



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS

**TESIS PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN
COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

TEMA

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE PASTA DE MANÍ A AUSTRIA”

AUTOR (A)

ESTEFANÍA SALOMÉ INFANTE MURILLO

DIRECTOR(A) DE TESIS

ECO. LUIS BARRENO

QUITO 2018

AGRADECIMIENTO

ii

Agradezco a Dios por darme la inteligencia y la sabiduría para culminar y poder alcanzar esta meta, a la vida por cada momento que lo he vivido al máximo, a mi padre, mi madre, mis hermanos y mi compañero de vida por su apoyo incondicional, por sus consejos y por estar a mi lado en los buenos y difíciles momentos.

A mi Director de Tesis Eco. Luis Barreno, de igual manera a mi jurado Ing. María Isabel Vera e Ing. Rodrigo Arévalo que me ha brindado su ayuda y sus conocimientos para elaborar mi tesis de la mejor manera, y finalmente a la Universidad Tecnológica Equinoccial que me permitió en estos años desarrollarme como ser humano y como profesional.

DEDICATORIA

El presente plan de negocios dedico a mi familia y amigos que gracias a su apoyo constante e incondicional pude concluir mi carrera.

A mis padres por haberme estando a mi lado y constituyéndose en el soporte incondicional de mi vida, que con su esfuerzo y dedicación han hecho realidad mi meta profesional para que de este modo se haga realidad mi sueño, a mis hermanos que con su compañía hicieron más gozoso el camino, supieron guiarme y aconsejarme en el desarrollo de mi proyecto y a mis abuelitas que me cuidan y guían desde el cielo.

A Andrés Berrazueta por haberse constituido en el centro de mi inspiración y motivación que ha sido el impulso durante toda mi carrera y el pilar principal para la culminación de la misma, que con su apoyo constante y amor incondicional ha sido amigo y compañero inseparable, en todo momento.

FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO**PROYECTO DE TITULACIÓN**

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1724182249
APELLIDO Y NOMBRES:	Infante Murillo Estefanía Salome
DIRECCIÓN:	Calle Tulcán y Latacunga, lote 2 casa 1
EMAIL:	salome0518@gmail.com
TELÉFONO FIJO:	02 3 524173
TELÉFONO MOVIL:	0998078865

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Plan de exportación de pasta de maní a Austria.
AUTOR O AUTORES:	Infante Murillo Estefanía Salome
FECHA DE ENTREGA DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:	31 de Julio del 2018
DIRECTOR DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:	Eco. Luis Barreno
PROGRAMA	PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Plan de negocios para la exportación de pasta de maní al mercado Austriaco.
RESUMEN:	<p>En la actualidad el consumo de productos alimenticios naturales ha aumentado de forma global, generando oportunidades nuevas para las pequeñas empresas que se dedican a su producción y elaboración a nivel internacional. Las personas tienen mayor disposición al consumo de suplementos alimenticios, vitaminas o productos adicionales a su dieta diaria, con el fin de contrarrestar el stress y enfermedades.</p> <p>Se establece entonces el presente plan de negocios en base al producto pasta de maní, sus beneficios para la nutrición y la salud, para luego determinar la demanda del mercado a exportar y con ello, la localización de la planta y la organización</p>

	<p>de la empresa.</p> <p>Mediante este plan de negocios, se buscará iniciar una relación comercial con Austria, a través de la exportación la pasta de maní, teniendo como objetivo principal ayudar a la producción agrícola e impulsar las exportaciones de los productos no tradicionales, impactando el ámbito económico productivo del país, puesto que se apoyara con el equilibrio de la Balanza Comercial y se contribuirá a reducir el desempleo por medio del ingreso de divisas que en la actualidad requiere el país.</p> <p>Para lo cual el presente plan de negocio tiene sustento teórico en comercio exterior, por lo que se estableció la logística adecuada para el ingreso de nuestro producto al mercado austriaco, lo que debe ser una motivación para los exportadores ecuatorianos para producir un producto de calidad, a precios competitivos con cantidades adecuadas para cumplir con las necesidades de la demanda.</p> <p>Al final mediante la evaluación de los diferentes indicadores financieros, se llegó a la conclusión que el negocio es factible, por lo que llevar a cabo el proyecto generará utilidades para los inversionistas.</p>
PALABRAS CLAVES:	<ul style="list-style-type: none">- Plan- Exportación- Maní- Austria- Producto o tradicional
ABSTRACT:	<p>At present, the consumption of natural food products has increased globally, generating new opportunities for small companies that are dedicated to their production and elaboration internationally. People have more disposition in the consumption of food, vitamins or additional products to their daily diet, in order to counteract stress and diseases.</p> <p>The present business plan is established based on the peanut paste product, its benefits for nutrition and health, to then determine the market demand, export and use, the location of the plant and the organization of the company.</p>

	<p>Through this business plan, a commercial relationship with Austria can be initiated, through the export of carbon paste, with the main objective of helping agricultural production and boosting exports of traditional products, impacting the productive economic scope of the country, since it has support with the balance of the trade balance and that contributes to reduce unemployment by means of currency income that currently requires the country.</p> <p>The objective of this business plan is to have a foreign trade, which is why the appropriate logistics for the entry of our product into the Austrian market is established, which should be a motivation for Ecuadorian exporters to produce a quality product at prices competitive with adequate needs to meet the needs of demand.</p> <p>At the end, through the evaluation of the different financial indicators, it was concluded that the business is feasible, so the profit generation project for the investors was carried out.</p>
KEYWORDS	<ul style="list-style-type: none"> - Plan - Export - Peanuts - Austria - Product not traditional

Se autoriza la publicación de este Proyecto de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución.

f: _____



Infante Murillo Estefanía Salome

1724182249

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Infante Murillo Estefanía Salome, CI 1724182249 autor/a del proyecto titulado: **Plan de negocios para la exportación de pasta de maní al mercado Austriaco** previo a la obtención del título de **INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS** en la Universidad Tecnológica Equinoccial.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad Tecnológica Equinoccial a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Quito, 30 de Julio del 2018.....

f: 

Infante Murillo Estefanía Salome

1724182249

Quito, 19 de julio de 2018

Señor Economista
Carlos de la Torre
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Presente.-

De mi consideración:

Cumpliendo con el reglamento sobre la dirección de Tesis de Grado, debe informar que una vez que la Señorita **Egresada, ESTEFANIA SALOMÉ INFANTE MURILLO**, ha concluido la elaboración de la Tesis escrita de Grado titulada **“PLAN DE EXPORTACIÓN DE PASTA DE MANÍ A AUSTRIA”** previo la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior Integración y Aduanas, he dispuesto imprimir, anillar y entregar a la Secretaría de la Facultad para los fines consiguientes.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Luis Barreno', is written over a horizontal line.

Econ. Luis Barreno

DOCENTE DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS DE LA UTE.

DECLARACION JURAMENTADA DEL AUTOR

Yo, Infante Murillo Estefanía Salome, portador(a) de la cédula de identidad N° 1724182249, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en ese documento.

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

f:  _____

Infante Murillo Estefanía Salome

1724182249

Tabla de Contenidos

CAPITULO I	1
1.1. El problema de la 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
1.1.5. Formulación del problema	5
1.1.6. Sistematización del problema	5
1.1.7. Objetivo general.....	6
1.1.8. Objetivos específicos	6
1.1.9. Justificaciones	6
1.2. Marco referencial	7
1.2.1. Marco teórico	7
1.2.1.1. Exportación	8
1.2.1.2. Acuerdo comercial	9
1.2.1.3. Acuerdos comerciales multipartes	9
1.2.1.4. Términos de negociación	10
1.2.1.5. Logística.....	11
1.2.1.6. Plan de Negocios.....	11
1.2.1.7. La Empresa	12
1.2.1.8. Producto	12
1.2.1.9. Estudio de mercado.....	13
1.2.1.10. Evaluación financiera.....	14
1.2.1.11. Financiamiento.....	15
CAPÍTULO II Método.....	16
2.1. Metodología general	16
2.1.1. Nivel de estudio	16

2.1.2. Modalidad de investigación	17xi
2.1.3. Método	17
2.1.4. Selección instrumentos de investigación	17
2.1.5. Procesamiento de datos.....	18
2.2. Metodología específica	18
2.2.1. Metodología para el objetivo específico 1:.....	18
2.2.2. Metodología para el objetivo específico 2:.....	19
2.2.3. Metodología para el objetivo específico 3:.....	22
CAPÍTULO III.....	25
3.1. Recolección y tratamiento de datos	25
3.1.1. Resolución el objetivo específico 1:	25
3.1.2. Resolución del objetivo específico 2:	43
3.1.2.1. Cubicaje	43
3.1.2.2. Tamaño del proyecto.....	45
3.1.2.3. Partida arancelaria.....	47
3.1.2.4. Producto	47
3.1.2.5. Precio	48
3.1.2.6. Localización.....	48
3.1.2.7. Tecnología y Equipo.....	50
3.1.2.8. Financiamiento.....	52
3.1.2.9. Organización de la Empresa	52
3.1.3. Definición de la Empresa.....	52
3.1.3.1. Ingeniería del proyecto	57
3.1.3.1.1. Proceso Post Cosecha	57
3.1.3.1.2. Proceso de Exportación.....	58
3.1.4. Resolución del objetivo específico 3:	70
3.1.4.1. Inversiones iniciales.....	70
3.1.4.2. Activos fijos tangibles.....	70
3.1.4.8. Activos fijos intangibles	73
3.1.4.9. Capital de trabajo	73

3.1.4.20.	Amortización	79xii
3.1.4.21.	Proyección del presupuesto de costos.....	80
3.1.4.23.	Evaluación Financiera.....	82
CAPITULO IV.....		91
4.1.	Conclusiones	91
4.1.1.	Conclusiones para la resolución del objetivo específico 1:	91
4.1.2.	Conclusiones para la resolución del objetivo específico 2:	92
4.1.3	Conclusiones para la resolución del objetivo específico 3:	93
4.2.	Recomendaciones	94
5.	Bibliografía	95
6.	Lista de tablas	100
7.	Lista de figuras.....	103

CAPITULO I

Introducción

1.1. El problema de la investigación

1.1.1. Problema a investigar

Inexistente plan de negocios para la exportación de pasta de maní al mercado austriaco.

1.1.2. Objeto de estudio teórico

Plan de exportación de pasta de maní al mercado austriaco.

1.1.3. Objeto de estudio práctico

- Exportación de pasta de maní.
- Mercado austriaco.

1.1.4. Planteamiento del problema

La productividad del cultivo del maní, es definitivamente mal manejada, disminuyendo los beneficios económicos, por lo que realizar un estudio para la exportación de pasta de maní al mercado austriaco es necesario, ya que por medio de este se podrá reconocer los principales aspectos que requieren mayor atención, necesitan perfeccionamiento y apoyo por parte de las instituciones gubernamentales.

Tomando en cuenta que la producción de esta variedad de producto no ha sido desarrollada y bien aprovechado en el país; es necesario buscar nuevos mercados, creando nuevas alternativas para aprovechar y promocionar la exportación de productos no tradicionales, que hayan sido procesados.

Austria, al igual que muchos países busca alternativas nutricionales, por lo que demanda productos naturales que puedan beneficiar la salud de sus habitantes, por la cultura de prevención y cuidado de la salud que se maneja.

Es por ello que el presente plan de negocios resultara factible ya que Ecuador puede ser una alternativa en cuanto a la exportación de pasta de maní se refiere, por la calidad, el costo y los beneficios que el producto puede traer a su salud, además que es una forma de fomentar las exportaciones del país, las cuales ayudan a mejorar la economía, además que puede ser la oportunidad de mostrar a nivel internacional la calidad de los productos ecuatorianos. (PROECUADOR, 2017)

Tabla 1. *Árbol de problemas*

Inexistente plan de negocios para la exportación de pasta de maní al mercado austriaco
<i>Efectos</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento limitado del mercado de exportaciones. • Competidores con mayores ventajas sobre el mercado de exportaciones.
<i>Causas</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de promoción de las exportaciones de la pasta de maní a nivel mundial, sobre todo en el mercado austriaco. • Falta de estrategias para abrirnos paso con la exportación de pasta de maní al mercado austriaco. • Falta de apoyo por parte de las autoridades para posicionar y desarrollar las exportaciones de los productos procesados no tradicionales.

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Tabla 2. Relación causas principales, secundarias y evidencia

Causas Principales	Causas Secundarias	Fuente
<i>Falta de promoción de las exportaciones de la pasta de maní a nivel mundial, sobre todo en el mercado austriaco</i>	• Desconocimiento de países importadores sobre la producción de pasta de maní en el Ecuador	(BCE, 2018)
	• Deficiente demanda para la exportación	(Gomez, 2018)
	• Falta de capacitación por parte de las autoridades para identificar y conocer mercados externos	(SICE, 2018)
<i>Falta de estrategias para abrirnos paso con la exportación de pasta de maní al mercado austriaco</i>	• No se desarrollan estrategias de exportación de nuestros productos en nuevos mercados.	(CIAWorldFactbook, 2017)
	• Falta de conocimientos de mercados internos	(BCE, 2018)
<i>Falta de apoyo por parte de las autoridades para posicionar y desarrollar las exportaciones de los productos procesados no tradicionales</i>	• Inexistente promoción y presentación de productos en los mercados para la exportación.	(ManabiGP, 2017)
	• Falta de capacitación y apoyo al exportador.	(Hora, 2016)

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Una de las causas más significativas para que no exista un plan de negocios para la exportación de pasta de maní al mercado austriaco es falta de apoyo por parte de las autoridades para posicionar y desarrollar las exportaciones de los productos procesados no tradicionales. Los elementos que componen esta, se basan en que no existe diversificación de productos, es decir existe concertación de las exportaciones sobre los productos tradicionales mismos que no crean valor agregado sobre las materias primas, (BCE, 2018) lo que provoca que esta industria no tenga una correcta evolución a pesar del potencial que presenta puesto que no existe promoción y presentación de la pasta de maní en nuevos mercados para la exportación (ManabiGP, 2017) por la falta de capacitación y apoyo al exportador, imposibilitando que la producción de maní pueda ser bien aprovechada además que no existe información exacta respecto a la producción, procesamiento y exportación del mismo. (Hora, 2016)

1.1.5. Formulación del problema

¿Será técnicamente factible y económicamente rentable realizar un plan de negocios para la exportación de “Pasta de Maní” al mercado Austriaco?

1.1.6. Sistematización del problema

- ¿Cuál será la demanda potencial y la oferta exportable existente en Ecuador con respecto a la pasta de maní?
- ¿Cómo se estructura el sistema logístico de una empresa comercializadora que va a exportar pasta de maní a Austria?

- ¿Cuál será la rentabilidad que generará la exportación Pasta de Maní a Austria?

1.1.7. Objetivo general

Desarrollar un plan de negocios para la exportación de “Pasta de Maní” al mercado Austriaco.

1.1.8. Objetivos específicos

- Desarrollar el estudio de mercado en el cual se pueda determinar la demanda insatisfecha y la oferta para conocer la viabilidad de ejecución que tendría la exportación de pasta de maní a Austria para el presente plan de negocios.
- Establecer estructura el sistema logístico de una empresa comercializadora que va a exportar pasta de maní a Austria.
- Analizar cuál será la rentabilidad y viabilidad económica que generará la exportación de Pasta de Maní a Austria.

1.1.9. Justificaciones

Mediante este plan de negocios, podrá ayudar y ser la base para buscar iniciar nuevas relaciones comercial, a través de la exportación de productos no tradicionales que por su grado de elaboración generen valor agregado, como es el caso de la pasta de maní.

El plan de negocios tendrá gran relevancia en el ámbito económico productivo puesto que ayudará a la producción agrícola e impulsará las exportaciones del país, con ello generará el ingreso de divisas que en la actualidad requiere el país, además que se brindará nuevas oportunidades para poder expandir nuestro mercado.

Ecuador cuenta con un gran número de agricultores que se dedican a la siembra, recolección, producción y procesamiento del maní, sin embargo, no existe un correcto aprovechamiento y aunque la pasta de maní no es nueva en el mercado, no se cuenta con mucha información sobre registros de exportaciones por lo que el objetivo del presente proyecto es contribuir con teoría a futuros estudios.

Para lo cual el presente plan de negocio tiene sustento teórico en comercio exterior, especialmente en los temas de estudio de mercado, registro de persona jurídica, permisos y documentación de exportación, normas de calidad, logística internacional; misma que servirá de base para desarrollar proyectos similares.

1.2. Marco referencial

1.2.1. Marco teórico

(Cateora, Gilly, & Graham, 2013) Mencionan que el comercio internacional es base de las economías actuales, puesto que a partir de la creación de relaciones comerciales entre los diferentes países esta ayuda a fomentar el crecimiento económico con el fin de mantener

su producto o servicio dentro del mercado y satisfacer sus necesidades; según los autores existen varias formas de entrar al mercado internacional y una de estas es:

1.2.1.1. Exportación

Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente. (SENAE, 2017)

Según la revista El diario del exportador existen los siguientes tipos de exportación; sin embargo las que aplica para el presente plan es: (DDE, 2018)

- Exportación definitiva. - Se da cuando la mercancía es enviada a un mercado internacional con la intención de ser consumida en el exterior
- Exportación Indirecta. - Se da cuando la empresa productora no desarrolla y ejecuta toda la transacción comercial, reduciendo los riesgos de la internacionalización.

La decisión de exportar es el primer paso para que la empresa pueda desarrollarse de forma internacional; para esto las relaciones internacionales, los tratados y los convenios son de suma importancia a la hora de tomar la decisión de país al cual se desea exportar.

1.2.1.2. Acuerdo comercial

Es una negociación entre dos o más países que tiene por objetivo, incrementar las relaciones comerciales entre las partes, en cuanto a política económica y comercial. (Galindo, 2008)

Según Galindo existen los siguientes tipos de acuerdos comerciales:

- De cooperación internacional: Responden a sus intereses solidarios que se da mediante la asociación de varios estados, que tiene como finalidad alcanzar determinados objetivos comunes.
- De integración internacional: Delegación de una autoridad supranacional, en el que varios estados se unen aceptando compartir sus jurisdicciones.

1.2.1.3. Acuerdos comerciales multipartes

Acuerdo comercial entre la Unión Europea y sus estados miembros y Colombia y Perú. El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. (MCEI, 2017)

De acuerdo a proyecciones realizadas por la comisión económica para América Latina (CEPAL), la entrada en vigencia del acuerdo comercial representará para el Ecuador un incremento anual del 0,10 del PIB, del 0,15% en el consumo y de un 0,13 % en la

inversión, además de un efecto positivo en la generación de empleos y en mejores ingresos para la población. (MCEI, 2017)

1.2.1.4. Términos de negociación

La Cámara de Comercio Internacional, mediante los términos nacionales e internacionales “Incoterms (International Commercial Terms) 2010” son reglas que la facilitan el proceso de las negociaciones globales, mediante la definición y la descripción de las obligaciones y derechos del comprador y vendedor. (CCI, 2011)

Clasificación tradicional de los INCOTERMS según la SENAE (SENAE, 2010)

Grupo E: Entrega directa a la salida.

- EXW (Ex-Works): “en fábrica” o lugar convenido.

