la exportación de kits escolares ecológicos a esta Nación?

¿Cuál sería el proceso logístico que se debe seguir para efectuar una exportación de kits escolares ecológicos desde Ecuador a México?

¿Qué perspectiva financiera tiene el plan de exportación a México de kits escolares ecológicos?

#### **1.1.7. Objetivo General.**

Desarrollar un plan de exportación a México de Kits escolares ecológicos. Año 2016

### **1.1.8. Objetivos específicos.**

- ✓ Elaborar un estudio del mercado Mexicano para la exportación de kits escolares ecológicos a esta Nación
- ✓ Determinar el proceso logístico que se debe seguir para efectuar una exportación de kits escolares ecológicos desde Ecuador a México.
- ✓ Realizar un análisis financiero del plan de exportación a México de kits escolares ecológicos.

### **1.1.9. Justificaciones**

Es conveniente realizar la presente investigación para establecer cómo desarrollar un plan de exportación a México de Kits escolares a base de material reciclable, debido a que con la misma se está contribuyendo al cambio de la matriz productiva del Ecuador, debido a que el producto a exportar no es un bien tradicional. También es conveniente porque permite brindar oportunidades para el país porque se requiere de la participación de la mano de obra de los ecuatorianos dedicados a la fabricación de productos reciclados.

Además, al investigar este problema se busca ayudar a detener los problemas ambientales por los que el planeta está atravesando, específicamente de México, al ser un país con una gran contaminación. La propuesta de exportación es de kits escolares a base de material reciclado, lo que lo convierte en un producto ecológico y de esta manera el impacto de esta investigación se dirigirá no sólo a crear una conciencia ecológica en México al adquirir productos reciclados, sino que también se contribuye a incentivar una cultura de reciclaje en el país productor; es decir Ecuador.

Por otro lado, al ser una investigación de un plan de exportación, en esta se detallarán los pasos a seguir para realizar una exportación, lo que facultará a nuevos exportadores para adquirir conocimientos de cómo efectuar una, y qué procedimientos debe seguir para llevarla a cabo. De esta manera se evitarán procesos erróneos por parte de los exportadores y así no existirían pérdidas de tiempo y recursos tanto para los exportadores novatos, como para el país.

Es por esto que, lo anteriores motivos, hacen de esta investigación un estudio que permita favorecer a varios aspectos económicos, sociales y comerciales del Ecuador y asistir a los problemas ambientales de México al crear una conciencia ambiental, y al presentar una mayor oferta de productos ecológicos y así el mercado mexicano no adquiera los productos no reciclados.

## **1.2. Marco referencial**

### **1.2.1. Marco teórico.**

#### **1.2.1.1. *Plan de exportación.***

#### **Exportación**

Para poder entender qué es un plan de exportación es necesario primero precisar directamente en qué es una exportación. Lerma, Kirchner, Bárcena y Sergio (2013) afirman que exportación es la “venta al exterior/extranjero; es una actividad vital dentro de los negocios internacionales que consiste en comercializar los productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al que el oferente pertenece.” (pág. 225)

#### **Conceptualización**

Un plan de exportación es un medio para lograr exportar de manera adecuada, “Nos asistirá en la planeación de la viabilidad del negocio, así como para determinar mercados, competencia, precios del mercado internacional, productos en demanda, logística, y otras actividades necesarias durante la exportación.” (Comercio Exterior y Aduanas Mexico, 2013).

De esta manera, y gracias al plan de exportación, se pueden evaluar ciertos factores que contribuyan a determinar la capacidad y potencial que se tiene para efectuarlo, y los errores y fallas que se pueden presentar a través del proceso.

## Estructura

Un plan de exportación puede presentarse de distintas maneras, y tener estructuras diferentes. Una de estas estructuras es la que se presenta a continuación según Comercio Exterior y Aduanas México (2013):

- ✓ Objetivos del plan
- ✓ Resumen para exportar (Sumario)
- ✓ Antecedentes para exportar:
  - Situación de la empresa
  - Hipótesis de la base del plan
  - Datos macro-coyunturales
  - Porqué la decisión de exportar
- ✓ Objetivos de la empresa con la exportación (marketing y financieros)
- ✓ La inteligencia del marketing (creación de fuentes de información)
- ✓ Identificación y evaluación de oportunidades
  - Oportunidades de mercados existentes
  - Oportunidades de mercados creadas
  - Oportunidades de mercados creadas por la competencia
  - Oportunidades de mercados futuras
  - Evaluación del ambiente del marketing internacional
  - NOTA: requiere elaboración de estudio de mercado para exportación
- ✓ Análisis producto/espacio
  - Averiguar y definir la combinación producto/mercado:
  - Qué producto
  - Para qué tipo de mercado
  - Con qué cambios

- ✓ Alternativas de entrada al mercado seleccionado
- ✓ Instrumentos que serán necesarios (comunicación, estructura interna, recursos, asesorías, etc.)
- ✓ Plan de acción:
  - Producto
  - Ventas
  - Asistencia a la venta
  - Promoción
- ✓ Criterios de auditoría
- ✓ Apéndice

### **Pasos para exportar**

Según información proporcionada por el SENA E (2012), gracias al nuevo sistema electrónico ECUAPASS, el proceso que se debe seguir para realizar una exportación inicia con la Declaración Aduanera de Exportación, la cual debe constar con la siguiente información:

- ✓ Datos del exportador o declarante
- ✓ Descripción de mercancía por ítem de factura
- ✓ Datos del consignante
- ✓ Destino de la carga
- ✓ Cantidades
- ✓ Peso; y otros datos referentes a la mercancía.

Además, esta declaración debe estar acompañada de la factura comercial original, autorizaciones previas, dependiendo de la mercancía y del destino de la misma; y certificado de origen, el que depende de los mismos factores antes mencionados.

Posterior a la aceptación de la DAE, la mercancía pasa a Zona Primaria, en donde es almacenada antes de su exportación. Y por último será comunicado el canal de aforo establecido, el cual puede ser documental, físico o automático.

### **1.2.1.2. México**

#### **Relaciones comerciales entre Ecuador y México**

El comercio entre Ecuador y México está incrementando gracias a sus relaciones y acuerdos bilaterales, según la Secretaria Nacional de Comunicación de Ecuador (2014), ambos países suscribieron acuerdos que les permitirá fortalecer y cimentar sus relaciones bilaterales. De acuerdo con la Cancillería Local, citado por El Comercio (2014), “En materia comercial, Quito y México emprenderán un ‘esfuerzo sostenido’ que permita incrementar sus intercambios de forma ‘más equilibrada’, evitando ‘obstáculos innecesarios’”

De esta forma se ratifica que el comercio entre ambas naciones se ve favorecido, y se mantiene en continuo crecimiento. Por lo que este fortalecimiento en las relaciones bilaterales, induce e incentiva a más productores y exportadores a que su mercado meta sea fijado hacia la Nación mexicana, además la suscripción de dichos acuerdos no solo beneficiará comercialmente sino también el aspecto “desarrollo social, cultura, patrimonio, educación superior, ciencia y tecnología”. (El Comercio, 2014)

### **1.2.1.3. Producto de exportación – Kits escolares a base de material reciclable**

#### **Características del producto**

Un kit escolar es un instrumento que sirve de ayuda al estudiante para su desenvolvimiento dentro de sus actividades académicas. El hecho de que estos kits sean hechos a base de material reciclable, los convierte en productos que contribuyen al cuidado del medio ambiente, y que no causan un impacto ambiental negativo.

Para la elaboración del producto se requerirá materiales como cartón reciclado, plástico reciclado y madera ecológica, es decir que no provenga de la tala de árboles, sino más bien



del reciclaje o de procesos de construcción con materiales que no son madera, pero se asemeja perfectamente.

Cada kit consta de:

- 1 lápiz de madera ecológica
- 1 esfero de cartón ecológico y plástico reciclado
- 1 sacapuntas de madera ecológica
- 1 regla de madera ecológica de 15 centímetros

## **CAPÍTULO 2**

### **MÉTODO**

#### **2.1. Metodología general**

##### **2.1.1. Nivel de estudio**

###### **Estudios Exploratorios**

Buscan esclarecer problemas que no están bien definidos o poco aclarados en la temática de plan de exportación a México de Kits escolares ecológicos. Año 2016.

Su estructura en base a revisiones bibliográficas, opiniones de expertos en el tema o en investigaciones de campo

###### **Estudios Descriptivos**

Describen en detalle una situación o proceso, limitándose a señalar exclusivamente algunas características del grupo de elementos estudiados; sin realizar comparaciones con otros grupos estudiados. Se hará la descripción general sobre plan de exportación a México de Kits escolares ecológicos. Año 2016.

##### **2.1.2. Modalidad de investigación**

###### **Modalidad documental**

Referentes a plan de exportación a México de Kits escolares ecológicos. Año 2016

###### **Modalidad proyecto de desarrollo**

Se encarga de la investigación de temáticas basadas en necesidades articulares de organizaciones y grupos sociales.

Su resultado es una propuesta práctica de aplicación específica con viabilidad de ser ejecutado por organizaciones públicas o privadas de la ciudad de Quito.

### **2.1.3. Método**

#### **Método inductivo – Deductivo**

El análisis particular que se haga del plan de exportación a México de Kits escolares ecológicos. Año 2016 servirá para inducir conceptos más generales de trabajo en áreas comunes de estudio. A posterior este mecanismo ayudará a encontrar deducciones generales al tema planteado.

### **2.1.4. Selección de instrumentos de investigación**

- ✓ Entrevistas
- ✓ Análisis de documentos

### **2.1.5. Procesamiento de datos**

Se describen las operaciones de clasificación, registro, tabulación y codificación a las que serán sometidos los datos que se obtengan.

Se utilizarán los siguientes paquetes informáticos: Excel, Word, Power point.

## **2.2. Metodología específica**

**Metodología para el objetivo específico:** Elaborar un estudio de mercado para la exportación de México de kits escolares ecológicos.

Para efectos de obtener un resultado de este estudio es necesario analizar diferentes aspectos tales como, la demanda existente de productos ecológicos en México, los diferentes productores y fabricantes de los mismos tanto en Ecuador (para visualizar posibles proveedores), como en México (para conocer la probable competencia). Adicional a esto, es

también importante determinar el canal de distribución que va a ser manejado dentro del proceso de exportación, para determinar la existencia o inexistencia de intermediarios.

### **Demanda:**

Para determinar la demanda de productos ecológicos en México se procederá a analizar diferentes cuadros estadísticos que permitan conocer el consumo de productos ecológicos en esta Nación. Además, para obtener dicha determinación se aplicará el método del CNA (Consumo Nacional Aparente) el cual permitirá notar la posible demanda de este tipo de productos en México.

El Consumo Nacional Aparente se sustenta en tres variables de análisis; la producción nacional de México de productos escolares ecológicos, las importaciones realizadas por este país de dichos productos y a su vez las exportaciones. De manera que se lo podrá calcular mediante la siguiente fórmula:

$$CN = PN + M - X$$

Donde, PN = Producción Nacional

M = Importaciones

X = Exportaciones

### **Oferta:**

Al analizar la oferta existente en el mercado se puede observar la potencial competencia y las diferentes características que estos poseen para causar impacto en el consumidor. De manera que se pueda lograr una mejora en dichas características y ofrecer una propuesta diferente que provoque el cambio de proveedor por parte del consumidor.

