



Universidad Tecnológica Equinoccial

Facultad de Ciencias Económicas y Negocios

Escuela de Comercio Exterior, Integración y Aduanas

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de

Ingeniero en Comercio Exterior, Integración y Aduanas

Plan de negocios para la exportación de un edulcorante

natural de stevia hacia la ciudad de Santiago de Chile para el

año 2015

AUTOR: Marcelo Xavier Panchi Puetate

Director: Mauricio Monge

Quito, Marzo 2016

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE
NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL
AÑO 2015

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, Marcelo Xavier Panchi Puetate, declaro bajo juramento y consciente de las responsabilidades penales de este acto, que soy el autor intelectual de la tesis titulada “Plan de negocios para la exportación de un edulcorante natural de stevia hacia la ciudad de Santiago de Chile para el año 2015”, por lo que libero a la Universidad Tecnológica Equinoccial de cualquier responsabilidad en caso de que esta declaración sea falsa.

Quito, febrero de 2016

Marcelo Xavier Panchi Puetate

C.I 172451841-8

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE
NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL
AÑO 2015

CERTIFICACIÓN

En calidad de director de tesis certifico que la presente tesis ha sido desarrollada por el señor Marcelo Xavier Panchi Puetate.

Ing. Mauricio Monge A.

Director

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE
NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL
AÑO 2015

DEDICATORIA

A mi madre por sobre todas las cosas, porque sin su incansable ahínco no sería nada, ya que ha sido el pilar fundamental desde el primer día de mi vida y lo será siempre, con su paciencia e infinito amor para enseñarme a andar y a escribir, con sus consejos y regaños siempre sinceros; para ella va este logro que más que mío, es suyo, consciente de sus esfuerzos casi sobre humanos por hacerme una mejor persona, hijo, padre y profesional.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE
NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL
AÑO 2015

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar considero que debo agradecerle a Dios por la oportunidad que me brindó de haberme formado con pilares morales y académicos tan sólidos; en segundo lugar a mi padre y madre que con la suma de sus esfuerzos diarios e incansables han permitido que me desarrolle como persona sin que me falte nada ni un solo día de mi vida, su cariño y su esfuerzo hacia mi persona han sido invaluable, no les defraudaré. A mi hija que con su existencia el dio un sentido diferente a mi vida obligándome a nunca dejar de luchar. Debo agradecer también a toda mi familia y amigos que con su granito de arena han contribuido de una u otra forma a la consecución de un objetivo más, de tantos que aún faltan; mis abuelitos a quienes adoro, tíos, primos y amigos que nunca dejaron de creer en mí, a mis hermanos, Samira y Diego quien siempre que lo necesito ha estado ahí para mí, ha sido un maravilloso hermano y mi mejor amigo desde el día en que nació y lo será eternamente. Por último debo agradecer a la Universidad Tecnológica Equinoccial, a todos mis maestros y a mi director de tesis quienes colaboraron con mi formación profesional.

Este logro es por y para todos ustedes porque sin su presencia no hubiera sido posible.

Muchas gracias.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE
NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL
AÑO 2015

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xiv
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR.....	1
1.1.2 OBJETO DE ESTUDIO TEÓRICO.....	1
1.1.3 OBJETO DE ESTUDIO PRÁCTICO.....	1
1.1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1.4.1 DIAGNÓSTICO.....	1
1.1.4.2 PRONÓSTICO.....	5
1.1.4.3 CONTROLES DE PRONÓSTICO.....	5
1.1.5 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.1.6 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	6
1.1.7 OBJETIVO GENERAL.....	6
1.1.8 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	6
1.1.9 JUSTIFICACIONES.....	7
1.2 MARCO REFERENCIAL.....	8
1.2.1.1 STEVIA.....	8
1.2.1.1.1 CULTIVO.....	9
1.2.1.1.2 COSECHA.....	10
1.2.1.1.3 EDULCORANTE.....	10
1.2.1.1.3.1 EDULCORANTES CALÓRICOS.....	10
1.2.1.1.3.2 EDULCORANTES NO CALÓRICOS.....	11
1.2.1.1.4 CONSUMO.....	11
1.2.1.1.5 PROPIEDADES MEDICINALES DE LA STEVIA.....	12
1.2.1.1.6 PRINCIPALES ALTERACIONES RELACIONADAS AL CONSUMO DE ENDULZANTES TRADICIONALES.....	12
1.2.1.1.6.1 SOBREPESO Y OBESIDAD.....	13
1.2.1.1.6.2 DIABETES.....	13
1.2.1.2 MERCADO CHILENO.....	14

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE
NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL
AÑO 2015

1.2.1.2.1	CHILE	14
1.2.1.2.2	IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CHILE	17
1.2.1.2.3	RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y CHILE	18
1.2.1.2.4	SANTIAGO DE CHILE	24
CAPÍTULO 2. MÉTODO		25
2.1	METODOLOGÍA GENRAL.....	25
2.1.1	NIVEL DE ESTUDIO	25
2.1.1.1	INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA.....	25
2.1.1.2	INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA	25
2.1.2	MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN.....	25
2.1.3	MÉTODO.....	25
2.1.3.1	EL MÉTODO DEDUCTIVO	25
2.1.3.2	EL MÉTODO INDUCTIVO	26
2.1.4	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	26
2.1.5	SELECCIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION	26
2.1.5.1	ENTREVISTA.....	26
2.1.5.2	ENCUESTA.....	26
2.1.5.3	ANÁLISIS DE DOCUMENTOS	27
2.1.6	PROCESAMIENTO DE DATOS	27
2.1.6.1	CODIFICACIÓN.....	27
2.1.6.2	TABULACIÓN.....	27
2.1.6.3	GRÁFICOS.....	27
2.1.6.4	INTERPRETACIÓN.....	27
2.2	METODOLOGÍA ESPECÍFICA.....	28
2.2.1	METODOLOGÍA DE COMERCIO EXTERIOR	28
2.2.2	METODOLOGÍA FINANCIERA	28
2.2.2.1	PARA CALCULAR LA DEMANDA:	29
2.2.2.2	PARA CALCULAR OFERTA:.....	29
2.2.2.3	PARA EL ESTUDIO FINANCIERO:	29
2.2.3	METODOLOGÍA DE MERCADEO	31
2.2.3.1	PRODUCTO.....	31

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE
NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL
AÑO 2015

2.2.3.2	PRECIO.....	31
2.2.3.3	PLAZA.....	32
2.2.3.4	PROMOCIÓN.....	32
CAPITULO 3. RESULTADOS		33
3.1	LA COMPAÑÍA	33
3.1.1	ACTIVIDAD.....	33
3.1.2	RAZÓN SOCIAL.....	33
3.1.3	CAPITAL	33
3.1.4	SOCIOS.....	33
3.1.4.1	DERECHO Y OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS	34
3.1.4	ACIVIDAD ECONÓMICA	34
3.1.5	MISIÓN DE LA EMPRESA.....	34
3.1.6	VISIÓN DE LA EMPRESA	35
3.1.7	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA.....	35
3.2	BASE LEGAL EN ECUADOR	35
3.2.1	ENTIDADES RELACIONADAS	35
3.2.1.1	SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE)	35
3.2.1.2	COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR (C.O.M.E.X.).....	36
3.2.1.3	SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS	36
3.2.1.4	FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES (FEDEXPOR)	36
3.2.1.5	SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI).....	36
3.2.1.6	CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (CNF)	37
3.2.1.7	MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES.....	37
3.2.1.8	AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA (ARCSA)	37
3.2.2	LEYES CONEXAS	37
3.2.2.1	CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (COPCI).	37
3.2.2.2	LEY ORGÁNICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO	38
3.2.2.3	CÓDIGO DE TRABAJO.....	38
3.2.3	AUTORIZACIONES PREVIAS A LA EXPORTACIÓN DESDE ECUADOR.....	38

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE
NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL
AÑO 2015

3.2.3.1	REGISTRO SANITARIO	38
3.3	ANÁLISIS DE LA DEMANDA	39
3.3.1	SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	39
3.3.2	CÁLCULO DE LA MUESTRA.....	39
3.3.3	RECOLECCIÓN DE RESULTADOS.....	25
3.3.4	INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	30
3.3.5	CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL (2014) EN SANTIAGO.....	33
3.4	ANÁLISIS DE LA OFERTA	37
3.4.1	OFERTA ACTUAL DE ECUADOR	37
3.4.2	OFERTA EXPORTABLE ECUATORIANA (KAFETAL S.A).....	38
3.4.2.1	CAPACIDAD INSTALADA ACTUAL (KAFETAL S.A).....	38
3.4.3	OFERTA ACTUAL DE CHILE (PRODUCCIÓN NACIONAL CHILENA)	39
3.4.4	OFERTA ACTUAL MUNDIAL.....	40
3.4.5	OFERTA MUNDIAL ACTUAL PARA CHILE	42
3.4.6	COMPETENCIA ACTUAL EN CHILE (PRODUCTOS SIMILARES).....	43
3.4.7	DISTRIBUIDOR LOCAL EN SANTIAGO	45
3.5	MIX DE MARKETING	46
3.5.1	PRODUCTO	46
3.5.2	PRECIO.....	47
3.5.3	PLAZA	48
3.5.4	PROMOCIÓN.....	48
3.6	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	49
3.6.1	MACROLOCALIZACIÓN	49
3.6.2	MICROLOCALIZACIÓN.....	50
3.7	PROCESO DE COMPRA.....	50
3.7.1	PROYECCIÓN DE VENTAS.....	52
3.8	COMERCIO EXTERIOR	53
3.8.1	LOGÍSTICA PREVIA A LA EXPORTACIÓN DESDE ECUADOR	53
3.8.1.1	SISTEMAS DE EMBALAJES	53
3.8.1.1.1	ENVASE.....	54
3.8.1.1.1.1	ENVASE DE 100 GR O DISPLAY.....	54

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE
NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL
AÑO 2015

3.8.1.1.1.2	ENVASE UNITARIO DE 1 GR O SOBRE.	58
3.8.1.1.2	EMPAQUETADO.....	60
3.8.1.1.2.1	DIMENSIONES DE LA CAJA UNITARIA (DISPLAY)	60
3.8.1.1.2.2	CAJA DE CARTÓN (MASTER)	61
3.8.1.2	CONTENEDOR.....	62
3.8.1.3	UNITARIZACION.....	63
3.8.1.4	CUBICAJE	64
3.8.1.5	INCOTERM.....	66
3.8.1.5.1	CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA, LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)	66
3.8.1.6	CONDICIONES DE PAGO	67
3.8.1.6.1	MECANISMOS DE PAGO	67
3.8.1.6.2	FORMA DE PAGO.....	68
3.8.2	EXPORTACIÓN DESDE ECUADOR (ORIGEN)	69
3.8.2.1	EXPORTACIÓN DEFINITIVA	69
3.8.2.2	REQUERIMIENTOS PARA SER EXPORTADORES EN ECUADOR.....	69
3.8.2.3	DOCUMENTOS NECESARIOS PARA UNA EXPORTACIÓN DESDE ECUADOR.....	70
3.8.2.3.1	FACTURA COMERCIAL	70
3.8.2.3.2	DOCUMENTO DE TRANSPORTE	71
3.8.2.3.3	LISTA DE EMPAQUE (PACKING LIST)	71
3.8.2.3.4	CERTIFICADO DE SANITIZADO DE PALLETS	71
3.8.2.4	PRE EMBARQUE EN ORIGEN.....	72
3.8.2.5	ETAPA POST-EMBARQUE.....	73
3.8.2.6	GASTOS PARA LA EXPORTACIÓN DE STEVIA DESDE ECUADOR HACIA SANTIAGO DE CHILE	75
3.8.3	IMPORTACIÓN EN CHILE (DESTINO)	76
3.8.3.1	CERTIFICADO DE DESTINACIÓN ADUANERA (CDA) EN CHILE	76
3.8.3.2	AUTORIZACIÓN DE USO Y DISPOSICIÓN (CHILE).....	77
3.8.3.3	TRÁMITE DE PROCEDIMIENTO PARA LA AUTORIZACIÓN (CHILE)	78
3.8.3.4	TRÁMITE DIRECTO, SIN INSPECCIÓN (CHILE)	78
3.8.3.5	TRÁMITE CON INSPECCIÓN SIN TOMA DE MUESTRA (CHILE).....	78

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE
NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL
AÑO 2015

3.8.3.6	TRÁMITE CON INSPECCIÓN CON TOMA DE MUESTRA (CHILE)	79
3.8.3.7	RECHAZO DE LA SOLICITUD DE INTERNACIÓN DE ALIMENTOS (CHILE)	79
3.8.3.8	AUTORIZACIÓN CHILENA PARA ROTULAR EN ORIGEN	80
3.8.3.9	REINGRESO DE ALIMENTOS A TERRITORIO CHILENO	80
3.8.3.10	DOCUMENTOS OBLIGATORIOS PARA TODA IMPORTACIÓN (CHILE)	81
3.8.3.11	TRIBUTOS A LAS IMPORTACIONES (CHILE)	81
3.8.3.12	COSTOS EN PUERTO DE DESTINO (SAN ANTONIO / CHILE).....	81
3.8.3.13	COSTOS TOTALES DE EXPORTACIÓN (Desde Quito Ecuador hasta Santiago de Chile	82
3.8.3.14	PROYECCIÓN DE LOS COSTOS DE EXPORTACIÓN (DESDE QUITO-ECUADOR HASTA SANTIAGO DE CHILE)	84
3.9	INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	86
3.9.1	INVERSIONES.....	86
3.9.1.1	ACTIVOS FIJOS TANGIBLES.....	86
3.9.1.1.1	VEHÍCULO	87
3.9.1.1.2	MAQUINARIA Y EQUIPOS	87
3.9.1.1.3	EQUIPOS DE OFICINA.....	88
3.9.1.1.4	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.....	88
3.9.1.1.5	MUEBLES Y ENSERES	89
3.9.1.2	ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	90
3.9.1.3	CAPITAL DE TRABAJO.....	90
3.9.1.3.1	MATERIA PRIMA.....	91
3.9.1.3.2	MANO DE OBRA DIRECTA.....	92
3.9.1.3.3	MANO DE OBRA INDIRECTA	93
3.9.1.3.4	MATERIALES INDIRECTOS.....	94
3.9.1.3.5	INSUMOS.....	94
3.9.1.3.6	MANTENIMIENTO Y REPARACION	95
3.9.1.3.7	SEGUROS	95
3.9.1.3.8	GASTOS ADMINISTRATIVOS	96
3.9.1.3.9	OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	99
3.9.1.3.10	GASTOS DE VENTA.....	99

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE
NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL
AÑO 2015

3.9.1.3.11	DEPRESICACIONES Y AMORTIZACIONES	100
3.9.1.3.12	COSTOS TOTALES DEL PROYECTO	100
3.9.2	FINANCIAMIENTO.....	102
3.9.2.1	ESTRUCTURA DEL CAPITAL APORTADO POR LOS ACCIONISTAS.....	102
3.9.2.2	AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA	103
3.10	EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	104
3.10.1	ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	104
3.10.2	ESTADO DE RESULTADOS	106
3.10.3	FLUJO DE CAJA.....	108
3.10.4	INDICADORES DE RENTABILIDAD.....	110
3.10.4.1	COSTO DE OPORTUNIDAD	110
3.10.4.1.1	TASA IMPOSITIVA	110
3.10.4.2	CÁLCULO PARA EL COSTO DE OPORTUNIDAD (k)	110
3.10.4.3	VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	111
3.10.4.4	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	112
3.10.4.5	PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).....	112
3.10.4.6	PUNTO DE EQUILIBRIO (PE)	113
3.10.4.7	RENDIMIENTO DEL CAPITAL PROPIO (RCP).....	115
3.10.4.8	ÍNDICE DE COBERTURA DE INTERESES (ICI)	115
CAPÍTULO 4.	DISCUSIÓN	117
4.1	CONCLUSIONES	117
4.2	RECOMENDACIONES	119
	Bibliografía	121
	ANEXOS.....	127

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. 1 Exportaciones no petroleras del Ecuador por países en el período comprendido entre enero y diciembre.....	3
TABLA 1. 3 La diabetes en América del Sur y Central.	13
TABLA 1. 4 La Diabetes en Chile.	14
TABLA 1. 5 Generalidades de la República de Chile	15
TABLA 1. 6 Variación de la Balanza Comercial Ecuador/ Chile en los períodos Enero-Diciembre de 2013 -2014.	18
TABLA 1. 7 Balanza Comercial Ecuador/Chile Período Enero-Diciembre 2014	19
TABLA 1. 8 Principales Productos No Petroleros Exportados Hacia Chile Desde Ecuador	22
TABLA 1. 9 Generalidades de la ciudad de Santiago de Chile	24
TABLA 3. 1 Clasificación correspondiente a la actividad a realizar según CIIU	34
TABLA 3. 2 Resultados referentes al precio convertidos a dólares.....	29
TABLA 3. 3 Determinación de la demanda actual (2014) en Santiago	33
TABLA 3. 4 Demanda actual (2014) en Santiago por consumidor y capacidad de compra.	34
TABLA 3. 5 Demanda actual (2014) por unidades necesarias y peso.	34
TABLA 3. 6 Proyección de la demanda futura para la Stevia por cantidad de personas para el período 2015-2019.	35
TABLA 3. 7 Proyección de demanda futura para la Stevia por pesos para 2015-2019.	36
TABLA 3. 11 Plantaciones de Stevia en el Ecuador	37
TABLA 3. 8 Importaciones realizadas por Chile de la Sub partida 2938.90.00 a nivel mundial en miles de USD.....	40
TABLA 3. 12 Empresas Posicionadas en el Mercado Internacional	41
TABLA 3. 9 Importaciones realizadas por Chile de la sub partida 2938.90.00 a nivel mundial en cantidad.....	43
TABLA 3. 13 Importaciones de Chile para productos de la subpartida 2106.90.90. Las demás preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte, en el año 2014.....	44
TABLA 3. 14 Información nutricional del producto.	47
TABLA 3. 14 Precio de venta para el distribuidor en Santiago (Chacao S.A)	48
TABLA 3. 16 Proyección de ventas para el período 2015-2019	52
TABLA 3. 17 Ficha técnica para un edulcorante natural de Stevia.	53
TABLA 3. 18 Contenedor a utilizar para la exportación (Contenedor Standard para carga seca.)	62
TABLA 3. 19 Detalle por pallet cargado.....	63
TABLA 3. 20 Valores totales por pallet cargado.....	64
TABLA 3. 21 Costo por Unitarización.....	64
TABLA 3. 22 Detalle del contenedor cargado	64
TABLA 3. 23 Valores totales por contenedor cargado.....	65
TABLA 3. 23 Costos de exportación detallados por envío, por año, por caja y por unidad	75
TABLA 3. 25 Liquidación de impuestos para la importación en Chile.	81
TABLA 3. 26 Costos en la terminal en destino San Antonio (Chile)	82
TABLA 3. 27 Costos en destino (Desde el puerto de San Antonio hasta Santiago de Chile)	82
TABLA 3. 28 Costos de exportación por envío hasta las bodegas del comprador	83

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 29 Costos actuales y futuros de exportación (2015-2019).....	84
TABLA 3. 30 Inversión Total de proyecto.....	86
TABLA 3. 31 Activos Fijos Tangibles.....	86
TABLA 3. 32 Vehículos.....	87
TABLA 3. 33 Maquinaria y Equipos.....	87
TABLA 3. 34 Equipos de Oficina.....	88
TABLA 3. 35 Equipos de Computación.....	89
TABLA 3. 36 Muebles y Enseres.....	89
TABLA 3. 37 Activos Fijos Intangibles.....	90
TABLA 3. 38 Capital de Trabajo.....	91
TABLA 3. 39 Materia Prima.....	91
TABLA 3. 40 Cálculo del valor por hora de trabajo en un contrato Eventual Discontinuo.....	92
TABLA 3. 41 Mano de Obra Directa.....	92
TABLA 3. 42 Mano de Obra Indirecta (Costos anuales).....	93
TABLA 3. 43 Mano de Obra directa (Totales anual-mensual).....	93
TABLA 3. 44 Materiales Indirectos.....	94
TABLA 3. 45 Insumos.....	94
TABLA 3. 46 Mantenimiento y Reparación de Equipos.....	95
TABLA 3. 47 Seguros (Activos fijos).....	95
TABLA 3. 48 Total Gastos Administrativos (mensual-anual).....	96
TABLA 3. 49 Detalle Gastos Administrativos.....	97
TABLA 3. 50 Otros Gastos Administrativos.....	99
TABLA 3. 51 Gastos de Exportación.....	99
TABLA 3. 52 Depreciaciones.....	100
TABLA 3. 53 Amortización.....	100
TABLA 3. 54 Costos totales por año del proyecto y su proyección para el período 2015-2019.....	101
TABLA 3. 55 Estructura para el Financiamiento Total del proyecto.....	102
TABLA 3. 56 Estructura del capital aportado por los accionistas.....	102
TABLA 3. 57 Datos Generales para el plan de pagos de la deuda.....	103
TABLA 3. 58 Tabla de Amortización por años.....	103
TABLA 3. 59 Estado de Situación Inicial Equastev Cia. Ltda.....	105
TABLA 3. 60 Estado de Resultados Equastev Cia. Ltda. Período 2015-2019.....	107
TABLA 3. 61 Flujo de Caja Equastev Cia. Ltda.....	109
TABLA 3. 62 Valor Actual Neto (VAN) Equastev Cia. Ltda.....	111
TABLA 3. 63 Período de Recuperación de la Inversión (PRI).....	112
TABLA 3. 64 Costos fijos del proyecto.....	113
TABLA 3. 65 Costos Variables del proyecto.....	113
TABLA 3. 66 Punto de Equilibrio proyectado período 2015-2019.....	114
TABLA 3. 67 Índice de Cobertura de Intereses (ICI) proyectado períodos 2015-2019.....	116

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1. 2 Stevia Rebaudiana Bertoni	8
ILUSTRACIÓN 1. 3 Estructura química del Estevióside.	9
ILUSTRACIÓN 1. 4 Proceso de Producción para la Elaboración del Endulzante en Polvo.	9
ILUSTRACIÓN 1. 5 Cosecha de Stevia	10
ILUSTRACIÓN 3. 1 Organigrama estructural de la empresa.....	35
ILUSTRACIÓN 3. 2 Resultados de la pregunta N°1	25
ILUSTRACIÓN 3. 3 Resultados de la pregunta N° 2	25
ILUSTRACIÓN 3. 4 Resultados de la pregunta N° 3	26
ILUSTRACIÓN 3. 5 Resultados de la pregunta N° 4	26
ILUSTRACIÓN 3. 6 Resultados de la pregunta N° 5	27
ILUSTRACIÓN 3. 7 Resultados de la pregunta N° 6	27
ILUSTRACIÓN 3. 8 Resultados de la pregunta N° 7	28
ILUSTRACIÓN 3. 9 Resultados de la pregunta N° 8	28
ILUSTRACIÓN 3. 10 Resultados de la pregunta N° 9	29
ILUSTRACIÓN 3. 11 Resultados de la pregunta N° 10	30
ILUSTRACIÓN 3. 12 Resultados de la pregunta N° 11	30
ILUSTRACIÓN 3. 15 Diseño de la plata procesadora de Stevia (KAFETAL S.A)	39
ILUSTRACIÓN 3. 14 Ofertantes del mundo de Stevia procesada para el consumo.	41
ILUSTRACIÓN 3. 16 Edulcorante de stevia para la exportación.	46
ILUSTRACIÓN 3. 17 Macrolocalización del proyecto.....	49
ILUSTRACIÓN 3. 18 Diagrama de flujo del proceso de venta	51
ILUSTRACIÓN 3. 19 Tapa frontal del envase (Display) del producto	54
ILUSTRACIÓN 3. 20 Tapa posterior del envase (Display) del producto	55
ILUSTRACIÓN 3. 21 Tapa derecha del envase (Display) del producto	55
ILUSTRACIÓN 3. 22 Tapa izquierda del envase (Display) del producto.....	56
ILUSTRACIÓN 3. 23 Tapa superior del envase (Display) del producto.....	57
ILUSTRACIÓN 3. 24 Tapa inferior del envase (Display) del producto.....	57
ILUSTRACIÓN 3. 25 Envase unitario de 1 gr por su cara anterior.	58
ILUSTRACIÓN 3. 26 Envase unitario de 1 gr por su cara posterior.....	59
ILUSTRACIÓN 3. 27 Publicidad adjunta al producto (caras anterior y posterior)	60
ILUSTRACIÓN 3. 28 Caja master de cartón para la exportación	61
ILUSTRACIÓN 3. 29 Unitarización del producto.	63
ILUSTRACIÓN 3. 30 Contenedor completamente cargado (Contenedor standard para carga seca de 40 pies).....	65
ILUSTRACIÓN 3. 31 CIP - Transferencia de la responsabilidad	67
ILUSTRACIÓN 3. 32 Flujograma para la apertura de una carta de crédito	68
ILUSTRACIÓN 3. 33 Diagrama de flujo del proceso de exportación.	74

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL
DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ANEXOS

ANEXO 1 Mercados proveedores para el producto 2938.90.00 en Chile.....	127
ANEXO 2 Lista de Excepciones de Chile ACE 65	127
ANEXO 3 Modelos de encuesta.....	144
ANEXO 4 Cotización computadores.....	146
ANEXO 5 Cotización Equipos de vigilancia.....	147
ANEXO 6 Cotización Motocicleta.....	148
ANEXO 7 Maquinaria y Equipos.....	149
ANEXO 8 Modelo de Contrato Eventual Discontinuo.....	150
ANEXO 9 Cotización de transporte (GÉNESIS LOGISTICS SERVICES).....	153
ANEXO 10 Amortización de la deuda (Pagos mensuales).....	154

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

RESUMEN

Con el paso del tiempo, la sociedad en general ha destruido su cuerpo, acostumbrándolo a alimentos ricos en grasa, sal y azúcar, pero bajos en vitaminas, de rápida preparación, y muchas veces más baratos, impulsados por un estilo de vida más acelerado, que no tiene espacio para una buena nutrición. Sin embargo luego de comprobar los efectos de dietas basadas en “comida chatarra”, las personas empezamos nuevamente a preocuparnos por nuestra salud y nuestra apariencia física. Actualmente las empresas han encontrado, en esta necesidad de cambio, un mercado para ubicar sus productos que prometen mejorar calidad de vida del consumidor; no obstante en esta amplia gama de alternativas, encontramos también a aquellas que no prometen milagros pero que contribuyen de manera efectiva a un cambio, sobretodo de personas que debido a su dieta desordenada ahora padecen alguna enfermedad; ejemplo de este tipo de productos es el de los llamados sustitutivos, que cumplen la misma función de otro, pero sin un impacto nocivo para la salud del consumidor, brindando resultados similares y hasta superiores que los que ofrecen los tradicionales, este es el caso de la Stevia que busca disminuir e incluso reemplazar el consumo de azúcar en una dieta diaria.

La Stevia, una planta proveniente del Paraguay 300 veces más potente que el azúcar, es un gran descubrimiento en favor de la gente que prefiere cuidar su salud reduciendo la ingesta de alimentos ricos en azúcar, porque desean prevenir cualquier afección, o que ya padecen enfermedades relacionadas a un consumo excesivo en el pasado, que limita o retira por completo el azúcar de la dieta del paciente al día de hoy. Luego de numerosos estudios se demostró que consumida con moderación, la stevia es completamente apta para el consumo y que no posee aporte calórico alguno, lo que la vuelve idónea para las personas que no pueden consumir azúcar en su dieta.

Teniendo en consideración las cualidades de la Stevia, los altísimos índices de gente afectada en su salud por el consumo excesivo de azúcar en la república de Chile y una creciente conciencia por remediar el problema, se observó una oportunidad de negocio que además de brindar oportunidades de trabajo para los ecuatorianos involucrados directa o indirectamente en la comercialización del producto dejará considerables réditos. En consecuencia el presente trabajo de investigación muestra los procesos necesarios para la distribución del producto en la ciudad de Santiago de Chile.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ABSTRACT

Over time, society in general has destroyed her body accustoming to foods high in fat, salt and sugar, but low in vitamins, fast food, and often cheaper, powered by an accelerated lifestyle, which has no space for good nutrition. However after testing the effects of diets based on "junk food", people started again to be concerned about our health and our physical appearance. Today companies have found in this need for change, a market to locate products that promise to improve quality of life of consumers; however in this wide range of alternatives, we also find those that do not promise miracles but contribute effectively to change, especially for people who because of their disorderly diet now suffer some disease. An example of this type of product is the so-called substitute products that serve the same function of another, but without an adverse impact on consumer health, providing similar results and sometimes higher than those offered by traditional, this is the Stevia case that aims to reduce and even replace sugar intake in a daily diet.

Stevia, a plant coming from Paraguay 300 times more powerful than sugar, is a great discovery for people who prefer to look after their health by reducing the intake of foods high in sugar, because they want to prevent any disorder in their health, or already suffering from a disease, related to excessive consumption in the past, that limits or completely removes sugar from the patient's diet today. After a lot of studies, it was demonstrated that consumed in moderation, stevia is completely safe for consumption and that it does not have any calories, which makes it ideal for people who can't eat sugar in their diet.

Considering the qualities of Stevia, the very high rates of people affected in their health by excessive sugar consumption in the Republic of Chile and progressive consciousness to remedy the problem, a business opportunity was observed that in addition to providing job opportunities for Ecuadorian directly or indirectly involved in product marketing, will leave substantial revenues. Consequently, this research work shows the processes needed for product distribution in the Santiago de Chile city.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.1 PROBLEMA A INVESTIGAR

El inexistente plan de negocios para la exportación de un edulcorante natural de stevia hacia la ciudad de Santiago de Chile para el año 2015. Actualmente se desaprovecha una gran oportunidad de negocios en el mercado chileno, quizá por la falta de conocimiento e impulso del producto. Dicha oportunidad es atractiva debido a que Chile por un lado posee altos índices de obesidad y diabetes en la población; y por otro lado la tendencia que ahora existe hacia un nuevo nivel de conciencia por parte de la gente de todas las edades por cuidar su salud.

1.1.2 OBJETO DE ESTUDIO TEÓRICO

El Plan de exportación será la herramienta a utilizar ya que posee gran funcionalidad debido a que se puede evaluar de una manera eficaz y confiable la viabilidad del proyecto sustentándose en la información que arroja; para de este modo hacer una toma de decisiones responsable y consiente.

1.1.3 OBJETO DE ESTUDIO PRÁCTICO

El proyecto tendrá como objeto de investigación practico a:

1. **Edulcorante natural (stevia).**- que es el producto que se quiere exportar, en donde se analizaran sus características, propiedades y ventajas competitivas para tal efecto.
2. **Santiago de Chile.**- Sus aspectos sociales, culturales, hábitos de compra, requerimientos para importación de textiles constituyen también el objeto de estudio práctico de la investigación

1.1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.4.1 DIAGNÓSTICO.

Con el cambio en la matriz productiva del país, se han venido realizando un sinnúmero de proyectos relacionados a la exportación de toda clase de productos hacia todo el mundo, pero llama la atención la ausencia de un plan de negocios para la exportación de un edulcorante proveniente de stevia; tomando en cuenta los beneficios del producto y los posibles mercados a

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

considerar para tal efecto. Si bien es cierto hace no muchos años su consumo se encontraba limitado en varias regiones del mundo, con el paso del tiempo y de numerosos estudios científicos que desvirtuaron efectos secundarios negativos por lo que sin duda las oportunidades para este producto se han abierto y multiplicado a nivel mundial pero, ¿por qué no se ha implementado un proyecto de este tipo? La respuesta tiene explicación en el poco conocimiento de la gente sobre este producto y la poca difusión para el progreso del mismo ya que se ha venido trabajando en cambiar este panorama en los últimos años, pero aun es una iniciativa reciente que poco a poco va arrojando resultados.

Es evidente que un producto casi desconocido puede llegar a no ser lo suficientemente llamativo para plantear un proyecto (plan de negocios) debido a que debe enfrentarse a condiciones típicas de introducción al mercado que no necesariamente arrojarán números positivos para los involucrados al principio, sin embargo este desconocimiento poco a poco va desapareciendo con el crecimiento de enfermedades relacionadas a una alimentación desbalanceada como diabetes¹ u obesidad², la gente alrededor del mundo está optando por cambiar la forma en la que viven modificando su alimentación y su modo de vida buscando alternativas más saludables; esta tendencia de conciencia mundial sin duda es beneficiosa para la implementación del presente plan de negocios ya que el uso de edulcorantes es una de las alternativas más aceptadas debido a su eficiencia como sustituto de azúcar o sacarosa³, cuya fórmula química es $C_{12}H_{22}O_{11}$, también llamada azúcar común o azúcar de mesa que es, en conjunto con otras sustancias, una de las grandes responsables del incremento de enfermedades catastróficas como las anteriormente mencionadas

Debido a que existe una evidente necesidad de cambio, la aparición de productos nuevos que entreguen resultados similares a los tradicionales pero sin comprometer la salud se vuelve una buena oportunidad de negocios. En el Ecuador actualmente ya existen empresas dedicadas

¹ La Diabetes es una alteración de la asimilación de los azúcares en la sangre.

² La Obesidad es una acumulación anormal o excesiva de grasa que puede ser perjudicial para la salud; dicha alteración se determina mediante el cálculo del índice de masa corporal (IMC)

³ La sacarosa es un disacárido formado por una molécula de glucosa y una de fructosa, que se obtiene principalmente de la caña de azúcar.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

al cultivo de la materia prima (Stevia Rebaudiana Bertoni⁴) así como también del producto procesado (edulcorante⁵ de bajo valor calórico⁶).

En la actualidad, son variadas las alteraciones de la salud derivadas de dietas carentes de equilibrio relacionadas con la ingestión de azúcar blanca; pero entre las más comunes y perjudiciales a nivel mundial se encuentran enfermedades como el sobrepeso y la diabetes.

Otro punto muy importante a considerar es sin embargo la oportunidad de negocios que se genera al implementar un plan de negocios de un producto relativamente nuevo, ya que los proyectos de emprendimiento para nuevas empresas exportadoras no petroleras, tienden a enfocarse en un grupo de productos denominados “tradicionales” conformado principalmente por banano (Cavendish Valery), camarones congelados, atún en conserva, flores cortadas, cacao (no para la siembra), entre otros; hacia destinos igualmente “habituales” entre los que destacan países como Colombia, Rusia, Venezuela, Alemania, Países bajos, España, con los valores exportados más altos pero encabezados por los Estados Unidos de América, el mayor comprador de productos ecuatorianos, con un total por exportaciones de 3’473.010 (miles) USD lo que representa un 27,94% del total de las exportaciones (no petroleras) en el período comprendido entre enero y diciembre de 2014. Chile, nuestro mercado objetivo, ocupa el décimo segundo lugar con un total de 311.189 (miles) USD durante el mismo período representando el 2,50% de las exportaciones (no petroleras) según el boletín mensual emitido por parte del Ministerio de Comercio Exterior. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR), 2015, pág. 11).

TABLA 1. 1 Exportaciones no petroleras del Ecuador por países en el período comprendido entre enero y diciembre.

País	Monto 2013 (en miles)	Crecimiento / Decremento (en miles)	Porcentual de crecimiento	Monto 2014 (en miles)	Participación
Estados Unidos	2.572.487	900.523	35,01%	3.473.010	27,94%

⁴ La Stevia Rebaudiana Bertoni es una especie del género Stevia de la familia de las Asteráceas nativa de la región tropical de Sudamérica.

⁵ Un edulcorante es cualquier sustancia que sirve para dotar de sabor dulce a un alimento o producto que de otra forma tiene sabor amargo o desagradable.

⁶ Los edulcorantes de Bajo valor calórico son los que se emplean como sustitutos del azúcar.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Colombia		28.792	3,16%		7,57%
	911.768			940.560	
Rusia		(21.178)	-2,59%		6,41%
	817.411			796.233	
Vietnam		299.614	92,04%		5,03%
	325.521			625.135	
Venezuela		97.688	21,05%		4,52%
	464.002			561.690	
Alemania		111.445	26,85%		4,24%
	415.138			526.583	
Países Bajos		85.204	19,79%		4,15%
	430.455			515.659	
España		(3.097)	-0,63%		3,95%
	493.528			490.431	
China		180.850	68,74%		3,57%
	263.099			443.949	
Italia		11.603	2,75%		3,49%
	422.168			433.771	
Francia		(2.686)	-0,85%		2,53%
	316.866			314.180	
Chile		(84.696)	-21,39%		2,50%
	395.885			311.189	
Perú		(88.734)	-23,42%		2,33%
	378.818			290.084	
Bélgica		(16.868)	-7,04%		1,79%
	239.434			222.566	
Argentina		50.330	34,59%		1,58%
	145.507			195.837	
Turquía		(33.922)	-14,97%		1,55%
	226.643			192.721	
Reino Unido		(8.179)	-4,40%		1,43%
	186.041			177.862	
México		24.050	19,32%		1,19%
	124.484			148.534	
Japón		(11.049)	-7,14%		1,16%
	154.772			143.723	
Brasil		1.078	0,82%		1,07%
	132.250			133.328	
Demás países		59.102	4,12%		12,01%
	1.433.636			1.492.738	
Total	10.849.913	1.579.870	14,56%	12.429.783	100,00%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborador por: El autor.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

1.1.4.2 PRONÓSTICO

Un plan para la exportación de edulcorantes naturales extraídos de la stevia es muy beneficioso para las personas que sobretodo, padecen enfermedades catastróficas como la diabetes, quienes además son un gran nicho de mercado, el no realizarlo significaría en primer lugar desperdiciar una oportunidad de negocio muy atractiva que seguramente generaría grandes beneficios tanto para los inversionistas y trabajadores, cuanto para el consumidor. Además es importante recalcar que otra de las consecuencias negativas de no realizar el plan de exportación sería la inexistencia de un gran número de fuentes de empleo desaprovechando el gran potencial del talento humano de nuestro país.

1.1.4.3 CONTROLES DE PRONÓSTICO

Sin duda existen numerosos beneficios de realizar un plan de negocios para la exportación de un edulcorante natural de stevia hacia Chile, entre los que tenemos:

1. La contribución para el mejoramiento de la balanza comercial aumentando los valores por exportación.
2. Aumento de plazas de trabajo dentro del territorio nacional principalmente
3. Una nueva imagen del país, que comercializa al mundo productos terminados capaces de competir.
4. Apoyo al Plan Nacional del Buen Vivir enfocado principalmente en tres puntos:
 - a) Mejorar la calidad de vida de la población.
 - b) Garantizar el trabajo digno en todas sus formas.
 - c) Impulsar la transformación de la matriz productiva.

1.1.5 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo debería estructurar un adecuado plan de exportación de un edulcorante natural de stevia hacia la ciudad de Santiago de Chile en el 2015?

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

1.1.6 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cuál es el marco legal y de comercio exterior; barreras arancelarias y para arancelarias; que se debe cumplir para lograr el presente plan de exportación?
- ¿Cuál debería ser el estudio financiero, la demanda insatisfecha en la población de Santiago de Chile y la capacidad de oferta exportable del Ecuador para la exportación de un edulcorante natural proveniente de stevia en el 2015?
- ¿Cuál sería el mix de Marketing más apropiado para obtener el máximo rendimiento de la exportación de Stevia como edulcorante desde Ecuador hacia la ciudad de Santiago de Chile en el 2015?

1.1.7 OBJETIVO GENERAL

Establecer cómo debería estructurarse un adecuado plan de exportación de un edulcorante natural de stevia hacia la ciudad de Santiago de Chile en el 2015.

