



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**  
**INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y**  
**ADUANAS**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**  
**INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y**  
**ADUANAS**

**TEMA: “Plan de negocios para la exportación del dulce**  
**Cocada Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a**  
**Santiago de Chile, 2015”**

**Autor: José Luis Orellana Vicuña**

**Director de tesis: Ing. Fernando Borja Borja**

**Quito, 2016**

## DECLARACIÓN

Yo **JOSE LUIS ORELLANA VICUÑA**, manifiesto que la presente tesis que se desarrollará a continuación es de mi autoría; que no ha sido presentada anteriormente para ningún grado o calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas, las mismas que se incluyen en el presente documento.

La Universidad Tecnológica Equinoccial puede hacer uso de los derechos que corresponden a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normativa institucional vigente.

---

(José Luis Orellana Vicuña)

C.I. 060402404-2

## ***AGRADECIMIENTO***

Para realizar este proyecto necesité el apoyo y consejos de muchas personas, pero antes que nada quisiera agradecer a Dios por sus bendiciones y a mi familia de igual manera.

Es necesario agradecer a la Universidad Tecnológica Equinoccial por otorgarme la oportunidad de adquirir conocimientos para luego convertirme en un profesional de bien.

Además es justo agradecer a los profesores, con los cuales he compartido a lo largo de mi carrera universitaria, y en especial a mi director de tesis, el Ing.

Fernando Borja Borja por guiarme a lo largo de este proyecto.

A mi familia, gracias a todos ustedes por siempre brindarme apoyo en las decisiones que he tomado a lo largo de mi vida.

## ***DEDICATORIA***

*Todos los logros obtenidos en mi vida se los debo a mis padres, siempre me han guiado con sus consejos y amor, por esta y muchas razones más, este trabajo se los dedico a ellos, que han sido el gran ejemplo de lucha, perseverancia y paciencia en mi vida.*

## Índice

<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>13</b>
1.1 El problema de investigación .....	13
1.1.1 Problema a investigar .....	13
1.1.2 Objeto de estudio teórico.....	13
1.1.3 Objeto de estudio práctico .....	13
1.1.4 Planteamiento del problema .....	13
1.1.5 Formulación del problema.....	16
1.1.6 Sistematización del problema.....	16
1.1.7 Objetivo general .....	16
1.1.8 Objetivos específicos.....	17
1.1.9 Justificación.....	17
1.2 Marco referencial.....	18
1.2.1 Marco teórico.....	18
<b>CAPÍTULO II. MÉTODO .....</b>	<b>25</b>
2.1 Metodología general .....	25
2.1.1 Nivel de estudio.....	25

2.2 Modalidad de investigación.....	26
2.2.1 Métodos de investigación .....	26
2.2.2 Población y muestra .....	27
2.2.3 Selección de instrumentos de investigación .....	27
2.2.4 Procesamiento de datos .....	28
2.3 Metodología técnica específica .....	28
<b>CAPÍTULO III. ESTUDIO DE MERCADO.....</b>	<b>32</b>
3.1 Producto.....	32
3.1.1 Definición del producto Cocada-Manjar .....	32
3.1.2 Ingredientes y elaboración del producto.....	32
3.1.3 Producción mundial de los productos con la sub partida 20079999 .....	34
3.1.4 Principales consumidores de los productos con la partida 200799 .....	34
3.1.5 Exportaciones de confituras desde Ecuador y sus principales destinos .....	35
3.2 Antecedentes de comercio exterior Ecuador-Chile .....	36
3.2.1 Balanza comercial .....	36
3.3 Mercado meta – Santiago de Chile, Chile .....	37
3.3.1 Descripción del mercado meta .....	37

3.3.2 Situación geográfica y demográfica .....	38
3.3.3 Comercio exterior de Chile .....	39
3.3.4 Balanza comercial de Chile .....	39
3.3.5 Principales productos de exportación de Chile y sus principales destinos..	40
3.3.6 Principales productos importados por Chile y sus principales proveedores	43
3.4 Metodología para la cuantificación de la demanda .....	45
3.4.1 Producción nacional de confituras en Chile .....	46
3.4.2 Exportaciones de confituras desde Chile.....	46
3.4.3 Importaciones de confituras en Chile provenientes del resto del mundo ....	49
3.4.4 Proyección de la producción nacional de confituras en Chile.....	52
3.4.5 Consumo nacional aparente.....	53
3.4.6 Proyección de la población chilena .....	53
3.4.7 Consumo per cápita de confituras en Chile .....	54
3.4.8 Consumo recomendado del dulce.....	55
3.4.9 Demanda insatisfecha.....	56
3.4.10 Precios de productos similares al dulce Cocada-Manjar, en Chile .....	56
3.5 Comercialización y distribución.....	57

3.6 Promoción.....	59
<b>CAPÍTULO IV. ESTUDIO TÉCNICO .....</b>	<b>60</b>
4.1 Tamaño del proyecto .....	60
4.1.1 Demanda.....	60
4.1.2 Disponibilidad de insumos .....	60
4.1.3 Tecnología y equipos.....	60
4.1.4 Financiamiento .....	61
4.2 Rendimiento .....	62
4.3 Localización .....	62
4.3.1 Macro localización .....	62
4.3.2 Micro localización .....	63
4.4 Ingeniería del proyecto .....	63
4.4.1 Proceso de producción.....	63
4.4.2 Modelado y empaquetado de unidades.....	63
4.5 Costos y gastos de producción de la empresa Gabilos .....	64
4.5.1 Costos de producción .....	65
4.5.2 Gastos de producción .....	66



4.5.3 Costos y gastos de producción .....	66
4.6 Logística y proceso de exportación en términos FOB.....	67
4.6.1 Condiciones de pago.....	68
4.6.2 Servicios navieros.....	68
4.6.3 Unitarización de las mercancías .....	69
4.6.4 Costos de unitarización.....	75
<b>CAPÍTULO V. COMERCIO EXTERIOR.....</b>	<b>76</b>
5.1 Clasificación arancelaria del producto .....	76
5.1.1 Partida arancelaria del producto .....	76
5.1.2 Información técnica del producto .....	77
5.2 Aspectos legales .....	78
5.2.1 Acuerdos comerciales entre los dos países.....	78
5.2.2 Regímenes .....	79
5.3 Requisitos, trámites y documentos para exportar en Ecuador.....	79
5.3.1 RUC.....	79
5.3.2 Registro de exportador .....	80
5.3.3 Ecuapass .....	81

5.3.4 Pasos para registrarse y utilizar el VUE .....	81
5.3.5 Documentos a presentar digitalmente .....	82
5.4 Requisitos, trámites y documentos para importar en Chile .....	82
5.4.1 Tratamiento de las importaciones.....	82
5.4.2 Documentos necesarios para la importación en Chile.....	83
5.4.3 Requisitos específicos en Chile .....	84
5.4.4 Requisitos para arancelarios .....	84
5.5 Condiciones de compra .....	88
5.6 Condiciones de pago.....	89
5.7 Costo de las operaciones de comercio exterior .....	89
5.8 Determinación del precio de exportación.....	91
5.9 Precio aproximado del dulce Cocada Manjar de 0,32Kg. en el lugar de destino	92
5.9.1 Flete internacional .....	92
5.9.2 Gastos de nacionalización de mercadería en destino .....	93
5.9.3 Precio CIF de la mercancía.....	94
5.9.4 Precio de venta del dulce Cocada Manjar en Chile.....	94
<b>CAPÍTULO VI. ANÁLISIS FINANCIERO .....</b>	<b>97</b>

6.1 Inversión y financiamiento .....	97
6.1.1 Inversión .....	97
6.1.2 Financiamiento del proyecto .....	102
6.1.3 Plan de inversión .....	104
6.2 Costos e ingresos del proyecto .....	105
6.2.1 Depreciaciones .....	105
6.2.2 Amortizaciones.....	105
6.2.3 Costos de operación.....	106
6.2.4 Gastos administrativos.....	109
6.2.5 Gastos de exportación y ventas .....	113
6.2.6 Gastos financieros .....	115
6.2.7 Total costos y gastos.....	117
6.2.8 Proyección de costos y gastos .....	117
6.2.9 Proyección de los ingresos del proyecto .....	121
6.3 Evaluación financiera .....	122
6.3.1 Estado de situación inicial .....	122
6.3.2 Estado de resultados .....	124

6.3.3 Flujo de caja .....	125
6.3.4 Indicadores de evaluación .....	126
<b>CAPÍTULO VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>139</b>
7.1 Conclusiones.....	139
7.2 Recomendaciones .....	140
<b>Bibliografía</b>	<b>141</b>
<b>Anexos</b>	<b>144</b>
Anexo #1, carta de auspicio de la empresa Gabilos de Esmeraldas .....	144
Anexo #2, RUC de la empresa Gabilos de Esmeraldas.....	145
Anexo #3, registro sanitario del producto Cocada Manjar.....	146
Anexo #4, cotización de servicios de transporte internacional .....	147
Anexo #5, tarifas generales Contecon Guayaquil S.A. ....	148
Anexo #6, cotización de productos necesarios para el proyecto .....	153
Anexo #7, cotización de obra civil y terreno.....	154

## **CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN**

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

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

Inexistente plan de negocios para la exportación del dulce Cocada Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, 2015.

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

- Plan de negocios de exportación.

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

- Cocada Manjar
- Empresa Gabilos
- Santiago de Chile

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

##### ***Diagnóstico***

La internacionalización de productos locales es una decisión muy importante para cualquier empresa, esto debe partir de un análisis adecuado tanto de factores internos como externos, que pudieran influir positiva o negativamente al momento de ingresar en un nuevo mercado, el análisis debe ser lo más objetivo y preciso posible para así conseguir datos lo más cercanos a la realidad ya que se trata de un nuevo mercado internacional.

El inexistente plan de negocios para la exportación del dulce Cocada Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas se debe a varias causas, mediante una entrevista a Gabriel

Ruiz quien es dueño de la empresa mencionada, se ha podido determinar que, una de las causas es que el crecimiento de la empresa se ha visto limitado debido a una difícil industrialización del dulce Cocada Manjar, además gracias a esto solo se ha podido conseguir un reconocimiento local, mas no nacional, mucho menos internacional (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014).

Otra causa que se considera importante según la entrevista, es la producción limitada del dulce Cocada Manjar, que se desencadena gracias a una producción a baja escala; incluso el mercado objeto limitado, limita la expansión hacia nuevos mercados y por ende que se mejoren los ingresos (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014).

En respuesta a varias causas se obtienen síntomas, tales como; el desconocimiento que según entrevista en la empresa Gabilos (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014) no se cuenta con un departamento de comercio exterior en dicha empresa, lo que limita los incentivos internos de la empresa a ingresar en mercados internacionales, también el inexistente departamento de comercio exterior permite que se generen dudas respecto a las transacciones que se dan en el comercio internacional de mercancías ya que no existe un ente a fin que supla este departamento y proporcione una información clara y precisa (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014), cabe mencionar que según datos de (Proecuador, s/f.) Esmeraldas se encuentra en la Región 1 conformada por Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos e Imbabura, y esta región cuenta con su oficina en la ciudad de Tulcán (Proecuador, s/f.), lo que dificulta el acceso a los comerciantes esmeraldeños hacia las oficinas de Proecuador.

El desconocimiento sobre temas de comercio internacional, genera también temor sobre ingresar en nuevos mercados, lo mismo que limita la expansión del negocio y a su vez

se dan producciones a baja escala (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014) ya que no se posee un mercado objeto amplio que demande grandes cantidades de nuestro producto.

### ***Pronóstico***

La empresa Gabilos de Esmeraldas ha llegado con su producto estrella la Cocada-Manjar, únicamente a mercados locales, entonces porque no iniciar una internacionalización del dulce Cocada-Manjar en el mercado de Santiago de Chile, el mismo que presenta altos índices de desarrollo y crecimiento económico sostenido en los últimos años, principalmente a nivel latinoamericano.

Al no concretar este plan de negocios para la exportación del dulce Cocada Manjar se obtendrían resultados negativos, tales como; el desconocimiento sobre si es o no factible estudiar un mercado internacional como el de Santiago de Chile y así poder determinar si introducir el dulce en dicho mercado es conveniente y rentable, o no.

Este escenario negativo afectaría directamente a la empresa Gabilos de Esmeraldas e indirectamente a la sociedad esmeraldeña, a la comunidad de pequeños empresarios que intentan exportar sus productos y por último a las personas que pudieran necesitar la información generada en este plan de negocios de exportación.

De concretarse este plan de negocios para la exportación del dulce Cocada Manjar se generarían resultados muy positivos, que desembocan en la obtención de información precisa y adecuada que puede ser utilizada para la toma de decisiones sobre si exportar o no el dulce mencionado hacia el mercado de Santiago de Chile en el 2015, además se genera información complementaria que pudiera ser utilizada en otras investigaciones similares.

El éxito de este plan de negocios generaría beneficios directamente para la empresa Gabilos de Esmeraldas, que mediante éste podrá tomar decisiones que desencadenaría una serie de cambio positivos, como; crecimiento, expansión, industrialización, entre otros, que además toda la investigación a realizarse servirá como una fuente de conocimiento para la sociedad interesada en el tema y similares.

### **1.1.5 Formulación del problema**

¿Cómo debería estructurarse un adecuado plan de negocios para la exportación del dulce Cocada-Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015?

### **1.1.6 Sistematización del problema**

- ¿Cuál sería el estudio de mercado adecuado para introducir el dulce Cocada Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015?
- ¿Qué requisitos legales y de comercio exterior deben cumplirse para exportar Cocada-Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015?
- ¿Qué análisis financiero deberá aplicarse para demostrar la rentabilidad de la exportación de Cocada-Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015?

### **1.1.7 Objetivo general**

Determinar cuál sería el planteamiento adecuado de un plan de exportación del dulce Cocada-Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015.



### **1.1.8 Objetivos específicos**

- Desarrollar un estudio de mercado adecuado en función de la demanda insatisfecha, que se obtiene a partir de la oferta y la demanda, la misma que permita introducir el dulce Cocada Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015.
- Determinar un estudio técnico que permita analizar y determinar el tamaño, localización, ingeniería, tecnología, financiamiento, inversión, entre otros, necesarios para exportar el dulce Cocada-Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015.
- Determinar qué requisitos de comercio exterior deben cumplirse para exportar el dulce Cocada-Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015.
- Definir qué análisis financiero deberá aplicarse para demostrar la rentabilidad de la exportación del dulce Cocada-Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015.

### **1.1.9 Justificación**

La internacionalización del producto estrella, el dulce Cocada-Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas es una nueva meta, la cual representa un reto muy importante para la misma, poder ingresar el dulce al mercado de Santiago de Chile representa además un crecimiento en varios aspectos internos de la empresa, tales como producción, ventas, incremento de personal, entre otros.

La empresa Gabilos con su producto no puede únicamente enfocarse en un mercado objeto local, sino expandir su mercado objeto de forma internacional, debido al alto potencial

que posee su producto estrella, el mismo que se planea posicionar de manera firme en el mercado chileno, tanto el producto como la marca del mismo.

El dulce Cocada-Manjar es un producto de sencilla elaboración que no contempla muchos procesos sofisticados, pero es de aceptación general lo que desemboca en un mercado específico generalizado, lo que facilita su ingreso en cualquier mercado.

La investigación que se generará a lo largo del desarrollo del plan de exportación permitirá obtener ideas claras y precisas sobre el mercado chileno, que facilitarán las vías adecuadas para posicionar nuestro producto en dicho mercado de manera firme.

Este plan de negocios de exportación beneficiaría principalmente a la empresa Gabilos, la misma que a partir de este podrá tomar decisiones trascendentales que podrían influir de manera drástica y positiva, ya que daría un giro total en cuanto a su mercado objeto, es decir incluiría un mercado extranjero a su mercado objeto actual, que es únicamente local. Se darían cambios internos en la empresa que provocarían un gran crecimiento dentro de su entorno, además con esto se fomentaría el tan anhelado cambio de la matriz productiva en el Ecuador.

## **1.2 Marco referencial**

### **1.2.1 Marco teórico**

En la actualidad el Ecuador presenta positivos índices de crecimiento en referencia a la exportación de productos no tradicionales, lo que incentiva de cierta forma a los productores locales a querer ingresar en mercados internacionales.

El desarrollo y el éxito de este plan de exportación, depende de la investigación y análisis de factores claves para determinar la factibilidad del mismo. A continuación se desarrollará un marco teórico que se hace referencia a varios temas, como; la empresa productora, qué es exportar, ventajas de exportar, el proceso de exportación, por qué se lo debe realiza, entre otros.

### ***Plan de negocios de exportación***

Existen numerosas razones por las cuales una empresa decide incursionar por primera vez en el mercado internacional, no es una tarea difícil, pero como todo negocio, requiere de preparación y esfuerzo para realizarlo con éxito.

En esta fase surgen variables como las siguientes:

#### **Regulaciones arancelarias y regulaciones no arancelarias en el mercado meta**

- Estructura tarifaria: derechos de aduana y contingentes
- Regulaciones cuantitativas: licencias o permisos de importación.
- Regulaciones técnicas: requisitos fitosanitarios y zoonosanitarios.
- Acuerdos comerciales en vigencia o en proceso de negociación: identificar arreglos de carácter comercial unilateral, plurilateral y multilateral.
- Regulaciones cualitativas: ambientales, calidad, entre otras.
- Impuestos internos.
- Restricciones en materia de divisas.

## **Componentes principales del plan de exportación**

De acuerdo con la estructura del plan de exportación, los principales componentes del plan son los siguientes:

- El análisis del mercado
- Cuantificación del mercado actual y potencial de crecimiento
- Definición del mercado meta y sus segmentos
- Procedimientos de logística y trámites de exportación
- El análisis de competitividad de la empresa (FOES, 2009, pág. 3)

### **Proceso de exportación**

El proceso de exportación está dado por un sin número de pasos y requisitos obligatorios que deben cumplirse dentro de la ley para poder efectuar un proceso de exportación óptimo y preciso, cabe mencionar que antes de realizar un proceso de exportación se deberá hacer un estudio minucioso para determinar la factibilidad del mismo.

Se inicia con la transmisión electrónica de una DAE<sup>1</sup> en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a

---

<sup>1</sup> Declaración Aduanera de Exportación. (SENAE, 2012)

cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante (SENAE, 2012).

### ***Dulce Cocada Manjar***

En esta sección se detallará información importante sobre nuestro producto, el dulce Cocada Manjar, así como el proceso de elaboración y los materiales necesarios.

“Cocada Manjar” nació con la visión de revolucionar la “típica cocada esmeraldeña” y convertirla en un producto de exportación. Este nuevo formato de dulce de coco viene en diferentes presentaciones para comodidad del consumidor, tales como: paquetes de 50 y 36 pequeñas unidades de forma esférica y en barras rectangulares grandes y pequeñas (Reyes Velez, 2014, págs. 36-43).

#### **Fotografía # 1. Presentaciones del dulce Cocada Manjar**



Fuente: (Reyes Velez, 2014, pág. 50)

Todas las presentaciones del dulce Cocada Manjar son elaboradas y empacadas de manera artesanal, pero cabe recalcar que constan de todas las normas de calidad e higiene exigidas por el INSPI<sup>2</sup>, como lo demuestra su registro sanitario N°-4034-INH6-AN-10-06.

### **Ingredientes para elaborar “Cocada Manjar”**

- Coco rallado.
- Agua.
- Leche en polvo.
- Azúcar blanca.
- Sorbato de potasio, o también llamado ácido sórbico. (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014)

### ***Empresa Gabilos***

Gabilos es una empresa productora de cocadas manjar principalmente, una deliciosa mezcla de coco con manjar de leche, además elabora helados naturales, los cuales comercializa en sus locales. La empresa tiene su domicilio en la ciudad de Atacames, provincia de Esmeraldas, actualmente no cuenta con sedes en otras provincias, pero realiza una distribución directa desde este cantón a diferentes lugares del país, mediante la solicitud de productos bajo pedido.

A continuación se detalla la misión y la visión de la empresa Gabilos, las mismas que fueron establecidas al momento de la creación de la empresa;

---

<sup>2</sup> Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública

Misión: Somos una empresa que ofrece calidad, sabor, colorido y textura en dulces de coco con manjar; encaminada al cumplimiento de objetivos económicos y de satisfacción a sus clientes, buscando trascender en el área de las golosinas.

Visión: Buscamos en los próximos 3 años ser líderes en el mercado, ofreciendo a sus clientes calidad y buen precio en el producto, además se desea incrementar la utilidad de sus ventas en el menor tiempo posible y posicionarnos a nivel nacional, siendo así el primer dulce de coco conocido por su delicioso sabor y original textura. (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014)

## *Santiago de Chile*

### **Ubicación geográfica**

Chile, limita al norte con Perú, al este con Bolivia y Argentina, al sur con el Polo Sur y al oeste con el Océano Pacífico, a continuación observamos la ubicación física de Chile en el mapa. (Procuador, 2014)

**Figura # 1. Mapa de Chile**



Fuente: (Procuador, 2014)

## Las principales ciudades de Chile y su población

Es importante conocer la cantidad de habitantes que posee nuestro mercado meta, Santiago de Chile para luego poder determinar mediante una segmentación a que parte del mismo nos vamos a dirigir con nuestro producto. A continuación observamos en la Tabla #1 los habitantes de las principales ciudades de Chile.

**Tabla # 1. Principales ciudades de Chile y su población**

Ciudad	Habitantes
Santiago	7,213,110
Concepción	945,650
Valparaíso	930,220
La Serena	412,586
Antofagasta	346,126
Temuco	339,664
Iquique	278,250
Rancagua	276,527
Puerto Montt	266,200

Fuente: (Proecuator, 2014)

Elaboración: Autor



## **CAPÍTULO II. MÉTODO**

### **2.1 Metodología general**

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

##### ***Estudio exploratorio***

El objeto de este plan de negocios de exportación del dulce Cocada Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas, hacia Santiago de Chile en el 2015, consiste en examinar variables que podrían presentarse al llevar dicho plan a la práctica; además, poder conocer también bases teóricas que aún no son conocidas dentro de nuestra empresa objeto y que se obtendrán a partir de bases bibliográficas u opiniones de expertos en el tema, los mismos que nos guiarán a lo largo de esta investigación.

##### ***Estudio descriptivo***

Mediante un estudio descriptivo aplicado a nuestro plan de negocios, se podrá explicar los análisis a efectuarse sobre la información y bases de datos obtenidas, para así poder medir o evaluar los mismos y llegar a conclusiones precisas; además es necesario poder expresar de forma clara todo el proceso de exportación y las variables que pudieran presentarse.

## **2.2 Modalidad de investigación**

### ***Modalidad documental***

En este plan de negocios se buscará ampliar y profundizar el conocimiento sobre el mismo, mediante el uso de información investigada obtenida de diversos recursos, lo cual será necesario para poder analizar y definir conocimientos precisos en el plan de exportación del dulce Cocada Manjar hacia Santiago de Chile.

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

Este plan de negocios de exportación aliviará las necesidades particulares de la empresa Gabilos de Esmeraldas, por lo que servirá como una propuesta práctica viable que podría ser ejecutada, de demostrarse su factibilidad.

## **2.2.1 Métodos de investigación**

### ***Deductivo-Inductivo***

Este método será utilizado ya que se buscará llegar a una solución del problema de que no existe un plan de negocios para la exportación del dulce Cocada Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas, a partir de información generalizada sobre temas de comercio exterior, datos estadísticos del mercado meta, entre otros, los mismos que permitirán gracias a este método conseguir conclusiones particulares.

### ***Analítico-Sintético***

Se ha escogido este método de investigación debido a que es necesario filtrar y analizar toda la información obtenida, para luego poder determinar si es necesaria para el desarrollo del proyecto o no.

#### **2.2.2 Población y muestra**

La población objeto de nuestro plan de negocios de exportación se obtendrá a partir de un estudio que se basará en la segmentación de los habitantes de la ciudad de Santiago de Chile, que según el último censo realizado en dicho país (Procuador, 2014), son 7213110 habitantes, los cuales serán segmentados y así se podrá determinar el número de personas de las proyecciones de nuestro posible consumo aparente.

#### **2.2.3 Selección de instrumentos de investigación**

##### ***Entrevistas***

Se realizarán las entrevistas necesarias a personas que nos puedan facilitar información precisa sobre temas a tratarse dentro del plan de negocios de exportación, con el fin de mejorar los conocimientos en base a experiencias de los entrevistados.

##### ***Análisis de documentos***

El análisis de documentos será fundamental dentro de este plan de negocios, ya que a partir del mismo podremos concluir las mejores opciones posibles dentro de la investigación para este proyecto de exportación.

#### **2.2.4 Procesamiento de datos**

Se utilizarán hojas de datos del programa Excel para tabular la información obtenida; además se utilizara el programa Word para plasmar los análisis de los datos y así llegar a conclusiones precisas, por último se realizará la presentación del plan de negocios de exportación en el programa PowerPoint.

### **2.3 Metodología técnica específica**

#### ***Metodología técnica específica para el objetivo # 1***

Desarrollar un estudio de mercado adecuado en función de la demanda insatisfecha, que se obtiene a partir de la oferta y la demanda, la misma que permita introducir el dulce Cocada Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015.

Para llegar a un correcto estudio de mercado se deben analizar diversos factores, tales como: precio, producto, plaza y promoción.

#### ***Metodología técnica específica para el objetivo # 2***

Determinar un estudio técnico que permita analizar y determinar el tamaño, localización, ingeniería, tecnología, financiamiento, inversión, entre otros, necesarios para exportar el dulce Cocada-Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015.

#### ***Metodología técnica específica para el objetivo # 3***

Determinar qué requisitos de comercio exterior deben cumplirse para exportar el dulce Cocada-Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015.

Mediante el análisis de información sobre el perfil del mercado objeto, además de políticas y regulaciones de comercio internacional del mismo, se podrá determinar los requisitos necesarios a analizar para llevar a cabo el plan de exportación, los mismos que se detallan a continuación:

1. Transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque.
2. Se deberán consignar datos en la DAE, los mismos que contienen detalles del exportador y del producto.
3. La factura comercial original, autorizaciones previas si es necesario y certificados de origen si el caso lo amerita.
4. La mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca.
5. Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado.

Además de todo este proceso de exportación obtenido de (SENAE, 2012), existe otros puntos que deben ser analizados, los mismos que ayudaran al correcto desarrollo de la investigación, tales como:

1. Documentación a presentar
2. Productos de prohibida importación
3. Requisitos arancelarios
4. Preferencias arancelarias
5. Licencias de importación
6. Autorizaciones previas

7. Requisitos para arancelarios
8. Requisitos técnicos
9. Verificación documental
10. Requisitos del comprador
11. Condiciones de compra
12. Condiciones de pago
13. Diversos tipos de impuestos. (Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, 2014)

#### ***Metodología técnica específica para el objetivo # 4***

Definir qué análisis financiero deberá aplicarse para demostrar la rentabilidad de la exportación del dulce Cocada-Manjar de la empresa Gabilos de Esmeraldas a Santiago de Chile, en el 2015.

Para llevar a cabo el análisis financiero se deberá realizar varios estudios tales como;

1. Inversión y financiamiento
  - a. Inversión
  - b. Financiamiento del proyecto
  - c. Plan de inversión
2. Costos e ingresos del proyecto
  - a. Depreciaciones
  - b. Amortizaciones
  - c. Costos de operación
  - d. Gastos administrativos

- e. Gastos de exportación y ventas
  - f. Gastos financieros
  - g. Total costos y gastos
  - h. Proyección de costos y gastos
  - i. Proyección de los ingresos del proyecto
3. Evaluación financiera
- a. Estado de situación inicial
  - b. Estado de resultados
  - c. Flujo de caja
  - d. Indicadores de evaluación
    - i. Tasa de descuento o costo de oportunidad
    - ii. Valor actual neto (VAN)
    - iii. Tasa interna de retorno (TIR)
    - iv. Período de recuperación de la inversión (PRI)
    - v. Punto de equilibrio
    - vi. Índices financieros
    - vii. Composición de activos
    - viii. Índice de apalancamiento (Cerde Prado, 2013)

## CAPÍTULO III. ESTUDIO DE MERCADO

### 3.1 Producto

#### 3.1.1 Definición del producto Cocada-Manjar

El dulce cocada manjar de la empresa Gabilos Ice de Esmeraldas es un producto que no contiene saborizantes artificiales, es decir se obtiene a partir de la fruta únicamente, de esa forma mantiene su sabor a coco original, con una textura húmeda y pegajosa, lo cual le da su característica única.

Cabe mencionar que para este proyecto se utilizara el producto cocada manjar en su presentación de 0,32 kg., la misma que posee 50 unidades esféricas en su interior.

**Figura # 2. Dulce Cocada Manjar (Presentación 0,32 kg.)**



Fuente: Tomada por el autor.

#### 3.1.2 Ingredientes y elaboración del producto

El dulce cocada manjar de la empresa Gabilos Ice de Esmeraldas tiene un proceso de elaboración establecido, así como sus ingredientes y la equivalencia de cada uno en el producto final.