Para lograr lo mencionado es necesario ahondar en lo siguiente:

**Producto:**

Dentro de este aspecto es esencial determinar.

- ✓ El material reciclable utilizado en la fabricación del producto,
- ✓ El beneficio que este ofrece al demandante
- ✓ El empaque a utilizar

**Canal de distribución:**

Es necesario determinar de qué manera se hará llegar el producto a las manos del consumidor; es decir que se debe definir si es que existirán intermediarios de manera que beneficie el proceso de exportación.

**Metodología para el objetivo específico:** Determinar el proceso logístico que se debe seguir para efectuar una exportación de kits escolares ecológicos desde Ecuador a México.

- ✓ Examinar los requisitos para ser exportador
- ✓ Verificar los datos que deben ser llenados en la Declaración Aduanera de exportación
- ✓ Investigar los documentos de soporte y acompañamiento que se requieren para el producto a exportar.
- ✓ Definir la forma de pago con el cliente
- ✓ Determinar el INCOTERM en el que se va a negociar la transacción, para lo cual también tendrá que ser determinado el modo de transporte para la exportación.
- ✓ Contratar transporte interno en origen y en destino (dependiendo del INCOTERM negociado).
- ✓ Contratar los servicios del transporte internacional de acuerdo con el modo de transporte seleccionado.
- ✓ Realizar un cubicaje para la organización de la carga en el contenedor
- ✓ Investigar los requisitos para la desaduanización del producto en Destino.

**Metodología para el objetivo específico:** Realizar un análisis financiero del plan de exportación a México de kits escolares ecológicos.

A manera de obtener resultados de este objetivo es indispensable analizar varios factores:

- ✓ Identificar los costos tanto variables como fijos presentes en la exportación
- ✓ Determinar la Tasa Interna de Retorno (TIR) que, según Fernández (2007), se la puede obtener mediante la siguiente fórmula:

$$I_0 = \sum_{n=1}^n \frac{Rn}{(1 + TIR)^n}$$

Donde, TIR = Tasa Interna de Retorno

Rn = Flujo de efectivo anual

I<sub>0</sub> = Inversión Inicial

- ✓ Obtener el Valor Actual Neto, que de acuerdo con Jiménez, Espinoza, & Fonseca (2007), es resultante de la siguiente fórmula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=0}^n Ft \left( \frac{P}{F}, i, n \right)$$

Siendo, I = Inversión Inicial

Ft = Flujos de efectivo por periodos

i = Rendimiento mínimo aceptado

n = Periodos

- ✓ Identificar el punto de equilibrio para la exportación que según Cuevas (2004), es obtenido de la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{GASTOS}{1 - \frac{COSTO}{VENTA}}$$

Notado que dicha fórmula es para el punto de equilibrio para el nivel de ventas.

- ✓ Efectuar el flujo de caja del presente plan
- ✓ Realizar proyecciones al año 2016

## CAPITULO 3

### RESULTADOS

#### 3.1. Resultados primer objetivo – Estudio de Mercado

Los Kits escolares ecológicos se encuentran clasificados en la partida arancelaria 96085099 dados de la siguiente manera:

**Tabla 3.1. Partida Arancelaria**

NOMENCLATURA	DESCRIPCIÓN
9608	BOLÍGRAFOS; ROTULADORES Y MARCADORES CON PUNTA DE FIELTRO U OTRA PUNTA POROSA; ESTILOGRÁFICAS Y DEMÁS PLUMAS; ESTILETES O PUNZONES PARA CLISÉS DE MIMEÓGRAFO («STENCILS»); PORTAMINAS; PORTAPLUMAS, PORTALÁPICES Y ARTÍCULOS SIMILARES; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS (INCLUIDOS LOS CAPUCHONES Y SUJETADORES), EXCEPTO LAS DE LA PARTIDA 96.09.
9608.50	Juegos de artículos pertenecientes, por lo menos, a dos de las subpartidas anteriores.
9608.50.99	Los demás

Fuente: ALADI

Elaborado por: Johanna Carranco



### 3.1.1. Demanda

Según las aclaraciones de Andrade (2005), la Demanda "Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca".

De acuerdo a la información obtenida mediante la partida arancelaria de Kits escolares ecológicos se obtuvieron datos de las importaciones anuales que realiza México de dicha partida.

**Tabla 3.2. Importaciones de México de la Partida Arancelaria 960850, en Toneladas Métricas.**

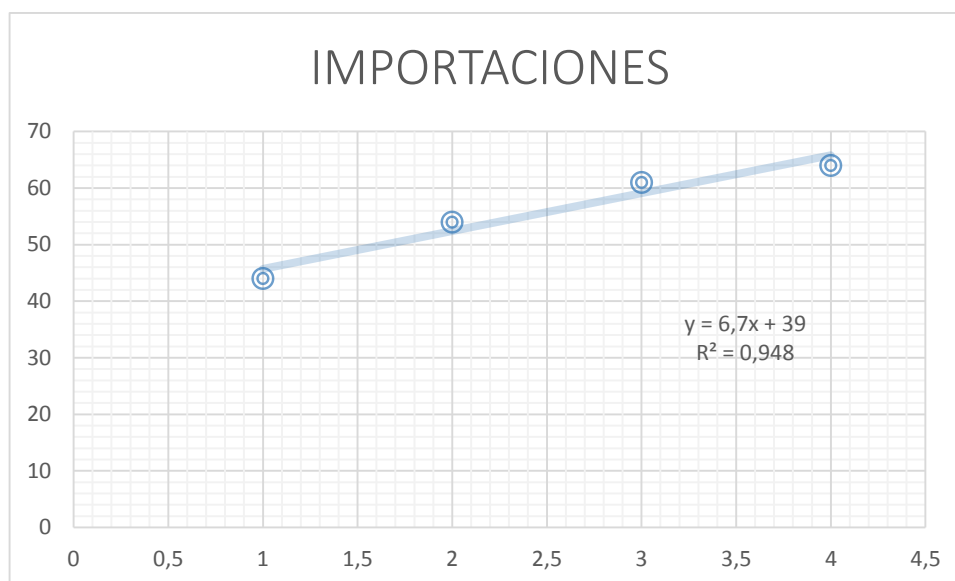
AÑO	TONELADAS
2011	44
2012	54
2013	61
2014	64

Fuente: TRADE MAP

Elaborado por: Johanna Carranco

Con la ayuda de este cuadro se puede observar que las importaciones mexicanas han ido incrementando por cada año, por lo que se puede concluir que existe un consumo creciente de kits escolares por parte de la demanda mexicana. De manera que, de acuerdo a este crecimiento se realizó una proyección lineal obteniendo resultados de la siguiente manera

**Gráfico 3.1. Proyección de importaciones de México de la Partida Arancelaria 960850, en Toneladas Métricas.**



Elaborado Por: Johanna Carranco

**Tabla 3.3. Resultados de proyección de importaciones de México de la Partida Arancelaria 960850, en Toneladas Métricas.**

AÑO	X	TONELADAS
2011	1	44
2012	2	54
2013	3	61
2014	4	64
2015	5	72,5
2016	6	79,2
2017	7	85,9
2018	8	92,6
2019	9	99,3
2020	10	106

Elaborado Por: Johanna Carranco

En esta tabla se encuentran datos de la proyección realizada al año 2018, a fin de obtener estimaciones de las importaciones de kits escolares en México, tanto para el año del Plan de exportación como para observar la demanda de años futuros.

### 3.1.2. Oferta

La oferta es definida por parte de CULTURAL SA (2005), como "la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado. También se designa con este término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta"

Mediante la partida arancelaria 9508.50.99 se logró obtener datos de las exportaciones realizadas por México de forma anual expresadas en toneladas métricas.

**Tabla 3.4. Exportaciones de México de la Partida Arancelaria 960850, en Toneladas Métricas.**

AÑO	TONELADAS
2011	49
2012	35
2013	24
2014	45

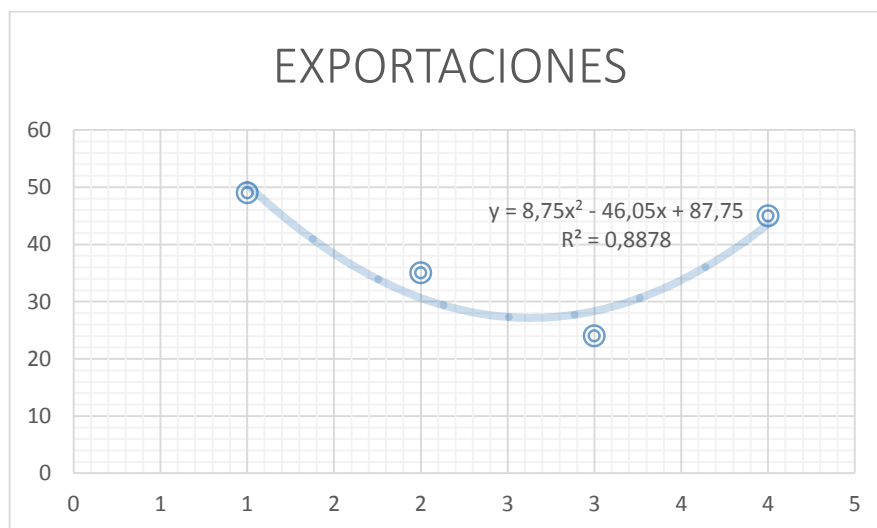
Fuente: TRADE MAP

Elaborado por: Johanna Carranco

Dentro de esta tabla se identifica que las exportaciones han sufrido un decrecimiento durante los primeros tres años, pero en el año 2014 se observa un crecimiento del 46.67%,

por lo que se estima que existe una fluctuante producción mexicana de la subpartida 9608.50. Con la ayuda de esta información y debido a la dispersión de los datos se realizaron proyecciones polinómicas a años futuros, obteniendo lo siguiente.

**Gráfico 3.2. Proyección de exportaciones de México de la Partida Arancelaria 9608.50**



Elaborado por: Johanna Carranco

**Tabla 3.5. Resultados de proyección de exportaciones de México de la Partida Arancelaria 960850, en Toneladas Métricas.**

AÑO	X	TONELADAS
2011	1	49
2012	2	35
2013	3	24
2014	4	45
2015	5	76
2016	6	126
2017	7	194
2018	8	279
2019	9	382
2020	10	502

Elaborado por: Johanna Carranco

Mediante esta proyección se estima que a partir del año 2015 se observe un crecimiento sostenido en cuanto a la producción de la subpartida correspondiente a kits escolares, por parte de las industrias mexicanas.

### Oferta a Nivel Mundial

Existen otros países ofertantes de este producto en el mundo, razón por la cual se investigó información de los principales países exportadores de la subpartida correspondiente.

**Tabla 3.6. Principales Países exportadores de la Subpartida Arancelaria 960850, en Dólares Americanos**

PAIS	2010	2011	2012	2013	2014
CHINA	\$ 88.008	\$ 91.320	\$ 120.944	\$ 105.815	\$ 140.305
ALEMANIA	\$ 21.586	\$ 20.531	\$ 15.304	\$ 12.116	\$ 12.283
JORDANIA	\$ 6.692	\$ 7.243	\$ 9.899	\$ 13.258	\$ 10.701
PAÍSES BAJOS	\$ 6.882	\$ 8.663	\$ 6.980	\$ 7.501	\$ 6.145
ESPAÑA	\$ 2.564	\$ 4.733	\$ 3.504	\$ 5.420	\$ 5.515
REINO UNIDO	\$ 5.468	\$ 6.275	\$ 5.248	\$ 4.652	\$ 5.499

Para lograr determinar los países que generan competencia para el presente plan, es necesario identificar los países destino de las exportaciones mencionadas en la tabla 3.7. De manera que se logre reconocer qué naciones tienen a México como principal destino de exportación de esta partida.