Grupo F: Entrega indirecta, sin pago de transporte principal.

- FCA (Free carrier): “franco transportista” o lugar convenido.
- FAS (Free alongside ship): “franco al costado del buque”.
- FOB (Free on board): “franco a bordo”.

Grupo C: Entrega indirecta, con pago del transporte principal.

- CFR (Cost and freight): “coste y flete”.
- CIF (Cost, insurance and freight): “coste, seguro y flete”.
- CPT (Carriage paid to): “transporte pagado hasta”.
- CIP (Carriage and insurance paid to): “transporte y seguro pagados hasta”.

Grupo D: Entrega directa en llegada.

- DAT (Delivered at terminal): “entrega en terminal”.
- DAP (Delivered at place): “entrega en lugar”.

- DDP (Delivered duty paid): “entrega con derechos pagados”.

1.2.1.5. Logística

Es la acción dirigida a garantizar las actividades mediante el diseño y dirección coordinada desde su origen hasta su destino final del flujo material, informativo y financiero, con el objetivo de proveer al cliente los productos o servicios en la cantidad, calidad, plazos y lugar demandados. (MarthaGómez & Acevedo, 2007)

1.2.1.6. Plan de Negocios

Según Jack Fleitman un plan de negocio es un instrumento clave y fundamental para el éxito, este consiste en desarrollar una empresa mediante la ejecución de una serie de actividades que se relacionan entre sí, tornándose en una guía que facilita la creación y crecimiento de una empresa. (Fleitman, 2000)

Un plan de exportación tiene gran relevancia para el desarrollo de una investigación, ya que cuenta con características que le permiten ser útil y se convertirá en una guía que muestra al empresario hacia dónde debe dirigir su esfuerzo en el mercado internacional por lo cual debe ser sencillo, realista y congruente. En el desarrollo de un plan óptimo es necesario: Identificar la conveniencia para exportar, conocer qué se exporta, evaluar la competitividad internacional, encontrar el mercado meta. (Kirchner & Castro, 2010)

1.2.1.7. La Empresa

La empresa es un sistema en el que se coordinan factores de producción, financiación y marketing para obtener sus fines. (Fuentes & Bruque, 2016)

Según Bueno Campos la empresa es un agente que organiza con eficiencia los factores económicos para producir bienes y servicios para el mercado con el ánimo de alcanzar ciertos objetivos. (Campos & Merino, 2006)

- Estructura legal de la empresa

En esta sección se tratara sobre la forma jurídica de la empresa, es decir el régimen fiscal, los trámites administrativos y legales necesarios para constituir una empresa exportadora en nuestro país. (Rodriguez, 2011)

1.2.1.8. Producto

De acuerdo con el profesor Santesmases, un producto es “cualquier bien material, servicio o idea que posea un valor para el consumidor y sea susceptible de satisfacer una necesidad” (Pérez & Pérez, 2006). En esta unidad es fundamental detallar y mencionar el producto que la empresa desea exportar y posicionar en el mercado, puesto que se debe realizar un análisis de comparación con la competencia y la aceptación que se puede llegar a tener en base a la calidad, precio y las ventajas o desventajas que estas pueden traernos.

Análisis Estratégico del negocio (Estrategia Corporativa)

- Misión. - Según los autores Thompson y Strickland la misión describe que es y para quien se pretende hacer; es decir la razón de ser de la empresa en base a las actividades que se realizan para alcanzar la satisfacción de los potenciales clientes. (Thompson & Strickland, 2012).
- Visión.- Para Jack Fleitman, la visión expone de forma clara la dirección que la empresa va a tomar a largo plazo, tomando en cuenta las condiciones del mercado. (Fleitman, 2000).
- Objetivos de la empresa.- Según Herrera, objetivo refleja el propósito, lo que debe lograr, de modo que se solucione el problema, al orientar y precisar que se pretende, y para qué. (JIMÉNEZ, 1998).

1.2.1.9. Estudio de mercado

Para esta etapa de la investigación es conveniente realizar una evaluación de mercado, para poder conocer la posibilidad de crecimiento del producto, los clientes potenciales y la estrategia a tomar para penetrar en los segmentos de mercado en base a análisis que nos permita establecer ventajas sobre la exportación y la factibilidad del presente plan de negocios. (Rodriguez, 2011)

1.2.1.10. Evaluación financiera

Se realiza con el fin de conocer si la inversión creará valor para los accionistas bajo un escenario esperado. (Aguirre, 2014) Para realizar este tipo de actividades es fundamental la utilización de herramientas como:

- Plan de inversiones
- Presupuesto de corte e Ingresos
- Estado de situación inicial
- Estado de resultados
- Flujo de caja
- Análisis del punto de equilibrio

Los indicadores de decisión que se deben utilizar para la evaluación de la evolución y rentabilidad del plan son:

- TIR.- Es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión, porcentaje de beneficio o pérdida del proyecto. (Court, Aching, & Aching, 2009)
- VAN. - Es un indicador financiero que determina la viabilidad de un proyecto. (Court, Aching, & Aching, 2009)
- PRI. - El periodo de recuperación de la inversión, métodos de corto plazo para evaluar proyectos de inversión. (Court, Aching, & Aching, 2009)

1.2.1.11. Financiamiento

En este apartado se incluye los planes de inversión en base a la justificación y respaldo del presupuesto, el propósito del financiamiento, el nivel de financiamiento requerido y las fuentes de financiamiento disponibles para el presente plan de exportación.

(Rodriguez, 2011)

CAPÍTULO II

Método

2.1. Metodología general

2.1.1. Nivel de estudio

De acuerdo a su nivel de profundidad, el estudio a realizar, pueden ser: Exploratorio, descriptivo, debido a que se trata de un problema de investigación poco estudiado, donde también recopilaremos datos estadísticos y descripción del fenómeno de estudio.

- Exploratorio. - Un estudio exploratorio se da cuando se busca, indaga, inspecciona y reconoce un problema de investigación que no tiene antecedentes previos o ha sido poco estudiado. (Hernandez, Fernández, & Baptista, Metodología de la Investigación, 1997) Este tipo de estudios recoge información como base para el desarrollo de la investigación.
- Descriptivo. - Se presentan en base a criterios sistemáticos para mostrar su estructura y comportamiento, esta busca describir cualitativa y cuantitativamente las características fundamentales del fenómeno. (Hernandez, Fernández, & Baptista, Metodología de la Investigación, 1997)

2.1.2. Modalidad de investigación

La modalidad de investigación a la que se orienta el plan de exportación es modalidad documental; puesto que amplia y profundiza el conocimiento, con apoyo predominante de registros impresos, audiovisuales y electrónicos.

2.1.3. Método

El diseño metodológico que aplica para el presente caso de estudio es el método analítico - sistémico, ya que este nos ayudara a decidir los procedimientos, estrategias para alcanzar los objetivos de investigación.

- Análisis. - Es separar un conocimiento o un objeto de las partes que lo estructuran; es decir, hallar los principios y las relaciones, las dependencias que existe en un todo. Se logra cuando se separan, en forma adecuada, los conceptos básicos de los secundarios
- Síntesis. - Es rehacer, decir o representar mucho en poco de manera clara. Se logra cuando se reestructura un todo en forma condensada, a través de un proceso progresivo y sistemático.

2.1.4. Selección instrumentos de investigación

La selección de instrumentos que se ha decidido convenientes para el presente plan de exportación, las cuales se cree podrían ser confiables para la recolección de datos o información son:

- Análisis de documentos.
- Recopilación de documentación secundaria.

Estos instrumentos nos ayudaran a medir las variables de la investigación que son de interés para la investigación; estas a futuro nos ayudaran a la toma de decisiones y a ver la factibilidad del plan de negocios.

2.1.5. Procesamiento de datos

Los datos obtenidos durante la investigación serán procesados, agrupados y ordenados en la hoja de cálculo Excel, esta herramienta nos permitirá generar resultados con la finalidad de evaluar el cumplimiento de objetivos propuestos.

La información será procesada en hojas de cálculo a través del programa Excel, donde se realizará la descripción, clasificación, registro, tabulación y codificación de los datos que se obtengan.

2.2. Metodología específica

2.2.1. Metodología para el objetivo específico 1:

Desarrollar el estudio de mercado en el cual se pueda determinar la demanda insatisfecha y la oferta para conocer la viabilidad de ejecución que tendría la exportación de pasta de maní a Austria para el presente plan de negocios.

Para el desarrollo de la metodología específica para el objetivo 1 se procederá con el desarrollo de las temáticas detalladas a continuación:

- Producción de Maní en Ecuador
- Relaciones comerciales:
- Principales productos de Importación:
- Principales productos de Exportación:
- Balanza Comercial
- Mercado Austriaco
- Producción nacional de Austria para la pasta de maní.
- Demanda
- Oferta
- Consumo aparente
- Población Austria
- Consumo per cápita
- Consumo recomendado
- Demanda potencial

2.2.2. Metodología para el objetivo específico 2:

Establecer estructura el sistema logístico de una empresa comercializadora que va a exportar pasta de maní a Austria.

En el desarrollo de la metodología para el objetivo específico 3 se empleó información publicada por Pro Ecuador; se procederá con el desarrollo de las temáticas basadas en el documento la Guía del Exportador, en la cual trata los tópicos detalladas a continuación (PROECUADOR, 2018):

Metodología de mercadeo

El estudio de mercado se establecerá en base al estudio de la metodología del consumo aparente; para lo cual se debe considerar la producción de este bien en el país de destino, a lo cual deberá sumarse las importaciones y restarse las exportaciones. El valor restante será conocido como neto; este será dividido para la población del país de destino, para de esta forma poder realizar el cálculo del consumo por habitante. El consumo por habitante obtenido debe ser comparado con el valor que la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) nos da; quedándonos como resultado el súper habit o súper déficit; si hay un déficit se obtendrá el valor porcentual a cubrir. (Barreno, 2007)

La identificación de mercados potenciales para la exportación de productos, es el proceso que recopila, selecciona y analiza información del sector, esto permite descubrir necesidades del mercado al que se busca poder ingresar; generando una oportunidad comercial dado que nos facilita saber la preferencia o el interés de compra para poder ofrecer y exportar un producto adecuado, de acuerdo a las exigencias y a la demanda. (Economía, 2018)

Para esta etapa de la investigación es conveniente realizar una evaluación de mercado, en base a un análisis para poder establecer las ventajas sobre la exportación de la pasta de maní al mercado austriaco; la investigación busca establecer la factibilidad del presente plan de negocios.

Para ello, es necesario establecer los criterios de evaluación, los cuales nos permitan analizar los resultados para de este modo poder evaluar el potencial mercado Austriaco con respecto a nuestro producto a exportar permitiéndonos identificar los potenciales problemas que se podrían presentar.

Tamaño del proyecto

- Cubicaje
- Capacidad de Producción de la empresa proveedora
- Partida arancelaria
- Aspectos innovadores
- Diferenciación
- Precio

Localización:

- Macro Localización
- Micro Localización:

Tecnología y Equipo

Financiamiento

Organización de la Empresa

Estructura Organizacional de la empresa:

- Análisis Estratégico del negocio (Estrategia Corporativa)
- Análisis Interno FODA

Ingeniería del Proyecto

Proceso de Exportación

Proceso de trámite aduanero

- Fase post-embarque
- Fase pre-embarque
- Transporte

Registro como exportador

- Registro Único de Contribuyente (RUC)
- Obtener el certificado de firma digital
- Registrarse como exportador Ecuapass

Documentación para la exportación

- Declaración aduanera de exportación
- Certificado de origen
- Certificado sanitario
- Certificado fitosanitario

2.2.3. Metodología para el objetivo específico 3:

Analizar cuál será la rentabilidad y viabilidad económica que generará la exportación de Pasta de Maní a Austria.

Para la metodología para el objetivo específico 3 se procederá con el desarrollo de las temáticas en base a la consulta del documento elaborado por Gallegos Rodríguez en la cual trata las tópicos detalladas a continuación (Gallegos, 2011):

Inversiones iniciales

- Activos fijos

- Activos diferidos
- Capital de trabajo

Activos fijos

- Infraestructura
- Maquinaria y equipo
- Utensilios y accesorios
- Equipo de cómputo
- Equipo de oficina
- Muebles y enseres

Activos diferidos

- Gasto capacitación
- Permisos y patentes
- Estudio de factibilidad

Capital de trabajo

- Costos e ingresos del proyecto
- Costos de producción
- Materia prima
- Costos materiales indirectos
- Insumos y suministros
- Mano de obra directa
- Mano de obra indirecta
- Gasto administrativo
- Reparación y mantenimiento
- Seguros
- Depreciación

Financiamiento

- Capital propio
- Préstamo

Amortización**Proyección del presupuesto de costos**

- Presupuesto de ingreso

CAPÍTULO III

Resultados

3.1. Recolección y tratamiento de datos

3.1.1. Resolución el objetivo específico 1:

Desarrollar el estudio de mercado en el cual se pueda determinar la demanda insatisfecha y la oferta para conocer la viabilidad de ejecución que tendría la exportación de pasta de maní a Austria para el presente plan de negocios.

- **Producción de maní en Ecuador**

El maní, es una leguminosa cultivada en el Ecuador en las regiones tropicales y subtropicales, que halla en el país, buenas características geográficas, climáticas y de suelos, que le posibilitan una adecuada adaptación y desarrollo, sembrándose en especial en las provincias de Manabí, Loja, Guayas (parte norte) y El Oro. (INIAP, 2004)



Figura 1. Producción de Maní en Ecuador

El maní tiene variados usos en especial en gastronomía, así como en confitería. Se lo prepara ya sea como, mantequilla, margarina, aceite, pasta, torta, tostado, sal prietra, entre otros preparados. Pudiendo utilizarse también el follaje como forraje para la alimentación de los anima- les de la granja. (ManabiGP, 2017)

La producción de maní en el Ecuador según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación , 2017) es:

Tabla 3. Producción de maní en el Ecuador

Ámbito	Área	Elemento	Producto	Año	Unidad	Valor TM
Cultivos	Ecuador	Producción	Manís (cacahuete)	2011	toneladas	19201
Cultivos	Ecuador	Producción	Manís (cacahuete)	2012	toneladas	19540
Cultivos	Ecuador	Producción	Manís (cacahuete)	2013	toneladas	20106
Cultivos	Ecuador	Producción	Manís (cacahuete)	2014	toneladas	20715
Cultivos	Ecuador	Producción	Manís (cacahuete)	2015	toneladas	21297
Cultivos	Ecuador	Producción	Manís (cacahuete)	2016	toneladas	21896

Fuente: FAO, Trade map (Cálculos de CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE)

Elaborado por: La Autora

Análisis:

De acuerdo a los datos obtenidos de la FAO el cultivo de maní ha tenido una gran evolución de acuerdo al incremento que este ha tenido en cuanto a su producción en el Ecuador.

Tal como se puede observar en el cuadro desde el año 2011 hasta el año 2016 ha tenido un crecimiento de aproximadamente 16% a lo largo de estos años.

- **Principales productos de Importación:**

Los principales países de los que importa Austria son Alemania con \$68,1 Miles de millones, Italia \$10,1 Miles de millones, Suiza \$9,1 Miles de millones, la República Checa \$7,35 Miles de millones y los Países Bajos \$6,8 Miles de millones. (OEC, 2016)

Tabla 4. Productos Importados por Austria

N°	Descripción del producto	Valor importado en 2017 (miles de USD)	Balance comercial 2017 (miles de USD)
1	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas	23,066,581	6,790,583
2	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción	20,185,187	281,692
3	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	19,843,117	-4,326,093
4	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas	9,114,051	-6,490,638
5	Plástico y sus manufacturas	7,510,957	-586,233
6	Productos farmacéuticos	5,979,854	3,061,223
7	Productos químicos orgánicos	5,643,940	-2,976,853
8	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	4,934,418	471,497
9	Materias no a otra parte especificadas	4,923,868	1,785,124
10	Fundición, hierro y acero	4,463,583	2,553,914

Fuente: (TradeMap, 2018) (Cálculos de CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE)

Elaborado por: La Autora

Análisis:

En el 2017 Austria es el 27° importador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las importaciones de Austria han decrecido a una tasa anualizada del -1,8%. Las importaciones más recientes son lideradas por Coches, que representa el 6,14%, seguido por Equipos de Radiodifusión, que representa el 3,08%. (OEC, 2016)

Los principales orígenes de las importaciones de Ecuador son los Estados Unidos con \$3,73 Miles de millones, China con \$3,07 Miles de millones, Colombia con

\$1,24 Miles de millones, Brasil con \$689 Millones y el Perú con \$647 Millones. (OEC, 2016)

Tabla 5. Productos Importados por Ecuador

N°	Descripción del producto	Valor importado en 2017 (miles de USD)	Balanza comercial 2017 (miles de USD)
1	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; sustancias bituminosas; minerales	3,377,939	3,536,544
2	Maquinaria, aparatos mecánicos, reactores nucleares, calderas; sus partes	2,362,549	-2,282,467
3	Vehículos que no sean material rodante ferroviario o de tranvía, y sus partes y accesorios	1,878,475	-1,860,048
4	Maquinaria y equipos eléctricos y sus partes; grabadoras y reproductores de sonido, televisión	1,736,287	-1,622,562
5	Productos farmaceuticos	991	-952
6	Plásticos y sus manufacturas	989	-881
7	Hierro y acero	744	-731,998
8	Residuos y desechos de las industrias alimentarias; preparado de forraje	666	-483
9	Óptico, fotográfico, cinematográfico, de medición, control, precisión, médico o quirúrgico	491	-477
10	Productos químicos diversos	484	-470

Fuente: (TradeMap, 2018) (Cálculos de CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE)

Elaborado por: La Autora

Análisis:

En el 2017 Ecuador ocupa el puesto 78 como importador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las importaciones de Ecuador han decrecido a una tasa anualizada del -7,4%. Las importaciones más recientes son lideradas por Refinado de Petróleo, que representa el 8,28% de las importaciones totales de Ecuador, seguido por Alquitrán de aceite, que representa el 5,53%. (OEC, 2016)

- **Principales productos de Exportación:**

Los principales destinos de las exportaciones de Austria son Alemania con \$39,9 Miles de millones, los Estados Unidos con \$10,9 Miles de millones, Italia con \$9,1 Miles de millones, Suiza con \$7,92 Miles de millones y Francia con \$5,56 Miles de millones. (OEC, 2016)

Tabla 6. Productos Exportados por Austria

N°	Etiqueta del producto	Valor exportado en 2017 (miles de USD)	Balanza comercial 2017 (miles de USD)
1	Maquinaria, aparatos mecánicos, reactores nucleares, calderas; sus partes	29,857,164	6,790,583
2	Maquinaria y equipos eléctricos y sus partes; grabadoras y reproductores de sonido, televisión	20,466,879	282
3	Vehículos que no sean material rodante ferroviario o de tranvía, y sus partes y accesorios	15,517,024	-4,326,093
4	Productos farmacéuticos	9,041,077	3,061,223
5	Hierro y acero	7,017,497	2,553,914
6	Plásticos y sus manufacturas	6,924,724	-586
7	Productos no especificados en otra parte	6,708,992	1,785,124
8	Artículos de hierro o acero	5,405,915	471
9	Madera y objetos de madera; carbón de leña	5,083,111	1,928,669
10	Óptico, fotográfico, cinematográfico, de medición, control, precisión, médico o quirúrgico	4,358,156	-25

Fuente: Trade map (Cálculos de CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE)

Elaborado por: La Autora

Análisis:

Según la OCE en el año 2017 Austria ocupa el puesto 31 en exportaciones.