1.1.8 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir cuál es el marco legal y de comercio exterior; barreras arancelarias y para arancelarias; que se debe cumplir para lograr el presente plan de exportación.
- Estructurar el estudio financiero, calcular la demanda insatisfecha en la población de Santiago de Chile y la capacidad de oferta exportable del Ecuador para la exportación de un edulcorante natural proveniente de stevia en el 2015.
- Establecer el mix de Marketing más apropiado para obtener el máximo rendimiento de la exportación de Stevia como edulcorante desde Ecuador hacia la ciudad de Santiago de Chile en el 2015.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

1.1.9 JUSTIFICACIONES

Existen varias razones que avalan la conveniencia de realizar un plan para la exportación de un edulcorante natural de stevia hacia la ciudad de Santiago de Chile

En la actualidad existe una tendencia en el mercado global para la fabricación de productos novedosos que contribuyan a la lucha mundial contra enfermedades tan graves y tan comunes como la obesidad o la diabetes. La OMS señala que:

Entre el 7% y 12% de los niños menores de 5 años y una quinta parte de los adolescentes son obesos, mientras que en los adultos se aproximan al 60%. La obesidad es el principal factor de riesgo de la diabetes. Se prevé que el número de personas que sufren diabetes en América Latina se incremente en más de un 50% en los próximos 15 años pasando de 13,3 millones en el 2000 a 32,9 millones en el 2030. (Organización Mundial de la Salud (OMS), 2014)

Estas cifras demuestran que es necesario un producto que ayude a combatir esta enfermedad pero que además esté al alcance de la gente, cumplan funciones similares o superiores a los de los tradicionales, que generen empleo y que sean amables con el medio ambiente.

El establecimiento de un correcto plan para la exportación de un producto novedoso, de buena calidad hacia un mercado tan atractivo como el Chileno que según el Banco Mundial posee un Producto Interno Bruto (PIB) Per Cápita de 15.732,3 USD, generará rentabilidad aceptable para los involucrados.

1.2 MARCO REFERENCIAL

1.2.1.1 STEVIA

ILUSTRACIÓN 1. 1 Stevia Rebaudiana Bertoni



Fuente: (El Mercurio S.A.P., 2013)

La Stevia (Nombre científico *Stevia Rebaudiana Bertoni*) es un endulzante natural que no posee calorías alterno a la azúcar blanca comúnmente llamada “azúcar de mesa”. Su denominación vernácula kaa-hé-e significa en lengua Guaraní “yerba dulce” Es una planta originaria de Paraguay y Brasil cuyas hojas han sido utilizadas desde época Precolombina por los Indios Guaraníes⁷ para endulzar sus comidas y bebidas. De su habitat natural Paraguay, ha pasado a cultivarse en Japón, Israel, Taiwán, China, Malasia, Rusia, en estos países se utiliza como edulcorante en todo tipo de alimentos y bebidas incluida la popular Coca-Cola, especialmente porque no registra efectos secundarios de otros edulcorantes artificiales, luego se cultiva en México, Bolivia, Colombia, Perú, etc. y ahora en Ecuador. (Stevia Ecuador, s.f.)

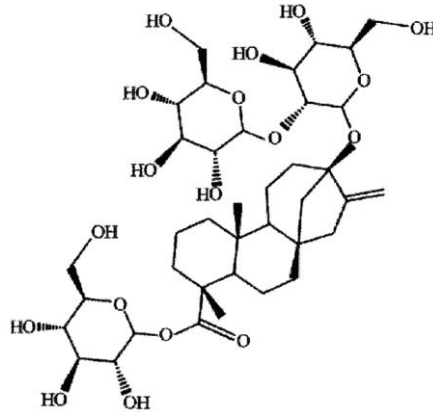
Las hojas de la Stevia rebaudiana contienen, una mezcla de ocho glicósidos diterpénicos (entre los que se encuentran principalmente el esteviósido y el rebaudiósido). El esteviósido es un edulcorante natural no nitrogenado con gran capacidad para endulzar alimentos. La fundación Terra en su artículo (Fundacion terra, 2012) hace una breve descripción del esteviósido en donde sostiene que es un “glucósido integrado por una molécula de esteviol, al cual se le adhiere la

⁷Guaraníes son un grupo de pueblos indios sudamericanos que se ubican geográficamente en Paraguay, noreste de Argentina , sur y suroeste de Brasil y sureste de Bolivia

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

soforosa a través de un grupo hidroxilo del carbono número 13. Su fórmula empírica es $C_{38}H_{60}O_{18}$ y su masa molecular es 804,2 g^{''}.

ILUSTRACIÓN 1. 2 Estructura química del Esteviósido.



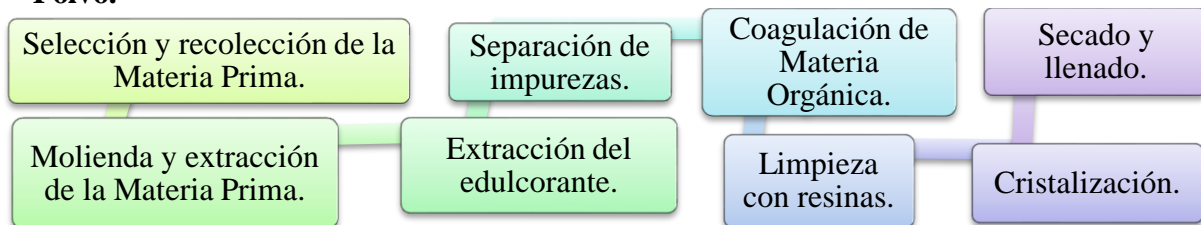
Fuente: Caracterización química de la stevia rebaudiana.

Elaborado por: (Bravo, y otros, 2009)

1.2.1.1.1 CULTIVO

La producción de la Stevia se encuentra en una fase embrionaria en nuestro país. Existen cultivos en Cerecita (Guayas), Guayllabamba (Pichincha), San Vicente de Paúl (Carchi) y en el Oriente. También hay proyectos iniciales en Santo Domingo, Bahía, San Vicente, Santa Elena y Chongón Colonche entre otros.

ILUSTRACIÓN 1. 3 Proceso de Producción para la Elaboración del Endulzante en Polvo.



Fuente: (Villagrán Jaramillo, Huayamave Bravo, Lara García, & Maluk Salem, s.f., pág. 5)

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

1.2.1.1.2 COSECHA

ILUSTRACIÓN 1. 4 Cosecha de Stevia



Fuente: El Autor

1.2.1.1.3 EDULCORANTE

La palabra edulcorante es sinónima de endulzante, es decir que son sustancias capaces de despertar esa sensación que nuestra mente califica como “dulce”. Uno de los sentidos más sensibles que el ser humano tiene es el gusto, es el más desarrollado en el momento de nacer; es el que atrae al recién nacido hacia la leche de su madre, por tal razón se perfecciona durante la vida. Las bases biológicas de esto son bastante claras: casi toda la energía que consume nuestro cuerpo a lo largo de la vida proviene de azúcares y en consecuencia estos nos producen una sensación agradable. En la actualidad se han clasificado dos tipos de edulcorantes: Calóricos y No Calóricos.

1.2.1.1.3.1 EDULCORANTES CALÓRICOS

Se llaman así porque aportan calorías al organismo, normalmente proporcionan 4 Kcal por gramo. Son considerados una fuente de energía.

Son lo más usados en el mundo y desde tiempos remotos para acompañar y brindar el sabor dulce a las comidas; son conocidos también como endulzantes tradicionales el más claro ejemplo de este tipo de endulzantes es definitivamente el azúcar blanca de mesa, compuesta de glucosa y fructuosa; entre otros. Estos endulzantes tradicionales a través de los años y de un

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

consumo excesivo, combinados con un estilo de vida poco saludable, se han relacionado con sobrepeso u obesidad y diabetes tipo 2.

1.2.1.1.3.2 EDULCORANTES NO CALÓRICOS

Este tipo de endulzantes contienen sustancias que no aportan calorías al cuerpo con su consumo, de ahí su nombre; han surgido como alternativa a los calóricos o también conocidos como tradicionales, cumplen y en la mayoría de los casos superan la efectividad de los acostumbrados aunque su sabor no necesariamente es el mismo. Este tipo de edulcorantes es ideal para las personas que poseen alguna alteración en su salud causada por el exceso de azúcar en su dieta. Este tipo de edulcorantes se han ido popularizando con el tiempo de tal manera que en la actualidad los encontramos solos y como parte de algún producto. Entre los más consumidos tenemos a la sucralosa, aspartame, sacarina, acesulfame K, ciclamato y esteviósido.

En el presente proyecto se pretende comercializar un producto fruto de un proceso de industrialización, consistente en la extracción del principio activo, para de tal modo aprovechar de mejor manera las bondades del mismo, brindando así la mayor satisfacción para el consumidor.

1.2.1.1.4 CONSUMO

En Estados Unidos un discutido fallo en 1995 que revirtió uno anterior de la FDA de 1991, permitió la comercialización como suplemento alimentario de la stevia. En 2007 las empresas Coca Cola y Cargill obtuvieron 24 patentes de la rebiana⁸, derivada de la stevia para endulzar bebidas y diversos alimentos.

En variadas presentaciones se emplea también en Asia, en la zona del río de la Plata en Sudamérica y en Israel. Tanto las hojas secas como el extracto de las mismas y los esteviósido aislados se emplean en Japón además de Europa autorizado como suplemento alimenticio (edulcorante) mediante el código E-960.

Se utiliza principalmente en la industria en productos como chicles, refrescos, gaseosas, bebidas energéticas, panadería, pastelería y principalmente en productos exclusivos para diabéticos. (Aditivos Alimentarios, s.f.)

⁸ La rebiana es el nombre comercial para el rebaudiósido A.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

(Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura (FAO) Organización Mundial de la Salud (OMS), 2005, pág. 2) En la Conferencia Regional FAO/OMS sobre Inocuidad de los Alimentos para las Américas y el Caribe publican la recopilación de datos “Se considera que el esteviósido⁹ es 300 veces más dulce que la sucralosa¹⁰ de 0.4% de densidad, 150 veces de la de 4%, así como 100 veces de la de 10%”.

1.2.1.1.5 PROPIEDADES MEDICINALES DE LA STEVIA

- Tiene 0 calorías o sea es totalmente a calórico.
- Ideal para los diabéticos y personas con sobrepeso ya que regula los niveles de glucosa en la sangre.
- Es hipotensora y diurética¹¹; digestiva y antiácida, reguladora el PH tanto a nivel digestivo, como el de la sangre y la orina
- Es antirreumática, antioxidante¹², interviene en el control de triglicéridos¹³ y colesterol. Muy aconsejable para perder peso, reduce la ansiedad por la comida.
- Retarda la aparición de la placa de caries dental.
- Mejora las funciones gastrointestinales. Puede ayudar en la desintoxicación del tabaco y del alcohol.
- Combate bacterias y organismos infecciosos.

(Stevia Ecuador, s.f.)

1.2.1.1.6 PRINCIPALES ALTERACIONES RELACIONADAS AL CONSUMO DE ENDULZANTES TRADICIONALES

Como resultado de dietas desbalanceadas que incluyen la ingestión de altos niveles grasas saturadas y azúcares se han incrementado las cifras de personas con padecimientos asociados a tal efecto además de las tasas de mortalidad de personas adultas e incluso niños alrededor del mundo. Dos de las más “comunes” y mortales son la diabetes y el sobrepeso, íntimamente ligados

⁹ El esteviósido es uno de los azúcares obtenidos naturalmente de Stevia rebaudiana. Se trata de un glúcido diterpeno, podría ser amargo.

¹⁰ La sucralosa es el único edulcorante que no aporta calorías que se fabrica a partir del azúcar y se utiliza para endulzar bebidas de bajas calorías y alimentos procesados.

¹¹ Diurética es toda sustancia que al ser ingerida provoca una eliminación de agua y electrolitos en el organismo.

¹² Antioxidante es una molécula capaz de retardar o prevenir la oxidación de otras moléculas

¹³ Triglicérido es un tipo de glicérido que pertenece a la familia de los lípidos. Este glicérido se forma por la esterificación de los tres grupos OH del glicerol por diferentes o igual tipo de ácidos grasos

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

al consumo de azúcares por lo que en la actualidad existe una tendencia por buscar alternativas para las personas que padecen estas enfermedades y para los que desean prevenirlas.

1.2.1.1.6.1 SOBREPESO Y OBESIDAD

El sobrepeso y la obesidad se definen como una acumulación anormal o excesiva de grasa que puede ser perjudicial para la salud; dichas alteraciones se determinan mediante el cálculo del índice de masa corporal (IMC) que trata de una relación entre el peso y la talla del individuo en metros (kg/m²) que puede ser hombre o mujer adultos.

La causa fundamental del sobrepeso y la obesidad es un desequilibrio energético entre calorías consumidas y gastadas; esto debido a varios factores entre los más importantes el aumento en la ingesta de alimentos hipercalóricos (ricos en grasa y azúcares) seguido de un estilo de vida cada día más sedentario.

Según la OMS, una persona con IMC normal tiene entre 18 y 24,9. Entre 25 y 29,9 es sobrepeso, y sobre 30, obesidad.

En el mapamundi, Chile se ubica en el noveno lugar, con un IMC promedio de 27,1 para los hombres y 28,5 para las mujeres, siendo el promedio nacional de 27,8.

(Organización Mundial de la Salud (OMS), 2015)

1.2.1.1.6.2 DIABETES

La diabetes según el ministerio de salud pública de Ecuador es una alteración de la asimilación de los azúcares en la sangre. De acuerdo con la evidencia científica, entre los principales factores de riesgo para la aparición de estas enfermedades se destacan el excesivo consumo de alimentos altos en azúcar. (Ministerio de Salud Pública del Ecuador (MSP), 2014)

TABLA 1. 2 La diabetes en América del Sur y Central.

Población (20-79 años)	2013	2014	2035
Población total (millones)	475	481	568
Población adulta (millones)	301	305,6	394,2
Prevalencia regional	8,0	8,1	9,8

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Número de personas con diabetes (millones)	24,1	24,8	38,5
Muertes relacionadas a la diabetes (miles)	226	219,1	-
Muertes en menores de 60 años (%)	44,2	45,6	-
Gasto sanitario total relacionado con la diabetes (miles de millones)	26,2	28,7	34,8

Fuente: (Federacion Interncaional de Diabetes (FID), 2014, pág. 9)

Elaborado por: El Autor.

Esto tiene como resultado que en América del sur y central tan sólo en 2014, 2.2 millones de personas murieron a causa de este padecimiento. Según los cálculos de la FDI, en Chile los casos de diabetes (20-79 años) llegan a 1.513,40 (en miles) personas, con una prevalencia comparativa de diabetes del 12.3 % lo que significa que 1 de cada 8 adulto en Chile tiene diabetes.

TABLA 1. 3 La Diabetes en Chile.

Población adulta (20-79) en miles	12.287	Muertes relacionadas con la diabetes (20-79)	8.956
Casos de diabetes (20-79) en miles	1.513,40	Muertes relacionadas con la diabetes en menores de 60 (%)	35,6
Casos de diabetes no diagnosticada (20-79) en miles	325,5	Coste por persona con diabetes (USD)	1.427,00
Prevalencia nacional de diabetes (%)	12,3	Prevalencia comparativa de diabetes (%)	11,2

Fuente: (Federacion Interncaional de Diabetes (FID), 2014)

Elaborador por: El autor.

1.2.1.2 MERCADO CHILENO

1.2.1.2.1 CHILE

La República de Chile es un país ubicado al suroeste de América del Sur Chile se describe normalmente constituido por tres zonas geográficas. La primera de ellas, conocida como Chile continental, comprende una larga y estrecha franja de tierra en la costa occidental del Cono Sur. Limita con Perú al norte, Bolivia al nordeste y Argentina al este, totalizando 6339 km de fronteras

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

terrestres y el paso Drake al sur. La segunda zona es conocida como Chile insular ya que está constituida por un archipiélago de islas de origen volcánico en el océano pacífico; el archipiélago de Juan Fernández y las islas Desventuradas, pertenecientes a Sudamérica, la isla Salas y Gómez y la isla de Pascua, geográficamente ubicadas en la Polinesia. El territorio chileno antártico corresponde a la tercera zona por una superficie total de 1 250 257,6 km²; en la actualidad Chile reclama su soberanía hasta el polo sur, pro dicha reclamación se encuentra suspendida por lo estipulado en el tratado antártico del que este país forma parte.

TABLA 1. 4 Generalidades de la República de Chile

Nombre oficial:	República de Chile
Ubicación geográfica:	Sur de América del Sur, bordeando el Océano Pacífico Sur, entre Argentina y Perú
Superficie total:	756.102 kilómetros cuadrados
Población:	17.363.894 (julio 2014 est.)
Moneda:	Peso chileno
Capital:	Santiago
Grupos étnicos:	Blanco y el 88,9% no indígena, mapuche 9,1%, Aymara 0,7%, otros grupos indígenas 1% (incluye Rapa Nui, Likan Antai, Quechua, Colla, Diaguita, kawésqar, Yagan o Yamana), sin especificar 0,3% (2012 est.)
Idioma:	Español 99,5% (oficial), Inglés 10,2%, indígenas 1% (incluye mapudungun, aymara, quechua, Rapa Nui), otros 2,3%, sin especificar 0,2%
Producto Interno Bruto (PIB):	410.300 millones dólares (2014 est.)
PIB per cápita:	\$ 23.200 (2014 est.)
Tasa de crecimiento PIB:	2% (2014 est.)
Inflación	4.4 (2014)
Índice de desarrollo Humano (2014)	0.822 (Puesto 41) Desarrollo humano ¹⁴ muy elevado

¹⁴ IDH (Índice compuesto que mide el promedio de los avances en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: vida larga y saludable, conocimiento y nivel de vida digno) Ranking entre 180 países. IDH es calculado por las Naciones Unidas a través de su programa PNUD Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Cotización de la moneda	568 pesos chilenos por cada dólar (2014 est.)
Puertos:	Arica, Iquique, Puerto Patache, Puerto Patillo, Tocopilla, Antofagasta, Mejillones, Michilla, Puerto Angamos, Caleta Coloso, Barquito/Chañaral, Caldera, Huasco, Coquimbo, Los Valos, Guayacam, Valparaíso, Quintero, Ventanas Isla de Pascua, Juan Fernandez, San Antonio, Talcahuano, San Vicente, Lirquen, Coronel, Penco, Corral, Puerto Montt, Csatro, Ancud, Chaiten, Quellon Calbuco, Puerto Chacabuco, Punta Arenas, Caleta Clarenia, Cabo Negro, Bahía San Gregorio, Posesión, Puerto Willians, Tres Puentes, Puerto Natales, Puerto Percy, Puerto Isla Guarello.

Fuente: (Central Intelligence Agency (CIA), S.F)

Elaborado por: El autor.

Chile es el primer país sudamericano en ingresar a la OCDE¹⁵, es una de las economías de América Latina que ha crecido más rápidamente. No obstante después de un período de bonanza comprendido entre 2010 y 2012, su economía reflejó una disminución en 2014 de 1,9% debido a un repliegue en uno de sus más importantes sectores estratégicos, el minero, causado por el fin del ciclo de inversión y la caída de los precios del cobre y del declive en el consumo privado por tal razón el desempleo refleja un alza en 2014 hasta situarse en el 6,4% a comparación de 2013 donde solo alcanzaba el 5,7%.

Como resultado del decremento del desarrollo económico, la disminución de los precios del cobre y los esfuerzos expansionistas el déficit fiscal de 12 meses móvil aumentó al 1,6% del PIB al cierre de 2014, después de haberse situado en 0,5% al 2013 causado por la disminución en la recaudación.

En septiembre de 2014 se aprobó una reforma tributaria que enfoca los esfuerzos para aumentar los ingresos fiscales en 3 puntos porcentuales del Producto Interno Bruto para de este modo financiar el gasto en educación y reducir el resquicio fiscal. Dicha reforma tiene varios mecanismos para lograr su objetivo pero quizá el más importante sea la eliminación del Fondo de Utilidades Tributarias (FUT), que es el utilizado por las empresas para aplazar el pago de impuestos.

¹⁵ OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) agrupa a 34 países miembros y su misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Chile es un país que en los últimos años ha reducido grandemente los índices de pobreza y por el contrario ha aumentado los relacionados a la prosperidad. En 2014 la población de pobreza moderada, es decir que percibe 4 dólares por día, se redujo del 40,8% al 6,8%; mientras que la extrema pobreza, con ingresos de 2,5 dólares, se redujo del 20,8% en 1990 al 2,0% en 2013. (Banco Mundial, s.f)

1.2.1.2.2 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CHILE

El comercio exterior el intercambio comercial entre países que exportan e importan sus productos y servicios tiene un papel muy importante en el desarrollo económico de Chile.

Las exportaciones de Chile llegaron a USD 75.675 millones en 2014, siendo los principales productos exportados los derivados de la minería con USD 41.041 millones, el cobre y derivados concentran casi el 57 % de las exportaciones, frutas en general, productos de pescados, papel, pulpa química y vinos se encuentran por debajo.

Los principales destinos de las exportaciones chilenas se concentraron en 2014 en China con USD 2.342 millones que representan el 14,49 % del total del global, Estados Unidos tuvo el 10,04 % con USD 1.623 millones, Alemania ocupó el tercer puesto con el 9,34% por USD 1.511 millones, con Japón mantuvo el cuarto lugar con el 4,27 % y con Países Bajos con 4,15% se situó en el quinto escaño.

En lo que refiere a sus importaciones en 2014, Chile recibió la suma de USD 67.908 millones (FOB), instalándose como la tercera economía en cuanto a importaciones, por debajo de México y Brasil. Los principales productos importados son Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, equipamiento eléctrico y telecomunicaciones, maquinaria industrial, vehículos y gas natural.

Los principales países de donde provinieron estas importaciones fueron Estados Unidos con USD 2.409 millones ocupando el primer lugar con el 14,60 % del total, China con USD 1.962 millones que representa el 11,89 % se encuentra en segundo lugar , Alemania situado en tercer puesto con el 7,38 % por USD 1.218 millones y Japón con el 4,93 % por USD 813 millones. (Banco Central de Chile, 2015)

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

1.2.1.2.3 RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y CHILE

Ecuador y la Republica de Chile han mantenido relaciones comerciales hace muchos años y aunque las importaciones de este país desde el mundo se han visto disminuidas por una política encaminada a mejorar su Balanza comercial, esto no implica que ha dejado de ser un mercado atractivo para la inversión ecuatoriana ya que a la par de estas medidas también Chile ha suscrito importantes alianzas con los países del continente, incluido el nuestro, a través del establecimiento de Áreas Económicas; Ecuador y Chile en la actualidad son miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR). Como se puede apreciar en la tabla 1.4, en líneas generales, las exportaciones de Ecuador hacia Chile han experimentado una reducción del 4,67% en 2014 respecto al año 2013, valor que no refleja una variación demasiado considerable y más tomando en consideración que en los años anteriores la balanza comercial total experimento un crecimiento muy importante; es así como en 2011 se reflejó un valor total de 487.376 Miles de dólares, en 2012 la cifra aumento a 1.362.522 Miles de dólares lo que significó un crecimiento del 64,23% el más significativo en los últimos 5 años; luego en 2013 se observa un valor que alcanza los 1.825.783 Miles de dólares lo que implica un crecimiento del 25,37% respecto al año anterior. (Banco Central del Ecuador, 2014)

TABLA 1. 5 Variación de la Balanza Comercial Ecuador/ Chile en los períodos Enero-Diciembre de 2013 -2014.

BALANZA COMERCIAL TOTAL 2013	BALANZA COMERCIAL TOTAL 2014	VARIACIÓN 2013-2014
1825,8	1.742,7	-4,67%

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: El autor.

La balanza comercial del Ecuador en relación a Chile es positiva por un total de 1742,7 millones de dólares en el período comprendido entre enero y diciembre del 2014; sin embargo es menester mencionar que esto se debe a la presencia de las exportaciones petroleras de Ecuador que descontextualizan de cierta forma la realidad del comercio bilateral. Por consiguiente es necesario analizar las exportaciones no petroleras del Ecuador; como se puede apreciar en la

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

siguiente tabla los valores de dichas exportaciones se encuentran en números negativos por un total aproximado de 246,1 Millones de dólares ya que es más lo que se importa desde Chile que lo que se vende desde nuestro país; es necesario recalcar que esto no implica un inconveniente para el presente proyecto de investigación, sino por el contrario una oportunidad de contribuir a que los números en algún momento se inviertan.

TABLA 1. 6 Balanza Comercial Ecuador/Chile Período Enero-Diciembre 2014

País	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		BALANZA COMERCIAL		BALANZA COMERCIAL TOTAL 2014
	Petrolera	No Petrolera	Petrolera	No Petrolera	Petrolera	No Petrolera	
Chile	1.989,8	311,2	1,0	557,3	1.988,8	(246,1)	1.742,7

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2015)

Elaborado por: El autor

Siendo los productos no petroleros tan importantes para estimar el estado de la relación Ecuador-Chile es importante analizar a los que tienen mayor relevancia por el volumen y el valor en que se exportan; encabezando la lista en el período comprendido entre enero y diciembre del 2014 tenemos a uno de los más tradicionales de nuestro país: las Bananas frescas tipo <<Cavendish Valery>>, que encabezan la lista, por un total de 56.638 Miles de dólares y 196.391 Toneladas, esto sin embargo refleja una considerable disminución en la exportación de este producto del 52,87%, como resultado de una estrategia adoptada en la República de Chile por disminuir sus importaciones en general; así mismo podemos observar una tendencia similar decreciente en los demás productos que encabezan la lista como : atunes en conserva, grasas y aceites vegetales y sus fracciones, palmitos en conserva, piñas <<Ananás>> frescas y en conservas y las tradicionales rosas frescas cortadas como se muestra a continuación.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 1. 7 Principales Productos No Petroleros Exportados Hacia Chile Desde Ecuador

Subpartida	Ítem	Unidad	Enero - Diciembre			Incremento		Variación	
			2012	2013	2014	2012-2013	2013-2014	2012-2013	2013-2014
0803,90,11,00	Bananas frescas tipo <<Cavendish Valery>>	FOB Miles USD	111.860	120.166	56.638	8.306	(63.528)	7,43%	-52,87%
		Toneladas	393.921	356.930	196.391	(36.991)	(160.539)	-9,39%	-44,98%
		Precio referencial	0,3	0,4	0,3	0,05630	(0,05124)	18,56%	-14,34%
1604,14,10,00	Atunes en conserva	FOB Miles USD	39.920	54.305	38.753	14.385	(15.552)	36,03%	-28,64%
		Toneladas	8.579	10.440	8.574	1.861	(1.866)	21,69%	-17,87%
		Precio referencial	4,7	5,2	4,5	0,55082	(0,68471)	11,79%	-13,11%
1516,20,00,00	Grasas y aceites vegetales y sus fracciones	FOB Miles USD	24.080	19.154	19.994	(4.926)	840	-20,46%	4,39%
		Toneladas	16.717	15.675	14.780	(1.042)	(895)	-6,23%	-5,71%
		Precio referencial	1,4	1,2	1,3	(0,21238)	0,12708	-15,17%	10,70%
2008,91,00,00	Palmitos en conserva	FOB Miles USD	12.940	16.292	15.625	3.352	(667)	25,90%	-4,09%
		Toneladas	5.949	7.389	6.898	1.440	(491)	24,21%	-6,65%
		Precio referencial	2,2	2,2	2,3	0,02992	0,06088	1,36%	2,73%
1504,20,10,00	Aceite de pescado en bruto	FOB Miles USD	7.633	15.430	6.653	7.797	(8.777)	102,15%	-56,88%
		Toneladas	5.348	9.131	4.396	3.783	(4.735)	70,74%	-51,86%
		Precio referencial	1,4	1,7	1,5	0,25746	(0,17287)	18,39%	-10,43%

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

0804,30,00, 00	Piñas <<Ananás>> frescas y secas	FOB Miles USD	14.124	14.770	11.132	646	(3.638)	4,57%	-24,63%
		Toneladas	24.647	26.230	23.685	1.583	(2.545)	6,42%	-9,70%
		Precio referencial	0,6	0,6	0,5	(0,01038)	(0,09746)	-1,73%	-16,53%
0603,11,00, 00	Rosas frescas cortadas	FOB Miles USD	7.901	13.242	12.012	5.341	(1.230)	67,60%	-9,29%
		Toneladas	1.791	4.915	3.858	3.124	(1.057)	174,43%	-21,51%
		Precio referencial	4,4	2,7	3,1	(1,71204)	0,41852	-38,91%	15,57%
Otros productos		FOB Miles USD	116.789	133.559	150.38 2	16.770	16.823	14,36%	12,60%
		Toneladas	48.259	65.667	54.697	17.408	(10.970)	36,07%	-16,71%
		Precio referencial	2,4	2,0	2,7	(0,38304)	0,70957	-15,96%	35,18%
TOTAL		FOB Miles USD	335.247	386.917	311.18 9	51.670	(75.728)	15,41%	-19,57%
		Toneladas	505.212	496.367	313.27 8	(8.845)	(183.089)	-1,75%	-36,89%
		Precio referencial	0,7	0,8	1,0	0,12229	0,22555	17,47%	27,43%

Fuente: (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR), 2015)

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Las relaciones económico-comerciales entre Chile y Ecuador se rigen por el Acuerdo de Complementación Económica N° 65, en adelante ACE 65, cuya entrada en vigor se materializó el 25 de enero de 2010 y reemplazó el ACE 32, suscrito el 20 de diciembre de 1994.

El actual ACE 65 recoge lo negociado en el ACE 32, en relación a materias de bienes, donde el cronograma de desgravación está cumplido. Las respectivas listas de excepciones negociadas en el ACE 32 siguen vigentes como parte del ACE 65, donde los productos incluidos deben pagar el arancel especificado.

Adicionalmente, el ACE 65 actualiza las disciplinas comerciales, incorporando nuevas materias, tales como obstáculos técnicos al comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen, asuntos aduaneros, entrada temporal y un nuevo mecanismo de solución de controversias. También incluye compromisos para iniciar negociaciones en plazos establecidos en materia de servicios, inversiones, compras públicas, entrada temporal (alcanzar un capítulo más amplio) y certificación electrónica. (Dirección de Relaciones Exteriores de la República de Chile (DIRECON), 2014)

1.2.1.2.4 SANTIAGO DE CHILE

Es imprescindible hablar acerca de la capital de la república chilena, Santiago, ya que aquí es donde se proyecta el mercado objetivo del plan de negocios, es éste el centro comercial y de negocios del país, porque es considerada la capital de la región Metropolitana que entre otras cosas, la más habitada de las regiones (quince en total).

TABLA 1. 8 Generalidades de la ciudad de Santiago de Chile

Dimensión	867,75 km ²
Altitud	567 msnm
Habitantes	5.473.591 habitantes
Densidad poblacional	6255,94 hab./km ²
Terminal aérea	Aeropuerto Internacional Comodoro Arturo Merino Benítez
Vías de acceso terrestre	Panamericana-Ruta 5

Fuente: (Wikipedia, s.f)

Elaborado por: El autor.

CAPÍTULO 2. MÉTODO

2.1 METODOLOGÍA GENRAL

2.1.1 NIVEL DE ESTUDIO

2.1.1.1 INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA

La investigación será exploratoria ya que tiene como objetivo recoger datos estadísticos de cada país, del producto, de los productores en origen y del mercado para su posterior análisis que proporcionen una clara perspectiva del negocio.

2.1.1.2 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las tendencias, situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, en este caso la investigación abordará temas de gran impacto para el proyecto que son costumbres alimentarias además de estilos de vida (sedentarismo), entre otras que tengan influencia directa o indirecta en los individuos y el producto.

2.1.2 MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN

Consiste en el engranaje de la investigación descriptiva como tal en donde se llevará a cabo la entrevista a productores y la investigación exploratoria para poder determinar la demanda; al proceso por el cual se quiere exportar hacia el mercado chileno para de esta manera poder determinar las estrategias más adecuadas que brinden el máximo rendimiento y cumplan con las expectativas planteadas de los involucrados.

2.1.3 MÉTODO

2.1.3.1 EL MÉTODO DEDUCTIVO

Es aquel que parte de datos generales aceptados como válidos para llegar a una conclusión de tipo particular, por lo que en el caso del plan de exportación se utilizaran datos referentes a estadísticas mundiales y de cada país (origen y destino) para poder determinar valores de oferta, de demanda, además de costos del mismo, entre otros.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

2.1.3.2 EL MÉTODO INDUCTIVO

Es aquel que parte de los datos particulares para llegar a conclusiones generales por lo que en el caso del plan de exportación se podrán utilizar los datos resultado de entrevistas a productores para poder calcular variables de tiempo, costo y producción, entre otras.

2.1.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

En la capital chilena existen 5.452.548 habitantes, equivalente al 35,91% del total nacional y al 89,56% del total regional. Se calculará el tamaño de la muestra

Se obtendrá la muestras de la población establecida en la ciudad de Santiago de Chile de ambos sexos de más de 20 años de edad, que sea capacitado mentalmente y que posea conocimientos suficientes de los otros miembros del hogar.

2.1.5 SELECCIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

2.1.5.1 ENTREVISTA

Una entrevista semiestructurada (no estructurada o no formalizada) es aquella en que existe un margen más o menos grande de libertad para formular las preguntas y las respuestas. La técnica de la entrevista se utiliza en esta investigación aplicando el enfoque cualitativo a los resultados de la investigación.

2.1.5.2 ENCUESTA

La técnica de la encuesta se utiliza en este trabajo de investigación aplicando el enfoque cuantitativo a los resultados de la investigación, también es un cuestionario, pero la intención del resultado es diferente. Esta investigación pretende mediante la encuesta medir las actitudes de las personas entrevistadas; en este caso concreto: conocer la percepción respecto a la calidad y la predisposición para el consumo de un edulcorante alterno proveniente de stevia.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

2.1.5.3 ANÁLISIS DE DOCUMENTOS

Es la técnica de investigación por la cual se busca recabar información útil para el plan de exportación mediante documentos, relacionados al producto, al mercado o incluso a cualquier dato alusivo al tema que pueda contribuir, aclarar, o facilitar la elaboración de dicho proyecto.

2.1.6 PROCESAMIENTO DE DATOS

Tomando en cuenta que la investigación es de naturaleza descriptiva se utilizó un tratamiento estadístico para el análisis de los datos que comprende el cálculo de la distribución de frecuencia absoluta (FA) y relativa (%) de las respuestas obtenidas una vez contadas las opciones seleccionadas por los sujetos objetos del estudio. Con la información obtenida se procederá a codificar, tabular graficar e interpretar los datos:

2.1.6.1 CODIFICACIÓN.

Siendo el cuestionario el instrumento principal para la recopilación que incluye preguntas cerradas resulta muy sencillo la codificación de los criterios obtenidos y su tabulación será muy sencilla.

2.1.6.2 TABULACIÓN.

Se la realiza a través de una tabla logrando una visualización clara, precisa y comprensible de los datos obtenidos.

2.1.6.3 GRÁFICOS.

Es la representación de los datos numéricos que se obtienen del proceso de codificación y tabulación de la información. Permite una comprensión más rápida de los datos.

2.1.6.4 INTERPRETACIÓN.

Es la última parte del proceso de tratamiento de la información, mediante el cual, a través del estudio de todos los componentes de las variables, se llega a las conclusiones que va a permitir resolver el problema y los objetivos.

2.2 METODOLOGÍA ESPECÍFICA

2.2.1 METODOLOGÍA DE COMERCIO EXTERIOR

Para el cumplimiento del primer objetivo; “Definir cuál es el marco legal y de comercio exterior; barreras arancelarias y paraarancelarias; que se debe cumplir para lograr el presente plan de exportación” la metodología consistirá en la revisión de requisitos para la exportación del producto en origen (Ecuador) así como también de los requisitos para el ingreso en destino (Chile), considerando además los aspectos logísticos más adecuados para tal efecto.

Revisión de requerimientos para la exportación desde Ecuador.

- Certificado Digital de Firma Electrónica y Token. - Banco Central del Ecuador (BCE)
- Inscripción de Registro Sanitario de Productos Alimenticios. – Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (ARCSA)
- Certificado de origen (de aplicar) – Cámara de Industrias y Producción.
- Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

(Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR), s.f)

Revisión de requerimientos para la importación del producto en Chile.

- Certificado de Destinación Aduanera (CDA) - Secretaría Regional Ministerial de Salud (SEREMI de Salud)
- Autorización de Uso y Disposición de Alimentos Importados. - Secretaría Regional Ministerial de Salud (SEREMI de Salud)

(Departamento de Comercio Exterior Chile (DECOEX), s.f)

2.2.2 METODOLOGÍA FINANCIERA

Para el cumplimiento del segundo objetivo; “Estructurar el estudio financiero, calcular la demanda insatisfecha en la población de Santiago de Chile y la capacidad de oferta exportable del Ecuador para la exportación de un edulcorante natural proveniente de stevia en el 2015” la metodología será basada en desarrollo de diversas herramientas matemáticas y financieras que permitirán estimar la viabilidad y la eficiencia del trabajo de investigación. :

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

2.2.2.1 PARA CALCULAR LA DEMANDA:

1. Selección y segmentación del mercado en base a características geográficas, demográficas, psicográficas y conductuales.
2. Obtener la Muestra necesaria utilizando la siguiente formula:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{Ne^2 + z^2 * p * q}$$

3. Desarrollar una encuesta que nos permita conocer al cliente y estudiar superficialmente el mercado.
4. Poner en marcha la investigación por medio de la encuesta al número de personas calculado anteriormente; al ser una investigación en Santiago se hará por medio de nuestro contacto allá quien las realizará personalmente y con la ayuda de compañeros de trabajo (médicos), dentro y en zonas aledañas al Hospital Clínico de la Universidad Católica de Chile, ubicado en el centro de la ciudad de Santiago.
5. Recopilar los datos obtenidos para su procesamiento posterior en las diferentes plataformas disponibles para tal efecto (Microsoft Excel).

2.2.2.2 PARA CALCULAR OFERTA:

1. Determinar la competencia
2. Determinar la cantidad aproximada de producción haciendo una relación entre las exportaciones ecuatorianas de este producto y el precio de venta.
3. Utilizando plataformas informativas verificadas (Trade Map), proyectar la oferta futura para un período de 4 años.

2.2.2.3 PARA EL ESTUDIO FINANCIERO:

- ESTADO DE SITUACIÓN.
- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
- ESTADO DE RESULTADOS
- FLUJO DE CAJA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

- VALOR ACTUAL NETO (VAN)

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1 + K_1)} + \frac{Q_2}{(1 + K_1) * (1 + K_2)} + \dots + \frac{Q_n}{(1 + K_1) * (1 + K_n)}$$

Dónde:

A = Valor de la Inversión Inicial.

Qi = Valor neto de los distintos flujos de caja.

ki = Tasa de retorno del período.

- TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

$$TIR = A + \sum_{i=1}^n \frac{Q_i}{(1 + K)^i} + \dots + \frac{Q_n}{(1 + K)^n}$$

Dónde:

A = Valor de la Inversión Inicial.

Qi = Valor neto de los distintos flujos de caja.

ki = Tasa de retorno del período.