**Tabla 3.7. Principales Países exportadores de la Subpartida Arancelaria 960850 y sus destinos**

PAÍS	DESTINOS
CHINA	Estados Unidos de América, Malasia, Indonesia, Singapur, Alemania, Ghana, Reino Unido, Tailandia
ALEMANIA	Francia, Italia, Austria, Polonia, Suiza, Reino Unido, Estados Unidos de América, Bélgica, Países Bajos, España, México, China
JORDANIA	Emiratos Árabes Unidos, Reino Unido, Iraq, Líbano, Egipto, Suecia, Estados Unidos de América, China
PAÍSES BAJOS	Alemania, Polonia, Bélgica, España, Italia, Francia, Portugal, Reino Unido, Grecia, Austria, Surinam, Eslovenia
ESPAÑA	Portugal, Italia, Francia, Reino Unido, Cuba, Alemania, Arabia Saudita, Uruguay, Andorra, Estados Unidos de América
REINO UNIDO	Alemania, España, Francia, Irlanda, Estados Unidos de América, Italia, Países Bajos, Bélgica, Portugal, Suecia, Dinamarca, Nigeria

Fuente: TRADE MAP

Elaborado por: Johanna Carranco

Con la información obtenida en la tabla que antecede, se puede concluir que el país que genera competencia es Alemania, debido a que entre sus principales destinos de exportación de la subpartida 9608.50.99, se encuentra la nación mexicana.

### 3.1.3. Proveedores

En el Ecuador existen diferentes proveedores que manejan la línea ecológica en diferentes categorías de productos. De estos se pueden destacar los siguientes.

**Tabla 3.8. Principales proveedores de kits escolares ecológicos**

PROVEEDOR	PRODUCTOS
ECOBRANDING	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cuadernos</li> <li>✓ Libretas</li> <li>✓ Bolígrafos</li> <li>✓ Artículos de escritorio</li> <li>✓ Kits escolares</li> <li>✓ Bolsos ecológicos</li> <li>✓ Artículos varios</li> </ul>
ECOPUBLI	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Vasos de cartón.</li> <li>✓ Fundas de papel</li> <li>✓ Envolturas de papel</li> <li>✓ Servilletas impresas</li> <li>✓ Línea escolar</li> <li>✓ Empaques complementarios</li> </ul>

Fuente: ECOBRANDING, ECOPUBLI

Elaborado por: Johanna Carranco

### 3.1.4. Canal de distribución

Después de haber realizado un Estudio de Mercado de las diferentes opciones de venta, se logró negociar y obtener buenos resultados con la empresa INNOVA PROMOCIONALES quienes se dedican al Marketing promocional y entre sus líneas que manejan existe una línea ecológica en la que los kits escolares, por sus características, encajan perfectamente; de manera que los kits serán enviados a INNOVA para ser distribuidos corporativamente con fines promocionales de diferentes marcas.

### **3.1.5. Tamaño del negocio**

Para determinar un correcto tamaño del negocio se tomarán en cuenta los siguientes factores:

#### **Tamaño y la Demanda**

En este aspecto se refiere a la demanda que tendrá el producto, en este caso los kits escolares ecológicos, que serán vendidos al mercado mexicano.

Gracias a la información obtenida de las importaciones mexicanas de la partida a exportar, se pudo determinar que existe una potencial demanda mexicana de 79,2 Toneladas de las cuales la empresa llegará a cubrir el 27,49% de dichas importaciones para el año 2016.

#### **Tamaño y los Proveedores**

Luego de una búsqueda de proveedores de kits escolares ecológicos, se ha logrado determinar que la mejor opción es la compañía ECOBRANDING, los mismos que logran proveer de 181440 kits escolares cada 4 meses.

#### **Tamaño y la Capacidad financiera**

En cuanto a la capacidad financiera, se cuenta con un capital propio que cubre el cien por ciento de la Inversión, el cual servirá para el inicio de la empresa. Es decir que no se requerirá de recursos ajenos.

#### **Tamaño y la Capacidad organizacional**

En este factor se ha determinado que se contará con cuatro personas, debido a que la actividad se la puede manejar con la ayuda de un Gerente general, una recepcionista un agente corporativo y un encargado de logística. Se tendrá la apertura de contratar personal en las futuras exportaciones, de acuerdo a la evolución del negocio.



## **Tamaño y la Infraestructura y tecnología**

En cuanto a la infraestructura y tecnología, se obtendrá el equipamiento necesario de acuerdo a la capacidad de exportación, que cuente el negocio, el mismo que es fundamental para un excelente desempeño.

### **3.1.6. Localización del proyecto**

La empresa se ubicará en un local que se encuentra a una cuadra de la empresa ECOBRANDING, es decir en el sector Rumipamba, de manera que con esto se tiene mayor facilidad y agilidad en cuanto a la ubicación, por la cercanía con la empresa que proveerá de los kits escolares y por el costo de arriendo que no es muy alto. Esto se determinó mediante el método cualitativo de puntos, dando como resultado 8.75 de calificación siendo esta la más alta sobre las otras opciones, de manera que se tomó la opción A.

**Tabla 3.9. Método Cualitativo por Puntos**

**A** Sector Rumipamba

**B** Comité del Pueblo

**C** Sector el Condado

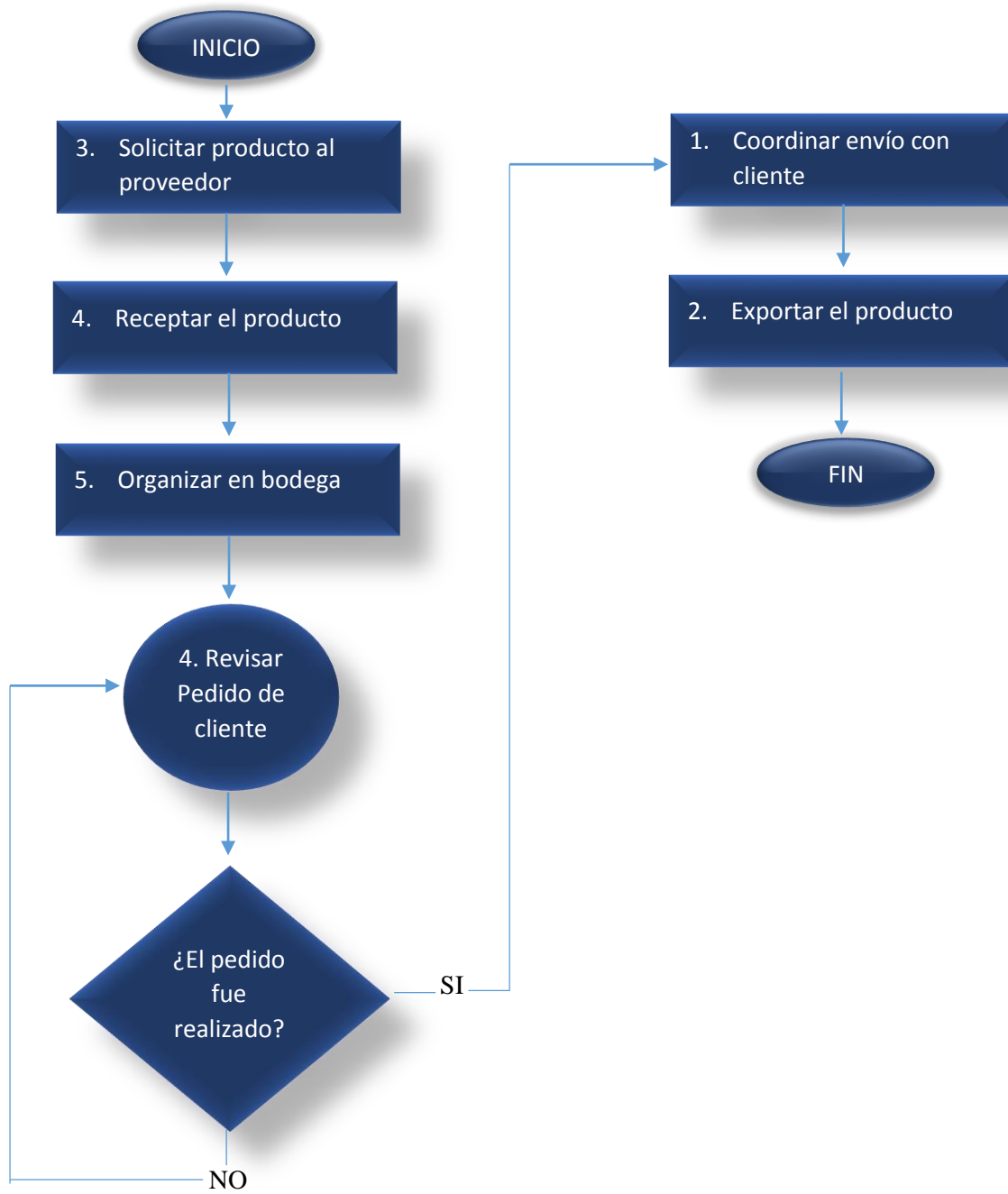
FACTORES	PESO	A		B		C	
		CALIF	CALIF POND	CALIF	CALIF POND	CALIF	CALIF POND
Cercanía de la planta de producción	0,2	10	2	8	1,6	8	1,6
Cercanía puerto de embarque	0,15	8	1,2	8	1,2	8	1,2
Costos Arriendo Oficina	0,3	8	2,4	7	2,1	7	2,1
Disponibilidad de Mano de Obra	0,15	9	1,35	8	1,2	7	1,05
Disponibilidad medios y vías terrestres	0,2	9	1,8	8	1,6	9	1,8
<b>Totales</b>	<b>1</b>		<b>8,75</b>		<b>7,7</b>		<b>7,75</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

### 3.1.7. Procesos de operación

La empresa Ecological Trade es una compañía que se dedica a la distribución de productos a nivel internacional; es decir actúa como Bróker. A continuación se presenta un flujograma de los procesos que se siguen a fin de operar las actividades de la Empresa.

Gráfico 3.3. Diagrama de flujo de procesos



### 3.1.8. Determinación de equipos necesarios para el funcionamiento del negocio

En esta sección se determinarán los equipos indispensables para dar comienzo al negocio, los mismos que serán utilizados por el personal, dentro de las oficinas.

**Tabla 3.10. Equipos necesarios para el funcionamiento del negocio**

LISTA	CANT	U	DESCRIPCIÓN	VIDA ÚTIL	PROVEEDOR	COTIZACION
LAPTOPS	4	U	Laptop HP 15 Pantalla 15.6 HD 4GB RAM / 500GB Intel QUAD Core N3540 Turbo Teclado Numérico	3años	Cinticom	\$ 1600
IMPRESORA	1	U	Impresora multifunción EPSON Workforce 2540 con sistema de tinta tipo original	3años	World System	\$ 289

Elaborado por: Johanna Carranco

Los recursos mobiliarios se destinarán para la oficina que se ubicará en el sector de Rumipamba y servirán de ayuda para el personal de la empresa, de manera que se logre un buen funcionamiento de la misma.