Durante los últimos cinco años las exportaciones de Austria han decrecido a una tasa anualizada del -2%. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de Medicamentos envasados, que representa el 4,25%, seguidas por Piezas-Repuestos que representan el 3,41%. (OEC, 2016)

Los principales destinos de las exportaciones de Ecuador son los Estados Unidos con \$5,67 Miles de millones, Vietnam con \$1,12 Miles de millones, el Perú con \$1,02 Miles de millones, Chile con \$988 Millones y Rusia con \$832 Millones. (OEC, 2016)

Tabla 7. Productos Exportados por Ecuador

N°	Etiqueta del producto	Valor exportado en 2017 (miles de USD)	Balanza comercial 2017 (miles de USD)
1	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; sustancias bituminosas; minerales.	6,914,483	3,536,544
2	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos	3,298,259	3,215,979
3	Frutas y nueces comestibles; cáscara de cítricos o melones	3,187,037	3,080,715
4	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos u otros invertebrados acuáticos	1,172,764	1,166,227
5	Árboles vivos y otras plantas; bulbos, raíces y similares; flores cortadas y follaje ornamental	891	872
6	Cacao y preparaciones de cacao	689	656
7	Madera y objetos de madera; carbón de leña	344	302
8	Grasas y aceites animales o vegetales y sus productos de escisión; grasas comestibles preparadas; animal	295	148
9	Preparaciones de verduras, frutas, nueces u otras partes de plantas	231	185
10	Residuos y desechos de las industrias alimentarias; preparado de forraje	183	-483

Fuente: Trade map (Cálculos de CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE)

Elaborado por: La Autora

Análisis:

En el 2017 Ecuador ocupa el puesto 70° exportador en el mundo. Durante los últimos cinco años las exportaciones de Ecuador han decrecido a una tasa anualizada del -6%. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de Petróleo Crudo, que representa el 29,3% de las exportaciones totales de Ecuador, seguidas por Plátanos, que representan el 17,4%. (OEC, 2016)

- **Balanza Comercial**

Austria:

En 2017 Austria registró un déficit en su Balanza comercial de 6.918,6 millones de euros, un 1,87% de su PIB, superior al registrado en 2016, que fue de 5.102,1 millones de euros, el 1,44% del PIB. (OEC, 2016)

Tabla 8. Balanza comercial Austriaca

Fecha	Balanza comercial	Tasa de cobertura	Balanza comercial % PIB
2017	-6.918,6 M.€	95,56%	-1,87%
2016	-5.102,1 M.€	96,42%	-1,44%
2015	-2.942,4 M.€	97,91%	-0,85%
2014	-2.828,7 M.€	97,94%	-0,85%
2013	-6.115,3 M.€	95,57%	-1,89%
2012	-9.263,9 M.€	93,33%	-2,91%
2011	-10.050,2 M.€	92,69%	-3,24%
2010	-4.865,0 M.€	95,94%	-1,64%

Fuente: Trade map (Cálculos de CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE)

Elaborado por: La Autora

Análisis:

La variación de la Balanza comercial se ha debido a un incremento de las importaciones, en 2017 Austria ha empeorado su situación. Se ha movido del puesto 61 que ocupaba en 2016, hasta situarse en la posición 63 de dicho ranking, así pues tiene un saldo de la balanza comercial medio si lo comparamos con el del resto de los países. (OEC, 2016)

Ecuador:

En 2017 Ecuador registró un déficit en su Balanza comercial de 785,4 millones de euros, un 0,48% de su PIB, lo que supone un cambio importante en su balanza comercial, que el año anterior registró un superavit que fue de 427,7 millones de euros, el 3,21% del PIB.

Tabla 9. Balanza comercial ecuatoriana

Fecha	Balanza comercial	Tasa de cobertura	Balanza comercial % PIB
2017	-785,4 M.€	95,57%	
2016	427,7 M.€	102,90%	0,48%
2015	-2.872,8 M.€	85,19%	-3,21%
2014	-1.506,9 M.€	92,78%	-1,97%
2013	-1.730,5 M.€	91,53%	-2,42%
2012	-1.332,7 M.€	93,28%	-1,95%
2011	-1.519,6 M.€	91,34%	-2,67%
2010	-2.339,1 M.€	84,94%	-4,46%

Fuente: Trade map (Cálculos de CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE)

Elaborado por: Trade Map

Análisis:

La variación de la Balanza comercial se ha debido a un incremento de las importaciones superior al de las exportaciones de Ecuador. Si tomamos como referencia la balanza comercial con respecto al PIB, en 2017 Ecuador ha ganado posiciones. Se ha movido del puesto 66 que ocupaba en 2015, hasta situarse en la posición 49 de dicho ranking. (OEC, 2016)

- **Mercado Austriaco**

Para poder ingresar el producto pasta de maní al mercado austriaco es muy importante conocer el perfil del consumidor, los sectores económicos, el comportamiento del consumidor y el perfil del consumidor en base a su poder adquisitivo.

La relación tradicional entre comprador y vendedor, aún existe en Austria, sin embargo, este concepto está cambiando, como consecuencia de esto, las empresas deberían abstenerse de realizar prácticas de venta agresiva, ya que el consumidor austriaco puede sentir que un producto es menos deseable mientras más el vendedor intente vendérselo. (Santander, 2018)

El precio es un factor importante durante una compra, y cada vez más sectores se adaptan a esta tendencia, ya que es un factor importante en la decisión de compra. La renta por habitante es alta y el consumidor promedio tiende a ser solvente, sofisticado, y tiene intereses y gustos diversos. Los precios en Austria se encuentran entre los más altos en la UE debido a su reducida población, tasas impositivas altas y un elevado PIB per cápita. (Santander, 2018)

El país está experimentando un giro en los hábitos de consumo: poco a poco, el precio es más importante que la calidad y las relaciones personales entre el comprador y el vendedor. Otro valor importante para el consumidor austriaco es la precisión del uso y la eficacia del objeto comprado. (Santander, 2018)

- **Producción nacional de Austria para la pasta de maní.**

De acuerdo con la información consultada en FAOSTAT no existe producción nacional registrada en Austria para la pasta de maní.

- **Demanda**

Para el cálculo de la demanda se aplicará como ya se indicó en el capítulo II la metodología del consumo aparente, para ello se tomará como base la producción nacional de Austria en cuanto a la pasta de maní.

“Cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un determinado momento” (Baca, 2011).

Importaciones de Austria para el producto de la partida arancelaria 2008.11.00 cacahuates maníes preparados o conservados (exc. Confitados con azúcar)

El mercado de Austria es uno de los mercados más atractivos para la comercialización. En base a los datos estadísticos obtenidos a través de la página Web de Trade Map.

Tabla 10. Importaciones de Austria de pasta de maní

Años	Importaciones TM
2012	5032
2013	5475
2014	5872
2015	6996
2016	7420
TOTAL	30.795

Fuente: Trade map (Cálculos de CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE)
Elaborado por: La autora

**Proyección de las importaciones de Austria para el producto de la partida arancelaria
2008.11.00 cacahuates maníes preparados o conservados**

Tabla 11. Proyección Importaciones de Austria

Años	Y	X	x =X-PX	X*Y	Y-PY	X ²
2012	5032	-	- 2,0	- 10.064,0	- 1.127	4
2013	5475	1	- 1,0	- 5.475,0	- 684	1
2014	5872	2	-	-	- 287	-
2015	6996	3	1,0	6.996,0	837	1
2016	7420	4	2,0	14.840,0	1.261	4
TOTAL	30.795	10		6.297,0	-	10,0
P	6159	2,0				

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Ecuación de la proyección $y = a + bx$

$$a = \sum Y / N$$

$$a = 30.795 / 5$$

$$a = 6159$$

$$b = \sum (X * Y) / \sum X^2$$

$$b = 6297 / 10$$

$$b = 629.7$$

$$y = a + bx$$

$$y = 6159 + 629.7 (5)$$

$$y = 9307.5$$

Tabla 12. Proyección de las importaciones TM maní

AÑOS	Tm maní
2019	9.308
2020	9.937
2021	10.567
2022	11.197
2023	11.826
2024	12.456
2025	13.086
2026	13.715
2027	14.345
2028	14.975
2029	15.605

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

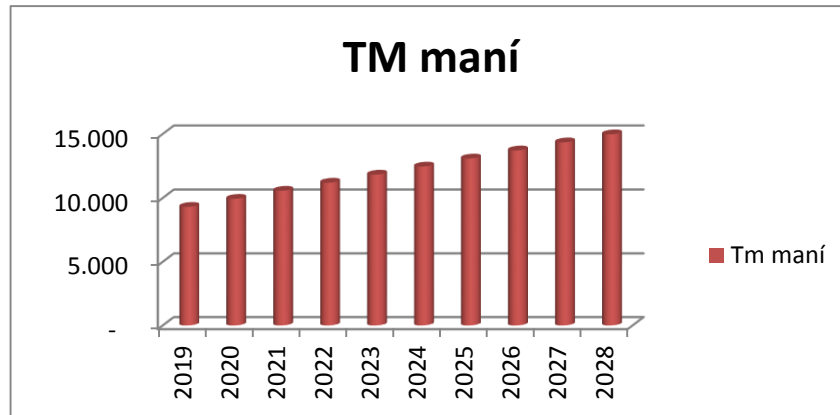


Figura 2. Evolución de las Proyección de las importaciones TM maní

Análisis:

- Oferta

Exportaciones de Austria para el producto de la partida arancelaria 2008.11.00 cacaahuates maníes preparados o conservados (exc. Confitados con azúcar)

Las exportaciones de pasta de maní han aumentado notablemente en el año 2014 alcanzando 66 (TM). Debido al poco espacio disponible para el cultivo.

Tabla 13. Exportaciones de Austria

Años	Exportaciones (TM)
2012	524
2013	431
2014	366
2015	476
2016	611

Fuente: Trade map (Cálculos de CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE)

Elaborado por: La Autora

Proyección de las exportaciones de Austria para el producto de la partida arancelaria

2008.11.00 cacahuates maníes preparados o conservados

Tabla 14. Proyección de las exportaciones de Austria

Años	Y	X	x =X-PX	X*Y	Y-PY	X ²	
2012	524	-	-	2.0	- 1,048.0	42	4
2013	431	1	-	1.0	- 431.0	- 51	1
2014	366	2	-	-	-	- 116	-
2015	476	3	1.0	476.0	- 6	1	
2016	611	4	2.0	1,222.0	129	4	
TOTAL	2,408	10		219.0	-	10.0	
P	481.6	2.0					

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Ecuación de la proyección

$$a = \sum Y / N$$

$$a = 2408 / 5$$

$$a = 481.6$$

$$b = \sum (X * Y) / \sum X^2$$

$$b = 219 / 10$$

$$b = 21.9$$

$$y = a + bx$$

$$y = 481.6 + (21.9 * 5)$$

$$y = 591,1$$

Tabla 15. Proyecciones de las Exportaciones TM Maní

AÑOS	TM Maní
2019	591
2020	613
2021	635
2022	657
2023	679
2024	701
2025	723
2026	744
2027	766
2028	788

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora



Figura 3. Evolución de las proyecciones de las exportaciones TM Maní

Análisis:

Las exportaciones que se proyectan desde el año 2019 con 591 toneladas, dando como resultado el crecimiento de la demanda, para el año 2028 se tiene como resultado 788 toneladas.

- Consumo aparente

La determinación de la demanda actual se puede obtenerla a través del cálculo del consumo aparente. (Barreno, 2007)

Consumo aparente = Producción nacional estimada + Importaciones – Exportaciones

Tabla 16. Consumo aparente

AÑOS	PRODUCCIÓN	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	CONSUMO APARENTE
2019	0	9.308	591	8.716
2020	0	9.937	613	9.324
2021	0	10.567	635	9.932
2022	0	11.197	657	10.540
2023	0	11.826	679	11.148
2024	0	12.456	701	11.755
2025	0	13.086	723	12.363
2026	0	13.715	744	12.971
2027	0	14.345	766	13.579
2028	0	14.975	788	14.187

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Población Austria

Tabla 17. Población Austria

Años	POBLACIÓN
2012	8439518
2013	8741220
2014	8501939
2015	8530751
2016	8561462
TOTAL	42.774.890

Fuente: Trade map (Cálculos de CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE)

Elaborado por: La autora

Proyección de la población de Austria para el producto de la partida arancelaria

2008.11.00 cacahuates maníes preparados o conservados (exc. Confitados con azúcar)

Tabla 18. Proyección de la población de Austria

Años	Y	X	$x = X - PX$	$X * Y$	$Y - PY$	X^2
2012	8439518	-	- 2.0	- 16,879,036.0	- 115,460	4
2013	8741220	1	- 1.0	- 8,741,220.0	186,242	1
2014	8501939	2	-	-	- 53,039	-
2015	8530751	3	1.0	8,530,751.0	- 24,227	1
2016	8561462	4	2.0	17,122,924.0	6,484	4
TOTAL	42,774,890	10		33419	-	10.0
P	8554978	2.0				

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Proyecciones de la población de Austria

Tabla 19. Proyecciones de la población de Austria

AÑOS	Población
2019	8.571.688
2020	8.575.029
2021	8.578.371
2022	8.581.713
2023	8.585.055
2024	8.588.397
2025	8.591.739
2026	8.595.081
2027	8.598.423
2028	8.601.765

Fuente: Estudio propio
Elaborado por: La autora

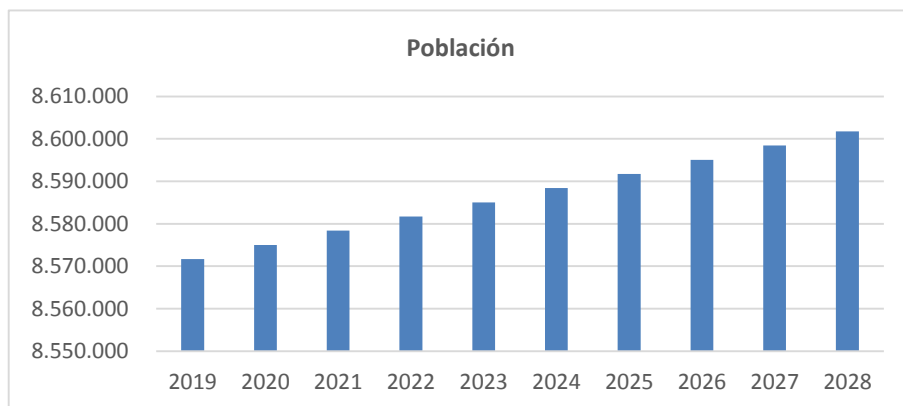


Figura 4. Proyecciones de la población de Austria

Análisis:

La población Austriaca se proyecta desde el año 2019 con 8.571.688 habitantes, dando como resultado el crecimiento de la demanda, para el año 2028 se tiene como resultado 8.601.765 habitantes.

- Consumo per cápita

Mediante el consumo per cápita podremos obtener el consumo anual de la pasta de maní por habitante en Austria.

$$\text{Consumo per cápita} = \text{Consumo Aparente} / \text{Población}$$

- Consumo recomendado

Mediante la información recopilada de la (FAO, 2017), el consumo recomendado de pasta de maní por habitante es de 9,13gr diarios.

- Demanda potencial

Es la máxima demanda posible que se podría alcanzar a través del tiempo en el mercado.

Tabla 20. Consumo per cápita / Consumo recomendado / Demanda potencial

Años	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente	Población	Consumo X Habitante	Consumo Recomendado	Déficit Per cápita	Déficit Total	Oferta proyecto
2019	0	9.308	591	8.716	8.571.688	1,02	9,13	-8,11	-69543,1	103488
2020	0	9.937	613	9.324	8.575.029	1,09	9,13	-8,04	-68965,8	116160
2021	0	10.567	635	9.932	8.578.371	1,16	9,13	-7,97	-68388,5	128832
2022	0	11.197	657	10.54	8.581.713	1,23	9,13	-7,90	-67811,2	141504
2023	0	11.826	679	11.148	8.585.055	1,30	9,13	-7,83	-67234,0	154176
2024	0	12.456	701	11.755	8.588.397	1,37	9,13	-7,76	-66656,7	154176
2025	0	13.086	723	12.363	8.591.739	1,44	9,13	-7,69	-66079,4	154176
2026	0	13.715	744	12.971	8.595.081	1,51	9,13	-7,62	-65502,1	154176
2027	0	14.345	766	13.579	8.598.423	1,58	9,13	-7,55	-64924,8	154176
2028	0	14.975	788	14.187	8.601.765	1,65	9,13	-7,48	-64347,5	154176

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.2. Resolución del objetivo específico 2:

“Establecer estructura el sistema logístico de una empresa comercializadora que va a exportar pasta de maní a Austria.”

3.1.2.1. Cubicaje

El cubicaje servirá para determinar la cantidad apropiada de kilogramos de pasta de maní que se debe exportar a Austria de acuerdo a la capacidad instalada de la empresa. Para lo cual se debe utilizar un contenedor de 20' dry freight container cual permitirá llevar la mercancía.

A continuación, detallamos las especificaciones del mismo.

-Contenedor:



Tamaño	Peso Kg.			Dimensiones internas mm		
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto
20 pies	25,400	2,930	22,470	5,896	2,310	2,255

Figura 5. Contenedor 20 Pies dry freight container

Pallet:

El pallet europeo es normalizado y estandarizar, también conocido como europalet o EPAL, a partir de la norma UNE-EN 13698-1 de ámbito europeo. Las Medidas del pallet europeo en base a los criterios constructivos para estos soportes establecidos por esta norma, se adoptaron las medidas de 1.200 x 800 mm y soporta cargas de hasta 1.500 kg.