- PERÍODO DE RETORNO DE LA INVERSIÓN.

$$PRI = a + \frac{(b-c)}{d}$$

Dónde:

a = Año inmediato en que se recupera la inversión

b = Inversión inicial

c = Flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en que se recupera la inversión

- PUNTO DE EQUILIBRIO.

$$PE = \frac{Cf}{P - CVu}$$

Dónde.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

CF = Costos fijos

P = Precio

CV_u = Costo Variable Unitario

- RENDIMIENTO DEL CAPITAL

$$RCP = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Propio}}$$

- ÍNDICE DE COBERTURA

$$ICI = \frac{\text{Utilidad Operacional}(\text{antes de Impuestos})}{\text{Gasto de Intereses (Gastos financieros)}}$$

2.2.3 METODOLOGÍA DE MERCADEO

Para el cumplimiento del tercer objetivo propuesto; “Establecer el mix de Marketing más apropiado para obtener el máximo rendimiento de la exportación de Stevia como edulcorante desde Ecuador hacia la ciudad de Santiago de Chile en el 2015” la metodología que se aplicará será el desarrollo de cada uno de las variables que conforman el “Mix de Marketing” estableciendo las características del producto, su precio de venta al público, puntos de venta y la promoción necesaria para impulsar el consumo del mismo.:

2.2.3.1 PRODUCTO.

Al ser un Plan para la Exportación de un Azúcar Natural de Stevia, sin comprender su producción ni su desarrollo, se comercializará en destino conservando la marca y logotipo de un producto ya existente en el Ecuador que lleva el nombre “Stevia Life”, sin interferir directamente con el producto, manejando la misma presentación y forma actuales, solo adaptándolo para las exigencias chilenas.

2.2.3.2 PRECIO.

En lo referente al precio con el que se introducirá en el mercado de Santiago, se utilizará como punto de partida el análisis de variables como el valor del producto en origen, los costos en los que se debe incurrir en la cadena logística (transporte, manipuleo, aduana), el margen de

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

utilidad, competencia en el mercado e impuestos para la comercialización en destino como por ejemplo IVA que en Chile es del 19%.

2.2.3.3 PLAZA.

Los puntos de distribución para el presente producto se concentrarán en puntos de venta masiva, es decir supermercados en la ciudad de Santiago de Chile, ya que se pretende dar una connotación “común”, es decir apta para cualquier persona que quiera controlar sus hábitos alimenticios, esté o no enferma.

2.2.3.4 PROMOCIÓN.

Tomando en cuenta que el producto es relativamente nuevo y desconocido, se trabajará principalmente en su difusión en las personas, a través de redes sociales en un principio (Facebook), para que conozcan las propiedades y beneficios del mismo.

Otra de las medidas a tomar para mejorar el nivel de ventas será la impulsación del producto, en lugares estratégicos (cafeterías y restaurantes), haciendo degustaciones y comparando el funcionamiento y efectividad de la stevia versus el azúcar común, ya que uno de los grandes miedos del consumidor acerca del producto es que tenga un sabor desagradable, muy diferente al producto tradicional.

CAPITULO 3. RESULTADOS

3.1 LA COMPAÑÍA

3.1.1 ACTIVIDAD

Esta será una empresa dedicada únicamente a la distribución de un producto ya existente de nombre “STEVIA LIFE”; conservando las características del producto de fábrica; mismo que es elaborado por KAFETAL S.A ubicada en la ciudad de Quito.

3.1.2 RAZÓN SOCIAL

Esta compañía se constituirá bajo la figura jurídica de Compañía de Responsabilidad Limitada que consiste en la reunión de tres o más personas que responderán únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones, ejerciendo una actividad comercial bajo una razón social a la que se añadirá las palabras “Compañía limitada” o su correspondiente abreviatura.

Para el desarrollo del proyecto se creará una empresa cuyo nombre será EQUASTEVCIA.LTDA misma que se encargará de contactar tanto a los productores en origen como a los clientes en destino para su posterior comercialización.

3.1.3 CAPITAL

“El capital de la Compañía Limitada según la Ley de Compañías estará formado por las aportaciones de los socios que podrán ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistirán bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía; además el capital no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías”.¹⁶

3.1.4 SOCIOS

“Para intervenir en la constitución de una compañía de responsabilidad limitada se requiere de capacidad civil para contratar. El menor emancipado, autorizado para comerciar, no necesitará autorización especial para participar en la formación de esta especie de compañías”.¹⁷

¹⁶ Ley de Compañías, Sección V, Disposiciones Generales, Artículo 102.

¹⁷ Ley de Compañías, Sección V, Disposiciones Generales, Artículo 98.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Par el caso de EQUASTEVEV CIA.LTDA la empresa contara de cuatro socios que cumplen con lo establecido en la ley; Marcelo Xavier Panchi Puetate con C.I 172451841-8, Juan Fernando Salazar Parada con C.I 172447811-8, Rody Germán Valdéz Álvarez con C.I 131148385-1 y Nelson Rubén Reyna Constante con C.I 171833148-9

3.1.4.1 DERECHO Y OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS

Para la estipulación de los derechos y obligaciones será necesaria la celebración de un contrato social que establecerá los mismos en los actos de la compañía especialmente en cuanto a la administración, como también a la forma de ejercerlos, dentro del marco legal. No obstante cualquier estipulación contractual, los socios contarán con los derechos ya establecidos en la ley según el artículo 114 de la Ley de Compañías.

3.1.4 ACIVIDAD ECONÓMICA

Los resultados a continuación representan la obtención de cada uno de los objetivos propuestos de manera sistemática. Sin embargo, es necesario realizar la clasificación correspondiente de nuestra actividad para poder especificarla, para tal efecto se utilizarán parámetros propuestos en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU).

TABLA 3. 1 Clasificación correspondiente a la actividad a realizar según CIIU.

Sección	División	Grupo	Clase
G	46	463	4630
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas		Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco

Fuente: (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas., 2009, pág. 52)

Elaborado por: El Autor.

3.1.5 MISIÓN DE LA EMPRESA

EQUASTEVEV CIA.LTDA es una empresa ecuatoriana que busca contribuir con el mejoramiento de la calidad de vida de las personas, distribuyendo productos que además de ser saludables para el ser humano son sobre todo de excelente calidad.

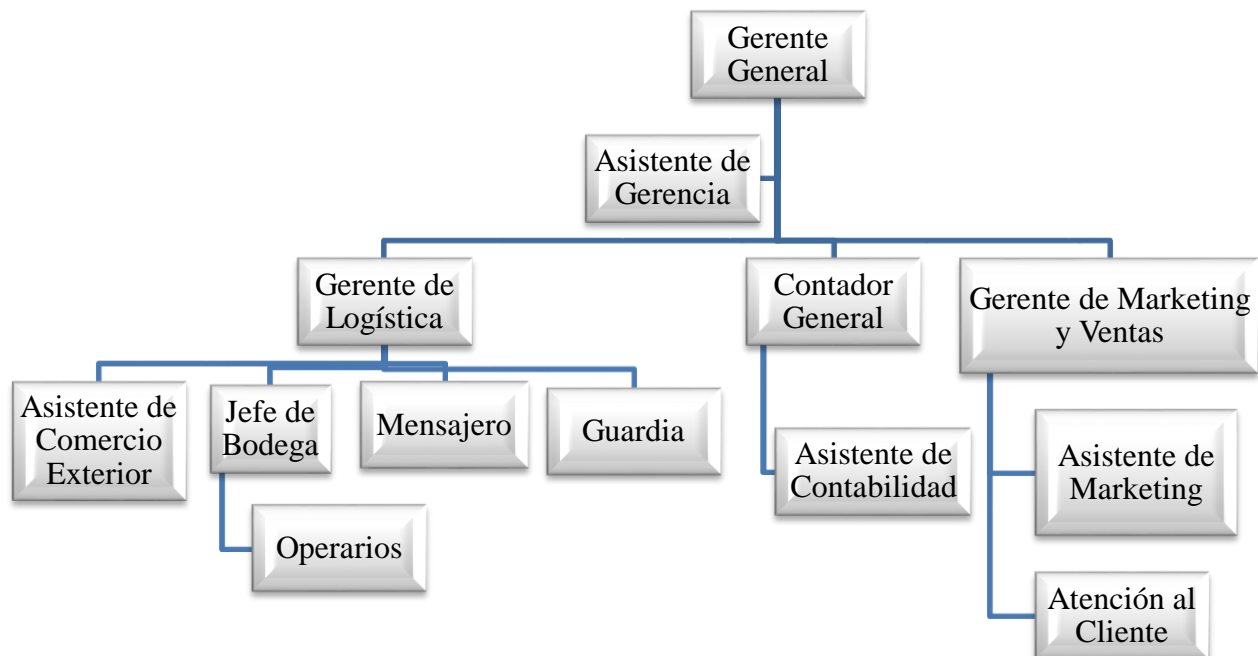
PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.1.6 VISIÓN DE LA EMPRESA

Consolidar nuestro liderazgo en el mercado internacional a través de la exportación de más y mejores productos alimenticios, procurando siempre proveer la más alta calidad, de tal manera que satisfagan la amplia gama de exigencias y necesidades expresada por parte de nuestros clientes y consumidores.

3.1.7 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA

ILUSTRACIÓN 3. 1 Organigrama estructural de la empresa



Elaborado por: El autor.

3.2 BASE LEGAL EN ECUADOR

3.2.1 ENTIDADES RELACIONADAS

Para la consecución de los objetivos planteados en el presente proyecto de investigación será indispensable la intervención de ciertos organismos gubernamentales de control, mismos que dependerán de la naturaleza del producto a exportar

3.2.1.1 SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE)

Uno de los más importantes estamentos involucrados en el proceso de exportación es el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador que se define como una empresa estatal, autónoma y

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

moderna, orientada al servicio; desempeñando funciones vitales para el país como la de facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.

(Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), s.f)

3.2.1.2 COMITÉ DE COMERCIO EXTERIOR (C.O.M.E.X.)

Es el organismo fundamental en el desarrollo del proyecto ya que es el que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, además de ser un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a los negocios internacionales. (Ministerio de Comercio Exterior, s.f)

3.2.1.3 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

La Superintendencia de Compañías es el organismo técnico, con autonomía administrativa y económica, que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades en las circunstancias y condiciones establecidas por la Ley. Se encarga de registrar y aprobar legalmente la creación de empresas, además de supervisar el correcto funcionamiento de las mismas y eliminar a empresas que no cumplen con los requisitos para su funcionamiento. (Superintendencia de Compañías, s.f)

3.2.1.4 FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES (FEDEXPOR)

Es una institución privada sin fines de lucro, que tiene como principal objeto asistir técnicamente, capacitar e internacionalizar a las empresas ecuatorianas y defender los intereses del sector; así mismo que lidera en la representación y prestación de servicios de calidad para el sector empresarial ecuatoriano, incentivando que el crecimiento del comercio exterior en el país.

(Federación Ecuatoriana de exportadores (FEDEXPOR), s.f)

3.2.1.5 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente contribuyendo así a la construcción de la ciudadanía fiscal, mediante la concientización, la promoción, la persuasión y la exigencia del cumplimiento de las obligaciones

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

tributarias, en el marco de principios y valores, destinada al fomento de la cohesión social. (Servicio de Rentas Internas (SRI), s.f)

3.2.1.6 CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (CNF)

Corporación Financiera Nacional banca de desarrollo del Ecuador, es de vital importancia para el desarrollo de proyectos ya que es la encargada de canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país. (Corporación Financiera Nacional, s.f)

3.2.1.7 MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES

Es el estamento competente en la relación de una empresa y sus colaboradores, mismo que regula las condiciones de trabajo de ambas partes. (Ministerio de Relaciones Laborales (MRL), s.f)

3.2.1.8 AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA (ARCSA)

La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria tiene como principal función garantizar la salud de la población mediante la regulación y el control de la calidad, seguridad, eficacia e inocuidad de los productos de uso y consumo humano, así como las condiciones higiénico-sanitarias de los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario en su ámbito de acción. (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), s.f)

3.2.2 LEYES CONEXAS

3.2.2.1 CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (COPCI)

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones es la principal guía de donde se sustenta un proyecto de las características del aquí presente, tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo,

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Es la normativa vigente del Ecuador que busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo. (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana., 2010)

3.2.2.2 LEY ORGÁNICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO

La Ley de Régimen Tributario Interno es de enorme importancia ya que es en donde se describen las obligaciones tributarias que una empresa debe cumplir, para acceder a realizar actividades económicas en Ecuador y poder trabajar libremente. (Ministerio de Finanzas del Ecuador, 2011)

3.2.2.3 CÓDIGO DE TRABAJO

El código de Trabajo vigente en el Ecuador es de vital importancia debido a que establece las condiciones legales en que se debe llevar una relación laboral entre el colaborador y la empresa contratante.

3.2.3 AUTORIZACIONES PREVIAS A LA EXPORTACIÓN DESDE ECUADOR

Es imperativo mencionar que cada producto posee diferentes requerimientos para su exportación en lo que autorizaciones se refiere. En el caso de la Stevia que es un producto procesado y destinado para el consumo humano se deben cumplir con:

3.2.3.1 REGISTRO SANITARIO

Debido a que Mediante decreto 1290, el presidente Rafael Correa, escindió al “Instituto de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez” en el Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública (INSPI) y la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA); el registro sanitario será emitido por esta última (ARCSA) ya que se encarga del control de los productos de consumo humano, medicamentos, dispositivos médicos, entre otros. (Correa Delgado, 2012)

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Para el presente proyecto, al tratarse de la exportación de un producto ya existente y no del desarrollo de uno nuevo, que ya cuenta con permiso para el consumo, no es necesario solicitar un nuevo registro sanitario por lo que se utilizará el ya generado por el productor que corresponde al No. 502-MNN-12-10.

3.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Para el análisis de la demanda fueron tomadas encuestas por el Dr. Juan Fernando Salazar, quien fue nuestro contacto en la ciudad de Santiago. Dicha investigación se realizó en el Hospital Clínico de la Universidad Católica de Chile y sus alrededores, ubicado en el centro de la capital, durante el período enero-junio del 2014

3.3.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

En un universo de 5.452.548 habitantes ubicados en la ciudad de Santiago de Chile, el mercado meta al que se pretende llegar con el producto, engloba a hombres y mujeres que pertenecen a la Población Económicamente Activa (PEA) desde los 20 hasta los 65 años de edad y a la Población Económicamente Pasiva (PEP) únicamente de 66 a 79 años de edad que recibe jubilación mensual; que residen en la ciudad de Santiago de Chile.

3.3.2 CÁLCULO DE LA MUESTRA

Dónde:

N = Universo o población

n = Muestra

e = error

p = probabilidad favorable

q = probabilidad no favorable

Z = Nivel de confianza

representado en desviaciones

estándar.

n = 384 muestras

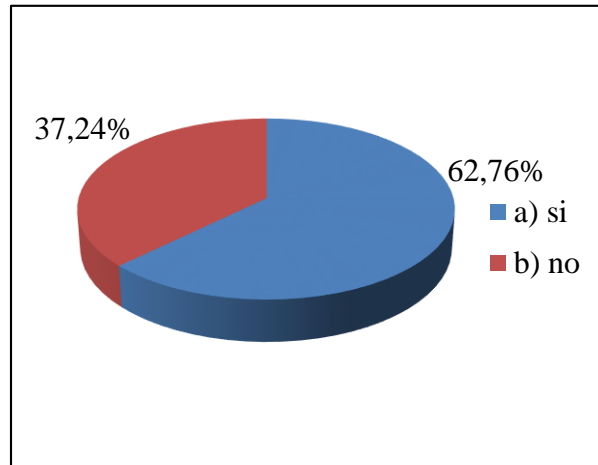
$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{Ne^2 + z^2 * p * q}$$
$$= \frac{(1,96^2) * (0,50) * (1 - 0,50) * (5.452.548)}{(5.452.548) * (0,05^2) + (1,96^2) * (0,50) * (1 - 0,50)}$$
$$= \frac{(3,8416) * (0,50) * (0,50) * (5.452.548)}{(5.452.548) * (0,0025) + (3,8416) * (0,50) * (0,50)}$$

$$n = 384.13$$

3.3.3 RECOLECCIÓN DE RESULTADOS

1.-Pregunta: ¿Conoce usted de productos sustitutos de azúcar blanca?

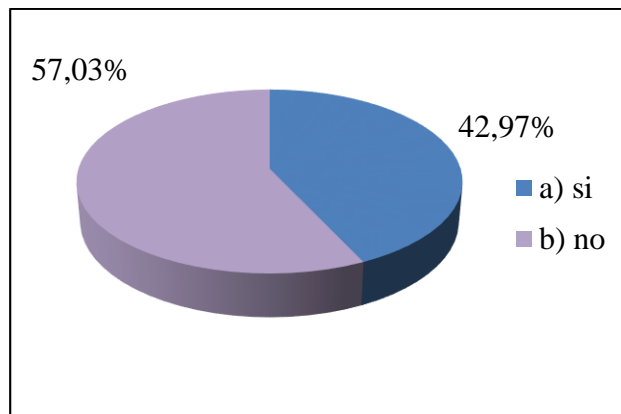
ILUSTRACIÓN 3. 2 Resultados de la pregunta N°1



Fuente: Investigación propia
Elaborador por: El autor.

2.-Pregunta: ¿Consume usted algún endulzante diferente al de azúcar blanca tradicional extraída de la caña dulce?

ILUSTRACIÓN 3. 3 Resultados de la pregunta N° 2

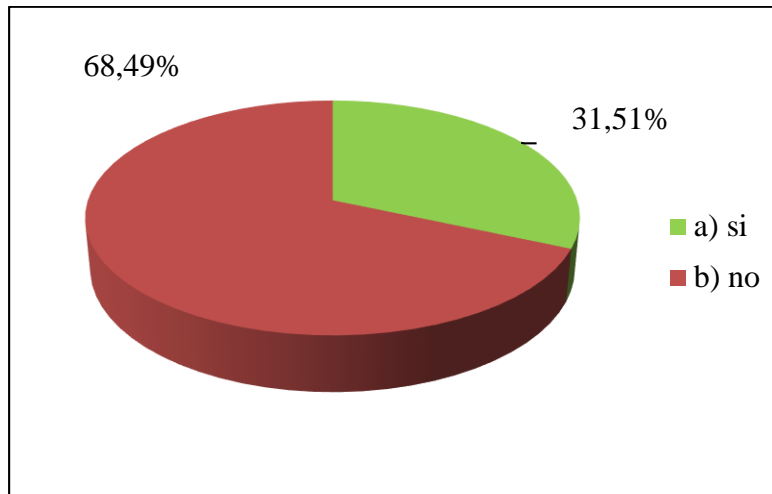


Fuente: Investigación propia
Elaborador por: El autor.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.-Pregunta: ¿Padece usted de alguna alteración por el uso excesivo de azúcar en su dieta?

ILUSTRACIÓN 3. 4 Resultados de la pregunta N° 3

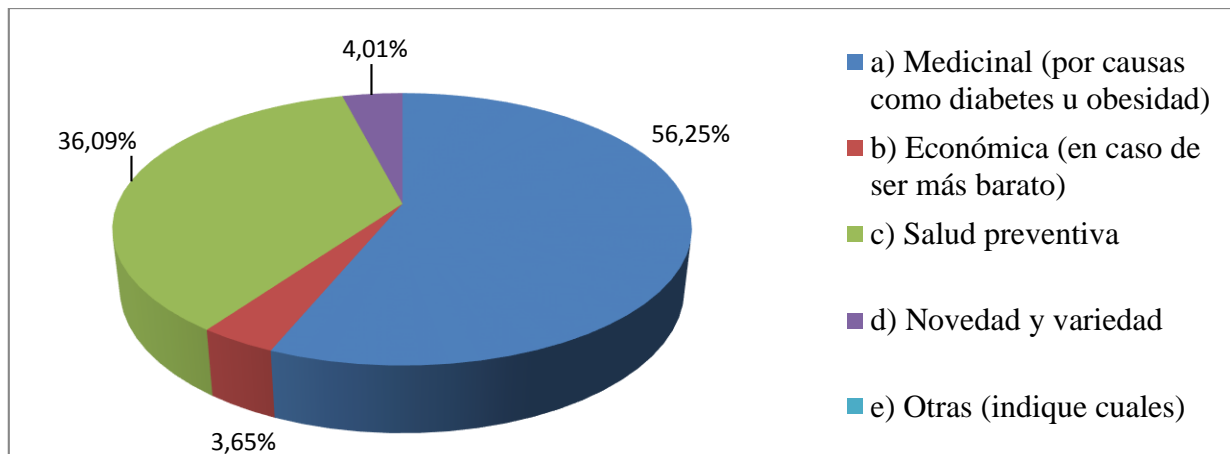


Fuente: Investigación propia

Elaborador por: El autor.

4.-Pregunta: ¿Cuáles serían las razones que lo impulsarían a probar un producto alternativo a la azúcar blanca tradicional?

ILUSTRACIÓN 3. 5 Resultados de la pregunta N° 4

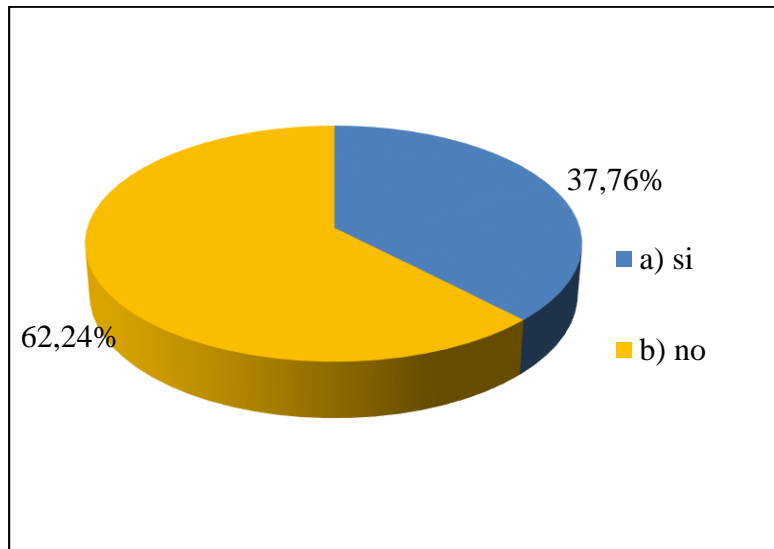


Fuente: Investigación propia

Elaborador por: El autor.

5.-Pregunta: ¿Conoce o ha escuchado hablar de la Stevia y sus propiedades?

ILUSTRACIÓN 3. 6 Resultados de la pregunta N° 5

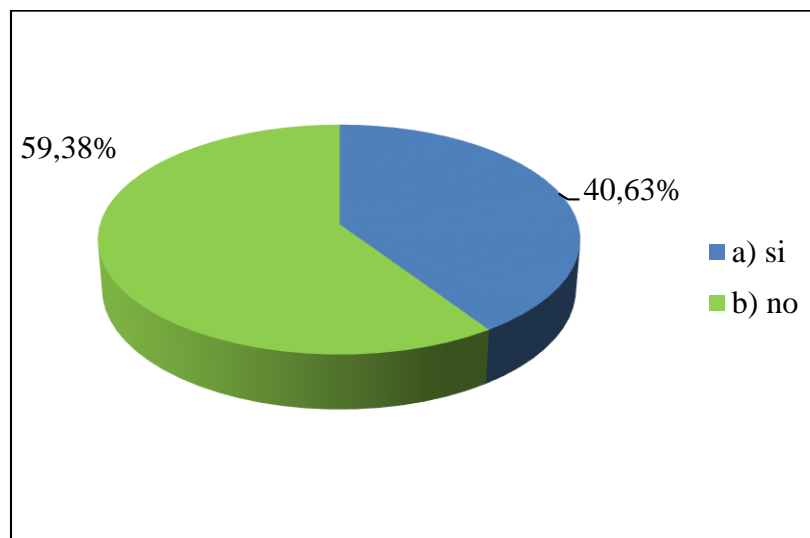


Fuente: Investigación propia

Elaborador por: El autor.

6.-Pregunta: Si las propiedades endulzantes de la Stevia fueran superiores a las de la azúcar blanca, sin efectos secundarios para la salud, ¿consumiría dicho producto aun cuando cuyo precio sea un tanto más elevado?

ILUSTRACIÓN 3. 7 Resultados de la pregunta N° 6



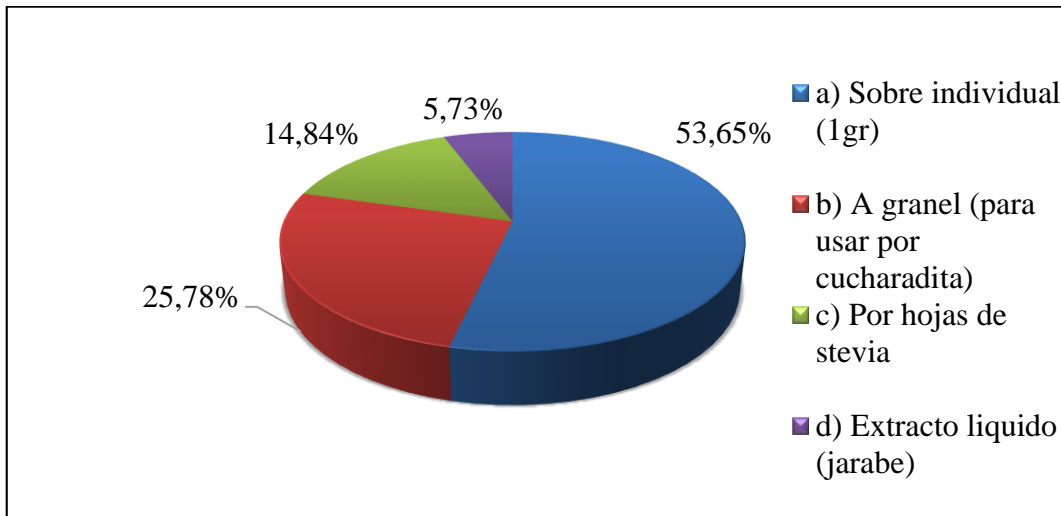
Fuente: Investigación propia

Elaborador por: El autor.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

7.-Pregunta: ¿Qué tipo de presentación preferiría para la adquisición de stevia?

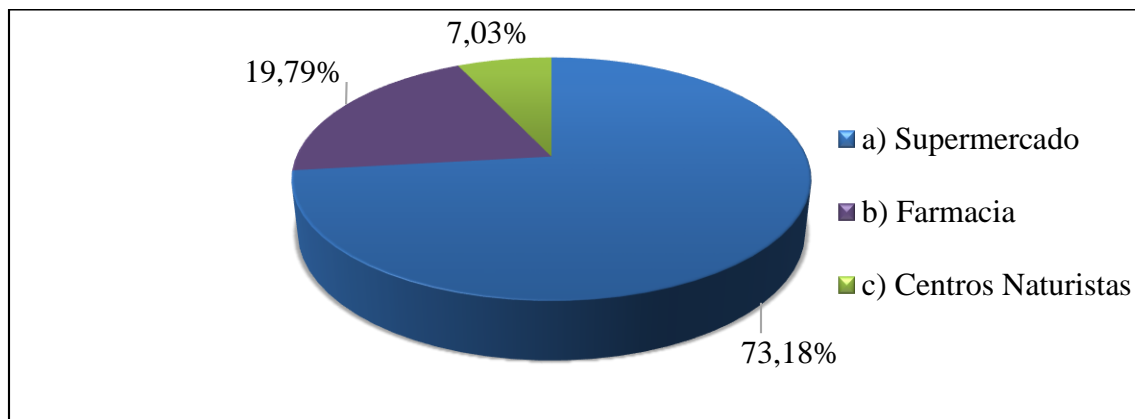
ILUSTRACIÓN 3. 8 Resultados de la pregunta N° 7



Fuente: Investigación propia
Elaborador por: El autor.

8.-Pregunta: Por su comodidad ¿Cuál cree usted que sería el lugar idóneo para adquirir un edulcorante de mesa saludable?

ILUSTRACIÓN 3. 9 Resultados de la pregunta N° 8

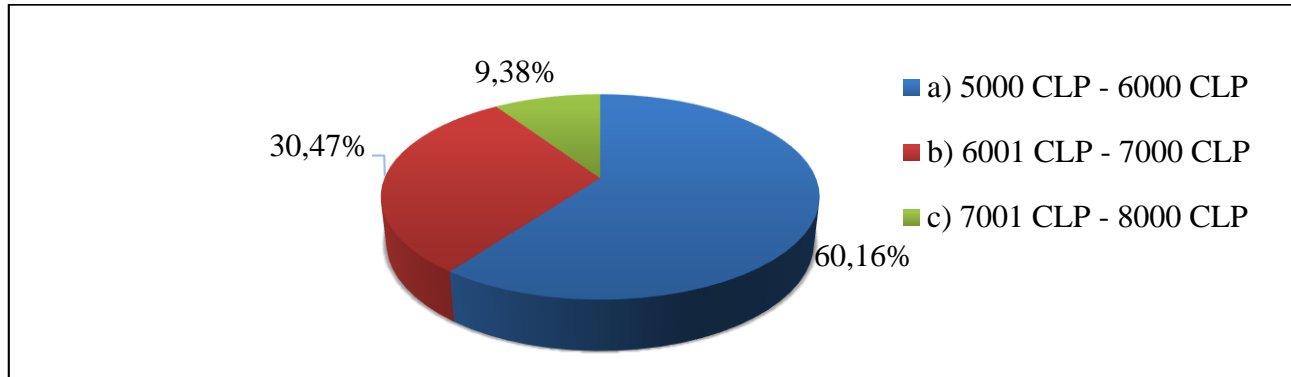


Fuente: Investigación propia
Elaborador por: El autor.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

9.-Pregunta: ¿Cuál sería el precio que estimaría accesible para que usted adquiriera un endulzante proveniente de la Stevia? (100 sobres).

ILUSTRACIÓN 3. 10 Resultados de la pregunta N° 9



Fuente: Investigación propia

Elaborador por: El autor.

TABLA 3. 2 Resultados¹⁸ referentes al precio convertidos a dólares

7,32 Dólares	8,79 Dólares
8,79 Dólares	10,25 Dólares
10,25 Dólares	11,71 Dólares

Fuente: (Banco Central del Ecuador, s.f)

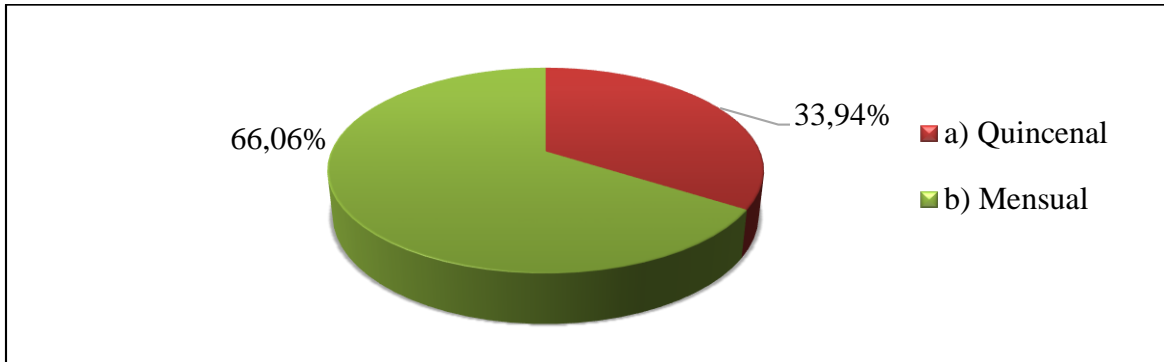
Elaborado por: El autor

¹⁸ Los datos obtenidos fueron obtenidos en monedas distintas (Dólares americanos y Pesos chilenos) por lo que se transformaron todos los valores a Dólares bajo la siguiente cotización al 6 de octubre de 2015; 1,00 Dólar americano = 0,0014643 Pesos chilenos.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

10.-Pregunta: ¿Si consume algún edulcorante alternativo al azúcar blanca de mesa con qué frecuencia lo adquiere?

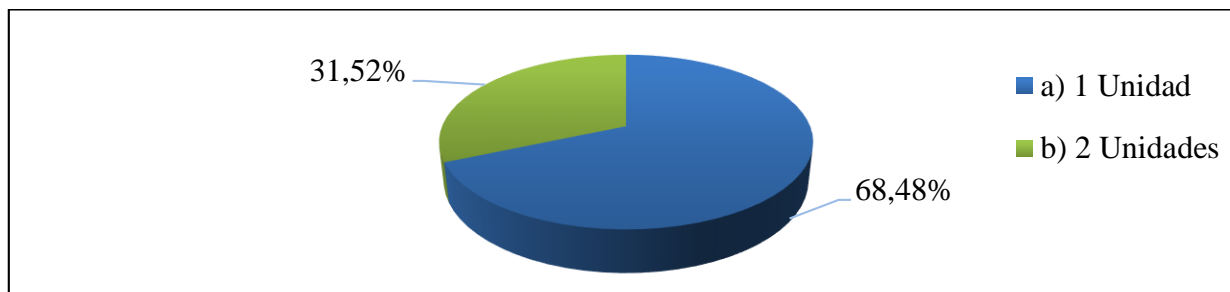
ILUSTRACIÓN 3. 11 Resultados de la pregunta N° 10



Fuente: Investigación propia
Elaborador por: El autor.

11.-Pregunta.- De consumir el producto y de acuerdo a sus necesidades y las de su familia; y considerando que la presentación para la venta es mayormente cajas de 100 gramos; ¿qué cantidad mensual consume?

ILUSTRACIÓN 3. 12 Resultados de la pregunta N° 11



Fuente: Investigación propia
Elaborador por: El autor.

3.3.4 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Con el sorprendente índice de personas con alteraciones en su salud debido a dietas ricas en grasas y azúcares 31,51% en nuestra investigación, los chilenos se han preocupado por buscar fuentes alimenticias más saludables así lo revela nuestra investigación que arroja un 62,76% de los encuestados que conocen o han investigado acerca de endulzantes alternos. Uno de los alimentos más perjudiciales en la actualidad es sin duda el azúcar cuando se consume en exceso, en el mercado por consiguiente se ofertan gran cantidad y diversidad de productos alternativos

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

(edulcorantes no calóricos) que en su mayoría son sintéticos, esto hace que se busquen opciones naturales; así lo revela nuestra investigación que muestra un resultado del 42,97% de los encuestados que actualmente consumen algún tipo de endulzante diferente al azúcar en su dieta diaria indistintamente de si su procedencia es sintética o natural, este valor si bien no supera ni la mitad del total comprende un valor muy importante en cuanto a cantidad refiere, porque muestra claramente la necesidad y la disposición del consumidor chileno por un producto alternativo que reemplace al azúcar . Sin embargo existen múltiples causas que hacen que un consumidor del endulzante tradicional muestre primero interés en cambiar de producto y que efectivamente en el tiempo se decida a hacerlo, en la presente investigación se ha podido evidenciar que el principal detonante para el consumidor y su decisión de cambiar de producto es una complicación en su salud asociada a una dieta desbalanceada, así un 56,25% de los encuestados lo manifiestan; este resultado acompañado por los altos índices de diabetes y obesidad en Chile muestran una gran oportunidad para el producto; en segundo lugar en nuestra investigación se ubica la salud preventiva de alteraciones como las anteriormente citadas con un 36,09% como motivo que impulsaría el consumo de este tipo de productos, esto confirma una clara preocupación por la población chilena por cuidar su dieta y su salud tendiendo a una clara voluntad por mejorar su calidad de vida; esto reafirma las posibilidades del producto en el mercado.

La stevia como edulcorante es un descubrimiento relativamente nuevo que ha pasado por múltiples estudios en los últimos años para validar su consumo humano; por tal motivo observamos un alto nivel de desconocimiento por parte de la gente del producto y sus bondades en el caso de nuestra encuesta un 37,76% de los encuestados confesaron conocer de las propiedades o por lo menos haber escuchado algo relacionado a sus ventajas y utilidades en la salud, cifra que es muy positiva porque muestra un interés aparente en el consumidor por el producto en aproximadamente un tercio del total; esto evidentemente implica la necesidad de un incremento en los esfuerzos para publicitar el producto y darlo a conocer al consumidor para de tal manera obtener el mayor rendimiento posible; para esto es necesario brindar las mejores condiciones posibles, que se adapten a las necesidades y gustos del consumidor en Chile. En la presente encuesta se investigó en relación a las preferencias del consumidor respecto a la presentación del producto y su adquisición debido a que en el mercado actualmente se pueden encontrar además de una gran variedad de productos una gran variedad de formas y presentaciones,

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

por lo que para la investigación era necesario saber cuál es la preferida por el consumidor; un 53,65% muestra una clara preferencia por una presentación individual en sobres sellados con la porción exacta y necesaria para el consumo (1 gramo c/u); un 25,78% optó por una presentación por kilo, es decir sin sobres individuales, para consumir como se consume el azúcar tradicional (por cucharaditas), aunque el porcentaje es bastante alto existe una gran diferencia respecto al primero; en tercer lugar de sus preferencias pudimos ver que el 14,84% se vería interesada por consumir directamente las hojas guiados por la idea de consumir un producto 100% natural como se manejan habitualmente los centros naturistas y tan solo un 5,73% consumiría este producto en forma de jarabe por medio de gotas como en la actualidad algunas empresas lo comercializan, en su mayoría también naturistas. En el apartado referente al lugar de adquisición se pudo observar una marcada preferencia por parte del consumidor por adquirir el producto en supermercados conjuntamente con el resto de los víveres con un 73,18% del total, esto se ajusta perfectamente al deseo de comercializar a la stevia como un producto de consumo diario y normal, sin la connotación de un producto medicinal; sin embargo en segundo lugar dentro de las preferencias chilenas pero con un porcentaje bastante alejado del anterior se encuentran como punto de venta las farmacias con un 19,79% esto debido a que aún mucha gente tiene el concepto netamente medicinal del producto por la poca información y difusión del mismo; y como tercer lugar ya bastante alejado de los dos anteriores están los centros naturistas o tiendas especializadas con un 7,03% del total encuestado. En el ámbito relacionado a la frecuencia se tomó las respuestas de las personas que consumen algún tipo de edulcorantes únicamente, aquí se muestra que un 66,06% de los encuestados lo adquieren mensualmente y un 33,94% lo harían quincenalmente, es importante añadir que en muchos de los casos se especificó que tales adquisiciones se lo realizan conjuntamente con sus compras de víveres de acuerdo a la forma en que se realizan los pagos de sus honorarios. En lo relacionado a las cantidades que la gente está consumiendo actualmente, se estandarizó una presentación conformada por 100 gramos para nuestro estudio ya que así se los comercializan en su gran mayoría este tipo de productos y nuestro producto no es la excepción, en una frecuencia mensual, en donde la mayoría de los encuestados reflejados en un 68,48% aseguran que obtendrían una unidad (100 gramos) al mes, que sería lo necesario para el consumo de una sola persona que ha reemplazado en su mayoría al azúcar por otro producto en su dieta, dos unidades mensuales serán adquiridas por el 31,52% lo que significaría que existe cierta disposición

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

de la gente para comprar el producto no solo para sí mismos sino también para su familia, volviéndolos clientes potenciales a ellos también.

3.3.5 CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL (2014) EN SANTIAGO

Para poder estimar el valor correspondiente a la demanda existente en Santiago, es necesario conocer las cifras demográficas oficiales referentes a la cantidad de habitantes, de este modo se podrá comenzar con nuestro estudio. Así a continuación el Instituto Nacional de Estadísticas – Chile, publica la siguiente información.

TABLA 3. 3 Determinación de la demanda actual (2014) en Santiago

Concepto	Valor
Población Santiago de Chile	5.452.548
Población entre 20 y 79 años	3.907.362
Consumo actual (%)	42,97%
Consumo actual	1.678.993
Disposición para la compra (%)	40,63%
Disposición para la compra	1.587.561

Fuente: Investigación propia.

Elaborador por: El autor.