**Tabla 3.11. Recursos mobiliarios**

RECURSOS MOBILIARIOS	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COTIZACIÓN
Escritorio	4	U	Escritorio de 1.50m X 0.60 con cajonera	400
Sillas	4	U	Silla giratoria de oficina, asiento y espaldar de poliuretano semirrígido tapizado en tela	120
Pizarrón	1	U	Pizarrón Con Pedestal De 120 X 100 Cm.	60
Archivador	1	U	Archivadores aéreos, 1 metro de largo por 60 cm de ancho	70

Elaborado por: Johanna Carranco

### 3.1.9. Análisis

La empresa ECOLOGICAL TRADE se encuentra en etapa de creación, por Johanna Carranco Hernández y sus socios Jairo Carranco y Jessy Carranco, la misma que surge por la preocupación ambiental que aqueja al mundo, en especial a México, el cual está dentro de los países más contaminados.

### 3.1.10. Misión Empresarial

Somos una empresa dedicada a la comercialización internacional de productos ecológicos ecuatorianos, elaborados en alta calidad, utilizando materiales reciclables, que tiene como fin, bajar los niveles de contaminación a nivel mundial.

### **3.1.11. Visión Empresarial**

Ser reconocida como la mejor y más grande empresa ecuatoriana comercializadora de productos ecológicos a nivel mundial, y como una de las empresas que ayudará a bajar los índices de contaminación ambiental.

### **3.1.12. Análisis FODA**

Es una herramienta de carácter general “válida para las organizaciones privadas y públicas, la cual facilita la evaluación situacional de la organización y determina los factores que influyen y exigen desde el exterior hacia la institución. Esos factores se convierten en amenazas u oportunidades que condicionan, en mayor o menor grado, el desarrollo o alcance de la misión, la visión, los objetivos y las metas de la organización.” (BARRIOS, 2007)

El análisis FODA permite, “igualmente, hacer un análisis de los factores internos, es decir, de las fortalezas y debilidades de la institución”. (BARRIOS, 2007)

**Tabla 3.12. Análisis FODA**

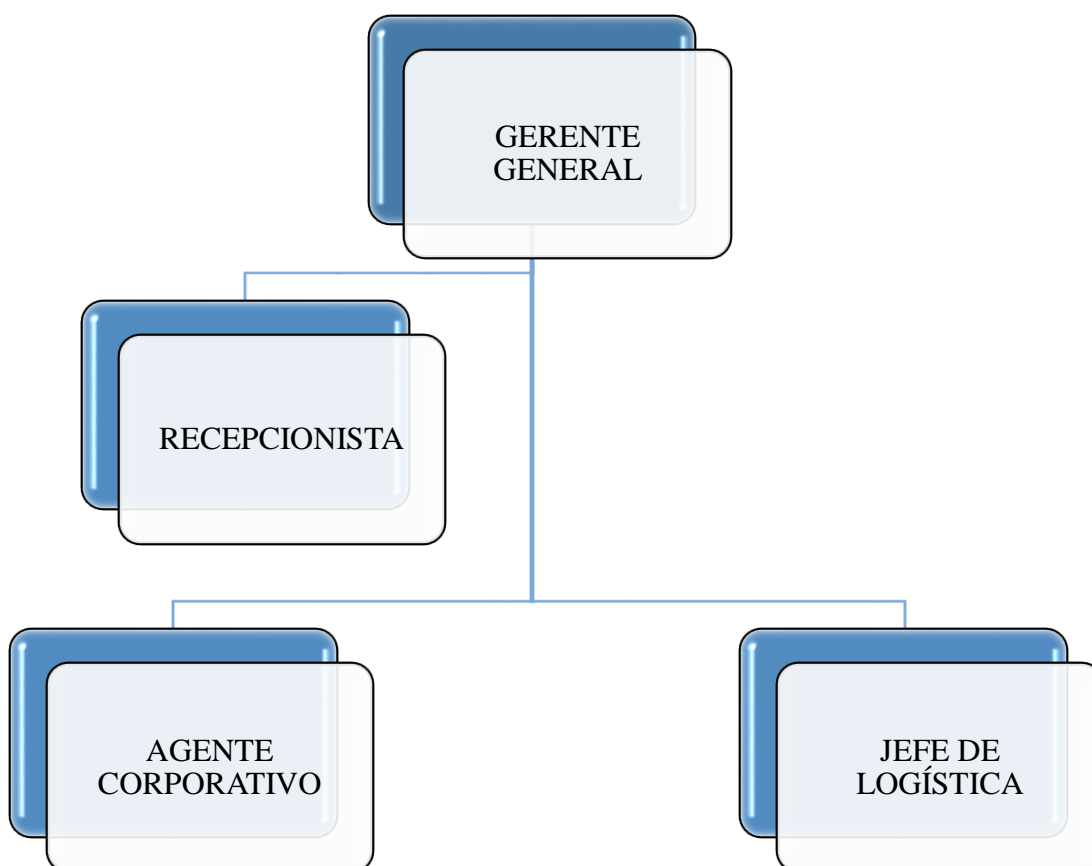
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ECOLOGICAL TRADE se encuentra ubicada en un lugar estratégico debido a que se encuentra cerca a la empresa proveedora lo que implica ahorro de tiempo y recursos.</li> <li>✓ La empresa permite el reconocimiento del producto ecuatoriano a nivel internacional.</li> <li>✓ Ecological Trade es una empresa comprometida con el medioambiente que busca productos que ayuden a reducir la contaminación mundial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ De acuerdo con Ecobranding (2016), la empresa cuenta con una amplia gama de productos ecológicos</li> <li>✓ Existe una gran demanda de productos ecológicos a nivel mundial por la contaminación existente y la cultura ecológica que cada vez crece más.</li> <li>✓ Existen medidas y programas que incentivan y apoyan las exportaciones de productos ecuatorianos.</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La empresa únicamente posee conocimientos teóricos en el área de exportaciones mas no posee experiencia en el mismo.</li> <li>✓ La empresa ECOLOGICAL TRADE depende del productor nacional para poder cumplir con el cliente en el exterior.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Debido al incremento en la cultura ecológica se puede apreciar un aumento en el número de competidores a nivel mundial.</li> <li>✓ Mejores ofertas por parte de la competencia en el país de origen.</li> </ul>

Elaborado por: Johanna Carranco

### 3.1.13. Estructura Organizacional

La estructura organizacional tiene como función dar a conocer, las autoridades que conforman la empresa, según el orden jerárquico.

**Gráfico 3.4. Organigrama**



**Elaborador por:** Johanna Carranco

### 3.1.14. Estructura legal

La empresa ECOLOGICAL TRADE se la constituirá como una compañía de responsabilidad limitada, la misma que se contrae entre dos o más personas. “La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituir la, no adquieren la calidad de comerciantes.” (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 1999)



Para la constitución de la compañía ECOLOGICAL TRADE de responsabilidad limitada se necesitará:

- ✓ Depósito de capital en cuenta común.
- ✓ Aprobación de la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Escritura pública de constitución.
- ✓ Inscripción en el Registro Mercantil como Compañía de Responsabilidad Limitada.
- ✓ Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) en el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- ✓ Licencia de exportador.

### **3.1.15. Entidades relacionadas**

Las entidades que se relacionan para la exportación de un producto son las citadas a continuación:

- ✓ Ministerio de Comercio Exterior
- ✓ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones
- ✓ Federación Ecuatoriana de Exportadores
- ✓ Servicio de Rentas Internas
- ✓ Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS
- ✓ Ministerio de Industrias y Productividad
- ✓ Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador
- ✓ Superintendencia de Compañías
- ✓ Agencia Nacional de Regulación , Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA

### **3.1.16. Leyes**

Las leyes que regulan las actividades de exportación en el Ecuador se detallan a continuación:

### **Ley de Compañías**

Es la encargada de regular las actividades comerciales de todas las compañías que realizan sus actividades dentro del territorio ecuatoriano.

### **Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones**

Este código tiene como finalidad regular el proceso productivo de las personas naturales y jurídicas que realicen una actividad productiva dentro del territorio ecuatoriano.

### **Libro V del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones**

Este reglamento reemplazó a la LOA o Ley Orgánica de Aduanas, en el cual constan todas las disposiciones aduaneras que se realizan dentro del territorio ecuatoriano

### **Ley de Régimen Tributario Interno**

La ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento norma y regula las obligaciones tributarias que tienen tanto las personas jurídicas como naturales en el Ecuador.

### **Código de Trabajo**

Este código tiene una serie de normas, que tiene como fin velar por el derecho de todos los trabajadores del Ecuador.

## **3.2. Resultados segundo objetivo - Logística de exportación**

### **3.2.1. Concepto de exportación**

Según Castro (2008), la exportación “es simplemente la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones.”, pero técnicamente hablando se puede decir que “es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera...de bienes y/o servicios, para permanecer en ella de manera definitiva.” (CASTRO, 2008)

### **3.2.2. Forma de pago**

En cuanto a la forma de pago, se utilizará transferencia bancaria a 30 días plazo contado a partir del embarque, de manera que con esto se pretende establecer lazos de confianza con el comprador.

### **3.2.3. Tipo de exportación**

El tipo de exportación que se aplicará será la exportación definitiva (Régimen 40) la misma que “permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación fuera del territorio aduanero comunitario o a una zona de desarrollo económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente código y en las demás normas aplicables”. (Instituto de promoción de exportaciones e inversiones, 2010)

### **3.2.4. Requisitos para exportar**

Como primer requisito para realizar una exportación se debe obtener lo siguiente:

1. Obtener un (RUC) o Registro Único de Contribuyentes
2. Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica (Token)
3. Registrarse en el portal Ecuapass

### **3.2.5. Proceso de exportación**

Este comienza con la transmisión electrónica de una (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que será acompañado 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 la SENAE del Ecuador por parte del declarante o exportador.

Los datos que se consignaran en la DAE son:

- ✓ Declarante o exportador, nombre y dirección.

- ✓ Detalle de la mercancía por ítem de factura.
- ✓ Datos del consignatario,
- ✓ Destino de la carga.
- ✓ Cantidades.
- ✓ Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE por medio del ECUAPASS son:

- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Cuando el caso lo amerite certificado de Origen electrónico.
- ✓ Cuando el caso lo amerite autorizaciones previas.

Posterior a la aceptación de la DAE, la mercadería entra a la zona primaria del distrito en donde se embarca, resultado de lo cual el depósito temporal la registra y mantiene almacenada previa a su exportación.

Previamente a la exportación se notificará en la Declaración Aduanera de Exportación el canal de aforo asignado, y estos pueden ser:

- ✓ Canal de Aforo Documental.
- ✓ Canal de Aforo Físico Intrusivo.
- ✓ Canal de Aforo Automático.

### **Canal de Aforo Documental**

Cuando en la DAE fue asignado un aforo documental, el estado del trámite cambia a receptada, de manera que se muestra el nombre del aforador que fue asignado para que proceda a la revisión de datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades, caso contrario si tiene el funcionario cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga puede ser embarcada.

### **Canal de Aforo Físico Intrusivo**

En este caso se procede como en el caso anterior y adicional el aforador asignado procederá a la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada, en caso de no existir ninguna novedad la carga podrá ser embarcada.

### **Canal de Aforo Automático**

Cuando tiene Aforo Automático, se puede proceder a la exportación, debido al estado del trámite cambia a Salida Autorizada.