Los ingredientes necesarios para preparar este exquisito producto son los siguientes:

- 10½ kg de coco rallado.
- 9 L de agua.
- 2.7 kg de leche en polvo.
- 8 kg de azúcar blanca.
- 14 gr. de sorbato de potasio, o también llamado ácido sórbico (Reyes Velez, 2014)

Es necesario mencionar que los ingredientes detallados anteriormente y las cantidades de cada uno, son correspondientes a un lote de producción equivalente a 18.5 Kg., el mismo que es utilizado para el empaquetado de 58 unidades, cada una correspondiente a la presentación de 0,32 Kg., la misma que posee 50 unidades esféricas en su interior.

***El proceso de elaboración se explica a continuación:***

1. Rallar el coco (10 ½ kg)
2. Mezclar en el horno durante 30 minutos todos los ingredientes
3. Cocinar la mezcla en el horno con movimiento continuo durante 120 minutos a 80°C
4. Retirar la mezcla del horno
5. Dejar enfriar la mezcla
6. Modelar y empaquetar unidades, y
7. Sellar paquetes (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014)

### 3.1.3 Producción mundial de los productos con la sub partida 20079999

El dulce de coco manjar es un dulce tradicional del Ecuador, específicamente de la provincia de Esmeraldas, por lo que no existe producción de este en el mundo, sin embargo para el estudio se considerará la producción de mermeladas o confituras, ya que estos productos tienen similares características.

Según datos obtenidos de la FAO, los principales países productores de jaleas son: Chile, Italia, India, Ecuador y Bélgica; es importante destacar que según el siguiente cuadro Ecuador ocupa el cuarto lugar en producción con 80.603 T.M en el 2012.

**Tabla # 2. Principales productores de confituras en el mundo**

Países	2010 (T.M)	2011 (T.M)	2012 (T.M)	2013 (T.M)
Mundo	1.279.994,00	1.288.886,00	1.316.661,00	1.444.810,00
Chile	126.069,00	155.968,00	166.223,00	158.328,00
Italia	71.639,00	85.154,00	93.649,00	119.540,00
India	27.867,00	62.135,00	75.718,00	97.992,00
Ecuador	75.609,00	83.841,00	80.603,00	88.777,00
Bélgica	74.365,00	75.166,00	76.431,00	87.372,00
Costa Rica	50.733,00	41.981,00	51.946,00	81.155,00
Francia	75.645,00	75.420,00	71.977,00	80.535,00
China	79.536,00	80.094,00	75.391,00	72.094,00

Fuente: (FAO/TradeMap)

Elaboración: Autor

### 3.1.4 Principales consumidores de los productos con la partida 200799

El principal consumidor de confituras a nivel mundial es la Federación de Rusia con una participación en el mercado del 21%, le sigue Estados Unidos con el 19% y el tercer lugar lo ocupa Francia con una participación del 18%.

**Tabla # 3. Principales consumidores de confituras en el mundo**

Países	2010 (T.M)	2011 (T.M)	2012 (T.M)	2013 (T.M)	Totales	% de Participación
Federación de Rusia	101,110.00	100,447.00	108,588.00	113,734.00	423,879.00	21.18
Estados Unidos de América	82,252.00	96,903.00	104,530.00	111,717.00	395,402.00	19.75
Francia	90,922.00	93,301.00	94,440.00	97,724.00	376,387.00	18.80
Alemania	62,779.00	76,382.00	80,539.00	86,773.00	306,473.00	15.31
Reino Unido	31,614.00	37,966.00	41,106.00	43,824.00	154,510.00	7.72
Países Bajos	23,630.00	26,249.00	32,563.00	52,792.00	135,234.00	6.76
Italia	33,125.00	26,456.00	28,335.00	34,476.00	122,392.00	6.11
Bélgica	18,681.00	17,897.00	21,526.00	29,217.00	87,321.00	4.36
Mundo	1,016,652.00	1,002,362.00	978,050.00	1,106,325.00		100%

Fuente: (FAO/TradeMap)

Elaboración: Autor

**3.1.5 Exportaciones de confituras desde Ecuador y sus principales destinos**

Las exportaciones de confituras o mermeladas en Ecuador han tenido un importante crecimiento en los últimos años, tanto que en el 2013 llegó a exportar un total de 88,777 toneladas mientras que en 2009 fueron 65,731 toneladas, es importante recalcar que de igual manera que en los últimos años Ecuador ha ocupado el cuarto lugar en exportaciones de este producto a nivel mundial.

**Tabla # 4. Principales destinos de las exportaciones de confituras desde Ecuador**

Importadores	2009 (T.M)	2010 (T.M)	2011 (T.M)	2012 (T.M)	2013 (T.M)	TOTAL	% de Participación
Países Bajos (Holanda)	32,848.00	31,755.00	34,562.00	28,557.00	26,954.00	154,676.00	46.64
Estados Unidos	9,940.00	15,056.00	15,926.00	16,616.00	14,952.00	72,490.00	21.86
Federación de Rusia	1,005.00	1,690.00	1,074.00	5,757.00	10,111.00	19,637.00	5.92
Chile	3,291.00	4,681.00	7,422.00	5,143.00	7,037.00	27,574.00	8.31
Polonia	4,737.00	5,413.00	4,479.00	3,709.00	6,387.00	24,725.00	7.46
España	1,462.00	1,193.00	2,186.00	2,195.00	2,808.00	9,844.00	2.97
Alemania	1,322.00	3,014.00	3,876.00	1,802.00	2,279.00	12,293.00	3.71
Italia	2,427.00	2,038.00	1,616.00	2,356.00	1,977.00	10,414.00	3.14
Mundo	65,731.00	75,609.00	83,841.00	80,603.00	88,777.00		100%

Fuente: (FAO/TradeMap)

Elaboración: Autor

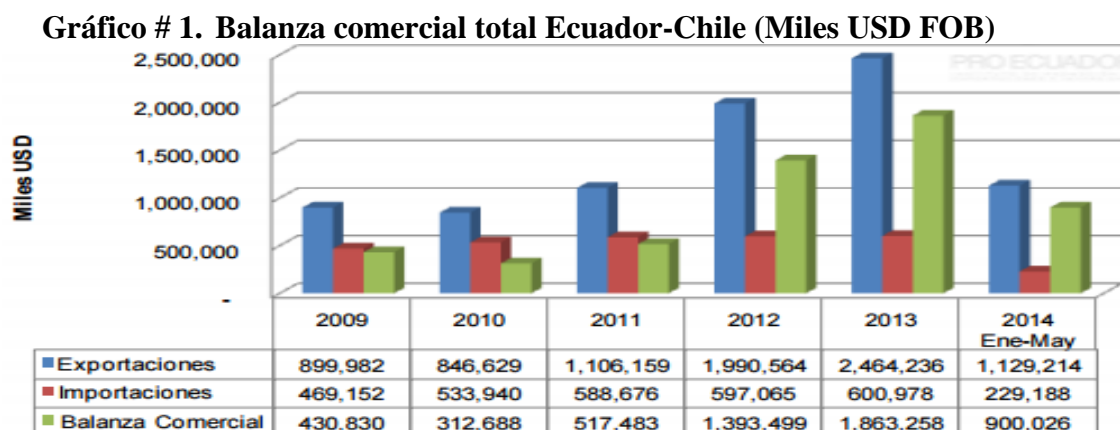
Los principales destinos de las exportaciones de confituras de Ecuador son Holanda, Estados Unidos y Chile con una participación porcentual de 46%, 21% y 8% respectivamente. Chile es el tercer país importador de las exportaciones de confituras de Ecuador lo que indica que las confituras ecuatorianas, tienen acogida en el mercado Chileno.

### 3.2 Antecedentes de comercio exterior Ecuador-Chile

El comercio exterior que ha existido entre Ecuador y Chile a lo largo de los años ha resultado siempre positivo para el Ecuador, esto significa que los productos ecuatorianos tienen una muy buena acogida en Chile, además existe la confianza chilena en productos ecuatorianos.

#### 3.2.1 Balanza comercial

En el gráfico a continuación se puede constatar la balanza comercial positiva que ha obtenido el Ecuador a partir del año 2009 hasta mediados del año 2014 con respecto a Chile, cabe recalcar que a partir del año 2010 la balanza comercial se ha incrementado notoriamente a favor de Ecuador, lamentablemente aún no se tienen datos completos del año 2014, pero se puede ver que hasta el mes de mayo existe ya un valor positivo a favor de Ecuador.

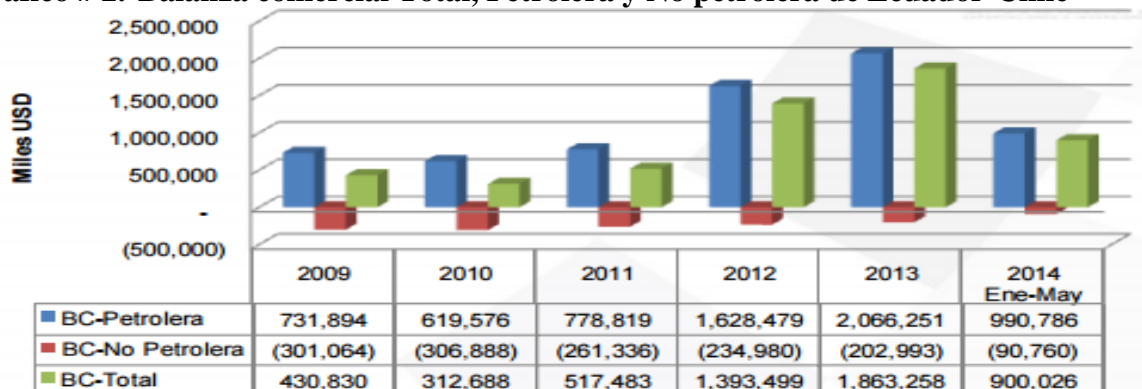


Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

Lamentablemente la mayoría de las exportaciones ecuatorianas hacia Chile son petroleras, en el siguiente gráfico podemos observar la incidencia de las exportaciones petroleras hacia Chile y además lo insignificantes que son las exportaciones no petroleras hacia el mismo destino. Cabe mencionar que si analizamos solo la balanza comercial no petrolera nos encontraremos con cifras negativas correspondientes a Ecuador.

**Gráfico # 2. Balanza comercial Total, Petrolera y No petrolera de Ecuador-Chile**



Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014)

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

### 3.3 Mercado meta – Santiago de Chile, Chile

#### 3.3.1 Descripción del mercado meta

- Nombre oficial: Chile
- Capital: Santiago
- Superficie: 756,950 km<sup>2</sup>
- Población: 17,1 millones de habitantes al 2012
- División Administrativa: 6 zonas / 15 regiones / 54 provincias / 346 municipios
- Idiomas: Español
- Miembro de: APEC, FAO, FMI, OEA, OMS, ONU
- Moneda: Peso chileno (Procuador, 2014)

### 3.3.2 Situación geográfica y demográfica

Chile es una larga y angosta franja de tierra ubicada en el extremo sudoeste de América con 4,300 Km (2,672 millas) de longitud y 180 kilómetros (112 millas) de ancho en promedio, de norte a sur se extiende entre la Línea de la Concordia y el Estrecho de Magallanes. De este a oeste, lo protegen la Cordillera de los Andes y el Océano Pacífico (Proecuador, 2014).

**Figura # 3. Mapa de Chile**



Fuente: (Proecuador, 2014)

Es importante conocer la cantidad de habitantes que posee nuestro mercado meta, por lo que a continuación determinamos las principales ciudades y la cantidad de habitantes de cada una.

**Tabla # 5. Principales ciudades de Chile y su población**

<b>Ciudad</b>	<b>Habitantes</b>
Santiago	7,213,110
Concepción	945,650
Valparaíso	930,220
La Serena	412,586
Antofagasta	346,126
Temuco	339,664
Iquique	278,250
Rancagua	276,527
Puerto Montt	266,200

Fuente: (Proecuador, 2014)

Elaboración: Autor

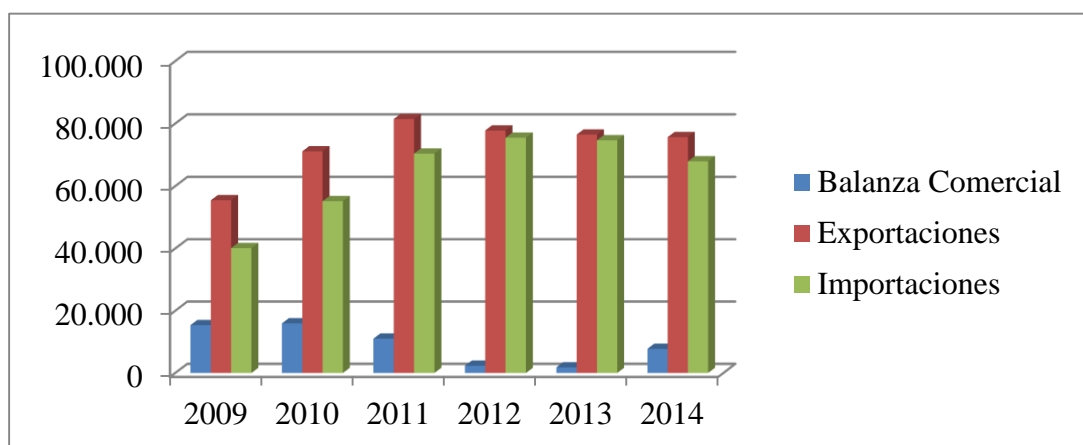
### **3.3.3 Comercio exterior de Chile**

El comercio exterior y la economía chilena se centra en la producción y exportación de tres sectores; agrícola, industrial y los recursos naturales, los principales productos agrícolas producidos por este país son uvas, manzanas, peras, trigo, y el maíz, la industria chilena está caracterizada por la producción de minerales y procesamiento de alimentos y por último la explotación de recursos naturales como cobre, nitrato hierro y madera.

### **3.3.4 Balanza comercial de Chile**

Analizando el gráfico a continuación podemos observar que Chile ha mantenido una balanza comercial positiva, desde el año 2009 hasta el 2014, pero es necesario recalcar que entre los años 2010 y 2013 tuvo una disminución gradual llegando casi a obtener una balanza comercial neutra, ya en el año 2014 pudo mejorar su balanza comercial debido a la disminución de importaciones en referencia al año 2013.

**Gráfico # 3. Balanza comercial de Chile (Millones de dólares)**



Fuente: (Banco Central de Chile, 2014)  
Elaboración: Autor

### **3.3.5 Principales productos de exportación de Chile y sus principales destinos**

Los principales productos exportados por Chile considerando el período 2010-2013 son los cátodos, los minerales de cobre, el cobre y las uvas con una participación del 24,37%, 22,22%, 4,58% y 2,21% respectivamente. En la tabla a continuación se puede observar un detalle de los productos de mayor exportación por parte de Chile.



**Tabla # 6. Principales productos exportados por Chile (Miles USD FOB)**

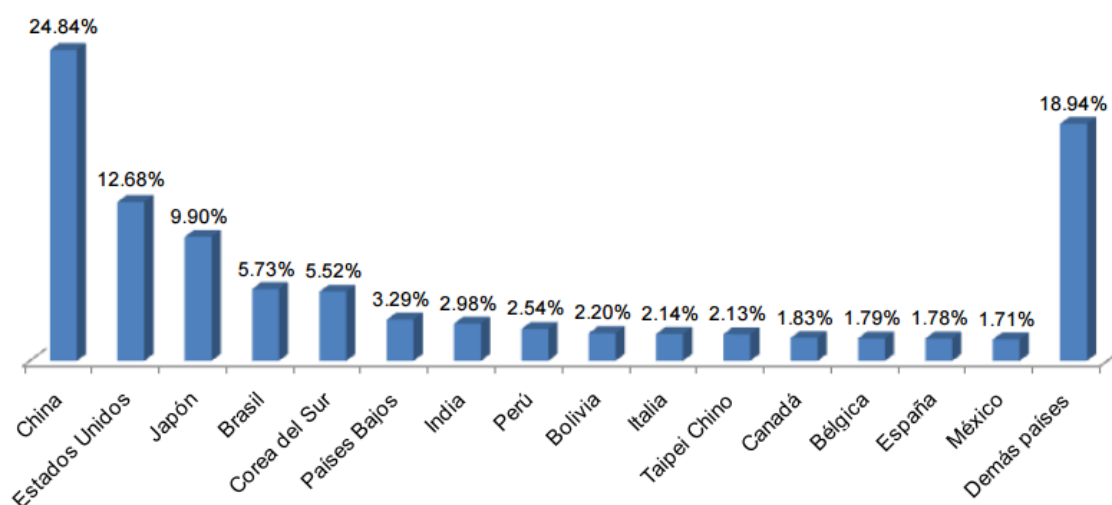
<b>Subpartida</b>	<b>Descripción</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>TCPA 2010- 2013</b>	<b>Participación % 2013</b>
7403.11	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	23,184,159	25,500,917	21,965,583	18,853,495	2.96%	24.37%
2603.00	Minerales de cobre y sus concentrados	13,753,561	14,530,424	16,057,514	17,188,786	14.89%	22.22%
7402.00	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico	2,426,305	3,094,412	3,425,360	3,544,546	15.58%	4.58%
806.100	Uvas frescas	1,354,854	1,466,740	1,481,047	1,707,679	9.29%	2.21%
2204.21	Los demás vinos en recipientes con capacidad inferior o igual a 2	1,282,422	1,421,660	1,431,415	1,460,250	6.15%	1.89%
7108.12	Oro en bruto, excepto en polvo, para uso no monetario	1,014,448	1,419,321	1,599,273	1,354,641	11.29%	1.75%
4703.29	Pasta química de madera semiblanqueada o blanqueada distinta de la de coníferas	1,053,510	1,179,950	1,164,778	1,266,617	10.95%	1.64%
4703.21	Pasta química de madera de coníferas semiblanqueadas o blanqueadas	1,151,901	1,358,973	1,138,566	1,255,849	5.75%	1.62%
2601.11	Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar	708,627	1,196,962	1,186,795	1,167,563	34.15%	1.51%
808.100	Manzanas frescas	641,919	679,444	719,217	856,932	14.79%	1.11%
2801.20	Yodo	414,664	659,913	906,888	842,039	24.22%	1.09%
4407.10	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coníferas	545,201	673,452	699,285	809,206	17.43%	1.05%

304.410	Filetes frescos o refrigerados de salmónes del Pacífico, del Atlántico y del Danubio	290,136	485,475	511,141	752,476	23.00%	0.97%
2613.10	Minerales de molibdeno y sus concentrados, tostado	1,002,759	1,236,212	936,609	684,100	-9.05%	0.88%
2710.19	Otros aceites de petróleo y preparaciones	423,281	604,055	540,508	583,230	4.75%	0.75%
	Demás productos	21,858,359	25,947,080	24,513,004	25,039,854	8.13%	32.36%
	Todos los productos	71,106,106	81,454,990	78,276,983	77,367,263	8.68%	100.00%

Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)  
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

El principal destino de las exportaciones chilenas es China con una participación del 24,84% del total de las exportaciones, le sigue Estados Unidos con el 12.68%, Japón 9.90% y Brasil con el 5.73%. Otros principales destinos de las exportaciones de Chile para el 2013 fueron Corea del Sur, Países Bajos, India, Perú, Bolivia e Italia.

**Gráfico # 4. Principales destinos de las exportaciones chilenas en el 2013**



Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)  
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

### **3.3.6 Principales productos importados por Chile y sus principales proveedores**

Los principales productos importados son petroleros: otros aceites de petróleo y aceites crudos de petróleo; seguido por vehículos para personas de cilindrada máxima a 3,000 cm<sup>3</sup>, en total estos 3 productos representan casi el 19% del total de las importaciones de Chile.

En el siguiente cuadro se presentan los principales 15 productos importados por Chile de acuerdo al período 2010 – 2013.

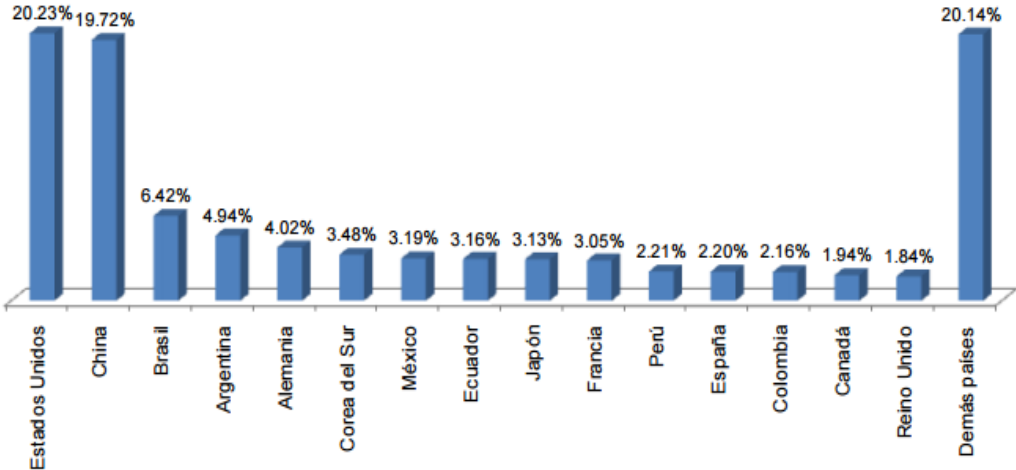
**Tabla # 7. Principales productos importados por Chile (Miles USD FOB)**

Subpartida	Descripción	2010	2011	2012	2013	TCPA 2010- 2013	Partic. % 2013
2710.19	Otros aceites de petróleo	5,174,409	7,007,158	7,486,274	6,595,728	16.33%	8.28%
2709.00	Crudos de petróleo	4,340,629	6,495,646	6,107,808	6,274,145	12.08%	7.88%
8703.23	Vehículos automóbiles	1,716,388	2,094,892	1,903,409	1,935,738	25.73%	2.43%
8517.12	Teléfonos	950,206	1,206,267	1,485,899	1,527,718	27.16%	1.92%
8802.40	Aviones y demás vehículos aéreos	440,040	825,515	2,061,453	1,068,568	28.45%	1.34%
2711.11	Gas natural licuado	1,015,183	1,618,592	1,623,360	1,000,452	55.40%	1.26%
8704.21	Los demás vehículos automóbiles	880,149	850,894	1,108,295	946,340	33.59%	1.19%
2701.12	Hulla bituminosa	595,186	992,633	1,023,898	884,781	10.45%	1.11%
8703.22	Vehículos automóbiles 1,500 cm <sup>3</sup>	623,280	739,666	795,280	838,397	28.04%	1.05%
8471.30	Máquinas para procesamiento de datos	661,729	764,478	798,197	771,094	13.58%	0.97%
201.300	Carne de bovinos	692,260	776,804	775,269	723,192	12.72%	0.91%
702.100	Vehículos automóbiles (Diésel o semi-Diésel)	472,492	476,673	626,017	591,857	21.53%	0.74%
8528.72	Aparatos receptores de televisión	649,169	622,354	700,698	555,727	19.95%	0.70%
2711.12	Propano licuado	369,391	539,828	496,516	542,151	27.45%	0.68%
8704.10	Volquetes	473,015	639,291	1,016,355	501,588	12.26%	0.63%
	Demás productos	40,233,486	49,577,730	51,452,801	54,858,877	16.16%	68.90%
	Todos los productos	59,287,012	75,228,421	79,461,529	79,616,353	16.78%	100.00%

Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)  
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

Los principales países proveedores de las importaciones chilenas son Estados Unidos, China y Brasil con una participación de 20,23%, 19,72% y 6,42% respectivamente. Otros principales proveedores de Chile son Argentina, Alemania, Corea del Sur, México, Ecuador, Japón y Francia. Ecuador representa el 3.16% del total de las importaciones de Chile.

**Gráfico # 5. Principales proveedores de las importaciones chilenas en el 2013**



Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)  
 Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

**3.4 Metodología para la cuantificación de la demanda**

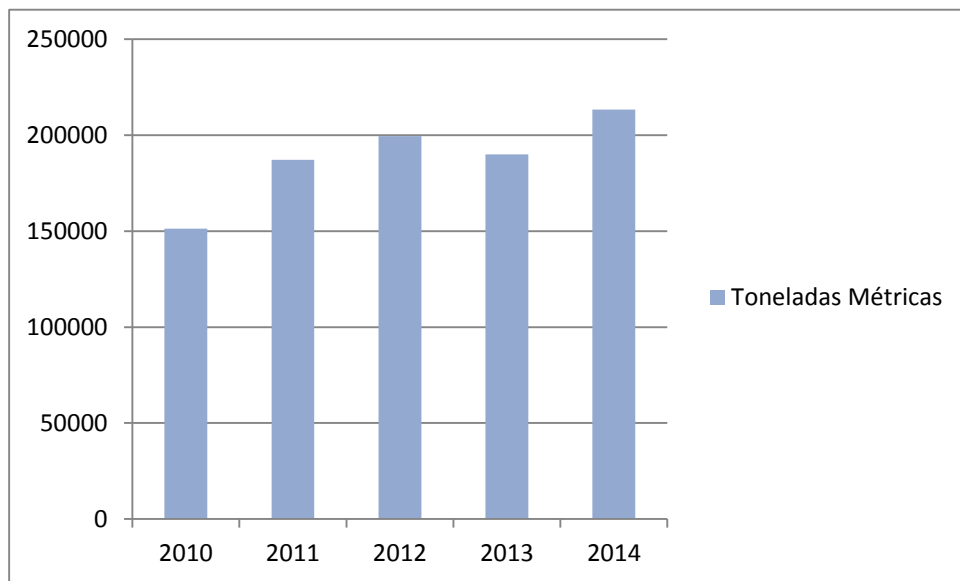
La determinación de la demanda actual se puede obtener a través del cálculo del Consumo Nacional Aparente, el mismo que está determinado por la producción (P), más las importaciones (M) y menos las exportaciones (E) realizadas por el país, a continuación se detalla la fórmula.

$$CNA = P + M - X$$

### 3.4.1 Producción nacional de confituras en Chile

Chile es una de los mayores productores en el mundo de confituras, jaleas, mermeladas, dulces de frutas, entre otros, los mismos que se deben clasificar en la subpartida arancelaria 2007.99 debido a sus composiciones y características.

**Gráfico # 6. Producción nacional chilena de Confituras, Jaleas, Mermeladas, dulces de frutas, pertenecientes a la subpartida 2007.99.99**



Fuente: (Proecuador, 2014)

Elaboración: Autor

En el gráfico anterior pudimos observar la evolución de la producción nacional chilena de confituras en el período 2010-2014, cabe mencionar que aproximadamente el 80% de la producción chilena de alimentos procesados pertenecientes a la partida 2007.99.99 son para la exportación, únicamente un 20% se consume internamente.

### 3.4.2 Exportaciones de confituras desde Chile

Las exportaciones de confituras de Chile en los últimos años han sido importantes y para el 2014 se refleja un crecimiento del 12,27% frente a la caída del 2013 que fue de -

4.75%. El principal destino de las exportaciones de confituras de Chile es la Federación de Rusia con una participación de 24.24%, le sigue Estados Unidos con una participación del 18,26% y Venezuela con 17.14% de participación.

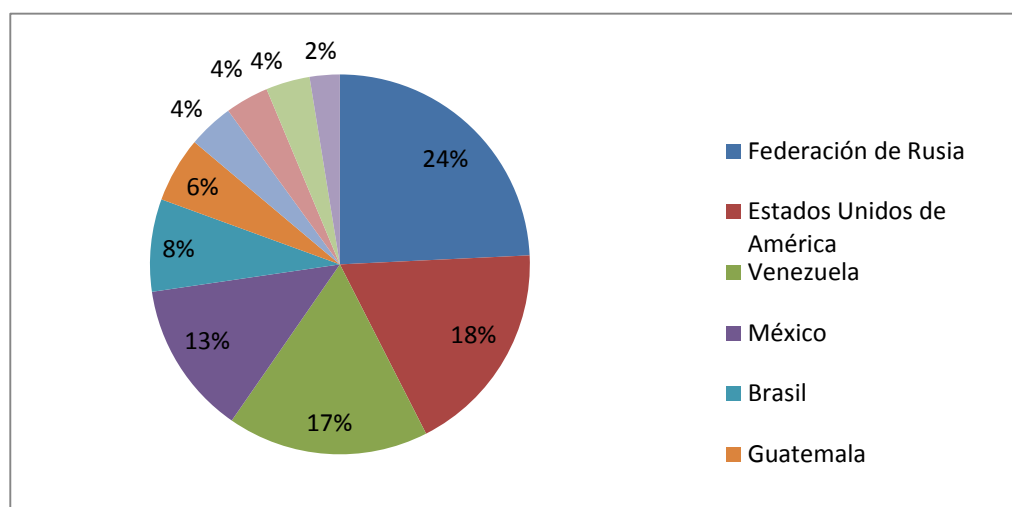
**Tabla # 8. Exportaciones de confituras de Chile hacia el mundo**

<b>Importadores</b>	<b>2010 (T.M)</b>	<b>2011 (T.M)</b>	<b>2012 (T.M)</b>	<b>2013 (T.M)</b>	<b>2014 (T.M)</b>	<b>Total 2010-2014</b>	<b>% de Participación</b>
Federación de Rusia	22,685.00	25,544.00	33,651.00	27,020.00	41,733.00	150,633.00	24.24
Estados Unidos de América	14,960.00	17,638.00	24,066.00	26,955.00	29,854.00	113,473.00	18.26
Venezuela	21,304.00	22,147.00	15,987.00	20,697.00	26,357.00	106,492.00	17.14
México	11,903.00	18,163.00	21,411.00	16,587.00	13,011.00	81,075.00	13.05
Brasil	8,202.00	8,935.00	10,934.00	10,374.00	10,447.00	48,892.00	7.87
Guatemala	4,676.00	7,733.00	5,956.00	6,634.00	9,585.00	34,584.00	5.57
Colombia	5,360.00	3,891.00	4,234.00	4,811.00	5,758.00	24,054.00	3.87
Ecuador	4,683.00	4,168.00	3,944.00	5,288.00	4,874.00	22,957.00	3.69
El Salvador	4,254.00	6,463.00	4,744.00	4,039.00	3,782.00	23,282.00	3.75
Países Bajos (Holanda)	1,949.00	4,111.00	3,333.00	2,896.00	3,616.00	15,905.00	2.56
Mundo	126,069.00	155,968.00	166,223.00	158,328.00	177,759.00	621,347.00	100.00
% Crecimiento las exportaciones	--	23.72	6.58	-4.75	12.27		

Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)  
Elaboración: Autor

En el siguiente grafico podemos observar la distribución de las exportaciones de confituras chilenas hacia los distintos destinos en el mundo, también podemos ver que Ecuador entra en el grupo de sus 10 principales destinos.