La capital chilena al ser la más desarrollada y poblada de la Republica, albergó a un total bruto de 5'452.548 habitantes (en 2014), sin embargo para nuestro estudio es importante separar a los grupos de personas que no representan un mercado potencial, es así que existen 3'907.362 habitantes distribuidos en hombres y mujeres de edades de entre 20 y 79 años, en dicho grupo se centrará nuestra investigación. (Instituto Nacional de Estadísticas - Chile (INE), s.f)

Una vez establecida la cantidad de habitantes en la ciudad de Santiago, se estimó por medio de las encuestas realizadas, que un 42,97% de este grupo actualmente consumen algún edulcorante alternativo, lo que representa a 1'678.993 consumidores aproximadamente. Dentro de la misma investigación se descubrió que los que estarían dispuestos a consumir el nuestro representarían un 40,63% del mercado meta, lo que significaría 1'587.561 personas con la disposición de compra. Es necesario puntualizar que este último valor debería incrementarse luego de una adecuada campaña publicitaria del producto.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Una vez estimada la aceptación y disposición del consumidor chileno por este tipo de productos es necesario conocer cuál sería la cantidad y frecuencia con que estaría dispuesto a adquirir nuestro producto como se demuestra en el siguiente cuadro.

TABLA 3. 4 Demanda actual (2014) en Santiago por consumidor y capacidad de compra.

			1 unidad		2 unidades	
			67,88%		30,91%	
			Consumidor	Unidades necesarias	Consumidor	Unidades necesarias
Quincenal	33,94%	538.818	365.750	371.150	166.549	333.097
Mensual	66,06%	1.048.743	711.887	722.398	324.166	648.333
Total	1,00	1.587.561	1.077.637	1.093.548	490.715	981.430

Fuente: Investigación propia

Elaborador por: El autor

Como lo evidencia la tabla anterior los consumidores están dispuestos a adquirir hasta dos unidades, dependiendo el número de habitantes en sus hogares, en periodos de tiempo quincenales y mensuales, que es cuando normalmente abastecen sus hogares de alimentos, por lo que para cubrir esa demanda serían necesarias 2.074.978 unidades mensuales aproximadamente sumando los totales por compra de 1 unidad y 2 unidades.

En lo que respecta a la demanda por frecuencia de compra se detalla en la siguiente tabla:

TABLA 3. 5 Demanda actual (2014) por unidades necesarias y peso.

Unidades requeridas	%	Consumidores	Frecuencia	2.074.978
Quincenalmente	33,94%	704.248	*26	18.310.439
Mensualmente	66,06%	1.370.731	*12	16.448.769
Unidades anuales				34.759.208
Peso Unitario (gr)				100,00
kilogramos				3.475.921
Toneladas Métricas				3.475,92
Consumo per cápita por año (kg)				2,07
Consumo per cápita por mes (gr)				172,52

Fuente: Investigación propia.

Elaborador por: El autor.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Una vez establecida la frecuencia de compra y número de consumidores potenciales, es posible estimar la cantidad por peso demandada por el consumidor para satisfacer su necesidad, es así que se estiman necesarias 34.759.208 unidades de un peso de 100 gr cada una al año, lo que representa un total de 3.475,92 Toneladas netas del producto para cubrir dicha demanda. Así mismo, como dato referencial podemos estimar un consumo per cápita de la muestra tomada de 172,52 gr mensuales o 2,07 Kg en el año.

Luego de haber estimado los niveles actuales de consumo para el producto en Santiago, es vital proyectarlos para periodos futuros, considerando cantidades, consumidores y pesos. De tal forma en las siguientes tablas se detalla dicha demanda.

TABLA 3. 6 Proyección de la demanda futura para la Stevia por cantidad de personas para el período 2015-2019.

Proyección de la demanda 2015-2019		2015	2016	2017	2018	2019
Población dispuesta a comprar		1.611.002	1.633.428	1.654.739	1.674.949	1.694.080
Quincenal	33,94%	546.774	554.385	561.618	568.478	574.971
1 unidad	67,88%	371.150	376.317	381.227	385.883	390.290
2 unidades	30,91%	169.008	171.361	173.596	175.716	177.723
Mensual	66,06%	1.064.228	1.079.042	1.093.120	1.106.471	1.119.109
1 unidad	67,88%	722.398	732.454	742.010	751.073	759.651
2 unidades	30,91%	328.953	333.532	337.884	342.010	345.917
Total		1.591.509	1.613.663	1.634.716	1.654.682	1.673.582

Fuente: Investigación propia

Elaborador por: El autor

Como se aprecia en la tabla anterior, existe una demanda para el producto en Santiago, para los años futuros hasta el 2019, ya que refleja más de un millón y medio de consumidores con disposición de compra para nuestro producto, que se incrementa año a año. A continuación la estimación de tal demanda en pesos.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 7 Proyección de demanda futura para la Stevia por pesos para 2015-2019.

Proyección de la demanda 2015-2019		2015	2016	2017	2018	2019
POR PESO		kg				
Quincenal	33,94%	1.843.831,7	1.869.498,7	1.893.889,42	1.917.020,47	1.938.916,41
1 unidad	67,88%	37.115,02	37.631,68	38.122,65	38.588,27	39.029,02
2 unidades	30,91%	33.801,57	34.272,10	34.719,25	35.143,29	35.544,69
Mensual	66,06%	1.656.364,18	1.679.421,37	1.701.332,69	1.722.111,94	1.741.781,67
1 unidad	67,88%	72.239,78	73.245,39	74.201,02	75.107,27	75.965,14
2 unidades	30,91%	65.790,56	66.706,39	67.576,71	68.402,06	69.183,34
Total KG		3.500.195,55	3.548.919,54	3.595.222,12	3.639.132,41	3.680.698,09
Total TM		3.500,20	3.548,92	3.595,22	3.639,13	3.680,70

Fuente: Investigación propia

Elaborador por: El autor

3.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.4.1 OFERTA ACTUAL DE ECUADOR

En el Ecuador aún no existe una cuantificación exacta del número de agricultores que producen stevia así como también de las empresas que se dedican a fabricar productos a partir de la planta, sin embargo para la presente investigación se ha podido contactar con el Ingeniero Xavier Villegas, que actualmente se desempeña como Asesor Viceministro Agricultura y Ganadería (MAGAP), quien corroboró dicha falencia en la estadística nacional pero además proporcionó un estudio de mercado de la empresa TRIARI S.A quienes están conjuntamente con el gobierno planificando proyectos para el desarrollo del sector; en dicho estudio podemos apreciar un censo propio de la empresa realizado a nivel nacional para conocer en qué provincias se produce stevia, en qué cantidad, a qué altitud (m.s.n.m) e incluso el tipo y concentración del Esteviósido y Rebaudiósido A en el interior de la planta como se puede apreciar en la siguiente tabla:

TABLA 3. 8 Plantaciones de Stevia en el Ecuador

Superficie	Provincia	Localidad	Altitud (m.s.n.m)	Esteviósido	Rebaudiósido	
Menor a 1 Hectárea	Tsáchilas	Vía Santo Domingo / Quevedo	510		6,10%	
	Pichincha	Tababela / Guayllabamba	2400		10,00%	
	Manabí	Puerto la boca	1		8,30%	
	Zamora	Paquisha	900		7,20%	
	Fco de Orellana	Joya de los Sachas	244	menor a 1%	8,60%	
	Loja	Quinara	1640			
	Sucumbíos	Lago Agrio	300		6,00%	
	Carchi	El Chota (Rio)	1560		8,30%	
	15 Hectáreas	Guayas	Cerecita	50		9,00%

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

1000	Santa Elena	Río Verde	20	9,60%
-------------	-------------	-----------	----	-------

Hectáreas

Fuente: (TRIARI S.A, s.f, pág. 26)

En lo referente a las empresas fabricantes de productos industrializados a partir de las hojas de stevia hasta el momento no ha sido posible contabilizarlas en su totalidad debido a que es un producto nuevo y apenas está arrancando en el país por lo que no existen datos exactos de todas las empresas que se dedican a esta actividad; no obstante el estudio de mercado realizado por TRIARI S.A en su investigación que en la actualidad son pocas la empresas que existen en el Ecuador que fabrican este producto; una de ellas es el Ingenio azucarero Valdez con dos productos Valdez Light y Morena Light mismos que ha empezado a exportar a China en pequeñas cantidades (TRIARI S.A, s.f, pág. 27).

El Ecuador actualmente no exporta stevia industrializada al mundo en grandes cantidades pero se ha avanzado mucho con la exportación de hojas de stevia, teniendo como principal socio a China, uno de los principales consumidores de stevia que actualmente nos posiciona en el segundo puesto con 95.471 Kg exportados en el período de enero – abril del 2014, lo que representó 134.846 USD luego de Kenia su principal proveedor con 96.007 Kg exportados en el mismo período. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR), 2014, pág. 22).

3.4.2 PRODUCCIÓN EXPORTABLE ECUATORIANA (KAFETAL S.A)

Debido a que el presente proyecto solo ocupará de la distribución y comercialización de un producto ya existente bajo el nombre de “STEVIA LIFE” y no de su fabricación y desarrollo, la oferta exportable será la dispuesta por la capacidad real de fabricación de la empresa KAFETAL S.A y el pedido del distribuidor local o bróker que para el proyecto es Chacao S.A.

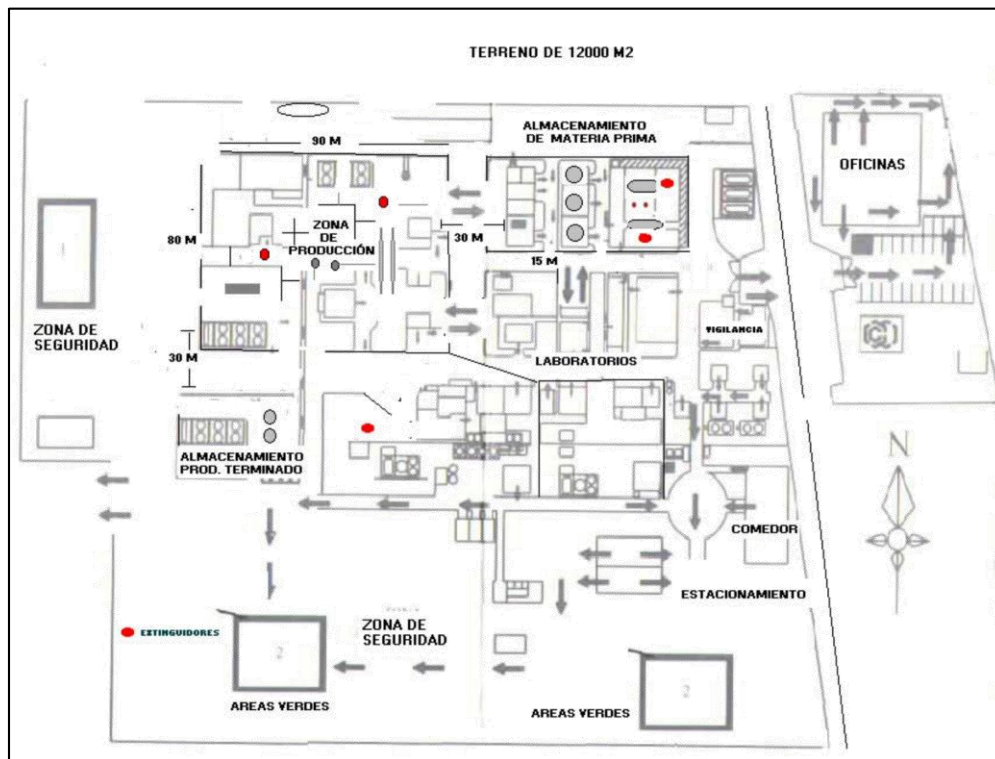
3.4.2.1 CAPACIDAD INSTALADA ACTUAL (KAFETAL S.A)

La planta con la que cuenta actualmente KAFETAL S.A esta diseñada para producir 111 TM por año de Estevióside, que es el principal ingrediente del producto final a comercializar pero que evidentemente no es el único. El producto “STEVIA LIFE” contiene en su fórmula únicamente una concentración de Estevióside del 85%, que es el extracto de stevia, el restante corresponde a una preparación a base de solidos de maíz, este 15% no es producido por la empresa, sino que es suministrado por diversos proveedores, pero si bien la empresa no fabrica este último ingrediente,

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

si está en capacidad de transformar las 111TM de Esteviósido en producto terminado, lo que da un total de 130 TM de producto listo para la venta. Hoy por hoy su capacidad real equivalente al 50% aproximadamente ya que la demanda de su producto en el país por el momento así lo requiere, aun cuando distribuye a varias cadenas de supermercados, tanto el edulcorante como productos derivados; sin embargo La Ing. Mónica Weiser Gerente de Ventas, con quien se coordinará la venta del producto para el proyecto, ha asegurado que la empresa estaría en capacidad de entregar 65 toneladas anuales para la exportación, lo que significaría un promedio de 5,4 TM al mes aproximadamente.

ILUSTRACIÓN 3. 13 Diseño de la plata procesadora de Stevia (KAFETAL S.A)



Fuente: Kafetal S.A

3.4.3 OFERTA ACTUAL DE CHILE (PRODUCCIÓN NACIONAL CHILENA)

En Chile actualmente no posee una producción a gran escala y la materia prima utilizada para tal efecto en su mayoría es importada, sin embargo existen pequeñas y medianas empresas que se dedican al cultivo y comercialización de este producto.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Una de ellas y quizá la más grande es Agrostevia, compañía pionera a nivel regional en el desarrollo de producción de plantas de stevia (Rebaudiana Bertoni) y que también elabora productos alimenticios con ésta. Se ubica en Puange, en la comuna de Melipilla. Hoy por hoy posee una capacidad para producir 12 mil plantas al año. En lo referente a producto elaborado es difícil cuantificar debido a que no existen datos exactos en la estadística chilena pero según Raúl Palma, Jefe Comercial de Agrostevia, con quien fue posible contactar vía e-mail en Chile la cantidad anual producida es tan moderada en la actualidad que no representa una cifra significativa en comparación al producto importado. (El Mercurio S.A.P., 2013)

Los chilenos en la actualidad importan la gran mayoría de edulcorantes no calóricos y más aún los elaborados a partir de stevia. Existen dos empresas importadoras en Chile de productos similares que por su volumen se consideran la principal competencia; y son: FARMACIAS AHUMADA S.A. y SALCOBRAND S.A., ambas ubicadas en Santiago. El método utilizado para cuantificar la oferta actual está basado en el nivel de importaciones de la partida 2938.90.00 (los demás heterósidos, naturales o reproducidos por síntesis) en el período 2010-2014 (Trade Map, s.f)

TABLA 3. 9 Importaciones realizadas por Chile de la Sub partida 2938.90.00 a nivel mundial en miles de USD.

Valor importada en 2010	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013	Valor importada en 2014
562	910	1.325	3.940	6.303

Fuente: (Trade Map, s.f)

Elaborador por: El autor

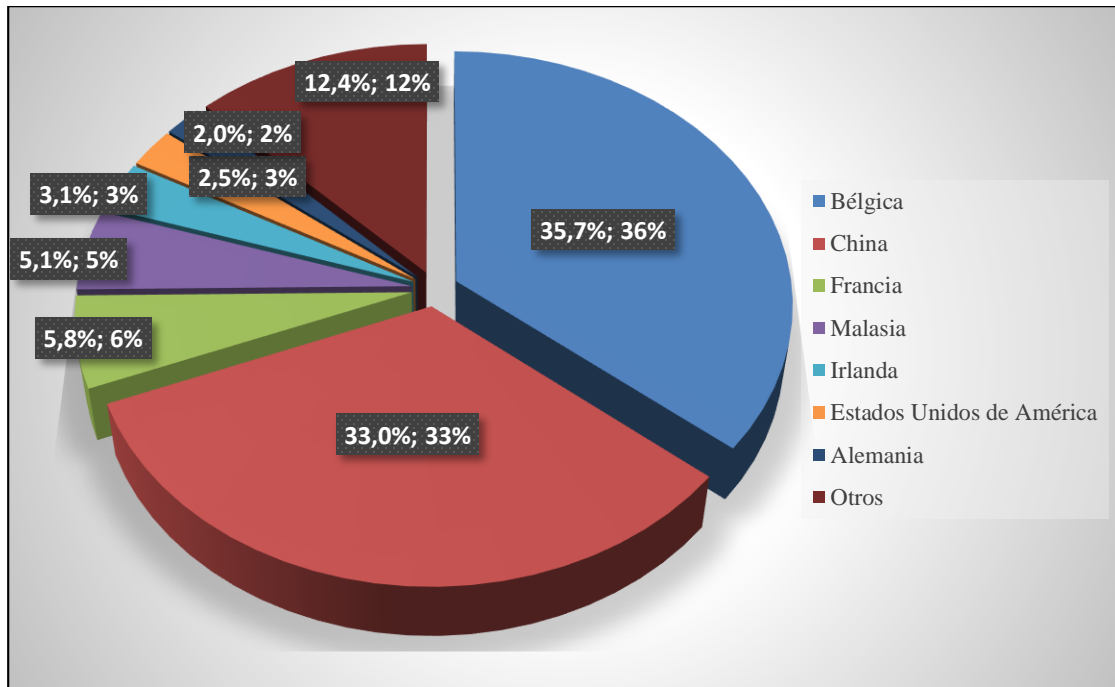
3.4.4 OFERTA ACTUAL MUNDIAL

Con la aceptación y apertura de los países y regiones para poder consumir Stevia libremente se abrió una oportunidad global de negocio que debía ser aprovechada; por tal razón existen hoy por hoy una gran cantidad de empresas que han decidido invertir en la Stevia.

En el siguiente gráfico podemos ver la participación de los diferentes países proveedores de productos de stevia en el mercado.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ILUSTRACIÓN 3. 14 Ofertantes del mundo de Stevia procesada para el consumo.



Fuente: (Trade Map, s.f)
Elaborador por: El autor

Evidentemente no podríamos citar todos los proveedores del mundo pero si a los más grandes e importantes ya que poseen los volúmenes de venta y producción más altos del mercado mundial, como se detalla a continuación:

TABLA 3. 10 Empresas Posicionadas en el Mercado Internacional

China	Japón	Paraguay
Shandong Huaxian Stevia Co., Ltd	DIC Lifetec Co. (Tokio)	NL Stevia
Heilongjiang Hailin Stevioside Factory	Fuji Chemical Ind (Osaka)	New Life Stevia S.A.
Shandona Qingdao Runde Biotechnology Co., Ltd (GLG)	Ikeda tohka Industries (Hiroshima)	Imperio Guarani S.A.
Shandong Aoxin Stevia Products Co.,Ltda	Maruzen Pharmaceuticals (Hiroshima)	Py Teas S.R.L.
Heilongjiang Haerbin Green Leaf Sci & Tech Development Co., Ltd	Morita Kagaku Kogyo Co (Osaka)	Stevia Guarani S.A.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Shandong Products Co., Shandong Haigen Ltda	Nippon Paper Industries (Tokyo)	Sanazu Internat. Corp.
Shandong Haigen steva products Co. Ltda	Nichinoh Seiken Co. (Kagoshim.)	Agricola KH S.A.
PureCircle China	Tama Biochemical Co. (Tokio)	Granular S.A. (Proyecto)
Sunwin Stevia International	Takiwa Phytochemical Co. (Chiba)	
	Toyo Sugar Refining Co. (Tokyo)	

Fuente: (TRIARI S.A, s.f, pág. 25)

En la tabla podemos ver que China y Japón son los principales fabricantes en el mundo del producto tanto para el consumo interno en cada uno de sus países como para la exportación al mundo; en ambos países se encuentran también las empresas con mayor capacidad real e instalada de sus fábricas llegando a producir desde 1.000 hasta 4.000 toneladas mensuales. En América las empresas más grandes se encuentran en el Paraguay, debido a que la planta es endémica de esta zona; aquí las empresas aunque se encuentran bastante más lejos de las asiáticas poseen niveles de producción de 240 toneladas mensuales como es el caso de NL Stevia.

3.4.5 OFERTA MUNDIAL ACTUAL PARA CHILE

Para objeto de estudio se considerará a todas las presentaciones en lo que refiere a formas y tamaños de los productos comprendidos en la partida 2938.90.00, así como también niveles de concentración de los mismos, en un solo grupo tomando como punto de referencia el peso total de las importaciones, ya que no es posible determinar y cuantificar la cantidad exacta debido a diversidad de presentaciones en el mercado. A continuación el listado de mercados proveedores en el mundo para Chile históricamente en los periodos 2010-2014.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 11 Importaciones realizadas por Chile de la sub partida 2938.90.00 a nivel mundial en cantidad.

Exportador	2010	2011	2012	2013	2014
	Cantidad importada, Kg	Cantidad importada, Kg	Cantidad importada, Kg	Cantidad importada, Kg	Cantidad importada, Kg
Mundo	56.328	65.637	154.914	219.889	193.508
China	11.441	10.089	29.682	47.951	68.470
Malasia	2.623	3.819	13.883	21.175	49.391
México	-	-	-	9.265	40.742
Otros	42.264	51.729	111.349	141.498	34.905

Fuente: (Trade Map, s.f)

Elaborador por: El autor

3.4.6 COMPETENCIA ACTUAL EN CHILE (PRODUCTOS SIMILARES)

Actualmente en los supermercados chilenos se comercializan una gran cantidad de edulcorantes no calóricos, mismos que cuentan con una gran variedad de presentaciones, tamaños y precios; sin embargo marcas como D'Stevia constituyen la competencia más fuerte para el proyecto debido a la aceptación que tienen en el mercado y la similitud que tienen sus productos con el nuestro, por tal motivo es posible compararlos en precio para poder estimar la factibilidad para la adquisición de la marca ecuatoriana de los consumidores. Es así que un producto igual o similar en peso, presentación y naturaleza al nuestro se encuentra valorado en perchas para el consumidor final en 5.365,68 CLP (equivalente a 7,86 USD¹⁹), según lo muestra la tienda en línea de Almacenes Jumbo-Cencosud ubicados en la ciudad de Santiago. (Almacenes Jumbo - Cencosud, s.f)

Aunque la Stevia ha alcanzado niveles aceptables en lo que refiere a expansión en el mercado de edulcorantes alternativos no calóricos, los productos sintéticos abarcan la captación y aceptación del consumidor en su mayoría, este sector es sin duda el mercado al que también se pretende ingresar por lo que es menester establecer el rubro por importaciones en Chile de estos

¹⁹ Los datos obtenidos fueron obtenidos en monedas distintas (Dólares americanos y Pesos chilenos) por lo que se transformaron todos los valores a Dólares bajo la siguiente cotización al 6 de octubre de 2015; 1,00 Dólar americano = 0,0014643 Pesos chilenos

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

productos. Los edulcorantes sintéticos conocidos bajo los nombres "splenda" y sweet & low" por ejemplo, se clasifican en la partida 21069090.

TABLA 3. 12 Importaciones de Chile para productos de la subpartida 2106.90.90. Las demás preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte, en el año 2014.

Exportadores	2014
	Cantidad importada, Kg
Mundo	83.368.946
Argentina	25.747.222
Estados Unidos de América	20.602.336
Italia	5.084.570
Bélgica	4.726.028
España	3.586.390
Alemania	3.439.573
Países Bajos	3.227.163
Polonia	3.022.366
Brasil	2.545.662
México	2.525.352
China	1.775.860
Colombia	1.456.346

Fuente: (Tade Map, s.f)

Elaborador por: El autor

Nota: Debido a que la partida 2106.90.90.90 comprende las demás de las demás preparaciones no comprendidas ni expresadas en otra parte del Arancel de Aduanas, no sólo productos edulcorantes se registran en la cifras importadas en este producto. Existen otros rubros contenidos dentro de las cifras anteriormente presentadas, por lo que no se puede tomar como información específica de edulcorantes u otros tipos de sustitutos de la azúcar.

3.4.7 DISTRIBUIDOR LOCAL EN SANTIAGO

Para una distribución eficiente es necesario contar con los servicios de un bróker o distribuidor local en Chile, quien será nuestro cliente directo. Para el presente proyecto trabajaremos con la empresa Chacao S.A quienes son productores, importadores, representantes y distribuidores de productos de consumo masivo en todo el territorio chileno con más de 49 años en el mercado; poseen su casa matriz en la ciudad de Santiago y sucursales en las principales ciudades del país.

Chacao S.A en la actualidad además elabora productos comercializados bajo marcas propias registradas y de propiedad de Comercial Chacao, tales como Aruba, Crav, Granada, Albura, Lucero, Conarroz, Sunnytrip, Del Barco y KDT; sin embargo abastece tanto con productos propios cuanto con productos adquiridos a las Cadenas Nacionales de supermercados y mayoristas, como ser: Cencosud, Wal-Mart, Unimarc, Jumbo, Santa Isabel, Tottus, Mayorista 10, Alvi y otros por lo que tienen una relativa facilidad de distribución para el producto.

Una vez se estableció el contacto con el Sr. Víctor Ahumada Contreras quien es el Gerente Comercial, se realizan las negociaciones pertinentes en donde se definen todos los detalles correspondientes a la exportación; entre estos lo referente a las cantidades y frecuencia requeridas.

En cuanto al valor total de la exportación y luego de haber analizado la capacidad instalada de la fábrica y las cantidades requeridas con el distribuidor en Chile se estableció un monto de 3.072,00 kilogramos netos mensuales que se incrementarán paulatinamente hasta alcanzar el tope máximo de la capacidad de producción de la fábrica, lo que equivale a un contenedor Dry Standard Cargo Container (contenedor standard para carga seca) de 40 pies completamente lleno.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.5 MIX DE MARKETING

3.5.1 PRODUCTO

ILUSTRACIÓN 3. 15 Edulcorante de stevia para la exportación.



Fuente: El autor.

El producto a exportar será un edulcorante no calórico natural procedente del tratamiento de la hoja de Stevia dirigido principalmente a personas que no pueden ingerir azúcares tradicionales o edulcorantes calóricos.

El producto a exportar en el presente proyecto llevara el nombre de “Stevia life”, un producto 100% ecuatoriano, fabricado por la empresa Kafetal S.A en la ciudad de Quito; este es un producto actualmente comercializado nacionalmente, bajo el registro sanitario No. 502-MNN-12-10, por medio de supermercados como: Supermaxi, Megamaxi, Aki y Almacenes Tía, entre otros.

Stevia Life cuenta únicamente con dos ingredientes en su preparación; en primer lugar el extracto de Stevia (Estevióside) que representa el 85% del producto final y en segundo lugar representando el 15 % restante se encuentran sólidos de maíz, que no representan ningún valor nutricional o calórico adicional al producto, utilizados principalmente por razones de volumen; son necesarios para el fácil manejo del producto por parte del consumidor final ya que por el alto poder endulzante de la Stevia se requiere porciones demasiado pequeñas para los alimentos; sin embargo.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Stevia Life es un producto diseñado para no poseer calorías de ningún tipo por lo que es idóneo para las personas con sobrepeso como podemos observar en el siguiente cuadro referente a la información nutricional del producto.

TABLA 3. 13 Información nutricional del producto.

Cantidad por porción	
Energía (kcal) 0 kJ (0 Kcal)	
Energía de grasa (calorías de grasa) 0kJ (0 Kcal)	
% Valor Diario	
Grasa Total 0 gr	0 %
Grasa Saturada 0 gr	0 %
Grasa Trans 0 gr	0 %
Colesterol 0 mg	0 %
Sodio 0 mg	0 %
Carbohidratos Totales menos de 1 gr	0 %
Fibra Alimentaria 0 gr	0 %
Azúcar 0 gr	
Proteína 0 gr	0 %

Los porcentajes de los valores diarios están basados en una dieta de 8380 kJ (2000 Kcal)

Fuente: Kafetal S.A

3.5.2 PRECIO

Para el establecimiento del precio se debe tomar en cuenta el valor del producto en fábrica (192,90 USD por cada display de 32 unidades) más todos los costos, incluidos los de movilización, tomando en cuenta de que la negociación en que se realizará la transacción será CIP y el margen de ganancia para EQUASTEVA CIA.LTDA que será de apenas 7%. Así a continuación.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 14 Precio de venta para el distribuidor en Santiago (Chacao S.A)

Descripción	Valor
Precio de caja en fábrica	\$ 176,00
Precio de unidad en fábrica	\$ 5,50
Numero de cajas por envío	960
Costos mercancía en Ecuador por caja	\$ 12,86
Total mercancía incluidos costos en Ecuador por caja	\$ 188,86
Utilidad (10%)	\$ 18,886
Precio de la mercancía en Ecuador por caja	\$ 207,74
Total ingreso por venta (sin envío)	\$ 199.432,86
Costo por envío	\$ 6.692,00
Costo del envío por caja (x32)	\$ 6,97
Precio final en Chile caja (x32)	\$ 214,71
Precio final en Chile (Display)	\$ 6,71
Precio de la competencia en Santiago (D'Stevia-display)	\$ 7,86
Total ingreso por venta	\$ 206.124,86

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

3.5.3 PLAZA

El comercio en Chile se concentra principalmente en la ciudad de Santiago, ubicada en la Región Metropolitana, en la provincia de Santiago, debido a que es aquí donde se encuentra la gran mayoría del área urbana y de negocios del país; por tal motivo es la ciudad en donde se comercializará principalmente el producto. La distribución del producto debido a su naturaleza se llevará a cabo en los supermercados más importantes de la ciudad tales como: Cencosud, Wal-Mart, Unimarc, Jumbo, Santa Isabel, entre otros; junto a los alimentos de consumo masivo y de primera necesidad.

3.5.4 PROMOCIÓN

En lo referente a la promoción se utilizarán fundamentalmente dos herramientas de marketing:

- a) La primera a través de publicidad directa por medio de degustaciones del producto en los puntos de venta y publicidad impresa.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

- b) La segunda herramienta y quizás la más importante es a través de internet, por medio de una página web y redes sociales como Facebook y Twitter; en donde se difundirá aspectos relevantes al producto como, marca e imagen en general del mismo, beneficios y usos en la vida diaria, siempre con el objetivo de implantar en la mente del consumidor la marca y producto como un concepto sano y de consumo seguro.

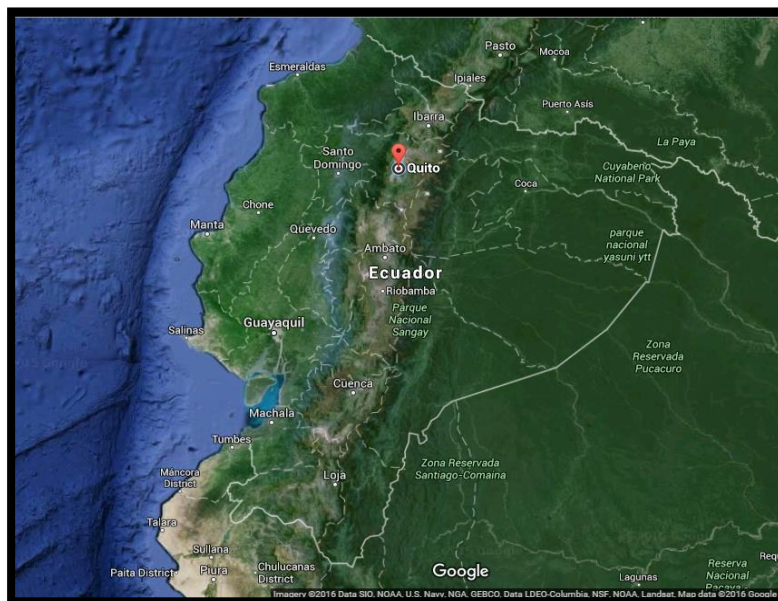
3.6 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

3.6.1 MACROLOCALIZACIÓN

La macrolocalización es la que establece la ubicación geográfica del proyecto de una manera general en donde se consideran aspectos igualmente universales.

Para el proyecto será necesario un lugar que por ubicación, clima y accesibilidad preste las condiciones para en manejar todo el proceso de exportación y almacenar el producto de forma que no se comprometa, además de prepararlo para el embarque para el traslado internacional; por lo que la ciudad de Quito en la provincia de Pichincha funciona perfectamente, debido a que el clima no forma un factor negativo hacia el producto y brinda la facilidad de transportación debido a la cercanía con el productor y las vías de acceso hacia el puerto, para el embarque internacional.

ILUSTRACIÓN 3. 16 Macrolocalización del proyecto



Fuente: Google Maps
Elaborado por: El autor.

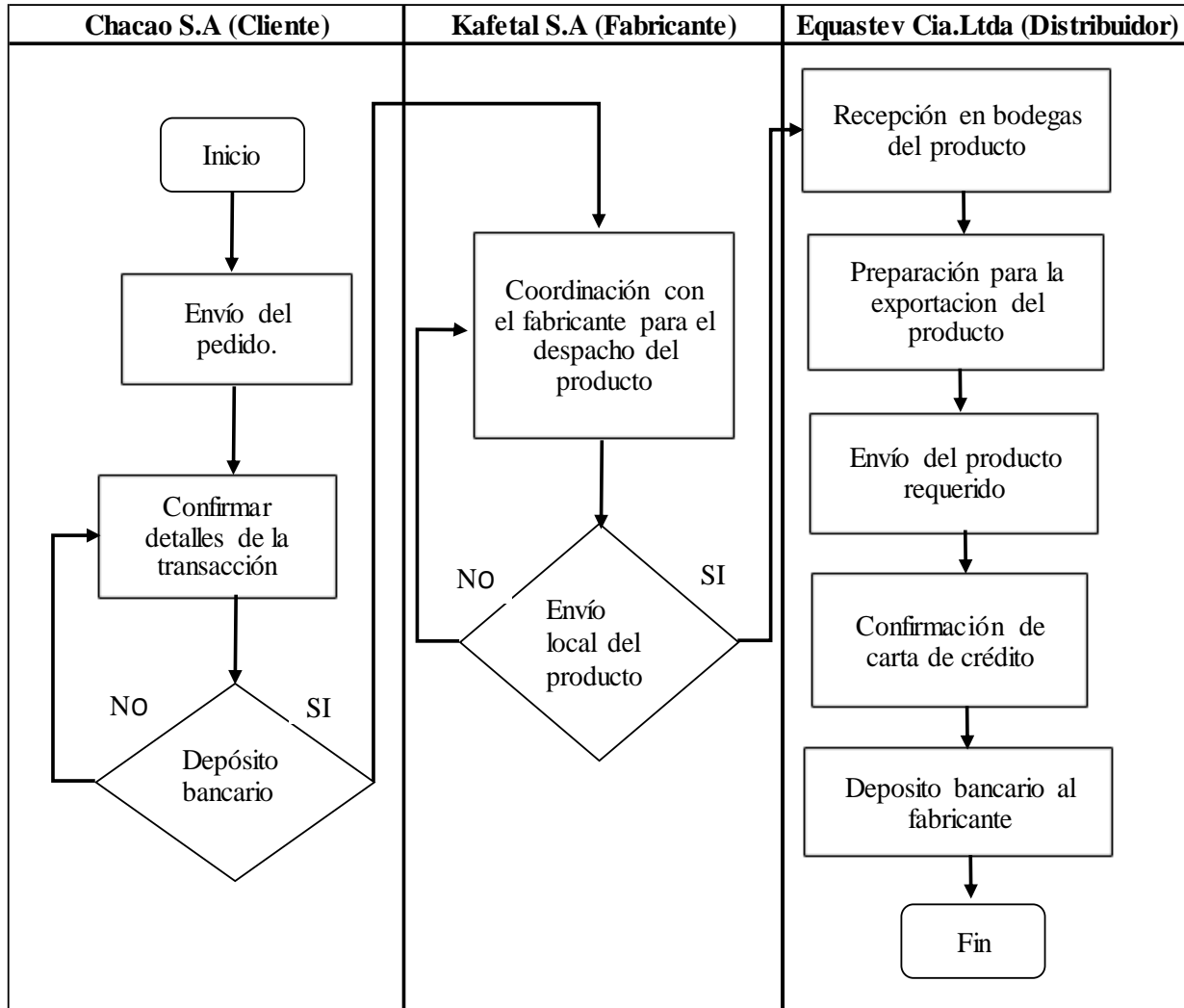
3.6.2 MICROLOCALIZACIÓN

La microlocalización es la que establece el lugar específico para el proyecto ubicándolo dentro de la zona escogida. Este espacio no necesita ser demasiado extenso ni cumplir con demasiadas exigencias para el presente estudio, debido a que el producto no es voluminoso ni requiere de mayores cuidados para su almacenamiento, por lo que se escogió un lugar con condiciones para que funcione como bodegas y oficinas ubicado en la provincia de Pichincha, al sur de la ciudad de Quito, en la parroquia Chillogallo en el sector de El comercio, debido a la cercanía a la principal vía de acceso que comunica a la capital con el resto del país, la Avenida Simón Bolívar, por la que transitará la mercancía vía terrestre hasta el puerto de embarque internacional.

3.7 PROCESO DE COMPRA

Para el desarrollo del presente proyecto el proceso de compra contará con 3 actores fundamentales: El fabricante (Kafetal S.A), el distribuidor en origen (Equastev Cia. Ltda) y el distribuidor en destino o bróker (Chacao S.A) que será nuestro cliente, mismo que se encargará de la distribución al consumidor final en la ciudad de Santiago.

ILUSTRACIÓN 3. 17 Diagrama de flujo del proceso de venta



Elaborado por: El autor.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.7.1 PROYECCIÓN DE VENTAS

Una vez establecidos los volúmenes de venta con el cliente en destino, los procesos para la venta del producto y por tanto su correspondiente precio, es posible estimar los ingresos que la transacción genera, para objeto del presente estudio dichos ingresos se proyectarán hasta el año 2019 tomando en cuenta una inflación del 3.6% por año y manteniendo el volumen de venta, como se muestra en la siguiente tabla.

TABLA 3. 15 Proyección de ventas para el período 2015-2019

	2015	2016	2017	2018	2019
Contenedores	1	1	1	1	1
Cajas por contenedor	960	960	960	960	960
Total cajas anual	11.520	11.520	11.520	11.520	11.520
Peso por contenedor	3.072	3.072	3.072	3.072	3.072
Total peso anual	36.864	36.864	36.864	36.864	36.864
Precio por caja	\$ 214,713	\$ 222,44	\$ 230,45	\$ 238,75	\$ 247,34
Ingreso venta por envío	\$ 206.124,86	\$ 213.545,36	\$ 221.232,99	\$ 229.197,38	\$ 237.448,49
Ingreso por venta anual	\$ 2.473.498,38	\$ 2.562.544,32	\$ 2.654.795,91	\$ 2.750.368,57	\$ 2.849.381,83

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

3.8 COMERCIO EXTERIOR

TABLA 3. 16 Ficha técnica para un edulcorante natural de Stevia.

Artículo	Endulzante natural no calórico
Sub Partida Arancelaria en Ecuador	2938.90.90.00
Descripción de partida arancelaria	Heterósidos, naturales o reproducidos por síntesis, sus sales, éteres, ésteres y demás derivados: Los demás
Certificado de Origen	No aplica
País exportador	Ecuador
País Importador	Chile
Dimensión	15cm x 11,50cm x 5,52cm
Peso Neto Unitario.	100 gramos.
Vía de Transporte	Marítimo
Incoterm	CIP
Mecanismo de pago	Carta de crédito irrevocable
Puerto de embarque	Guayaquil
Puerto de desembarque	San Antonio

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El autor

3.8.1 LOGÍSTICA PREVIA A LA EXPORTACIÓN DESDE ECUADOR

El Proceso logístico es la suma de diversas actividades operativas y comerciales en donde se incluyen todos los procesos financieros, de transporte y de almacenamiento, para tener una visión exacta de los costos, gastos y retornos a futuro

3.8.1.1 SISTEMAS DE EMBALAJES

Se conoce como envase a los diversos tipos de contenedores, cualquiera que sea el material con el que se han elaborado o el material que se coloque dentro de ellos, siempre y cuando cumplan

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

con funciones o características específicas, tales como: protectores del contenido, dosificadores, conservadores, transportadores y comercializadores.

3.8.1.1.1 ENVASE

El producto será envasado en dos tipos de envase; un envase o sobre individual para cada porción del producto que contiene 1 gr cada uno y otro (display) que contiene a las 100 unidades, que corresponde a una caja de color amarillo, de 15cm x 11,50cm x 5,52cm y tendrá un contenido neto de 100 gr en cuyo interior llevará 100 sobres individuales del producto con un peso de 1 gr cada uno.