### **3.2.6. Documentos de exportación**

Los documentos necesarios que se deben presentar para una exportación son los siguientes:

#### **Factura comercial**

La factura comercial expedida por el vendedor de las mercancías, tiene que estar presente en toda declaración de exportación, en la cual se muestra el valor de la transacción comercial, la misma que debe presentar la siguiente información:

- ✓ Nombre y dirección del vendedor.
- ✓ Nombre y dirección de la persona que compra.
- ✓ Nombre y fecha de expedición.
- ✓ Cantidad de la mercancía.
- ✓ Especificación de la mercancía.
- ✓ Precio unitario de la mercancía
- ✓ Precio total de la mercancía.
- ✓ Moneda en la cual se está realizando transacción comercial.
- ✓ Detalles según INCOTERMS, es decir condiciones y lugar de entrega de la mercancía

## **Documento de Transporte**

El documento de transporte para la exportación de kits escolares ecológicos a México será el conocimiento de embarque o Bill of Lading , el mismo que es un documento propio del transporte marítimo, el cual cumple con las siguientes características y funciones:

- ✓ Recibo de las mercancías embarcadas y certificado del estado en que éstas se encuentran.
- ✓ Prueba del contrato de transporte, cuyas condiciones suelen figurar al dorso.
- ✓ Documento acreditativo de la propiedad de la mercancía transportada, negociable y admitido por los bancos en los créditos documentarios como representación de las mercancías.

A continuación se listan los datos que son requeridos en el conocimiento de embarque:

- ✓ Nombre del embarcador.
- ✓ Número de viaje del buque.
- ✓ Puertos de carga y descarga.
- ✓ Nombre del remitente y del consignatario.
- ✓ Descripción detallada de las mercancías.
- ✓ La cantidad o el peso.
- ✓ El número de bultos y su estado aparente.
- ✓ El costo del transporte por vía marítima.
- ✓ La moneda con la cual se ha calculado esta cifra.
- ✓ Si el flete se ha abonado en origen (*freight prepaid*).
- ✓ Flete pagadero en destino (*freight collect*).

## **Certificado de origen**

Es un documento en el cual el exportador certifica que el producto es fabricado íntegramente en el país de origen en este caso de Ecuador y puede acogerse al régimen de preferencias arancelarias en el país de destino.

Para que el exportador obtenga un certificado de origen (CO), primero tiene que registrarse en ECUAPASS en la página web: <https://portal.aduana.gob.ec/>, opción “Solicitud de Uso”. El exportador también puede obtener un certificado de origen, mediante cualquier cámara autorizada por el MIPRO.

Posteriormente el exportador, debe ingresar al menú “Ventanilla Única”, opción, “Elaboración de Declaración Juramentada de Origen”. Aquí el usuario deberá generar la respectiva DJO de la mercancía a exportar, el cual es requisito mínimo para la obtención de todo CO. El objetivo de la DJO es determinar de forma sistematizada, si el producto cumple con ser de origen ecuatoriano, y si es así beneficiarse de las preferencias arancelarias en el país de destino.

### **Lista De Empaque**

La lista de empaque o packing list, es un documento elaborado por el exportador el mismo que permite al comprador de la mercancía identificar el producto que va a recibir, en el que se detalla el número de ítems que contiene cada paquete, incluyendo los pesos y dimensiones. Además dentro del packing list se encontrará los datos completos del exportador, consignatario, la cantidad total del producto exportado en cajas, bultos, etc ; la cantidad de artículos en cada una de las cajas , bultos ,etc.; también van anotado las marcas, números o símbolos que identifiquen a las mercancías, peso bruto, neto de las mercancías y los detalles de los lotes producidos.

### **3.2.7. Requisitos que aplican para exportar a México**

México mantiene un régimen de permisos previos de Importaciones y Exportaciones para productos sensibles, con el “objeto de proteger la seguridad nacional, la salud pública y la explotación de los recursos naturales. Dependiendo el producto, el permiso es otorgado por una a o más secretarías, como por ejemplo, la Secretaría de Economía; de Medio Ambiente y Recursos Naturales; de Salud Pública; y de Defensa.” (PROECUADOR, 2015)

## **Reglas de etiquetado**

Todos los productos para la venta en México deben ser etiquetados en español antes de ser importadas dentro de México. La información que debe contener cada producto es generalmente:

- ✓ Nombre y dirección del importador.
- ✓ Nombre y dirección del exportador.
- ✓ Marca y nombre comercial del producto.
- ✓ Contenido neto del producto.
- ✓ Instrucciones de uso, manejo y cuidados específicos.
- ✓ Advertencias o precauciones en productos tóxicos y/o peligrosos.

Toda la información nombrada anteriormente debe ser presentada adherida al producto, empaque o contenedor, dependiendo de las características del producto. Esta información debe estar sobre los productos expuestos para la venta detallista.

“Las normas no especifican qué países requieren que el etiquetado sea realizado desde el país de origen. Sin embargo, la regulación mexicana requiere la designación del país de origen y se recomienda que los exportadores incluyan esta información en las etiquetas que se preparen para el caso de los alimentos destinados a la venta detallista”. (PROECUADOR, 2013)

### **3.2.8. Tipo de carga**

Los Kits escolares ecológicos constan de 1 lápiz, 1 esfero, 1 sacapuntas y 1 regla, que irán dentro de cajas de cartón recicladas, las mismas que serán distribuidas dentro de una caja de cartón que almacenará 810 kits escolares ecológicos por lo que dicha mercancía será transportada como carga seca.



### 3.2.9. Embalaje y carga

Los kits escolares ecológicos estarán empacados en cajas de cartón, las mismas que contendrán 810 kits escolares ecológicos cada una.

A continuación se detallan las características de las cajas donde se almacenarán los kits escolares ecológicos.

**Tabla 3.13. Características del embalaje**

<b>DIMENSIONES</b>	Largo: 55 cm Ancho: 46cm Alto: 31cm
<b>CAPACIDAD POR CAJA</b>	810 unidades
<b>TOTAL DE UNIDADES</b>	181440 (Véase ANEXO 1)



Los kits escolares ecológicos serán enviados en pallets que cumplan con las certificaciones necesarias para la exportación, los mismos que irán dentro un contenedor de 20 pies. Las dimensiones del pallet universal son las siguientes:



1.20 m de largo x 1.00 m de ancho

Características del contenedor de 20 pies:

- ✓ Medidas externas base: 6.06 de largo x 2.43 de ancho m.
- ✓ Alto exterior: 2.60 m
- ✓ Medidas internas de la base: largo 5.90 x 2.35 m ancho.
- ✓ Alto interno: 2.39 m.
- ✓ Peso máximo 21.770 kg.

### **3.2.10. Marcado de origen**

El marcado de origen, sirve para que las personas identifiquen de una manera clara el país de procedencia de la mercancía. El objetivo del marcado, es, ayudar a identificar el arancel aplicable en el país de destino.

### **3.2.11. Transporte Interno**

El transporte que trasladará los kits escolares ecológicos desde Quito a Guayaquil, se denomina Transportes Ortiz S.A., del cual se detallan a continuación los siguientes costos:

**Tabla 3.14. Transporte Interno**

DETALLE	COSTO / DÓLARES
Transporte de los kits escolares ecológicos Quito – Guayaquil	\$ 500
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 500</b>

Elaborado por: Johanna Carranco.

Fuente: Transportes Ortiz.

### 3.2.12. Gastos en Puerto Marítimo:

Los contenedores que ingresan al puerto de Guayaquil, tiene 5 días libres para no cancelar el valor por almacenaje, caso contrario tendrán que pagar dicho rubro. Los valores que si deben pagar obligatoriamente son por despacho y recepción, porteo o manipuleo en el terminal.

Los costos por los gastos nombrados anteriormente son los siguientes:

**Tabla 3.15. Gastos en Puerto Marítimo**

DETALLE	COSTO UNITARIO DÓLARES
Recepción / Despacho de contenedores	\$ 38,31
Porteo de contenedores	\$ 39,10
Almacenaje de contenedores hasta 10 días	\$ 3,19

Elaborado por: Johanna Carranco.

Fuente: <http://www.cgsa.com.ec/Files/ZonaDescarga/ServiciosTarifas/Tarifas-Generales-Contecon-Ajuste-inflac-2015-IncDesinfeccion.pdf> : CONTECON GUAYAQUIL S.A.

### 3.2.13. Transporte internacional

Con respecto al transporte internacional se lo realizará desde el puerto de Guayaquil hasta el puerto de Ensenada, el mismo que tendrá un tiempo de tránsito aproximadamente de 12 días. La mercadería será transportada por la Compañía Naviera denominada Hamburg Sud, la cual cuenta con varios años de experiencia en el mercado. El pago del flete estará a cargo del comprador de los kits escolares ecológicos, debido a que el término en el cual se ha negociado es FOB (free on board).

Las empresas marítimas realizan cobros por los sellos que son colocados en el contenedor y por concepto de Terminal Handling o cargo por manipulación de la terminal portuaria, estos son gastos que son asumidos por el exportador.

**Tabla 3.16. Costos por Sellos y Terminal Handling**

DETALLE	COSTO UNITARIO \$
Sellos	15
Terminal Handling	150

Elaborado por: Johanna Carranco

Fuente: Hamburg Sud

### 3.2.14. Cobro de la Exportación

El cobro de la exportación se realizará a través de una transferencia bancaria por el Banco Produbanco-Grupo Proamérica. En la siguiente tabla se detalla el costo por la comisión de la transferencia bancaria:

**Tabla 3.17. Costo Comisión Bancara**

DETALLE	COSTO UNITARIO USD
Comisión Bancaria	45,00

Elaboración: Johanna Carranco

Fuente: Produbanco-Grupo Proamerica

### 3.2.15. Determinación del valor FOB

Se procederá a determinar el valor FOB de los kits escolares ecológicos, creando la siguiente matriz:

**Tabla 3.18. Logística de Importación**

DESCRIPCIÓN	VALOR POR ENVIO	# VECES EN EL AÑO	VALOR ANUAL	VALOR UNIARIO
COSTO DE VENTAS ANTES DE EXPORTACIÓN	\$ 32.530,96	3	\$ 97.592,89	\$ 0,179293
UTILIDAD	\$ 3.253,10	3	\$ 9.759,29	\$ 0,017929
EX WORKS (EXW)	\$ 35.784,06	3	\$ 107.352,17	\$ 0,197223
DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN	\$ 10,50	3	\$ 31,50	\$ 0,000058
FREE CARRIER (FCA)	\$ 35.794,56	3	\$ 107.383,67	\$ 0,197280
TRANSPORTE INTERNO DESDE LA PLANTA QUITO GUAYAQUIL	\$ 500,00	3	\$ 1.500,00	\$ 0,002756
PORTEO Y RECEPCION CONTENEDOR	\$ 77,41	3	\$ 232,23	\$ 0,000427
AGENTE AFIANZADO	\$ 120,00	3	\$ 360,00	\$ 0,000661
TERMINAL HANDLING, BL, SELLOS	\$ 210,00	3	\$ 630,00	\$ 0,001157
COMISION BANCARIA	\$ 45,00	3	\$ 135,00	\$ 0,000248
<b>FREE ON BOARD (FOB)</b>	<b>\$ 36.746,97</b>	<b>3</b>	<b>\$ 110.240,90</b>	<b>\$ 0,202530</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

### 3.3. Resultados tercer objetivo - Análisis Financiero

#### 3.3.1. Determinación de Inversiones

##### Inversiones tangibles

Las inversiones tangibles son todos los bienes de naturaleza material susceptibles de ser percibidos por los sentidos, tales como: materias primas, maquinaria, etc; los mismos que son utilizados para beneficio de la producción del negocio.