### Gráfico # 7. Participación por país de las exportaciones de confituras chilenas



Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)

Elaboración: Autor

### Proyección de las exportaciones de confituras de Chile

Para la proyección de las exportaciones se consideraron los datos de los últimos 5 años

**Tabla # 9. Exportaciones de confituras de Chile (T.M.)**

Período	T.M. (Y)	(X)	(X*Y)	(X <sup>2</sup> )
2010	126,069.00	-2	-252138	4
2011	155,968.00	-1	-155968	1
2012	166,223.00	0	0	0
2013	158,328.00	1	158328	1
2014	177,759.00	2	355518	4
Total	784,347.00		105740	10

Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)

Elaboración: Autor

Período	(X)
2015	3
2016	4
2017	5
2018	6
2019	7
2020	8



Ecuación de proyección  $y = a + bx$

$$a = \frac{\sum y}{N}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{784,347.00}{5}$$

$$b = \frac{105740}{10}$$

$$a = 156,869.49$$

$$b = 10,574.00$$

$$y^{2015} = 156,869.40 + (10,574.00 * 3)$$

$$y^{2015} = 188,591.40$$

De la misma forma que se ha obtenido  $y^{2015}$ , se deben obtener las demás proyecciones de los siguientes años.

**Tabla # 10. Proyección de las exportaciones de confituras chilenas**

<b>Período</b>	<b>T.M</b>
2015	188,591.40
2016	199,165.40
2017	209,739.40
2018	220,313.40
2019	230,887.40
2020	241,461.40

Elaboración: Autor

### **3.4.3 Importaciones de confituras en Chile provenientes del resto del mundo**

En los últimos años las importaciones de confituras de Chile han tenido un importante crecimiento pasando de 5467 toneladas a 30,813 toneladas para el 2014, lo que representa el 125.31% de crecimiento considerando en el período 2013-2014.

**Tabla # 11. Importaciones de confituras de Chile por país**

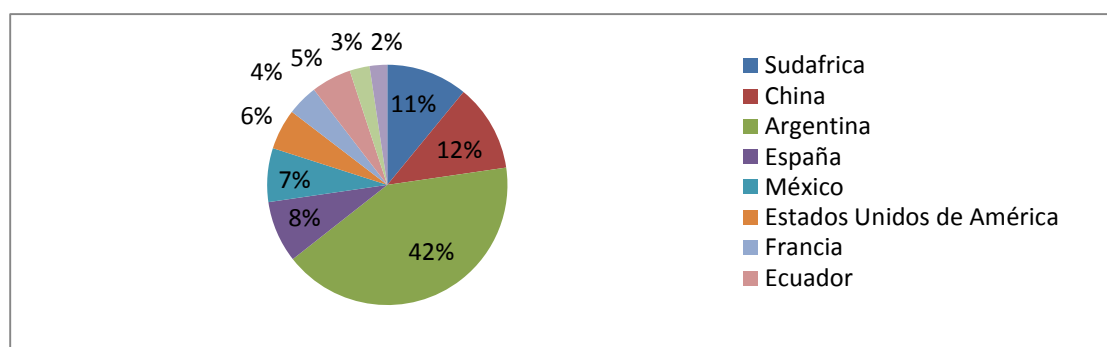
Exportadores	2010 (T.M)	2011 (T.M)	2012 (T.M)	2013 (T.M)	2014 (T.M)	Total por país	% de participación
Sudáfrica	471.00	205.00	55.00	391.00	2,248.00	3,370.00	10.94
China	461.00	316.00	385.00	598.00	1,864.00	3,624.00	11.76
Argentina	2,319.00	2,623.00	2,557.00	3,687.00	1,663.00	12,849.00	41.70
España	336.00	78.00	232.00	399.00	1,515.00	2,560.00	8.31
México	195.00	97.00	266.00	208.00	1,465.00	2,231.00	7.24
E.E.U.U.	76.00	33.00	192.00	117.00	1,262.00	1,680.00	5.45
Francia	31.00	36.00	31.00	62.00	1,120.00	1,280.00	4.15
Ecuador	120.00	74.00	297.00	232.00	937.00	1,660.00	5.39
Alemania	25.00	22.00	39.00	50.00	693.00	829.00	2.69
Italia	75.00	64.00	32.00	12.00	547.00	730.00	2.37
Mundo	5,467.00	3,942.00	4,503.00	7,000.00	15,772.00	30,813.00	100.00
% Crecimiento las X	--	-27.89	14.23	55.45	125.31		

Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)  
Elaboración: Autor

Los principales países proveedores de las importaciones de confituras son Argentina, China y Sudáfrica, con una participación del 41%, 11% y 10% respectivamente. El octavo lugar lo ocupa Ecuador con una participación del 5,35%.

En el siguiente gráfico podemos observar la distribución de las exportaciones de confituras del mundo hacia Chile.

**Gráfico # 8. Participación por país de las importaciones de confituras de Chile**



Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)  
Elaboración: Autor

**Proyección de las importaciones de confituras desde el mundo hacia Chile**

Para la proyección de las importaciones se consideraron los datos de los últimos 5 años.

**Tabla # 12. Importaciones de confituras en Chile (T.M.)**

Período	T.M. (Y)	(X)	(X*Y)	(X <sup>2</sup> )
2010	5.467,00	-2	-10934	4
2011	3.942,00	-1	-3942	1
2012	4.503,00	0	0	0
2013	7.000,00	1	7000	1
2014	15.772,00	2	31544	4
TOTAL	36.684,00		23668	10

Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)

Elaboración: Autor

Período	(X)
2015	3
2016	4
2017	5
2018	6
2019	7
2020	8

Ecuación de proyección  $y = a + bx$

$$a = \frac{\sum y}{N}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{36.684,00}{5}$$

$$b = \frac{23,668.00}{10}$$

$$a = 7.336,80$$

$$b = 2,366.80$$

$$y^{2015} = 7.336,80 + (2.366,80 * 3)$$

$$y^{2015} = 14.437,20$$

De la misma forma que se ha obtenido  $y^{2015}$ , se deben obtener las demás proyecciones de los siguientes años.

**Tabla # 13. Proyección de las importaciones de confituras desde Chile**

Período	T.M
2015	14.437,20
2016	16.804,00
2017	19.170,80
2018	21.537,60
2019	23.904,40
2020	26.271,20

#### 3.4.4 Proyección de la producción nacional de confituras en Chile

Para realizar las proyecciones de producción nacional de confituras se empleará el método de regresión lineal, el mismo que nos servirá para ver el comportamiento que tendrán estos en años posteriores. Para realizar las proyecciones se utilizaron los volúmenes de producción de confituras de los últimos 5 años.

**Tabla # 14. Producción nacional de confituras en Chile**

Período	T.M. (Y)	(X)	(X*Y)	(X <sup>2</sup> )
2010	151.282,80	-2	-302565,6	4
2011	187.161,60	-1	-187161,6	1
2012	199.467,60	0	0	0
2013	189.993,60	1	189993,6	1
2014	213.310,80	2	426621,6	4
Total	941.216,40		126888	10

Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)

Elaboración: Autor

**Tabla # 15. Proyección de la producción de confituras en Chile 2015-2020**

Año	T.M
2015	226.309,68
2016	238.998,48
2017	251.687,28
2018	264.376,08
2019	277.064,88
2020	289.753,68

Fuente: (Centro de Comercio Internacional / TradeMap, 2014)

Elaboración: Autor

### 3.4.5 Consumo nacional aparente

El consumo nacional aparente nos ayudará a determinar la demanda de nuestro producto.

**Tabla # 16. Proyección C.N.A. de confituras en Chile (T.M.)**

	<b>Período</b>	<b>P.N.<sup>3</sup></b>	<b>+</b>	<b>Importaciones</b>	<b>-</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>=</b>	<b>C.N.A.<sup>4</sup></b>
Datos Estadísticos	2010	151282,8	+	5.467,00	-	126.069,00	=	<b>30.680,80</b>
	2011	187161,6	+	3.942,00	-	155.968,00	=	<b>35.135,60</b>
	2012	199467,6	+	4.503,00	-	166.223,00	=	<b>37.747,60</b>
	2013	189993,6	+	7.000,00	-	158.328,00	=	<b>38.665,60</b>
	2014	213310,8	+	15.772,00	-	177.759,00	=	<b>51.323,80</b>
Datos Proyectados	2015	226.309,68	+	14.437,20	-	188.591,40	=	<b>52.155,48</b>
	2016	238.998,48	+	16.804,00	-	199.165,40	=	<b>56.637,08</b>
	2017	251.687,28	+	19.170,80	-	209.739,40	=	<b>61.118,68</b>
	2018	264.376,08	+	21.537,60	-	220.313,40	=	<b>65.600,28</b>
	2019	277.064,88	+	23.904,40	-	230.887,40	=	<b>70.081,88</b>
	2020	289.753,68	+	26.271,20	-	241.461,40	=	<b>74.563,48</b>

Elaboración: Autor

### 3.4.6 Proyección de la población chilena

Los resultados preliminares del Censo 2012, indican que la población de Chile ha tenido un promedio de crecimiento 10.1%; en los últimos 10 años, dado esto las estimaciones de la FAO de la población chilena de los últimos 5 años son los siguientes:

**Tabla # 17. Población chilena 2010-2014**

<b>Período</b>	<b>Población</b>
2010	17.150.760
2011	17.308.449
2012	17.464.814
2013	17.619.708
2014	17.819.054

Fuente: (FAO/TradeMap)

Elaboración: Autor

---

<sup>3</sup> Producción nacional de confituras en Chile

<sup>4</sup> Consumo nacional aparente de confituras en Chile

Considerando los datos anteriores, se realizó la proyección de la población hasta el 2020 los resultados son los siguientes:

<b>Período</b>	<b>Población</b>	<b>(X)</b>	<b>(X*Y)</b>	<b>(X<sup>2</sup>)</b>
2010	17.150.760,00	-2	-34301520	4
2011	17.308.449,00	-1	-17308449	1
2012	17.464.814,00	0	0	0
2013	17.619.708,00	1	17619708	1
2014	17.819.054,00	2	35638108	4
Total	87.362.785,00		1647847	10

**Tabla # 18. Proyección del crecimiento de la población chilena**

<b>Año</b>	<b>Población</b>
2015	17.966.911
2016	18.131.695
2017	18.296.480
2018	18.461.265
2019	18.626.049
2020	18.790.834

Elaboración: Autor

### 3.4.7 Consumo per cápita de confituras en Chile

El consumo per cápita es el consumo por habitante o por persona; a través de este se obtendrá el consumo anual de confituras por habitante.

$$\text{Consumo Per Cápita} = \frac{\text{Consumo Nacional Aparente}}{\text{Poblacion}}$$

**Tabla # 19. Consumo per cápita de confituras de la población chilena**

<b>Período</b>	<b>Consumo Aparente (T.M.)</b>	<b>Población</b>	<b>Consumo Per Cápita T.M./año</b>
2010	30.680,80	17.150.760	0,00179
2011	35.135,60	17.308.449	0,00203
2012	37.747,60	17.464.814	0,00216
2013	38.665,60	17.619.708	0,00219
2014	51.323,80	17.819.054	0,00288
2015	52.155,48	17.966.911	0,00290
2016	56.637,08	18.131.695	0,00312
2017	61.118,68	18.296.480	0,00334
2018	65.600,28	18.461.265	0,00355
2019	70.081,88	18.626.049	0,00376
2020	74.563,48	18.790.834	0,00397

Elaboración: Autor

### **3.4.8 Consumo recomendado del dulce**

Según información obtenida de la FAO y de la Organización Mundial de Salud, se han encontrado varias recomendaciones de consumo de productos elaborados a partir de frutos, sin importar cuál fruto fuera, la Organización Mundial de la Salud recomienda principalmente que una persona debería consumir 4,32 Kg. al año de; mermeladas, confituras, jaleas, dulces, entre otros, obtenidos a partir de frutos con adiciones de azúcar, siempre y cuando el contenido de azúcar se menor al 50% del total del producto (FAO, 2014).

Cabe recalcar que el dulce Cocada-Manjar posee un alto contenido de fruta, como los es el coco, el cual corresponde al 34,75% del contenido total del dulce, así como un contenido de agua del 29,79%, de azúcar un contenido de 26,48%, de leche en polvo un contenido de 8,94% y por ultimo un contenido mínimo de ácido sórbico correspondiente al 0,05%.

### 3.4.9 Demanda insatisfecha

En el caso de Chile existe una gran oferta de los productos pertenecientes a la subpartida arancelaria 2007.99., pero es necesario mencionar que aproximadamente entre el 80 y 85 por ciento de la producción son destinados a la exportación, principalmente a Rusia, Estados Unidos y Venezuela, y solo entre un 15 y 20 por ciento se queda en Chile para el consumo nacional. A continuación se detalla el cálculo de la demanda insatisfecha.

**Tabla # 20. Cálculo de la demanda insatisfecha para el período 2015-2020**

<b>Periodo</b>	<b>Consumo Per Cápita Kg.</b>	<b>Consumo Recomendado Kg./Hab.</b>	<b>Déficit Per Cápita Kg.</b>	<b>Déficit Total Kg.</b>	<b>Déficit Total T.M.</b>
2015	2,90	4,32	(1,42)	25.461.575,52	25.461,58
2016	3,12	4,32	(1,20)	21.691.842,40	21.691,84
2017	3,34	4,32	(0,98)	17.922.113,60	17.922,11
2018	3,55	4,32	(0,77)	14.152.384,80	14.152,38
2019	3,76	4,32	(0,56)	10.382.651,68	10.382,65
2020	3,97	4,32	(0,35)	6.612.922,88	6.612,92

Elaboración: Autor

### 3.4.10 Precios de productos similares al dulce Cocada-Manjar, en Chile

El precio de venta del dulce cocada manjar de la presentación de 0,32 kg., es de \$ 4.70 a nivel local, es decir en la provincia de Esmeraldas, un precio muy competitivo en relación con los precios de productos similares en el mercado meta es decir Chile.

En el siguiente cuadro se detallan los precios de varias marcas de mermeladas y confituras en general que se perchan en los principales supermercados en Chile, cabe mencionar que todos los productos detallados son similares al dulce Cocada-Majar, mas no iguales, pero que se clasifican en la partida arancelaria 2007.



**Tabla # 21. Precio de las principales marcas de confituras chilenas**

<b>Marca</b>	<b>P.V.P. Pesos Chilenos</b>	<b>P.V.P. Dólares Americanos</b>	<b>Cantidad Gramos</b>	<b>P.V.P. x Gramo</b>
Morelli	\$ 6.950,00	\$ 12,23	650	\$ 0,019
Havanna	\$ 4.100,00	\$ 7,22	320	\$ 0,023
Quilvo	\$ 3.600,00	\$ 6,34	350	\$ 0,018
Selección	\$ 3.100,00	\$ 5,46	420	\$ 0,013
Ferrero	\$ 3.250,00	\$ 5,72	350	\$ 0,016
Trapense	\$ 6.050,00	\$ 10,65	550	\$ 0,019
Cocalán	\$ 5.800,00	\$ 10,21	650	\$ 0,016
Total	\$ 32.850,00	\$ 57,81	3290	\$ 0,018
<b>Precio por Gramo (USD) en Chile</b>				<b>\$ 0,018</b>

Fuente: (Walmart Chile S.A., 2015)

Elaboración: Autor

Analizando la tabla anterior podemos observar que las confituras, jaleas, mermeladas, y otros, tienen un precio promedio aproximado de 0,018 dólares americanos por cada gramo de producto, cabe mencionar que para este análisis, se utilizaron productos de similares características al dulce Cocada Manjar.

### **3.5 Comercialización y distribución**

#### **3.5.1 Distribución en Chile**

La distribución de frutas y procesados de frutas en Chile están liderados principalmente por los grandes supermercados e importadores directos, por lo que se acudiría a las cadenas comerciales más reconocidas del mercado meta para que se ocupen de la comercialización del dulce Cocada Manjar.

A continuación se muestra un esquema del modo en que se distribuyen los productos en el mercado chileno:

**Figura # 4. Esquema de distribución de productos en Chile**



Fuente: (Proecuador, s/f.)  
Elaboración: Autor

### **3.5.2 Comprador en Chile**

Existen varios posibles compradores en Chile, los cuales son los principales comercializadores e importadores, los mismos que son los recomendados por (Proecuador, s/f.) para hacer negocios con exportadores ecuatorianos.

A continuación se detallan los compradores en Chile:

- Adelco Ltda.
- Dipac S.A.

Para este proyecto se ha considerado a la empresa “Abastecedora del Comercio Ltda.” como la mejor opción para la comercialización y distribución del dulce Cocada Manjar, ya que su mercado es muy amplio y está compuesto por: mayoristas, distribuidores, tiendas de comercio tradicional, supermercados, grandes tiendas, hoteles, restaurantes, instituciones, tiendas de conveniencia.

Adelco Ltda. distribuye productos tanto nacionales como extranjeros, además incluye productos tan variados como; legumbres, condimentos, conservas de mariscos, pescado, frutas, verduras, vinos, licores, artículos de aseo y hogar, ferretería, artículos de librería y oficina, vajilla y utensilios de cocina, alimentos para mascotas, artículos de tocador e insumos agrícolas. (Proecuador, s/f.)

Es necesario mencionar que la empresa Adelco Ltda. cumple funciones tanto de distribuidor como de comercializador debido a las funciones que ha desempeñado y desempeña a lo largo de los años.

### **3.6 Promoción**

#### ***3.6.1 Promoción del dulce Cocada Manjar en Chile***

Para promocionar el dulce Cocada Manjar en Chile se utilizarán métodos de promoción como el internet y el envío de muestras a los posibles compradores, distribuidores o brókeres en Chile, para que estos a su vez promocionen nuestro producto en los lugares que ellos crean conveniente.

## **CAPÍTULO IV. ESTUDIO TÉCNICO**

### **4.1 Tamaño del proyecto**

El tamaño del proyecto se refiere a principalmente a la capacidad de producción que se tendrá instalada durante un determinado periodo de tiempo, ya sea diaria, semanal, mensual o anual. Existen factores que determinan o influyen en el tamaño del proyecto, las cuales son: demanda, disponibilidad, tecnología y financiamiento.

#### **4.1.1 Demanda**

Este proyecto se considera factible a partir de que existe una demanda insatisfecha per cápita en Chile de alrededor de 1,42 Kg. de productos de la partida arancelaria 2007.99.99. Cabe mencionar que la demanda insatisfecha en Chile es bastante alta para la capacidad de producción de la empresa Gabilos.

#### **4.1.2 Disponibilidad de insumos**

La disponibilidad de insumos para la producción del dulce Cocada Manjar son de fácil de acceso, ya que solo son: coco rallado (que se obtiene del coco), agua, leche en polvo, azúcar blanca y ácido sórbico.

#### **4.1.3 Tecnología y equipos**

Los equipos que se utilizan para la producción del dulce Cocada Manjar son muy básicos, pero cabe recalcar que han sido fabricados exclusivamente para la elaboración del mismo, a pedido de los propietarios de la empresa Gabilos.

En las figuras a continuación se puede observar el área de producción de la empresa Gabilos y los equipos que utilizan para la producción del dulce Cocada Manjar.

**Figura # 5. Área de producción de la empresa Gabilos**



Fuente: Foto tomada por el autor

**Figura # 6. Equipo utilizado para la cocción del dulce Cocada Manjar**



Fuente: Foto tomada por el autor

#### **4.1.4 Financiamiento**

Debido a que este proyecto solo se basa en la comercialización de un producto existente de una empresa ya constituida, no requerirá de un alto financiamiento, el mismo que podrá ser adquirido con facilidad en alguna de las financieras estatales.

## **4.2 Rendimiento**

Es adecuado medir el tamaño del proyecto en base a su capacidad de producción, la empresa Gabilos tiene una producción anual de aproximadamente 2 toneladas del dulce Cocada Manjar, pero cabe mencionar que esa producción es debido a que solo distribuyen a nivel local, es decir en Esmeraldas.

La empresa Gabilos posee una capacidad de producción más alta que la utilizada actualmente. De concretarse el proyecto de exportación, la empresa no tendría problema en adaptarse a las necesidades o requerimientos del proyecto, según (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014).

## **4.3 Localización**

“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo.” (Baca, pág. 90)

La localización adecuada de un proyecto puede incidir de manera fundamental en el éxito o fracaso del mismo, la empresa Gabilos se encuentra ubicada en un sector en el que tiene fácil acceso a todos los insumos necesarios para la producción del dulce Cocada Manjar.

### **4.3.1 Macro localización**

- País: Ecuador
- Región: Costa
- Provincia: Esmeraldas
- Cantón: Atacames

### 4.3.2 Micro localización

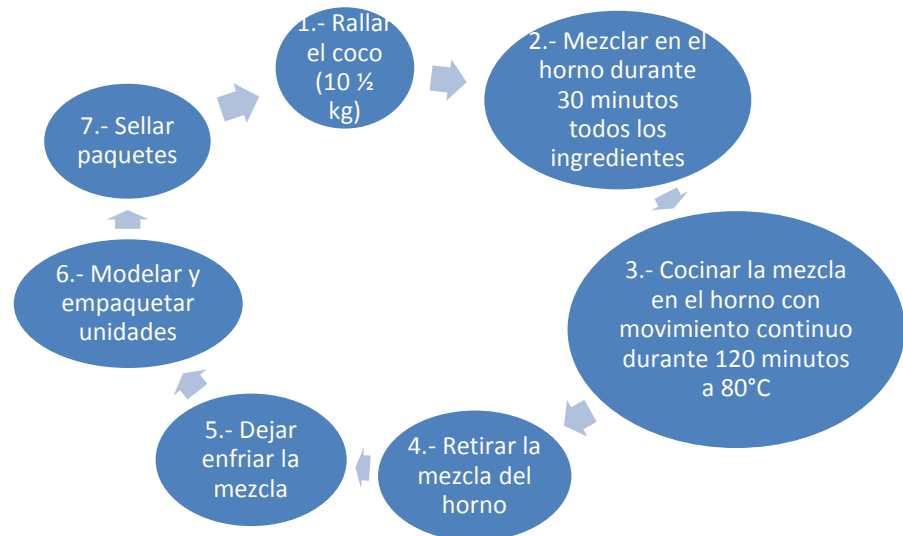
- Parroquia: Atacames
- Sector: 5 esquinas

### 4.4 Ingeniería del proyecto

“La ingeniería del proyecto está dirigida a solucionar todo lo concerniente con la instalación y el funcionamiento de la planta, en la cual se incluye desde la descripción del proceso de producción de los bienes materiales incluyendo la selección de la tecnología que se deba aplicar, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, concluyendo con la determinación de la estructura organizacional” (Barreno, 2005, pág. 73)

#### 4.4.1 Proceso de producción

**Gráfico # 9. Proceso de producción del dulce Cocada Manjar**



Fuente: (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014)  
Elaboración: Elaborado por el autor

#### 4.4.2 Modelado y empaquetado de unidades

La etapa de modelado y empaquetado se la realiza de forma artesanal, es decir una persona se encarga de este proceso, el mismo que lo realiza manualmente. Cuando la mezcla

ya se encuentra a temperatura ambiente, la persona encargada se encarga de darle forma a la mezcla para que luego sea empacada y sellada. En la figura a continuación podemos observar el modelado de la mezcla del dulce Cocada Manjar.

**Figura # 7. Modelado de la mezcla del dulce Cocada Manjar**



Fuente: Foto tomada por el autor

#### **4.5 Costos y gastos de producción de la empresa Gabilos**

La empresa Gabilos posee procesos de producción ya establecidos, así como los insumos, costos y gastos necesarios para la producción del dulce Cocada Manjar en cada una de sus presentaciones. En este proyecto sólo se utilizara la presentación de 0,32 Kg., que posee en su interior 50 unidades esféricas del dulce, las mismas que están contenidas en un envase plástico de forma cuadrada, como se muestra en la figura a continuación.

**Figura # 8. Imagen del dulce Cocada Manjar, presentación de 0,32 Kg.**



Fuente: Foto tomada por el autor



#### 4.5.1 Costos de producción

Los costos de producción son parte fundamental al momento de determinar un precio de costo de un determinado producto. A continuación se detallan los costos necesarios para la producción del dulce Cocada Manjar.

**Tabla # 22. Costos de producción mensual del dulce Cocada Manjar (presentación de 0,32 Kg.)**

<b>Costo de insumos</b>				
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Descripción</b>	<b>P.U.</b>	<b>Total</b>
50	Unidad	Coco	\$ 0,90	\$ 45,00
6	Funda	Leche en Polvo (900 gr.)	\$ 8,05	\$ 48,30
16	Kg.	Azúcar	\$ 0,86	\$ 13,76
28	gr.	Sorbato de Potasio	\$ 0,01	\$ 0,34
2	Lote	Gas	\$ 0,31	\$ 0,63
2	Lote	Agua	\$ 0,38	\$ 0,76
116	Unidad	Empaque	\$ 0,11	\$ 12,76
116	Unidad	Etiqueta	\$ 0,05	\$ 5,80
116	Unidad	Funda Plástica Externa	\$ 0,01	\$ 1,16
2	Lote	Energía Eléctrica	\$ 2,86	\$ 5,72
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 134,22</b>
<b>Costo de mano de obra</b>				
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Descripción</b>	<b>P.U.</b>	<b>Total</b>
8,33	Hora	Modelado y Empaque	\$ 1,99	\$ 16,58
1,17	Hora	Sellado	\$ 1,99	\$ 2,33
5,52	Hora	Cocción	\$ 3,13	\$ 17,28
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 36,18</b>
<b>Costo indirectos</b>				
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Descripción</b>	<b>P.U.</b>	<b>Total</b>
2	Lote	Uniforme	\$ 1,56	\$ 3,12
2	Lote	Gasolina	\$ 2,50	\$ 5,00
8	Lote	Mantenimiento	\$ 0,52	\$ 4,16
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 12,28</b>
<b>TOTAL DE COSTOS</b>				<b>\$ 182,69</b>

Fuente: (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014)

Elaboración: Autor

#### 4.5.2 Gastos de producción

Los gastos de producción se refieren al conjunto de gastos de trabajo vivo y de medios materiales en la elaboración de un producto.

A continuación podemos observar la tabla de gastos en los cuales se incurre para la elaboración del dulce Cocada Manjar en un periodo de un mes.

**Tabla # 23. Gastos administrativos y de operación en la producción mensual del dulce Cocada Manjar (presentación 0,32 Kg.)**

<b>Gastos administrativos y de operación</b>				
<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Descripción</b>	<b>P.U.</b>	<b>Total</b>
20	Hora	Ventas	\$ 3,13	\$ 62,60
2	Hora	Contador	\$ 3,13	\$ 6,26
2	Hora	Personal de limpieza	\$ 1,99	\$ 3,98
2	Lote	Publicidad	\$ 2,98	\$ 5,96
2	Lote	Servicio telefónico e Internet	\$ 2,86	\$ 5,72
<b>TOTAL GASTOS</b>				<b>\$ 84,52</b>

Fuente: (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014)

Elaboración: Autor

#### 4.5.3 Costos y gastos de producción

Analizando las tablas #24 y #25, se puede obtener un precio de costo de cada unidad de producto, así como calcular el porcentaje de utilidad que se obtiene en el mercado local.