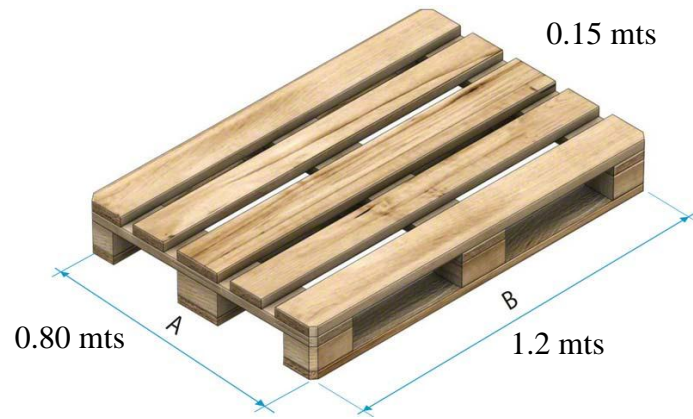
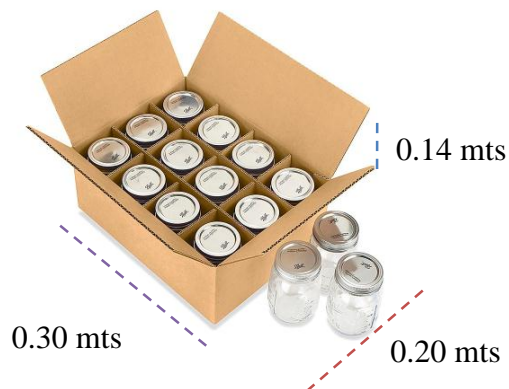


Figura 6. Euro Pallet

Caja empaque:



Envase:

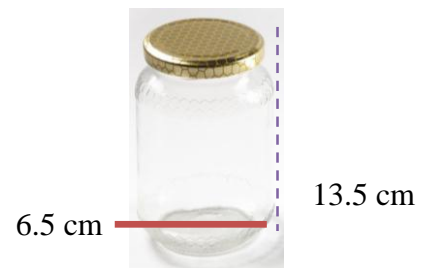


Figura 7. Envase

Figura 8. Embalaje

Planteamiento

- Número de frascos por caja = **12 frascos**
- Peso por caja = $0.5 \text{ kg} * 12 \text{ frascos} = \mathbf{6 \text{ kg}}$

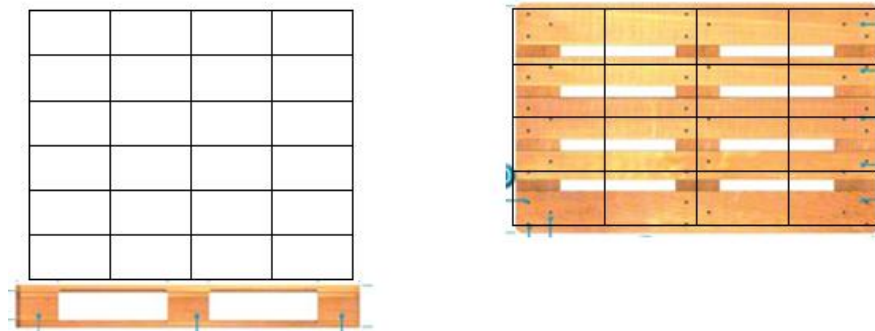


Figura 9. Pallet con cajas

- Número de cajas por pallet = **112**
- Peso por pallet = **672 kg**



Figura 10. Pallets acomodados en el Contenedor

- Número de pallets en el contenedor = **22**
- Número de cajas en el contenedor = **2464**
- Peso neto del contenedor = **14784**
- Cantidad anual a enviar = **103488 kg**

La cantidad que se plantea exportar, se ha calculado en base a la capacidad instalada de la empresa por lo que se podrá exportar 103488 kilogramos al año; es decir 7 contenedores al año.

3.1.2.2. Tamaño del proyecto

Demanda

Tal como se detalló en el desarrollo del objetivo 1, en base a la información obtenida de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) Austria no tiene producción de maní.

Sin embargo, en base a la información obtenida de Trade Map podemos observar que Austria importa:

Comercio bilateral	Exportadores	Valor importado en 2017 (miles de USD)▼	Saldo comercial en 2017 (miles de USD) i	Participación de las importaciones para Austria (%) i	Cantidad importada en 2017	Unidad de medida
	Mundo	275.705	-98.173	100	94.422	Toneladas

Figura 11. Importaciones de maní de Austria

Oferta

“En economía, oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado en un momento determinado.” (Miño López, 2007).

- Disponibilidad de la Materia prima / Firma de convenio con empresa productora de pasta de maní

Capacidad de Producción de la empresa proveedora

La empresa Consorcio Publico Privado Abdón Calderón, conformada por Manabí Produce empresa pública, y por la Asociación Agropecuaria Abdón Calderón (empresa proveedora) tienen una capacidad de producción que posee la empresa es de 1050 Libras al día con un proceso de 8 horas diarias por 18 días al mes, lo que nos da una capacidad de 114.31 toneladas al año.

El incremento de esta producción puede darse de manera gradual incrementando horas al proceso de producción. Se establecerá hacer un cambio de maquinaria y equipos con mayor capacidad.

3.1.2.3. Partida arancelaria

Tabla 21. Partida arancelaria

Sección IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos, alcohólicos y vinagre; Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
Capítulo 20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Partida	2008 Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.
Sub partida	---Los demás: 2008.11.90.00

Fuente: Arancel de importaciones

Elaborado por: La autora

Información de la subpartida 2008.11.90.00					
Navegue por las carpetas para revisar toda la información arancelaria y legal de esta subpartida					
General	Convenios	Condiciones y Requisitos		Notas	
Arancel Advalorem:	30.00%	Fodinfra:	0.50%	Producto del SAFF:	NO
Salvaguardia:	0.00%	Ver Nota I.V.A.:	12%	INEN SENAE:	NO
Derechos Específicos:	USD 0.00	I.C.E.:	0%	Requisitos del INEN:	NO
<p>IMPORTANTE. - VALOR DE CRITERIO ADICIONAL: Para el caso de mercancías sujetas al cumplimiento de normas y reglamentos técnicos, se eximirá la obtención del Certificado de Reconocimiento como documento de soporte de la declaración aduanera, a las mercancías cuyas subpartidas arancelarias sean importadas hasta por un monto de dos mil 00/100 dólares FOB (US\$ 2.000,00 FOB) mensuales, EXCEPTO para el caso de TEXTILES, CONFECCIONES y CALZADO, que no se sujetarán a dicha limitación del valor. (Resolución NA° 007-2014 COMEX, R.O. 224 del 11 de abril de 2014, El Comité de Comercio Exterior)."</p>					

Figura 12. Información de la subpartida

3.1.2.4.Producto

Pasta de maní 100%.

- **Ingredientes:** maní

Tabla 22. Información nutricional:

VALOR ENERGETICO	100	g
KJ	2604	kJ
kcal	627	kcal
Grasas	49.2	g
ácidos grasos saturados	6.8	g
Hidratos de carbono	16.1	g
azúcares	3.9	g
Proteínas	25.8	g
Sal	0.02	g

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Aspectos innovadores

- Contiene sólo y nada más que maní
- Rica en proteína y grasas saludables
- Textura líquida y suave

Diferenciación

La pasta de maní comercializada por Ecuamaní, es un producto de alimentación saludable. Este es un producto artesanal dedicado aquellos que tienen un paladar refinado y exquisito que posee una gama de proteínas naturales.

3.1.2.5. Precio

Cantidad monetarias a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio. (Baca, 2011) El precio de producción de la pasta de maní es de \$ 3.00 el kg.

3.1.2.6. Localización

Macro Localización: La Costa Ecuatoriana.

Micro Localización:

Se desea determinar la localización óptima del presente proyecto para la pasta de maní dirigidas a la exportación. Los factores que se han considerado para el análisis y los posibles lugares de localización son los siguientes:

Factores seleccionados

- Cercanía de los proveedores.
- Cercanía a los puertos de embarque del producto.
- Costo del terreno.
- Disponibilidad de mano de obra.
- Disponibilidad de medios y vías de transporte.

Los posibles lugares considerados para la micro localización del proyecto son:

A. Manta

B. Portoviejo

C. Montecristi

Tabla 23. Método cualitativo por puntos

Factor	Peso	Zona A		Zona B		Zona C	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación.	Calificación	Ponderación
Cercanía a insumos	0.2	6	1.2	8	1.6	9	1.8
Cercanía. P. embarque	0.15	6	0.9	8	1.2	9	1.35
Costo del Terreno	0.25	7	1.75	6	1.5	8	2
Disponibilidad y costo M.O.	0.2	5	1	5	1	7	1.4
Disponibilidad medios y vías de transporte.	0.2	6	1.2	7	1.4	9	1.8
Totales	1		6.05		6.7		8.35

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

La localización exacta del proyecto es:

Provincia: Manabí

Cantón: Montecristi

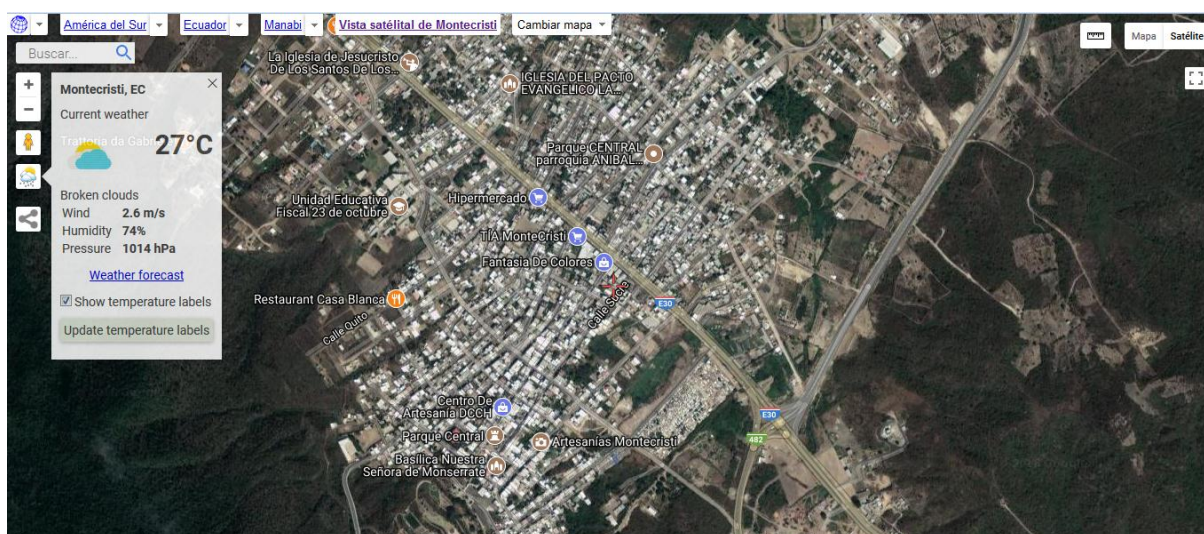








Figura 13. Localización

3.1.2.7. Tecnología y Equipo

La adquisición de ciertos equipos es fundamental para el correcto funcionamiento de la empresa puesto que estas nos ayudaran y facilitaran el trabajo reduciendo las barreras para realizar negocios, incrementar ingresos, mejorar procesos e implementar nuevas herramientas dentro de la empresa.

La compra de estos no es un lujo, sino una necesidad fundamental y juegan un papel muy importante en el entorno empresarial ya estos elementos se encuentran presentes en cualquier actividad del día a día, tanto en la actividad interna de la empresa como en la relación con los clientes.

Tabla 24. Tecnología y Equipo

Maquinaria y Equipo		
<i>Embazadora</i>	<i>Etiquetadora</i>	<i>Mesa de Trabajo</i>
		
<i>Báscula Digital</i>	<i>Transpaleta Semimanual</i>	<i>Selladora</i>
		

Equipo de Computación

Computador escritorio



Computador Portátil



Impresora



Teléfono



Proyector



Muebles y Enseres

Estaciones de trabajo



Archivador



Sofá bi-personal



Mesa de reuniones



Fuente: Estudio propio
Elaborado por: La autora

3.1.2.8. Financiamiento

El financiamiento para el presente plan de negocios se dará en la siguiente proporción:

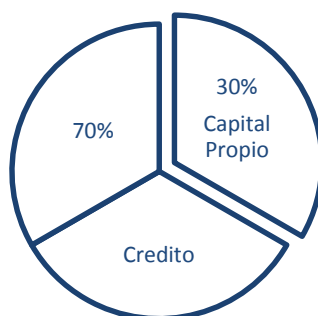


Figura 14. Financiamiento

3.1.2.9. Organización de la Empresa

Logo de la Empresa



Figura 15. Logo de la empresa Comercializadora

Nombre de la Empresa: Empresa Comercializadora “Ecu Maní”

Dirección: Montecristi

Teléfono: 593 02 - 352 4173

Correo Electrónico: ecuamani@outlook.com

3.1.3. Definición de la Empresa

Empresa comercializadora conocida a todos sus efectos legales como EcuManí, distribuye y comercializa productos derivados del maní. La compañía fue fundada en 2018, con el objeto empresarial de importar y exportar productos alimenticios, bebidas y

materias primas para la industria alimenticia, así como comercializar de forma mayorista y prestar los servicios asociados a la actividad comercial.

Estructura legal de la empresa

Constitución y organización: Asociada

Tipo de empresa: Compañía limitada

Estructura Organizacional de la empresa:

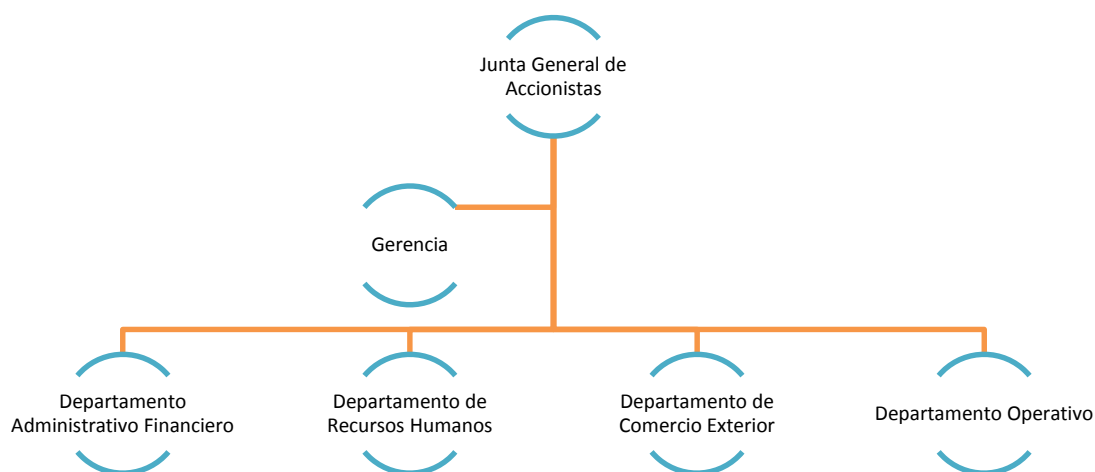


Figura 16. Estructura Organizacional

Funciones:

Se estima contar con un Gerente General, que tendrá las funciones de administrador del proyecto.

Gerencia

- Evaluar periódicamente el cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, y proveedores.
- Manejo fluido de idiomas
- Conocer, organizar y liderar los procesos de la empresa para la tomar decisiones.

Departamento de Comercio Exterior

- Analizar los mercados regionales y cómo funcionaría allí el modelo de negocio de la empresa.
- Investigar y seleccionar los mercados adecuados para la internacionalización de la organización.
- Comprender y luego orientar a la empresa sobre los tratados internacionales que regirán los futuros acuerdos logrados.
- Impulsar la promoción internacional de la empresa y sus productos o servicios.
- Conocer el sistema legal local, sus aplicaciones y regulaciones en cuanto al comercio exterior. Además, conocer los sistemas de los países o mercados que se apuntan como objetivo.
- Regular la distribución internacional, los canales utilizados, los documentos necesarios, el transporte y todo lo necesario para que no haya ningún problema con las autoridades responsables.

Departamento Administrativo financiero:

- Asesorar a la Gerencia en la formulación de políticas, planes y programas para la administración del talento humano, los recursos físicos y financieros.
- Definir, ejecutar y controlar las políticas, planes y programas relacionados con la gestión presupuestal, contable y de tesorería.
- Dirigir, coordinar y controlar el proceso contractual.
- Dirigir y verificar la elaboración, consolidación y presentación de los estados financieros y suministrar la información financiera que le sea solicitada por las autoridades competentes.
- Presentar y cumplir con las obligaciones financieras adquiridas.
- Dirigir la elaboración, aprobación y ejecución del plan de compras.
- Dirigir y controlar las actividades relacionadas con proveedores, adquisición, almacenamiento, custodia, distribución e inventarios de los elementos, equipos y demás bienes necesarios para el funcionamiento de la empresa.
- Dirigir y controlar la prestación de los servicios de archivo y correspondencia, aseo, cafetería, vigilancia y demás servicios generales.

Departamento de Recursos Humanos

- Planificación, selección y formación del personal
- Administración de personal
- Función de servicios sociales
- Definir y ejecutar las políticas, programas y proyectos de administración del talento humano, de conformidad con las normas de empleo público.
- Formular un plan de formación y capacitación de los funcionarios de la empresa para el desarrollo de los recursos humanos.
- Velar por el funcionamiento de la prestación del servicio y por la atención de quejas y reclamos. Diseñar los procesos de organización, estandarización de métodos, elaboración de manuales de funciones.
- Coordinar la función disciplinaria y cumplimiento de los procesos.
- Promover y desarrollar la implementación, mantenimiento y mejora de los Sistema Integrado de Gestión de la Dependencia.

Departamento Operativo

- Velar por un correcto desarrollo operacional.
- Establecer estrategias que ayuden tanto al desarrollo de producto como a la penetración de nuevos mercados, siempre marcando objetivos y medios que se necesitarán para llegar a ellos.
- Gestionar los recursos de la empresa a todos sus niveles.
- Asegurar el desarrollo operacional.
- Administrar los recursos internos de producción, recursos humanos y administración para el desarrollo conveniente de la actividad.

Análisis Estratégico del negocio (Estrategia Corporativa)

- Misión

Somos una organización que comercializa soluciones alimentarias saludables, innovando y garantizando productos funcionales y servicios integrales, orientada a la satisfacción de nuestros clientes y consumidores globales.

- Visión

Ser la primera empresa y opción sobre los productos saludables para todos los consumidores, ofreciendo soluciones alimentarias a todas las generaciones y productos funcionales.

- Objetivos de la empresa

- ✓ Creación de valor: Las acciones y decisiones tomadas generan valor, tanto en lo interno y externo de la empresa.
- ✓ Perseverancia y convicción: Mantenerse en el tiempo con decisiones y compromisos frente a la institución, una de las claves de nuestro éxito.
- ✓ Gestión participativa: Aprovechar los canales de comunicación ascendente desde los trabajadores a la dirección con el fin de facilitar, evaluar y aplicar las iniciativas de mejora.