**Tabla 3.19. Inversiones Tangibles**

INVERSIONES TANGIBLES	VALOR DÓLARES
MUEBLES Y ENSERES	\$ 650
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 1889
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2539</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

El cálculo de las depreciaciones de los Activos fijos mencionados se lo puede apreciar en el ANEXO 2.

##### Inversiones Intangibles

Las inversiones intangibles son aquellas que no tienen una existencia física, pero que son fundamentales para la producción de un negocio.

**Tabla 3.20. Inversiones Intangibles**

DETALLE	VALOR
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 275
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 275</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

### 3.3.2. Capital De Trabajo

Son los recursos necesarios, que debe tener el inversionista para la operación del proyecto, de manera que con el pasar del tiempo los ingresos que sean generados por el propio proyecto cubran los gastos que se producen durante un ciclo de producción.

**Tabla 3.21. Ciclo de Caja**

DÍAS DE CRÉDITO CLIENTES /CUENTAS X COBRAR	30
DÍAS DE INVENTARIO EN TRANSITO Y PRODUCTO TERMINADO	+ 120
DÍAS DE CRÉDITO PROVEEDORES/CUENTAS X PAGAR	- 90
<b>CICLO DE CAJA</b>	<b>60</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

**Tabla 3.22. Capital De Trabajo**

DETALLE	VALOR ANUAL	VALOR DÍA	CAPITAL DE TRABAJO
Capital de trabajo operacional	\$ 71.520,77	\$ 198,67	\$ 11.920,13
Capital de trabajo Administrativo	\$ 18.861,84	\$ 52,39	\$ 3.143,64
Capital de trabajo de ventas	\$ 6.732,00	\$ 18,70	\$ 1.122,00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>\$ 16.185,77</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

### 3.3.3. Estados De Fuentes Y Usos

Este Estado consolida datos de las inversiones y la financiación de las mismas asegurando que las entradas de capital de diferentes fuentes son suficientes para cubrir los componentes de la inversión. (GUZMÁN G. , 2001)

**Tabla 3.23. Estado de Fuentes y Usos**

DETALLE DE INVERSIONES	VALOR INVERSIONES	APORTE ACCIONISTAS
INVERSIONES	\$ 2539,00	\$ 2539,00
INVERSIONES INTANGIBLES	\$ 275,00	\$ 275,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 16.185,77	\$ 16.185,77
<b>TOTAL DE INVERSIONES</b>	<b>\$ 18.999,77</b>	<b>\$ 18.999,77</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

### 3.3.4. Determinación de Gastos

#### Gastos Operacionales

Los gastos operacionales, como su nombre así lo dice son egresos provocados por la operación misma de la empresa, es decir su razón de ser. (GUZMÁN A. , 2005)

**Tabla 3.24. Gastos Operacionales**

DETALLE	VALOR POR ENVIO	VALOR ANUAL
Mercadería	\$ 21.772,80	\$ 65.318,40
Sueldos y salarios	\$ 1.600,00	\$ 4.800,00
<b>PARCIAL</b>	<b>\$ 23.372,80</b>	<b>\$ 70.118,40</b>
Imprevistos	\$ 467,46	\$ 1.402,37
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 23.840,26</b>	<b>\$ 71.520,77</b>
Gasto depreciación	\$ 39,86	\$ 119,57
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 23.880,12</b>	<b>\$ 71.640,34</b>

Elaborado por: Johanna Carranco



### Gastos Administrativos

Son todos los gastos que se refieren a planificación, control y servicios administrativos, los mismos que sirven para llevar adelante el funcionamiento de la empresa.

**Tabla 3.25. Gastos Administrativos**

DETALLE	VALOR POR ENVIO	VALOR ANUAL
Sueldos y salarios	\$ 4.264,00	\$ 12.792,00
Útiles de oficina	\$ 340,00	\$ 1.020,00
Arriendo de oficinas	\$ 400,00	\$ 1.200,00
Suministros de limpieza	\$ 100,00	\$ 300,00
Luz , agua , teléfono	\$ 660,00	\$ 1.980,00
Trámites	\$ 280,00	\$ 840,00
Servicios de Internet	\$ 120,00	\$ 360,00
<b>PARCIAL</b>	<b>\$ 6.164,00</b>	<b>\$ 18.492,00</b>
Imprevistos	\$ 123,28	\$ 369,84
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 6.287,28</b>	<b>\$ 18.861,84</b>
Gasto depreciación	\$ 79,71	\$ 239,14
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6.366,99</b>	<b>\$ 19.100,98</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

### Gasto de ventas

Los gastos de ventas son los que se relacionan con la preparación y almacenamiento de los artículos para la venta, la promoción de ventas, etc.

**Tabla 3.26. Gastos de Ventas**

DETALLE	VALOR POR ENVIO	VALOR ANUAL
Sueldos y Salarios	\$ 1.600,00	\$ 4.800,00
Publicidad	\$ 600,00	\$ 1.800,00
<b>PARCIAL</b>	<b>\$ 2.200,00</b>	<b>\$ 6.600,00</b>
Imprevistos	\$ 44,00	\$ 132,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 2.244,00</b>	<b>\$ 6.732,00</b>
Gasto depreciación	\$ 39,86	\$ 119,57
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.283,86</b>	<b>\$ 6.851,57</b>

### Gastos Financieros

Los gastos financieros, “son aquellos que se derivan de la utilización de recursos financieros ajenos a la empresa para el desarrollo de su actividad. Entre otros se consideran gastos financieros, los intereses y comisiones devengados como consecuencia de la utilización con de fuentes ajenas de financiación.” (BUIREU GUARRO, 2007)

Este negocio será financiado con capital de socios que aportarán porcentualmente, razón por la cual no se requerirá de ningún tipo de préstamos.

### Gastos De Exportación

Estos gastos son aquellos que forman parte del proceso de exportación, entre los cuales se puede mencionar el flete, seguro, gastos por manipuleo de la carga, en sí, todos aquellos que intervienen en el envío internacional del producto.

La exportación de kits escolares ecológicos se efectuará en un contenedor de 20 pies STANDART y será realizada cada 4 meses.

En la **Tabla 3.18.** se puede observar todos los gastos que se realizan en la primera exportación hasta llegar al incoterm FOB, que es el término de negociación que se ha tomado en cuenta para esta operación comercial.

A continuación se detalla nuevamente la Logística de importación para que puedan ser evidenciados los Gastos de Exportación.

**Tabla 3.27. Gastos de Exportación**

DESCRIPCIÓN	VALOR POR ENVIO	VALOR ANUAL
DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN	\$ 10,50	\$ 31,50
TRANSPORTE INTERNO DESDE LA PLANTA QUITO GUAYAQUIL	\$ 500,00	\$ 1.500,00
PORTEO Y RECEPCION CONTENEDOR	\$ 77,41	\$ 232,23
AGENTE AFIANZADO	\$ 120,00	\$ 360,00
TERMINAL HANDLING, BL, SELLOS	\$ 210,00	\$ 630,00
COMISION BANCARIA	\$ 45,00	\$ 135,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 962,91</b>	<b>\$ 2.888,73</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

### 3.3.5. Proyección de Costos y Gastos

En la tabla siguiente se podrá observar el detalle de una proyección a 5 años de todos los costos y gastos necesarios para que la empresa continúe con un correcto funcionamiento en sus operaciones. La proyección fue realizada en base a la Inflación Mexicana. Véase ANEXO 3

**Tabla 3.28. Proyección de Costos y Gastos**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Operacionales	\$ 71.640,34	\$ 73.166,28	\$ 74.724,72	\$ 76.316,35	\$ 77.941,89
Gastos De Administración	\$ 19.100,98	\$ 19.507,83	\$ 19.923,35	\$ 20.347,71	\$ 20.781,12
Gastos De Ventas	\$ 6.851,57	\$ 6.997,51	\$ 7.146,55	\$ 7.298,78	\$ 7.454,24
Gastos Financieros	-	-	-	-	-
Gastos De Exportación	\$ 2.888,73	\$ 2.950,26	\$ 3.013,10	\$ 3.077,28	\$ 3.142,83
<b>Total Costos Y Gastos</b>	<b>\$ 100.481,62</b>	<b>\$ 102.621,87</b>	<b>\$ 104.807,72</b>	<b>\$ 107.040,12</b>	<b>\$ 109.320,08</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

### 3.3.6. Ingreso del Proyecto

El cálculo de los ingresos del proyecto permite determinar los valores monetarios que se obtendrán con la exportación, el mismo que puede ser proyectado a años posteriores.

El presupuesto de ingresos se encuentra en función al volumen de exportación de los kits escolares ecológicos.

**Tabla 3.29. Determinación de Costos y Gastos Unitarios**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total Costos Y Gastos	\$ 100.481,62	\$ 102.621,87	\$ 104.807,72	\$ 107.040,12	\$ 109.320,08
Volumen De Exportación	544320	544320	544320	544320	544320
Costos y Gastos Unitarios	\$ 0,185	\$ 0,189	\$ 0,193	\$ 0,197	\$ 0,201

Elaborado por: Johanna Carranco

**Tabla 3.30. Determinación de Ingresos**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vol. Ventas Mercado Exterior	544320	544320	544320	544320	544320
Precio FOB	\$ 0,2025	\$ 0,2068	\$ 0,2112	\$ 0,2157	\$ 0,2203
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	\$ 110.240,90	\$ 112.589,04	\$ 114.987,18	\$ 117.436,41	\$ 119.937,80

Elaborado por: Johanna Carranco

### 3.3.7. Evaluación Financiera

Para verificar y realizar una óptima evaluación financiera del proyecto será necesario basarse en instrumentos contables y financieros como los que se presenta a continuación.

### Balance General Inicial

El balance general inicial o el estado de situación inicial hace referencia al estado financiero de una empresa en el inicio de las actividades operacionales. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos es decir (lo que la organización posee), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto).

**Tabla 3.31. Balance General Inicial**

DETALLE	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL
<b>ACTIVOS</b>			<b>\$ 18.999,77</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>\$ 16.185,77</b>	
Caja – Bancos	<b>\$ 16.185,77</b>		
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>\$ 2.814,00</b>	
<b>Activos Fijos Tangibles</b>			
Equipos de computación	<b>\$ 1.889,00</b>		
Muebles y enseres	<b>\$ 650,00</b>		
<b>Activos Fijos Intangibles</b>			
Trámites de Constitución	<b>\$ 275,00</b>		
<b>PASIVOS</b>			<b>-</b>
<b>PASIVOS A CORTO PLAZO</b>		<b>-</b>	
Cuentas por pagar – proveedores	<b>-</b>		
<b>PATRIMONIO</b>			<b>\$ 18.999,77</b>
Capital Social	<b>\$ 18.999,77</b>		
<b>PASIVOS + PATRIMONIO</b>			<b>\$ 18.999,77</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

### Estado de Pérdidas y Ganancias

Como su nombre lo indica es un estado financiero utilizado para percibir si la empresa está obteniendo pérdidas o ganancias en sus operaciones, en el que se resume todos los ingresos y gastos que se han generado y producido durante un periodo de tiempo, contablemente 1 año. El estado de pérdidas y ganancias también permite calcular la utilidad neta, además de conocer la estructura de ingresos y de gastos de la empresa.