**Tabla # 24. Precio de costo y utilidad del dulce Cocada Manjar por lote de producción mensual en el mercado local (presentación 0,32 Kg.)**

Precio de costo	\$ 2,30
Precio de venta	\$ 4,70
Utilidad por unidad	\$ 2,40
Porcentaje de utilidad	104,04%
<b>UTILIDAD TOTAL</b>	<b>\$ 277,99</b>

Fuente: (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014)

Elaboración: Autor

En la tabla #26 podemos observar que a nivel local se obtiene una utilidad del 104,04%, a partir de un precio de costo de \$2,30 dólares americanos.

Es necesario mencionar que la empresa Gabilos entregará su producto para ser exportador en un precio inferior al que vende en el mercado local, con el afán de internacionalizar el producto, este precio será de \$ 3,50 dólares americanos, a este precio ellos obtendrán una ganancia de \$1,20 por cada envase del dulce Cocada Manjar en su presentación de 0,32 kg.

#### **4.6 Logística y proceso de exportación en términos FOB**

Para completar un proceso de exportación es necesario realizar ciertos pasos, los cuales se detallan a continuación:

1. Envío de muestras por parte del exportador
2. Solicitud de cotizaciones por parte del importador
3. Inicio de negociación
4. Envío de cotizaciones por parte del exportador
5. Fijar la forma de pago
6. Fijar términos de envío
7. Aceptación de la oferta
8. Recepción del pedido
9. Diseño de la logística
10. Celebración del contrato
11. Presentación de documentos en la aduana por parte del exportador

En este proyecto de exportación se utilizara el término de negociación FOB<sup>5</sup>, debido a que en este término las responsabilidades del exportador son limitadas y de poco riesgo, las cuales consisten en; acondicionar la mercadería para la exportación, transportes internos en lugar de origen, obtención de certificados, estiva y desestiba de contenedores en local exportador y puerto, entre otros.

#### **4.6.1 Condiciones de pago**

La forma de pago escogida para este proyecto consiste en dos pagos; el primer pago correspondiente al 50% al momento del embarque y el 50% restante contra entrega de documentos de embarque; la cual será realizada mediante una carta de crédito irrevocable confirmada, la misma que requiere el consentimiento de todas las partes involucradas, además que es la más utilizada por los exportadores, ya que de esta manera aseguran el cobro a cambio de la presentación de los documentos exigidos.

La carta de crédito es un documento pagadero a cambio de la presentación de documentos, que certifican que el embarque fue realizado, esta consiste básicamente en que el importador mediante un banco (banco emisor), abre una carta de crédito para ser reclamada por el exportador en un banco en el Ecuador (banco corresponsal).

#### **4.6.2 Servicios navieros**

Según un estudio de (Proecuador, 2014, págs. 7-8) desde el puerto de Guayaquil varias operadoras navieras ofrecen el servicio de flete marítimo hacia Chile, el tiempo de tránsito

---

<sup>5</sup> Free On Board (libre a bordo)

varía según la empresa y la ruta, pero se tiene un aproximado entre 6 y 10 días, además se tiene un precio referencial de USD 1,400.00 por enviar un contenedor seco de 40, cabe recalcar que el precio puede ser variable y sujeto a negociaciones y especificaciones; un contenedor reefer tiene un costo aproximado de USD 3,000.00.

#### **4.6.3 Unitarización de las mercancías**

##### ***Etiquetado***

Los productos empaquetados deben estar marcados de forma que muestren la calidad, pureza, ingredientes o mezclas, al igual que el peso neto o medida de los contenidos. Además debe tener etiquetas en español, detallando su composición, aditivos, fechas de fabricación y vencimiento junto con el nombre del productor o envasador o distribuidor, así como del importador. Se deben adaptar las medidas al sistema métrico.

En el 2013, el ministerio de Salud Pública dio a conocer el nuevo Reglamento de la Ley de Etiquetado de los Alimentos que establece cómo será la advertencia que deberá colocarse en los alimentos envasados que presenten altos niveles de nutrientes considerados críticos como sal, azúcares, grasa saturada y calorías, normativa que se someterá a consulta pública en la página web del Ministerio de Salud. (Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, 2014, pág. 31)

##### ***Envase y empaque del dulce Cocada Manjar***

El envase que utiliza el dulce Cocada Manjar en su presentación de 0,32kg., tiene las siguientes medidas:

- 13 cm. de ancho

- 12 cm. de largo
- 4,6 cm. de alto
- Tiene un peso de 0,32Kg.

Con estas medidas podemos determinar un empaque que se utilizara para transportar varias unidades del dulce Cocada Manjar en su presentación de 0,32Kg., la misma que tendrá las siguientes medidas:

**Gráfico # 10. Empaque que transportara los envases del dulce Cocada Manjar**



Fuente: (Corrugados del Ecuador, 2015)

- 40cm. de ancho
- 60 cm. de largo
- 23cm. de alto
- Tiene un peso de 0,31Kg.

Analizando las medidas del envase del dulce Cocada Manjar y también del empaque que los contendrá, se puede calcular el número de envases que podrá contener cada empaque.

**Tabla # 25. Medidas del envase del dulce Cocada Manjar**

<b>A1</b>	Ancho cm.	13
<b>L1</b>	Largo cm.	12
<b>H1</b>	Alto cm.	4,6
<b>P1</b>	Peso Kg.	0,32

Elaboración: Autor

**Tabla # 26. Medidas del empaque de los envases de dulce Cocada Manjar**

<b>A2</b>	Ancho cm.	40
<b>L2</b>	Largo cm.	60
<b>H2</b>	Alto cm.	23
<b>H2</b>	Peso Kg.	0,3

Elaboración: Autor

$$AT = A2/A1 \quad AT = 40\text{cm.}/13\text{cm.} \quad AT = 3 \text{ unidades}$$

$$LT = L2/L1 \quad LT = 60\text{cm.}/12\text{cm.} \quad LT = 5 \text{ unidades}$$

$$HT = H2/H1 \quad LT = 23\text{cm.}/4,6\text{cm.} \quad LT = 5 \text{ unidades}$$

Analizando las formulas desarrolladas anteriormente, donde *AT* es el número de envases que entran al ancho del empaque, *LT* el número de envases que entran a lo largo del empaque y *HT* el número de envases que caben a lo alto del empaque; podemos obtener el número de envases que entran en un empaque con la siguiente ecuación:

$$\# \text{ de Envases } x \text{ Empaque} = AT * LT * HT$$

$$\# \text{ de Envases } x \text{ Empaque} = 3 \text{ u.} * 5 \text{ u.} * 5 \text{ u.}$$

$$\# \text{ de Envases } x \text{ Empaque} = 75 \text{ unidades}$$

De ahora en adelante el mencionado Empaque pasara a ser llamado Unidad de Cotización.

### ***Pallet adecuado para la transportación de cada unidad de cotización***

El pallet es un i instrumento muy necesario en el ámbito del transporte internacional, ya que sirve para agrupar las mercancías dentro de un contenedor y facilitar su manipuleo, para que luego estas sean transportadas de un lugar de origen a otro de destino.

**Figura # 9. Imagen del pallet a utilizar**

1000x1200 mm



Fuente: (Palets.net, 2015)

Existen medidas estándar de pallets, pero cabe mencionar que existen pallets que han sido elaborados de acuerdo a las necesidades del cliente.

Para este proyecto utilizaremos un pallet estándar, del cual las medidas son:

**Tabla # 27. Especificaciones técnicas del pallet**

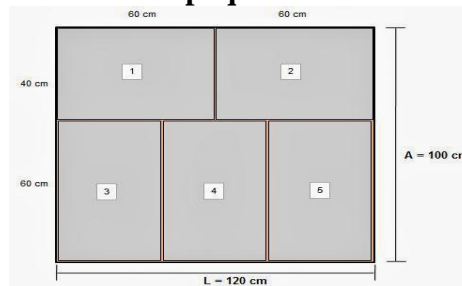
<b>P1</b>	Ancho cm.	100
<b>P2</b>	Largo cm.	120
<b>P3</b>	Alto cm.	15
	Peso Kg.	29
	Capacidad de Carga Kg.	1000

Fuente: (ADM Reciclados, 2014)

Elaboración: Autor

Analizando las medidas del pallet, así como las de las unidades de cotización, se puede determinar el número de unidades que pueden caber en el pallet escogido.

**Figura # 10. Distribución de los empaques del dulce Cocada Manjar en el pallet**



Elaboración: Elaborado por el autor



En la figura #9 podemos observar la distribución que tendrán los empaques en el pallet, cabe mencionar que en la figura se ve la distribución en el piso del pallet, más adelante se deberá determinar el número de empaques que se apilarán, teniendo en cuenta el espacio que se debe dejar para la correcta ventilación del contenedor.

### ***Contenedor***

El contenedor es un instrumento básico y principal al momento de transportar mercancías de un lugar a otro, independientemente de distancias cortas o largas.

Para este proyecto de exportación utilizaremos un contenedor refrigerado, o también llamado Reefer High Cube 40´

**Figura # 11. Contenedor reefer high cube 40´**



Fuente: (CSAV, 2015)

En la figura #10 podemos observar el modelo del contenedor que se utilizara en el proceso de exportación, en la misma figura se pueden ver las medidas del contenedor, pero cabe recalcar que esas son medidas externas, y para poder cubicar nuestra mercancía debemos realizarlo con las medidas internas del contenedor teniendo en cuenta los espacios necesarios para la circulación del aire refrigerado. Las medidas internas de este contenedor se detallan a continuación:

**Tabla # 28. Medidas internas del contenedor refrigerado**

<b>Medidas Internas Contenedor</b>		
<b>Altura</b>	<b>Ancho</b>	<b>Largo</b>
C1	C2	C3
254,6 cm.	228,6 cm.	1157 c m.

Fuente: (CSAV, 2015)

Elaboración: Elaborado por el autor

Analizando las medidas internas del contenedor y las medidas del pallet seleccionado para la exportación podremos determinar la cantidad de unidades de cotización adecuadas para la operación.

$$UL = C3/P2 \quad UL = 1157cm./120cm. \quad UL = 9,64 \text{ unidades}$$

$$UA = C2/P1 \quad UA = 228,6cm./100cm. \quad UA = 2,29 \text{ unidades}$$

$$UH = C1/P3 \quad UH = 254,6cm. - 15cm./23cm. \quad UH = 10,34 \text{ unidades}$$

Analizando las formulas anteriores, tenemos que *UL* se refiere al número de pallets que podrían entrar en el contenedor con respecto al largo del mismo; *UH* representa el número de unidades de cotización que entran en el contenedor en base a la altura, cabe mencionar que a la altura interna del contenedor se le resta la altura del pallet; y por ultimo *UA* corresponde al número de pallets que entran en el contenedor en base al ancho del mismo.

En base al análisis anterior se puede determinar que en el contendor reefer high cube pueden entrar en óptimas condiciones 18 pallets, cada uno con 50 unidades de cotización, lo que daría un total de 900 unidades de cotización.

#### 4.6.4 Costos de unitarización

Los costos de unitarización se refieren al costo que genera poder unitarizar la mercadería que se exportará, a continuación en la tabla #32 se detallan los rubros.

**Tabla # 29. Costos de unitarización**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad x Envío</b>	<b>Costo Unitario USD</b>	<b>Costo Total x Envío USD</b>	<b>Costo Total USD</b>
Pallets	18	\$ 9,00	\$ 162,00	\$ 486,00
Zunchos	640	\$ 0,04	\$ 25,60	\$ 76,80
Grapas	200	\$ 0,01	\$ 2,00	\$ 6,00
Esquineros	80	\$ 0,25	\$ 20,00	\$ 60,00
Marcos	20	\$ 0,30	\$ 6,00	\$ 18,00
Bolsas de Aire	3	\$ 12,00	\$ 36,00	\$ 108,00
Disecantes	18	\$ 2,00	\$ 36,00	\$ 108,00
<b>Total</b>		<b>\$ 23,60</b>	<b>\$ 287,60</b>	<b>\$ 862,80</b>

Fuente: (Maerskline, 2015)

Elaboración: Elaborado por el autor

En la tabla anterior se puede observar el costo de unitarización por envío, y por el total; el costo total se refiere a un total de 3 envíos a lo largo de un período igual a un año calendario.

## CAPÍTULO V. COMERCIO EXTERIOR

### 5.1 Clasificación arancelaria del producto

#### 5.1.1 Partida arancelaria del producto

La clasificación arancelaria del “Dulce de cocada manjar” de acuerdo a la Naladisa se encuentra clasificado dentro de la sección de “Productos de las industria alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados”, en el capítulo 20 que corresponde a “Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas” y se registra con la siguiente partida: 200799 caracterizada por “Las demás”

**Tabla # 30. Clasificación arancelaria del dulce Cocada-Manjar**

<b>Seccion IV</b>	•Productos de las industria alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
<b>Capitulo 20</b>	•Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
<b>Partida Sist. Armonizado 2007</b>	•Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro adulcorante
<b>SubPartida Sist. Armoniz. 200799</b>	•Las demas

Fuente: (ALADI, 2012)

Elaboración: Autor

Se clasificó en esta partida utilizando los métodos de clasificación arancelaria establecidos por las Reglas de Interpretación, y se basa principalmente en las reglas para

clasificar una mercancía destinada a la exportación, además se tomaron en cuenta las notas explicativas; en la que explica que en esta partida se encuentran clasificadas las confituras que se obtienen por cocción de frutas u otros frutos de su pulpa o, a veces de ciertas hortalizas u otras plantas, con un peso casi igual de azúcar. Una vez fría la preparación es bastante consistente y contiene trozos de frutas u otros frutos. Cabe mencionar que se analizaron las partidas contenidas en la quinta enmienda del año 2012 del sistema armonizado.

Una vez determinada la subpartida de nuestro producto, podemos proceder a investigar si este posee alguna preferencia arancelaria establecida en el Acuerdo de Complementación Económica N°65; en este caso nuestro producto posee un gravamen preferencial acordado por el total del 100%, es decir no paga arancel por ingresar a Chile.

### 5.1.2 Información técnica del producto

**Tabla # 31. Ficha técnica del producto**

<b>Dulce Cocada-Manjar de la empresa Gabilos</b>	
Descripción del producto	Dulce a base de frutas
Partida arancelaria	200799
Presentación	Caja de 0,32 Kg.
Ingredientes	Coco, agua, leche en polvo, azúcar y ácido sórbico
Vida útil	30 días (sin ningún tipo de refrigeración)
Condición de almacenamiento	Mantener en un lugar fresco y seco

Fuente: (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014)  
Elaboración: Autor

Es necesario recalcar que las condiciones de almacenamiento y la vida útil del producto son avaladas por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (Ruiz, Entrevista, 5 Diciembre 2014), además todas las presentaciones del dulce Cocada Manjar son elaboradas y empacadas de manera artesanal, pero cabe recalcar que constan de

todas las normas de calidad e higiene exigidas por el ARCSA<sup>6</sup>, como lo demuestra su registro sanitario N°-4034-INHC-AN-10-06.

## 5.2 Aspectos legales

### 5.2.1 Acuerdos comerciales entre los dos países

Chile hace ya 20 años aproximadamente dirige sus actividades hacia un proceso de apertura económica y comercial, buscando fortalecer las relaciones comerciales con países de todo el planeta. Además Chile busca fortalecer los servicios de promoción comercial que apoyan los procesos de exportación de mercancías nacionales. (Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, 2014)

A continuación podemos observar un cuadro en el que se muestran las relaciones comerciales de Chile con diversos países del planeta.

**Tabla # 32. Acuerdos comerciales de Chile**

Tratados de Libre Comercio		Acuerdos de Complementación	Acuerdos de Asociación	Acuerdos de Alcance
Australia	Hong Kong	Argentina	Unión Europea	India
Canadá	Malasia	Paraguay	Nueva Zelanda	Cuba
Centro América (1)	México	Uruguay	Singapur	
China	Panamá	Bolivia	Brunei Durusalam	
Colombia	Perú	Venezuela	Japón	
Corea	Tailandia	Ecuador		
EE.UU.	Turquía			
EFTA (2)	Vietnam			
(1) Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua				
(2) Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza				

Fuente: (DIRECON Chile, 2014)

Elaboración: (Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, 2014)

---

<sup>6</sup> Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria

En la tabla #32 podemos observar que el Ecuador posee un Acuerdo de Complementación Económica con Chile. El 10 de marzo de 2008, Ecuador y Chile suscribieron el nuevo ACE<sup>7</sup> que profundiza las disciplinas ya existentes en el ACE 32 en materias como obstáculos técnicos al comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen, asuntos aduaneros y solución de controversias. La entrada en vigencia del ACE N°65 se concretó en febrero de 2010, el mismo que libera aproximadamente el 98% del universo arancelario.

### **5.2.2 Regímenes**

En este proyecto se utilizara el régimen de exportación definitiva, el cual se detalla a continuación.

“Art. 154.- Exportación definitiva.- Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial 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”. (COPCI, 2010)

## **5.3 Requisitos, trámites y documentos para exportar en Ecuador**

### **5.3.1 RUC<sup>8</sup>**

“El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u

---

<sup>7</sup> Acuerdo de complementación económica

<sup>8</sup> Registro Único de Contribuyentes

ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.”  
(Servicio de Rentas Internas, 2015)

Uno de los principales requisitos para exportar alguna mercancía fuera del territorio nacional es poseer un RUC, sea este de persona natural o persona jurídica.

### **5.3.2 Registro de exportador**

#### ***Paso 1***

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

#### ***Paso 2***

Registrarse en el portal de ECUAPASS: (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>), aquí se podrá:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica



### 5.3.3 Ecuapass

Ecuapass es el nuevo sistema de la SENA E para poder realizar tanto importaciones como exportaciones, el mismo que se basa en un módulo de Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE), la que facilita la presentación de documentos de manera virtual, así como los trámites necesarios. Este sistema plantea nuevos y mejores beneficios, tales como:

- Envío y recepción de documentos electrónicos desde y hacia las entidades públicas
- Mejora la eficiencia de procesos de aprobación
- Reducción de tiempos en procesos de importación y exportación
- Información más segura, con el respaldo de identificaciones únicas de certificado digital
- Se puede conocer el estado de los tramites de manera virtual

### 5.3.4 Pasos para registrarse y utilizar el VUE<sup>9</sup>

1. Adquirir el certificado de identificación y clave, en la página web del Banco Central del Ecuador o en Security Data
2. Ingresar en la Página web de Ecuapass en [www.ecuapas.aduana.gob.ec](http://www.ecuapas.aduana.gob.ec)
3. Hacer clic en solicitud de uso y crear el usuario y contraseña, con el cual se creará un correo electrónico donde llegarán las notificaciones
4. Ingresar la identificación única de certificado digital, donde se escoge el tipo de certificado digital de acuerdo a la entidad emisora y se acepta las políticas de uso

---

<sup>9</sup> Ventanilla única ecuatoriana

5. Finalmente se ingresa de nuevo con su usuario y contraseña y en ese momento puede ingresar al VUE (SENAE, 2012)

### **5.3.5 Documentos a presentar digitalmente**

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

- Factura comercial original
- Orden de Embarque impresa
- Documento de Transporte
- Autorizaciones Previas
- Certificado de Origen electrónico

## **5.4 Requisitos, trámites y documentos para importar en Chile**

### **5.4.1 Tratamiento de las importaciones**

El SNA<sup>10</sup> de Chile trabaja en conjunto con otros organismos nacionales, los mismos que regulan el ingreso de mercancías al país, en este proyecto la entidad que regulará el ingreso de nuestro producto es la Autoridad Sanitaria de la Región Metropolitana.

Para la primera compra será necesario lo siguiente:

- Factura Pro Forma, que debe contener:
  - Valores de la mercancía
  - Valor aproximado del flete

---

<sup>10</sup> Servicio Nacional de Aduana

- El seguro de la mercancía

#### **5.4.2 Documentos necesarios para la importación en Chile**

1. Declaración de Ingreso
  - Identidad del Exportador
  - Transportista Importador o consignatario
  - Agente de aduanas
  - Número de identificación fiscal del importador
  - Descripción de mercancía (código, peso, cantidad, precio unitario) Valor Aduanero
2. Conocimiento de embarque
3. Carta de porte
4. Original de la factura comercial
5. Declaración jurada del importador sobre el precio de la mercancía y el mandato conferido al agente de aduanas
6. Packing List
7. Certificado fitosanitario
8. Autorización de importación
9. Certificado de Origen, en caso de que la importación se acoja a alguna preferencia o rebaja arancelaria en virtud de un acuerdo comercial, como en el caso de Ecuador y Chile.

### **5.4.3 Requisitos específicos en Chile**

#### ***Requisitos arancelarios***

Por la regla general, las importaciones están afectas al pago de los siguientes impuestos:

1. Arancel general o derecho ad valorem sobre el valor CIF. El arancel general es del 6% para mercancías originarias de países sin acuerdo comercial con Chile.
2. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), 19% aplicado sobre el valor CIF + derecho ad valorem.
3. Verificación de aforo: 1% sobre el valor CIF.

#### ***Pago de aranceles***

Una vez que el DIN<sup>11</sup> haya sido ingresado y validado por la aduana el pago podrá ser realizado tanto de forma electrónica en el sitio web de la Tesorería General de la República, como a través de los bancos comerciales o entidades financieras autorizadas. El plazo máximo de pago de los derechos aduaneros es de 15 días desde la fecha de emisión de la declaración de ingreso (Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, 2014, pág. 23).

### **5.4.4 Requisitos para arancelarios**

#### ***Requisitos generales para el ingreso de comestibles ecuatorianos a Chile***

- Certificado Fitosanitario Oficial
- 

<sup>11</sup> Documento Único de Ingreso (declaración de importación)

- Sellos/precintos de los contenedores y/o pallets
- Sellos o timbres en cada una de las cajas
- Condición Fitosanitaria
- Madera de embalaje

### **Verificación Documental**

Si no se presentan reparos durante el proceso de inspección, se podrá autorizar su ingreso. En el caso de que el producto sea rechazado, deberá ser reembarcado o destruido, a costo del importador. Una vez culminado el proceso de importación, el Servicio emite un Informe de Inspección de Productos Agropecuarios (IIPA), el cual define la condición final del envío.

### **Certificación de destinación aduanera (CDA)**

El CDA deberá ser solicitado en la Seremi de Salud en la jurisdicción por donde haya ingresado la mercancías, el Seremi podrá emitir el certificado previa la presentación de la factura del producto y el pago del arancel, en caso de que la solicitud no cumpla con los requisitos o el producto no se pueda importar, el Seremi rechazara la emisión del CDA. (Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, 2014, págs. 25-26)

Una vez que se haya obtenido el CDA, y a su vez se hayan retirado los productos de la zona primaria, el importador asumirá las siguientes obligaciones y responsabilidades:

- Trasladar los productos alimenticios a la bodega indicada en el CDA, a través de la ruta y las condiciones de transporte señaladas en la misma certificación.

- Mantener los productos en dicha bodega antes de obtener la autorización de la Autoridad Sanitaria competente.
- Requerir la autorización de la Autoridad Sanitaria competente, acompañando a su solicitud copia del CDA.

### **Autorización de uso y disposición**

Todos los productos alimenticios que ingresen al país deberán tener una Autorización de Uso y Disposición antes de ser comercializadas en el territorio nacional. Esta autorización de internación de los alimentos deberá ser emitida por la Autoridad Sanitaria Regional (Seremi de Salud).

La Autoridad Sanitaria Regional requerirá la siguiente documentación a fin de autorizar la internación de las mercaderías:

- Certificado de Destinación Aduanera
- Certificado Sanitario del país de origen del producto, válido para cada partida de importación.
- Ficha Técnica emitida por el fabricante del producto en español, para los productos importados por primera vez al país.
- Rótulo o proyecto de rotulación con el formato que permita dar cumplimiento a lo dispuesto en el Reglamento Sanitario de los Alimentos (Decreto 977/96 Minsal)

Es necesario mencionar que la Autoridad Sanitaria está facultada para solicitar mayores antecedentes respecto a un producto. La Resolución de Autorización es otorgada al solicitante previa verificación de que los productos cumplen con las condiciones establecidas por la normativa nacional.

## **Procedimiento de autorización**

A partir del riesgo epidemiológico y la composición del alimento, historial de las importaciones y denuncias de las infracciones de alimentos importados, se determina el trámite a seguir, pudiendo ser de dos tipos: directo sin inspección, inspección sin toma de muestra, e inspección con toma de muestra.

- Trámite directo
- Trámite con inspección sin toma de muestra, consiste en evaluar:
  - Identificación del producto, incluyendo el CDA
  - Características físicas al momento de la inspección
  - Rotulación
  - Condiciones de estiba
  - Inspección de los registros de temperatura y medición de la temperatura del producto, cuando corresponda.
- Trámite con inspección con toma de muestra: este consiste en el trámite anterior más la toma de muestras de la mercancía. (Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, 2014, págs. 26-27)

### ***Requisitos técnicos***

Las normas ISO son de carácter no obligatorio, además el INN<sup>12</sup> no exige que un producto tenga una certificación ISO para ser comercializado en Chile.

A continuación se detallan algunos productos que cuentan con reglamentación específica, así como la autoridad competente en materia de fiscalización y control.

#### **Productos que requieren certificación para la comercialización:**

- Alimentos.- La producción, distribución y comercialización de los alimentos debe ajustarse para su autorización a las normas técnicas que dicte sobre la materia el Ministerio de Salud cuyos aspectos fundamentales se centran en ingredientes permitidos y sus concentraciones, declaración de información nutricional, tolerancia de residuos de plaguicidas permitidos y normas de etiquetado. Los productos importados deben ir acompañados del número y fecha de la resolución del Servicio de Salud que autoriza su importación (Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, 2014).

### **5.5 Condiciones de compra**

Las ventas se pueden efectuar bajo varias modalidades, la que se utilizara es Venta en Firme.

---

<sup>12</sup> Instituto Nacional de Normalización



## **5.6 Condiciones de pago**

El exportador debe negociar de forma conveniente para las partes la forma de pago de sus productos, en base a los términos del contrato de compraventa teniendo en cuenta el grado de credibilidad del vendedor, para este proyecto se utilizaran las cartas de crédito con el fin de garantizar los pagos por la mercadería entregada

## **5.7 Costo de las operaciones de comercio exterior**

En la tabla a continuación detallaremos los costos en los que se debe incurrir para llevar a cabo la operación de comercio exterior, cabe recordar que se ha planteado un término de negociación FOB, la misma que designa responsabilidades al exportador únicamente hasta que la mercancía se encuentre en el buque.

**Tabla # 33. Costos operativos de exportación en origen; por envío y por proyecto**

	<b>Costo Operaciones X Envío (Inc. IVA) USD</b>	<b>Costo Total Operaciones del Proyecto (Año 1) USD</b>
Obtención del TOKEN	\$ 100,46	\$ 100,46
Certificado de Origen	\$ 10,00	\$ 10,00
Inspección Agrocalidad/Certificado Fitosanitario	\$ 130,00	\$ 390,00
Agente Aduanero	\$ 220,00	\$ 660,00
Unitarización	\$ 287,60	\$ 862,80
Montacargas en local del Exportador	\$ 80,00	\$ 240,00
Transporte Interno hacia el Puerto	\$ 600,00	\$ 1.800,00
Pesaje de vehículo transportista	\$ 13,85	\$ 41,56
Recepción y despacho de Cntrs.	\$ 41,56	\$ 124,69
Emisión de BL	\$ 55,00	\$ 165,00
Almacenaje en Puerto	\$ 69,94	\$ 209,83
Conexión y Desconexión de Cntrs. a energía	\$ 6,93	\$ 20,80
Programación Gen Set	\$ 20,79	\$ 62,36
Aforo en Puerto	\$ 103,91	\$ 311,74
Manipuleo de Cntrs.	\$ 34,64	\$ 103,92
Transferencia de Cntrs.	\$ 180,13	\$ 540,39
Porteo de Cntrs.	\$ 48,50	\$ 145,49
PTI	\$ 55,42	\$ 166,25
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.058,74</b>	<b>\$ 5.955,30</b>

Fuente: (Contecon Guayaquil S.A., 2014)

Elaboración: Elaborado por el autor

Realizando un breve análisis de los costos operativos de exportación, en el cual se cumplen las exigencias convenidas en el término de negociación FOB, tenemos que el costo operativo de todos los envíos será de \$ 5.955,30 dólares americanos, cabe mencionar que existen costos en los que solo se incurre una vez en el proyecto, ya que no es necesario realizarlos para cada envío, el costo total de operaciones del primer envío será \$ 2.058,74

dólares americanos, mientras que el segundo y el tercer envío tendrán un costo de \$ 1.948,28 dólares americanos.

### **5.8 Determinación del precio de exportación**

El precio de exportación será el valor que indique el precio que tendrá cada unidad de cotización que haya sido negociada en términos FOB.