Análisis Interno FODA

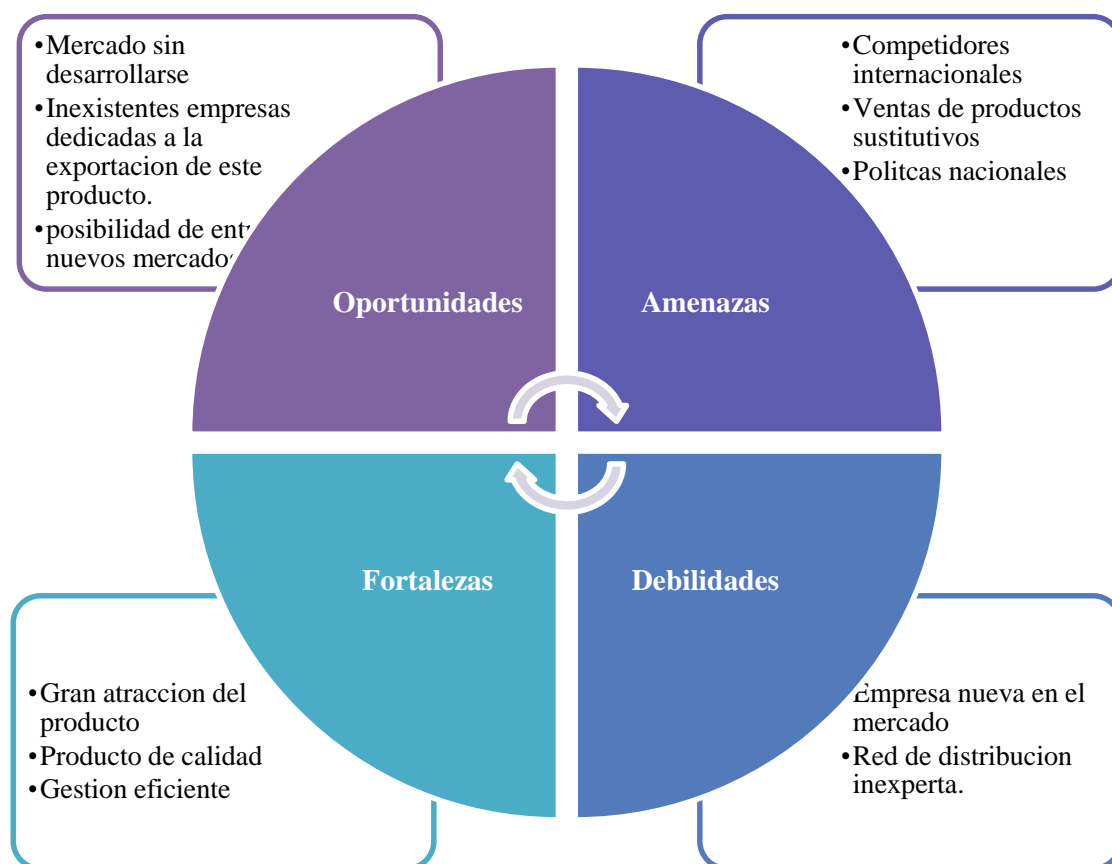


Figura 17. FODA

3.1.3.1. Ingeniería del proyecto

3.1.3.1.1. Proceso Post Cosecha

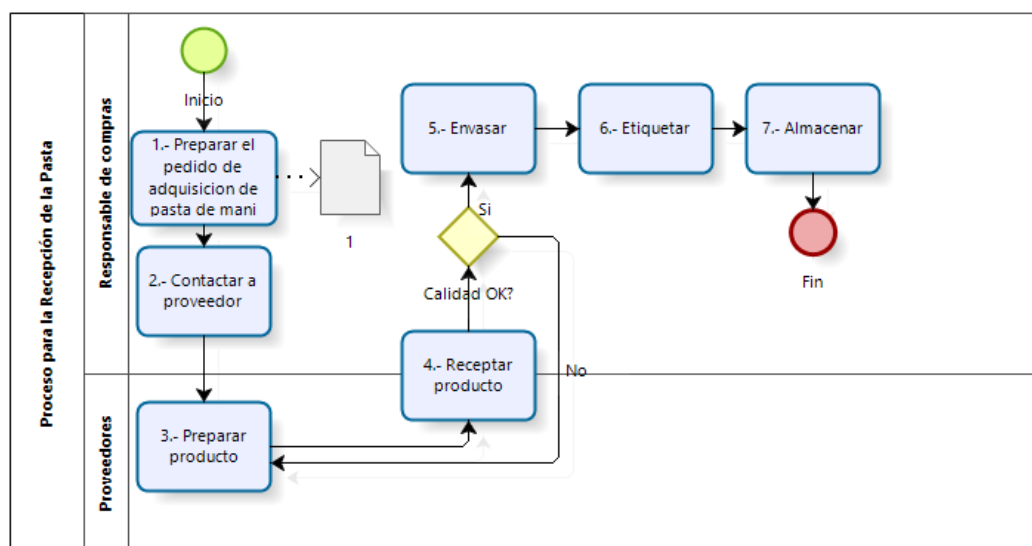


Figura 18. Diagrama post- cosecha

Descripción del diagrama de post- cosecha (Recepción de la Pasta)

Evaluación de calidad del producto. - Es importante realizar un análisis de calidad que permita controlar el producto para tener así un mejoramiento continuo, donde cada defecto sea corregido de forma inmediata.

Envasado. - El envase es todo recipiente que contiene o guarda un producto, protege la mercancía, facilita su transporte y presenta el producto para su venta, el producto se envasara al vacío para garantizar la conservación de las propiedades de la pasta de maní.

Etiquetado. - El producto envasado se lo somete al etiquetado.

Almacenaje. - Una vez etiquetado el alimento se lo almacena en la bodega. El almacenamiento tiene como función vigilar las condiciones de temperatura y humedad, para asegurar que lo primero que entra es lo primero que sale.

3.1.3.1.2. Proceso de Exportación

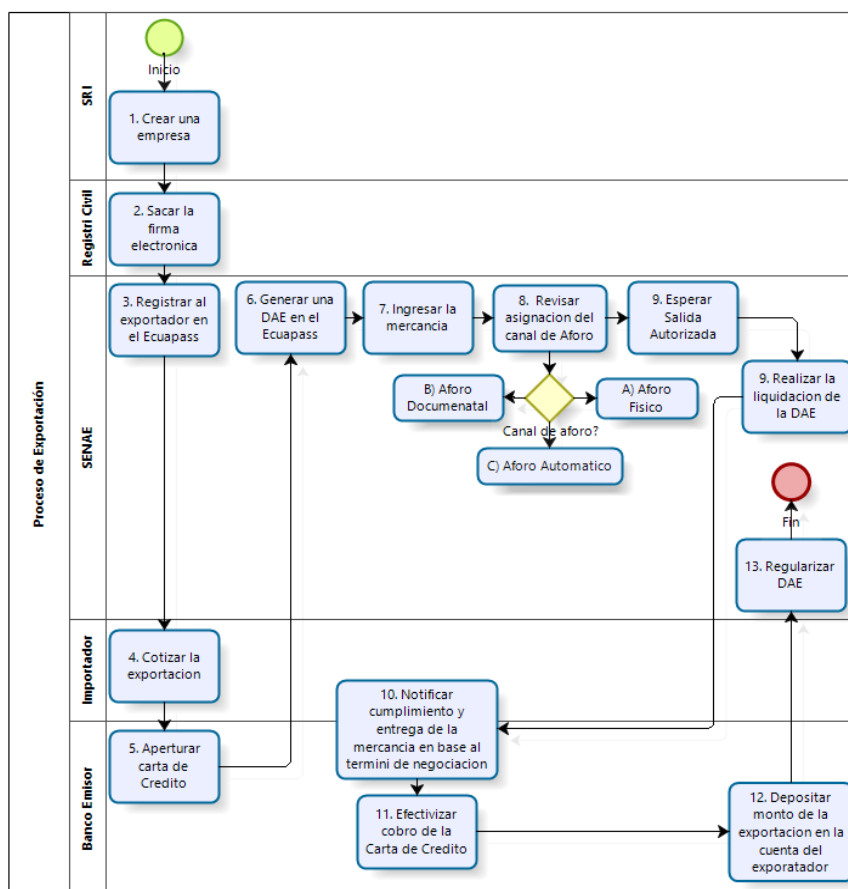


Figura 19. Proceso de exportación

La documentación es un requisitos fundamental para la exportación, es necesaria para que la autoridad aduanera permita la salida de las mercancías al exterior, entre los documentos que se debe presentar están: (SENAE, 2017)

- Certificado de origen (C.O.)
- Declaración juramentada de origen (DJO)
- Declaración aduanera de exportación (DAE)
- Factura comercial, original y autorizada por el SRI
- Guía / BL
- Póliza de seguro
- Notificación sanitaria

La logística es fundamental para hacer llegar la mercancía al cliente y lograr que se efectúe el pago correspondiente. Esta operación abarca el transporte o flete, la entrega de la mercancía en el lugar convenido, la tramitación aduanera, la obtención del seguro y formas de pago. (Kirchner & Castro, 2010)

El transporte internacional permite movilizar mercancías desde distintos puntos en el mundo, el transporte marítimo el sistema de más bajo costo para las mercancías de gran volumen, a puntos geográficamente distantes. En los puertos se efectúan operaciones de carga y descarga, almacenamiento, cadena de logística en el comercio internacional. (Jerez, 2007)

Pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Para poder exportar es necesario cumplir los requisitos para ser exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENA. (PROECUADOR, 2018)

Para lo cual es importante contar con:

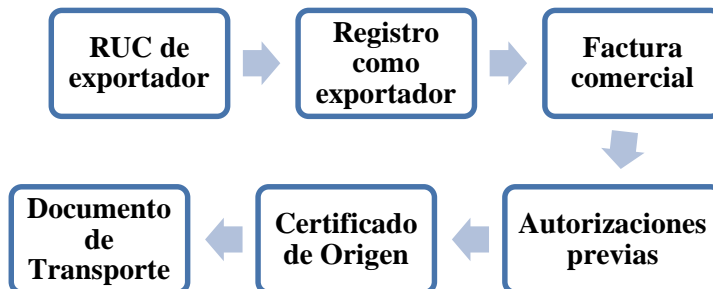


Figura 20. Requisitos para exportar

- **Registro Único de Contribuyente- RUC (SRI, 2018)**

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria.

Sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u ocasional en el Ecuador. Corresponde al número de identificación asignado a todas aquellas

personas naturales y/o sociedades, que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos. (SRI, 2018)

Tabla 25. Tipos de contribuyentes:

Personas naturales	Sociedades
<p>La persona natural puede declarar sus impuestos bajo dos regímenes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - RISE - Régimen general <ul style="list-style-type: none"> • Procedimiento: - Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad o pasaporte. - Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral. - Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio. 	<p>Se refiere a cualquier entidad que, dotada o no de personería jurídica, constituye una unidad económica o un patrimonio independiente de sus integrantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sociedades privadas - Sociedades públicas <ul style="list-style-type: none"> • Procedimiento: - Formulario 01A y 01B. Escrituras de constitución nombramiento del representante legal. - Copia de cédula y certificado de votación del representante legal. - Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio.

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: La autora

- **Certificado de firma digital (Ministerio de Comercio Exterior, 2013)**

Tabla 26. Registro de personas naturales, en función de dependencia o empresas

Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4
<p>Ingresar a la página web del Banco Central del Ecuador www.bce.fin.ec seleccionar el menú “Certificación electrónica” opción “Firma Electrónica”, y dar clic en la opción “Solicitud de certificado”.</p>	<p>Verificar el listado de los documentos en formato PDF que se deberá adjuntar posteriormente. Escoger la opción “Ingresar la solicitud” completar los datos, enviar la Solicitud de certificado e imprimirla.</p>	<p>Posteriormente recibirá un correo electrónico de aprobación de la Solicitud de certificado, deberá acercarse a las oficinas del Banco Central de Ecuador (Quito, Guayaquil, Cuenca) para efectuar el pago \$65+IVA (\$30 Emisión del certificado +\$35 Dispositivo portable o Token).</p>	<p>Presentar la solicitud de certificado, el comprobante de pago y el oficio de autorización del representante legal (solo para personas jurídicas) para que el asesor del Banco Central proceda a la entrega del Token y la clave solicitante.</p>

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior

Elaborado por: La autora

- **Registro como exportador Ecuapass** (PROECUADOR, 2018)

Tabla 27. Registro del exportador en el Ecuapass

Registrarse en el portal del Ecuapass https://ecuapass.aduana.gob.ec/	<ul style="list-style-type: none"> • Actualizar base de datos • Crear usuario y contraseña • Aceptar políticas de uso • Registrar Firma electrónica
Registro de usuario	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de uso (Representante) • Ingresar la información requerida • Registrar

Fuente: Pro ecuador

Elaborado por: La autora

Documentación para la exportación

- **Declaración aduanera de exportación (DAE)**

Es un instrumento para la aplicación armonizada de los procedimientos aduaneros, se define con un documento electrónico el cual es firmado electrónicamente por el declarante. Este documento podrá ser declarado por un agente de aduana o el exportador. (Zambrano, 2013).

- **Declaración Juramentada de Origen**

La declaración juramentada de origen tiene como objetivo determinar de forma sistematizada, si el producto cumple con las normas de origen establecidas en cada uno de los acuerdos, para beneficiarse de las preferencias arancelarias correspondientes. La DJO tiene una duración de dos años.

Requisitos:

- Indicar el país de destino de la exportación
- Detallar el proceso productivo del ítem a exportar
- Detallar el origen de la materia prima con los costos estimados de producción.

Proceso:



Figura 21. Elaboración de una DJO

- **Certificado de origen Proecuador, 2013 (Requisitos para obtener el C.O.)**

Requisitos:

- DJO
- Factura Original aprobada por el SRI

Proceso:

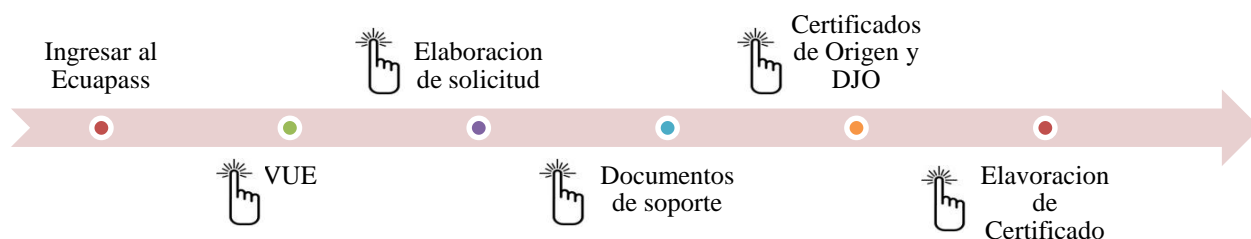


Figura 22. Elaboración de una C.O.

Se debe seleccionar el tipo de certificado de acuerdo al país al cual se va hacer la exportación. Para el presente plan se debe generar un Certificado EURO 1; una vez aprobado, este deberá ser retirado en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIP).

- **Notificación Sanitaria**

Es un certificado que acredita que la mercancía es apta para el consumo humano y cumple con la reglamentación sanitaria.

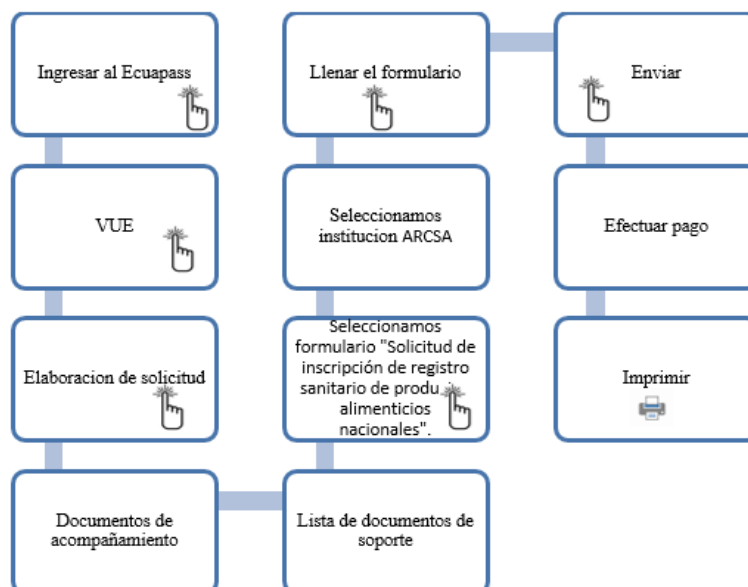


Figura 23. Elaboración C. Sanitario

Proceso de trámite aduanero

- **Fase pre-embarque**

Según la Guía del exportador (PROECUADOR, 2018) .El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS. Esta declaración crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

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)

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 (SENAE, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2017). Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

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. Cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada. (SENAE, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2017)

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. (SENAE, 2010)

- **Incoterms**

Los INCOTERMS son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre el exportador y el importador. (PROECUADOR, 2018)

Seleccionar el término de negociación

El término de negociación que se empleará en la exportación basada en los Incoterms 2010 y de conformidad con lo dispone la Cámara de Comercio Internacional, será FOB (Free On Board / Libre a bordo «franco a bordo, puerto de carga convenido).

El termino FOB, el vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si el comprador lo solicita, el vendedor deberá contratarlo, pero a riesgos y expensas del comprador. Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma a bordo del buque.

El vendedor no tiene ninguna obligación de formalizar el contrato de seguro sin embargo, si el comprador va a contratar uno, el vendedor debe proporcionar la información para que se lleve a cabo.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico.

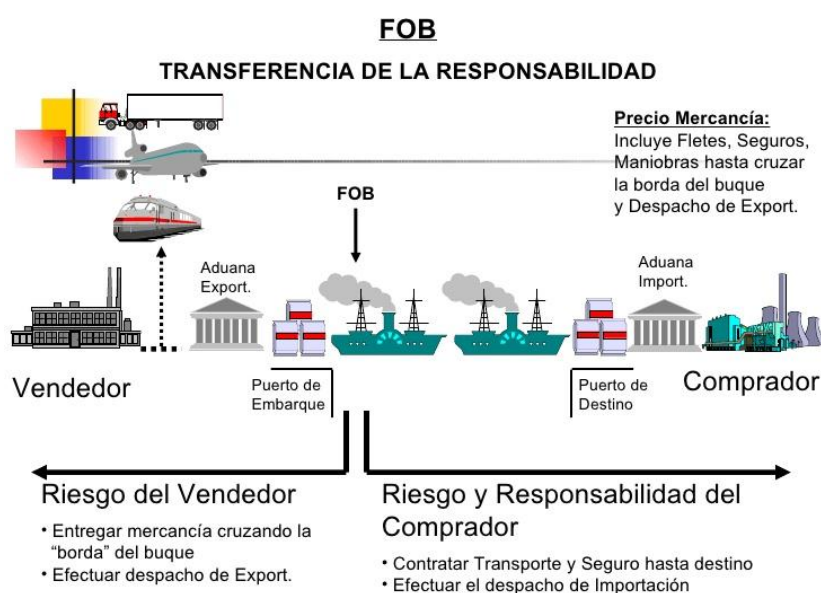


Figura 24. FOB

De acuerdo al termino de negociación definido para el presente plan de negocios las obligaciones que corresponden a cada una de las partes son: (COPCI, 2010)

Exportador:

- Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato.
- Gastos de operación de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso y embalaje).
- Realizar todos los trámites aduaneros para la exportación de las mercancías.
- Los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- Contrato de seguro de las mercancías (interno).
- Gastos de aduana en el punto de embarque (agente, impuestos, maniobras de descarga, carga, estiba).

Importador:

- Pagar los gastos relacionados con las mercancías desde el momento en que haya sido entregadas en el puerto de origen.
- Contrato de seguro de las mercancías (externo)
- Asumir el riesgo de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- Asumir costos de transporte internacional (flete principal, seguro).

Forma de Pago

La forma de pago será mediante Carta de Crédito o crédito documentario

Es pagadera contra la presentación de los documentos que prueben el embarque.

El importador a través de un banco (banco emisor), abre una carta de crédito para ser reclamada por el exportador en un banco en el Ecuador (banco corresponsal).

- La carta de crédito confirmada, implica que el banco corresponsal le pagará al exportador independientemente el recibo del pago por parte del banco emisor.

Esta es más costosa para el cliente, pero la más segura para el exportador. La forma de pago que se manejará en la comercialización es mediante carta de crédito irrevocable y confirmado. Ya que garantiza el pago y el cumplimiento de las responsabilidades entre las partes involucradas a la negociación.