**Tabla 3.32. Estado de Pérdidas y Ganancias**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 110.240,90	\$ 112.589,04	\$114.987,18	\$ 117.436,41	\$ 119.937,80
(-) Costo de ventas	\$ 71.520,77	\$ 73.044,16	\$ 74.600,00	\$ 76.188,98	\$ 77.811,81
<b>(=) Utilidad bruta en ventas</b>	\$ 38.720,14	\$ 39.544,88	\$ 40.387,18	\$ 41.247,43	\$ 42.126,00
(-) Gastos de administración	\$ 18.861,84	\$ 19.263,60	\$ 19.673,91	\$ 20.092,97	\$ 20.520,95
(-) Gastos de ventas	\$ 6.732,00	\$ 6.875,39	\$ 7.021,84	\$ 7.171,40	\$ 7.324,15
<b>(=) Utilidad operacional</b>	\$ 13.126,30	\$ 13.405,89	\$ 13.691,43	\$ 13.983,06	\$ 14.280,90
(-) Gastos financieros	-	-	-	-	-
(-) Depreciaciones y amortizaciones	\$ 478,28	\$ 478,28	\$ 478,28	\$ 478,28	\$ 478,28
<b>(=) Utilidad antes participaciones e impuestos</b>	\$ 12.648,02	\$ 12.927,61	\$ 13.213,15	\$ 13.504,78	\$ 13.802,62
(-) Participación trabajadores	\$ 1.897,20	\$ 1.939,14	\$ 1.981,97	\$ 2.025,72	\$ 2.070,39
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	\$ 10.750,82	\$ 10.988,47	\$ 11.231,18	\$ 11.479,06	\$ 11.732,23
(-) Impuestos a la renta	\$ 2.365,18	\$ 2.417,46	\$ 2.470,86	\$ 2.525,39	\$ 2.581,09
<b>(=) Utilidad perdida del ejercicio</b>	\$ 8.385,64	\$ 8.571,00	\$ 8.760,32	\$ 8.953,67	\$ 9.151,14

Elaborado por: Johanna Carranco

## Flujo de Caja

El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado.

**Tabla 3.33. Flujo de Caja**

DETALLE	PRE- OPERATIVA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad / pérdida del ejercicio		8.385,64	8.571,00	8.760,32	8.953,67	9.151,14
(-) Inversiones	-18.999,77					
(+) Crédito	-	-	-	-	-	-
(+) Depreciaciones y amortizaciones		478,28	478,28	478,28	478,28	478,28
(+) Recuperación de Activos Fijos / Valor residual de activos fijos						694,67
(+) Recuperación de capital de trabajo						16.185,77
(-) Amortización de la deuda / Pago de capital de la deuda	-	-	-	-	-	-
<b>(=) Flujo de Caja Neto generado</b>	<b>-18.999,77</b>	<b>8.863,91</b>	<b>9.049,28</b>	<b>9.238,60</b>	<b>9.431,95</b>	<b>26.509,85</b>

Elaborado por: Johanna Carranco



### 3.3.8. Indicadores De Evaluación

A continuación se listan los indicadores que permitirán observar si el plan es rentable o no:

- ✓ Costo de oportunidad
- ✓ Valor actual neto
- ✓ Tasa interna de retorno

#### Costo De Oportunidad

El costo de oportunidad, se refiere a la rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de recursos en proyectos con niveles de riesgos similares.

La fórmula para obtener el Costo de Oportunidad es la siguiente:

$$\text{COP} = (\% \text{ RP} * \text{TPR}) + (\% \text{ RA} * \text{TAR} * (1 - \text{T})) + \text{TLR}$$

Donde:

RP	Recursos Propios
TPR	Tasa Pasiva Referencial
RA	Recursos Ajenos
TAR	Tasa Activa Referencial
T	Participación de trabajadores + Imp. Rta.
TLR	Tasa Libre de Riesgo

**Tabla 3.34. Costo De Oportunidad**

<b>COP = (% RP*TPR)+( % RA *TAR*(1-T))+TLR</b>	
<b>COP =</b>	<b>( 1*0,0583)+(0*0,0888*(1-0,3370))+0,1565</b>
<b>COP =</b>	<b>21,48%</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

De esta manera, se puede decir que en este proyecto se debe obtener una rentabilidad mayor al 21,48%.

### Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que se lo puede definir como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros, menos los pagos generados por una inversión.

Es la relación de los Flujos Netos de Caja y el Factor Simple de Actualización. El FSA (Factor Simple de Actualización) se obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$FSA = \frac{1}{(1+COP)^n}$$

Donde:

COP	Costo de Oportunidad
FSA	Factor Simple de Actualización
<i>n</i>	# año

**Tabla 3.35. Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)**

DETALLE	PRE-OPERATIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FNG	-18999,77	8863,91	9049,28	9238,60	9431,95	26509,85
FSA	1,00	0,82	0,68	0,56	0,46	0,38
FNGA	-18999,77	7296,60	6132,03	5153,38	4330,94	10020,36
<b>VAN</b>	<b>13933,55</b>					

Elaborado por: Johanna Carranco

**VAN EXCEL: \$ 13.933.55**

Criterios de decisión:

- ✓ **VAN < 0**, significa que los ingresos son menores que los egresos; por lo tanto se rechaza el proyecto.
- ✓ **VAN > 0**, significa que los ingresos son mayores que los egresos; por lo tanto se aprueba el proyecto.
- ✓ **VAN = 0**, significa que los ingresos y los egresos son iguales; por lo tanto la decisión es indiferente puede o no aprobar el proyecto.

Al obtener un resultado en el Valor Actual Neto de 62.420,45 se puede decir que el proyecto es factible debido a que este resultado es mayor a 0, lo que indica que los ingresos del proyecto son mayores a los egresos.

### Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

El PRI o Periodo de Recuperación de la Inversión es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo.

**Tabla 3.36. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)**

DETALLE	PRE-OPERATIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FNG	-18999,77	8863,91	9049,28	9238,60	9431,95	44108,57
FNGA	-18999,77	7296,60	6132,03	5153,38	4330,94	10020,36
<b>FNGA Acumulado</b>	<b>-18999,77</b>	<b>-1703,16</b>	<b>-5571,13</b>	<b>-417,75</b>	<b>3913,19</b>	<b>13933,55</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

La inversión inicial será recuperada en el cuarto año.

### Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno o TIR, se define como la tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero.

Criterios de decisión:

- ✓ **TIR < COP.** Significa que la rentabilidad del proyecto es menor que el costo de oportunidad de la inversión; por lo tanto se rechaza el proyecto.
- ✓ **TIR > COP.** Significa que la rentabilidad del proyecto es mayor al costo de oportunidad; por lo tanto se aprueba el proyecto.
- ✓ **TIR = COP.** Significa que la rentabilidad es igual a cero; por lo tanto la decisión es indiferente puede o no aprobar el proyecto.

Fórmula para el cálculo de la TIR:

$$\mathbf{TIR} = t_m + (T_M - t_m) * (VAN_{t_m} / (VAN_{t_m} - VAN_{T_M}))$$

$$\mathbf{TIR} = 0,20 + (1,33 - 0,20) * (64.773,88 / (64.773,88 - 0))$$

**Tabla 3.37. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)**

<b>T<sub>m</sub></b>	0,20
<b>T<sub>M</sub></b>	47%
<b>VAN T<sub>m</sub></b>	13.933.55
<b>VAN T<sub>M</sub></b>	0
<b>TIR =</b>	<b>47%</b>

Elaborado por: Johanna Carranco

Entonces, con el resultado arrojado después de realizar la fórmula correspondiente, se puede decidir la aprobación del proyecto, esto debido a que se obtuvo un Tasa Interna de Retorno de 47 % el cual es mayor al Costo de Oportunidad previamente calculado de 21,48%.

### **Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio es aquel punto de actividad en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida.

Para el cálculo del punto de equilibrio se aplica la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{COSTOS\ Y\ GASTOS\ FIJOS\ TOTALES}{1 - \frac{COSTOS\ Y\ GASTOS\ VARIABLES\ TOTALES}{VENTAS}}$$

$$PE = \frac{\$ 97.592,89}{1 - \frac{2.888,73}{110240.9044}}$$

**PE ANUAL = \$ 100.219,00**

**PE CUATRIMESTRAL = \$ 33.406,33**

**UNIDADES = 494.836,36**

**UNIDADES = 164.945,45**

De esta manera se puede observar que el Punto de Equilibrio en unidades es de 494.836,36 anualmente; es decir que si se venden 33.406,33 cada cuatro meses la empresa obtendrá el mismo valor de ingresos comparado al valor de los egresos.

## **CAPITULO 4**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **4.1. Conclusiones**

- ✓ La cultura ecológica está incrementando no únicamente en el Ecuador sino en todo el mundo, es por esto que el presente proyecto es atractivo para el mercado mexicano, lugar en donde la contaminación se apodera de su entorno. Además este Plan no es de beneficio único para la empresa, este plan contribuye con el medio ambiente e incentiva a la gente a cuidarlo.
- ✓ El estudio de mercado es un factor que permitió determinar que existe un crecimiento sostenido en la demanda mexicana del producto a exportar, por ende es una buena oportunidad para ingresar a este mercado con el abastecimiento que brinden los proveedores.
- ✓ Es una buena opción iniciar un proyecto con socios confiables que contribuyan con la financiación del mismo debido a que de esta manera no es necesario solicitar financiamiento a terceros en el que se puedan generar intereses que incrementen el valor de nuestros gastos.
- ✓ El proceso logístico de la exportación debe ser evaluado y analizado correctamente para tomar decisiones prudentes debido a que la movilización del producto tomará 12 días en llegar hasta el puerto de destino.
- ✓ El estudio financiero permite concluir que el Plan de exportación de kits escolares ecológicos a México, es un proyecto factible y económicamente rentable debido a que se obtuvo un VAN de 13933,55, una TIR del 47% que es mayor al costo de oportunidad de 21,48% y la inversión será recuperada al cuarto año.

## 4.2. Recomendaciones

- ✓ Se recomienda ejecutar el presente plan de negocios siguiendo cada uno de los pasos establecidos de manera que se puedan obtener similares resultados positivos
- ✓ Es importante promover proyectos ecológicos de exportación en Ecuador, debido a que de esta manera no solo se ayuda ambientalmente al país de destino, sino que también se contribuye a eliminar basura contaminante en Ecuador.
- ✓ Es necesario mantenerse en constante actualización en el aspecto del comercio internacional y de las normativas vigentes tanto en el país de origen como en el país de destino y de esta manera evitar complicaciones en el ámbito legal y comercial.
- ✓ Es recomendable que la fábrica se encuentre cercana a las instalaciones de la compañía distribuidora, debido a que gracias a dicha cercanía se logrará un ahorro en cuanto a costos y tiempos.
- ✓ Es esencial verificar la calidad y cantidad del producto antes de entregarlo debido a que de esta manera se proyectará una excelente imagen y reputación que podrá llegar a oídos de potenciales clientes a nivel mundial.