La empresa Gabilos con el afán de que se lleve a cabo este proyecto de exportación, entregará el producto a un precio inferior al que vende en el mercado local, de tal manera que, cada “Unidad de Cotización” tendrá un precio de \$ 262,50 dólares americanos; a esto se le deberá multiplicar por el número de U.C. que serán contenidas en cada pallet, lo que da un total de \$ 13.125,00 dólares americanos, para luego este valor ser multiplicado por 18, que es el número de pallets que caben dentro del contenedor, más los costos de unitarización y costos operacionales en origen, lo que nos dará un total de \$ 238.596,34 dólares americanos, esta cifra será el valor FOB del primer contenedor que se exportará, mientras que el segundo y tercer envío tendrán un precio FOB igual a \$ 238.308,74 dólares americanos, cada envío.

Analizando los datos anteriores, a continuación elaboraremos una tabla en la que se indica el precio FOB de cada unidad de cotización por cada uno de los envíos previstos.

**Tabla # 34. Precios FOB de cada uno de los envío programados en el proyecto**

ENVÍO # 1					
Cantidad de U.C. x Envío	Precio de cada U.C.	Valor Total de U.C. por Envío	Costos de Unitarización	Costos Operacionales en Origen por Envío	Precio FOB Envío #1
900	\$ 262,50	\$ 236.250,00	\$ 287,60	\$ 2.058,74	\$ 238.596,34
ENVÍO # 2					
Cantidad de U.C. x Envío	Precio de cada U.C.	Valor Total de U.C. por Envío	Costos de Unitarización	Costos Operacionales en Origen por Envío	Precio FOB Envío #1
900	\$ 262,50	\$ 236.250,00	\$ 287,60	\$ 1.771,14	\$ 238.308,74
ENVÍO # 3					
Cantidad de U.C. x Envío	Precio de cada U.C.	Valor Total de U.C. por Envío	Costos de Unitarización	Costos Operacionales en Origen por Envío	Precio FOB Envío #1
900	\$ 262,50	\$ 236.250,00	\$ 287,60	\$ 1.771,14	\$ 238.308,74

Elaboración: Elaborado por el autor

## 5.9 Precio aproximado del dulce Cocada Manjar de 0,32Kg. en el lugar de destino

### 5.9.1 Flete internacional

Los costos de cada contenedor representan un rubro importante a la hora exportar, mucho más si se trata de una carga que necesita ser refrigerada. A continuación se muestra un costo aproximado del alquiler del contenedor reefer high cube 40' de la empresa Maersk Line. Cabe mencionar que el puerto de destino es San Antonio, en Chile, se escogió este puerto debido a su proximidad a la región metropolitana del país.

**Figura # 12. Ubicación en el mapa del puerto marítimo San Antonio**



Fuente: (Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile, 2014)

**Tabla # 35. Costo del flete internacional en contenedor reefer high cube 40´**

<b>Contenedor</b>	<b>Costo Total x Envío</b>	<b>Costo Total Proyecto</b>
Reefer High Cube 40´	\$ 2.050,00	\$ 6.150,00

Fuente: (Maerskline, 2015)

Elaboración: Elaborado por el autor

### *Cadena de frío*

Para que nuestro producto se conserve en óptimas condiciones hasta llegar a su lugar de destino, se debe planear una adecuada cadena frío, esta se refiere al control de las temperaturas y humedad del producto, desde el momento de su fabricación hasta llegar al consumidor final. El dulce Cocada Manjar será refrigerado inmediatamente después de haber sido producido, de esa manera se alarga el tiempo de duración del producto para que sea apto para el consumo.

### **5.9.2 Gastos de nacionalización de mercadería en destino**

En la tabla a continuación podemos observar un aproximado del costo de los trámites y tiempos de espera en Chile para poder nacionalizar las mercancías.

**Tabla # 36. Tiempos y costos de trámites para la nacionalización de mercancías en Chile**

<b>Procedimiento de importación en Chile</b>	<b>Tiempo (días)</b>	<b>Costo USD</b>
Preparación de documentos	5	\$ 170,00
Control aduanero	2	\$ 100,00
Manejo terminal portuario	3	\$ 210,00
Transporte interno	2	\$ 450,00
Total	12	\$ 930,00

Fuente: (Proecuador, 2014)

Elaboración: Elaborado por el autor

Analizando la tabla anterior podemos observar que la nacionalización de mercaderías en Chile tiene un costo aproximado de \$ 930,00 dólares americanos, sin contar con los costos de flete y arancel.

### **5.9.3 Precio CIF de la mercancía**

$$CIF = Costo + Seguro + Flete$$

$$CIF = \$ 715.213,82 + (1\% * FOB) + \$ 6.150,00$$

$$CIF = \$ 728.515,96$$

Este valor CIF dividiéndolo para el número total de unidades de cotización que se van a exportar, tenemos que cada U.C. tendrá un costo CIF de \$ 269,82 dólares americanos.

### **5.9.4 Precio de venta del dulce Cocada Manjar en Chile**

A continuación se detallan los costos necesarios y aproximados para poder determinar el precio de venta de nuestro producto en Chile.

#### ***Cálculo del valor Ad Valorem***

$$Ad Valorem = CIF * 6\%$$

$$Ad Valorem = \$ 729.455,26 * 6\%$$

$$Ad Valorem = \$ 0,00$$

#### ***Cálculo del precio de cada U.C. en Chile***

$$Precio de U.C. en Chile = (CIF + Ad Valorem + Gastos denacionalización)/2700$$

$$\text{Precio de U. C. en Chile} = (\$ 728.515,96 + \$ 0,00 + \$ 930,00)/2700$$

$$\text{Precio de U. C. en Chile} = \$ 270,17$$

***Cálculo del precio aproximado de cada envase del dulce Cocada Manjar en su presentación de 0,32 Kg. en Chile.***

$$\text{Precio del Dulce Cocada Manjar 0,32Kg.} = \text{Precio U. C. en Chile}/75$$

$$\text{Precio del Dulce Cocada Manjar 0,32Kg.} = \$ 270,17 /75$$

$$\text{Precio del Dulce Cocada Manjar 0,32Kg.} = \$ 3,60$$

Analizando los cálculos anteriores, observamos que cada envase de 0,32Kg. del dulce Cocada Manjar ubicado ya en Chile tendrá un costo de \$ 3,60 dólares americanos, en base a este valor podemos determinar el precio de cada gramo.

$$\text{Precio x cada gramo de dulce} = \$ 3,60/320\text{gramos}$$

$$\text{Precio x cada gramo de dulce} = \$ 0,0112$$

Observando la fórmula anterior podemos determinar que el precio de cada gramo del dulce Cocada Manjar puesto en Chile será de \$ 0,0112 dólares americanos.

A los \$ 0,0112 dólares americanos es necesario sumarle un 20% de utilidad que se considera para este proyecto, con lo que obtendríamos un total de \$ 0,0134 dólares americanos por cada gramo del dulce Cocada Manjar.

Además se estima que los costos de comercialización y utilidad de los empresarios en el lugar de destino, corresponde a un % 20 sobre el valor por cada gramo.

$$\begin{aligned} &P. x \text{ cada gramo de dulce} + \text{Utilidad y Gastos de Comercialización en Chile} \\ &= \$ 0,0134 + \$ 0,0134(20\%) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &P. x \text{ cada gramo de dulce} + \text{Utilidad y Gastos de Comercialización en Chile} \\ &= \$ 0,0143 + \$ 0,00268 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &P. x \text{ cada gramo de dulce} + \text{Utilidad y Gastos de Comercialización en Chile} \\ &= \$ 0,0168 \end{aligned}$$

Analizando las formulas anteriores tenemos que; cada gramo del dulce Cocada Manjar tendrá un precio de venta al consumidor final de \$ 0,016 dólares americanos, y comparando con datos de la tabla # 21, donde el precio por cada gramo de productos similares existentes en Chile es igual a \$ 0,018, podemos expresar que nuestro producto, el dulce Cocada Manjar es competitivo frente a productos similares ya comercializados previamente en Chile debido a la igualdad de precios por cada gramo.



## CAPÍTULO VI. ANÁLISIS FINANCIERO

### 6.1 Inversión y financiamiento

#### 6.1.1 Inversión

“Se puede definir como todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos duraderos o instrumentos de producción, que solemos denominar bienes de equipo y que la empresa utiliza durante varios ciclos económicos para cumplir con sus objetivos. En otras palabras, inversión es toda materialización de recursos financieros en bienes que se utilizan en el proceso de producción de la empresa, desde los bienes de equipo a las materias primas, los servicios personales, etc.” (Alegre, 2008)

**Tabla # 37. Inversión total**

<b>Detalle</b>	<b>Total</b>
Propiedad, planta y equipo	\$ 154.375,98
Otros activos	\$ 1.275,00
Capital de Trabajo	\$ 260.921,91
<b>Total Inversión</b>	<b>\$ 416.572,89</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

#### *Propiedad, planta y equipo*

Propiedad, planta y equipo está compuesto por bienes tangibles que han sido adquiridos o construidos para el uso de la empresa, durante un tiempo establecido, sin tener como fin la posterior venta, los mismos estarán sujetos a depreciación y su vida útil será superior a un período de un año.

**Tabla # 38. Propiedad, planta y equipo**

<b>Detalle</b>	<b>Total</b>
Terreno	\$ 6.630,00
Edificaciones	\$ 99.552,00
Maquinaria y equipo	\$ 20.817,18
Vehículos	\$ 24.480,00
Equipo de oficina	\$ 326,40
Equipo de computo	\$ 867,00
Muebles y enseres	\$ 1.703,40
<b>Total</b>	<b>\$ 154.375,98</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### **Terreno**

Para este proyecto se ha considerado necesaria la adquisición de un terreno con un área total de 325 m2., el mismo que se utilizara para la ubicación del departamento de comercio exterior del proyecto.

**Tabla # 39. Terreno**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Terreno	m2	325,00	\$ 20,00	\$ 6.500,00
			SUB TOTAL	\$ 6.500,00
			Imprevistos 2%	\$ 130,00
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6.630,00</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### **Edificaciones**

Dentro de las edificaciones se considera el lugar donde se comercializará, almacenará, embarcará y despachará la mercadería.

**Tabla # 40. Edificaciones**

Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Dpto. de exportaciones-Oficinas	m2	40,00	\$ 500,00	\$ 20.000,00
Área del cuarto frío	m2	36,00	\$ 500,00	\$ 18.000,00
Área de carga y descarga	m2	200,00	\$ 200,00	\$ 40.000,00
Bodega	m2	49,00	\$ 400,00	\$ 19.600,00
			SUB TOTAL	\$ 97.600,00
			Imprevistos 2%	\$ 1.952,00
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 99.552,00</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

**Maquinaria y equipo**

La empresa para su correcto funcionamiento necesitara un montacargas para desembarcar y embarcar la mercadería en los transportes que llevan la misma hacia su transporte final, también será necesario la adquisición de una impresora de etiquetas para cada unidad de cotización, y por último una pistola para colocar etiquetas.

**Tabla # 41. Maquinaria y equipo**

Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Montacargas	Unidad	1	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00
Impresora de etiquetas para U.C.	m2	1	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
Pistola para colocar etiquetas	m2	2	\$ 4,50	\$ 9,00
			SUB TOTAL	\$ 20.409,00
			Imprevistos 2%	\$ 408,18
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.817,18</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

**Vehículo**

Para el transporte de la mercadería a nivel local, será necesaria la utilización de un camión pequeño, para esto se adquirirá un camión marca KIA, modelo K3000; al mismo se le adaptará un furgón con cuarto frío para la correcta conservación de la mercadería.

**Tabla # 42. Vehículo**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Kia K300 2015	Unidad	1	\$ 20.500,00	\$ 20.500,00
Furgón refrigerado	Unidad	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
			SUB TOTAL	\$ 24.000,00
			Imprevistos 2%	\$ 480,00
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 24.480,00</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

**Equipos de oficina**

Para el equipamiento de la oficina será necesario adquirir un teléfono fax y dos calculadoras de escritorio para las operaciones.

**Tabla # 43. Equipos de oficina**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Teléfono fax RadioShack	Unidad	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Calculadora de Escritorio Casio	Unidad	2	\$ 75,00	\$ 150,00
			SUB TOTAL	\$ 320,00
			Imprevistos 2%	\$ 6,40
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 326,40</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

**Equipo de cómputo**

Para un buen control y organización en el departamento de exportación será necesaria la adquisición de dos computadoras, una para el jefe de exportaciones y otra para su asistente.

**Tabla # 44. Equipo de cómputo**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Computadora Dell All-in-One	Unidad	2,00	\$ 360,00	\$ 720,00
Impresora Epson L355	Unidad	1,00	\$ 130,00	\$ 130,00
			SUB TOTAL	\$ 850,00
			Imprevistos 2%	\$ 17,00
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 867,00</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

## Muebles y enseres

Para el área de exportación será necesaria la adquisición de varios muebles, tales como; escritorio, sillas, archivadores, pizarra y dispensador de agua.

**Tabla # 45. Muebles y enseres**

Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio	Unidad	2,00	\$ 360,00	\$ 720,00
Silla giratoria	Unidad	2,00	\$ 60,00	\$ 120,00
Silla atención al cliente	Unidad	4,00	\$ 50,00	\$ 200,00
Archivador aéreo	Unidad	2,00	\$ 150,00	\$ 300,00
Archivador vertical	Unidad	2,00	\$ 120,00	\$ 240,00
Pizarrón	Unidad	1,00	\$ 25,00	\$ 25,00
Dispensador de agua	Unidad	1,00	\$ 65,00	\$ 65,00
			SUB TOTAL	\$ 1.670,00
			Imprevistos 2%	\$ 33,40
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.703,40</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

## Otros activos

Son todas las inversiones que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos para el correcto funcionamiento de las operaciones.

**Tabla # 46. Otros activos diferidos**

Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Software	Unidad	1,00	\$ 450,00	\$ 450,00
Capacitaciones	Unidad	1,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Trámites judiciales	Unidad	1,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Patente Municipal	Unidad	1,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Permiso Bomberos	Unidad	1,00	\$ 80,00	\$ 80,00
			SUB TOTAL	\$ 1.250,00
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.250,00</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

## Capital de trabajo

“El capital de trabajo es el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes que deberá disponer el inversionista, para la operación normal del proyecto, hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación, durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.” (Barreno, 2005); cabe mencionar que para nuestro proyecto se considera el ciclo del negocio 1 envío cada 120 días para el primer año.

**Tabla # 47. Capital de trabajo**

<b>Detalle</b>	<b>Monto Anual</b>	<b>Monto x Envío</b>
Producto terminado	\$ 722.925,00	\$ 240.975,00
Materiales indirectos	\$ 2.423,52	\$ 807,84
Mano de obra directa	\$ 22.566,16	\$ 7.522,05
Insumos	\$ 152,61	\$ 50,87
Mantenimiento y reparación	\$ 5.232,75	\$ 1.744,25
Gastos Administrativos	\$ 22.779,28	\$ 7.593,09
Gastos de exportación y ventas	\$ 6.686,41	\$ 2.228,80
<b>Total</b>	<b>\$ 782.765,72</b>	<b>\$ 260.921,91</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### 6.1.2 Financiamiento del proyecto

Una vez establecida la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto, será necesario identificar las fuentes de financiamiento con las que se puede contar, existen dos:

- **Fuente interna.-** Son aquellas que se generan dentro de la empresa, como resultado de operaciones, entre estas están: las aportaciones de los inversionistas ya sea en efectivo o en especies, utilidades retenidas, flujo de efectivo o venta de activos.
- **Fuente externa.-** Son aquellas que se otorgan por medio de terceras personas, dentro de esta fuente están los préstamos bancario, financiamiento de proveedores, arrendamiento mercantil con opción de compra.

### *Estructura del financiamiento*

El proyecto será financiado un 68,42% con recursos obtenidos de un crédito con la CFN<sup>13</sup>, la misma que puede financiar hasta un 70% para proyectos nuevos, si el dinero se utilizara en capital de trabajo ésta financia durante 1 año a un interés anual de 10.5%, y si el dinero es para activos fijos da un plazo de hasta 5 años a un interés del 10.5%.

### *Cuadro de fuentes y usos*

En la tabla a continuación se puede observar los rubros de cada uno de los conceptos en los que se invertirá.

**Tabla # 48. Cuadro de fuentes y usos**

Detalle	Inversión Total	Préstamo				Recursos Propios	
		Préstamo Largo Plazo (5 años)		Préstamo Corto Plazo (1 año)		%	Valor
		%	Valor	%	Valor		
Terreno	\$ 6.630,00	100%	\$ 6.630,00				\$ -
Edificaciones	\$ 99.552,00	100%	\$ 99.552,00				\$ -
Maquinaria y equipo	\$ 20.817,18	100%	\$ 20.817,18				\$ -
Vehículos	\$ 24.480,00	100%	\$ 24.480,00				\$ -
Equipo de oficina	\$ 326,40	100%	\$ 326,40				\$ -
Equipo de computo	\$ 867,00	100%	\$ 867,00				\$ -
Muebles y enseres	\$ 1.703,40	100%	\$ 1.703,40				\$ -
Otros activos	\$ 1.250,00	100%	\$ 1.250,00				\$ -
Capital de Trabajo	\$ 260.921,91			49,58%	\$ 129.374,02	50,42%	\$ 131.547,89
<b>Total Inversión</b>	<b>\$ 416.547,89</b>	<b>68,42%</b>	<b>\$</b>		<b>285.000,00</b>	<b>31,58%</b>	<b>\$ 131.547,89</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

<sup>13</sup> Corporación Financiera Nacional

### 6.1.3 Plan de inversión

**Tabla # 49. Plan de inversión por cada año**

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$ 154.375,98</b>				<b>\$ 867,00</b>		<b>\$ 24.480,00</b>	<b>\$ 867,00</b>			<b>\$ 25.347,00</b>
<b>Inversiones Tangibles</b>	<b>\$ 154.375,98</b>				\$ 867,00		\$ 24.480,00	\$ 867,00			\$ 25.347,00
<b>Activos Fijos</b>	<b>\$ 154.375,98</b>				\$ 867,00		\$ 24.480,00	\$ 867,00			\$ 25.347,00
Terreno	\$ 6.630,00										
Edificaciones	\$ 99.552,00										
Maquinaria y equipo	\$ 20.817,18										
Vehículos	\$ 24.480,00						\$ 24.480,00				\$ 24.480,00
Equipo de oficina	\$ 326,40										
Equipo de computo	\$ 867,00				\$ 867,00			\$ 867,00			\$ 867,00
Muebles y enseres	\$ 1.703,40										

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor



## 6.2 Costos e ingresos del proyecto

### 6.2.1 Depreciaciones

“La depreciación indica el monto del costo o gasto, que corresponde a cada período fiscal. Se distribuye el costo total del activo a lo largo de su vida útil al asignar una parte del costo del activo a cada periodo fiscal.” (Gestiopolis , 2004)

#### *Depreciación activos fijos*

La vida legal de los activos fijos se establece desde el momento en que se compra y se empieza a explotar, hasta la fecha en la que alcanza la depreciación total o que el empresario estima necesario suplantarlo o deshacerse de él. En la tabla a continuación podemos observar la depreciación anual de cada uno de los activos fijos.

**Tabla # 50. Depreciación activos fijos (Año 1)**

Detalle	Valor Inversión	Vida Útil	% de Depreciación	Monto a depreciar	Depreciación Anual
<b>Propiedad, planta y equipo</b>	<b>\$ 147.745,98</b>				
Edificaciones	\$ 99.552,00	20 años	5%	\$ 4.977,60	\$ 4.977,60
Maquinaria y equipo	\$ 20.817,18	10 años	10%	\$ 2.081,72	\$ 2.081,72
Vehículos	\$ 24.480,00	5 años	20%	\$ 4.896,00	\$ 4.896,00
Equipo de oficina	\$ 326,40	10 años	10%	\$ 32,64	\$ 32,64
Equipo de computo	\$ 867,00	3 años	33,33%	\$ 289,00	\$ 289,00
Muebles y enseres	\$ 1.703,40	10 años	10%	\$ 170,34	\$ 170,34
				<b>Total</b>	<b>\$ 12.447,30</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### 6.2.2 Amortizaciones

Es necesario que los activos diferidos deban ser amortizados en la medida que van siendo utilizados, así como se van gastando o consumiendo. A continuación se puede observar la amortización de los activos diferidos durante el primer año.

**Tabla # 51. Amortización otros activos (Año 1)**

Detalle	Valor	Tiempo de Amortización	% Amortización	Valor Amortización
<b>Inversiones Intangibles</b>				
Otros activos				
Software	\$ 450,00	5 años	20%	\$ 90,00
Capacitaciones	\$ 300,00	5 años	20%	\$ 60,00
Trámites judiciales	\$ 300,00	5 años	20%	\$ 60,00
Patente Municipal	\$ 120,00	5 años	20%	\$ 24,00
Permiso Bomberos	\$ 80,00	5 años	20%	\$ 16,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 250,00</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### 6.2.3 Costos de operación

Los costos son una inversión que se realiza, con el fin de ejecutar operaciones de producir una mercancía, o en el caso de este proyecto, de comercializar mercancías.

#### *Producto terminado*

El producto terminado es el que ya ha sufrido todas las modificaciones y está listo para ser consumido o utilizado.

El primer año se realizara únicamente 3 envíos, y año a año se aumentara un envío por año hasta llegar a 6 envíos. Cada envío contendrá 202500 unidades de Cocada Manjar en su presentación de 0,32 Kg.

**Tabla # 52. Producto terminado (Año 1)**

Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Año 1
Cocada-Manjar presentación 0,32Kg.	Unidad	202.500,00	\$ 3,50	\$ 708.750,00
SUB TOTAL				\$ 708.750,00
Imprevistos 2%				\$ 14.175,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 722.925,00</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### *Materiales indirectos*

Estos se refieren a los materiales que no forman parte directamente del producto, pero si son utilizados para la presentación formal del mismo.

En la tabla a continuación se puede observar los costos de materiales indirectos correspondientes al primer año.

**Tabla # 53. Materiales indirectos (Año 1)**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Año 1</b>
Etiqueta de U.C.	Unidad	2.700	\$ 0,08	\$ 216,00
Caja de U.C.	Unidad	2.700	\$ 0,80	\$ 2.160,00
			<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 2.376,00</b>
			Imprevistos 2%	\$ 47,52
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.423,52</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### *Mano de obra directa*

Se considera mano de obra directa a aquella que está manipulando el producto durante el proceso operativo. En la tabla a continuación ya están considerados los aportes patronales, así como los décimos.

**Tabla # 54. Mano de obra directa (Año 1)**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Salario Básico</b>	<b>Salario Anual</b>	<b>Valor Total Año 1</b>
Obrero	2	\$ 366,00	\$ 5.654,52	\$ 11.309,03
Chofer profesional	1	\$ 700,00	\$ 10.814,65	\$ 10.814,65
			<b>SUB TOTAL</b>	<b>\$ 21.752,90</b>
			Imprevistos 2%	\$ 435,06
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 22.566,16</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### ***Mantenimiento y reparación***

Estos gastos se refieren a los desembolsos de dinero a realizar periódicamente por conceptos de cuidado, prevención y reparación de máquinas y equipos a utilizarse en el proyecto, ya sean en el área administrativa u operativa.

**Tabla # 55. Mantenimiento y reparación (Año 1)**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Edificaciones	\$ 99.552,00	0,03	\$ 2.986,56	\$ 248,88	\$ 2.986,56
Maquinaria y equipo	\$ 20.817,18	0,04	\$ 832,69	\$ 69,39	\$ 832,69
Vehículos	\$ 24.480,00	0,05	\$ 1.224,00	\$ 102,00	\$ 1.224,00
Equipo de oficina	\$ 326,40	0,03	\$ 9,79	\$ 0,82	\$ 9,79
Equipo de computo	\$ 867,00	0,03	\$ 26,01	\$ 2,17	\$ 26,01
Muebles y enseres	\$ 1.703,40	0,03	\$ 51,10	\$ 4,26	\$ 51,10
				<b>SUB TOTAL</b>	\$ 5.130,15
				Imprevistos 2%	\$ 102,60
				<b>TOTAL</b>	\$ <b>5.232,75</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### ***Insumos***

Los insumos son los materiales que se utilizan para el funcionamiento de la planta operativa, así como la movilización general del producto que se comercializara. En la tabla a continuación se pueden observar los insumos que se utilizaran.

**Tabla # 56. Insumos (Año 1)**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Diesel para camión	Galón	60	\$ 1,03	\$ 61,80
Energía eléctrica	KW/hora	1.058	\$ 0,08	\$ 87,81
			<b>SUB TOTAL</b>	\$ 149,61
			Imprevistos 2%	\$ 2,99
			<b>TOTAL</b>	\$ <b>152,61</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

## 6.2.4 Gastos administrativos

“Gastos reconocidos sobre las actividades administrativas globales de una empresa. Comprende los gastos realizados por el ente en razón de sus actividades, pero no son atribuibles a las funciones de manipuleo de mercadería.” (Gestiopolis , 2004)

**Tabla # 57. Gastos administrativos**

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
Sueldos	\$ 20.486,04	\$ 20.633,83	\$ 20.633,83	\$ 20.633,83	\$ 20.633,83	\$ 20.633,83	\$ 20.633,83	\$ 20.633,83	\$ 20.633,83	\$ 20.633,83
Suministros de oficina	\$ 145,54	\$ 145,54	\$ 145,54	\$ 145,54	\$ 145,54	\$ 145,54	\$ 145,54	\$ 145,54	\$ 145,54	\$ 145,54
Útiles de limpieza	\$ 75,30	\$ 75,30	\$ 75,30	\$ 75,30	\$ 75,30	\$ 75,30	\$ 75,30	\$ 75,30	\$ 75,30	\$ 75,30
Servicios básicos	\$ 1.521,60	\$ 1.521,60	\$ 1.521,60	\$ 1.521,60	\$ 1.521,60	\$ 1.521,60	\$ 1.521,60	\$ 1.521,60	\$ 1.521,60	\$ 1.521,60
Servicio de internet	\$ 550,80	\$ 550,80	\$ 550,80	\$ 550,80	\$ 550,80	\$ 550,80	\$ 550,80	\$ 550,80	\$ 550,80	\$ 550,80
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 22.779,28</b>	<b>\$ 22.927,07</b>	<b>\$ 22.927,07</b>	<b>\$ 22.927,07</b>	<b>\$ 22.927,07</b>	<b>\$ 22.927,07</b>	<b>\$ 22.927,07</b>	<b>\$ 22.927,07</b>	<b>\$ 22.927,07</b>	<b>\$ 22.927,07</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

## *Sueldos y salarios*

En el área administrativa se encuentra el jefe de exportaciones y su asistente.

**Tabla # 58. Sueldos y salarios (Año 1-2)**

Detalle	Cantidad	Salario Básico	Salario Anual Año 1	Valor Total Año 1	Salario Anual Año 2	Valor Total Año 2
Jefe de exportaciones	1	\$ 800,00	\$ 12.359,60	\$ 20.084,35	\$ 12.448,76	\$ 20.229,24
Asistente	1	\$ 500,00	\$ 7.724,75		\$ 7.780,48	
			SUB TOTAL	\$ 20.084,35	SUB TOTAL	\$ 20.229,24
			Imprevistos 2%	\$ 401,69	Imprevistos 2%	\$ 404,58
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.486,04</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.633,83</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

A continuación podemos ver el desglose de sueldos y salarios, cabe mencionar que a partir del segundo año en el desglose aumenta el rubro de las aportaciones al fondo de reserva de cada empleado, que corresponde al 8,33% de las aportaciones mensuales al IESS.

**Tabla # 59. Desglose de sueldos y salarios**

Seguridad Social		Décimo Tercero	Décimo Cuarto
Mensual	Anual	Anual	Anual
\$ 89,20	\$ 1.070,40	\$ 889,20	\$ 800,00

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

## *Suministros de oficina*

En la tabla a continuación se detallan los suministros de oficina a utilizarse en la empresa.

**Tabla # 60. Suministros de oficina (Año 1)**

Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Resma de papel bond A4	Unidad	5	\$ 4,50	\$ 22,50
Caja de esferos azul	Unidad	24	\$ 0,28	\$ 6,72
Caja de esferos negro	Unidad	24	\$ 0,28	\$ 6,72
Corrector	Unidad	6	\$ 1,50	\$ 9,00
Borrador lápiz Pelikan	Unidad	6	\$ 0,25	\$ 1,50
Perforadora de escritorio	Unidad	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Grapadora de hojas	Unidad	2	\$ 5,50	\$ 11,00
Caja de grapas	Unidad	2	\$ 1,20	\$ 2,40
Saca grapas	Unidad	2	\$ 0,60	\$ 1,20
Caja de clips	Unidad	2	\$ 0,40	\$ 0,80
Notas quito y pon (Stick Notes)	Unidad	2	\$ 5,10	\$ 10,20
Carpetas archivadoras	Unidad	8	\$ 2,50	\$ 20,00
Marcador de pizarra	Unidad	5	\$ 0,65	\$ 3,25
Tijera de oficina	Unidad	2	\$ 1,70	\$ 3,40
Tinta impresora Color y B/N	Unidad	2	\$ 15,00	\$ 30,00
			SUB TOTAL	\$ 142,69
			Imprevistos 2%	\$ 2,85
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 145,54</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

**Útiles de limpieza**

Para una adecuada limpieza de la oficina será necesarios adquirir varios productos.