Lo que garantiza una carta de crédito es que el pago por los productos enviados a un comprador en cualquier parte del mundo se hará dentro de las condiciones y términos bajo los cuales fue acordado.

Las partes necesarias en una transacción llevada a cabo usando una carta de crédito son:

- El comprador u ordenante del crédito, el cual solicita la apertura de un crédito.
- El vendedor o beneficiario del crédito, quien ha de cumplir con la obligación de entregar la mercancía en los términos acordados.

El banco emisor de la carta de crédito, así como otros bancos que se encargan de entregar el dinero al beneficiario, de notificarle el crédito a su favor, etc.

El funcionamiento de una carta de crédito es el siguiente:

- Cuando el vendedor y el comprador se han puesto de acuerdo en cuanto a las condiciones de la transacción (valor, forma de envío, forma de pago, calidad, cantidad, etc.), cada uno de ellos inicia el cumplimiento de su obligación.
- Inicialmente, el importador pide a su banco que se emita a su favor una carta de crédito. Este banco evalúa el crédito y la emite. Cuando emite la carta de crédito, el banco está asumiendo la responsabilidad de pagarle al vendedor, en el momento en que se cumplan las condiciones de la transacción, el valor acordado entre el comprador y el vendedor.

- A su vez, este banco le avisa al banco del vendedor que existe esta carta de crédito del cual su cliente es beneficiario; este beneficiario debe verificar que la carta de crédito esté redactada en los mismos términos y condiciones acordadas en un principio.
- Se procede con el envío de la mercancía a su destinatario y a la recolección de los documentos requeridos en la carta de crédito: póliza de seguro, conocimiento de embarque, packing list, factura comercial, etc.
- Una vez que el comprador lo ha recibido a satisfacción, los documentos completos se presentan al banco que notificó al vendedor sobre el crédito a su favor, el cual verifica los documentos y los envía al banco emisor.
- Este verifica los documentos y ordena enviar el dinero al banco del vendedor, el cual efectúa el pago. De esta forma el comprador puede reclamar la mercancía.

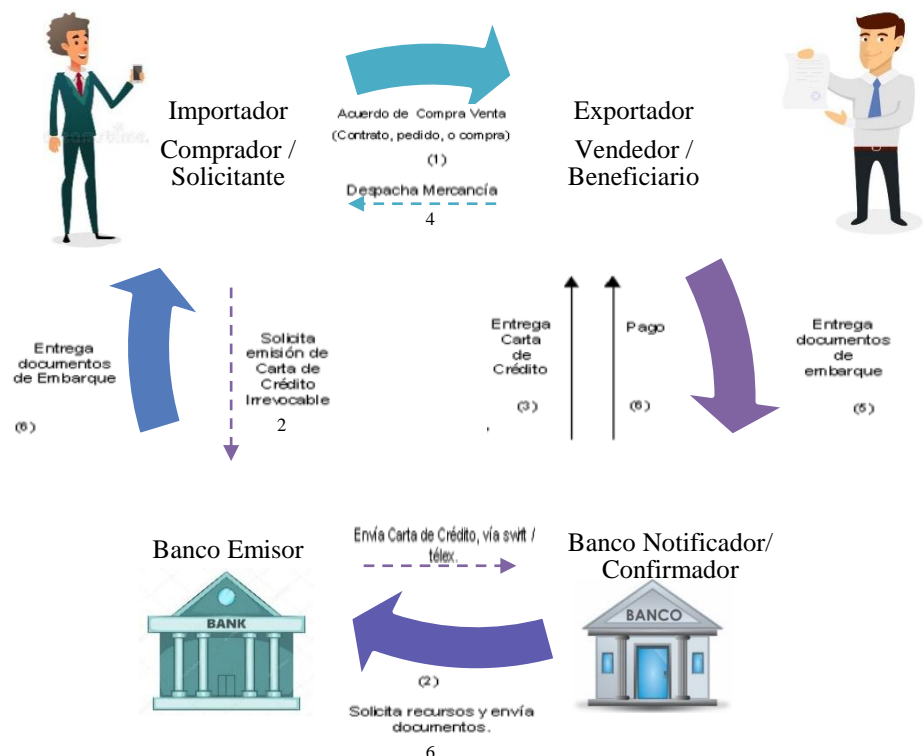


Figura 25. Carta de crédito confirmada

- **Transporte**

La principal vía de transporte desde Ecuador hacia Europa - Austria es la marítima. Desde el Puerto Marítimo de Guayaquil (GYE), en contenedores de carga seca de 20 pies, tienen un tiempo promedio de tránsito hasta de 30 días de Guayaquil-Austria (PROCOMER, 2011).

Puerto de destino



Figura 26. Puerto de Viena

El Puerto de Viena es el puerto fluvial más grande de Austria y uno de los mayores puertos en el río Danubio, lo que lo convierte en el puerto de carga y de contenedores más activo en Austria y uno de los más grandes de Europa Central.

Finalmente, se podrá regularizar declaraciones aduaneras de exportación ante el SENAE y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (régimen 40). (PROECUADOR, 2018)

Para poder completar este proceso se 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 de certificado de origen
- Copias no negociables de documento de transporte multimodal

3.1.4. Resolución del objetivo específico 3:

Analizar cuál será la rentabilidad y viabilidad económica que generará la exportación de Pasta de Maní a Austria.

Una vez que se ha definido el mercado para el proyecto y dentro de este la posible demanda de los bienes o servicios ofertada por parte de la organización productiva, así como el tamaño del proyecto, el tipo de proceso productivo, la maquinaria y equipos requeridos; el estudio financiero tiene como objetivo determinar la cuantía de las inversiones requeridas, así como la forma en que se financiaran, permitiendo de esta forma realizar la evaluación final del proyecto. (Barreno, 2007)

3.1.4.1. Inversiones iniciales

Tabla 28. Inversiones iniciales

CONCEPTO	TOTAL
Activos Fijos Tangibles	236.995,04
Activos Fijos Intangibles	6.193,73
Capital de Trabajo	97.581,10
Inversion Total	340.769,87

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.2. Activos fijos tangibles

Corresponden todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se requerirán para el proceso de transformación de las materias primas e insumos en productos intermedios o finales. (Barreno, 2007)

Tabla 29. Activos fijos tangibles

Descripción	Valor Total
Terreno	23.970,00
Construcciones	184.620,00
Maquinaria y Equipo	21.307,80
Equipo de oficina	153,00
Equipo de Computo	3.262,04
Muebles y Enseres	3.682,20
TOTAL	236.995,04

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.3. Infraestructura

La infraestructura facilitará el proceso productivo y la parte operativa, se contara con un área de 470 m² distribuido de la siguiente manera: cuarto frio, oficinas, bodega. (Barreno, 2007).

Tabla 30. Infraestructura

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Terreno	m2	470	\$50,00	\$ 23.500,00
			Subtotal	\$ 23.500,00
			Imprevistos 2%	\$ 470,00
			Total	\$ 23.970,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Tabla 31. Detalle de la infraestructura

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Nave Industrial	m2	300	\$450,00	\$ 135.000,00
Bodega	m2	40	\$200,00	\$ 8.000,00
Parqueaderos	m2	80	\$100,00	\$ 8.000,00
Oficinas Administrativas	m2	50	600	\$ 30.000,00
		470	Subtotal	\$ 181.000,00
			Imprevistos 2%	\$ 3.620,00
			Total	\$ 184.620,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.4. Maquinaria y equipo

Tabla 32. Maquinaria y equipo

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Transpaleta Semi-manual	Unidades	2	\$ 1.100,00	\$ 2.200,00
Mesa de Trabajo	Unidades	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00
Báscula Digital	Unidades	1	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00
Máquina Empacadora	Unidades	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Selladora	Unidades	1	\$ 990,00	\$ 990,00
Etiquetadora	Unidades	1	\$ 250,00	\$ 250,00
			Subtotal	\$ 20.890,00
			Imprevistos 2%	\$ 417,80
			Total	\$ 21.307,80

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.5. Equipo de cómputo

Tabla 33. Equipo de cómputo

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Computador escritorio	Unidades	4	\$ 613,27	\$ 2.453,08
Portátil	Unidades	1	\$ 890,00	\$ 890,00
Impresora	Unidades	1	\$ 385,00	\$ 385,00
Proyector	Unidades	1	\$ 360,00	\$ 360,00
			Subtotal	\$ 4.088,08
			Imprevistos 2%	81,76
			Total	4.169,84

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.6. Equipo de oficina

Tabla 34. Equipo de oficina

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Teléfono	Unidades	5	\$ 30,00	\$ 150,00
			Subtotal	\$ 150,00
			Imprevistos 2%	\$ 3,00
			Total	\$ 153,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.7. Muebles y enseres

Tabla 35. Muebles y enseres

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Estaciones de trabajo	Unidades	4	\$ 490,00	\$ 1.960,00
Mesa de reuniones	Unidades	1	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
Archivador cuatro puertas	Unidades	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Sofás bi-personal	Unidades	2	\$ 125,00	\$ 250,00
			Subtotal	\$ 3.610,00
			Imprevistos 2%	\$ 72,20
			Total	\$ 3.682,20

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.8. Activos fijos intangibles

Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. (Barreno, 2007)

Tabla 36. Activos fijos intangibles

Descripción	Valor Total
Gastos Constitución	\$ 2.000,00
Estudios y diseño definitivo	\$ 4.000,00
Registro exportador	\$ 72,28
Subtotal	\$ 6.072,28
Imprevistos 2%	\$ 121,45
Total	\$ 6.193,73

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.9. Capital de trabajo

El capital de trabajo no es otra cosa que el conjunto de recursos necesarios que deberá disponer el inversionista, para la operación normal del proyecto hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación, durante un ciclo productivo. (Barreno, 2007).

Tabla 37. Capital de trabajo

Descripción	Valor Total Anual	Cuatrimstral
Mano de Obra directa	\$ 12.570,97	\$ 3.142,74
Materia Prima	\$ 316.673,28	\$79.168,32
Materiales indirectos	\$ 1.830,66	\$ 457,66
Mano de Obra indirecta	\$ 12.240,00	\$ 3.060,00
Mantenimiento y Reparación	\$ 6.508,79	\$ 1.627,20
Insumos	\$ 489,60	\$ 122,40
Seguros	\$ 6.806,22	\$ 1.701,55
Gastos Administrativos y Generales	\$ 33.269,71	\$ 8.317,43
Total	\$ 390.389,22	\$ 97.597,30

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.10. Materia prima

Tabla 38. Materia prima

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Pasta de maní	Kg	103488	\$ 3,00	\$ 310.464,00
			Subtotal	\$ 310.464,00
			Imprevistos 2%	\$ 6.209,28
			Total	\$ 316.673,28

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.11. Costo materiales indirectos

Tabla 39. Costos materiales indirectos

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Cajas de cartón	Unidades	2464	\$ 0,35	\$ 862,40
Etiquetas	Unidades	29568	\$ 0,02	\$ 591,36
EURO Pallet	Unidades	22	\$ 15,5	\$ 341,00
			Subtotal	\$ 1.794,76
			Imprevistos 2%	\$ 35,90
			Total	\$ 1.830,66

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.12. Insumos y suministros

Tabla 40. Insumos y suministros

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Luz	Kw / hora	3.200,00	\$ 0,15	\$ 480,00
			Subtotal	\$ 480,00
			Imprevistos 2%	\$ 9,60
			Total	\$ 489,60

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.13. Mano de obra directa

Tabla 41. Mano de obra directa

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Operarios	Trabajadores	2,00	\$ 513,52	\$ 12.324,48
			Subtotal	\$ 12.324,48
			Imprevistos 2%	\$ 246,49
			Total	\$ 12.570,97

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.14. Mano de obra indirecta

Tabla 42. Mano de obra indirecta

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Jefe Operativo	Profesional	1	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
			Subtotal	\$ 12.000,00
			Imprevistos 2%	\$ 240,00
			Total	\$ 12.240,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.15. Gasto administrativo

Tabla 43. Gastos administrativos

Descripción	Unidad De Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Gastos Administrativos					
Gerente	Profesionales	1	\$ 1.146,2	\$ 1.146,2	\$ 13.754,2
Asistente de Nomina	Profesionales	1	\$ 547,9	\$ 547,9	\$ 6.574,3
Asistente administrativo financiero	Unidad	1	\$ 696,9	\$ 696,9	\$ 696,9
Asistente Comercial	Profesionales	1	\$ 750,0	\$ 750,0	\$ 9.000,0
Subtotal			\$ 3.140,9	\$ 3.140,9	\$ 30.025,4
Gastos Generales					
Consumo De Energía Eléctrica	K/h	800	\$ 0,12	\$ 96,0	\$ 1.152,0
Consumo Paquete Teléfono/ Internet	Paquete	1	\$ 80,00	\$ 80,0	\$ 960,0
Útiles De Oficina	Kit	1	\$ 40,0	\$ 40,0	\$ 480,0
		Subtotal	\$ 120,1	\$ 216,0	\$ 2.592,0
				Subtotal	\$32.617,36
				Imprevistos 2%	\$ 652,35
				Total	\$ 33.269,71

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.16. Reparación y mantenimiento

Tabla 44. Reparación y mantenimiento

Descripción	Valor	%	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Edificaciones	\$184.620,00	0,03	\$ 5.538,60	\$461,55	\$ 5.538,60
Maquinaria y Equipo	\$21.307,80	0,03	\$ 639,23	\$53,27	\$ 639,23
Equipo de oficina	\$153,00	0,03	\$ 4,59	\$ 0,38	\$ 4,59
Equipo de Computo	\$4.169,84	0,03	\$ 125,10	\$ 10,42	\$ 125,10
Muebles y Enseres	\$ 3.682,20	0,02	\$ 73,64	\$ 6,14	\$ 73,64
				Subtotal	\$ 6.381,16
				Imprevistos 2%	\$ 127,62
				Total	\$ 6.508,79

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.17. Seguro

Tabla 45. Seguro

Descripción	Valor	%	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Edificaciones	\$ 184.620,00	0,03	\$ 5.538,60	\$ 461,55	\$ 5.538,60
Maquinaria y Equipo	\$ 21.307,80	0,04	\$ 852,31	\$ 71,03	\$ 852,31
Equipo de oficina	\$ 153,00	0,03	\$ 4,59	\$ 0,38	\$ 4,59
Equipo de Computo	\$ 4.169,84	0,04	\$ 166,79	\$ 13,90	\$ 166,79
Muebles y Enseres	\$ 3.682,20	0,03	\$ 110,47	\$ 9,21	\$ 110,47
				Subtotal	\$ 6.672,76
				Imprevistos 2%	\$ 133,46
				Total	\$ 6.806,22

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Tabla 46. Resumen seguros

Concepto	Edificaciones	Maquinaria y Equipo	Equipo de Computo	Muebles y enseres	Equipo de Oficina	Total
AÑOS						
1	\$ 5.538,60	\$ 852,31	\$ 97,86	\$ 110,47	\$ 4,59	\$ 6.603,83
2	\$ 5.538,60	\$ 767,08	\$ 65,24	\$ 99,42	\$ 3,67	\$ 6.474,02
3	\$ 5.261,67	\$ 681,85	\$ 32,63	\$ 88,37	\$ 2,75	\$ 6.067,27
4	\$ 4.984,74	\$ 596,62		\$ 77,33	\$ 1,84	\$ 5.660,52
5	\$ 4.707,81	\$ 511,39		\$ 66,28	\$ 0,92	\$ 5.286,39
6	\$ 4.430,88	\$ 426,16		\$ 55,23		\$ 4.912,27
7	\$ 4.153,95	\$ 340,92		\$ 44,19		\$ 4.539,06
8	\$ 3.877,02	\$ 255,69		\$ 33,14		\$ 4.165,85
9	\$ 3.600,09	\$ 170,46		\$ 22,09		\$ 3.792,65
10	\$ 3.323,16	\$ 85,23		\$ 11,05		\$ 3.419,44

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autor

3.1.4.18. Gastos de exportación

Tabla 47. Gastos de exportación

Descripción	Unid. de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Anual
Documentos de exportación	Embarque	4	\$ 105,7	\$ 422,8
Agente Afianzado	Embarque	4	\$ 80,0	\$ 320,0
Transporte interno	Contenedores	7	\$ 300,0	\$ 2.100,0
Almacenaje	Contenedores	7	\$ 6,8	\$ 47,3
Gastos bancario	Embarques	4	\$ 2.726,4	\$ 10.905,6
Manipuleo de carga	Embarque	7	\$ 15,0	\$ 105,0
			Subtotal	\$ 13.477,85
			Imprevistos 2%	\$ 269,56
			Total	\$ 13.747,41

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.19. Depreciaciones

Tabla 48. Depreciaciones

Concepto	Inversión	Vida Útil	%	Valor Total Anual
Depreciación Línea Recta				
Maquinaria y Equipo	21.307,80	10	10%	\$ 2.130,78
Equipo de Computo	4.169,84	3	33%	\$ 1.389,81
Equipo de Oficina	153,00	5	20%	\$ 30,60
Muebles y Enseres	3.682,20	10	10%	\$ 368,22
Edificaciones	184.620,00	20	5%	\$ 9.231,00
Total Depreciación				\$ 13.150,41

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Tabla 49. Resumen de depreciaciones

Años	RESUMEN DE DEPRECIACIONES					
	Edificación	Maq. Y Eq	Equi. de computo	M y E	Equipo. de Oficina	Total
1	9.231,00	2.130,78	1.389,81	368,22	30,60	\$ 13.150,41
2	9.231,00	2.130,78	1.389,81	368,22	30,60	\$ 13.150,41
3	9.231,00	2.130,78	1.389,81	368,22	30,60	\$ 13.150,41
4	9.231,00	2.130,78		368,22	30,60	\$ 11.760,60
5	9.231,00	2.130,78		368,22	30,60	\$ 11.760,60
6	9.231,00	2.130,78		368,22		\$ 11.730,00
7	9.231,00	2.130,78		368,22		\$ 11.730,00
8	9.231,00	2.130,78		368,22		\$ 11.730,00
9	9.231,00	2.130,78		368,22		\$ 11.730,00
10	9.231,00	2.130,78		368,22		\$ 11.730,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.20. Amortización

Para el cálculo de la amortización se trabaja con la tasa de interés del 11.10% con un plazo de 5 años y pagos trimestrales.