## ANEXOS

### Anexo 1 – Cubicaje

**1er Embalaje** - Caja que contiene el kit escolar, es decir esfero, lápiz, regla y sacapuntas.



<b>1er EMBALAJE</b>	
<b>MEDIDAS</b>	
LARGO	18 cm
ANCHO	5 cm
ALTO	1 cm
<b>Caja por unidad</b>	

**2do Embalaje** - Caja que contiene varias producto empacado con el 1er Embalaje



<b>2do EMBALAJE</b>	
<b>MEDIDAS</b>	
LARGO	55 cm
ANCHO	46 cm
ALTO	31 cm
<b>Caja por 810 kits</b>	

unidades del

**3er Embalaje** – Carga palletizada



<b>3er EMBALAJE</b>	
<b>MEDIDAS</b>	
LARGO	1,20 m
ANCHO	1,00 m
ALTO	2,315 m
<b>Pallet por 28 cajas</b>	

<b>MEDIDAS</b>	<b>CONTENEDOR 20" STANDART</b>	<b>CARGA PALLETIZADA</b>	<b>CUBICAJE</b>
ALTO	2,39	2,32	1
LARGO	5,90	1,20	4
ANCHO	2,35	1,00	2
Pallets			8
Cajas			28
<b>TOTAL CAJAS</b>			224
Unidades por caja			810
<b>TOTAL UNIDADES</b>			<b>181440 Kits</b>



## Anexo 2 – Depreciaciones

### Descripción de Activos Fijos de la empresa

<b>ACTIVOS FIJOS</b>				
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
Escritorio	4	U		\$ 400,00
Silla	4	U		\$ 120,00
Pizarrón	1	U		\$ 60,00
Archivero	1	U		\$ 70,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 650,00</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>				
LAP	4	U		\$ 1.600,00
IMP	1	U		\$ 289,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 1.889,00</b>

### Distribución de Activos Fijos

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>						
<b>GASTO</b>	<b>CANT</b>	<b>VALOR</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>%</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>GASTO DEPRECIACIÓN</b>
OPERACIONAL	1	\$ 162,50	10	10%	\$ 16,25	\$ 14,63
ADMINISTRATIVO	2	\$ 325,00	10	10%	\$ 32,50	\$ 29,25
VENTAS	1	\$ 162,50	10	10%	\$ 16,25	\$ 14,63

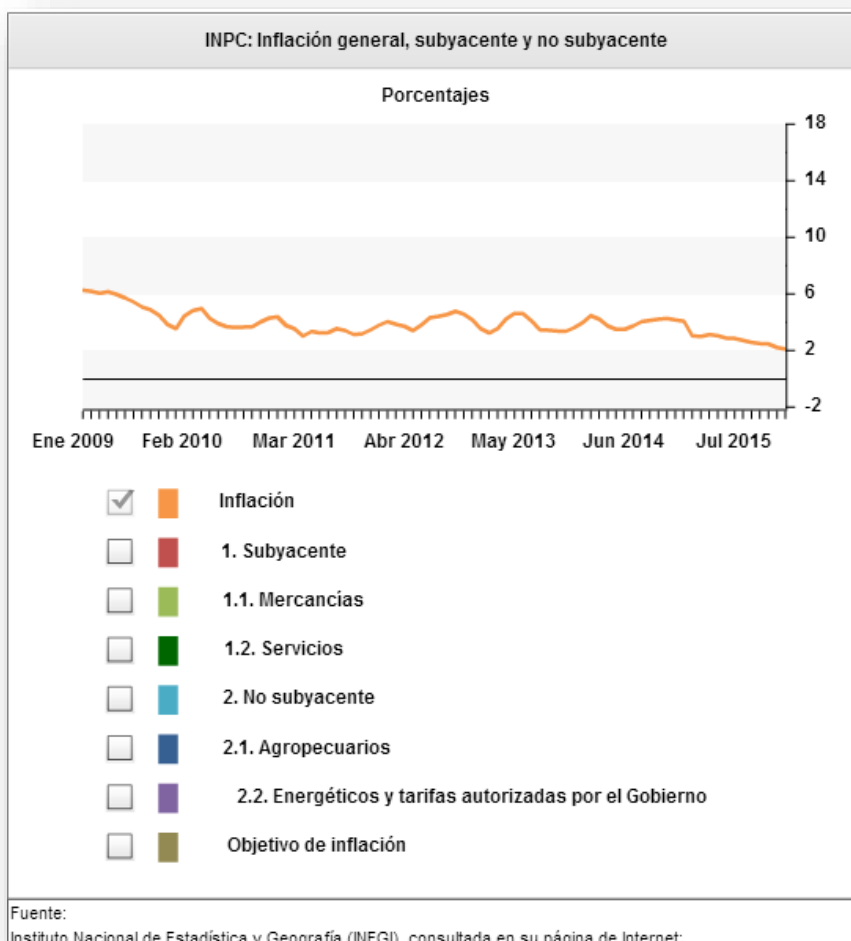
<b>EQUIPO DE CÓMPUTO</b>						
<b>GASTO</b>	<b>CANT</b>	<b>VALOR</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>%</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>GASTO DEPRECIACIÓN</b>
OPERACIONAL	1	\$ 472,25	5	20%	\$ 94,45	\$ 75,56
ADMINISTRATIVO	2	\$ 944,50	5	20%	\$ 188,90	\$ 151,12
VENTAS	1	\$ 472,25	5	20%	\$ 94,45	\$ 75,56

### Anexo 3 - Índice de Inflación México

**Inflación en:**  
Dic ▾ 2015 ▾

Inflación medida por:	Mensual	Acumulada en el año	Anual
INPC índice general	0.41	2.13	2.13
INPC subyacente <sup>1/</sup>	0.31	2.41	2.41
INPC no subyacente	0.72	1.28	1.28

Fuente: Banco de México  
<http://www.banxico.org.mx/dyn/portal-inflacion/index.html>



Fuente: Banco de México  
<http://www.banxico.org.mx/dyn/portal-inflacion/index.html>

## REFERENCIAS

- (s.f.). Obtenido de <http://wwweducacionsuperior.gob.ec/nuevas-politicas-para-el-desarrollo-de-la-universidad-en-el-ecuador/>
- ADUANA DEL ECUADOR SENAE. (12 de 2012). Obtenido de [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)
- Álvarez, F. (18 de Marzo de 2014). *www.bce.gob.ec*. Obtenido de <http://www.bce.gob.ec/estadísticas1234>
- Andrade, S. (2005). *DICCIONARIO DE ECONOMIA*. Andrade.
- Avila, G. G. (2005). *Manual para el establecimiento de pequeñas empresas de semillas pes.* Colombia.
- Banco Mundial. (2012). *Usuarios de Internet*.
- BARRIOS, A. Z. (2007). *PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, PRESUPUESTO Y CONTROL DE LA GESTION PUBLICA*. CARACAS: Texto, C.A.
- BUIREU GUARRO, J. (2007). *PRONTUARIO CONTABLE*. Valencia, ESPAÑA: CISS.
- CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL. (s.f.). *lacamara.org*. Obtenido de <http://www.lacamara.org/website/images/boletines/informacion-comercial/relacion%20comercial%20ecuador%20-%20chile.pdf>
- Comercio Exterior y Aduanas Mexico. (2013). *Comercio y Aduanas.com.mx*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/243-plan-exportacion-estructura>
- Cooper, B. (2002). *Como Iniciar y Administrar*. Colombia.
- Cuevas, F. (2004). *Control de Costos y Gastos en Los Restaurantes*. Mexico DF: Ecitorial Limusa.
- CULTURAL SA. (1999). *Diccionario de Marketing*. Madrid: Cultural.
- Duarte, J. (19 de julio de 2013). *Metro Ecuador*. Obtenido de CIMA buscó conciencia ambiental: <http://www.metroecuador.com.ec/58052-cima-busco-conciencia-ambiental.html>
- El Comercio. (10 de Marzo de 2014). EL COMERCIO. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/politica/correa-y-pena-nieto-firmaron.html>
- Fernández , S. (2007). *Los proyectos de inversión: Evaluación financiera*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- GREENPEACE MEXICO. (s.f.). *GREENPEACE*. Obtenido de <http://www.greenpeace.org/mexico/es/Campanas/Toxicos/basura-cero/>

- GUZMÁN, A. (2005). *CONTABILIDAD FINANCIERA*. Bogotá: Universidad Del Rosario.
- GUZMÁN, G. (2001). *EL ESTUDIO ECONOMICO-FIANCIERO Y LA EVALUACIÓN EN PROYECTOS DE LA INDUSTRIA QUÍMICA*. BOGOTA: Univ. Nacional de Colombia.
- Inec. (14 de 2013).
- INEC. (2013). *Módulo de información ambiental en hogares*.
- INEC. (2013). *Tecnologías de la Información y Comunicaciones*.
- INEC. (2014). *INEC*. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Encuestas\\_Ambientales/Hogares\\_2014/Documento\\_tecnico\\_Modulo\\_Ambienta\\_l\\_Hogares\\_2014.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Encuestas_Ambientales/Hogares_2014/Documento_tecnico_Modulo_Ambienta_l_Hogares_2014.pdf)
- Instituto de promoción de exportaciones e inversiones*. (Miércoles de 12 de 2010).  
Obtenido de [http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351\\_20101229.pdf](http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf)
- Jiménez, F., Espinoza, C., & Fonseca, L. (2007). *Ingeniería Económica*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Lerma, Kirchner, Bárcena, A. E., & Sergio. (2013). *Planeación comercial: Guía práctica*. México: Alfaomega Grupo Editor.
- Mankiw, G. (2012). *Principios de Economía*. México D.F.: Cengage.
- Martel, P. J. (2007). *Manual de Contabilidad para Juristas*. España.
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2012). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana*. Obtenido de <http://cancilleria.gob.ec/ecuador-y-rusia-29-acuerdos-y-una-balanza-comercial-favorable-para-ambos-paises/>
- Oriol, A. (2002). *Eva valor económico agregado*. Colombia.
- Parkchan, S. (2009). *Fundamentos de Ingeniería Económica*. Mexico: Pearson.
- PROECUADOR*. (MARTES de JULIO de 2013). Obtenido de GUÍA COMERCIAL DE MEXICO: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/05/PROEC-GC2010-MEXICO.pdf>
- PROECUADOR*. (LUNES de 05 de 2015). Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/PROEC\\_GC2015\\_MEXICO1.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/PROEC_GC2015_MEXICO1.pdf)
- SAMILOVI. (03 de 12 de 2010). *LAS PLANTAS MEDICINALES*. Obtenido de [http://lasplantasmedicinalesdemiregion.blogspot.com/2010\\_12\\_01\\_archive.html](http://lasplantasmedicinalesdemiregion.blogspot.com/2010_12_01_archive.html)

Secretaría del Medio Ambiente de México. (2015). *Secretaría del Medio Ambiente*.

Obtenido de

[http://portal2.edomex.gob.mx/sma/acerca\\_secretaria/programas/index.htm](http://portal2.edomex.gob.mx/sma/acerca_secretaria/programas/index.htm)

Secretaria Nacional de Comunicación de Ecuador. (10 de Marzo de 2014). *Secretaria*

*Nacional de Comunicación*. Obtenido de <http://www.comunicacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/visita-Pena-Nieto-a-Ecuador.pdf>

*SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR SENA*. (Diciembre de 2012).

Obtenido de [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)

Stephen P. Robbins y Decenzo, D. A. (2002). *Fundamentos de Administracion* . Mexico .

*Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. (05 de 11 de 1999). Obtenido de

<https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>

*Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. (05 de 11 de 1999). Obtenido de

<https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>

Troncoso, C. M. (2007). En *Manual Practico para la elaboracion de un Plan de*

*Expotacion*. Ciudad de Mexico.

Viteri, C. (20 de Abril de 2014). Procesos de Intergración. *El Comercio*, pág. 18.