3.8.1.1.1.1 ENVASE DE 100 GR O DISPLAY

ILUSTRACIÓN 3. 18 Tapa frontal del envase (Display) del producto



Elaborado por: El autor

En la tapa anterior o frontal del envase tiene una medida de 15 cm de alto por 11,50 cm de ancho en donde se encontrará la marca del producto “Stevia Life” con la frase o slogan del mismo en la parte superior que reza “Dulzura 100% natural” además de la leyenda “Sin Calorías”, la cantidad de sobres que contiene el envase y el peso neto se ubicarán en la parte inferior del mismo, este último con la leyenda “Este producto contiene edulcorante no calórico”

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ILUSTRACIÓN 3. 19 Tapa posterior del envase (Display) del producto



Elaborado por: El autor

En la tapa posterior del envase se mantendrá exactamente la misma información de la cara frontal, dispuesta de la misma manera, con la única diferencia de la ausencia de la leyenda “Este producto contiene edulcorante no calórico”.

ILUSTRACIÓN 3. 20 Tapa derecha del envase (Display) del producto



Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

La tapa lateral derecha con una medida de 15 cm de alto y 5.52 cm de ancho llevará la siguiente información.

- La leyenda “Stevia Life también puede encontrarse en la presentación para HORNEAR Y COCINAR ¡Prepare deliciosas recetas!”
- Ingredientes del producto
- Forma de presentación
- Capacidad endulzante del producto
- Modo de empleo.
- El cuadro de la información Nutricional.
- Información del Fabricante.
- Información del distribuidor.
- Redes sociales del fabricante.
- La leyenda “Consérvese en un lugar fresco y seco a menos de 30 grados centígrados”
- Registro sanitario.

ILUSTRACIÓN 3. 21 Tapa izquierda del envase (Display) del producto



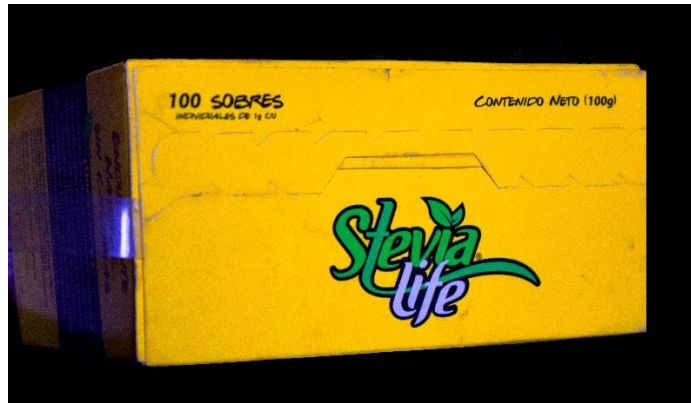
Elaborado por: El autor

La tapa lateral izquierda llevara información referente a la Stevia en general y sus beneficios dispuestos de la siguiente manera:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

- El título “Endulzante sin calorías”
- Breve reseña de lo que es la Stevia.
- Beneficios de consumir el producto y fuente bibliográfica.
- Las leyendas “Ideal para diabéticos” y “Único sustituto natural del azúcar sin calorías”

ILUSTRACIÓN 3. 22 Tapa superior del envase (Display) del producto



Elaborado por: El autor

La tapa superior de 5.52 cm de alto y 15cm de ancho llevará un troquelado que permitirá al consumidor facilidad para abrir y cerrar el envase en repetidas ocasiones para conservar de mejor manera el producto; además de la siguiente información:

- Logo de la marca
- Contenido neto
- Cantidad de sobres y su respectivo peso.

ILUSTRACIÓN 3. 23 Tapa inferior del envase (Display) del producto



Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

La tapa inferior o base del envase de 5.52 cm de alto y 15cm de ancho llevara la siguiente información:

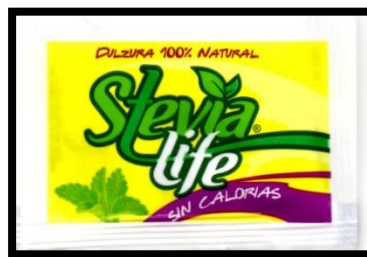
- Código de barras del producto.
- Fecha de fabricación
- Fecha de vencimiento
- No. Lote
- Precio de venta al público.
- Señalización círculo de Möbius y Tidyman de reciclaje.

3.8.1.1.1.2 ENVASE UNITARIO DE 1 GR O SOBRE.

Para la facilidad de consumo y luego de la respuesta positiva a los sobres con porciones unitarias por parte de la gente encuestada en la ciudad de Santiago, se determinó que la forma más idónea y eficaz de distribuir el producto era brindar una presentación por medio de sobres que contengan 1 gramo del producto.

Los sobres unitarios serán de un papel brillante, de color blanco y tendrán una medida de 5,7 cm de largo por 4 cm de alto

ILUSTRACIÓN 3. 24 Envase unitario de 1 gr por su cara anterior.



Elaborado por: El autor

En la cara frontal y con una orientación horizontal se mostrara un fondo amarillo con la siguiente información:

- El logo “Stevia Life”
- El slogan “Dulzura 100% natural”
- La leyenda “Sin calorías”

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ILUSTRACIÓN 3. 25 Envase unitario de 1 gr por su cara posterior



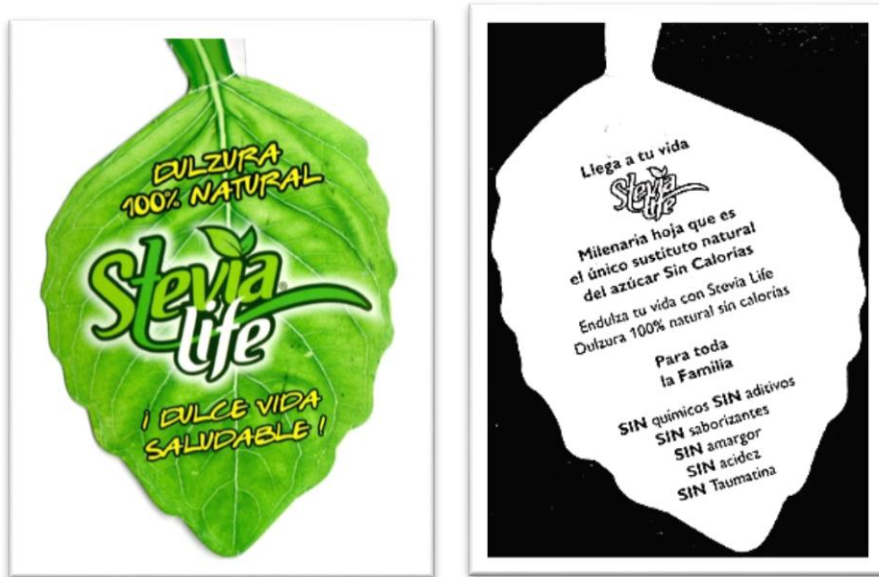
Elaborado por: El autor

En la cara posterior del sobre con una orientación vertical se mostrara:

- El logo “Stevia Life”
- La leyenda “Un sobre endulza como 2 cucharaditas de azúcar”
- La tabla de información nutricional.
- Ingredientes.
- Modo de empleo
- La leyenda Un producto natural apto para diabéticos / apto para celíacos.
- Registro Sanitario
- Información del fabricante.
- Información del distribuidor.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ILUSTRACIÓN 3. 26 Publicidad adjunta al producto (caras anterior y posterior)



Elaborado por: El autor

El producto para la venta tendrá además una publicidad adicional en forma de hoja, que irá sujeta a 5 cm de distancia de la caja que contendrá en el anverso el logo de la marca y el slogan; además de en el reverso información pertinente al producto.

3.8.1.1.2 EMPAQUETADO

En lo referente al empaquetado del producto se utilizarán cajas de cartón corrugado triple de 45 cm x 23.5 cm x 30.5 cm que tendrán la capacidad de transportar 32 unidades.

Las cajas van debidamente marcadas indicando la cantidad de unidades, su resistencia máxima al momento de apilarlas, la marca del producto y sus características básicas.

3.8.1.1.2.1 DIMENSIONES DE LA CAJA UNITARIA (DISPLAY)

5.7 cm x 11.5 cm x 15 cm (largo, ancho, alto), así tenemos:

$$\text{Vol Display} = 5.7 \times 11.5 \times 15$$

$$\text{Vol Display} = 9830.25 \text{ cm}^3$$

Para la correcta transportación del producto será necesaria una caja de cartón master para que las transporte.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.8.1.1.2.2 CAJA DE CARTÓN (MASTER)

Las dimensiones del cartón corrugado son 45 cm x 23.5 cm x 30.5 cm (Largo, ancho, alto), así a continuación:

ILUSTRACIÓN 3. 27 Caja master de cartón para la exportación



Elaborado por: El autor

Vol cartón = 45 x 23.5 x 30.5

Vol cartón = 32.253,75 cm³

Resistencia 100 libras.

Volumen 0.032 m³. Tara 290gr

$$\frac{\text{Caja}}{\text{Display}} = N^{\circ} \text{ Unidades}$$
$$\frac{32.253,75}{983,25} = 32 \text{ Unidades}$$

Luego de los cálculos respectivos tenemos como resultado una capacidad de 32 unidades (display) por caja.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

El peso neto de cada display es de 100 gr pero es necesario calcular el peso bruto del mismo, es decir incluyendo el peso de la caja de cartón que es de 290 gramos dejando un resultado total como el que se muestra a continuación

Peso Bruto de la caja = Peso neto + peso de la caja de cartón

Peso bruto de la caja = 3.200 gramos + 290 gramos.

Peso bruto de la caja = 3.490 gramos.

3.8.1.2 CONTENEDOR

Se pretende enviar un contenedor Dry Standard Cargo Container (contenedor standard para carga seca) de 40 pies (1.2024mm*2.352mm*2.393mm)

El tamaño del contenedor y sus características son, a continuación:

TABLA 3. 17 Contenedor a utilizar para la exportación (Contenedor Standard para carga seca.)

Dimensiones		Pies	Milímetros
Externas	Largo	40	12.192
	Ancho	8	2.438
	Alto	9,6	2.591
Internas	Largo	39,5	12.024
	Ancho	7,8	2.352
	Alto	7,10	2.393
Altura de puerta		6,11	2.133
Ancho de puerta		7,8	2.338
Capacidad cúbica		2.374 p ³	67,70 m ³
Capacidad de carga		Libras	Kilogramos
Peso máximo de carga		63.284	28.700
Tara del contenedor		8.379	3.800
Peso grueso máximo		71.663	32.500

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

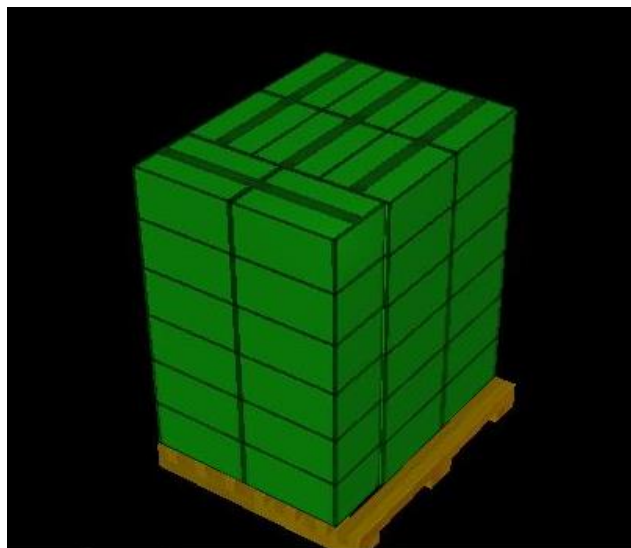
3.8.1.3 UNITARIZACION

La unitarización será un proceso necesario para que el manejo de las cajas sea de fácil acceso ya que esto es un factor que interviene con la conservación del producto.

Para la correspondiente unitarización se utilizarán Pallets Universales de 120 cm X 100 cm normalizados de madera, que cuentan con una resistencia de carga de hasta 1500 kg.

Cada pallet llevara un total de 48 cajas master de 3,24 Kilogramos cada una, distribuidas de la siguiente manera:

ILUSTRACIÓN 3. 28 Unitarización del producto.



Fuente: Software Load Cube Master
Elaborado por: El autor

TABLA 3. 18 Detalle por pallet cargado.

	Pallet	Máximo	Carga	Carga (%)	Sobrante	Sobrante (%)
Longitud	1,22 m	1,22 m	1,21 m	98,88	0,01 m	1,12
Anchura	1,02 m	1,02 m	0,92 m	90,06	0,1 m	29,94
Altura	127 mm	1,63 m	1,54 m	94,47	0,09 m	5,53
Piso	1,24 m ²	100 %	1,1 m ²	88,7	0,14 m ²	11,3
Volumen	1,86 m ³	100 %	1,55 m ³	83,38	0,31 m ³	16,62
Peso	29,48 kg	1.500 kg	197 kg	13,13	1.303 kg	86,87

Fuente: Software Load Cube Master
Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Como se puede observar en la siguiente tabla se obtiene una disposición de cajas para cada pallet que optimiza en gran medida el espacio de los mismos llegando a alcanzar en promedio de eficiencia del 83,38%

TABLA 3. 19 Valores totales por pallet cargado

Total cargado	Peso cargado (Kg)	Volumen (m ³)	Promedio Eficiencia (%)
48 Unidades	197,00	1,55	83,38

Fuente: Software Load Cube Master

Elaborado por: El autor

Evidentemente este procedimiento generará costos adicionales como se detalla a continuación.

TABLA 3. 20 Costo por Unitarización

Detalle	Cantidad unidad	Valor unitario	Valor por envío
Pallets	20	\$ 12,10	\$ 242,00
Rollos stretch	5	\$ 10,00	\$ 50,00
TOTAL			\$ 292,00

Fuente: Software Load Cube Master

Elaborado por: El autor

3.8.1.4 CUBICAJE

Cubicaje es el proceso por el cual se optimiza el espacio que ocupa la carga dentro del contenedor para obtener el mayor rendimiento a la hora de cargar. Se estableció que el contenedor a utilizar es un contenedor standard para carga seca de 40 pies que en su interior llevará:

TABLA 3. 21 Detalle del contenedor cargado

	Contenedor	Máximo	Carga	Carga (%)	Sobrante	Sobrante (%)
Longitud	12,02 m	12,02 m	11,18 m	92,95	0,85 m	7,05
Anchura	2,35 m	2,35 m	2,24 m	95,03	0,12 m	416,19
Altura	2,39 m	2,39 m	1,54 m	64,23	0,86 m	35,77
Piso	8,28 m ²	100%	24,77 m ²	87,6	3,51 m ²	12,4
Volumen	67,68 m ³	100%	38,08 m ³	56,27	29,6 m ³	43,37
Peso	3.800 kg	28.700 kg	3.940 kg	13,73	24.760 kg	86,27

Fuente: Software Load Cube Master

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Como se aprecia en la tabla a continuación, se aprovecha al máximo la capacidad de carga de contenedor, en lo que a volumen se refiere, tomando en consideración el mantenimiento de la mercancía en el mejor estado posible. Una vez dispuesta la mercancía dentro del contenedor se pudo optimizar su espacio hasta en un 56,27% debido a los espacios que se generan tanto en la parte superior de cada pallet como el espacio en la puerta en donde no es posible acomodar más pallets.

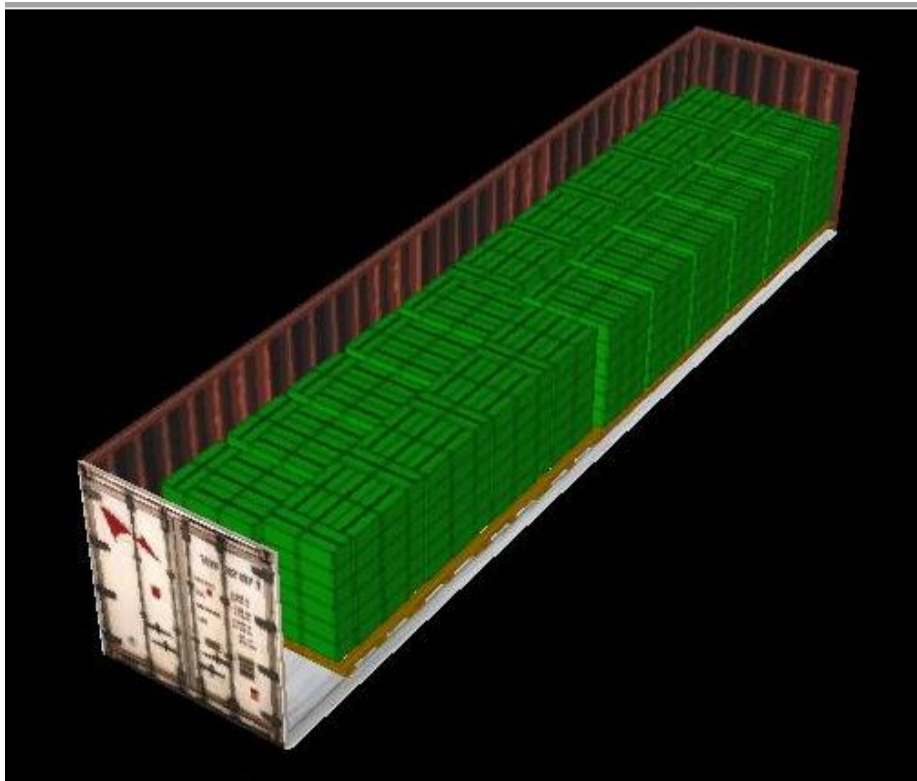
TABLA 3. 22 Valores totales por contenedor cargado.

Total cargado (unidades)	Peso Neto (Kg)	Total cargado (pallets)	Peso cargado (Kg)	Volumen (m ³)	Promedio de eficiencia (%)
960	3.072,00	20	3.940,00	30,98	56,27

Fuente: Software Load Cube Master

Elaborado por: El autor

ILUSTRACIÓN 3. 29 Contenedor completamente cargado (Contenedor standard para carga seca de 40 pies).



Fuente: Software Load Cube Master

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Existen condicionamientos preexistentes cuya importancia debe ser tomada en cuenta ya que el éxito de la transacción comercial está ligado a sus términos y condiciones.

Es de vital importancia en cualquier tipo de negociación y más si es internacional acordar todos los parámetros a los cuales se regirán las partes, así como: condiciones de venta específicas, cantidades, tiempos de entrega, formas y mecanismos de pago entre otras.

3.8.1.5 INCOTERM

Quizá el primer paso y más importante será el establecer los derechos y responsabilidades tanto del exportador, cuanto del importador, para de este modo trabajar conjuntamente de la forma más eficiente posible para obtener los mejores resultados además de la conservación de la relación comercial entre las partes. Para tal efecto será necesario establecer el INCOTERM 2010 que más se ajuste a las necesidades del cliente y la conveniencia del proveedor. En este caso el incoterm a utilizar será el termino CIP Carriage and Insurance Paid To (Transporte y seguro pagado hasta, lugar de destino convenido), que es un término utilizado exclusivamente cuando la mercancía esta contenerizada y el transporte se realiza por barco. El vendedor paga los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido” (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), 2010).

3.8.1.5.1 CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA, LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)

Es un término multimodal en el que el vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino, vendedor entrega la mercancía a bordo del buque o procura la mercancía así entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se trasmite cuando la mercancía está a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costes y flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino.

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

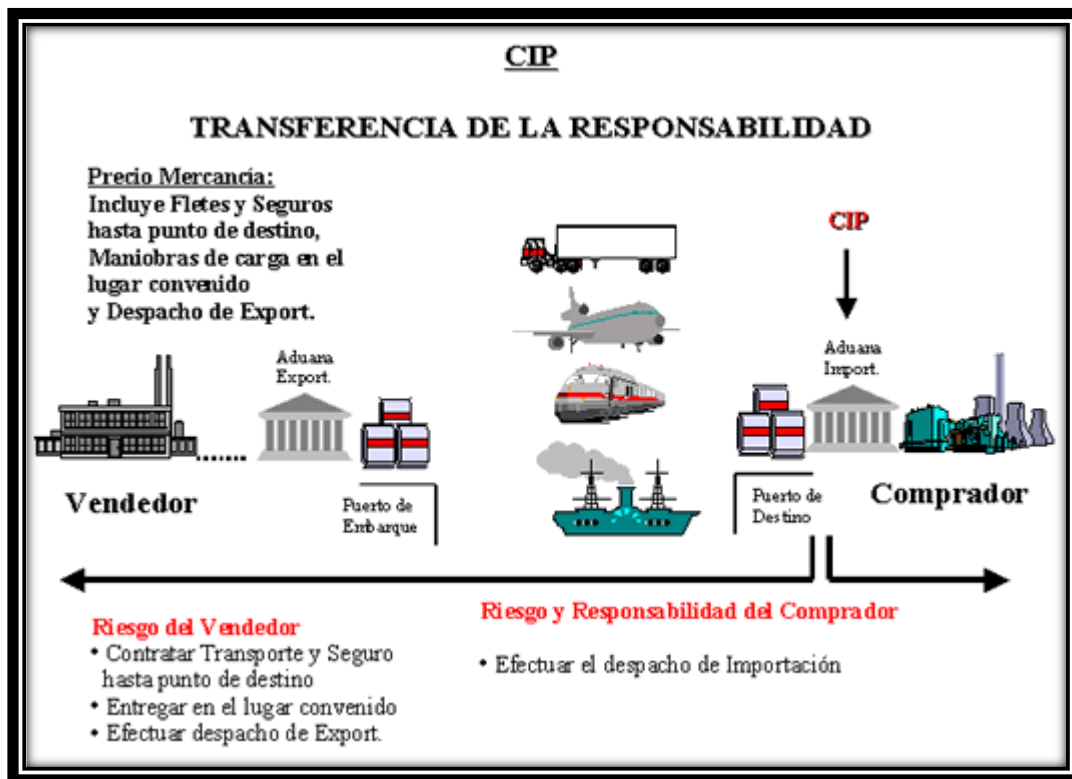
Entre las obligaciones para el vendedor está la obligación de contratar el transporte hasta puerto de destino designado que para el proyecto será el puerto de San Antonio en Chile. Se deberá proporcionar el transporte internacional, un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando está puesta a bordo del

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

buque. Además se deberá realizar la contratación del seguro al menos con la cobertura mínima. El mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%. Asegurará la mercancía desde el punto de entrega al menos hasta el puerto de destino designado.

En el caso de que el comprador esté interesado de contratar coberturas adicionales de seguro, será a expensas de él mismo, y deberá proporcionar la información necesaria al vendedor para que facilite la obtención de esa cobertura adicional. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR), s.f)

ILUSTRACIÓN 3. 30 CIP - Transferencia de la responsabilidad



Fuente: (Portal web Logfor, s.f.)

3.8.1.6 CONDICIONES DE PAGO

Para que la transacción comercial internacional tenga éxito es necesario que las partes (importador y exportador) establezcan los mecanismos y formas de pago, de este modo se asegura que el vendedor obtenga su pago y que el comprador reciba su producto.

3.8.1.6.1 MECANISMOS DE PAGO

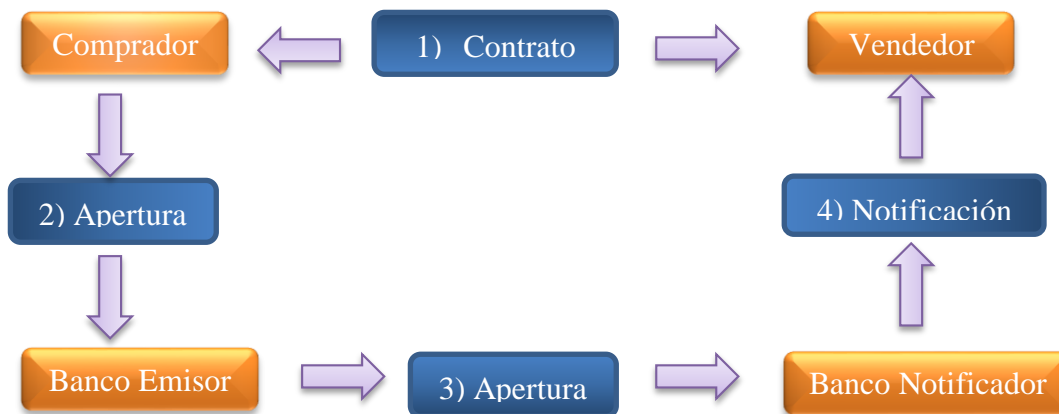
Existen numerosos mecanismos de pago al momento de negociar internacionalmente, varían sobre todo por el grado de seguridad que brindan para las partes. Para el presente proyecto

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

de investigación es necesario escoger el mecanismo que brinda la máxima seguridad para las partes, por lo que la transacción comercial se realizará por medio de una Carta de Crédito Irrevocable.

La carta de crédito irrevocable es un documento que establece que el convenio o el acuerdo establecido entre las partes que no puede modificarse sin el consentimiento de todos los involucrados.

ILUSTRACIÓN 3. 31 Flujograma para la apertura de una carta de crédito



Fuente: (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR), s.f, pág. 18)

Elaboración: El autor

3.8.1.6.2 FORMA DE PAGO

En lo que a la forma de pago refiere evidentemente lo óptimo sería un pago de contado pero ajustándose a la realidad del mercado es necesario poder brindar algún tipo de facilidad al comprador, sobre todo para poder lograr una inserción exitosa en un mercado nuevo y a la vez muy competitivo como lo es el chileno. Es importante encontrar un punto medio que sea atractivo para el comprador pero que a la vez no afecte el desenvolvimiento normal del negocio con tiempos excesivos para el pago; es por esto que la forma de pago será el 50% de contado el momento del embarque de la mercadería vía depósito bancario y el 50% restante con un crédito de 28 días.

3.8.2 EXPORTACIÓN DESDE ECUADOR (ORIGEN)

Exportar es la actividad en la cual el objetivo es vender, entregar, comercializar, cobrar por productos o servicios a clientes que se encuentran fuera de las fronteras del mercado nacional.

Para tener éxito en la comercialización internacional de un producto es importante tener en consideración que una exportación está compuesta por una serie de procesos antes, durante y después del envío de la mercancía.

Es importante como uno de los primeros pasos definir qué tipo de exportación se va a realizar y por ende el régimen al que se acogerá. Para el presente proyecto de exportación el régimen a escoger será la “Exportación a consumo”.

3.8.2.1 EXPORTACIÓN DEFINITIVA

La exportación a consumo es el régimen aduanero número 10 por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, se dirigen fuera del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior.

La exportación de stevia hacia la ciudad de Santiago de Chile se ajusta perfectamente al régimen de exportación a consumo pero el proceso de la misma requiere una serie de requisitos previos para tal efecto. Las relaciones bilaterales entre Ecuador y Chile con el pasar de los años han mejorado y para impulsar el comercio entre ambos países, se han utilizado convenios como el Acuerdo de Complementación Económica N°65, sin embargo al no ser un producto tradicional el que se pretende exportar, no se encuentra en la lista de los productos negociados. Ver anexo N° 2

Antes de poder realizar cualquier trámite u operación es imprescindible registrarse como exportadores para que el exportador pueda ejercer esta actividad legalmente y para eso son necesarios ciertos requerimientos, tales como:

3.8.2.2 REQUERIMIENTOS PARA SER EXPORTADORES EN ECUADOR

1.- Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.

2.- Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

• Banco Central: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

• Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>

3.-Registrarse como Exportador en Ecuapass (<https://portal.aduana.gob.ec/>)

3.8.2.3 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA UNA EXPORTACIÓN DESDE ECUADOR

Existen varios documentos necesarios para la exportación.

3.8.2.3.1 FACTURA COMERCIAL

Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones, el cual sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino así como también se utiliza como justificante del contrato comercial (comercioexterior.com.ec), las principales características con que debe contar este documento son:

- Lugar y fecha de emisión
- Información del exportador
 - Razón Social de la empresa constituida
 - Numeración consecutiva autorizada por el SRI y fecha de elaboración.
 - Razón Social de la empresa compradora o Nombres y Apellidos si es persona natural
 - Número del RUC
- Información del importador
- Descripción detallada de la mercadería vendida:
 - Sub partida arancelaria
 - Condiciones de entrega, unidad de medida e Incoterm
 - Precio o valor de la mercadería
 - Forma y plazos de pago
 - Medio de transporte
- Firmas de responsabilidad de la empresa exportadora

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.8.2.3.2 DOCUMENTO DE TRANSPORTE

Debido a que la mercancía hacia Chile será transportada vía marítima el documento a utilizar será el Bill of Lading o B/L que es considerado como prueba del contrato de transporte o conocimiento de embarque marítimo, en él se detallan las características de la mercancía que transporta y su traslado. Los datos a encontrar en este documento son:

- Datos del transportista
- Datos del exportador
- Datos del consignatario
- Datos del importador
- Nombre del buque
- Puerto de carga y descarga
- Indicativo del pago del flete: Destino u origen
- Importe del flete
- Marcas y números del contenedor
- Descripción de la mercadería, peso bruto y peso neto
- Fecha de embarque

3.8.2.3.3 LISTA DE EMPAQUE (PACKING LIST)

Esta lista tiene como objetivo informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería que va a ser exportada, la descripción del embalaje, es emitida por el exportador. (SENAE (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador), 2012)

3.8.2.3.4 CERTIFICADO DE SANITIZADO DE PALLETS

Este es un documento que garantiza el sanitizado y la calidad de los pallets que se utilizarán en la exportación.

Este documento lo emite la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD).

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

COSTO DEL CERTIFICADO SANITIZADO PALLETS

Detalle	Cantidad unidad	Valor unitario	Valor anual
Certificado sanitizado de pallets	20	5,00	100,00
TOTAL			100,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.8.2.4 PRE EMBARQUE EN ORIGEN

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

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

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

- Factura comercial original.
- Lista de empaque
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

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

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

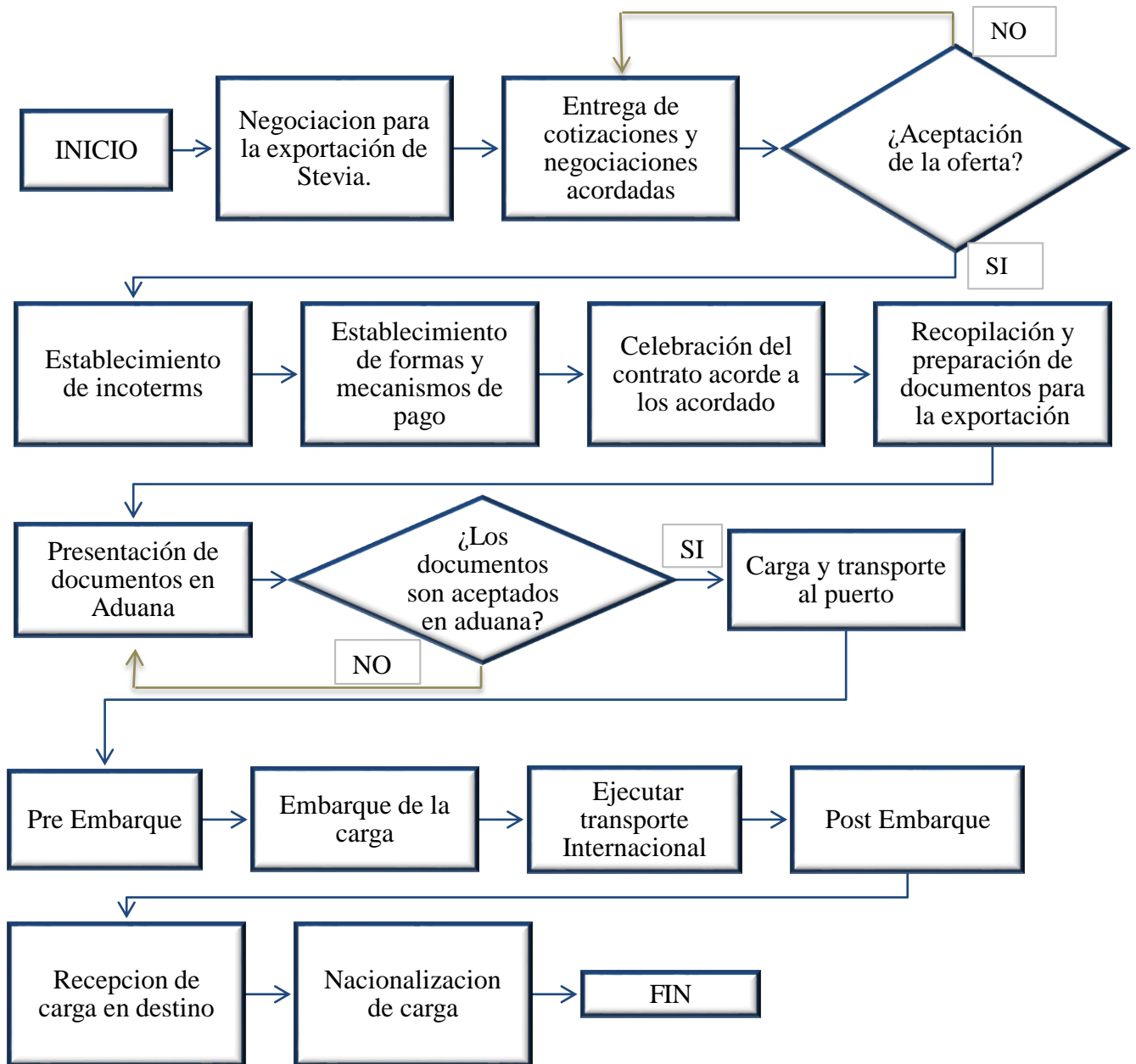
3.8.2.5 ETAPA POST-EMBARQUE

En la etapa de post-embarque se deben regularizar a las Declaraciones Aduaneras de Exportación (RDAE) ante el SENA E y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (régimen 40).

Una vez que se realiza este registro la DAE obtiene la marca **REGULARIZADA**. Para poder completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Éste trámite requiere de los siguientes documentos:

- Copia de la factura comercial.
- Copia de la lista de empaque
- Copia no negociable de documentos de transporte.

ILUSTRACIÓN 3. 32 Diagrama de flujo del proceso de exportación.



Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.8.2.6 GASTOS PARA LA EXPORTACIÓN DE STEVIA DESDE ECUADOR HACIA SANTIAGO DE CHILE

Estableceremos el valor CIP Carriage and Insurance Paid To (Transporte y seguro pagado hasta, lugar de destino convenido) para lo cual la empresa de logística y exportación, GENESIS LOGISTICS & SERVICES, se encargara de realizar la cotización correspondiente del embarque. Como hemos visto anteriormente su unitarización se lo hará en un contenedor standard de 40', así véase en el ANEXO 9 Cotización de transporte (GÉNESIS LOGISTICS SERVICES), dónde se detalla los costos primarios.

TABLA 3. 23 Costos de exportación detallados por envío, por año, por caja y por unidad

Descripción	Envío	Anual	Caja	Display
Costo de mercancía	\$ 199.432,86	\$ 2.393.194,33	\$ 207,74	\$ 6,49
Embalaje	\$ 254,68	\$ 3.056,16	\$ 0,27	\$ 0,0083
Unitarización	\$ 292,00	\$ 3.504,00	\$ 0,30	\$ 0,0095
THC puerto Guayaquil	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 0,16	\$ 0,0049
Transporte Interno Uio-Gye	\$ 650,00	\$ 7.800,00	\$ 0,68	\$ 0,0212
Despacho Aduana	\$ 245,95	\$ 2.951,40	\$ 0,26	\$ 0,0080
Inspección antinarcóticos	\$ 230,00	\$ 2.760,00	\$ 0,24	\$ 0,0075
Manipuleo de Carga	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 0,21	\$ 0,0065
Documentos de Embarque	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 0,16	\$ 0,0049
Almacenaje Origen	\$ 276,29	\$ 3.315,48	\$ 0,29	\$ 0,0090
FCA (Guayaquil)	\$ 201.881,78	\$ 2.422.581,37	\$ 210,29	\$ 6,57
Transporte Internacional	\$ 2.000,38	\$ 24.004,50	\$ 2,08	\$ 0,07
CPT	\$ 203.882,16	\$ 2.446.585,87	\$ 212,37	\$ 6,64
Seguro Internacional	\$ 2.242,70	\$ 25.031,59	\$ 2,17	\$ 0,07
CIP (San Antonio)	\$ 206.124,86	\$ 2.471.617,46	\$ 214,54	\$ 6,71

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.8.3 IMPORTACIÓN EN CHILE (DESTINO)

El procedimiento de importación de cualquier tipo de alimento involucra realizar dos trámites ante la Autoridad Sanitaria Regional (Seremi de Salud):

- Solicitar un Certificado de Destinación Aduanera y, posteriormente,
- Solicitar la Autorización de Uso y Disposición de Alimentos Importados.

Dependiendo de si los productos que conforman la partida de importación, cumplen o no los requerimientos o exigencias de la reglamentación sanitaria vigente; ambas solicitudes pueden ser autorizadas o rechazadas.

3.8.3.1 CERTIFICADO DE DESTINACIÓN ADUANERA (CDA) EN CHILE

El certificado de Destinación Aduanera es un documento que autoriza el retiro y transporte de productos alimenticios desde los recintos aduaneros, a la bodega o depósito acreditado donde serán almacenados. Este certificado indica la dirección de la bodega autorizada y las condiciones de traslado de los productos. <http://www.chileatiende.cl/fichas/ver/181>

El CDA debe ser solicitado en la Seremi de Salud coincidente con la jurisdicción de la oficina de Aduana por la cual hace ingreso la mercancía, mediante el formulario para tales efectos.

La Autoridad Sanitaria solicita la factura del producto y el pago del arancel para emitir el CDA por tonelaje según el Arancel de Prestaciones de Salud Ambiental del Ministerio de Salud.

Este certificado deberá ser otorgado, si corresponde, dentro de los plazos establecidos por la Ley N° 18.164/82 del Ministerio de Hacienda o la que a futuro la reemplace.

En el caso que, la solicitud no cumpla con los requerimientos o el producto no pueda importarse al país, se procederá a rechazar la emisión del CDA mediante resolución fundada, expedida también dentro del tercer día hábil contado desde la presentación de la solicitud.

Las partidas de alimentos declaradas en tránsito por el Servicio Nacional de Aduanas no requieren emisión de CDA por parte de la Autoridad Sanitaria.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Una vez concluida la tramitación del certificado de destinación aduanera; y retirados los productos de los recintos primarios de Aduanas, el importador asumirá las siguientes obligaciones y responsabilidades:

- a) 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.
- b) Mantener los productos en dicha bodega, absteniéndose de usarlos, consumirlos, venderlos, cederlos o disponer de ellos a ningún título, antes de obtener la autorización de la Autoridad Sanitaria competente.
- c) Requerir la autorización de la Autoridad Sanitaria competente, acompañando a su solicitud copia del CDA.

El incumplimiento de las condiciones anteriores será sancionado por la Autoridad Sanitaria, previa instrucción del sumario sanitario correspondiente, en conformidad a lo establecido en el libro X del Código Sanitario.

3.8.3.2 AUTORIZACIÓN DE USO Y DISPOSICIÓN (CHILE)

Todos los productos alimenticios que se importen al país deberán obtener Autorización de Uso y Disposición, previo a su comercialización en el territorio nacional. Dicha autorización de internación de los alimentos deberá ser emitida por la Autoridad Sanitaria Regional (Seremi de Salud) que corresponda a la jurisdicción de la bodega destino, indicada en el CDA, o bien como lo disponga el Ministerio de Salud.