Tabla 50. Amortización

	Periodo	Pagos Periódicos	Interés	Amortización	Saldo Insoluto	Pago Anual Interés	Amortización Anual
Año	Trimestre						
		\$ 225,444.02					
1	\$ 216,618.53	\$14,461.59	\$ 5,636.10	\$ 8,825.49	\$ 216,618.53		
2	\$ 207,572.41	\$ 14,461.59	\$ 5,415.46	\$ 9,046.12	\$ 207,572.41		
3	\$198,300.13	\$ 14,461.59	\$ 5,189.31	\$ 9,272.28	\$ 198,300.13		
4	\$188,796.05	\$ 14,461.59	\$ 4,957.50	\$ 9,504.08	\$ 188,796.05	\$ 21,198.38	\$ 36,647.97
5	\$79,054.37	\$ 14,461.59	\$ 4,719.90	\$ 9,741.69	\$ 179,054.37		
6	\$169,069.14	\$ 14,461.59	\$ 4,476.36	\$ 9,985.23	\$ 169,069.14		
7	\$158,834.28	\$ 14,461.59	\$ 4,226.73	\$ 10,234.86	\$ 158,834.28		
8	\$148,343.55	\$ 14,461.59	\$ 3,970.86	\$ 10,490.73	\$ 148,343.55	\$ 17,393.85	\$ 40,452.50
9	\$137,590.55	\$ 14,461.59	\$ 3,708.59	\$ 10,753.00	\$ 137,590.55		
10	\$126,568.73	\$ 14,461.59	\$ 3,439.76	\$ 11,021.82	\$ 126,568.73		
11	\$115,271.36	\$ 14,461.59	\$ 3,164.22	\$ 11,297.37	\$ 115,271.36		
12	\$103,691.56	\$ 14,461.59	\$ 2,881.78	\$ 11,579.80	\$ 103,691.56	\$ 13,194.35	\$ 44,651.99
13	\$ 91,822.26	\$ 14,461.59	\$ 2,592.29	\$ 11,869.30	\$ 91,822.26		
14	\$79,656.23	\$ 14,461.59	\$ 2,295.56	\$ 12,166.03	\$ 79,656.23		
15	\$ 67,186.05	\$ 14,461.59	\$ 1,991.41	\$ 12,470.18	\$ 67,186.05		
16	\$ 54,404.12	\$ 14,461.59	\$ 1,679.65	\$ 12,781.94	\$ 54,404.12	\$ 8,558.90	\$ 49,287.44
17	\$ 41,302.63	\$ 14,461.59	\$ 1,360.10	\$ 13,101.48	\$ 41,302.63		
18	\$ 27,873.61	\$ 14,461.59	\$ 1,032.57	\$ 13,429.02	\$ 27,873.61		
19	\$14,108.86	\$ 14,461.59	\$ 696.84	\$ 13,764.75	\$ 14,108.86		
20	\$ (0.00)	\$ 14,461.59	\$ 352.72	\$ 14,108.86	\$ (0.00)	\$ 3,442.23	\$ 54,404.12

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Análisis:

La amortización o pago del capital de la deuda \$ 225,444.02, se lo hará en un plazo de 5 años, en 20 cuotas de pagos trimestrales.

3.1.4.21. Proyección del presupuesto de costos

Tabla 51. Presupuestos de costos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS DIRECTOS										
Mano de obra directa	\$12,570.97	\$14,110.27	\$15,649.57	\$17,188.88	\$18,728.18	\$18,728.18	\$18,728.18	\$18,728.18	\$18,728.18	\$18,728.18
Materia Prima	\$316,673.28	\$355,449.60	\$394,225.92	\$433,002.24	\$471,778.56	\$471,778.56	\$471,778.56	\$471,778.56	\$471,778.56	\$471,778.56
Mano de obra indirecta	\$12,240.00	\$12,240.00	\$12,240.00	\$12,240.00	\$12,240.00	\$12,240.00	\$12,240.00	\$12,240.00	\$12,240.00	\$12,240.00
Materiales Indirectos	\$1,830.66	\$2,054.82	\$2,278.98	\$2,503.14	\$2,727.30	\$2,727.30	\$2,727.30	\$2,727.30	\$2,727.30	\$2,727.30
Insumos	\$489.60	\$549.55	\$609.50	\$669.45	\$729.40	\$729.40	\$729.40	\$729.40	\$729.40	\$729.40
Mantenimiento y Reparación	\$6,481.01	\$6,545.82	\$6,610.63	\$6,675.44	\$6,740.25	\$6,805.06	\$6,869.87	\$6,934.68	\$6,999.49	\$7,064.30
Seguros	\$6,603.83	\$6,474.02	\$6,067.27	\$5,660.52	\$5,286.39	\$4,912.27	\$4,539.06	\$4,165.85	\$3,792.65	\$3,419.44
Depreciaciones	\$12,847.84	\$12,847.84	\$12,847.84	\$12,847.84	\$12,847.84	\$12,847.84	\$12,847.84	\$12,847.84	\$12,847.84	\$12,847.84
Total costos producción	\$369,737.18	\$410,271.91	\$450,529.72	\$490,787.51	\$531,077.93	\$530,768.61	\$530,460.21	\$530,151.82	\$529,843.42	\$529,535.02
Gastos Administrativos	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71
Gastos Ventas	\$13,747.41	\$15,430.76	\$17,114.12	\$18,797.47	\$20,480.83	\$20,480.83	\$20,480.83	\$20,480.83	\$20,480.83	\$20,480.83
Gastos Financieros	\$21,198.38	\$17,393.85	\$13,194.35	\$8,558.90	\$3,442.23					
TOTAL	\$437,952.67	\$476,366.23	\$514,107.90	\$551,413.59	\$588,270.70	\$584,519.15	\$584,210.75	\$583,902.35	\$583,593.96	\$583,285.56

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.22. Presupuesto de Ingresos

Tabla 52. Presupuestos de Ingresos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS TOTALES	\$437,952.67	\$476,366.2 3	\$514,107.9 0	\$551,413.5 9	\$588,270.7 0	\$584,519.1 5	\$584,210.75	\$583,902.35	\$583,593.96	\$583,285.56
Pasta de mani	\$103,488.00	\$116,160.0 0	\$128,832.0 0	\$141,504.0 0	\$154,176.0 0	\$154,176.0 0	\$154,176.00	\$154,176.00	\$154,176.00	\$154,176.00
Costo Unitario	\$4.23	\$4.10	\$3.99	\$3.90	\$3.82	\$3.79	\$3.79	\$3.79	\$3.79	\$3.78
Precio Venta	\$5.77	\$5.99	\$6.11	\$6.22	\$6.34	\$6.46	\$6.59	\$6.71	\$6.84	\$6.97
Ingresos Anuales	\$597,415.22	\$696,291.7 7	\$786,923.6 4	\$880,748.1 6	\$977,853.9 3	\$996,433.1 5	\$1,015,365.3 8	\$1,034,657.3 2	\$1,054,315.8 1	\$1,074,347.8 1

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.23. Evaluación Financiera

El estado de situación inicial muestra de manera organizada los valores que indican la situación financiera de la empresa al inicio de las actividades operacionales. (Flores, 2013)

Tabla 53. Evaluación financiera

BALANCE DE SITUACION INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
<u>Activo Corriente</u>		<u>Pasivos a Largo Plazo</u>	
Caja/Bancos	\$97,581.10	Préstamo Largo Plazo	\$225,444.02
Total Activo Corriente	\$97,581.10	Total Pasivo Largo Plazo	\$225,444.02
<u>Activo Fijo</u>		PATRIMONIO	
Terreno	\$23,970.00	Total Patrimonio	\$115,325.85
Edificaciones	\$184,620.00		
Maquinaria y Equipos	\$21,307.80		
Equipos de Oficina	\$153.00		
Equipo de Computo	\$3,262.04		
Muebles y Enseres	\$3,682.20		
Total Activo Fijo	\$236,995.04		
<u>Activos Diferidos</u>	\$6,193.73		
TOTAL ACTIVOS	\$340,769.87	TOTAL PAS. + PATRIM.	\$340,769.87

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.24. Estado de resultados

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos y gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo. (Barreno, 2007)

Tabla 54. Estado de resultados

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos	\$597,415.22	\$696,291.77	\$786,923.64	\$880,748.16	\$977,853.93	\$996,433.15	\$1,015,365.38	\$1,034,657.32	\$1,054,315.81	\$1,074,347.81
Costo De Producción	\$369,737.18	\$410,271.91	\$450,529.72	\$490,787.51	\$531,077.93	\$530,768.61	\$530,460.21	\$530,151.82	\$529,843.42	\$529,535.02
Utilidad Bruta	\$227,678.04	\$286,019.86	\$336,393.92	\$389,960.65	\$446,776.00	\$465,664.54	\$484,905.17	\$504,505.51	\$524,472.39	\$544,812.79
Gastos Administrativos	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71	\$33,269.71
Gasto De Ventas	\$13,747.41	\$15,430.76	\$17,114.12	\$18,797.47	\$20,480.83	\$20,480.83	\$20,480.83	\$20,480.83	\$20,480.83	\$20,480.83
Utilidad Operacional	\$180,660.93	\$237,319.39	\$286,010.10	\$337,893.47	\$393,025.46	\$411,914.00	\$431,154.63	\$450,754.97	\$470,721.85	\$491,062.25
Gasto Financiero	\$21,198.38	\$17,393.85	\$13,194.35	\$8,558.90	\$3,442.23	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad Antes De Reparto	\$159,462.55	\$219,925.54	\$272,815.74	\$329,334.56	\$389,583.23	\$411,914.00	\$431,154.63	\$450,754.97	\$470,721.85	\$491,062.25
15% Reparto Trabajador	\$23,919.38	\$32,988.83	\$40,922.36	\$49,400.18	\$58,437.48	\$61,787.10	\$64,673.19	\$67,613.25	\$70,608.28	\$73,659.34
Utilidad Antes Impuestos	\$135,543.17	\$186,936.71	\$231,893.38	\$279,934.38	\$331,145.75	\$350,126.90	\$366,481.43	\$383,141.72	\$400,113.58	\$417,402.92
25% De Impuesto Renta	\$33,885.79	\$46,734.18	\$57,973.34	\$69,983.59	\$82,786.44	\$87,531.73	\$91,620.36	\$95,785.43	\$100,028.39	\$104,350.73
Utilidad Neta	\$101,657.37	\$140,202.53	\$173,920.03	\$209,950.78	\$248,359.31	\$262,595.18	\$274,861.08	\$287,356.29	\$300,085.18	\$313,052.19

Fuente: Estudio propio
Elaborado por: La autora

3.1.4.25. Flujo de caja del inversionista

Uno de los elementos más importantes dentro de la evaluación de un proyecto constituye el flujo de caja, por cuanto los indicadores de evaluación que se calculará más adelante dependerán fundamentalmente de los resultados que presente el mismo. (Barreno, 2007).

Tabla 55. Flujo de caja

Años	Utilidad Neta	Depreciación	Valor Residual	Capital de Trabajo	Inversión Inicial	Préstamo	Amortización	Flujo neto de Caja
0					\$340,769.87	\$225,444.02		-\$115,325.85
1	\$101,657.37	\$12,847.84					\$36,647.97	\$77,857.24
2	\$140,202.53	\$12,847.84					\$40,452.50	\$112,597.87
3	\$173,920.03	\$12,847.84					\$44,651.99	\$142,115.88
4	\$209,950.78	\$12,847.84			\$3,262.04		\$49,287.44	\$170,249.14
5	\$248,359.31	\$12,847.84					\$54,404.12	\$206,803.03
6	\$262,595.18	\$12,847.84			\$153.00			\$275,290.01
7	\$274,861.08	\$12,847.84			\$3,262.04			\$284,446.87
8	\$287,356.29	\$12,847.84						\$300,204.13
9	\$300,085.18	\$12,847.84						\$312,933.02
10	\$313,052.19	\$12,847.84	\$118,454.69	\$97,581.10	\$3,262.04			\$538,673.78

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

3.1.4.26. Tasa de descuento

Es el costo de oportunidad; corresponderá a la rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en proyectos con niveles de riesgos similares. Esta debe aplicarse en forma de un porcentaje para descontar los flujos nominales de caja para traer a valor presente los flujos futuros. (Barreno, 2007)

$$i = TP * \%RP + TA * (1-t) * \%RAJ + TLR$$

TP= Tasa pasiva

RP= Recursos propios

TA= Tasa activa

T=15% pago a trabajadores + 22% Impuesto a la Renta

RAJ= Recursos ajenos

TLR= Tasa de libre riesgo

Tabla 56. Tasa de descuento

TP	0,04
%RP	0,3625
TA	0.1
(1-t)	0,63
%RAJ	0,70
TLR	0,08
i=	0,11752578%

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Análisis:

La tasa de descuento del proyecto refleja que el costo de realizar la inversión generara una rentabilidad del 11% sobre el capital invertido para efectuar el presente plan de negocios.

3.1.4.27. Valor actual neto

“El valor actual neto significa traer a valores de hoy los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre todos los ingresos y los egresos o en su defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento específica. Este criterio sugiere que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN), es igual o superior a cero” (Barreno, 2007)

$$VAN = \sum \frac{Y_t}{(1+i)^n}$$

Y= FNC= Flujo neto de caja

t= Periodo de estudio

n= Periodo

i= Tasa de descuento

Parámetros de evaluación:

Si el VAN es ≥ 0 Se acepta el proyecto

Si el VAN es = 0 Es indiferente

Si el VAN es ≤ 0 Se rechaza el proyecto

Tabla 57. VAN

PERIODO	FNC	FNCA
0	-\$115,325.85	-\$115,325.85
1	\$77,857.24	\$69,669.72
2	\$112,597.87	\$90,161.32
3	\$142,115.88	\$101,830.47
4	\$170,249.14	\$109,160.39
5	\$206,803.03	\$118,653.93
6	\$275,290.01	\$141,338.58
7	\$284,446.87	\$130,682.21
8	\$300,204.13	\$123,417.58
9	\$312,933.02	\$115,121.59
10	\$538,673.78	\$177,327.58
VAN		\$1,062,037.53

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Análisis:

El valor actual neto refleja que se acepta el proyecto; puesto que el inversionista acumularía **\$1,062,037.53** luego de recuperar los recursos invertidos, esto representaría la cantidad de remanente por sobre lo exigido.

3.1.4.28. Tasa interna de retorno del inversionista

La tasa interna de retorno nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada. (Barreno, 2007)

Fórmula de cálculo para la Tasa Interna de Retorno (TIR):

$$\sum \frac{FNC_t}{(1+i)^n} - I_o = 0$$

FCN = Flujo de caja neto

i= Tasa de descuento

n= Período

(I_o) = Inversión inicial

Tabla 58. TIR

AÑOS	FNC	TASA 95.92%	TASA 97.926%
0	-\$115.325,85	-\$115.325,85	-\$115.325,85
1	\$77.857,24	\$39.738,09	\$39.336,55
2	\$112.597,87	\$29.332,30	\$28.742,50
3	\$142.115,88	\$18.895,86	\$18.328,81
4	\$170.249,14	\$11.553,59	\$11.093,63
5	\$206.803,03	\$7.163,03	\$6.808,37
6	\$275.290,01	\$4.866,74	\$4.579,03
7	\$284.446,87	\$2.566,59	\$2.390,46
8	\$300.204,13	\$1.382,55	\$1.274,66
9	\$312.933,02	\$735,57	\$671,31
10	\$538.673,78	\$646,26	\$583,85
TIR	96,92%	\$1.554,73	-\$1.516,67

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Análisis:

La tasa interna de retorno nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista es del 96.92% significa que es la tasa más alta que los inversionistas pueden pagar sin perder su dinero.

La TIR es mayor que la tasa de descuento, el proyecto debe aceptarse.

3.1.4.29. Periodo de recuperación de la inversión

Este método es muy importante como indicador, cuando el inversionista desea conocer en qué tiempo podrá recuperar su dinero invertido en una alternativa de inversión determinada. Este criterio, permite determinar el número de períodos necesarios para que el inversionista recupere la inversión inicial (Barreno, 2007).

$$PRI = \frac{I_o}{FNC}$$

PRI = Periodo de recuperación de la inversión

(I_o) = Inversión inicial

FCN = Flujo de caja neto

Tabla 59. PRI

PERIODO	FNC	FNCA	FNCAA
0	\$-115.325,85	\$ -115.325,85	\$ -115.325,85
1	\$ 77.857,24	\$ 69.669,72	\$ -45.656,13
2	\$ 112.597,87	\$ 90.161,32	\$ 44.505,19
3	\$ 142.115,88	\$ 101.830,47	\$ 146.335,66
4	\$ 170.249,14	\$ 109.160,39	\$ 255.496,06
5	\$ 206.803,03	\$ 118.653,93	\$ 374.149,99
6	\$ 275.290,01	\$ 141.338,58	\$ 515.488,57
7	\$ 284.446,87	\$ 130.682,21	\$ 646.170,78
8	\$ 300.204,13	\$ 123.417,58	\$ 769.588,36
9	\$ 312.933,02	\$ 115.121,59	\$ 884.709,95
10	\$ 538.673,78	\$ 177.327,58	\$1.062.037,53

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

Análisis:

Este indicador refleja que el periodo en el que se podrá recuperar el dinero invertido será a partir del tercer año de haber empezado el proyecto, es decir en donde el flujo acumulado se convierte en positivo.

3.1.4.30. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es aquel nivel de producción en el cual los costos fijos más los variables se igualan los ingresos totales, es decir la organización ni pierde ni gana. (Barreno, 2007)

$$PE \text{ (Unidades)} = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

Donde:

CF = Costos fijos

PVq = Precio de venta unitario

CVq = Costo variable unitario

Tabla 60. Punto de Equilibrio

Descripción	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costo Fijo	\$ 92.640,76	\$ 88.771,23	\$ 84.229,80	\$ 79.252,41	\$ 73.826,42	\$ 70.074,87	\$ 69.766,48	\$ 69.458,08	\$ 69.149,68	\$ 68.841,28
Costo Variable	\$345.311,91	\$387.595,00	\$429.878,09	\$472.161,19	\$514.444,28	\$514.444,28	\$ 514.444,28	\$ 514.444,28	\$ 514.444,28	\$ 514.444,28
Costo Total	\$437.952,67	\$476.366,23	\$514.107,90	\$551.413,59	\$588.270,70	\$584.519,15	\$ 584.210,75	\$ 583.902,35	\$ 583.593,96	\$ 583.285,56
Ingresos	\$597.415,22	\$696.291,77	\$786.923,64	\$880.748,16	\$977.853,93	\$996.433,15	\$1.015.365,38	\$1.034.657,32	\$1.054.315,81	\$1.074.347,81
Punto De Equilibrio \$	\$219.533,02	\$200.231,04	\$185.641,37	\$170.836,12	\$155.783,23	\$144.868,34	\$ 141.416,41	\$ 138.145,92	\$ 135.042,50	\$ 132.093,26
Unidades	\$103.488,00	\$116.160,00	\$128.832,00	\$141.504,00	\$154.176,00	\$154.176,00	\$ 154.176,00	\$ 154.176,00	\$ 154.176,00	\$ 154.176,00
Costo Variable Unitario	\$ 3,34	\$ 3,34	\$ 3,34	\$ 3,34	\$ 3,34	\$ 3,34	\$ 3,34	\$ 3,34	\$ 3,34	\$ 3,34
Precio De Venta Unitario	\$ 5,77	\$ 5,99	\$ 6,11	\$ 6,22	\$ 6,34	\$ 6,46	\$ 6,59	\$ 6,71	\$ 6,84	\$ 6,97
Punto Equilibrio	38.028,9	33403,9	30392,5	27447,1	24562,0	22415,2	21473,1	20585,4	19747,7	18956,3
Unidades (TM Pasta M.)										