**Tabla # 61. Útiles de limpieza**

Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Toalla de manos	Unidad	2	\$ 3,50	\$ 7,00
Jabón de tocador	Unidad	1	\$ 1,70	\$ 1,70
Desinfectante de manos	Unidad	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Paquete de papel higiénico	Unidad	1	\$ 7,50	\$ 7,50
Esponja lavaplatos	Unidad	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Jabón lavavajillas	Unidad	2	\$ 1,30	\$ 2,60
Paquete de fundas de basura	Unidad	2	\$ 0,50	\$ 1,00
Ambientador para el baño	Unidad	1	\$ 3,67	\$ 3,67
Focos Ahorradores	Unidad	5	\$ 3,15	\$ 15,75
Basurero de acero	Unidad	3	\$ 5,90	\$ 17,70
Destapa cañerías	Unidad	1	\$ 3,90	\$ 3,90
Cepillo de sanitario	Unidad	1	\$ 4,00	\$ 4,00
			SUB TOTAL	\$ 73,82
			Imprevistos 2%	\$ 1,48
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 75,30</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### *Servicios básicos*

Los servicios básicos se refieren a servicios necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa, se han tomado valores de empresas públicas tanto para el agua potable, como para el consumo telefónico y energía eléctrica, a continuación se detallan los valores mensuales y anuales aproximados.

**Tabla # 62. Servicios básicos**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual Total</b>
Agua potable	m3	55	\$ 0,30	\$ 16,50	\$ 198,00
Teléfono	minutos	125	\$ 0,16	\$ 20,00	\$ 240,00
Energía eléctrica	KW/hora	1.058	\$ 0,08	\$ 87,81	\$ 1.053,77
				<b>SUB TOTAL</b>	\$ 1.491,77
				Imprevistos 2%	\$ 29,84
				<b>TOTAL</b>	\$ <b>1.521,60</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### *Servicio de internet*

Se contratara un servicio de internet fijo banda ancha con la empresa CNT, el mismo que se detalla a continuación.

**Tabla # 63. Servicio de internet**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Anual Total</b>
Internet banda ancha	Unidad	1	\$ 45,00	\$ 540,00
			<b>SUB TOTAL</b>	\$ 540,00
			Imprevistos 2%	\$ 10,80
			<b>TOTAL</b>	\$ <b>550,80</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor



## 6.2.5 Gastos de exportación y ventas

Estos son considerados como gastos estimados y proyectados que se generarán a lo largo de la comercialización de las mercancías.

**Tabla # 64. Gastos de exportación y ventas**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Página web y mantenimiento	\$ 612,00	\$ 81,60	\$ 81,60	\$ 81,60	\$ 81,60	\$ 81,60	\$ 81,60	\$ 81,60	\$ 81,60	\$ 81,60
Obtención del TOKEN	\$ 102,47	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Certificado de Origen	\$ 10,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inspección Agrocalidad/Certificado Fitosanitario	\$ 397,80	\$ 397,80	\$ 397,80	\$ 397,80	\$ 397,80	\$ 397,80	\$ 397,80	\$ 397,80	\$ 397,80	\$ 397,80
Agente Aduanero	\$ 673,20	\$ 673,20	\$ 673,20	\$ 673,20	\$ 673,20	\$ 673,20	\$ 673,20	\$ 673,20	\$ 673,20	\$ 673,20
Unitarización	\$ 880,06	\$ 880,06	\$ 880,06	\$ 880,06	\$ 880,06	\$ 880,06	\$ 880,06	\$ 880,06	\$ 880,06	\$ 880,06
Montacargas en local del Exportador	\$ 244,80	\$ 244,80	\$ 244,80	\$ 244,80	\$ 244,80	\$ 244,80	\$ 244,80	\$ 244,80	\$ 244,80	\$ 244,80
Transporte Interno hacia el Puerto	\$ 1.836,00	\$ 1.836,00	\$ 1.836,00	\$ 1.836,00	\$ 1.836,00	\$ 1.836,00	\$ 1.836,00	\$ 1.836,00	\$ 1.836,00	\$ 1.836,00
Pesaje de vehículo transportista	\$ 42,39	\$ 42,39	\$ 42,39	\$ 42,39	\$ 42,39	\$ 42,39	\$ 42,39	\$ 42,39	\$ 42,39	\$ 42,39
Recepción y despacho de Cntrs.	\$ 127,18	\$ 127,18	\$ 127,18	\$ 127,18	\$ 127,18	\$ 127,18	\$ 127,18	\$ 127,18	\$ 127,18	\$ 127,18
Emisión de BL	\$ 168,30	\$ 168,30	\$ 168,30	\$ 168,30	\$ 168,30	\$ 168,30	\$ 168,30	\$ 168,30	\$ 168,30	\$ 168,30
Almacenaje en Puerto	\$ 214,03	\$ 214,03	\$ 214,03	\$ 214,03	\$ 214,03	\$ 214,03	\$ 214,03	\$ 214,03	\$ 214,03	\$ 214,03
Conexión y Desconexión de Cntrs. a energía	\$ 21,21	\$ 21,21	\$ 21,21	\$ 21,21	\$ 21,21	\$ 21,21	\$ 21,21	\$ 21,21	\$ 21,21	\$ 21,21
Programación Gen Set	\$ 63,61	\$ 63,61	\$ 63,61	\$ 63,61	\$ 63,61	\$ 63,61	\$ 63,61	\$ 63,61	\$ 63,61	\$ 63,61
Aforo en Puerto	\$ 317,98	\$ 317,98	\$ 317,98	\$ 317,98	\$ 317,98	\$ 317,98	\$ 317,98	\$ 317,98	\$ 317,98	\$ 317,98
Manipuleo de Cntrs.	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00	\$ 106,00
Transferencia de Cntrs.	\$ 551,20	\$ 551,20	\$ 551,20	\$ 551,20	\$ 551,20	\$ 551,20	\$ 551,20	\$ 551,20	\$ 551,20	\$ 551,20
Porteo de Cntrs.	\$ 148,40	\$ 148,40	\$ 148,40	\$ 148,40	\$ 148,40	\$ 148,40	\$ 148,40	\$ 148,40	\$ 148,40	\$ 148,40
PTI	\$ 169,58	\$ 169,58	\$ 169,58	\$ 169,58	\$ 169,58	\$ 169,58	\$ 169,58	\$ 169,58	\$ 169,58	\$ 169,58
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6.686,41</b>	<b>\$ 6.043,34</b>	<b>\$ 6.043,34</b>	<b>\$ 6.043,34</b>	<b>\$ 6.043,34</b>	<b>\$ 6.043,34</b>	<b>\$ 6.043,34</b>	<b>\$ 6.043,34</b>	<b>\$ 6.043,34</b>	<b>\$ 6.043,34</b>

Fuente: Estudio propio / Elaboración: Elaborado por el autor

A continuación se detallaran los gastos en los que se debe incurrir para llevar a cabo el proceso de transportar la mercadería desde la empresa comercializadora hacia el puerto de salida.

**Tabla # 65. Gastos de exportación (Año 1)**

Detalle	No. Envíos	Valor Unitario	SUBTOTAL	Imprevistos 2%	TOTAL
Obtención del TOKEN	1	\$ 100,46	\$ 100,46	\$ 2,01	\$ 102,47
Certificado de Origen	1	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 0,20	\$ 10,20
Inspección Agrocalidad/Certificado Fitosanitario	3	\$ 130,00	\$ 390,00	\$ 7,80	\$ 397,80
Agente Aduanero	3	\$ 220,00	\$ 660,00	\$ 13,20	\$ 673,20
Unitarización	3	\$ 287,60	\$ 862,80	\$ 17,26	\$ 880,06
Montacargas en local del Exportador	3	\$ 80,00	\$ 240,00	\$ 4,80	\$ 244,80
Transporte Interno hacia el Puerto	3	\$ 600,00	\$ 1.800,00	\$ 36,00	\$ 1.836,00
Pesaje de vehículo transportista	3	\$ 13,85	\$ 41,56	\$ 0,83	\$ 42,39
Recepción y despacho de Cntrs.	3	\$ 41,56	\$ 124,69	\$ 2,49	\$ 127,18
Emisión de BL	3	\$ 55,00	\$ 165,00	\$ 3,30	\$ 168,30
Almacenaje en Puerto	3	\$ 69,94	\$ 209,83	\$ 4,20	\$ 214,03
Conexión y desconexión de Cntrs. a energía	3	\$ 6,93	\$ 20,80	\$ 0,42	\$ 21,21
Programación Gen Set	3	\$ 20,79	\$ 62,36	\$ 1,25	\$ 63,61
Aforo en Puerto	3	\$ 103,91	\$ 311,74	\$ 6,23	\$ 317,98
Manipuleo de Cntrs.	3	\$ 34,64	\$ 103,92	\$ 2,08	\$ 106,00
Transferencia de Cntrs.	3	\$ 180,13	\$ 540,39	\$ 10,81	\$ 551,20
Porteo de Cntrs.	3	\$ 48,50	\$ 145,49	\$ 2,91	\$ 148,40
PTI	3	\$ 55,42	\$ 166,25	\$ 3,33	\$ 169,58
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 6.074,41</b>

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Elaborado por el autor

### *Diseño de página web y mantenimiento*

La publicidad que se realizará en este proyecto consiste en realizarlo a través de la página web, la misma que tendrá un costo de diseño e implementación, así como los mantenimientos año a año. A continuación se detalla la creación y mantenimiento de la página web.

**Tabla # 66. Diseño de página web**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Diseño de página web	Unidad	1	\$ 600,00	\$ 600,00
			SUB TOTAL	\$ 600,00
			Imprevistos 2%	\$ 12,00
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 612,00</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

**Tabla # 67. Mantenimiento de página web anual**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Mantenimiento de página web	Unidad	1	\$ 80,00	\$ 80,00
			SUB TOTAL	\$ 80,00
			Imprevistos 2%	\$ 1,60
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 81,60</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### **6.2.6 Gastos financieros**

“Son los intereses a ser pagados por los préstamos previstos, según plazos concedidos y las tasas de interés vigentes para el momento de la formulación del proyecto. Para los efectos del cálculo se debe tener cuidado, en cargar o diferir el pago de los intereses causados durante los años de gracia, lo cual depende de las características del financiamiento.” (Gestiopolis , 2004)

Cabe volver a mencionar que para este proyecto se realizaran dos préstamos a la CFN, uno destinado para usar en capital de trabajo, en el cual dan un plazo máximo de pago de hasta 3 años; y otro destinado para activos fijos, en el cual dan un plazo máximo de hasta 10 años, ambos con una misma tasa de interés anual. Con estos dos préstamos se financiara el 68,42% de la inversión total del proyecto.

A continuación observaremos las tablas de amortizaciones, donde “Préstamo 1” se refiere al préstamo para inversión en activos fijos; y “Préstamo 2” se refiere al préstamo para inversión en capital de trabajo; en ambos se observará el préstamo obtenido y también se calcula el valor de las cuotas semestrales que se deberá pagar en los plazos establecidos.

		<b>Préstamo 1</b>	<b>Préstamo 2</b>
<b>R</b> = Valor Cuota Mensual	\$	20.399,69	\$ 25.693,09
<b>C</b> = Monto	\$	155.625,98	\$ 129.374,02
<b>i</b> = Interés Anual		5,25%	5,25%
<b>n</b> = # de Pagos Semestrales		10	6

$$R1 = C * \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

$$R2 = C * \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

$$R1 = \$ 20.399,69$$

$$R2 = \$ 25.693,09$$

**Tabla # 68. Amortización Préstamo # 1**

Pago #	Monto (Semestre)	Pagos Periódicos	Interés	Amortización	Saldo	Pago Anual Interés	Amortización Anual
0	\$ 155.625,98						
1	\$ 143.396,65	\$ 20.399,69	\$ 8.170,36	\$ 12.229,33	\$ 143.396,65		
2	\$ 130.525,29	\$ 20.399,69	\$ 7.528,32	\$ 12.871,37	\$ 130.525,29	\$ 15.698,69	\$ 25.100,69
3	\$ 116.978,18	\$ 20.399,69	\$ 6.852,58	\$ 13.547,11	\$ 116.978,18		
4	\$ 102.719,84	\$ 20.399,69	\$ 6.141,35	\$ 14.258,34	\$ 102.719,84	\$ 12.993,93	\$ 27.805,45
5	\$ 87.712,94	\$ 20.399,69	\$ 5.392,79	\$ 15.006,90	\$ 87.712,94		
6	\$ 71.918,18	\$ 20.399,69	\$ 4.604,93	\$ 15.794,76	\$ 71.918,18	\$ 9.997,72	\$ 30.801,66
7	\$ 55.294,20	\$ 20.399,69	\$ 3.775,70	\$ 16.623,99	\$ 55.294,20		
8	\$ 37.797,45	\$ 20.399,69	\$ 2.902,95	\$ 17.496,74	\$ 37.797,45	\$ 6.678,65	\$ 34.120,73
9	\$ 19.382,13	\$ 20.399,69	\$ 1.984,37	\$ 18.415,32	\$ 19.382,13		
10	\$ (0,000)	\$ 20.399,69	\$ 1.017,56	\$ 19.382,13	\$ (0,00)	\$ 3.001,93	\$ 37.797,45

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

**Tabla # 69. Amortización Préstamo #2**

Pago #	Monto (Semestre)	Pagos Periódicos	Interés	Amortización	Saldo	Pago Anual Interés	Amortización Anual
0	\$ 129.374,02						
1	\$ 110.473,07	\$ 25.693,09	\$ 6.792,14	\$ 18.900,95	\$ 110.473,07		
2	\$ 90.579,81	\$ 25.693,09	\$ 5.799,84	\$ 19.893,25	\$ 90.579,81	\$ 12.591,97	\$ 38.794,20
3	\$ 69.642,17	\$ 25.693,09	\$ 4.755,44	\$ 20.937,65	\$ 69.642,17		
4	\$ 47.605,29	\$ 25.693,09	\$ 3.656,21	\$ 22.036,87	\$ 47.605,29	\$ 8.411,65	\$ 42.974,52
5	\$ 24.411,48	\$ 25.693,09	\$ 2.499,28	\$ 23.193,81	\$ 24.411,48		
6	\$ 0,71	\$ 25.051,58	\$ 640,80	\$ 24.410,78	\$ 0,71	\$ 3.140,08	\$ 47.604,59

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

## 6.2.7 Total costos y gastos

**Tabla # 70. Total costos y gastos (Año 1)**

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>
<b>Costos Operacionales</b>	
Producto terminado	\$ 722.925,00
Materiales indirectos	\$ 2.423,52
Mano de obra directa	\$ 22.566,16
Insumos	\$ 152,61
Mantenimiento y reparación	\$ 5.232,75
Depreciaciones	\$ 12.447,30
Amortizaciones	\$ 250,00
<b>Total Costos Operacionales</b>	<b>\$ 765.997,34</b>
Gastos Administrativos	\$ 22.779,28
Gastos de exportación y ventas	\$ 6.686,41
Gastos Financieros	\$ 28.290,66
<b>Total</b>	<b>\$ 823.753,68</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

## 6.2.8 Proyección de costos y gastos

Para realizar la proyección de los costos, se han separado a los mismos en costos fijos y variables.

### Costos totales del proyecto sin inflación

En la tabla a continuación se puede observar que los costos variables se los proyecta según la tasa de crecimiento de la oferta, así como los costos fijos se mantienen.

**Tabla # 71. Costos totales del proyecto sin inflación**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Costos Variables</b>										
Producto terminado	\$ 722.925,00	\$ 963.900,00	\$ 1.204.875,00	\$ 1.445.850,00	\$ 1.445.850,00	\$ 1.445.850,00	\$ 1.445.850,00	\$ 1.445.850,00	\$ 1.445.850,00	\$ 1.445.850,00
Materiales indirectos	\$ 2.423,52	\$ 3.231,36	\$ 4.039,20	\$ 4.847,04	\$ 4.847,04	\$ 4.847,04	\$ 4.847,04	\$ 4.847,04	\$ 4.847,04	\$ 4.847,04
Mano de obra directa	\$ 22.566,16	\$ 30.088,21	\$ 37.610,26	\$ 45.132,32	\$ 45.132,32	\$ 45.132,32	\$ 45.132,32	\$ 45.132,32	\$ 45.132,32	\$ 45.132,32
Insumos	\$ 152,61	\$ 203,48	\$ 254,34	\$ 305,21	\$ 305,21	\$ 305,21	\$ 305,21	\$ 305,21	\$ 305,21	\$ 305,21
Mantenimiento y reparación	\$ 5.232,75	\$ 6.977,01	\$ 8.721,26	\$ 10.465,51	\$ 10.465,51	\$ 10.465,51	\$ 10.465,51	\$ 10.465,51	\$ 10.465,51	\$ 10.465,51
Gastos de exportación y ventas	\$ 6.686,41	\$ 8.057,78	\$ 10.072,23	\$ 12.086,67	\$ 12.086,67	\$ 12.086,67	\$ 12.086,67	\$ 12.086,67	\$ 12.086,67	\$ 12.086,67
<b>Total Costos Variables</b>	<b>\$ 759.986,44</b>	<b>\$ 1.012.457,83</b>	<b>\$ 1.265.572,29</b>	<b>\$ 1.518.686,75</b>	<b>\$ 1.518.686,75</b>	<b>\$ 1.518.686,75</b>	<b>\$ 1.518.686,75</b>	<b>\$ 1.518.686,75</b>	<b>\$ 1.518.686,75</b>	<b>\$ 1.518.686,75</b>
<b>Costos Fijos</b>										
Depreciaciones	\$ 12.447,30	\$ 12.447,30	\$ 12.447,30	\$ 12.158,30	\$ 12.158,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30
Amortizaciones	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00					
Gastos Administrativos	\$ 22.779,28	\$ 22.927,07	\$ 22.927,07	\$ 22.927,07	\$ 22.927,07	\$ 22.927,07	\$ 22.927,07	\$ 22.927,07	\$ 22.927,07	\$ 22.927,07
Gastos Financieros	\$ 28.290,66	\$ 21.405,59	\$ 13.137,80	\$ 6.678,65	\$ 3.001,93					
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$ 63.767,24</b>	<b>\$ 57.029,95</b>	<b>\$ 48.762,17</b>	<b>\$ 42.014,02</b>	<b>\$ 38.337,30</b>	<b>\$ 30.189,37</b>	<b>\$ 30.189,37</b>	<b>\$ 30.189,37</b>	<b>\$ 30.189,37</b>	<b>\$ 30.189,37</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 823.753,68</b>	<b>\$ 1.069.487,79</b>	<b>\$ 1.314.334,46</b>	<b>\$ 1.560.700,77</b>	<b>\$ 1.557.024,05</b>	<b>\$ 1.548.876,12</b>	<b>\$ 1.548.876,12</b>	<b>\$ 1.548.876,12</b>	<b>\$ 1.548.876,12</b>	<b>\$ 1.548.876,12</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### Costos totales del proyecto con inflación

En la tabla a continuación se puede observar que tanto los costos fijos como variables son proyectados según la tasa de inflación ecuatoriana correspondiente a cada año.

**Tabla # 72. Costos totales del proyecto con inflación**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Costos Variables</b>										
Producto terminado	\$ 722.925,00	\$ 1.021.734,00	\$ 1.289.216,25	\$ 1.561.518,00	\$ 1.575.976,50	\$ 1.590.435,00	\$ 1.604.893,50	\$ 1.619.352,00	\$ 1.633.810,50	\$ 1.648.269,00
Materiales indirectos	\$ 2.423,52	\$ 3.425,24	\$ 4.321,94	\$ 5.234,80	\$ 5.283,27	\$ 5.331,74	\$ 5.380,21	\$ 5.428,68	\$ 5.477,16	\$ 5.525,63
Mano de obra directa	\$ 22.566,16	\$ 31.893,50	\$ 40.242,98	\$ 48.742,90	\$ 49.194,22	\$ 49.645,55	\$ 50.096,87	\$ 50.548,19	\$ 50.999,52	\$ 51.450,84
Insumos	\$ 152,61	\$ 215,68	\$ 272,15	\$ 329,63	\$ 332,68	\$ 335,73	\$ 338,79	\$ 341,84	\$ 344,89	\$ 347,94
Mantenimiento y reparación	\$ 5.232,75	\$ 7.395,63	\$ 9.331,75	\$ 11.302,75	\$ 11.407,40	\$ 11.512,06	\$ 11.616,71	\$ 11.721,37	\$ 11.826,02	\$ 11.930,68
Gastos de exportación y ventas	\$ 6.686,41	\$ 8.541,25	\$ 10.777,28	\$ 13.053,61	\$ 13.174,47	\$ 13.295,34	\$ 13.416,21	\$ 13.537,07	\$ 13.657,94	\$ 13.778,81
<b>Total Costos Variables</b>	<b>\$ 759.986,44</b>	<b>\$ 1.073.205,30</b>	<b>\$ 1.354.162,35</b>	<b>\$ 1.640.181,69</b>	<b>\$ 1.655.368,56</b>	<b>\$ 1.670.555,42</b>	<b>\$ 1.685.742,29</b>	<b>\$ 1.700.929,16</b>	<b>\$ 1.716.116,03</b>	<b>\$ 1.731.302,89</b>
<b>Costos Fijos</b>										
Depreciaciones	\$ 12.447,30	\$ 12.447,30	\$ 12.447,30	\$ 12.158,30	\$ 12.158,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30
Amortizaciones	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Administrativos	\$ 22.779,28	\$ 24.302,69	\$ 24.531,97	\$ 24.761,24	\$ 24.990,51	\$ 25.219,78	\$ 25.449,05	\$ 25.678,32	\$ 25.907,59	\$ 26.136,86
Gastos Financieros	\$ 28.290,66	\$ 21.405,59	\$ 13.137,80	\$ 6.678,65	\$ 3.001,93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$ 63.767,24</b>	<b>\$ 58.405,58</b>	<b>\$ 50.367,06</b>	<b>\$ 43.848,18</b>	<b>\$ 40.400,73</b>	<b>\$ 32.482,08</b>	<b>\$ 32.711,35</b>	<b>\$ 32.940,62</b>	<b>\$ 33.169,89</b>	<b>\$ 33.399,16</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 823.753,68</b>	<b>\$ 1.131.610,88</b>	<b>\$ 1.404.529,42</b>	<b>\$ 1.684.029,87</b>	<b>\$ 1.695.769,29</b>	<b>\$ 1.703.037,50</b>	<b>\$ 1.718.453,64</b>	<b>\$ 1.733.869,78</b>	<b>\$ 1.749.285,92</b>	<b>\$ 1.764.702,05</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

**Costos de producción y gastos del proyecto**

En la tabla a continuación podemos observar dos grupos, los costos de producción y los gastos del proyecto.

**Tabla # 73. Costos de producción y gastos del proyecto**

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Costos de Producción</b>										
Producto terminado	\$ 722.925,00	\$ 1.021.734,00	\$ 1.289.216,25	\$ 1.561.518,00	\$ 1.575.976,50	\$ 1.590.435,00	\$ 1.604.893,50	\$ 1.619.352,00	\$ 1.633.810,50	\$ 1.648.269,00
Materiales indirectos	\$ 2.423,52	\$ 3.425,24	\$ 4.321,94	\$ 5.234,80	\$ 5.283,27	\$ 5.331,74	\$ 5.380,21	\$ 5.428,68	\$ 5.477,16	\$ 5.525,63
Mano de obra directa	\$ 22.566,16	\$ 31.893,50	\$ 40.242,98	\$ 48.742,90	\$ 49.194,22	\$ 49.645,55	\$ 50.096,87	\$ 50.548,19	\$ 50.999,52	\$ 51.450,84
Insumos	\$ 152,61	\$ 215,68	\$ 272,15	\$ 329,63	\$ 332,68	\$ 335,73	\$ 338,79	\$ 341,84	\$ 344,89	\$ 347,94
Mantenimiento y reparación	\$ 5.232,75	\$ 7.395,63	\$ 9.331,75	\$ 11.302,75	\$ 11.407,40	\$ 11.512,06	\$ 11.616,71	\$ 11.721,37	\$ 11.826,02	\$ 11.930,68
Depreciaciones	\$ 12.447,30	\$ 12.447,30	\$ 12.447,30	\$ 12.158,30	\$ 12.158,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30	\$ 7.262,30
Amortizaciones	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Costos de Producción</b>	<b>\$ 765.997,34</b>	<b>\$ 1.077.361,35</b>	<b>\$ 1.356.082,37</b>	<b>\$ 1.639.536,38</b>	<b>\$ 1.654.602,38</b>	<b>\$ 1.664.522,38</b>	<b>\$ 1.679.588,38</b>	<b>\$ 1.694.654,38</b>	<b>\$ 1.709.720,38</b>	<b>\$ 1.724.786,39</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 22.779,28</b>	<b>\$ 24.302,69</b>	<b>\$ 24.531,97</b>	<b>\$ 24.761,24</b>	<b>\$ 24.990,51</b>	<b>\$ 25.219,78</b>	<b>\$ 25.449,05</b>	<b>\$ 25.678,32</b>	<b>\$ 25.907,59</b>	<b>\$ 26.136,86</b>
<b>Gastos de exportación y ventas</b>	<b>\$ 6.686,41</b>	<b>\$ 8.541,25</b>	<b>\$ 10.777,28</b>	<b>\$ 13.053,61</b>	<b>\$ 13.174,47</b>	<b>\$ 13.295,34</b>	<b>\$ 13.416,21</b>	<b>\$ 13.537,07</b>	<b>\$ 13.657,94</b>	<b>\$ 13.778,81</b>
<b>Gastos Financieros</b>	<b>\$ 28.290,66</b>	<b>\$ 21.405,59</b>	<b>\$ 13.137,80</b>	<b>\$ 6.678,65</b>	<b>\$ 3.001,93</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 823.753,68</b>	<b>\$ 1.131.610,88</b>	<b>\$ 1.404.529,42</b>	<b>\$ 1.684.029,87</b>	<b>\$ 1.695.769,29</b>	<b>\$ 1.703.037,50</b>	<b>\$ 1.718.453,64</b>	<b>\$ 1.733.869,78</b>	<b>\$ 1.749.285,92</b>	<b>\$ 1.764.702,05</b>

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Elaborado por el autor



### 6.2.9 Proyección de los ingresos del proyecto

Los ingresos nacen a partir del dinero que se recibe a causa de las ventas de productos o prestación de servicios. Cabe mencionar que para determinar la utilidad por cada Kg., se determinó el costo del mismo y a ese valor se le sumo un 13%, y de esa manera se obtuvo el precio de venta.

**Tabla # 74. Proyección de ingresos del proyecto**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>TOTAL Costos y Gastos</b>	\$ 823.753,68	\$ 1.131.610,88	\$ 1.404.529,42	\$ 1.684.029,87	\$ 1.695.769,29	\$ 1.703.037,50	\$ 1.718.453,64	\$ 1.733.869,78	\$ 1.749.285,92	\$ 1.764.702,05
<b>Volumen Kg.</b>	64800,00	86400,00	108000,00	129600,00	129600,00	129600,00	129600,00	129600,00	129600,00	129600,00
<b>Costo por Kg.</b>	\$ 12,71	\$ 13,10	\$ 13,00	\$ 12,99	\$ 13,08	\$ 13,14	\$ 13,26	\$ 13,38	\$ 13,50	\$ 13,62
<b>Utilidad por Kg.</b>	\$ 1,65	\$ 1,70	\$ 1,69	\$ 1,69	\$ 1,70	\$ 1,71	\$ 1,72	\$ 1,74	\$ 1,75	\$ 1,77
<b>Precio de venta por Kg.</b>	\$ 14,36	\$ 14,80	\$ 14,70	\$ 14,68	\$ 14,79	\$ 14,85	\$ 14,98	\$ 15,12	\$ 15,25	\$ 15,39
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 930.841,66</b>	<b>\$ 1.278.720,30</b>	<b>\$ 1.587.118,24</b>	<b>\$ 1.902.953,76</b>	<b>\$ 1.916.219,30</b>	<b>\$ 1.924.432,38</b>	<b>\$ 1.941.852,61</b>	<b>\$ 1.959.272,85</b>	<b>\$ 1.976.693,08</b>	<b>\$ 1.994.113,32</b>

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### **6.3 Evaluación financiera**

Antes de continuar con el análisis financiero es necesario recordar que la empresa Gabilos de Esmeraldas, se encarga de la fabricación del dulce Cocada Manjar; y este proyecto se encargaría de la comercialización internacionalmente, en este caso a Chile.