La Autoridad Sanitaria Regional requerirá la siguiente documentación:

- Certificado de Destinación Aduanera
- Certificado Sanitario del país de origen del producto, válido para la cada partida de importación.
- Ficha Técnica emitida por el fabricante del producto en español, para los productos importados por primera vez al país o con cambio de formulación respecto a los importados previamente
- 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)

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

- Pago del arancel por tonelaje según Arancel de Prestaciones de Salud Ambiental del Ministerio de Salud.

Sin perjuicio de lo anterior, y para mejor resolver, la Autoridad Sanitaria está facultada para solicitar mayores antecedentes respecto a un producto.

Los productos que se anuncien como alimentos, y que posean o se atribuyan propiedades terapéuticas deberán contar con la determinación del Régimen de Control Aplicable, emitido por el Instituto de Salud Pública de Chile (ISP), conforme a lo establecido en el artículo 70 del Decreto Supremo 1876/95.

La Resolución de Autorización es otorgada al solicitante previa verificación de que los productos cumplen con las condiciones establecidas por la normativa nacional (Reglamento Sanitario de los Alimentos, y Decretos y Resoluciones complementarias).

3.8.3.3 TRÁMITE DE PROCEDIMIENTO PARA LA AUTORIZACIÓN (CHILE)

Considerando el riesgo epidemiológico y la composición del alimento, historia de importaciones anteriores y denuncias de infracciones de alimentos importados, se determina el trámite a seguir, pudiendo ser: directo sin inspección, inspección sin toma de muestra e inspección con toma de muestra

3.8.3.4 TRÁMITE DIRECTO, SIN INSPECCIÓN (CHILE)

Una vez informado, por parte del importador, el arribo de la mercancía al país y analizados los antecedentes la Autoridad Sanitaria resuelve emitir la Resolución de autorización, sin mediar inspección del producto.

3.8.3.5 TRÁMITE CON INSPECCIÓN SIN TOMA DE MUESTRA (CHILE)

En esta modalidad de trámite, se realiza la inspección de los productos en su lugar de almacenaje, para verificar y consignar, a lo menos, lo siguiente:

- Identificación del producto, incluyendo el CDA
- Características físicas al momento de la inspección
- Rotulación

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

- Condiciones de estiba
- Inspección de los registros de temperatura y medición de la temperatura del producto, cuando corresponda.

De acuerdo al resultado de la inspección practicada, la Autoridad Sanitaria está facultada para proceder a la toma de muestra y su posterior análisis.

3.8.3.6 TRÁMITE CON INSPECCIÓN CON TOMA DE MUESTRA (CHILE)

Corresponde al procedimiento descrito en el punto anterior, al cual se agrega la toma de muestra de la mercancía para ser analizada de acuerdo a los parámetros establecidos para el tipo de alimento que se trate. Las muestras deberán ser tomadas por personal técnico capacitado de la Autoridad Sanitaria Regional y analizadas en los laboratorios de Salud Ambiental u otro laboratorio de análisis reconocido por la Autoridad Sanitaria. Los costos derivados de los análisis requeridos, son cargo del importador.

3.8.3.7 RECHAZO DE LA SOLICITUD DE INTERNACIÓN DE ALIMENTOS (CHILE)

Si, aplicados los procedimientos anteriormente descritos, se constata el incumplimiento de la normativa vigente, la Autoridad Sanitaria procede a emitir una Resolución de rechazo. En esta resolución se detalla las causas del rechazo, se identifica el producto, la fábrica de origen y los códigos de elaboración del producto, además, se otorga un plazo de diez días hábiles a contar de la fecha de emisión, para que el importador comunique formalmente el destino de los productos; re-exportación, destrucción u otro uso previa autorización de la autoridad competente.

El interesado puede solicitar, por escrito, la reconsideración de la decisión adoptada, salvo en aquellas partidas de alimentos a las que se les ha aplicado el artículo 105 del Reglamento Sanitario de los Alimentos. En el caso que esta solicitud sea aceptada, el análisis del producto es realizado considerando el doble del tamaño de muestra usado inicialmente.

La desnaturalización y destrucción de los alimentos rechazados se efectúan bajo la supervisión de la Autoridad Sanitaria, los costos que de ello deriven son cargo del importador.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.8.3.8 AUTORIZACIÓN CHILENA PARA ROTULAR EN ORIGEN

Conforme a lo estipulado en el artículo 107 letra m) del Reglamento Sanitario de los Alimentos (D.S. 977/96 del Minsal), los alimentos de importación habitual, y cuya autorización de uso y consumo sea otorgada por el mismo Servicio de Salud, podrán ser rotulados en el país de origen con el número y fecha de una resolución de autorización de uso y consumo anterior elegida para este propósito. Para estos efectos, se considerará importación habitual, aquel producto con tres importaciones previas sucesivas autorizadas, es decir, el producto debe estar en el sistema de muestreo de monitoreo.

A solicitud del interesado, expresada mediante carta al Secretario Regional Ministerial de Salud, la Autoridad Sanitaria podrá emitir, si los antecedentes así lo ameritan, una resolución que autorice para rotular en origen y que sirva como referencia para importaciones posteriores. Sin embargo, cada una de las partidas de importación deberá ser autorizada de acuerdo a los procedimientos descritos precedentemente.

Para obtener esta autorización el importador deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Carta solicitud enviada por el interesado.
- Copia de la Resolución de Autorización de Uso y Consumo del alimento que se quiere adoptar como referencia.
- Etiquetas, envases o proyecto de rotulo de los productos con el formato que permita dar cumplimiento a la normativa nacional.
- Cancelación del ítem respectivo establecido en el Arancel de Prestaciones de Salud Ambiental (ítem. 2.2.3. otras certificaciones).

3.8.3.9 REINGRESO DE ALIMENTOS A TERRITORIO CHILENO

Los alimentos que reingresen al país, cualquiera sea su causal de rechazo en el país destino deben dar cumplimiento a lo establecido en los puntos anteriores, debiendo además acreditar la causal de rechazo mediante un certificado emitido por la autoridad competente o documento técnico comercial. La totalidad de las partidas correspondientes a los alimentos reingresados serán sometidas al trámite con inspección con toma de muestra. (Portal web Comercio Exterior Chile, s.f).

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.8.3.10 DOCUMENTOS OBLIGATORIOS PARA TODA IMPORTACIÓN (CHILE)

- Conocimiento de embarque original, carta de porte o guía aérea, que acredite el dominio de la mercancía por parte del consignatario.
- Factura comercial original, que acredite la mercancía objeto de compraventa y sus valores.
- Declaración Jurada del importador sobre el precio de las mercancías, formulario que entrega el agente de aduanas.
- Mandato constituido por el sólo endoso del original del conocimiento de embarque.

3.8.3.11 TRIBUTOS A LAS IMPORTACIONES (CHILE)

Para poder obtener el valor real para el pago de tributos que realizará el comprador al momento de nacionalizar la mercancía, es necesario establecer el arancel de importaciones vigente. Por regla general, las importaciones están afectas al pago del derecho ad valorem (6%) sobre su valor CIP (costo de la mercancía + prima del seguro + valor del flete de traslado) y pago del IVA (19%) sobre su valor CIF (CIP) más el derecho ad valorem.

TABLA 3. 24 Liquidación de impuestos para la importación en Chile.

CONCEPTO	IMPUESTO	VALOR
Valor CIP		\$ 206.124,86
Ad Valorem	6%	\$ 12.367,49
Base imponible		\$ 218.492,35
IVA	19%	\$ 41.513,55
Total tributos aduaneros		\$ 53.881,04

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.8.3.12 COSTOS EN PUERTO DE DESTINO (SAN ANTONIO / CHILE)

Al momento en que la mercancía llega a destino, existen cargos a tomar en cuenta, mismos que serán responsabilidad del comprador debido a que Incoterm negociado (CIP) así lo establece. Como se muestra a continuación.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 25 Costos en la terminal en destino San Antonio (Chile)

Descripción	Valor
Uso de Muelle a la Nave Full Container US\$/Metro Eslora Hora	\$ 1,89
Uso de Muelle a la Carga US\$/Tonelada	\$ 3,13
Transferencia de Contenedores llenos 40 pies US\$/Teu	\$ 64,80
Arriendo de equipo grúa horquilla Us\$/ Hora	\$ 44,80
Aforo o reconocimiento completo de carga en contenedores US\$/Teu	\$ 291,20
Habilitación del terminal (Mínimo 3 horas) US\$/Hora	\$ 123,20
Sellado o resellado de contenedores US\$/Box	\$ 22,40
Recepción de contenedores US\$/Box	\$ 50,40
Despacho de contenedores US\$/Box	\$ 56,00
Total	\$ 657,83

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

Además hay que tomar en cuenta los valores correspondientes a los costos de almacenaje, agente aduanal y traslado interno, todos en origen, en que incurrirá el comprador para poder saber el costo de la mercancía puesta en bodegas del mismo. Así tenemos.

TABLA 3. 26 Costos en destino (Desde el puerto de San Antonio hasta Santiago de Chile)

Descripción	Valor
Agente de aduanas	\$ 350,00
Almacenaje	\$ 114,00
Transporte interno San Antonio-Santiago	\$ 500,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.8.3.13 COSTOS TOTALES DE EXPORTACIÓN (DESDE QUITO ECUADOR HASTA SANTIAGO DE CHILE)

Una vez determinados tanto los costos en origen, cuanto los costos en destino, podemos determinar el costo total de la exportación, desde que la mercancía se encuentra en nuestras bodegas

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

en origen, en la ciudad de Quito, hasta que la misma llega hasta las bodegas del cliente en destino en la ciudad de Santiago de Chile.

TABLA 3. 27 Costos de exportación por envío hasta las bodegas del comprador

Descripción	Valor
Costo de mercancía	\$ 199.432,86
Embalaje	\$ 254,68
Unitarización	\$ 292,00
THC puerto Guayaquil	\$ 150,00
Transporte Interno Uio-Gye	\$ 650,00
Despacho Aduana	\$ 245,95
Inspección antinarcoóticos	\$ 230,00
Manipuleo de Carga	\$ 200,00
Documentos de Embarque	\$ 150,00
Almacenaje Origen	\$ 276,29
FCA (Guayaquil)	\$ 201.881,78
Transporte Internacional	\$ 2.000,38
CPT	\$ 203.882,16
Seguro Internacional	\$ 2.242,70
CIP	\$ 206.124,86
Desembarque	\$ 657,83
DAT	\$ 206.782,69
Almacenamiento temporal	\$ 114,00
agentes de aduana	\$ 350,00
Nacionalización	53.881,04
Transporte Interno San Antonio-Santiago	\$ 500,00
DDP	\$ 261.627,73

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.8.3.14 PROYECCIÓN DE LOS COSTOS DE EXPORTACIÓN (DESDE QUITO-ECUADOR HASTA SANTIAGO DE CHILE)

Una vez obtenidos todos los costos concernientes a la exportación será importante proyectarlos para tener una guía de los costos futuros de la transacción

TABLA 3. 28 Costos actuales y futuros de exportación (2015-2019)

Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Inflación	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%
Costo de mercancía	\$ 2.393.194,32	\$ 2.479.349,32	\$ 2.568.605,89	\$ 2.661.075,70	\$ 2.756.874,43
Embalaje	\$ 3.056,16	\$ 3.166,18	\$ 3.280,16	\$ 3.398,25	\$ 3.520,59
Unitarización	\$ 3.504,00	\$ 3.630,14	\$ 3.760,83	\$ 3.896,22	\$ 4.036,48
THC puerto Guayaquil	\$ 1.800,00	\$ 1.864,80	\$ 1.931,93	\$ 2.001,48	\$ 2.073,54
Transporte Interno Uio-Gye	\$ 7.800,00	\$ 8.080,80	\$ 8.371,71	\$ 8.673,09	\$ 8.985,32
Despacho Aduana	\$ 2.951,40	\$ 3.057,65	\$ 3.167,73	\$ 3.281,76	\$ 3.399,91
Inspección antinarcóticos	\$ 2.760,00	\$ 2.859,36	\$ 2.962,30	\$ 3.068,94	\$ 3.179,42
Manipuleo de Carga	\$ 2.400,00	\$ 2.486,40	\$ 2.575,91	\$ 2.668,64	\$ 2.764,71
Documentos de Embarque	\$ 1.800,00	\$ 1.864,80	\$ 1.931,93	\$ 2.001,48	\$ 2.073,54
Almacenaje Origen	\$ 3.315,48	\$ 3.434,84	\$ 3.558,49	\$ 3.686,60	\$ 3.819,31
FCA (Guayaquil)	\$ 2.422.581,36	\$ 2.509.794,29	\$ 2.600.146,88	\$ 2.693.752,17	\$ 2.790.727,25
Transporte Internacional	\$ 24.004,56	\$ 24.868,72	\$ 25.764,00	\$ 26.691,50	\$ 27.652,40

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

CPT	\$ 2.446.585,92	\$ 2.534.663,01	\$ 2.625.910,88	\$ 2.720.443,67	\$ 2.818.379,65
Seguro Internacional	\$ 26.912,40	\$ 27.881,25	\$ 28.884,97	\$ 29.924,83	\$ 31.002,12
CIP	\$ 2.473.498,32	\$ 2.562.544,26	\$ 2.654.795,85	\$ 2.750.368,50	\$ 2.849.381,77
Desembarque	\$ 7.893,96	\$ 8.178,14	\$ 8.472,56	\$ 8.777,57	\$ 9.093,56
DAT	\$ 2.481.392,28	\$ 2.570.722,40	\$ 2.663.268,41	\$ 2.759.146,07	\$ 2.858.475,33
Almacenamiento temporal	\$ 1.368,00	\$ 1.417,25	\$ 1.468,27	\$ 1.521,13	\$ 1.575,89
Agentes de aduana	\$ 4.200,00	\$ 4.351,20	\$ 4.507,84	\$ 4.670,13	\$ 4.838,25
Nacionalización	\$ 646.572,48	\$ 669.849,09	\$ 693.963,66	\$ 718.946,35	\$ 744.828,42
Transporte Interno	\$ 6.000,00	\$ 6.216,00	\$ 6.439,78	\$ 6.671,61	\$ 6.911,79
DDP	\$ 3.139.532,76	\$ 3.252.555,94	\$ 3.369.647,95	\$ 3.490.955,28	\$ 3.616.629,67

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor.

3.9 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

3.9.1 INVERSIONES

En lo que a inversiones se refiere el presente proyecto constará de tres elementos, como se detalla a continuación, se pueden apreciar los valores detallados respecto a la inversión del proyecto.

TABLA 3. 29 Inversión Total de proyecto

Concepto	Valor
Activos Fijos Tangibles	\$ 29.190,87
Activos Fijos Intangibles	\$ 6.630,00
Capital de Trabajo	\$ 187.397,13
Inversión Total	\$ 223.218,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.9.1.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Los activos fijos tangibles son propiedades físicas que integran todo un conjunto que sirven para desempeñar directamente en la empresa para una función específica y que están sujetos de depreciación, así a continuación:

TABLA 3. 30 Activos Fijos Tangibles

Ítems	Valor
Maquinaria y Equipo	\$ 8.761,80
Vehículos	\$ 1.530,00
Equipo de Oficina	\$ 1.515,72
Equipo de Computación	\$ 9.761,40
Muebles y Enseres	\$ 7.621,95
Total	\$ 29.190,87

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.9.1.1.1 VEHÍCULO

En lo que a vehículos se refiere el proyecto no necesitará de una importante inversión ya que se trata simplemente de la distribución de un producto, por lo que se cuenta con el transporte del fabricante desde su lugar de producción hasta nuestras bodegas. Sin embargo para poder desarrollar las actividades cotidianas que implicaría el negocio, se ve la necesidad de adquirir una motocicleta Motor Uno modelo M1R 200 del año 2014 para uso de mensajería, que a su vez la utilizará para el transporte diario de documentos desde nuestras oficinas hasta los diferentes ministerios o entidades que así lo requieran.

TABLA 3. 31 Vehículos

Concepto	Valor unitario	Unidades	Valor anual
Motor Uno M1R 200 (2014)	\$ 1.500,00	1	\$ 1.500,00
Subtotal			\$ 1.500,00
Imprevistos 2%			\$ 30,00
Total			\$ 1.530,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.9.1.1.2 MAQUINARIA Y EQUIPOS

Al no ser esta una empresa fabricante ni procesadora del producto, la inversión respecto a los equipos tampoco es demasiado significativa ya que la poca maquinaria necesaria se encamina principalmente a actividades propias de empaquetado, carga y descarga de productos.

Es así que se utilizarán, un montacargas eléctrico para cargar y descargar pallets; una balanza electrónica que se utilizará para la revisión de producto recibido en bodega desde la fábrica y una envolvedora manual para plástico que servirá para aprovechar de mejor manera el mismo.

TABLA 3. 32 Maquinaria y Equipos

Concepto	Valor unitario	Unidades	Valor anual
Montacargas eléctrico	\$ 6.000,00	1	\$ 6.000,00
Balanza electrónica	\$ 190,00	1	\$ 190,00
Envolvedora manual para pallet Xtenser	\$ 1.200,00	2	\$ 2.400,00
Subtotal			\$ 8.590,00

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Imprevistos 2%	\$ 171,80
Total	\$ 8.761,80

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.9.1.1.3 EQUIPOS DE OFICINA

Los equipos de oficina a utilizar en el presente proyecto serán los estimados para el uso de diez colaboradores dedicados netamente a actividades administrativas y de oficina.

TABLA 3. 33 Equipos de Oficina

Concepto	Valor unitario	Cantidad unidades	Valor anual
Perforadora	\$ 3,00	14	\$ 42,00
Engrapadora	\$ 2,50	14	\$ 35,00
Teléfonos fijos	\$ 35,00	13	\$ 455,00
Teléfono celular	\$ 150,00	4	\$ 600,00
Intercomunicadores	\$ 50,00	6	\$ 300,00
Resmas de 500 hojas 75gr	\$ 3,60	15	\$ 54,00
Subtotal			\$ 1.486,00
Imprevistos 2%			\$ 29,72
Total			\$ 1.515,72

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.9.1.1.4 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Los equipos de computación forman parte de la inversión imprescindible para la ejecución del proyecto ya que es desde las computadoras y vía internet de donde se coordinan las actividades a desarrollar. Además se incluirán los equipos relacionados a la seguridad y vigilancia, además del control de jornadas de trabajo.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 34 Equipos de Computación

Concepto	Valor unitario	Cantidad unidades	Valor anual
Computadora core i5	\$ 600,00	5	\$ 3.000,00
Computadora core i3	\$ 400,00	5	\$ 2.000,00
Impresora Epson L365	\$ 300,00	5	\$ 1.500,00
Red (internet, domestica)	\$ 80,00	1	\$ 80,00
Alarma seguridad	\$ 2.200,00	1	\$ 2.200,00
Equipo de seguridad 8 Camaras + Dvr + Kit Instalación	\$ 680,00	1	\$ 680,00
Reloj biométrico, lector de huella dactilar	\$ 110,00	1	\$ 110,00
Subtotal			\$ 9.570,00
Imprevistos 2%			\$ 191,40
Total			\$ 9.761,40

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.9.1.1.5 MUEBLES Y ENSERES

Los muebles y enseres forman una parte muy importante para el desarrollo eficiente de las actividades cotidianas, tanto como de los colaboradores cuanto de los clientes, es así que se utilizarán:

TABLA 3. 35 Muebles y Enseres

Concepto	Valor unitario	Cantidad unidades	Valor anual
Kit oficina grande (Silla grande, 1 escritorio, 2 sillas pequeñas)	\$ 850,00	5	\$ 4.250,00
Kit de oficina pequeño (1 escritorio, 3 sillas pequeñas)	\$ 250,00	6	\$ 1.500,00
Mesa de reuniones	\$ 350,00	1	\$ 350,00
Archivadores metálicos	\$ 135,00	7	\$ 945,00

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Kit sala de espera	\$	300,00	1	\$	300,00
basureros	\$	8,50	15	\$	127,50
Subtotal				\$	7.472,50
Imprevistos 2%				\$	149,45
Total				\$	7.621,95

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.9.1.2 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

Estos activos se caracterizan por ser conjunto de derechos que constituyen o arman la estructura de la empresa, que si bien no son materiales sirven para el desarrollo de la misma, así a continuación:

TABLA 3. 36 Activos Fijos Intangibles

Descripción	Valor
Estudio y diseño	\$ 2.500,00
Publicación y otros gastos de constitución legal	\$ 2.000,00
Asesoría legales	\$ 1.500,00
Gastos de Investigación	\$ 500,00
Subtotal	\$ 6.500,00
Imprevistos 2%	\$ 130,00
Total	\$ 6.630,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.9.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es el apartado referente a la inversión que refleja el nivel requerido de financiamiento para que la empresa pueda trabajar durante el período establecido.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 37 Capital de Trabajo

Concepto	Valor mensual	Valor anual
Materia Prima	\$ 168.960,00	\$ 2.027.520,00
Mano de obra directa	\$ 177,44	\$ 2.129,28
Mano de obra indirecta	\$ 1.112,03	\$ 13.344,36
Materiales indirectos	\$ 753,45	\$ 9.041,40
Mantenimiento y reparación de activos de producción	\$ 6,69	\$ 80,28
Insumos	\$ 193,80	\$ 2.325,60
Seguros Activos de Producción	\$ 48,59	\$ 583,08
Gastos Administrativos	\$ 8.584,85	\$ 103.018,20
Otros Gastos Administrativos	\$ 868,28	\$ 10.419,36
Gastos de Venta	\$ 6.692,00	\$ 80.304,00
Total	\$ 187.397,13	\$ 2.248.765,56

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.9.1.3.1 MATERIA PRIMA

Se conocerá como materia prima para el presente proyecto, al producto terminado entregado por parte de la empresa fabricante del mismo, Kafetal S.A situada en la ciudad de Quito, misma que será entregada en nuestras instalaciones mensualmente con las cantidades acordadas previamente (960 cajas).

TABLA 3. 38 Materia Prima

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total por envío	Total Anual
Stevia Life caja X 32	960	\$ 176,00	\$ 168.960,00	\$ 2.027.520,00
Total			\$ 168.960,00	\$ 2.027.520,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.9.1.3.2 MANO DE OBRA DIRECTA

En lo referente a mano de obra directa, para el presente proyecto haría referencia a las personas encargadas de la carga y descarga de la mercancía, tanto desde que llega a nuestras bodegas procedentes de la fábrica, como cuando se prepara el contenedor para el envío internacional; sin embargo al ser esta una actividad que se realiza una vez al mes no es necesario contratar personal que trabaje los treinta días del mes, por lo que amparados en el código de trabajo y su correspondiente reglamento en donde se determina que: “se podrán celebrar contratos eventuales para atender una mayor demanda de producción o servicios en actividades habituales del empleador, en cuyo caso el contrato no podrá tener una duración mayor de ciento ochenta días continuos o discontinuos, dentro de un lapso de trescientos sesenta y cinco días”²⁰; se establece que se celebrarán contratos eventuales discontinuos para los trabajadores que brinden sus servicios por los días requeridos.

TABLA 3. 39 Cálculo del valor por hora de trabajo en un contrato Eventual Discontinuo

SBU	Horas al mes	Valor/hora	Recargo (%)	Recargo	Total hora (eventual)
\$ 366,00	160	\$ 2,29	35%	\$ 0,80	\$ 3,09

Fuente: (Ministerio de Relaciones Laborales, 2013, pág. 2)

Elaborado por: El autor

TABLA 3. 40 Mano de Obra Directa

Concepto	Número de empleados	Valor hora	Horas trabajadas al mes	Valor salarios total mensual
Recepción y despacho de bodega	5	\$ 3,09	8	\$ 123,53
Valor salario total mensual				\$ 123,53
Total salarios anual				\$ 1.482,30
Décimo tercer sueldo				\$ 123,53
Décimo tercer sueldo mensual				\$ 10,29
Décimo cuarto sueldo				\$ 296,46
Décimo cuarto sueldo mensual				\$ 24,71

²⁰ Código de trabajo, Título I, De su Naturaleza y Especies, Artículo 17.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Vacaciones	\$	61,76
Vacaciones mensual	\$	5,15
Aporte patronal al IESS 11,15%	\$	165,28
Aporte patronal al IESS 11,15% mensual	\$	13,77
Total mensual	\$	177,44
Total anual	\$	2.129,32

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.9.1.3.3 MANO DE OBRA INDIRECTA

La Mano de Obra Indirecta está formada por un grupo de colaboradores que sin afectar de manera activa a la actividad de la empresa prestan sus servicios para cumplir una función específica y contribuir a la consecución de un mismo objetivo.

TABLA 3. 41 Mano de Obra Indirecta (Costos anuales)

Concepto	N°	Sueldo individual	Sueldo anual	XIII sueldo	XIV sueldo	vacaciones	Aporte patronal al IESS 11,15%
Guardia	1	\$ 450,00	\$ 5.400,00	\$ 450,00	\$ 366,00	\$ 225,00	\$ 602,10
Mensajero	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 366,00	\$ 200,00	\$ 535,20

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

TABLA 3. 42 Mano de Obra directa (Totales anual-mensual)

	valor anual	valor mensual
Guardia	\$ 7.043,10	\$ 586,93
Mensajero	\$ 6.301,20	\$ 525,10
	\$ 13.344,30	\$ 1.112,03

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.9.1.3.4 MATERIALES INDIRECTOS

Los Materiales Indirectos son aquellos utilizados principalmente en lo referente al embalaje de exportación, necesario para proteger al producto y su imagen,

TABLA 3. 43 Materiales Indirectos

Concepto	Unidades	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
Cajas de cartón corrugado	960	\$ 0,258	\$ 247,68	\$ 2.972,16
Cintas de embalaje	7	\$ 1,00	\$ 7,00	\$ 84,00
Rollos de plástico stretch	5	\$ 10,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Pallets	20	\$ 12,10	\$ 242,00	\$ 2.904,00
Etiquetado	960	\$ 0,20	\$ 192,00	\$ 2.304,00
Subtotal			\$ 738,68	\$ 8.864,16
Imprevistos 2%			\$ 14,77	\$ 177,28
Total			\$ 753,45	\$ 9.041,44

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.9.1.3.5 INSUMOS

Son los costos que se destinan al correcto funcionamiento de la planta, aquí se encuentran servicios básicos, gasolina para la motocicleta de mensajería y materiales de limpieza para las instalaciones.

TABLA 3. 44 Insumos

Concepto	Valor mensual	Valor Anual
Agua potable	\$ 50,00	\$ 600,00
Energía eléctrica	\$ 70,00	\$ 840,00
Gasolina de motocicleta	\$ 40,00	\$ 480,00
Materiales de limpieza escobas, recogedores, basureros, desinfectantes, detergente, cloro	\$ 30,00	\$ 360,00
Subtotal	\$ 190,00	\$ 2.280,00
Imprevistos 2%	\$ 3,80	\$ 45,60

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Total	\$ 193,80	\$ 2.325,60
--------------	------------------	--------------------

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El autor

3.9.1.3.6 MANTENIMIENTO Y REPARACION

En este apartado se ubican los rubros correspondientes a lo que se destina para el pago de mantenimiento y reparación de maquinarias ante posibles daños producto de fallos de fábrica o provocados.

TABLA 3. 45 Mantenimiento y Reparación de Equipos

Concepto	Inversión	%	Valor mensual	Valor anual
Maquinaria y Equipo	\$ 8.761,80	0,2%	\$ 1,46	\$ 17,52
Vehículos	\$ 1.530,00	4,0%	\$ 5,10	\$ 61,20
Subtotal			\$ 6,56	\$ 78,72
Imprevistos 2%			\$ 0,13	\$ 1,57
Total			\$ 6,69	\$ 80,30

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El autor

3.9.1.3.7 SEGUROS

Corresponden al pago de pólizas anuales de protección de las instalaciones y equipos contra incendios, hurto, calamidad o de suscitarse algún siniestro.

TABLA 3. 46 Seguros (Activos fijos)

Concepto	Inversión	%	Valor mensual	Valor unitario
Maquinaria y Equipo	\$ 8.761,80	6%	\$ 43,81	\$ 525,71
Vehículos	\$ 1.530,00	3%	\$ 3,83	\$ 45,90
Subtotal			\$ 47,63	\$ 571,61
Imprevistos 2%			\$ 0,95	\$ 11,43
Total			\$ 48,59	\$ 583,04

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.9.1.3.8 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los Gastos Administrativos son los que contienen los egresos por concepto de pago de sueldos, salarios y beneficios de ley para el personal administrativo de la empresa.

TABLA 3. 47 Total Gastos Administrativos (mensual-anual)

TOTAL SALARIOS MENSUAL	TOTAL SALARIOS ANUAL
\$ 8.584,85	\$ 103.018,20

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 48 Detalle Gastos Administrativos

Concepto	N°	valor salario unitario	Total salarios mensual	Total salarios anual	XIII sueldo	XIII sueldo mes	XIV sueldo	XIV sueldo mes	vacación	Vacac ión mes	Aporte patronal al IESS 11,15%	Aporte patronal al IESS 11,15% mensual
Gerente General	1	1.000,00	1.000,00	12.000,00	1.000,00	83,33	366,00	30,50	500,00	41,67	1.111,50	92,63
Asistente gerencia	1	500,00	500,00	6.000,00	500,00	41,67	366,00	30,50	250,00	20,83	555,75	46,31
Gerente de logística	1	1.000,00	1.000,00	12.000,00	1.000,00	83,33	366,00	30,50	500,00	41,67	1.111,50	92,63
Asistente de comercio exterior	1	600,00	600,00	7.200,00	600,00	50,00	366,00	30,50	300,00	25,00	666,90	55,58
Jefe de bodega	1	500,00	500,00	6.000,00	500,00	41,67	366,00	30,50	250,00	20,83	555,75	46,31
Contador General	1	850,00	850,00	10.200,00	850,00	70,83	366,00	30,50	425,00	35,42	944,78	78,73

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Asistente de contabilidad	1	500,00	500,00	6.000,00	500,00	41,67	366,00	30,50	250,00	20,83	555,75	46,31
Gerente de Marketing y Ventas	1	850,00	850,00	10.200,00	850,00	70,83	366,00	30,50	425,00	35,42	944,78	78,73
Asistente de Marketing	1	500,00	500,00	6.000,00	500,00	41,67	366,00	30,50	250,00	20,83	555,75	46,31
Atención al cliente	1	500,00	500,00	6.000,00	500,00	41,67	366,00	30,50	250,00	20,83	555,75	46,31

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.9.1.3.9 OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son los gastos que por su naturaleza no pueden ser incluidos en las categorías anteriores pero que forman parte funcional de la empresa. Entre ellos podemos encontrar algunos muy importantes como el arriendo de las instalaciones y comunicaciones.

TABLA 3. 49 Otros Gastos Administrativos

Concepto	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Consumo de teléfono	1	\$ 75,00	\$ 900,00
Internet	1	\$ 65,00	\$ 780,00
Papelería	5	\$ 11,25	\$ 675,00
Arriendo	1	\$ 700,00	\$ 8.400,00
Subtotal		\$ 851,25	\$ 10.755,00
Imprevistos 2%		\$ 17,03	\$ 215,10
Total		\$ 868,28	\$ 10.970,10

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor.

3.9.1.3.10 GASTOS DE VENTA

En lo referente a Gastos de venta podemos observar los valores correspondientes a los costos de exportación netamente hasta el Incoterm negociado, en nuestro caso CIP, ya que serán los costos que afrontará Equastev Cia. Ltda en su calidad de vendedor, en los que se incluye los costos de transporte interno Quito - Guayaquil, transporte internacional desde el puerto de Guayaquil hasta el puerto de San Antonio y el seguro de la mercancía.

TABLA 3. 50 Gastos de Exportación

Descripción	Valor
FCA (Guayaquil)	\$ 2.448,92
Transporte Internacional	\$ 2.000,38
CPT	\$ 4.449,30
Seguro Internacional	\$ 2.242,70
CIP	\$ 6.692,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.9.1.3.11 DEPRESEICACIONES Y AMORTIZACIONES

Las depreciaciones y amortizaciones son valores que no corresponden a un desembolso tangible, al contrario, este forma un asiento contable que es importante para reponer los activos desgastados constituyendo mediante este rubro una reserva.

TABLA 3. 51 Depreciaciones

Concepto	Inversión	Vida útil años	Porcentaje	Valor anual
Maquinaria y Equipo	\$ 8.761,80	10	10%	\$ 876,18
Vehículos	\$ 1.530,00	5	20%	\$ 306,00
Equipos de oficina	\$ 1.271,94	5	10%	\$ 127,19
Equipos de computo	\$ 9.761,40	10	33%	\$ 3.221,26
Muebles y enseres	\$ 7.621,95	3	10%	\$ 762,20
Total Depreciación				\$ 5.292,83

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor.

TABLA 3. 52 Amortización

Concepto	Inversión	Vida útil	Porcentaje	Valor
Activo intangible	\$ 6.630,00	5	20%	\$ 1.326,00
Total Amortización				\$ 1.326,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor.

3.9.1.3.12 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

Luego de haber establecido todos los costos en que incurrirá el proyecto para su correcto funcionamiento es imprescindible saber el costo total por año y por mes; así como también su proyección para los próximos años. Estos datos son necesarios para saber si la ejecución del proyecto es factible o no.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 53 Costos totales por año del proyecto y su proyección para el período 2015-2019

	2015	2016	2017	2018	2019
Inflación	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%	3,60%
TOTAL COSTOS PROD.	\$ 2.061.642,91	\$ 2.135.862,05	\$ 2.212.753,09	\$ 2.292.412,20	\$ 2.374.939,04
Costos Directos	\$ 2.031.974,92	\$ 2.105.126,02	\$ 2.180.910,55	\$ 2.259.423,33	\$ 2.340.762,57
Materia Prima	\$ 2.027.520,00	\$ 2.100.510,72	\$ 2.176.129,11	\$ 2.254.469,75	\$ 2.335.630,66
Mano de Obra Directa	\$ 2.129,32	\$ 2.205,98	\$ 2.285,39	\$ 2.367,66	\$ 2.452,90
Insumos	\$ 2.325,60	\$ 2.409,32	\$ 2.496,06	\$ 2.585,92	\$ 2.679,01
Costos Indirectos	\$ 22.385,80	\$ 23.191,69	\$ 24.026,59	\$ 24.891,55	\$ 25.787,64
Materiales Indirectos	\$ 9.041,44	\$ 9.366,93	\$ 9.704,14	\$ 10.053,49	\$ 10.415,42
Mano de Obra Indirecta	\$ 13.344,36	\$ 13.824,76	\$ 14.322,45	\$ 14.838,06	\$ 15.372,23
G.I de Fabricación	\$ 7.282,19	\$ 7.544,35	\$ 7.815,95	\$ 8.097,32	\$ 8.388,82
Mantenimiento	\$ 80,28	\$ 83,17	\$ 86,16	\$ 89,27	\$ 92,48
Seguros	\$ 583,08	\$ 604,07	\$ 625,82	\$ 648,35	\$ 671,69
Depreciación	\$ 5.292,83	\$ 5.483,37	\$ 5.680,77	\$ 5.885,28	\$ 6.097,15
Amortización	\$ 1.326,00	\$ 1.373,74	\$ 1.423,19	\$ 1.474,43	\$ 1.527,50
TOTAL GASTOS	\$ 194.292,30	\$ 201.286,82	\$ 208.533,15	\$ 216.040,34	\$ 223.817,79
Gastos Administrativos	\$ 103.018,20	\$ 106.726,86	\$ 110.569,02	\$ 114.549,51	\$ 118.673,29
Gastos Generales	\$ 10.970,10	\$ 11.365,02	\$ 11.774,16	\$ 12.198,03	\$ 12.637,16
Gastos de venta	\$ 80.304,00	\$ 83.194,94	\$ 86.189,96	\$ 89.292,80	\$ 92.507,34
TOTAL ANUAL	\$ 2.255.935,21	\$ 2.337.148,88	\$ 2.421.286,24	\$ 2.508.452,54	\$ 2.598.756,83
TOTAL MENSUAL	\$ 187.994,60	\$ 194.762,41	\$ 201.773,85	\$ 209.037,71	\$ 216.563,07

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.9.2 FINANCIAMIENTO

Para poder realizar todas las inversiones necesarias para el proyecto es necesario incurrir en una deuda para poder financiarlos en conjunto con la inversión de los accionistas de la empresa. Es por esto que la forma en que se pretende financiar el proyecto es con un 70% por parte de un préstamo a la corporación Financiera Nacional (CFN) y el 30% restante por parte de los accionistas. Se debe recalcar que el capital de trabajo es el correspondiente al primer mes de funcionamiento, que es el necesario para arrancar operaciones, ya que se espera cubrir esos costos el resto del año a partir de los ingresos por venta. En la tabla a continuación se puede apreciar la forma en que se asumirán los costos.

TABLA 3. 54 Estructura para el Financiamiento Total del proyecto

Concepto	Inversión	Accionistas 55%	CFN 45%
Activos Fijos Tangibles	\$ 29.190,87	\$ 16.054,98	\$ 13.135,89
Activos Fijos Intangibles	\$ 6.630,00	\$ 3.646,50	\$ 2.983,50
Capital de Trabajo	187.397,13	\$ 103.068,42	\$ 84.328,71
Inversión Total	\$ 223.218,00	\$ 122.769,90	\$ 100.448,10

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor.

3.9.2.1 ESTRUCTURA DEL CAPITAL APORTADO POR LOS ACCIONISTAS

Una vez lista la cifra correspondiente al monto total por el cual los accionistas deberán invertir, se ha estipulado que las responsabilidades se repartirán en partes iguales entre los interesados de la siguiente manera:

TABLA 3. 55 Estructura del capital aportado por los accionistas

Descripción	Valor
Accionista 1	\$ 33.184,70
Accionista 2	\$ 33.184,70
Accionista 3	\$ 28.200,25
Accionista 4	\$ 28.200,25
Total	\$ 122.769,90

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.9.2.2 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

En cuanto se refiere a la amortización de la deuda es necesario detallar los datos generales para elaborar el plan de pagos correspondientes, entre los que tenemos la Tasa Efectiva Anual correspondiente al Crédito Directo al que se aplica, fijada por la Corporación Financiera Nacional en función del tiempo en que se cancelará la deuda que para el presente proyecto serán cinco años, tipo de empresa al que va destinado el dinero, que en nuestro caso se clasifica como PYME debido al capital suscrito y al número de colaboradores, la Tasa nominal con la que se va a trabajar y el número de períodos, el valor total pagado por concepto de Interés a la CFN y el valor total pagado al final del período del préstamo más el interés; así a continuación:

TABLA 3. 56 Datos Generales para el plan de pagos de la deuda

Capital	\$ 100.448,10
Tasa Efectiva Anual	11,09%
Tasa Nominal	0,8802726%
Frecuencia de pagos	Mensual
Períodos	60
Interés Pagado	\$ 29.282,17
Total Pagado	\$ 129.730,27

Fuente: (Corporación Financiera Nacional (CFN), 2016, pág. 1)

Elaborado por: El autor

Una vez establecidas y aceptadas las características principales del crédito es necesario elaborar un plan de pagos, en donde se cancelará una cuota mensual de 4.140,74 USD durante cinco años hasta la cancelación total de la deuda con sus respectivos intereses, como se muestra en la siguiente tabla de depreciación.