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: La autora

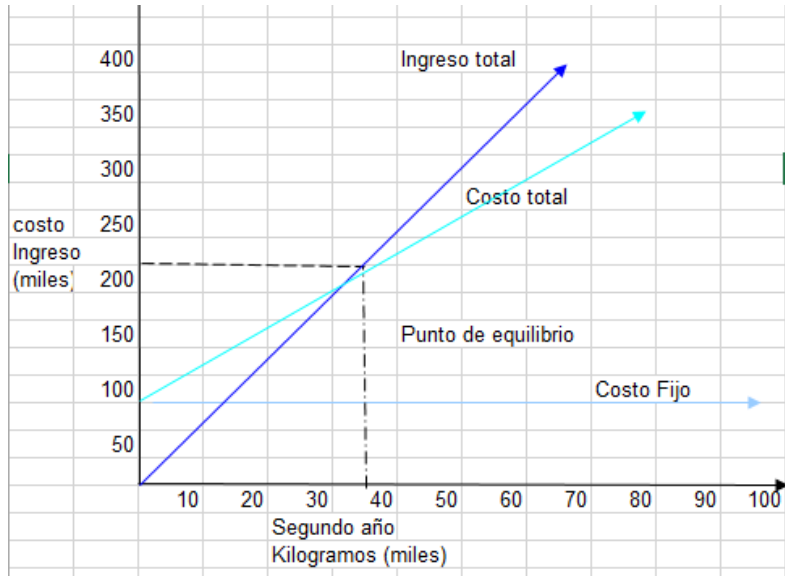


Figura 27. Punto de Equilibrio

Análisis:

El nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana, cuando la empresa al primer año tiene ingreso de \$219.533,02 por la venta de 38.028,9 toneladas de pasta de maní; es decir el punto de equilibrio donde hacia arriba existen utilidades, en cambio que hacia abajo se producen pérdidas.

CAPITULO IV

DISCUSIÓN

4.1. Conclusiones

4.1.1. Conclusiones para la resolución del objetivo específico 1:

Austria se convierte en un mercado de grandes oportunidades para las exportaciones de productos agrícolas, pues no dispone de recursos naturales básicos. Lo cual lo hace dependiente de las importaciones para abastecer las necesidades de consumo de la población austriaca.

La oportunidad de negocio en Austria es relativamente alta esta se refleja en el cálculo de la demanda donde se concluye que el mercado Austriaco es uno de los mercados más atractivos puesto que se proyecta que ellos Importaran 9.308 toneladas de pasta maní en el año 2019 y aumentara su crecimiento para el año 2028 en 14.975 toneladas de pasta maní, por lo que la oferta proyectada refleja que las exportaciones del año 2019 serán 591 toneladas y para el año 2028 se tiene como resultado 788 toneladas. Dando como resultado una demanda actual de 8.716 en el cual se podrá cubrir demanda potencial 103488 kilogramos, lo que debe ser una motivación para los exportadores ecuatorianos para producir un producto de calidad, a precios competitivos con cantidades adecuadas para cumplir con las necesidades de la demanda.

4.1.2. Conclusiones para la resolución del objetivo específico 2:

Establecer la estructura del sistema logístico de una empresa comercializadora que va a exportar pasta de maní a Austria.

Con la realización de este estudio se muestra la factibilidad del mismo para crear la empresa dedicada a la exportación de pasta de maní a Austria, satisfaciendo la necesidad existente por la deficiente producción en el país, por lo cual la cantidad que se plantea exportar, se ha calculado en base a la capacidad instalada de la empresa por lo que se podrá exportar 103488 kilogramos; es decir 7 contenedores al año

La pasta de maní se convierte en un producto apetecido a nivel internacional, el precio de la pasta de maní es de \$ 3.00 el kg; esto lo hace ser muy versátil, además que cumple con las normas y requisitos que este así lo exige; representando una oportunidad para el presente plan de negocios ya que los proveedores podrán abastecer la demanda del mismo además que puede ser realizada directamente por la empresa exportadora.

De acuerdo al estudio técnico se determinó la mejor localización para la empresa sería Montecristi, tomando en cuenta que los proveedores se encuentran a distancias cortas, además de establecer el mejor proceso para la exportación del producto de acuerdo al incoterms FOB (Free On Board / Libre a bordo «franco a bordo, puerto de carga convenido) que se ha establecido para la venta internacional del producto para hacer llegar la mercancía al cliente y lograr que se efectúe el pago correspondiente mediante Carta de Crédito

4.1.3 Conclusiones para la resolución del objetivo específico 3:

Analizar cuál será la rentabilidad y viabilidad económica que generará la exportación de Pasta de Maní a Austria.

La evaluación financiera, determinó que la exportación de pasta de maní a Austria, es rentable, que el proyecto está en capacidad de cubrir sus gastos y obtener utilidad con su ejecución; puesto que la inversión requerida para el proyecto para el primer año se requiere \$340,769.87 de los cuales serán financiados mediante crédito \$ 225,444.02 que será pagado en el transcurso de 5 años en pagos trimestrales, obteniendo una utilidad neta de \$101,657.37.

De acuerdo al análisis financiero realizado podemos constatar que el proyecto es económicamente factible al obtener un Valor Actual Neto (VAN) de 1.063104,39, este criterio sugiere que el proyecto debe aceptarse ya que es superior a cero, es decir es rentable pues la Tasa Interna de Retorno (TIR) indica que el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el plan de negocios es 96%; es un porcentaje mayor a la tasa de descuento del 11%. Estos indicadores presentan cifras alentadoras para llevar a cabo el proyecto.

4.2.Recomendaciones

Se recomienda la ejecución del plan de negocios para la exportación de pasta de maní a Austria. Debido a los indicadores financieros obtenidos en la investigación realizada, para aprovechar los beneficios que éste genere.

La implementación de la empresa debe seguir firmemente el presente estudio y se aplicados de manera pronta, ya que los beneficios que pueden darse se encuentran basadas en actuales supuestos de mercado al igual que todas las consideraciones realizadas pueden cambiar las proyecciones esperadas.

Tomar en cuenta las propiedades y la acogida del producto ya que la pasta de maní además de tener una alta tasa de consumo en otros países por el valor nutricional que este aporta a la salud, tiene un alto nivel de producción en el país que no es aprovechado por los habitantes.

La inversión que se realiza en los proyectos relacionados con el comercio internacional ayudan al desarrollo económico del país ya que fomenta en las compañías ecuatorianas una mayor productividad, por lo que puede ayudarlos a mejorar sus ventas e incrementar sus ingresos en base al posicionamiento de los productos ecuatorianos en los diversos mercados extranjeros por la calidad de los mismos al cumplir con todos y cada uno de los requerimientos determinados por el mercado; impulsando la industria a través de la generación de fuentes de trabajo.

Considerando el consumo nacional aparente de Austria es recomendable incrementar la oferta del producto, pues se hace evidente una demanda insatisfecha que para nosotros, sino la atendemos, significa perder oportunidades de negocio.

5. Bibliografía

- Agrocalidad. (01 de Enero de 2018). *Manual para emision del Certificado de Exportacion Fitosanitaria*. Obtenido de http://www.agrocalidad.gob.ec/documentos/dcf/Manual-para-emision-del-Certificado-de-Exportacion_Fitosanitaria-min.pdf
- Aguirre, C. (19 de Mayo de 2014). *Conexionesan*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2014/05/19/la-contribucion-de-la-evaluacion-financiera-de-proyectos-en-las-organizaciones/>
- Barreno, L. (2007). *Manual de Formulario y Evaluación de Proyectos*. Quito.
- BCE. (1 de Marzo de 2018). *Banco central del Ecuador*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- BM. (01 de 01 de 2016). *Banco Mundial*. Obtenido de <https://data.worldbank.org/indicador/SP.POP.TOTL>
- Campos, B., & Merino, C. (2006). *Dirección estratégica: desarrollo de la estrategia y análisis de casos*. Madrid: Pirámide.
- Carro, R. (1998). *Elementos básicos de costos industriales*. Argentina: Macchi.
- Cateora, P., Gilly, M., & Graham, J. (2013). *Marketing Internacional*. Mexico: Mc Graw hill.
- CCI. (01 de Enero de 2011). *Banco Mare Nostrum*. Obtenido de https://www.bmn.es/BMN_/BMN/docs/BMNweb/negocio/comex/Guia_INCOTERMS2010.pdf
- CIAWorldFactbook. (9 de Julio de 2017). *Indexmundi* . Obtenido de https://www.indexmundi.com/es/austria/importaciones_procedencia.html
- COPCI. (29 de diciembre de 2010).
 CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES
 . *COPCI*. Quito, Pichincha, Ecuador: Registro Oficial Suplemento No. 351.
- Court, E., Aching, C., & Aching, J. (2009). *MATEMATICAS FINANCIERAS*. Argentina: CENGAGE Learning.

- DDE. (14 de 05 de 2018). *Diario del Exportador*. Obtenido de https://www.diariodelexportador.com/2014/11/tipos-de-exportacion_10.html
- DIPLOMÁTICA, O. D. (01 de Mayo de 2018). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación*. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/AUSTRIA_FICHA%20PAIS.pdf
- Donald A. Ball –Wendell H. McCulloch, J. (1996). *Negocios Internacionales*. .: 5^o Edición. .
- Economía, P. U. (10 de 04 de 2018). *EFI*. Obtenido de Economía y Finanzas Internacionales: <http://puceae.puce.edu.ec/efi/index.php/economia-internacional/2-uncategorised/41-teoria-clasica-del-comercio-internacional>
- EcuRed. (26 de Marzo de 2018). *Ecured*. Obtenido de <https://www.ecured.cu/Man%C3%AD>
- EUCommission. (01 de Marzo de 2018). *EU TRADE HELPDESK*. Obtenido de <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>
- FAO. (22 de 05 de 2017). Obtenido de <https://www.encyclopediafinanciera.com/teoriaeconomica/economia-clasica.htm>
- FAO. (01 de 01 de 2017). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación* . Obtenido de <http://www.fao.org/faostat/es/#data/QC>
- Financiera, E. (18 de 06 de 2017). *Enciclopedia Financiera*. Obtenido de <https://www.encyclopediafinanciera.com/teoriaeconomica/economia-clasica.htm>
- Fleitman, J. (2000). *Negocios Exitosos*. Mexico: Graw Hill.
- Flotante, M. (1 de Enero de 2017). *Mercado Flotante*. Obtenido de <http://www.mercadoflotante.com/blog/foodiepedia/pasta-de-mani/>
- Fuentes, J. M., & Bruque, S. (2016). *Administración de Empresa y Organización de la Producción*. LINARES: UNIVERSIDAD DE JAÉN.
- Galindo, M. (2008). *Diccionario de Economía Aplicada*. Madrid: Ecobook.
- Gallegos, W. (2011). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa exportadora de chocolate artesanal a Chile*. Ibarra: PUCE-SI.

- Gomez, V. (1 de Abril de 2018). *PROECUADOR*. Obtenido de Boletín Mensual de Inteligencia de Mercados: <https://www.proecuador.gob.ec/documentos-y-descargas/>
- Gonzales, L. (14 de Mayo de 2014). *Calameo*. Obtenido de <https://es.calameo.com/books/002990637e0a313de6e78>
- Héctor Eduardo Arango Marín, A. G. (2016). Acercamiento teórico y formal a la nueva geografía económica y su relación con el nuevo enfoque del comercio internacional. *Revistas Unal*, 152-155.
- Hernandez, M. A. (martes 7 de julio de 2015). *Mercadeo*. Obtenido de <http://blockmercadeo.blogspot.com/2015/07/la-competencia.html>
- Hernandez, R. (2003). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Hernandez, R., Fernández, C., & Baptista, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill,.
- Hora, L. (2016). Ecuador: El sabor único del maní. *Revista El Agro*, 1-3.
- INIAP. (01 de Diciembre de 2004). *El Cultivo de Mani*. Obtenido de <http://www.iniap.gob.ec/nsite/images/documentos/El%20cultivo%20de%20Man%C3%AD..pdf>
- Jerez, L. (2007). *Comercio Internacional*. Madrid: ESIC.
- JIMÉNEZ, R. (1998). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. La Habana: Ciencias Médicas.
- Kirchner, L., & Castro, M. (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. . México D.F.: Cengage Learning.
- Kocic, A. (01 de Febrero de 2008). *Cuida tu dinero*. Obtenido de <https://www.cuidatudinero.com/13098442/definicion-de-un-acuerdo-comercial-multilateral>
- LEXI. (1997). *Ley de Comercio Exterior e Inversiones*. Quito: LEY N° 12.
- ManabiGP. (1 de Febrero de 2017). *Manabí Gobierno Provincial*. Obtenido de <http://www.manabi.gob.ec/10807-productores-mani-calderon-dan-valor-agregado-al-grano.html>

- MarthaGómez, & Acevedo, J. (2007). *La Logística Moderna en la Empresa*. La Habana: Volumen I,.
- MCEI. (31 de 05 de 2017). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Montoya, A. (2004). *Estudio a Distancia de la Siembra en Líneas*. Milagro: Universidad Agraria del Ecuador. Facultad de Ciencias.
- Orbe, A. M. (12 de Junio de 2008). *Estudio Jurídico VIVANCO & VIVANCO*. Obtenido de <https://www.derechoecuador.com/el-contrato-de-franquicia>
- Pérez, D., & Pérez, I. (2006). *Marketing, el producto, concepto y desarrollo*. Madrid: EOI.
- Porto, J. P., & Merino, M. (01 de Enero de 2017). *Definicion.de*. Obtenido de <https://definicion.de/acuerdo-bilateral/>
- PROECUADOR. (12 de Julio de 2018). *Obtenido de Guia del exportador*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- Publicidad, M. y. (10 de Mayo de 2007). Obtenido de Biblioteca: http://mercadeoypublicidad.com/Secciones/Biblioteca/DetalleBiblioteca.php?recordID=6740&pageNum_Biblioteca=11&totalRows_Biblioteca=229&Tema=1&list=Ok
- Ricardo, D. (1817). . . : .
- Rodriguez, R. A. (2011). *Emprendedor del Exito*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Santander. (01 de Abril de 2018). *Santander Trade Portal* . Obtenido de https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/austria/presentacion-general?accepter_cookies=oui&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=10
- SENAE. (10 de Diciembre de 2010). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/boletines/nuevos-incoterms-emitidos-por-la-camara-de-comercio-internacional-aplicables-a-partir-de-01-enero-del-2010-183535/>
- SENAE. (1 de Abril de 2017). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

SICE. (01 de 01 de 2018). *Sistema de Informacion sobre el Comercio Exterior*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/ctyindex/ECU/ECUBITs_s.asp

SOLÓRZANO, R. D. (2014). *APLICACIÓN DE LECITINA DE SOJA ACEITE AGUA EN LA ESTABILIDAD DE LA MARGARINA* . CALCETA: ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA AGROPECUARIA DE MANABI.

SRI. (10 de junio de 2018). *Servicio de Rentas Internas del Ecuador*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>

Thompson, P., & Strickland, G. (2012). *Administracion Estrategica Teoria y Caos*. Mexico: Mc Graw Hill.

TradeMap. (01 de Enero de 2018). Obtenido de www.trademap.com

6. Lista de tablas

Tabla 1. Árbol de problemas.....	3
Tabla 2. Relación causas principales, secundarias y evidencia	4
Tabla 3. Producción de maní en el Ecuador	26
Tabla 4. Productos Importados por Austria	27
Tabla 5. Productos Importados por Ecuador.....	28
Tabla 6. Productos Exportados por Austria	29
Tabla 7. Productos Exportados por Ecuador.....	30
Tabla 8. Balanza comercial Austriaca	31
Tabla 9. Balanza comercial ecuatoriana	32
Tabla 10. Importaciones de Austria de pasta de maní	34
Tabla 11. Proyección Importaciones de Austria	35
Tabla 12. Proyección de las importaciones TM maní.....	35
Tabla 13. Exportaciones de Austria	36
Tabla 14. Proyección de las exportaciones de Austria	37
Tabla 15. Proyecciones de las Exportaciones TM Maní.....	37
Tabla 16. Consumo aparente.....	38
Tabla 17. Población Austria.....	39
Tabla 18. Proyección de la población de Austria	39
Tabla 19. Proyecciones de la población de Austria	40
Tabla 20. Consumo per cápita / Consumo recomendado / Demanda potencial	42
Tabla 21. Partida arancelaria.....	47
Tabla 22. Información nutricional:	47
Tabla 23. Método cualitativo por puntos	49
Tabla 24. Tecnología y Equipo.....	50
Tabla 25. Tipos de contribuyentes:	60
Tabla 26. Registro de personas naturales, en función de dependencia o empresas	60
Tabla 27. Registro del exportador en el Ecuapass	61
Tabla 28. Inversiones iniciales.....	70

Tabla 29. Activos fijos tangibles	71
Tabla 30. Infraestructura	71
Tabla 31. Detalle de la infraestructura	71
Tabla 32. Maquinaria y equipo	72
Tabla 33. Equipo de computo	72
Tabla 34. Equipo de oficina	72
Tabla 35. Muebles y enseres	73
Tabla 36. Activos fijos intangibles	73
Tabla 37. Capital de trabajo	74
Tabla 38. Materia prima.....	74
Tabla 39. Costos materiales indirectos	74
Tabla 40. Insumos y suministros	75
Tabla 41. Mano de obra directa	75
Tabla 42. Mano de obra indirecta	75
Tabla 43. Gastos administrativos.....	76
Tabla 44. Reparación y mantenimiento	76
Tabla 45. Seguro	77
Tabla 46. Resumen seguros	77
Tabla 47. Gastos de exportación.....	77
Tabla 48. Depreciaciones.....	78
Tabla 49. Resumen de depreciaciones	78
Tabla 50. Amortización	79
Tabla 51. Presupuestos de costos.....	80
Tabla 52. Presupuestos de Ingresos	81
Tabla 53. Evaluación financiera	82
Tabla 54. Estado de resultados.....	83
Tabla 55. Flujo de caja.....	84
Tabla 56. Tasa de descuento	85
Tabla 57. VAN.....	86

Tabla 58. TIR	87
Tabla 59. PRI	88
Tabla 60. Punto de Equilibrio	89

7. Lista de figuras

Figura 1. Producción de Maní en Ecuador.....	25
Figura 2. Evolución de las Proyección de las importaciones TM maní.....	36
Figura 3. Evolución de las proyecciones de las exportaciones TM Maní	38
Figura 4. Proyecciones de la población de Austria.....	40
Figura 5. Contenedor 20 Pies dry freight container	43
Figura 6. Euro Pallet	44
Figura 7. Envase.....	44
Figura 8. Embalaje	44
Figura 9. Pallet con cajas	44
Figura 10. Pallets acomodados en el Contenedor	45
Figura 11. Importaciones de maní de Austria.....	46
Figura 12. Información de la subpartida	47
Figura 13. Localización	49
Figura 14. Financiamiento	52
Figura 15. Logo de la empresa Comercializadora	52
Figura 16. Estructura Organizacional	53
Figura 17. FODA	56
Figura 18. Diagrama post- cosecha.....	57
Figura 19. Proceso de exportación.....	58
Figura 20. Requisitos para exportar	59
Figura 21. Elaboración de una DJO	62
Figura 22. Elaboración de una C.O.....	62
Figura 23. Elaboración C. Sanitario.....	63
Figura 24. FOB	65
Figura 25. Carta de crédito confirmada	68
Figura 26. Puerto de Viena	69
Figura 27. Punto de Equilibrio.....	90