Para alcanzar los indicadores adecuados de evaluación de un proyecto es necesario utilizar herramientas contables y financieras, tales como:

- Estado de situación inicial
- Estado de resultados
- Flujo de caja

#### **6.3.1 Estado de situación inicial**

“Es el balance con el que se abre el primer ejercicio económico de una empresa, y en el que se refleja un resumen del inventario inicial de los bienes, derechos, obligaciones y capital, con el que se da comienzo al negocio.” (ASG Consultores, 2010)

**ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL**

AL 31 DE Noviembre DEL 2015

<b>ACTIVOS</b>	<b>\$ 416.547,89</b>	<b>PASIVOS</b>	<b>\$ 285.000,00</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 260.921,91</b>	<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 129.374,02</b>
Caja-Bancos	\$ 260.921,91	Crédito corto plazo	\$ 129.374,02
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 155.625,98</b>		
<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQ.</b>	<b>\$ 154.375,98</b>	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 155.625,98</b>
Terreno	\$ 6.630,00	Crédito largo plazo	\$ 155.625,98
Edificaciones	\$ 99.552,00		
Maquinaria y equipo	\$ 20.817,18		
Vehículos	\$ 24.480,00		
Equipo de oficina	\$ 326,40	<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 131.547,89</b>
Equipo de computo	\$ 867,00	Capital Social	\$ 131.547,89
Muebles y enseres	\$ 1.703,40		
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>\$ 1.250,00</b>		
Software	\$ 450,00		
Capacitaciones	\$ 300,00		
Trámites judiciales	\$ 300,00		
Patente Municipal	\$ 120,00		
Permiso Bomberos	\$ 80,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 416.547,89</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 416.547,89</b>

### 6.3.2 Estado de resultados

“El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas, es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado.” (Arturo, 2012)

**Tabla # 75. Estado de resultados**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>Ventas</b>	\$ 930.841,66	\$ 1.278.720,30	\$ 1.587.118,24	\$ 1.902.953,76	\$ 1.916.219,30	\$ 1.924.432,38	\$ 1.941.852,61	\$ 1.959.272,85	\$ 1.976.693,08	\$ 1.994.113,32
(-) Costos Operacionales	\$ 765.997,34	\$ 1.077.361,35	\$ 1.356.082,37	\$ 1.639.536,38	\$ 1.654.602,38	\$ 1.664.522,38	\$ 1.679.588,38	\$ 1.694.654,38	\$ 1.709.720,38	\$ 1.724.786,39
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 164.844,33	\$ 201.358,94	\$ 231.035,87	\$ 263.417,38	\$ 261.616,92	\$ 259.909,99	\$ 262.264,23	\$ 264.618,46	\$ 266.972,70	\$ 269.326,94
(-) Gastos Administrativos	\$ 22.779,28	\$ 24.302,69	\$ 24.531,97	\$ 24.761,24	\$ 24.990,51	\$ 25.219,78	\$ 25.449,05	\$ 25.678,32	\$ 25.907,59	\$ 26.136,86
(-) Gastos de Ventas	\$ 6.686,41	\$ 8.541,25	\$ 10.777,28	\$ 13.053,61	\$ 13.174,47	\$ 13.295,34	\$ 13.416,21	\$ 13.537,07	\$ 13.657,94	\$ 13.778,81
<b>Utilidad Operacional</b>	\$ 135.378,64	\$ 168.515,00	\$ 195.726,62	\$ 225.602,53	\$ 223.451,94	\$ 221.394,88	\$ 223.398,97	\$ 225.403,07	\$ 227.407,17	\$ 229.411,27
(-) Gastos Financieros	\$ 28.290,66	\$ 21.405,59	\$ 13.137,80	\$ 6.678,65	\$ 3.001,93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad de Participaciones</b>	\$ 107.087,98	\$ 147.109,41	\$ 182.588,82	\$ 218.923,88	\$ 220.450,01	\$ 221.394,88	\$ 223.398,97	\$ 225.403,07	\$ 227.407,17	\$ 229.411,27
(-) 15% Trabajadores	\$ 16.063,20	\$ 22.066,41	\$ 27.388,32	\$ 32.838,58	\$ 33.067,50	\$ 33.209,23	\$ 33.509,85	\$ 33.810,46	\$ 34.111,08	\$ 34.411,69
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	\$ 91.024,78	\$ 125.043,00	\$ 155.200,50	\$ 186.085,30	\$ 187.382,51	\$ 188.185,64	\$ 189.889,13	\$ 191.592,61	\$ 193.296,09	\$ 194.999,58
(-) 22% Impuesto a la Renta	\$ 20.025,45	\$ 27.509,46	\$ 34.144,11	\$ 40.938,77	\$ 41.224,15	\$ 41.400,84	\$ 41.775,61	\$ 42.150,37	\$ 42.525,14	\$ 42.899,91
<b>Utilidad/Perdida del Ejercicio</b>	\$ 70.999,33	\$ 97.533,54	\$ 121.056,39	\$ 145.146,53	\$ 146.158,36	\$ 146.784,80	\$ 148.113,52	\$ 149.442,24	\$ 150.770,95	\$ 152.099,67

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

### 6.3.3 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.” (Nieto, 2010)

**Tabla # 76. Flujo de caja**

AÑO	Utilidad / Pérdida	(+) Depreciaciones	(+) Amortizaciones	(+) Valor Residual Activos Fijos	(+) Capital de Trabajo	(-) Inversiones	(+) Crédito	(-) Amortización de la Deuda	Flujo Neto Generado
0						\$ 416.547,89	\$ 285.000,00		\$ (131.547,89)
1	\$ 70.999,33	\$ 12.447,30	\$ 250,00					\$ 63.894,89	\$ 19.801,73
2	\$ 97.533,54	\$ 12.447,30	\$ 250,00					\$ 70.779,97	\$ 39.450,87
3	\$ 121.056,39	\$ 12.447,30	\$ 250,00					\$ 78.406,24	\$ 55.347,44
4	\$ 145.146,53	\$ 12.158,30	\$ 250,00			\$ 867,00		\$ 34.120,73	\$ 122.567,10
5	\$ 146.158,36	\$ 12.158,30	\$ 250,00					\$ 37.797,45	\$ 120.769,20
6	\$ 146.784,80	\$ 7.262,30	\$ -						\$ 154.047,10
7	\$ 148.113,52	\$ 7.262,30	\$ -			\$ 867,00			\$ 154.508,82
8	\$ 149.442,24	\$ 7.262,30	\$ -						\$ 156.704,53
9	\$ 150.770,95	\$ 7.262,30	\$ -						\$ 158.033,25
10	\$ 152.099,67	\$ 7.262,30	\$ -	\$ 56.984,00	\$ 260.921,91	\$ 867,00			\$ 476.400,88

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

VALOR RESIDUAL	
Terreno	\$ 6.630,00
Edificaciones	\$ 49.776,00
Equipo de cómputo	\$ 578,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 56.984,00</b>

### 6.3.4 Indicadores de evaluación

Los indicadores de evaluación nos permitirá a los inversionistas conocer si el proyecto resulta factible o no, para de ese modo poder tomar una decisión acertada sobre invertir o no. Conocer.

#### *Tasa de descuento o costo de oportunidad*

“Es el costo de oportunidad o tasa que corresponderá a la rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en actividades con niveles de riesgo similares.” (Barreno, 2005)

A continuación podemos observar la fórmula necesaria para calcular el costo de oportunidad:

$$K = (\%RP * TRP) + (\%RA * TAR * (1 - T)) + TLR + IFL$$

RP=Recurso propio	31,56%
TPR=Tasa Pasiva Referencial	5,14%
RA=Recurso Ajeno	68,44%
TAR=Tasa Activa Referencial	8,16%
T=15% de Trabajadores + 22% Impuesto a la Renta=37%	37,00%
TLR=Tasa Libre de Riesgo=Riesgo País	4,17%
INF=Inflación 2014=4,11%	4,11%

$$K = (0.41 * 0.0514) + (0.6844 * 0.0816 * (1 - 0.37)) + 0.0417 + 0.0411$$

$$K = 13,42\%$$

#### *Valor actual neto (VAN)*

El valor actual neto es necesario para medir el aporte económico de un proyecto a los inversionistas, para esto, el VAN refleja el aumento o disminución de la riqueza de los

inversionistas al participar en el proyecto. A continuación podemos observar los criterios de decisión.

- $VAN > 0$ : El proyecto es factible
- $VAN = 0$ : Indiferente
- $VAN < 0$ : El proyecto no es factible

**Tabla # 77. Valor actual neto inversionistas (VAN)**

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO NETO GENERADO</b>	<b>FACTOR SIMPLE DE ACTUALIZACIÓN (FSA)(1+i)-N</b>	<b>FLUJO NETO ACTUALIZADO</b>
0	\$ (131.547,89)	1,00000	\$ (131.547,89)
1	\$ 19.801,73	0,88167	\$ 17.458,68
2	\$ 39.450,87	0,77735	\$ 30.667,13
3	\$ 55.347,44	0,68537	\$ 37.933,45
4	\$ 122.567,10	0,60427	\$ 74.063,97
5	\$ 120.769,20	0,53277	\$ 64.342,44
6	\$ 154.047,10	0,46973	\$ 72.360,76
7	\$ 154.508,82	0,41415	\$ 63.989,85
8	\$ 156.704,53	0,36515	\$ 57.219,97
9	\$ 158.033,25	0,32194	\$ 50.877,16
10	\$ 476.400,88	0,28385	\$ 135.224,43
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 472.589,94</b>

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Elaborado por el autor

Como podemos observar en la tabla anterior, se obtuvo un resultado mayor a 0, lo que nos indica que nuestro proyecto es viable. Para este cálculo del valor actual neto se utilizó tanto el proceso de multiplicación del flujo neto generado por el factor simple de actualización; y además mediante la utilización de fórmulas del software Excel.

### ***Tasa interna de retorno (TIR)***

La tasa interna de retorno busca medir la rentabilidad de un proyecto durante todo su periodo de operación. A continuación observamos los criterios de decisión:

- $TIR > \text{Tasa de descuento}$ : El proyecto es factible
- $TIR = \text{Tasa de descuento}$ : Indiferente
- $TIR < \text{Tasa de descuento}$ : El proyecto no es factible

Para el cálculo del TIR utilizaremos un proceso de fórmulas que nos proporciona el software Excel.

$$TIR = 49,19\%$$

La tasa interna de retorno obtenida en el cálculo es igual a 49,19%, la misma que supera a la tasa de descuento que es del 13,42%, con lo que se concluye que este proyecto es viable, y que por cada dólar invertido en el proyecto, el inversionista recibirá un 49,19% de rentabilidad.

### ***Período de recuperación de la inversión (PRI)***

“El período de recuperación de la inversión, permite conocer al inversionista en que tiempo podrá recuperar su dinero invertido en una alternativa de inversión determinada.” (Barreno, 2005)



**Tabla # 78. Período de recuperación de la inversión**

AÑO	FSA	FLUJO NETO ACTUALIZADO	FLUJOS ACTUALIZADOS
0	1,00000	\$ (131.547,89)	\$ (131.547,89)
1	0,88167	\$ 17.458,68	\$ (116.155,02)
2	0,77735	\$ 30.667,13	\$ (92.315,93)
3	0,68537	\$ 37.933,45	\$ (66.317,50)
4	0,60427	\$ 74.063,97	\$ (21.562,66)
5	0,53277	\$ 64.342,44	\$ 12.717,18
6	0,46973	\$ 72.360,76	\$ 46.707,30
7	0,41415	\$ 63.989,85	\$ 73.208,71
8	0,36515	\$ 57.219,97	\$ 94.102,33
9	0,32194	\$ 50.877,16	\$ 110.481,70
10	0,28385	\$ 135.224,43	\$ 148.864,59

Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

El período de recuperación de la inversión es 5 años.

### ***Punto de equilibrio***

“El punto de equilibrio es el nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana, es decir es el punto en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los ingresos totales.”

(Barreno, 2005)

### **En dólares**

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ingresos}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$ 63.767,24}{1 - \frac{\$ 759.986,44}{\$ 930.841,66}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \$ 347.412,29$$

En base al cálculo anterior, podemos determinar que las ventas deben ser mínimo por un valor total de \$ 347.412,29 para que no existan pérdidas en el primer año.

**En kilogramos**

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio de venta} - \text{Costo variable unitario}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$ 63.767,24}{\$ 14,36 - \$ 11,73}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 24.184,90 \text{ Kg.}$$

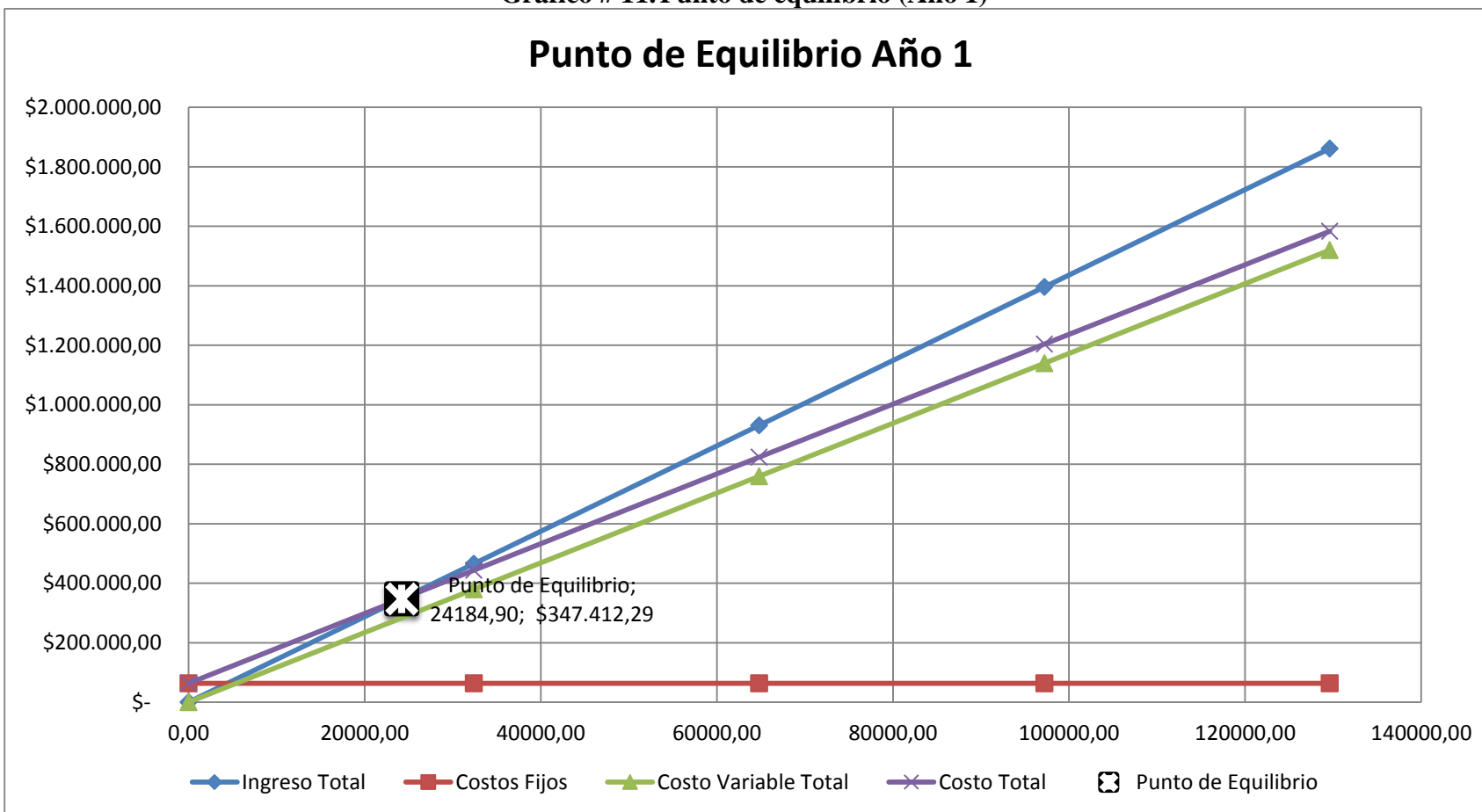
En base al cálculo anterior, podemos determinar que las ventas deben ser mínimo por un total de 24.184,90 kilogramos para que no existan pérdidas en el primer año.

**Tabla # 79. Punto de equilibrio**

<b>En dólares</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
Costos Fijos Totales	\$ 63.767,24	\$ 58.405,58	\$ 50.367,06	\$ 43.848,18	\$ 40.400,73	\$ 32.482,08	\$ 32.711,35	\$ 32.940,62	\$ 33.169,89	\$ 33.399,16
Costos Variables Totales	\$ 759.986,44	\$ 1.073.205,30	\$ 1.354.162,35	\$ 1.640.181,69	\$ 1.655.368,56	\$ 1.670.555,42	\$ 1.685.742,29	\$ 1.700.929,16	\$ 1.716.116,03	\$ 1.731.302,89
Ingresos	\$ 930.841,66	\$ 1.278.720,30	\$ 1.587.118,24	\$ 1.902.953,76	\$ 1.916.219,30	\$ 1.924.432,38	\$ 1.941.852,61	\$ 1.959.272,85	\$ 1.976.693,08	\$ 1.994.113,32
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO (\$)</b>	<b>\$ 347.412,29</b>	<b>\$ 363.401,22</b>	<b>\$ 343.148,60</b>	<b>\$ 317.541,61</b>	<b>\$ 296.785,29</b>	<b>\$ 246.219,90</b>	<b>\$ 248.020,51</b>	<b>\$ 249.820,91</b>	<b>\$ 251.621,11</b>	<b>\$ 253.421,10</b>
<b>En Kg.</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
Costos Fijos	\$ 63.767,24	\$ 58.405,58	\$ 50.367,06	\$ 43.848,18	\$ 40.400,73	\$ 32.482,08	\$ 32.711,35	\$ 32.940,62	\$ 33.169,89	\$ 33.399,16
Precio de Venta	\$ 14,36	\$ 14,80	\$ 14,70	\$ 14,68	\$ 14,79	\$ 14,85	\$ 14,98	\$ 15,12	\$ 15,25	\$ 15,39
Costo Variable Unitario	\$ 11,73	\$ 12,42	\$ 12,54	\$ 12,66	\$ 12,77	\$ 12,89	\$ 13,01	\$ 13,12	\$ 13,24	\$ 13,36
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO (Kg.)</b>	<b>24184,90</b>	<b>24554,13</b>	<b>23350,53</b>	<b>21626,06</b>	<b>20072,53</b>	<b>16581,56</b>	<b>16552,99</b>	<b>16524,90</b>	<b>16497,30</b>	<b>16470,16</b>

Fuente: Estudio propio  
Elaboración: Elaborado por el autor

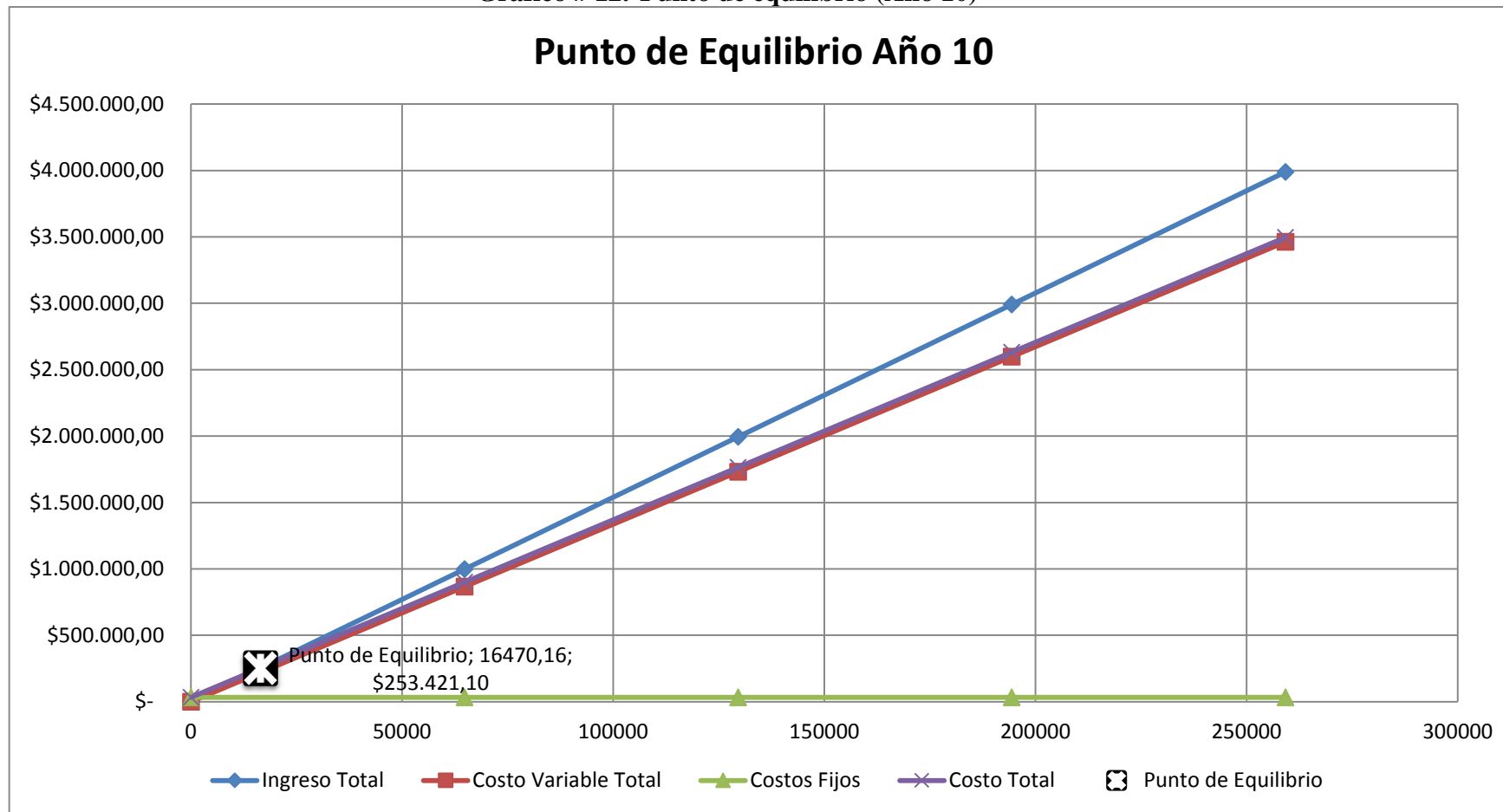
Gráfico # 11. Punto de equilibrio (Año 1)



Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

Gráfico # 12. Punto de equilibrio (Año 10)



Fuente: Estudio propio

Elaboración: Elaborado por el autor

## ***Índices financieros***

“Herramientas utilizadas para la interpretación de los estados de resultados de las empresas, con el fin de convertir esa información en elementos útiles para sus usuarios.” (Términos Financieros , 2014)

Los indicadores financieros que se analizarán son los siguientes:

- Rentabilidad
- Composición de activos
- Apalancamiento

### **Rentabilidad**

“La rentabilidad es la obtención de beneficios o ganancias provenientes de una inversión o actividad económica.” (Términos Financieros , 2014)

### **Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)**

“El retorno sobre el patrimonio neto es uno de los dos factores básicos en determinar la tasa de crecimiento de las ganancias de una empresa.” (MANQV, 2012)

$$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio} \times 100$$

$$ROE = \frac{\$ 70.999,33}{\$ 131.547,89} \times 100$$

$$ROE = 53,97\%$$

El patrimonio de este proyecto durante el primer año obtendrá una rentabilidad del 53,97%.

### **Rentabilidad sobre activos**

“Es uno de los indicadores utilizado por los inversores para analizar sus inversiones o por los socios para evaluar la gestión del gerente. El ROA se define como el rendimiento económico sobre la inversión total realizada sin considerar la forma de su financiación.” (Términos Financieros , 2014)

$$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activos\ Totales} \times 100$$

$$ROA = \frac{\$ 70.999,33}{\$ 416.547,89} \times 100$$

$$ROA = 17,04\%$$

Los activos de este proyecto durante el primer año obtendrán una rentabilidad del 17,04%.

### **Rentabilidad sobre ventas**

“También se conoce como índice de productividad, mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por ventas.” (Términos Financieros , 2014)

$$R.Ventas = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Totales} \times 100$$

$$R.Ventas = \frac{\$ 70.999,33}{\$ 930.841,66} \times 100$$

$$R.Ventas = 7,63\%$$

Las ventas de este proyecto durante el primer año obtendrán una rentabilidad del 7,63%.

## Índice de cobertura

El índice de cobertura permite calcular la capacidad que tiene la entidad para pagos a terceros a partir de la utilidad operacional.

$$I. Cobertura = \frac{Utilidad Operacional}{Interés + Capital}$$

$$I. Cobertura = \frac{\$ 135.378,64}{\$ 28.290,66 + \$ 46.092,78}$$

$$I. Cobertura = 1,82$$

De acuerdo al cálculo realizado la empresa tiene una utilidad operacional capaz de cubrir hasta 1,82 veces el gasto de intereses por deuda adquirida más los valores de las cuotas a pagar.

## Composición de activos

Se establecerán los porcentajes de activo corriente y activo fijo con relación al total de activos.

### Activos corrientes

$$Activos Corrientes = \frac{Activos Corrientes}{Activos Totales} \times 100$$

$$Activos Corrientes = \frac{\$ 260.921,91}{\$ 416.547,89} \times 100$$

$$Activos Corrientes = 62,64\%$$

Los activos corrientes de este proyecto representan un 62,64% del total de los activos.



## **Activos fijos**

$$\text{Activos Fijos} = \frac{\text{Activos Fijos}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

$$\text{Activos Fijos} = \frac{\$ 154.375,98}{\$ 416.547,89} \times 100$$

$$\text{Activos Fijos} = 37,06\%$$

Los activos fijos de este proyecto representan el 37,06% del total de los activos.

## **Activos diferidos**

$$\text{Activos Diferidos} = \frac{\text{Activos Diferidos}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

$$\text{Activos Diferidos} = \frac{\$ 450,00}{\$ 416.547,89} \times 100$$

$$\text{Activos Diferidos} = 0,11\%$$

Los activos diferidos de este proyecto representan el 0,11% del total de los activos.

## ***Índice de apalancamiento***

“El apalancamiento financiero es simplemente usar endeudamiento para financiar una operación. Tan sencillo como eso. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito. La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad y el principal inconveniente es que la operación no salga bien y se acabe siendo insolvente.” (Nieto, 2010)

## **Patrimonio**

$$\text{Patrimonio} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

$$\text{Patrimonio} = \frac{\$ 131.547,89}{\$ 416.547,89} \times 100$$

$$\text{Patrimonio} = 31,58\%$$

El patrimonio de este proyecto representa el 31,58%.

## **Pasivo total**

$$\text{Pasivo Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

$$\text{Pasivo Total} = \frac{\$ 285.000,00}{\$ 416.547,89} \times 100$$

$$\text{Pasivo Total} = 68,42\%$$

El total de pasivos para este proyecto es igual al 68,42%.

## **Pasivo a largo plazo**

$$\text{Pasivo a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

$$\text{Pasivo a largo plazo} = \frac{\$ 155.625,98}{\$ 416.547,89} \times 100$$

$$\text{Pasivo a largo plazo} = 37,36\%$$

El pasivo a largo plazo de este proyecto representa un 37,36%.

## CAPÍTULO VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1 Conclusiones

- Analizando los resultados de este estudio, se puede concluir que este proyecto es factible, y que con el mismo se obtendrá una rentabilidad superior al costo de oportunidad.
- Nuestro producto, el dulce Cocada Manjar, es 100% natural y se lo considera innovador en el mercado de destino, lo que lo vuelve atractivo.
- Chile posee una gran producción de jaleas, mermeladas, manjares de frutas, entre otros, pero aun así existe demanda insatisfecha a nivel local.
- La gran mayoría de producción en Chile de productos pertenecientes a la partida 2007.99. son realizados a partir de frutos rojos, más no de frutos tropicales como el coco.
- La oferta de este proyecto se determinó en base a la capacidad de producción de la empresa Gabilos de Esmeraldas.
- El medio de transporte escogido para este proyecto fue marítimo, ya que de esa forma se pueden optimizar costos, así como poder enviar mayores cantidades de producto por envío.
- La inversión total del proyecto será \$ 416.572,89 dólares americanos, de los cuales el 68,42% será financiado mediante un préstamo a la Corporación Financiera Nacional que corresponde a \$ 285.000,00 dólares americanos, y el 31,58% restante será financiado por los socios que lleven a cabo el proyecto, porcentaje que representa \$ 131.547,89 dólares americanos.

- Los indicadores financieros indican la factibilidad del proyecto, ya que el VAN del inversionista es positivo en \$ 472.589,94 dólares americanos, y el TIR es igual al 49,19%, que es superior a la tasa de descuento, que es igual a 13,42%.