TABLA 3. 57 Tabla de Amortización por años

N°	Capital	Cuota	Interés	Amortización	Saldo final
1	\$ 100.448,10	\$ 2.162,17	\$ 9.845,92	\$ 16.100,14	\$ 84.347,96
2	\$ 84.347,96	\$ 2.162,17	\$ 8.060,41	\$ 17.885,64	\$ 66.462,32
3	\$ 66.462,32	\$ 2.162,17	\$ 6.076,89	\$ 19.869,16	\$ 46.535,88
4	\$ 46.535,88	\$ 2.162,17	\$ 3.873,40	\$ 22.072,65	\$ 24.463,23

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

5	\$	24.463,23	\$ 2.162,17	\$	1.425,55	\$	24.520,51	\$	(0,00)
----------	----	-----------	-------------	----	----------	----	-----------	----	--------

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.10 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

La evaluación financiera del proyecto es imprescindible para determinar la viabilidad del mismo, avalado en los resultados obtenidos a lo largo de la investigación, tales resultados permiten situar al proyecto en el futuro, valorando cuantitativamente su rentabilidad por medio de indicadores financieros desarrollados para tal efecto. Los indicadores más importantes para el presente plan de negocios son:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Período de Recuperación de la Inversión (PRI)
- Punto de Equilibrio

Para ser utilizados los indicadores anteriormente mencionados, se necesitarán datos procedentes de informes financieros específicos que recopilan los datos obtenidos en la investigación.

3.10.1 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

El estado de situación inicial es un balance que muestra una lista de todos los recursos que posee la empresa al momento de arrancar operaciones, en un cuadro organizado de valores que muestran la situación financiera de la misma.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 58 Estado de Situación Inicial Equastev Cia. Ltda

ACTIVOS		PASIVO	
Activo Corriente	\$ 187.397,13	Pasivo a Largo Plazo	\$ 100.448,10
Capital de Trabajo	\$ 187.397,13	Pasivo a largo plazo	\$ 100.448,10
Activo Fijo	\$ 29.190,87	Total de PASIVOS	\$ 100.448,10
Vehículos	\$ 1.530,00		
Maquinaria y Equipo	\$ 8.761,80		
Equipo de Oficina	\$ 1.515,72		
Equipo de Computación	\$ 9.761,40	PATRIMONIO	\$ 122.769,90
Muebles y Enseres	\$ 7.621,95	Capital	\$ 122.769,90
Activos Intangibles	\$ 6.630,00		
Total de ACTIVOS	\$ 223.218,00	Total de PASIVO + PATRIMONIO	\$ 223.218,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El autor

3.10.2 ESTADO DE RESULTADOS

“Es un informe contable que presenta en forma ordenada las cuentas de Rentas, Costos y gastos preparado a fin de medir los resultados y la situación económica de una empresa” (Sánchez, pág. 211) Este informe proporcionará la información suficiente para ser utilizada para demostrar si el proyecto tendrá ingresos suficientes y si obtendrá una ganancia o pérdida determinado por los ingresos del período y gastos del mismo

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 59 Estado de Resultados Equastev Cia. Ltda. Período 2015-2019

Concepto	2015	2016	2017	2018	2019
Ingreso	\$ 2.473.498,38	\$ 2.562.544,32	\$ 2.654.795,91	\$ 2.750.368,57	\$ 2.849.381,83
Costos de Producción	\$ 2.061.642,91	\$ 2.135.862,05	\$ 2.212.753,09	\$ 2.292.412,20	\$ 2.374.939,04
Utilidad Bruta	\$ 411.855,47	\$ 426.682,26	\$ 442.042,82	\$ 457.956,37	\$ 474.442,80
Gastos de Administración	\$ 103.018,20	\$ 106.726,86	\$ 110.569,02	\$ 114.549,51	\$ 118.673,29
Gastos Generales	\$ 10.970,10	\$ 11.365,02	\$ 11.774,16	\$ 12.198,03	\$ 12.637,16
Gastos de venta	\$ 76.281,60	\$ 79.027,74	\$ 81.872,74	\$ 84.820,15	\$ 87.873,68
Utilidad Operacional	\$ 221.585,57	\$ 229.562,65	\$ 237.826,90	\$ 246.388,67	\$ 255.258,66
Gastos Financieros	\$ 9.831,13	\$ 8.048,31	\$ 6.067,77	\$ 3.867,59	\$ 1.423,41
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 211.754,44	\$ 221.514,34	\$ 231.759,13	\$ 242.521,08	\$ 253.835,26
Participaciones a trabajadores (15%)	\$ 31.763,17	\$ 33.227,15	\$ 34.763,87	\$ 36.378,16	\$ 38.075,29
Unidades Gravables	\$ 179.991,27	\$ 188.287,19	\$ 196.995,26	\$ 206.142,92	\$ 215.759,97
Impuesto a la renta 22%	\$ 39.598,08	\$ 41.423,18	\$ 43.338,96	\$ 45.351,44	\$ 47.467,19
UTILIDAD NETA	\$ 140.393,19	\$ 146.864,01	\$ 153.656,31	\$ 160.791,48	\$ 168.292,78

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor.

3.10.3 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es una de las herramientas más importantes a la hora de evaluar un proyecto ya que sobre sus resultados se realizará dicha evaluación. Se lo puede definir como la acumulación neta de activos líquidos en un período determinado, fruto de la información recopilada de estudios de mercado, técnicos y organizacionales, por lo tanto, constituye un indicador de liquidez de una empresa, además de brindar la sinergia entre los ingresos producto del financiamiento y de los ingresos por ventas. (Sapag Chain & Sapag Chain, 2008, pág. 291)

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 60 Flujo de Caja Equastev Cia. Ltda

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
U. NETA	0	\$ 140.393,19	\$ 146.864,01	\$ 153.656,31	\$ 160.791,48	\$ 168.292,78
Inversiones	122.769,90	0	0	0	0	0
Préstamo	100.448,10	0	0	0	0	0
Depreciaciones y amortizaciones	0	\$ 6.618,83	\$ 6.857,11	\$ 7.103,96	\$ 7.359,71	\$ 7.624,66
Amortización del capital	0	\$ 16.100,14	\$ 17.885,64	\$ 19.869,16	\$ 22.072,65	\$ 24.520,51
FLUJO NETO DE CAJA	(\$ 223.218,00)	\$ 130.911,88	\$ 135.835,47	\$ 140.891,11	\$ 146.078,53	\$ 151.396,92

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.10.4 INDICADORES DE RENTABILIDAD

3.10.4.1 COSTO DE OPORTUNIDAD

Tasa activa 8,88%

Tasa pasiva 5,83%

Recursos Propios 55%

Recursos ajenos 45%

Tasa Impositiva 33,70%

Riesgo: 7,66%

Inflación 3,6%

3.10.4.1.1 TASA IMPOSITIVA

$$\frac{15\% \text{ Participación trabajadores} + 22\% \text{ Impuestos a la renta}}{\text{Utilidad antes de impuestos}}$$

$$t = \frac{\$31.763,17 + \$ 39.598,08}{\$ 211.754,44}$$

$$t = 33,70 \%$$

3.10.4.2 CÁLCULO PARA EL COSTO DE OPORTUNIDAD (k)

$$K = ((TP * \%Recursos Propios) + (TA * \%Préstamo) * (1 - t) + (\%Riesgo + \%Inflación))$$

$$K = ((5,83\% * 55\%) + (8,88\% * 45\%) * (1 - 33,7\%) + (7,66\% + 3,6\%))$$

$$K = 0,17115848$$

$$K = 17,12 \%$$

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.10.4.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. Es importante recalcar que el VAN no es un indicador de rentabilidad sino que es el valor presente neto que va a tener acumulado el inversionista luego de haber recuperado la inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja. (Mora Zambrano, 2009, pág. 268)

$$VAN = -I_0 \sum \frac{F.N.C}{(1+i)^{n+1}}$$

Donde:

I_0 = Inversión inicial

i = tasa de interés

F.N.C= Flujo neto de caja

TABLA 3. 61 Valor Actual Neto (VAN) Equastev Cia. Ltda

Flujos de Caja	$(1+i)^{n+1}$	F.C / $(1+i)^{n+1}$
(\$ 223.218,00)	-	(\$ 223.218,00)
\$ 130.911,88	1,17115848	\$ 111.779,82
\$ 135.835,47	1,371612185	\$ 99.033,44
\$ 140.891,11	1,606375242	\$ 87.707,47
\$ 146.078,53	1,881319987	\$ 77.646,83
\$ 151.396,92	2,203323856	\$ 68.712,97
VAN		\$ 221.662,53

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

Para la evaluación de un proyecto respecto a su rentabilidad, es necesario obtener un valor VAN que supere a 1. Si el valor actual neto de una inversión es positivo, la inversión debe aceptarse.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

3.10.4.4 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es la tasa de descuento que iguala el valor presente de las entradas netas de efectivo con la inversión inicial asociada al proyecto; esto significa que la tasa interna de retorno iguala a cero el VAN de una oportunidad de inversión. (Mora Zambrano, 2009, pág. 269)

$$TIR = tm + (TM - tm) \frac{VAN_{tm}}{VAN_{tm} - VAN_{TM}} = 32 \%$$

En lo referente a la rentabilidad, el medidor TIR obtenido se encuentra en un valor considerablemente alto que supera el costo de oportunidad con lo que se puede concluir que el presente Plan de Negocios posee un planteamiento rentable, ya que por cada dólar invertido se recuperan 0,32 USD, esta rentabilidad obtendrá su porcentaje equivalente cada año hasta recaudar el valor total de la inversión.

3.10.4.5 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

El Período de Recuperación de la Inversión (PRI) es crucial para la implementación del proyecto ya que nos muestra el tiempo en que el mismo generará valores que cubran la inversión hecha para ponerlo en ejecución. Este período de tiempo debe ser comparado con el aceptado por la empresa; videntemente se espera que el tiempo sea el menor posible ya que indicaría un buen planteamiento y aprovechamiento de los recursos. (Barreno, 2004, pág. 125)

TABLA 3. 62 Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

	Flujos a valor presente	Valor por recuperar
Año 1	\$ 130.911,88	\$ 130.911,88
Año 2	\$ 135.835,47	\$ 266.747,35
Año 3	\$ 140.891,11	\$ 407.638,46
Año 4	\$ 146.078,53	\$ 553.717,00
Año 5	\$ 151.396,92	\$ 705.113,92

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

Teniendo en consideración los cálculos anteriormente expresados, es posible dar un tiempo más exacto respecto al período en que se recuperará la inversión, es así que lo invertido se recobrá

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

en un año, ocho meses y cuatro días. Este período se ajusta perfectamente a los tiempos razonables de desempeño que debe tener un proyecto, mostrando un período relativamente corto en la recuperación de la inversión, esto se debe a que para el presente plan de negocios la inversión no es demasiado elevada considerando que está enfocado únicamente a la distribución de un producto.

3.10.4.6 PUNTO DE EQUILIBRIO (PE)

El punto de equilibrio es un factor muy importante a tomar en cuenta ya que muestra los volúmenes de venta necesarios para mantener el proyecto en funcionamiento sin ganancias ni pérdidas. Para el establecimiento de este factor, es necesario tener en consideración a los costos fijos y variables del proyecto. Así a continuación.

TABLA 3. 63 Costos fijos del proyecto

Descripción	Valor
G.I de Fabricación	\$ 7.282,19
Gastos Administrativos	\$ 103.018,20
Gastos Generales	\$ 10.970,10
Mano de Obra Indirecta	\$ 13.344,36
Interés de la deuda	\$ 9.845,92
Costo fijo Anual	\$ 144.460,77
Costo Fijo Mensual	\$ 12.038,40
Costo fijo Unitario	\$ 12,54

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

TABLA 3. 64 Costos Variables del proyecto

Descripción	Valor
Costos Directos	\$ 2.031.974,92
Materiales Indirectos	\$ 9.041,44
Gastos de venta	\$ 80.304,00
Costo Variable Anual	\$ 2.121.320,36
Costo Variable Mensual	\$ 176.776,70
Costo Variable Unitario	\$ 184,14

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Una vez clasificados los costos del proyecto podemos calcular el punto de equilibrio, expresados en unidades necesarias y valor por ventas.

$$PEu = \frac{CF}{PVu - CVu}$$

$$PEu = 393,83 \text{ Unidades necesarias}$$

$$PEventas = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

$$PEventas = \$ 84.558,93 \text{ necesarios por venta (mensual).}$$

Según los cálculos realizados para el presente proyecto será necesario vender mensualmente 394 unidades a un precio de venta de 214,71 USD para obtener un valor de 84.558,93 USD por venta y de este modo llegar al punto de equilibrio en donde no se gana ni se pierde nada, solo se mantiene. Es importante agregar que este es un valor referencial al que no se pretende llegar, sino sobrepasar debido a que el objetivo de cualquier actividad económica es obtener réditos y no mantenerse en cero. A continuación se pueden apreciar los puntos de equilibrio proyectados por cantidad y valor desde el año 2015 hasta el 2019.

TABLA 3. 65 Punto de Equilibrio proyectado período 2015-2019

	2015	2016	2017	2018	2019
Costos fijos	\$ 12.038,40	\$ 11.889,61	\$ 11.724,31	\$ 11.540,69	\$ 11.336,70
Costos variables	\$ 176.776,70	\$ 183.140,66	\$ 189.733,72	\$ 196.564,14	\$ 203.640,44
Precio de ventas	\$ 214,71	\$ 222,44	\$ 230,45	\$ 238,75	\$ 247,34
PEU	\$ 393,83	\$ 310,45	\$ 253,18	\$ 211,34	\$ 179,38
PEV	\$ 84.558,93	\$ 69.057,15	\$ 58.346,09	\$ 50.457,06	\$ 44.369,07

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

3.10.4.7 RENDIMIENTO DEL CAPITAL PROPIO (RCP)

Este índice nos muestra el rendimiento que tendremos sobre el capital invertido por los accionistas. Así a continuación.

$$RCP = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Propio}}$$

$$RCP = \frac{\$ 140.393,19}{\$ 122.769,90}$$

$$RCP = 1,14 \%$$

Como se puede apreciar el rendimiento obtenido para los accionistas respecto a su inversión será del 1,14%.

3.10.4.8 ÍNDICE DE COBERTURA DE INTERESES (ICI)

Mide la capacidad que tiene la empresa para producir utilidades para cubrir sin problema los intereses generados por un financiamiento, sin que esta se vea afectada en su estabilidad. Así a continuación.

$$ICI = \frac{\text{Utilidad Operacional(antes de Impuestos)}}{\text{Gasto de Intereses (Gastos financieros)}}$$

$$ICI = \frac{\$ 221.585,57}{\$ 9.831,13}$$

$$ICI = 22,54 \text{ Veces}$$

Podemos concluir que la utilidad antes de intereses e impuestos (Utilidad Operacional) se encuentra en capacidad de cubrir veinte y dos veces y media el valor correspondiente a interés que genera la deuda, esto debido a que dicho financiamiento no es excesivamente alto y se encuentra diferido a cinco años. Una vez estimado el ICI con que empezará la empresa es posible proyectarlo, aquí podemos notar la capacidad de la Utilidad Operacional del proyecto para pagar los intereses generados a lo largo del período de la deuda, como se muestra en la siguiente tabla.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

TABLA 3. 66 Índice de Cobertura de Intereses (ICI) proyectado períodos 2015-2019

Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Utilidad Operacional	\$ 221.585,57	\$ 229.562,65	\$ 237.826,90	\$ 246.388,67	\$ 255.258,66
Gastos financieros	\$ 9.831,13	\$ 8.048,31	\$ 6.067,77	\$ 3.867,59	\$ 1.423,41
Índice de Cobertura de Intereses	22,54	28,52	39,20	63,71	179,33

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor

CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN

4.1 CONCLUSIONES

- Una vez realizada la investigación y recopilación de datos pertinentes, fue posible formular un Plan de Negocios apropiado para la exportación al mercado chileno de Stevia desde la ciudad de Quito en Ecuador, en donde se detallan los procedimientos, costos y aspectos relacionados con la actividad que se pretende realizar, de tal manera que se puedan planificar de mejor manera las estrategias a tomar en una eventual ejecución del mismo.
- Luego de haber clasificado el producto en sus correspondientes partida y sub partida arancelarias, fue posible determinar el marco legal tanto en origen como en destino, al que se regirá el presente plan de negocios, puesto que es imprescindible para su planteamiento y posterior ejecución; así mismo, una vez analizadas las correspondientes legislaciones y normativas, se pudo identificar las barreras arancelarias y para arancelarias del proyecto, contribuyendo de esta manera a la determinación de la viabilidad del mismo.
- La demanda y oferta correspondientes al presente proyecto, fueron estimadas a partir de la información obtenida de encuestas realizadas en la ciudad de Santiago de Chile por parte de nuestro contacto ubicado allá, por lo que la información utilizada es más real que la que se hubiera obtenido de estimaciones o censos, dando mayor confiabilidad a los procesos aquí propuestos.
- Para poder determinar la rentabilidad del presente plan de negocios fue necesario hacer uso de diferentes herramientas financieras diseñadas para tal efecto, que como resultado reflejaron que el proyecto tal como se lo propone es económicamente rentable en su ejecución ya que genera ganancias para los inversionistas, luego de cumplir con las obligaciones pertinentes, además de un período de recuperación del capital corto.
- Una vez analizados el producto, el mercado, la legislación vigente en origen y destino, se pudo adecuar un mix de marketing apropiado a las características del proyecto para la

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

distribución del producto planteado, de tal manera que genere el mayor beneficio en su implementación.

- Es imperativo conocer con antelación la legislación y reglamentación tanto del país de origen cuanto de destino, involucrados en una transacción internacional, para evitar el error u omisión respecto a permisos y requisitos de entrada o salida de productos; sin mencionar la pertinencia o no, de herramientas que faciliten o dificulten el comercio entre ambas partes.
- Existen numerosos mecanismos que benefician el comercio de diversos productos entre dos o más países, sin embargo entre Ecuador y Chile, para productos nuevos, como los derivados de la Stevia aún no se cuenta con dichos beneficios por ser no tradicionales.
- Un correcto cubicaje normalmente nos proporcionará una mejor distribución del producto dentro de un contenedor para obtener el mayor rendimiento del mismo al momento de transportarlo, sin embargo se debe precautelar siempre la integridad de la mercancía por sobre la disposición de la carga, sin importar si existe espacio sobrante; por tal motivo es posible que un contenedor no use el 100% de su capacidad máxima de carga en lo que a volumen refiere, sin que esto implique un error al momento de contenerizar la misma.
- Para aprovechar una oportunidad de negocio no es siempre necesaria una inversión extraordinariamente grande, ya que dichas oportunidades no siempre se enfocan en fabricar productos; en ciertos casos es posible enfocarse en distribuir productos ya existentes hacia el mundo, evitando así el incurrir en inversiones por maquinaria, terrenos o edificios que encarecen y dificultan la ejecución del proyecto.

4.2 RECOMENDACIONES

- Una vez realizada la investigación para el presente Plan de Negocios, se pudo constatar la falta de información oficial por parte de las autoridades tanto en origen como destino para productos procedentes de Stevia, esta carencia de información dificulta la recopilación de datos, por lo que más estudios y proyectos que hagan referencia a este producto y sus derivados harán que las instituciones gubernamentales pertinentes pongan mayor atención en el mismo.
- Luego de haber desarrollado el estudio de mercado pertinente se observó que los consumidores situados en la ciudad de Santiago de Chile se encuentran dispuestos a consumir el producto no solo en la mesa sino también en recetas con grados más altos de complejidad, como tortas y postres en general, por lo que productos pre elaborados que contengan Stevia podrían tener un gran mercado; para comprobar lo antes dicho sería necesario analizar qué tipos de productos serían los más adaptables para prepararlos con stevia y cuáles son los que cuentan con la mayor aceptación por parte del consumidor.
- La poca difusión de este tipo de productos (no tradicionales) hace que los consumidores desconozcan sus funciones y beneficios, por lo que tienden a mostrar cierto nivel de aversión e incluso temor hacia el producto, por lo que dar una correcta publicidad respecto a las características y a la marca mejoraría enormemente el consumo.
- Después de introducir y mantener el producto en el mercado chileno sería conveniente analizar el potencial del mismo en otros mercados internacionales, para determinar la oportunidad de negocio que pudiera existir y así poder aprovecharla.
- Una vez que la empresa se encuentre afianzada en el mercado y con una economía estable, sería beneficioso considerar la posibilidad de realizar inversiones enfocadas en la producción de nuestro propio producto y marca, para no depender de terceros sino de nosotros mismos.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

- Teniendo siempre una visión del futuro, sería conveniente establecer alianzas con los agricultores, proveedores de la materia prima, para con el tiempo poder crear nuestra propia marca y distribuirla tanto dentro como fuera del territorio nacional.
- Con la consolidación del producto, sus derivados y similares, sería ventajoso realizar un estudio acerca de la viabilidad y rentabilidad de realizar la comercialización de dichos productos directamente hacia el consumidor final, estableciendo puntos de venta propios y alianzas con las grandes cadenas de supermercados sin intermediarios.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Bibliografía

- Aditivos Alimentarios. (s.f.). *www.aditivos-alimentarios.com*. Recuperado el 10 de Enero de 2015, de <http://www.aditivos-alimentarios.com/2014/01/e960-edulcorante-esteviosido.html>
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA). (s.f). Recuperado el 10 de Noviembre de 2015, de <http://www.controlsanitario.gob.ec/valores/>
- Almacenes Jumbo - Cencosud. (s.f). Recuperado el 2 de Diciembre de 2015, de <http://www.jumbo.cl/FO/CategoryDisplay?patron=stevia>
- Asociación de Diabéticos de Chile. (2012). <http://www.adich.cl/>. Recuperado el 11 de febrero de 2015, de <http://www.adich.cl/>
- Banco Central de Chile. (2015). *Banco Central de Chile*. Recuperado el 2 de Mayo de 2015, de <http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/arboles.aspx>
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Boletín del Anuario N° 36*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2015, de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Anuario/Anuario32/IndiceAnuario36.htm>
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Evolución de la Balanza Comercial - Balanzas Comerciales del Ecuador por países (enero-diciembre 2014)*. Recuperado el 09 de Septiembre de 2015, de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201502.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (s.f). Recuperado el 06 de octubre de 2015, de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/260-consulta-por-monedas-extranjeras>
- Banco Mundial. (s.f). *Grupo del Banco Mundial*. Recuperado el 2015 de septiembre de 02, de http://datos.bancomundial.org/pais/chile#cp_wdi
- Banco Nacional de Fomento (BNF). (s.f). Recuperado el 9 de noviembre de 2015, de https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=23&lang=es
- Barreno, L. (2004). *Manual de formulación y evaluación de proyectos* (Primera ed.). Quito. Recuperado el 10 de febrero de 2016
- Bravo, M., Ale, N., Rivera, D., Huamán, J., Delmás, D., Rodríguez, M., . . . Bautista, M. (2009). *Caracterización Química de la Stevia Rebaudiana*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos . Recuperado el 22 de Mayo de 2015, de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/ing_quimica/v12_n2/pdf/a01v12.pdf
- Central Intelligence Agency (CIA). (S.F). Recuperado el 18 de Julio de 2015, de Central Intelligence Agency (CIA) Web site: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ci.html>

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Comercioexterior.com. (s.f). *comercioexterior.com.ec*. Recuperado el 4 de Mayo de 2015, de http://www.comercioexterior.com.ec/es/sites/default/files/INSTRUCTIVO%20GENERAL%20DEL%20EXPORTADOR_0.pdf

Corporación Financiera Nacional (CFN). (2016). *Matriz de Tasas de Interés del 01 al 29 de febrero 2016*. Recuperado el 11 de Febrero de 2016, de http://www.cfn.fin.ec/images/stories/TASAS_1.pdf

Corporación Financiera Nacional. (s.f). Recuperado el 9 de Noviembre de 2015, de http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=132

Correa Delgado, R. (2012). *Decreto N°1290*. Decreto Ejecutivo, Quito. Recuperado el 29 de Marzo de 2016, de <http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/04/DECRETO-EJECUTIVO-DE-CREACION-DEL-ARCSA.pdf>

Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas. (2009). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)*. Nueva York. Obtenido de http://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm_4rev4s.pdf

Departamento de Comercio Exterior Chile (DECOEX). (s.f). *Portal de Comercio Exterior*. Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de <http://www.portalcomercioexterior.cl/node/37489>

Dirección de Relaciones Exteriores de la República de Chile (DIRECON). (2014). *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Ecuador a 19 años del primer acuerdo de complementación económica*. Santiago de Chile.

El Mercurio S.A.P. (24 de Septiembre de 2013). Campos de tabaco son reemplazados por plantas de stevia en busca mercado de US\$ 58 mil millones. *Emol*. Recuperado el 25 de Agosto de 2015, de <http://www.emol.com/noticias/economia/2013/09/24/621173/campos-de-tabaco-ahora-tienen-plantas-de-stevia-en-busca-de-mercado-de-us-58000-millones.html>

El Mercurio S.A.P. (13 de Octubre de 2013). El negocio de la stevia crece de la mano de pequeñas empresas en el mercado chileno. *Emol*. Recuperado el 13 de febrero de 2015, de <http://www.emol.com/noticias/economia/2013/10/11/624141/el-negocio-de-la-stevia-crece-de-la-mano-de-pequenas-empresas-en-el-mercado-chileno.html>

Federación Ecuatoriana de exportadores (FEDEXPOR). (s.f). Recuperado el 5 de Noviembre de 2015, de <http://www.fedexpor.com/>

Federación Internacional de Diabetes (FID). (2014). *Hojas informativas regionales (Atlas de la diabetes de la FID actualización 2014)* (Sexta ed.). (L. Guariguata, T. Nola, J. Beagley, U. Linnenkamp, & O. Jacqmain, Edits.) Bruselas , Bélgica. Obtenido de http://www.idf.org/sites/default/files/DA-regional-factsheets-2014_SP.pdf

Fundación terra. (20 de Septiembre de 2012). *Fundación terra*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.terra.org/categorias/articulos/estevia-la-planta-de-los-diabeticos>

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inveriones (PRO ECUADOR). (2014). *Evolución Enero-Dicimbre 2013, Exportaciones Ecuatorianas*.

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR). (2014). *Boletín de Análisis de Mercados Internacionales*. Boletín. Recuperado el 22 de septiembre de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/07/Boletin-BAM-JUN-JUL-final.pdf>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR). (Noviembre de 2015). *Boletín de Comercio Exterior*. Quito. Recuperado el 21 de Abril de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/Boletin-BCE-feb-mar-15-final.pdf>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR). (2015). *Evolución de las Exportaciones Ecuatorianas Enero / Diciembre 2012-2014*. Recuperado el 08 de Septiembre de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/ENE-DIC-2013-2014.pdf>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR). (s.f). Recuperado el 6 de Mayo de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/documentos-y-certificaciones/>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR). (s.f). Recuperado el 10 de Noviembre de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/cip-transporte-y-seguro-pagado-hasta/>

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR). (s.f). *Guia del Exportador*. Recuperado el 5 de Mayo de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (5 de septiembre de 2014). *Diabetes y enfermedades hipertensivas entre las principales causas de muerte en el 2013*. Recuperado el 8 de febrero de 2015, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/diabetes-y-enfermedades-hipertensivas-entre-las-principales-causas-de-muerte-en-el-2013/>

Instituto Nacional de Estadísticas - Chile (INE). (s.f). Recuperado el 12 de Enero de 2014, de http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/familias/demograficas_vitales.php

Ministerio de Comercio Exterior. (s.f). Recuperado el 1 de noviembre de 2015, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>

Ministerio de Finanzas del Ecuador. (2011). *Ley de Régimen Tributario Interno*. Recuperado el 12 de Noviembre de 2015, de <http://www.finanzas.gob.ec/>

Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (29 de Diciembre de 2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI)*. Quito. Obtenido de <http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Ministerio de Relaciones Laborales (MRL). (s.f). Recuperado el 20 de Enero de 2015, de <http://www.trabajo.gob.ec/>

Ministerio de Relaciones Laborales. (2013). *Reglamento del Contrato Eventual Discontinuo*. Recuperado el 10 de Enero de 2016, de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/2013-Acuerdo-004.pdf>

Ministerio de Salud Publica del Ecuador (MSP). (13 de Noviembre de 2014). *MSP conmemora el Día Mundial de la Diabetes con charlas y almuerzo nutritivo*. Recuperado el 12 de febrero de 2015, de <http://www.salud.gob.ec/msp-conmemora-el-dia-mundial-de-la-diabetes-con-charlas-y-almuerzo-nutritivo/>

Mora Zambrano, A. (2009). *Matemáticas Financieras* (Tercera ed.). Mexico D.F: Alfaomega Grupo Editor, S.A de C.V. Recuperado el 14 de Febrero de 2016

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura (FAO) Organización Mundial de la Salud (OMS). (2005). Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación en conjunto Conferencia Regional sobre Inocuidad de los Alimentos para las Américas y el Caribe. *La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación en conjunto con la Conferencia Regional sobre Inocuidad de los Alimentos para las Américas y el Caribe*, (págs. 0-3). San José.

Organización Mundial de la Salud (OMS). (2014). *www.who.int*. Recuperado el 10 de Marzo de 2015, de http://www.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=6715&Itemid=39446&lang=es

Organización Mundial de la Salud (OMS). (2015). *www.who.int*. Recuperado el 21 de Marzo de 2015, de <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs312/es/>

Organización Mundial de la Salud (OMS). (04 de Abril de 2015). *www.who.int*. Recuperado el 2 de Abril de 2015, de <http://apps.who.int/bmi/index.jsp>

Organización Mundial de la Salud (OMS). (2015). *www.who.int*. Recuperado el 27 de Marzo de 2015, de <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/es/>

Portal web Comercio Exterior Chile. (s.f). Recuperado el 22 de Noviembre de 2015, de http://www.portalcomercioexterior.cl/como_importar

Portal web Logfor. (s.f.). Recuperado el 10 de Noviembre de 2015, de <http://www.logfor.com/cip.php>

Sánchez, P. Z. (s.f.). *Contabilidad General* (Séptima ed.). Bogotá: McGraw-Hill Interamericana, S.A. Recuperado el 12 de Febrero de 2016

Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos* (Quinta ed.). Bogotá: Mc Graw-Hill Interamericana S.A. Recuperado el 2 de febrero de 2016

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Servicio de Rentas Internas (SRI). (s.f). Recuperado el 7 de Noviembre de 2015, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67;jsessionid=yFQJNskM-jdlofbRrg79UveO>

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE). (2010). *Incoterms 2010*. Quito. Recuperado el 12 de octubre de 2015

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE). (s.f). Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/ace/intro.action>

Stevia Ecuador. (s.f.). www.steviaecuador.com. Recuperado el 20 de Febrero de 2015, de <http://www.steviaecuador.com/index.php/home>

Stevia Ecuador. (s.f.). www.steviaecuador.com. Recuperado el 18 de Febrero de 2015, de <http://www.steviaecuador.com/index.php/propiedades-medicinales-de-la-stevia>

Superintendencia de Compañías. (s.f). Obtenido de Superintendencia de Compañías

Tade Map. (s.f). *Centro de Comercio Internacional (ITC)*. Recuperado el 15 de Noviembre de 2015, de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Trade Map. (2015). *Centro de Comercio Internacional (ITC)*. Recuperado el 15 de Junio de 2015, de http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3|218||152||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1

Trade Map. (s.f). *Centro de Comercio Internacional (ITC)*. Recuperado el 20 de Octubre de 2015, de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Map.aspx

Trade Map. (s.f). *Centro de Comercio Internacional (ITC)*. Recuperado el 20 de Octubre de 2015, de http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3|||293890||6|1|1|2|1||2|1|1

Trade Map. (s.f). *Centro de Comercio Internacional (ITC)*. Recuperado el 12 de Febrero de 2015, de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|152|||29389000||8|1|1|1|2|1|2|1|1

Trade Map. (s.f). *Centro de Comercio Internacional (ITC)*. Recuperado el 11 de Octubre de 2015, de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

TRIARI S.A. (s.f). *Estudio Organizacional de Mercado*. TRARI S.A. Recuperado el 21 de Octubre de 2015

Villagrán Jaramillo, A., Huayamave Bravo, C., Lara García, J., & Maluk Salem, O. (s.f.). *Stevia: Producción y Procesamiento de un Endulzante Alternativo*. Escuela Superior Politecnica del Litoral (ESPOL), Guayaquil. Recuperado el 20 de Junio de 2015

Wikipedia. (s.f). [wikipedia.org](http://es.wikipedia.org). Recuperado el 7 de Agosto de 2015, de https://es.wikipedia.org/wiki/Santiago_de_Chile

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Wikipedia. (s.f). *wikipedia.org*. Recuperado el 20 de Enero de 2015, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Estevi%C3%B3sido>

Wikipedia. (s.f). *wikipedia.org*. Recuperado el 18 de Enero de 2015, de [http://es.wikipedia.org/wiki/Stevia_\(edulcorante\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Stevia_(edulcorante))

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ANEXOS

ANEXO 1 Mercados proveedores para el producto 2938.90.00 en Chile



Fuente: (Trade Map, s.f)

ANEXO 2 Lista de Excepciones de Chile ACE 65

Ítem	Descripción	Observaciones
0201	Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada.	
02011000	En canales o medias canales	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02012000	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02013000	Deshuesada	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
0202	Carne de animales de la especie bovina, congelada.	
02021000	En canales o medias canales	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02022000	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02023000	Deshuesada	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
0203	Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada.	
02031	Fresca o refrigerada:	
02031100	En canales o medias canales	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

02031200	Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
020319	Las demás	
02031910	Tocino entreverado	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02031990	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02032	Congelada:	
02032100	En canales o medias canales	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02032200	Piernas, paletas, y sus trozos, sin deshuesar	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
020329	Las demás	
02032910	Tocino entreverado	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02032990	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
0207	Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados.	
02071	De gallo o gallina:	
02071100	Sin trocear, frescos o refrigerados	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02071200	Sin trocear, congelados	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
020713	Trozos y despojos, frescos o refrigerados	
02071310	Trozos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02071320	Despojos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
020714	Trozos y despojos, congelados	
02071410	Trozos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

1. Este Anexo corresponde, mutatis mutandis, al Anexo No. 3 del Acuerdo de Complementación Económica No. 32 suscrito entre Chile y Ecuador, el 20 de diciembre de 1994.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Ítem	Descripción	Observaciones
02071420	Despojos	EXCEPTO HÍGADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE ; DESGRAVACION ARANCELARIA
02072	De pavo (gallipavo):	
02072400	Sin trocear, frescos o refrigerados	
02072500	Sin trocear, congelados	
020726	Trozos y despojos, frescos o refrigerados	
02072610	Trozos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02072620	Despojos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
020727	Trozos y despojos, congelados	
02072710	Trozos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02072720	Despojos	EXCEPTO HÍGADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02073	De pato, ganso a pintada:	
02073200	Sin trocear, frescos o refrigerados	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02073300	Sin trocear, congelados	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02073500	Los demás, frescos o refrigerados	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
020736	Los demás, congelados	
02073610	Trozos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02073620	Despojos	EXCEPTO HÍGADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
0210	Carne y despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados: harina y polvo comestibles, de carne o de despojos.	
02101	Carne de la especie porcina:	
02101200	Tocino entreverado de panza (panceta) y sus trozos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
02101900	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
0401	Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante.	
04011000	Con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1 % en peso	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04012000	Con un contenido de materias grasas superior al 1 % pero inferior o igual al 6 %, en peso	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
040130	Con un contenido de materias grasas superior al 6 % en peso	
04013010	Leche	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04013020	Nata (crema)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
0402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante.	
04021000	En polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5 % en peso	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

04022	En polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior al 1,5 % en peso:	
040221	Sin adición de azúcar ni otro edulcorante	
04022110	Leche	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04022120	Nata (crema)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
040229	Las demás	
04022910	Leche	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04022920	Nata (crema)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04029	Las demás:	
040291	Sin adición de azúcar ni otro edulcorante	
04029110	Leche	EVAPORADA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04029120	Nata (crema)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
040299	Las demás	EXCEPTO CONDENSADA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04029910	Leche	
04029920	Nata (crema)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
0404	Lactosuero, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante: productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra parte.	
040410	Lactosuero. aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante	
04041010	Sin concentrar, sin adición de azúcar u otro edulcorante	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04041020	Concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
040490	Los demás	
04049010	Sin concentrar, sin adición de azúcar u otro edulcorante	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04049020	Concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
0405	Mantequilla (manteca)* y demás materias grasas de la leche: pastas lácteas para untar.	
04051000	Mantequilla (manteca)*	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
040590	Las demás	
04059010	Aceite butírico ("butteroil")	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04059090	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
0406	Quesos y requesón.	
040610	Queso fresco (sin madurar), incluido el del lactosuero, y requesón	
04061010	Requesón	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04061090	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

04062000	Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04063000	Queso fundido, excepto el rallado o en polvo	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04064000	Queso de pasta azul y demás quesos que presenten vetas producidas por <i>Penicillium roqueforti</i>	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
04069000	Los demás quesos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1001	Trigo y morcajo (tranquillón).	
10011000	Trigo duro	EXCEPTO PARA LA SIEMBRA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
100190	Los demás	
10019010	Trigo	EXCEPTO PARA LA SIEMBRA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
10019020	Morcajo (tranquillón)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1005	Maíz.	
100590	Los demás	
10059020	En grano	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
10059090	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1006	Arroz.	
100610	Arroz con cáscara (arroz "paddy")	
10061010	Sin escaldar	EXCEPTO PARA LA SIEMBRA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
10061020	Escaldado (en agua caliente o al vapor)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
10062000	Arroz descascarillado (arroz cargo o arroz pardo)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
100630	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	
10063010	Sin pulir ni glasear	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
10063020	Pulido o glaseado	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
10064000	Arroz partido	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1007	SORGO DE GRANO (GRANIFERO).	
10070000	Sorgo de grano (granífero).	EXCEPTO PARA. LA SIEMBRA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1101	HARINA DE TRIGO O DE MORCAJO (TRANQUILLÓN).	
11010000	Harina de trigo o de morcajo (tranquillón).	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1102	Harina de cereales, excepto de trigo o de morcajo (tranquillón).	
11022000	Harina de maíz	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1103	Grañones, sémola y "pellets", de cereales.	
11031	Grañones y sémola:	
11031100	De trigo	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1107	Malta (de cebada u otros cereales), incluso tostada.	

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

11071000	Sin tostar	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1108	Almidón y fécula; inulina.	
11081	Almidón y fécula:	
11031100	Almidón de trigo	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
11081200	Almidón de maíz	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
110819	Los demás almidones y féculas	
11081910	Almidones	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
11081920	Féculas	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1201	Habas (porotos, frijoles, fréjoles)* de soja (soya), incluso quebrantadas.	
12010090	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1202	Cacahuates (cacahuets, maníes)* sin tostar ni cocer de otro modo, incluso sin cáscara o quebrantados.	
120210	Con cáscara	
12021090	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
12022000	Sin cáscara, incluso quebrantados	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1205	Semillas de nabo (nabina) o de colza, incluso quebrantadas.	
120510	Semillas de nabo (nabina) o de colza con bajo contenido de ácido erúxico	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
12051090	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
120590	Las demás	
12059090	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1206	Semilla de girasol, incluso quebrantada.	
12060090	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1207	Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados.	
120740	Semilla de sésamo (ajonjolí)	
12074090	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
12079	Los demás:	
120791	Semilla de amapola (adormidera)	
12079190	Las demás	
120799	Los demás	
12079990	Los demás	EXCEPTO SEMILLA DE KARITE PARA LA SIEMBRA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 12079910 12079990 (NALADISA 2002)
1208	Harina de semillas o de frutos oleaginosos, excepto la harina de mostaza.	
12081000	De habas (porotos, frijoles, fréjoles)* de soja (soya)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
120890	Las demás	

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

12089010	De girasol	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
12089020	De lino (de linaza)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
12089090	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1501	Grasa de cerdo (incluida la manteca de cerdo) y grasa de ave, excepto las de las partidas 02.09 ó 15.03.	
1501001	Grasa de cerdo (incluida la manteca de cerdo), excepto las de huesos o desperdicios:	
15010011	Manteca	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15010019	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15010020	Grasa de ave. excepto las de huesos o desperdicios	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1502	Grasa de animales de las especies bovina, ovina o caprina, excepto las de la partida 15.03.	
15020010	Sebo bovino	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15020090	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1503	Estearina solar, aceite de manteca de cerdo, oleoestearina. oleomargarina y aceite de sebo, sin emulsionar, mezclar ni preparar de otro modo.	
15030010	Estearina solar	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15030030	Oleoestearina	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15030040	Oleomargarina comestible	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15030090	Los demás	ACEITE DE MANTECA DE CERDO ACEITE DE SEBO (OLEOMARGARINA NO COMESTIBLE) EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1504	Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.	
150420	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado	
15042010	Grasas y aceites en bruto	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1506	Las demás grasas y aceites animales, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.	
15060010	Aceite de pie de buey	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15060090	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1507	Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	
15071000	Aceite en bruto, incluso desgomado	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15079000	Los demás	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

1508	Aceite de cacahuete (cacahuete, maní)" y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	
15081000	Aceite en bruto	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15089000	Los demás	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1509	Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	
15091000	Virgen	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15099000	Los demás	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1510	LOS DEMÁS ACEITES Y SUS FRACCIONES OBTENIDOS EXCLUSIVAMENTE DE ACEITUNA. INCLUSO REFINADOS, PERO SIN MODIFICAR QUÍMICAMENTE, Y MEZCLAS DE ESTOS ACEITES O FRACCIONES CON LOS ACEITES O FRACCIONES DE LA PARTIDA 15.09.	
15100000	Los demás aceites y sus fracciones obtenidos exclusivamente de aceituna, incluso refinados, pero sin modificar químicamente, y mezclas de estos aceites o fracciones con los aceites o fracciones de la partida 15.09.	ACEITE EN BRUTO REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1511	Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente.	
15111000	Aceite en bruto	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15119000	Los demás	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1512	Aceites de girasol, cártamo o algodón y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.	
15121	Aceites de girasol o cártamo, y sus fracciones:	
151211	Aceites en bruto	
15121110	De girasol	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15121120	De cártamo	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
151219	Los demás	
15121910	De girasol	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15121920	De cártamo	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15122	Aceite de algodón y sus fracciones	
15122100	Aceite en bruto, incluso sin gosisol	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15122900	Los demás	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1513	Aceites de coco (de copra), de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.	
15131	Aceite de coco (de copra) y sus fracciones:	

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

15131100	Aceite en bruto	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15131900	Los demás	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15132	Aceites de almendra de palma o de babasú, y sus fracciones:	
151321	Aceites en bruto	
15132110	De almendra de palma	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15132120	De babasú	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
151329	Los demás	
15132910	De almendra de palma	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15132920	De babasú	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1514	Aceites de nabo (de nabina), colza o mostaza, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.	
15141	Aceites de nabo (de nabina) o de colza con bajo contenido de ácido erúcido y sus fracciones:	
15141100	Aceites en bruto	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15141900	Los demás	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15149	Los demás:	
15149100	Aceites en bruto	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15149900	Los demás	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1515	Las demás grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente.	
15152	Aceite de maíz y sus fracciones:	
15152100	Aceite en bruto	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15152900	Los demás	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
151550	Aceite de sésamo (ajonjolí) y sus fracciones	
15155010	Aceite en bruto	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15155090	Los demás	REFINADOS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
151590	Los demás	
1515909	Los demás:	
15159091	En bruto	EXCEPTO DE JOJOBA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15159099	Los demás	REFINADOS EXCEPTO DE JOJOBA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

		EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1516	Grasas y aceites, animales o vegetales, y sus fracciones, parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados o elaidinizados, Incluso refinados, pero sin preparar de otro modo.	
151610	Grasas y aceites, animales, y sus fracciones	
15161010	De pescado	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
15161020	De mamíferos marinos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1517	Margarina; mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites, de este Capítulo, excepto las grasas y aceites alimenticios y sus fracciones, de la partida 15.16.	
15171000	Margarina, excepto la margarina líquida	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	
17011	Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante;	
17011100	De caña	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
17011200	De remolacha	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
17019	Los demás:	
17019100	Con adición de aromatizante o colorante	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
17019900	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1702	Los demás azúcares, incluidas la lactosa, maltosa, glucosa y fructosa (levulosa) químicamente puras, en estado sólido; jarabe de azúcar sin adición de aromatizante ni colorante; sucedáneos de la miel, incluso mezclados con miel natural; azúcar y melaza caramelizados.	
17021	Lactosa y jarabe de lactosa:	
17021100	Con un contenido de lactosa superior o igual al 99 % en peso, expresado en lactosa anhidra, calculado sobre producto seco	LACTOSA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
17021900	Los demás	LACTOSA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
17023000	Glucosa y jarabe de glucosa, sin fructosa o con un contenido de fructosa, calculado sobre producto seco, inferior al 20 % en peso	EXCEPTO DEXTROSA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
170240	Glucosa y jarabe de glucosa, con un contenido de fructosa sobre producto seco superior o igual al 20 % pero inferior al 50 % en peso, excepto el azúcar invertido	
17024010	Glucosa	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
17024020	Jarabe de glucosa	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

170260	Las demás fructosas y jarabe de fructosa, con un contenido de fructosa sobre : producto seco superior al 50 % en peso, excepto el azúcar invertido	
17026010	Fructosas	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
17026020	Jarabe de fructosa	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
170290	Los demás, incluido el azúcar invertido y demás azúcares y jarabes de azúcar, con un contenido de fructosa sobre producto seco de 50 % en peso	
17029010	Maltosa y jarabe de maltosa	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
17029020	Los demás azúcares, incluido el azúcar invertido, y jarabes de azúcares	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
17029040	Azúcar y melazas caramelizados	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1703	Melaza procedente de la extracción o del retinado del azúcar.	
17031000	Melaza de caña	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
17039000	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
1902	Pastas alimenticias, incluso cocidas o rellenas (de carne u otras sustancias) o preparadas de otra forma, tales como espaguetis, fideos, macarrones, tallarines, lasañas, ñoquis, ravioles, canelones; cuscús, incluso preparado.	
19021	Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma:	
19021100	Que contengan huevo	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
19021900	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
19022000	Pastas alimenticias rellenas, incluso cocidas o preparadas de otra forma	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
19023000	Las demás pastas alimenticias	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
2302	Salvados, moyuelos y demás residuos del cernido, de la molienda o de otros tratamientos de los cereales o de las leguminosas, incluso en "pellets".	
23021000	De maíz	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
23023000	De trigo	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
230240	De los demás cereales	
23024090	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA =>23024000 (NALADISA 2002)
2304	TORTAS Y DEMÁS RESIDUOS SÓLIDOS DE LA EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE SOJA (SOYA), INCLUSO MOLIDOS O EN "PELLETS".	
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets".	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
2305	TORTAS Y DEMÁS RESIDUOS SÓLIDOS DE LA EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE MANÍ (CACAHUATE. CACAHUETE)*. INCLUSO MOLIDOS O EN "PELLETS".	

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

23050000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de cacahuete \ (cacahuete, manir, incluso molidos o en "pellets".	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
2306	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de grasas o aceites vegetales. Incluso molidos o en "pellets", excepto los de las partidas 23.04 ó 23.05.	
23061000	De semillas de algodón	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
23062000	De semillas de lino	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
23063000	De semillas de girasol	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
23064	De semillas de nabo (nabina) o de colza:	
23064100	Con bajo contenido de ácido erúico	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
23064900	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
23065000	De coco o de copra	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
23066000	De nuez o de almendra de palma	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
23069010	De germen de maíz	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 23067000 (NALADISA 2002)
230690	Los demás	
23069090	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 23069000 (NALADISA 2002)
2308	MATERIAS VEGETALES Y DESPERDICIOS VEGETALES. RESIDUOS Y SUBPRODUCTOS VEGETALES. INCLUSO EN "PELLETS". DE LOS TIPOS UTILIZADOS PARA LA ALIMENTACIÓN DE LOS ANIMALES. NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE.	
23080000	Materias vegetales y desperdicios vegetales, residuos y subproductos vegetales, incluso en "pellets", de los tipos utilizados para la alimentación de los animales, no expresados ni comprendidos en otra parte.	EXCEPTO BELLOTAS Y CASTAÑAS DE INDIAS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
2309	Preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales.	
230910	Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor	
23091010	Galletas	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
23091090	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
230990	Las demás	
23099010	Preparaciones forrajeras con adición de melaza o azúcar	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
2701	Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares, obtenidos de la hulla.	
27011	Hullas, incluso pulverizadas, pero sin aglomerar:	
27011200	Hulla bituminosa	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos: preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o	

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

	igual al 70 % en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites:	
27101	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (excepto los aceites crudos) y preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70 % en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base, excepto los desechos de aceites:	
271011	Aceites livianos (ligeros)' y preparaciones	
27101110	Éteres de petróleo (nafta solvente, bencina de extracción)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
27101120	Gasolinas para motores de émbolo (pistón), de aviación	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
27101130	Carburante tipo gasolina, para reactores o para turbinas	EXCLUSIVAMENTE: COMBUSTIBLES PARA MOTORES A REACCIÓN EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
27101140	Demás gasolinas para motores de émbolo (pistón)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
27101150	Aguarrás mineral ("white spirit")	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
271019	Los demás	
2710191	Aceites y preparaciones, medianos (medios):	
27101912	Los demás querosenos (querosenes)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
27101920	Gasóleo ("gasoil")	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
27101930	Fuel ("fueloil")	INCLUSO DIESEL OIL EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
2710194	Aceites lubricantes y preparaciones tipo aceite lubricante:	
27101949	Los demás	EXCEPTO DE HUSILLOS (SPINDLE OIL) EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
27101950	Grasas lubricantes	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
2711	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos.	
27111	Licuidos:	
27111200	Propano	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
27111300	Butanos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
2903	Derivados halogenados de los hidrocarburos.	
29035	Derivados halogenados de los hidrocarburos ciclánicos, ciclénicos o cicloterpénicos:	
290352	Aldrina (ISO), clordano (ISO) y heptacloro (ISO)	
29035210	Aldrina (ISO)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 29035930 (NALADISA 2002)
29035220	Clordano (ISO)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 29025990 (NALADISA 2002)
2910	Epóxidos. epoxialcoholes. epoxifenoles y epoxiéteres, con tres átomos en el ciclo, y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.	

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

291090	Los demás	
2910902	Derivados halogenados. sulfonados. nitrados o nitrosados:	
29104000	Dieldrina (ISO, DCI)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 29109021 (NALADISA 2002)
29109020	Derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados	EXCLUSIVAMENTE: ENDRIN EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 29109029 (NALADISA 2002)
2914	Cetonas y quinonas, incluso con otras funciones oxigenadas, y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.	
29141	Cetonas aciclicas sin otras funciones oxigenadas:	
29141100	Acetona	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
2920	Esteres de los demás ácidos inorgánicos de los no metales (excepto los esterres de halogenuros de hidrógeno) y sus sales: sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados.	
29201	Esteres tiofosfóricos (fosforotioatos) y sus sales: sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados:	
292011	Paratión (ISO) y paratión-metilo (ISO) (metil paratión)	
29201110	Paratión (ISO)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 29201010 (NALADISA 2002)
29201120	Paratión-metilo (ISO) (metil paratión)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 29201020 (NALADISA 2002)
3205	Lacas colorantes: preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo a base de lacas colorantes.	
32050010	En polvo o polvo cristalino	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
32050020	En dispersiones concentradas (en placas, trozos y similares)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
32050090	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
3505	Colas y demás adhesivos preparados, no expresados ni comprendidos en otra parte: productos de cualquier clase utilizados como colas o adhesivos, acondicionados para la venta al por menor como colas o adhesivos, de peso neto inferior o igual a 1 kg.	
35061000	Productos de cualquier clase utilizados como colas o adhesivos, acondicionados para la venta al por menor como colas o adhesivos, de peso neto inferior o igual a 1 kg	EXCEPTO COLAS PREPARADAS EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
3823	Ácidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado; alcoholes grasos industriales.	
38231	Ácidos grasos monocarboxílicos industriales; aceites ácidos del refinado:	
38231100	Acido esteárico	EXCEPTO DE PALMA SOLO AL TRIPLE PRENSADO EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
38231200	Ácido oleico	EXCEPTO DE PALMA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

38231300	Ácidos grasos del "tall oil"	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
38231900	Los demás	EXCEPTO DE PALMA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
3904	Polímeros de cloruro de vinilo o de otras oleinas halogenadas. en formas primarias.	
39042	Los demás poli(cloruro de vinilo):	
39042100	Sin plastificar	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
39042200	Plastificados	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
4012	Neumáticos (llantas neumáticas) recauchutados o usados, de caucho; bandajes (llantas macizas o huecas), bandas de rodadura para neumáticos (llantas neumáticas) y protectores ("flaps"). de caucho.	
40121	Neumáticos (llantas neumáticas) recauchutados:	
40121100	De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar \ EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE : ("break" o "station wagón") y los de carreras)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
40121200	De los tipos utilizados en autobuses o camiones	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
40121300	De los tipos utilizados en aeronaves	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
40121900	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
40122000	Neumáticos (llantas neumáticas) usados	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
4103	Los demás cueros y pieles en bruto (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos, excepto los excluidos por las Notas 1 b) ó 1 c) de este Capítulo.	
41032000	De reptil	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
4106	Cueros y pieles depilados de los demás animales y pieles de animales sin peto, curtidos o "crust", incluso divididos pero sin otra preparación.	
410640	De reptil	
41064010	Con pre curtido vegetal	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
41064090	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
4113	Cueros preparados después del curtido o secado y cueros y pieles apergaminados, de los demás animales, depilados, y cueros preparados después del curtido y cueros y pieles apergaminados, de animales sin pelo, incluso los divididos, excepto los de la partida 41.14.	
41133000	De reptil	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
5208	Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85 % en peso, de peso inferior o igual a 200 g/m ² .	
52083	Teñidos:	
52083300	De ligamento sarga, incluido el cruzado, de curso inferior o igual a 4	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

5607	Cordeles, cuerdas y cordajes, estén o no trenzados, incluso impregnados, recubiertos, revestidos o enfundados con caucho o plástico.	
560790	Los demás	
56079090	Los demás	DE FIBRAS DE HOJAS DURAS. EXCEPTO DE ABACÁ EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 56079000 (NALADISA 2002)
6309	ARTÍCULOS DE PRENDERÍA.	
63090000	Artículos de prendería.	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
8707	Carrocerías de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05. incluidas las cabinas.	
87071000	De vehículos de la partida 87.03	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
87079000	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
8710	TANQUES Y DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES BLINDADOS DE COMBATE, INCLUSO CON SU ARMAMENTO INCORPORADO; SUS PARTES.	
87100000	Tanques y demás vehículos automóviles blindados de combate, incluso con su armamento: sus partes.	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
8906	Los demás barcos, incluidos los navíos de guerra y barcos de salvamento excepto los de remo.	
89061000	Navíos de guerra	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
89069000	Los demás	
9301	Armas de guerra, excepto los revólveres, pistolas y armas blancas.	
93011	Piezas de artillería (por ejemplo: cañones, obuses y morteros):	
93011100	Autopropulsadas	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
93011900	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
93012000	Lanzacohetes: lanzallamas; lanzagranadas: lanzatorpedos y lanzadores similares	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
930190	Las demás	
93019010	Armas largas con cañón de ánima lisa, automáticas	
93019021	De cerrojo	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 93019000 (NALADISA 2002)
93019022	Semiautomáticas	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 93019000 (NALADISA 2002)
93019023	Automáticas	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 93019000 (NALADISA 2002)
93019029	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 93019000 (NALADISA 2002)
93019030	Ametralladoras	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 93019000 (NALADISA 2002)
93019041	Pistolas automáticas	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

		=> 93019000 (NALADISA 2002)
93019049	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 93019000 (NALADISA 2002)
93019090	Las demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA => 93019000 (NALADISA 2002)
9305	Partes y accesorios de los artículos de las partidas 93.01 a 93.04.	
93059	Los demás:	
930591	De armas de guerra de la partida 93.01	
93059111	Mecanismos de disparo	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
93059112	Armazones y plantillas	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
93059113	Cañones	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARÍA
93059114	Pistones, pasadores y amortiguadores de retroceso (frenos de boca)	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
93059115	Cargadores y sus partes	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
93059116	Silenciadores y sus partes	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
93059117	Cubrellamas y sus partes	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
93059118	Recámaras, cerrojos y portacerrojos	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
93059119	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
93059190	De las demás armas	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
93059900	De las demás armas	
9306	Bombas, granadas, torpedos, minas, misiles, cartuchos y demás municiones y proyectiles, y sus partes, incluidas las postas, perdigones y tacos para cartuchos.	
93069000	Los demás	EXCLUSIVAMENTE: MUNICIONES Y PROYECTILES PARA ARMAS DE GUERRA EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
9307	SABLES. ESPADAS. BAYONETAS. LANZAS Y DEMÁS ARMAS BLANCAS. SUS PARTES Y FUNDAS.	
93070000	Sables, espadas, bayonetas, lanzas y demás armas blancas, sus partes y fundas.	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
9601	Marfil, hueso, concha (caparazón) de tortuga, cuerno, asta, coral, nácar y demás materias animales para tallar, trabajadas, y manufacturas de estas materias (incluso las obtenidas por moldeo).	
96011000	Marfil trabajado y sus manufacturas	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA
96019000	Los demás	EXCEPTUADO DEL PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

ANEXO 3 Modelos de encuesta.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

ENCUESTA

Indicaciones: Por favor lea detenidamente cada pregunta y sírvase marcar con una “X” en la casilla que corresponda. Se le agradece meditar sus contestaciones y la mayor sinceridad posible.

Género: Masculino Femenino **Localidad:** -----

Edad:

1.-Pregunta: ¿Conoce usted de productos sustitutos de azúcar blanca?

Sí No

2.-Pregunta: ¿Consume usted algún endulzante diferente al de azúcar blanca tradicional extraída de la caña dulce?

Sí No

3.-Pregunta: ¿Padece usted de alguna alteración por el uso excesivo de azúcar en su dieta?

Sí No

4.-Pregunta: ¿Cuáles serían las razones que lo impulsarían a probar un producto alternativo a la azúcar blanca tradicional?

a) Medicinal (por causas como diabetes u obesidad)

b) Económica (en caso de ser mas barato)

c) Salud preventiva

d) Novedad y variedad

e) Otras (indique por favor cuáles.)

5.-Pregunta: ¿Conoce o ha escuchado hablar de la Stevia y sus propiedades?

Sí No

6.-Pregunta: Si las propiedades endulzantes de la Stevia fueran superiores a las de la azúcar blanca, sin efectos secundarios para la salud, ¿consumiría dicho producto aun cuando cuyo precio sea un tanto más elevado?

Sí No

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

7-Pregunta: ¿Qué tipo de presentación preferiría para la adquisición de stevia?

- a) Sobre individual (1gr)
- b) A granel o suelta (para usar por cucharadas)
- c) Hojas de stevia (infusiones)
- d) Extracto líquido (jarabes)

8.-Pregunta: Por su comodidad ¿Cuál cree usted que sería el lugar idóneo para adquirir un edulcorante de mesa saludable?

- a) Supermercado
- b) Farmacia
- c) Centros Naturistas

9.-Pregunta: ¿Cuál sería el precio que estimaría accesible para que usted adquiriera un endulzante proveniente de la Stevia? (100 sobres).

- a) 5.000 CLP – 6.000 CLP
- b) 6.001 CLP – 7.000 CLP
- c) 7.001 CLP – 8.000 CLP

10.-Pregunta: ¿Si consume algún edulcorante alternativo al azúcar blanca de mesa con qué frecuencia lo adquiere?

- a) Quincenal
- b) Mensual


11.-Pregunta.- De consumir el producto y de acuerdo a sus necesidades y las de su familia; y considerando que la presentación para la venta es mayormente cajas de 100 gramos; ¿qué cantidad mensual consume?


- a) 1 Unidad
- b) 2 Unidades

¡Muchas gracias por su colaboración!

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ANEXO 4 Cotización computadores





TELSA
Panasonic
ideas for life

- CENTRALES TELEFONICAS
- COMPUTACION
- CAMARAS DE VIGILANCIA
- CAMARAS IP
- CABLEADO ESTRUCTURADO
- REDES DE DATOS
- PORTEROS ELECTRICOS
- ELECTRICIDAD

No. de RUC: 1717649949001



Quito, 18 de Febrero del 2016

Cotizacion No. **0001837.**

Cliente: Sr. Marcelo Panchi
E-mail: marcelox323@gmail.com

ATT: Sr. Marcelo Panchi
Telf. 0995036416

Equipo /Sistema: **COMPUTADORAS e IMPRESORAS EPSON SIST. TINTA CONTINUA ORIGINAL**
Por la presente ponemos a su consideración nuestra oferta de:
COMPUTADORAS:

MARCA/MODELO	CANT	DESCRIPCION	P.UNIT.	TOTAL
	5	EQUIPO/SISTEMA PROMOCION: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Case combo (Fuente de poder, carcasa, teclado, mouse y parlantes). ➤ PROCESADOR INTEL CORE I3-4170 3.70GHZ/3M/LGA-1150 4ta Generación ➤ KINGSTON P/PC 4GB DDR3 PC3-12800 ➤ MAINBOARD ASUS HB1M-D PLUS SOCKET LGA 1150/2 DDR3-1600/VGA/DVI/SN,RD/PARALELO/2 DIMM/4ta Generación ➤ DVD Writer LG. ➤ DISCO DURO 2TB SATA P/PC 64MB CACHE ➤ Monitor Aoc 20" E2070swn Led (visual 19.5") 	400	2000
	5	EQUIPO/SISTEMA PROMOCION: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Case combo (Fuente de poder, carcasa, teclado, mouse y parlantes). ➤ PROCESADOR INTEL CORE I5-4440 3.1GHZ/6M/LGA-1150 4ta Generación ➤ KINGSTON P/PC 4GB DDR3 PC3-12800 ➤ MAINBOARD ASUS HB1M-D PLUS SOCKET LGA 1150/2 DDR3-1600/VGA/DVI/SN,RD/PARALELO/2 DIMM/4ta Generación ➤ DVD Writer LG. ➤ DISCO DURO 2TB SATA P/PC 64MB CACHE ➤ Monitor Aoc 20" E2070swn Led (visual 19.5") 	600	3000

Ciudadela Terranova Mz 9 C.109
Telf.: 02-2974 450 Cel: 0995110877
e-mail: pctelsa.panasonic@yahoo.es
Quito-Ecuador

Ciudadela Alborada 3 etapa Mz. BD Villa 8
Tel: 04-2249563 Cel: 0999635093
e-mail: pctelsa@gye.satnet.net
Guayaquil- Ecuador

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ANEXO 5 Cotización Equipos de vigilancia

HIKVISION

Kit de Seguridad

PC TELSA
TELECOMUNICACIONES

TEL. 3089056 - 2974450
0987893215 -
0995110877



1/3" CMOS ICR BLC IR DNR Scan

NO INCLUYE MATERIALES LOS CUALES SERAN PROFORMADOS PREVIA INSPECCIÓN TÉCNICA

680,00 inc. IVA
INSTALADO..!!

TURBO HD ANALOG SOLUTION
HDTV TECHNOLOGY **HIKVISION**
First Choice for Security Professionals

- INCLUYE:**
- 1 DVR 4 canales TURBO HD
 - 2 Cámaras domo para interior
 - 2 Cámaras tubo para exterior
 - 8 Ballums 2 hilos BNC
 - 4 Fuentes de poder 12v
 - 1 Disco duro 1TB

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ANEXO 6 Cotización Motocicleta

HOME | MOTOS | DISTRIBUIDORES | SERVICIO TÉCNICO | NOTICIAS | EMPRESA | CONTÁCTANOS  

MOTOR1

MODELO: **M1R 200 R**

Uso: Ciudad, Carretera, caminos de segundo y tercer orden.
Colores disponibles:   

Comparte en las redes sociales
[Like](#) [Tweet](#)

DETALLES TÉCNICOS SOLICITA MÁS INFORMACIÓN

CILINDRAJE	193 cc.
TIPO DE MOTOR	1-cilindro/4-tiempos/2-valvulas
TRANSMISION	5 velocidades
ARRANQUE	Electrico/Patada
SISTEMA DE COMBUSTIBLE	Carburador
FRENO DELANTERO	Disco
FRENO POSTERIOR	Disco
PRECIO	1,500,00 USD Mostrar Más



Modelo 250: Doble silenciador High Performance de aluminio

Suspensión reforzada amortiguador posterior alto desempeño con deposito de gas

Modelo 250: Motor Balance Shaft system. Sin vibración protector de motor a alto impacto

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ANEXO 7 Maquinaria y Equipos



Monta Cargas Eléctrico



Envolvedora Manual de plástico stretch



Balanza Electrónica

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ANEXO 8 Modelo de Contrato Eventual Discontinuo

CONTRATO EVENTUAL DISCONTINUO

En la ciudad de _____, a los _____ días del mes de _____ del año _____, comparecen por una parte el señor _____, por sus propios y personales derechos a quien en adelante y para efectos del presente contrato se le denominará como EMPLEADOR; y, por otra parte, el señor _____, por sus propios y personales derechos a quien en adelante y para los efectos del presente instrumento se le denominará como TRABAJADOR.

Las partes contratantes declaran ser mayores de edad, domiciliados y residentes en la ciudad de _____ y por tanto con capacidad legal para contratar y obligarse, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar el presente Contrato de Trabajo Eventual Discontinuo, contenido al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTES.- a) El artículo 17 del Código del Trabajo segundo inciso, determina que se podrán celebrar contratos eventuales para atender una mayor demanda de producción o servicios en actividades habituales del empleador, en cuyo caso el contrato no podrá tener una duración mayor de ciento ochenta días continuos o discontinuos, dentro de un lapso de trescientos sesenta y cinco días. Si la circunstancia o requerimiento de los servicios del trabajador se repite por más de dos períodos anuales, el contrato se convertirá en contrato de temporada.

b) Mediante Acuerdo Ministerial número 0004, de fecha 16 de enero del año 2013, el Ministerio de Relaciones Laborales expidió el Reglamento del Contrato Eventual Discontinuo.

c) El EMPLEADOR se dedica a la actividad de _____, y requiere contratar al TRABAJADOR, para que realice las actividades de _____.

SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO.-

Con los antecedentes expuestos, el TRABAJADOR se compromete a prestar sus servicios lícitos y personales en beneficio del EMPLEADOR, en calidad de _____, realizando las siguientes actividades específicas:

- Carga y descarga de mercancía que llega a las bodegas, desde la fábrica y para la exportación
- Revisión y preparación del embalaje de la mercancía para ser exportada.

El TRABAJADOR se sujeta estrictamente a todas las condiciones y reglamentos establecidos por el EMPLEADOR, así como observar tanto dentro como fuera de las dependencias donde ejecuta sus labores, buena conducta, cortesía, responsabilidad, puntualidad y cumplimiento de las obligaciones inherentes a su cargo.

TERCERA: PLAZO DE DEL CONTRATO.-

El presente contrato de conformidad a lo establecido en el Código del Trabajo y el Reglamento del Contrato Eventual Discontinuo, tendrá una duración de ____ días.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Dada la naturaleza discontinua de las labores objeto del presente contrato, el EMPLEADOR llevará un registro de cada período en que es requerido el TRABAJADOR, en el que se detalle los días trabajados dentro de cada período y la jornada diaria de trabajo.

De conformidad a las disposiciones del Reglamento del Contrato Eventual Discontinuo, el EMPLEADOR podrá contratar el TRABAJADOR hasta por 180 días discontinuos incluidos los señalados en esta cláusula, dentro del lapso de 360 días contados desde la fecha de suscripción del presente contrato. Para las nuevas contrataciones no será necesario suscribir un nuevo contrato, debiendo al final de cada período contratado la entrega del correspondiente rol de pagos.

CUARTA: REMUNERACION.-

El EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR por sus servicios efectivamente prestados, como remuneración, la cantidad deUSD (valor en números), mismo que por la naturaleza del trabajo a realizarse tiene un recargo del 35% equivalente a ___USD (valor en números), más todos los beneficios de Ley.

El pago de la remuneración se hará a la finalización de cada período contratado, según acuerdo de las partes y en función del registro de períodos de trabajo que llevará EL EMPLEADOR. El período sobre el cual se realiza el pago, sin importar su duración, no podrá exceder de un mes.

QUINTA: RESPONSABILIDADES Y DEBERES DEL TRABAJADOR.-

Son responsabilidades y deberes del trabajador a parte de los establecidos en el Código del Trabajo los siguientes:

- Mantener el orden y las buenas costumbres dentro de las instalaciones de la empresa.
- Cumplir con los horarios establecidos para cada actividad asignada los días y horas establecidos
- Desempeñar las actividades asignadas por su jefe inmediato en el tiempo y hora solicitados.

SEXTA: AFILIACIÓN.-

El EMPLEADOR afiliará al TRABAJADOR desde el primer día de trabajo y se acogerán al mecanismo definido por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, para el contrato de jornada parcial permanente.

SÉPTIMA: CAUSAS DE TERMINACION DEL CONTRATO.-

El presente instrumento puede terminar, sin que exista indemnización alguna, por las causas que se detallan a continuación:

- Al finalizar el año calendario contado desde la fecha de suscripción del presente contrato;
- Cuando se hayan cumplido los 180 días de trabajo dentro del período de un año, desde la suscripción del presente contrato; o,
- Por acuerdo de las partes.

OCTAVA: FORMA Y HORARIO DE EJECUTARSE EL TRABAJO.-

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

Por la naturaleza discontinua de las labores resulta imposible establecer en el presente contrato la jornada de trabajo y especificar los días y horas en las que el trabajador prestará sus servicios. El EMPLEADOR deberá notificar de manera oportuna al TRABAJADOR los períodos en los que su trabajo será requerido y deberá llevar el registro previsto en la Cláusula Tercera del presente contrato, en el que detalle la duración del período, la totalidad de días y horas trabajadas.

En caso de exceder la jornada ordinaria de trabajo establecida entre las partes para cada período, el EMPLEADOR cancelará al TRABAJADOR el valor correspondiente a horas suplementarias y extraordinarias de acuerdo a lo establecido en el Código del Trabajo.

NOVENA: LUGAR DE TRABAJO.

Por la naturaleza de las actividades, el TRABAJADOR, cumplirá sus servicios en la ciudad de Quito.

DÉCIMA: NORMA SUPLETORIAS Y JURISDICCIONALES.

Para todo cuanto no se encuentre expresamente estipulado en el presente contrato, las partes se someten a las normas contenidas en el Código de Trabajo así como a lo constante en el Reglamento de Contrato Eventual Discontinuo, además de las demás disposiciones legales pertinentes y para la absolución de cualquier controversia las partes se someten a las leyes, juzgados y tribunales del trabajo de la ciudad donde tienen su domicilio.

Para el efecto las partes se ratifican en todo el contrato contenido en las cláusulas que anteceden, sin reserva de ninguna clase, por convenir a sus intereses; y, para constancia de lo cual, firman en unidad de acto, tres originales de igual tenor y valor, y autorizan su registro de conformidad con la ley.

EMPLEADOR

TRABAJADOR

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ANEXO 9 Cotización de transporte (GÉNESIS LOGISTICS SERVICES)



Quito, D.M, 16 de noviembre de 2015

COT. No.: GLE-061213 OFERTA DE SERVICIO DE TRANSPORTE MARITIMO

ASUNTO: COTIZACION TRANSPORTE MARITIMO. RUTA GUAYAQUIL – SAN ANTONIO FCL/FCL/1x40 CTNR. STANDARD

EMPRESA:

ATENCION: MARCELO PANCHI

TELEFONO: 02 2845551

REFERENCIA

DESCRIPCION DE LA MERCANCIA:	STEVIA PULVERISADA
CANTIDAD:	960 CAJAS
PESO BRUTO:	3.940.00 KG
VOLUMEN:	30.98.M3
RUTA:	GUAYAQUIL – SAN ANTONIO

OFERTA DE TRANSPORTE MARITIMO

CONDICION	FCL/FCL - 1x40 REEFER CONTAINER
TARIFA GUAYAQUIL- HAMBURGO	USD 2.000.38 ALL INCLUDED
THC PUERTO GUAYAQUIL	USD 150.00
T. INTERNO PEDERNALES – GUAYAQUIL	USD 650.00
DESPACHO ADUANA	USD 245.95
INSPECCION ANTINARCOTICOS	USD 230.00
POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE	TASA 1.1. DEL VALOR FCA DE LA MERCANCIA, MAS EL VALOR DEL FLETE INTERNACIONAL

VAUDEZ DE L OFERTA: 15 DIAS

Atentamente,

Mauricio Monge Alvear
GERENTE GENERAL

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

ANEXO 10 Amortización de la deuda (Pagos mensuales)

N°	Capital	Cuota	Interés	Amortización	Saldo final
1	\$ 100.448,10	\$ 2.162,17	\$ 884,22	\$ 1.277,95	\$ 99.170,15
2	\$ 99.170,15	\$ 2.162,17	\$ 872,97	\$ 1.289,20	\$ 97.880,94
3	\$ 97.880,94	\$ 2.162,17	\$ 861,62	\$ 1.300,55	\$ 96.580,39
4	\$ 96.580,39	\$ 2.162,17	\$ 850,17	\$ 1.312,00	\$ 95.268,39
5	\$ 95.268,39	\$ 2.162,17	\$ 838,62	\$ 1.323,55	\$ 93.944,84
6	\$ 93.944,84	\$ 2.162,17	\$ 826,97	\$ 1.335,20	\$ 92.609,64
7	\$ 92.609,64	\$ 2.162,17	\$ 815,22	\$ 1.346,95	\$ 91.262,69
8	\$ 91.262,69	\$ 2.162,17	\$ 803,36	\$ 1.358,81	\$ 89.903,88
9	\$ 89.903,88	\$ 2.162,17	\$ 791,40	\$ 1.370,77	\$ 88.533,10
10	\$ 88.533,10	\$ 2.162,17	\$ 779,33	\$ 1.382,84	\$ 87.150,26
11	\$ 87.150,26	\$ 2.162,17	\$ 767,16	\$ 1.395,01	\$ 85.755,25
12	\$ 85.755,25	\$ 2.162,17	\$ 754,88	\$ 1.407,29	\$ 84.347,96
13	\$ 84.347,96	\$ 2.162,17	\$ 742,49	\$ 1.419,68	\$ 82.928,28
14	\$ 82.928,28	\$ 2.162,17	\$ 729,99	\$ 1.432,18	\$ 81.496,11
15	\$ 81.496,11	\$ 2.162,17	\$ 717,39	\$ 1.444,78	\$ 80.051,32
16	\$ 80.051,32	\$ 2.162,17	\$ 704,67	\$ 1.457,50	\$ 78.593,82
17	\$ 78.593,82	\$ 2.162,17	\$ 691,84	\$ 1.470,33	\$ 77.123,49
18	\$ 77.123,49	\$ 2.162,17	\$ 678,90	\$ 1.483,27	\$ 75.640,22
19	\$ 75.640,22	\$ 2.162,17	\$ 665,84	\$ 1.496,33	\$ 74.143,89
20	\$ 74.143,89	\$ 2.162,17	\$ 652,67	\$ 1.509,50	\$ 72.634,38
21	\$ 72.634,38	\$ 2.162,17	\$ 639,38	\$ 1.522,79	\$ 71.111,59
22	\$ 71.111,59	\$ 2.162,17	\$ 625,98	\$ 1.536,20	\$ 69.575,40
23	\$ 69.575,40	\$ 2.162,17	\$ 612,45	\$ 1.549,72	\$ 68.025,68
24	\$ 68.025,68	\$ 2.162,17	\$ 598,81	\$ 1.563,36	\$ 66.462,32
25	\$ 66.462,32	\$ 2.162,17	\$ 585,05	\$ 1.577,12	\$ 64.885,20
26	\$ 64.885,20	\$ 2.162,17	\$ 571,17	\$ 1.591,00	\$ 63.294,19
27	\$ 63.294,19	\$ 2.162,17	\$ 557,16	\$ 1.605,01	\$ 61.689,18
28	\$ 61.689,18	\$ 2.162,17	\$ 543,03	\$ 1.619,14	\$ 60.070,05
29	\$ 60.070,05	\$ 2.162,17	\$ 528,78	\$ 1.633,39	\$ 58.436,65
30	\$ 58.436,65	\$ 2.162,17	\$ 514,40	\$ 1.647,77	\$ 56.788,88
31	\$ 56.788,88	\$ 2.162,17	\$ 499,90	\$ 1.662,27	\$ 55.126,61
32	\$ 55.126,61	\$ 2.162,17	\$ 485,26	\$ 1.676,91	\$ 53.449,70
33	\$ 53.449,70	\$ 2.162,17	\$ 470,50	\$ 1.691,67	\$ 51.758,04
34	\$ 51.758,04	\$ 2.162,17	\$ 455,61	\$ 1.706,56	\$ 50.051,48
35	\$ 50.051,48	\$ 2.162,17	\$ 440,59	\$ 1.721,58	\$ 48.329,89

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UN EDULCORANTE NATURAL DE STEVIA HACIA LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CHILE PARA EL AÑO 2015

36	\$	48.329,89	\$	2.162,17	\$	425,43	\$	1.736,74	\$	46.593,16
37	\$	46.593,16	\$	2.162,17	\$	410,15	\$	1.752,02	\$	44.841,13
38	\$	44.841,13	\$	2.162,17	\$	394,72	\$	1.767,45	\$	43.073,69
39	\$	43.073,69	\$	2.162,17	\$	379,17	\$	1.783,01	\$	41.290,68
40	\$	41.290,68	\$	2.162,17	\$	363,47	\$	1.798,70	\$	39.491,98
41	\$	39.491,98	\$	2.162,17	\$	347,64	\$	1.814,53	\$	37.677,45
42	\$	37.677,45	\$	2.162,17	\$	331,66	\$	1.830,51	\$	35.846,94
43	\$	35.846,94	\$	2.162,17	\$	315,55	\$	1.846,62	\$	34.000,32
44	\$	34.000,32	\$	2.162,17	\$	299,30	\$	1.862,88	\$	32.137,44
45	\$	32.137,44	\$	2.162,17	\$	282,90	\$	1.879,27	\$	30.258,17
46	\$	30.258,17	\$	2.162,17	\$	266,35	\$	1.895,82	\$	28.362,35
47	\$	28.362,35	\$	2.162,17	\$	249,67	\$	1.912,51	\$	26.449,85
48	\$	26.449,85	\$	2.162,17	\$	232,83	\$	1.929,34	\$	24.520,51
49	\$	24.520,51	\$	2.162,17	\$	215,85	\$	1.946,32	\$	22.574,18
50	\$	22.574,18	\$	2.162,17	\$	198,71	\$	1.963,46	\$	20.610,73
51	\$	20.610,73	\$	2.162,17	\$	181,43	\$	1.980,74	\$	18.629,99
52	\$	18.629,99	\$	2.162,17	\$	163,99	\$	1.998,18	\$	16.631,81
53	\$	16.631,81	\$	2.162,17	\$	146,41	\$	2.015,77	\$	14.616,04
54	\$	14.616,04	\$	2.162,17	\$	128,66	\$	2.033,51	\$	12.582,53
55	\$	12.582,53	\$	2.162,17	\$	110,76	\$	2.051,41	\$	10.531,12
56	\$	10.531,12	\$	2.162,17	\$	92,70	\$	2.069,47	\$	8.461,65
57	\$	8.461,65	\$	2.162,17	\$	74,49	\$	2.087,69	\$	6.373,97
58	\$	6.373,97	\$	2.162,17	\$	56,11	\$	2.106,06	\$	4.267,91
59	\$	4.267,91	\$	2.162,17	\$	37,57	\$	2.124,60	\$	2.143,30
60	\$	2.143,30	\$	2.162,17	\$	18,87	\$	2.143,30	\$	0,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El autor