## **7.2 Recomendaciones**

- Este proyecto debe ser llevado a cabo en las condiciones económicas establecidas en este estudio.
- Es necesario realizar el financiamiento del proyecto con la Corporación Financiera Nacional, ya que esta posee la tasa de interés anual más baja a nivel local, a diferencia de instituciones financieras privadas.
- Se recomienda desarrollar el proyecto, ya que los indicadores financieros expresan que es conveniente y rentable realizar el mismo.
- Es necesario establecer una estrecha relación a largo plazo con los comercializadores de nuestro producto en destino, ya que ellos serán quienes estén en constante contacto con los consumidores finales.
- Será necesario asistir a ferias internacionales para que se pueda expandir más nuestro producto con el paso del tiempo a nuevos mercados.
- Es necesario recomendar de forma general que en un proyecto de exportación lo ideal es disminuir la intermediación en el canal, para así llegar lo más próximo al consumidor final.
- Siempre es importante mejorar continuamente nuestros productos a ser exportados, ya que de esa forma se genera un mayor valor agregado.
- La calidad de etiquetado, envasado y embalaje son factores muy importantes al momento de exportar un producto, ya que estos son la presentación del mismo.

## Bibliografía

- ADM Reciclados. (2014). *ADM Reciclados* . Obtenido de <http://www.paletsmadrid.com/>
- Adventech Logística S.A. (s.f.). *Grupo Adventech* . Obtenido de [www.adventach-logistica.com](http://www.adventach-logistica.com)
- ALADI. (2012). *NALADISA*. Asociación Latinoamericana de Integración .
- Alegre, L. (2008). *Fundamentos de la economía de la empresa* (Tercera ed.). Barcelona, España: Ariel.
- Arturo, K. (5 de Marzo de 2012). *CreceNegocios*. Obtenido de [www.crecenegocios.com](http://www.crecenegocios.com)
- ASG Consultores. (2010). *ASG Consultores*. Obtenido de [www.asgconsultores.com](http://www.asgconsultores.com)
- Baca, U. (s.f.). *Evaluación de Proyectos*.
- Banco Central de Chile. (2014). *Estadísticas*. Obtenido de <http://www.bcentral.cl>
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/>
- Barreno, E. (2005). *Manual de formulación y evaluación de proyectos* (Vol. Primera). Quito.
- Centro de Comercio Internacional / TradeMap. (2014). *Trademap*. Obtenido de <http://www.trademap.org/>
- Cerda Prado, N. (2013). *Formulación y Evaluación de Proyectos. Apuntes de clase*. Quito.
- Contecon Guayaquil S.A. (2014). *Contecon Guayaquil*. Obtenido de <http://www.cgsa.com.ec/>

COPCI. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Registro Oficial del Ecuador .

Corrugados del Ecuador. (2015). *Corrucart*. Obtenido de <http://www.corrucart.com.ec/>

CSAV. (2015). *Compañía Sudamericana de Vapores*. Obtenido de <http://www.csav.com/>

DIRECON Chile. (2014). *Acuerdos Comerciales de Chile*.

FAO. (2014). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*.  
Obtenido de <http://www.fao.org/home/>

*FAO/TradeMap*. (s.f.).

FOES. (14 de Septiembre de 2009). *Federación de Organizaciones Empresariales Sorianas*.  
Obtenido de [www.foes.es](http://www.foes.es)

Gestiopolis . (9 de Mayo de 2004). Obtenido de [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)

Maerskline. (2015). *Maersk Line*. Obtenido de <http://www.maerskline.com/>

*MANQV*. (29 de Diciembre de 2012). Obtenido de <http://blog.manqv.com/>

Ministerios de Salud de Argentina. (2014). Obtenido de <http://www.msal.gov.ar/>

Nieto, A. (9 de Junio de 2010). *El Blog Salmón*. Obtenido de [www.elblogsalmon.com](http://www.elblogsalmon.com)

Oficina Comercial de Ecuador en Santiago de Chile. (2014). *Guía Comercial de Chile*.  
Santiago de Chile.

Ortiz Figueredo, S. (24 de Abril de 2011). *Plan de Marketing en un Plan de Negocios*.

Obtenido de es.slideshare.net

Palets.net. (2015). *Palets.net*. Obtenido de <http://www.palets.net/>

Proecuador. (2014). *Perfil Logístico de Chile*.

Proecuador. (s/f.). *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones*. Obtenido de [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)

Reyes Velez, R. F. (Marzo de 2014). Industrialización del dulce "Cocada Manjar"., (págs. 36-43). Guayaquil.

Ruiz, G. (5 de Diciembre de Entrevista, 5 Diciembre 2014). Entrevista. (J. L. Orellana, Entrevistador)

SENAE. (2 de Diciembre de 2012). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)

Servicio de Rentas Internas. (2015). *SRI*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec>

*Términos Financieros* . (2014). Obtenido de [www.terminosfinancieros.com.ar](http://www.terminosfinancieros.com.ar)

Urbina, G. B. (2006). *Evaluacion de Proyectos*. Mexico.

Wallmart Chile S.A. (2015). *Precios de Productos*. Santiago de Chile.

## Anexos

### Anexo #1, carta de auspicio de la empresa Gabilos de Esmeraldas



Atacames, 9 de marzo de 2015

### CERTIFICADO DE AUSPICIO

Por medio de la presente, en mi calidad de PROPIETARIA de la empresa GABILOS ICE, nos comprometemos, a otorgar el auspicio al señor JOSE LUIS ORELLANA, portador de la CI 0604024042 y estudiante de la Universidad Tecnológica Equinoccial, para que realice el proyecto de tesis de grado titulado: " PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DEL DULCE COCADA MANJAR DE LA EMPRESA GABILO'S A SANTIAGO DE CHILE, 2015" a ser desarrollado para nuestra empresa.

Además, GABILOS ICE se compromete, a proporcionar toda la información solicitada en el proceso de elaboración, ejecución y culminación del proyecto de tesis; en tanto que los costos y gastos en que se incurra en el diseño y elaboración de la tesis, es absoluta responsabilidad del señor José Luis Orellana, quien se compromete a obsequiar un ejemplar para nuestra Micro Empresa.


Atentamente,



Alicia Vélez Loor

GERENTE PROPIETARIA



## Anexo #2, RUC de la empresa Gabilos de Esmeraldas

		<b>REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES</b>			
<b>NÚMERO RUC:</b>	0800317844001				
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	VELEZ LOOR ZOILA ALICIA				
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>	COCADA MANJAR Y HELADERIA GABILOS				
<b>CLASE CONTRIBUYENTE:</b>	OTROS	<b>OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:</b>	NO		
<b>CALIFICACIÓN ARTESANAL:</b>	82330	<b>NÚMERO:</b>	S/N		
<b>FEC. NACIMIENTO:</b>	11/08/1953	<b>FEC. INICIO ACTIVIDADES:</b>	03/05/1976		
<b>FEC. INSCRIPCIÓN:</b>	31/10/1981	<b>FEC. ACTUALIZACIÓN:</b>	21/08/2013		
<b>FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:</b>		<b>FEC. REINICIO ACTIVIDADES:</b>	07/04/2003		
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL</b>					
ACTIVIDADES DE ELABORACION DE COCADAS					
<b>DOMICILIO TRIBUTARIO</b>					
Provincia: ESMERALDAS Canton: ATACAMES Parroquia: ATACAMES Calle: ROBERTO LUIS CERVANTES Referencia: JUNTO AL ALMACEN LA GANGA Telefono: 052731693 Email: aliciavelez@hotmail.com					
<b>DOMICILIO ESPECIAL</b>					
SN					
<b>OBLIGACIONES TRIBUTARIAS</b>					
* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA					
<b># DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS</b>					
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	4	ABIERTOS	2		
JURISDICCIÓN	\ ZONA 1\ ESMERALDAS	CERRADOS	2		

		<b>REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES</b>			
<b>NÚMERO RUC:</b>	0800317844001				
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	VELEZ LOOR ZOILA ALICIA				
<b>ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS</b>					
<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b>	002	<b>Estado:</b>	ABIERTO - MATRIZ	<b>FEC. INICIO ACT.:</b>	01/03/2003
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>	COCADA MANJAR Y HELADERIA GABILOS	<b>FEC. CIERRE:</b>		<b>FEC. REINICIO:</b>	
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA:</b>	VENTA AL POR MENOR DE HELADOS ACTIVIDADES DE ELABORACION DE COCADAS				
<b>DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:</b>	Provincia: ESMERALDAS Canton: ATACAMES Parroquia: ATACAMES Calle: ROBERTO LUIS CERVANTES Referencia: JUNTO AL ALMACEN LA GANGA Celular: 097681326 Telefono Domicilio: 052731693				
<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b>	003	<b>Estado:</b>	ABIERTO - LOCAL COMERCIAL	<b>FEC. INICIO ACT.:</b>	19/01/2005
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>	COCADAS MANJAR Y HELADERIA GABILOS	<b>FEC. CIERRE:</b>		<b>FEC. REINICIO:</b>	
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA:</b>	VENTA AL POR MENOR DE COCADAS				
<b>DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:</b>	Provincia: ESMERALDAS Canton: ATACAMES Parroquia: ATACAMES Calle: MALECON DE LA PLAYA Referencia: DIAGONAL AL RETEN DE LA MARINA Telefono Trabajo: 052760938 Telefono Domicilio: 052731693				
<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b>	001	<b>Estado:</b>	CERRADO - OFICINA	<b>FEC. INICIO ACT.:</b>	03/05/1976
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>		<b>FEC. CIERRE:</b>	31/03/2003	<b>FEC. REINICIO:</b>	
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA:</b>	VENTA DE COMIDAS EN RESTAURANTE				
<b>DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:</b>	Provincia: ESMERALDAS Canton: ESMERALDAS Parroquia: ESMERALDAS Calle: AV. LIBERTAD Y PICHINCHA Numero: S/N Oficina: PB				
<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b>	004	<b>Estado:</b>	CERRADO - LOCAL COMERCIAL	<b>FEC. INICIO ACT.:</b>	22/04/2008
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL PERSONITAS DEL FUTURO	<b>FEC. CIERRE:</b>	27/10/2008	<b>FEC. REINICIO:</b>	
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA:</b>	ACTIVIDADES REALIZADAS EN GUARDERIA CASA CUNA				
<b>DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:</b>	Provincia: ESMERALDAS Canton: ATACAMES Parroquia: ATACAMES Calle: ROBERTO LUIS CERVANTES Referencia: DIAGONAL AL ALMACEN LA GANGA Telefono Domicilio: 052731693				

Anexo #3, registro sanitario del producto Cocada Manjar



**INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL**  
**"Leopoldo Izquieta Pérez"**

CONTRIBUYENTE ESPECIAL SEGUN RESOLUCION No. 213 DEL 26/03/08

**MATRIZ**  
 Julián Coronel 905 y Esmeraldas  
 Tel. Com: 2281340 - 2282281 - Fax: 503-4-2280111  
 Casilla 2801 - E-mail: ipc@telcor.net  
 Guayaquil - Ecuador  
 R.U.C. 0968505140001

**FACTURA**  
 N° 001-001- **000968071**  
 Autorización S.R.L. N° 1111367325

Fecha:	15/01/2013 08:36:49	RUC:	030017944
Empresa-Cliente:	ZOLA ALICIA VIDAL LÓPEZ	Código de Registro:	
Dirección:	ATACAMES	Teléfono:	731693
Código:	REGISTRO SANITARIO	Referencia:	968071

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V. TOTAL
1	RANCIDEZ	15.49	15.49
2	ABRIGADOS MESOPLOS	35.73	35.73
3	COLIFORMES (TOTALES PECALES ECOLI)	35.73	35.73
4	MOLDES Y LEVADURAS	35.73	35.73
5	COCODA MANJAR		
<b>SUB-TOTAL</b>			122.67
<b>IMPORTE</b>			0.00
<b>IMPORTE</b>			0.00
<b>TOTAL</b>			122.67

FORMA DE PAGO:  Efectivo  Cheque Certificado No. \_\_\_\_\_

FORMA DE PAGO:  Efectivo  Cheque Certificado No. \_\_\_\_\_

**ACORDANTE**

## Anexo #4, cotización de servicios de transporte internacional



Señor:  
José Luis Orellana  
Presente.-

Estimado Sr. Orellana  
Ponemos en consideración nuestra oferta de transporte internacional de exportación:

### **1x40 REEFER GUAYAQUIL – SAN ANTONIO**

Flete Marítimo	\$ 2.050,00
Certificado de origen	\$ 10,20
Inspección agrocalidad	\$ 397,80
Gestión aduanera	\$ 673,20
Unitarización	\$ 880,06
Montacarga	\$ 244,80
Transporte interno	\$ 1.836,00
Pesaje de vehículo	\$ 42,39
Recepción y despacho de CNT	\$ 127,18
Emsisión BL	\$ 168,30
Almacenaje en puerto	\$ 214,03
Conexión y desconexión de CNT	\$ 21,21
Programación Gen set	\$ 63,61
Aforo en puerto	\$ 317,98
Manipuleo de CNT	\$ 106,00
Transferencia de CNT	\$ 551,20
Porteo de CNT	\$ 148,40
PTI	\$ 169,58

- Salidas semanales
- Tiempo de tránsito estimado 6-8 días
- Ruta directa
- Sujeto a espacio y disponibilidad de equipo
- Validez inicial de 15 días enviada la cotización

Departamento Comercial

  
ILC INTERNACIONAL LOGISTIC  
CORP. ILC C.A.

Portugal 585 y 6 de Diciembre  
Edificio Bello Monte Planta Baja oficina 2  
Tel : (+593 2) 6030317 / 6030318 / 6030319  
www.ilc.com.ec  
Quito - Ecuador

## Anexo #5, tarifas generales Contecon Guayaquil S.A.



TARIFAS GENERALES CONTECON GUAYAQUIL S.A. (CGSA)				
Codigo	Servicios Basicos	Unidad	Nueva Tarifa	Detalle
TMN	Uso Muelle x Nave	\$ (M/L/Hr)	1.24	
TTC	Transferencia Contenedores Llenos (Ship to Gate)	\$ (Box)	160.83	
REE	Reestiba de Contenedores	\$ (Box)	80.41	
CFS	Consolidacion / Desconsolidacion (Contenedores)	\$ (Teu)	123.71	
TTG	Transferencia Carga General (Ship to Gate) (4)	\$ (Ton)	6.19	
TTB	Transferencia Carga de Banano (Gate to Ship)	\$ (Ton)	6.19	
TTV	Transferencia Contenedores Vacios	\$ (Box)	123.71	
TPE	Pesaje Vehiculos	\$ (Veh)	12.37	
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$ (Teu/dia)	3.09	Hasta 10 dias
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$ (Teu/dia)	3.71	11 - 20 dias
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$ (Teu/dia)	4.95	Mas de 20 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$ (Ton/dia)	0.25	Hasta 10 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$ (Ton/dia)	0.37	11 - 20 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$ (Ton/dia)	0.49	Mas de 20 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$ (Ton/dia)	0.37	Hasta 10 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$ (Ton/dia)	0.56	11 - 20 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$ (Ton/dia)	0.74	Mas de 20 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$ (Ton/dia)	0.49	Hasta 10 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$ (Ton/dia)	0.74	11 - 20 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$ (Ton/dia)	0.99	Mas de 20 dias
TRF	Conexión y Energia (Cntrs Refrigerados)	\$ (Box/Hora)	3.71	
AFC	Operac. Aforo/Inspeccion (Cntrs)	\$ (Box)	92.78	
AFG	Operac. Aforo/Inspeccion (Carga General NO contenerizada)	\$ (Ton)	1.48	
TPC	Porteo de Cntrs (3)	\$ (Box)	43.30	
TPG	Porteo de Carga General (3) (4)	\$ (Ton)	1.86	
RDC	Recepcion/Despacho de Cntrs (*)	\$ (Box)	37.11	
RDG	Recepcion/Despacho de Carga General (3)	\$ (Ton)	1.86	
TMR	Uso de Facilidades por Remolcadores	\$ (Operación)	61.86	atraque/desatraque



## TARIFAS GENERALES CONTECON GUAYAQUIL S.A. (CGSA)

Codigo			Servicio Especiales	Unidad	Nueva Tarifa	Detalle
Type	Subcodigo					
ST	C	0001-0	Transferencia de Contenedores Llenos (Ship to Yard)	\$ (Box)	123.71	
ST	C	0002-0	Transferencia de Contenedores Vacios (Ship to Yard)	\$ (Box)	88.80	
ST	C	0003-0	Transferencia de Contenedores de Transbordo	\$ (Box)	111.34	
ST	G	0001-0	Transferencia de Carga General (Ship to Yard)	\$ (Ton)	4.33	
ST	G	0002-0	Transferencia de Carga General de Transbordo	\$ (Ton)	6.19	
ST	N	0001-0	Transferencia de Carga General No Convencional (Ship to Gate)	\$ (Ton/M3)	9.28	
ST	N	0002-0	Transferencia de Carga General No Convencional (Ship to Yard)	\$ (Ton/M3)	5.57	
ST	N	0003-0	Transferencia de Carga General No Convencional de Transbordo	\$ (Ton/M3)	8.68	
ST	P	0001-0	Embarque, Desembarque y Transito de Pasajeros	\$ (Persona)	24.74	
ST	V	0001-0	Transferencia de Vehiculos de buques carreros (RO/RO)-Ship to Yard o Yard to Ship	\$ (Veh)	24.74	(menos 2 Tons/unidad)
ST	V	0001-1	Transferencia de Vehiculos de buques carreros (RO/RO)-Ship to Yard o Yard to Ship	\$ (Veh)	37.11	(mas 2 Tons/unidad)
ST	V	0002-1	Reestiba de Vehiculos de buques carreros (RO/RO)	\$ (Veh)	37.11	
ST	G	0003-0	Reestiba de Carga Suelta en Bodega	\$ (Ton)	4.33	
ST	G	0004-0	Reestiba de Carga Suelta via Muelle	\$ (Ton)	9.90	
SS	C	0001-0	Almacenaje Contenedores Transbordo	\$ (Teu/dia)	3.09	
SS	C	0001-0	Almacenaje de Contenedores Vacios	\$ (Teu/dia)	3.09	Hasta 10 dias
SS	C	0001-1	Almacenaje de Contenedores Vacios	\$ (Teu/dia)	3.71	11 - 20 dias
SS	C	0001-2	Almacenaje de Contenedores Vacios	\$ (Teu/dia)	4.95	Mas de 20 dias
SS	C	0002-0	Uso de Batea de emergencia	\$ (Dia)	1237.12	
SS	C	0002-1	Uso de Batea de emergencia Carga IMO	\$ (Dia)	3711.36	
SS	N	0001-0	Almacenaje Carga General No Convencional en patios (2)	\$ (M3/dia)	0.25	Hasta 10 dias
SS	N	0001-1	Almacenaje Carga General No Convencional en patios (2)	\$ (M3/dia)	0.37	11 - 20 dias
SS	N	0001-2	Almacenaje Carga General No Convencional en patios (2)	\$ (M3/dia)	0.49	Mas de 20 dias

## TARIFAS GENERALES CONTECON GUAYAQUIL S.A. (CGSA)

Codigo		Servicio Especiales	Unidad	Nueva Tarifa	Detalle	
Type	Subcodigo					
SS	N	0002-0	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas (2)	\$ (M3/dia)	0.37	Hasta 10 dias
SS	N	0002-1	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas (2)	\$ (M3/dia)	0.56	11 - 20 dias
SS	N	0002-3	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas (2)	\$ (M3/dia)	0.74	Mas de 20 dias
SS	N	0003-0	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas especiales (2)	\$ (M3/dia)	0.49	Hasta 10 dias
SS	N	0003-1	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas especiales (2)	\$ (M3/dia)	0.74	11 - 20 dias
SS	N	0003-2	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas especiales (2)	\$ (M3/dia)	0.99	Mas de 20 dias
SS	V	0001-0	Almacenaje Vehiculos	\$ (unidad/dia)	4.33	(menos 2 Tons/unidad)
SS	V	0002-0	Almacenaje Vehiculos	\$ (unidad/dia)	7.42	(mas 2 Tons/unidad)
SR	O	0001-0	Servicio de utilerias varios	\$ (Unidad)	618.56	
SR	O	0002-0	Servicio de Provision de Personal	\$ (Hora/Hombre)	12.37	
SR	O	0002-1	Servicio de Provision de Personal (Tecnico)	\$ (Hora/Hombre)	24.74	
SR	O	0003-0	Provision de equipo	\$ (Hora)	865.98	MHC
SR	O	0003-1	Provision de equipo	\$ (Hora)	105.16	(13 - 30 Tons)
SR	O	0003-2	Provision de equipo	\$ (Hora)	18.56	(hasta 3 Tons)
SR	O	0003-3	Provision de equipo	\$ (Hora)	30.93	(6 Tons)
SR	O	0003-4	Provision de equipo	\$ (Hora)	43.30	(10 - 12 Tons)
SR	O	0004-0	Conexión a la red de agua	\$ (Operacion)	123.71	
SR	O	0004-1	Suministro de agua	\$ (Ton)	3.09	
SR	O	0008-0	Provision de materiales	\$ (Unidad)	618.56	
SP	O	0001-0	Uso de infraestructura para vehiculos terrestres de abastecimiento a naves	\$ (Vehiculos)	24.74	
SO	C	0001-0	Conexión/desconexion Contenedores Reefer a Bordo de la Nave	\$ (Box)	6.19	
SO	C	0002-0	Pre-enfriado (Contenedores Refrigerados)	\$ (Box/Hora)	3.71	
SO	C	0003-0	Limpieza de contenedor	\$ (Unidad)	24.74	

## TARIFAS GENERALES CONTECON GUAYAQUIL S.A. (CGSA)

Codigo			Servicio Especiales	Unidad	Nueva Tarifa	Detalle
Type	Subcodigo					
SO	C	0004-0	Conexión/desconexión de unidad a clip on o genset	\$ (Unidad)	18.56	
SO	O	0001-0	Planificación para operaciones de proyecto	\$ (Proyecto)	12371.20	
SO	O	0002-0	Servicio de Paletizaje	\$ (Pallet)	18.56	
SO	O	0003-0	Amarra y Desamarra a Medios de Transporte Terrestre	\$ (Unidad)	18.56	
SO	O	0004-0	Otorgamiento de certificados y/o copias	\$ (Documento)	12.37	
SI	C	0001-0	Colocación Sello	\$ (Sello)	3.09	
SI	C	0002-0	Etiquetado/Desetiquetado Contenedores/Carga IMO (no incluye material)	\$ (Operación)	12.37	
SI	C	0003-0	Provisión y Colocación Sello	\$ (Sello)	9.90	
SI	C	0004-0	PTI Inspección Contenedores Refrigerados	\$ (Unidad)	49.48	
SI	C	0005-0	Colocación/Retiro de Cerrojos Electronicos	\$ (Cerrojo)	24.74	
SI	C	0006-0	Servicio de Testeo de Carga para Gruas de Buque	\$ Operación	381.73	
SI	N	0001-0	Operac. Aforo/Inspección Carga General No Convencional	\$ (Ton/M3)	1.48	
SI	O	0002-0	Medición de bultos	\$ (Unidad)	6.19	
SI	O	0003-0	Clasificación	\$ (Unidad/Ton/M3)	2.47	
SI	V	0001-0	Operac. Aforo/Inspección Vehiculos	\$(Unidad)	2.47	
SI	V	0002-0	Inventario de vehiculos	\$ Unidad	12.37	
SH	C	0001-0	Manipuleo Contenedores en Terminal	\$ (Box)	30.93	
SH	N	0001-0	Recepción/Despacho de Carga General No Convencional	\$ (Ton/M3)	3.71	
SH	O	0001-0	Manipuleo Pontones / Tapa de Bodega	\$ (Unidad)	123.71	
SO	O	0005-0	Traslado de unidades	\$ (unidad/ton/m3)	618.56	
SH	V	0001-0	Recepción/Despacho de Vehiculos provenientes/destinados a buques carreros (RO/RO)	\$ (Veh)	24.74	(menos 2 Tons/unidad)
SH	V	0001-1	Recepción/Despacho de Vehiculos provenientes/destinados a buques carreros (RO/RO)	\$ (Veh)	37.11	(mas 2 Tons/unidad)
SO	O	0006-0	Servicio de Despaletizaje	\$ (Pallet)	12.37	
SP	C	0006-0	Fuera de Norma			
SO	C	0005-0	Pesaje Contenedores	\$ (Unidad)	37.11	

## TARIFAS GENERALES CONTECON GUAYAQUIL S.A. (CGSA)

Codigo		Servicio Especiales	Unidad	Nueva Tarifa	Detalle
Type	Subcodigo				
SO	O	0007-0 Pesaje Carga General	\$ (Ton)	5.57	
SO	B	0001-0 Operac. Inspeccion (Banano)	\$ (Ton)	1.86	
SO	B	0002-0 Porteo de Carga (Banano)	\$ (Ton)	1.86	
SS	C	0003-0 Almacenaje de Cntrs en patios especiales	\$ (Teu/dia)	3.71	Hasta 10 dias
SS	C	0003-1 Almacenaje de Cntrs en patios especiales	\$ (Teu/dia)	7.42	11 - 20 dias
SS	C	0003-2 Almacenaje de Cntrs en patios especiales	\$ (Teu/dia)	9.90	Mas de 20 dias
SO	B	0003-0 Porteo Carga General No Convencional	\$ (Ton/M3)	1.86	
SU	O	0001-0 Trincada de Carga General No Convencional	\$ (Punto)	309.28	
ST	G	0001-1 Transferencia de Carga General (HOOK / HOOK)	\$ (Ton)	2.47	
ST	G	0001-2 Transferencia de Carga General No Convencional (HOOK / HOOK)	\$ (Ton/M3)	3.71	
SW	O	0001-0 Desconsolidacion de Furgones	\$ (Unidad)	210.31	
SR	O	0003-5 Provision de equipo	\$ (Hora)	371.14	DEMAG
SS	C	0004-0 Alquiler de Contenedores	\$ (Box/dia)	49.48	



## Anexo #6, cotización de productos necesarios para el proyecto



Macas, 2016 enero 14

Sr.

José Orellana Vicuña.

Quito,

A continuación me permito presentar la cotización de productos solicitada a mi establecimiento esperando poder servirle cuando usted lo disponga.

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MONTACARGAS BOBCAT	Unidad	1	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00
IMPRESORA DE ETIQUETAS	Unidad	1	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
PISTOLA PARA COLOCAR ETIQUETAS	Unidad	2	\$ 4,50	\$ 9,00
TELEFONO FAX RADIOSHACK	Unidad	1	\$ 170,00	\$ 170,00
CALCULADORA DE ESCRITORIO CASIO	Unidad	2	\$ 75,00	\$ 150,00
COMPUTADOR DELL-ESCRITORIO	Unidad	2	\$ 360,00	\$ 720,00
IMPRESORA EPSON L355	Unidad	1	\$ 130,00	\$ 130,00
ESCRITORIO	Unidad	2	\$ 360,00	\$ 720,00
SILLA GIRATORIA	Unidad	2	\$ 60,00	\$ 120,00
SILLA ATENCION AL CLIENTE	Unidad	4	\$ 50,00	\$ 200,00
ARCHIVADOR AEREO	Unidad	2	\$ 150,00	\$ 300,00
ARCHIVADOR VERTICAL	Unidad	2	\$ 120,00	\$ 240,00
PIZARRON	Unidad	1	\$ 25,00	\$ 25,00
DISPENSADOR DE AGUA	Unidad	1	\$ 65,00	\$ 65,00

Los precio incluyen IVA

ATENTAMENTE:

  
**Vicente Ruiz Ulloa**  
Gerente

Iny. Vicente Ruiz  
ALMACENES GRACIELA  
Cel. 09-0111932  
e-mail: vicenteruizulloa@hotmail.com  
Telf.: 07 2701012/ 0980111932

Anexo #7, cotización de obra civil y terreno

**GAG** *Servicios de Construcciones*

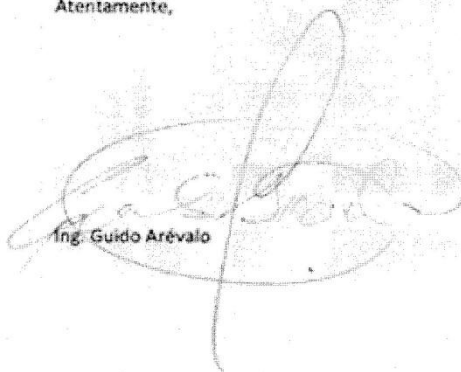
DISEÑO · CONSTRUCCIONES · REMODELACIONES · DECORACIONES

DIRECCION: Sector Los Almendros Telf. 0980-558-860 Atacames-Esmeraldas

**COTIZACIÓN SR. JOSE LUIS ORELLANA**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno en Atacames	m2	325	\$ 20,00	\$ 6.500,00
Dpto. de exportaciones	m2	40	\$ 500,00	\$ 20.000,00
Area del cuarto frío	m2	36	\$ 500,00	\$ 18.000,00
Area de carga y descarga	m2	200	\$ 200,00	\$ 40.000,00
Bodega	m2	49	\$ 400,00	\$ 19.600,00
<b>Valor Total de Obra+Terreno</b>				<b>\$ 97.600,00</b>

Atentamente,



Ing. Guido Arévalo