



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Campus Arturo Ruíz Mora
Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior, Integración y Aduanas

Tesis previa a la obtención del título de:
Ingeniera en Comercio Exterior, Integración y Aduanas

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA
EXPORTADORA DE YUCA FRESCA (Manihot esculenta, Crantz) A
MILAN-ITALIA, SANTO DOMINGO, 2008.”**

Estudiante
María Elizabeth Arévalo Rosero

Director de Tesis
Ing. Patricio Analuisa MBA.

Santo Domingo - Ecuador
Septiembre, 2010

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE YUCA FRESCA (Manihot esculenta, Crantz) A MILAN-ITALIA, SANTO DOMINGO, 2008.”

Ing. Patricio Analuisa MBA.

DIRECTOR DE TESIS

APROBADO

Econ. Raúl Luna

PRESIDENTE DE TRIBUNAL

Ing. Jorge Tapia

MIEMBRO DE TRIBUNAL

Ing. Danilo Ruiz

MIEMBRO DE TRIBUNAL

Santo Domingo,.....de.....del 2010

Nombre : María Elizabeth Arévalo Rosero.

Institución : Universidad Tecnológica Equinoccial.

Título de Tesis : “Estudio de Factibilidad para crear una Empresa Exportadora de Yuca Fresca (Manihot esculenta, Crantz) a Milán-Italia; Santo Domingo, 2008.”

Del contenido del presente trabajo se responsabiliza la autora.

María Elizabeth Arévalo Rosero

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
DIRECCIÓN GENERAL DE POSGRADOS
Campus Arturo Ruíz Mora - Santo Domingo

INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS

Mediante la presente informo a Usted, que el trabajo investigativo propuesto por la Señorita María Elizabeth Arévalo Rosero, cuyo tema es: Estudio de Factibilidad para crear una Empresa Exportadora de Yuca Fresca (Manihot esculenta, Crantz) a Milán-Italia, Santo Domingo 2008, ha sido desarrollada bajo mi supervisión y control, habiendo terminado el tratamiento de los contenidos, se encuentra en condiciones de ser defendida y son de exclusiva responsabilidad del autor.

Particular que me permito informar para los fines pertinentes.

Santo Domingo, Septiembre del 2010.

Atentamente

Ing. Patricio Analuisa MBA.

DIRECTOR DE TESIS

DEDICATORIA

A Dios y a todas aquellas personas quienes creyeron en mí, y que de algún modo contribuyeron a que este trabajo se haga realidad. Especialmente a mi mamá y mi hermana, Rebeca.

María Elizabeth Arévalo Rosero.

AGRADECIMIENTO

Todo el esfuerzo realizado, antes y durante la elaboración de éste proyecto no es el resultado de una acción personal, sino la consecuencia de un alto grado de conexión con la familia, compañeros, docentes, amigos y muy en especial con Dios:

Gracias Dios, por tu infinita bondad amorosa; al permitir mi existencia, al desarrollo personal y ahora al profesional, por brindarme las fuerzas y el conocimiento necesario a tal grado de culminar una etapa importante en mi vida.

A mi familia, especialmente a mi mamá y mi hermana Rebeca, puesto que su apoyo, amor y dedicación han sido el pilar fundamental para el logro de esta meta.

A mis amigos, quienes me tendieron su hombro para no caer en aquellos momentos difíciles.

A mis compañeros que siempre me alentaron a seguir adelante, especialmente a Vivy Guerrero que con su apoyo incondicional y su amistad sincera, fomentó en gran medida a la consecución de éste logro. De verdad amiga, mil gracias.

A la Universidad Tecnológica Equinoccial, y a cada uno de quienes fueron mis docentes por haber compartido conmigo sus valiosos conocimientos.

A mi director y asesor del proyecto, por sus conocimientos, paciencia, entrega y disposición en el desarrollo del presente trabajo.

A todos, con cariño, Gracias...

María Elizabeth Arévalo Rosero.

TABLA DE CONTENIDOS

	Pág.
Portada.	i
Hoja de Sustentación y Aprobación de los Integrantes del Tribunal.	ii
Hoja de Responsabilidad del Autor.	iii
Informe de Aprobación del Director de Tesis.	iv
Dedicatoria.	v
Agradecimiento.	vi
Tabla de Contenidos.	vii
Índice de Cuadros.	xiii
Índice de Gráficos.	xv
Índice de Fotografías	xvi
Índice de Anexos.	xvi
Resumen Ejecutivo	xviii

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.	Planteamiento del Problema.	1
1.1.1.	Diagnóstico.	1
1.1.2.	Pronóstico.	2
1.1.3.	Control del Pronóstico.	2
1.2.	Formulación del Problema	3
1.2.1.	Sistematización del Problema.	3
1.3.	Objetivos.	4
1.3.1.	Objetivo General.	4
1.3.2.	Objetivos Específicos.	4
1.4.	Justificación e Importancia.	4
1.4.1.	Justificación Teórica.	4
1.4.2.	Justificación Metodológica.	5
1.4.3.	Justificación Práctica.	5

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES

2.1.	Antecedentes Históricos.	6
2.2.	Características del Sector.	11
2.3.	Características del Producto.	15

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1	Objetivos del Estudio de Mercado.	18
3.1.1	Objetivo General.	18
3.1.2.	Objetivo Específicos.	18
3.2.	Metodología para la Cuantificación de la Demanda.	18
3.2.1.	Método Exploratorio.	19
3.2.2.	Método Estadístico.	19
3.2.3.	Método Experimental.	20
3.2.4.	Método Deductivo.	20
3.2.5.	Método Inductivo.	20
3.2.6.	Método de Observación.	21
3.3.	Recolección de la Información.	21
3.4.	Procesamiento de la Información.	21
3.4.1.	Población Muestra Tamaño y Cálculo de las Familias Ecuatorianas Residentes en Milán-Italia.	22
3.4.2.	Demanda Potencial.	24
3.4.3.	Métodos para realizar las Proyecciones de Crecimiento de las Familias Ecuatorianas Residentes en Milán-Italia.	25
3.4.3.1.	Método de Tendencia Excel.	25
3.4.3.2.	Método de Regresión Lineal Simple.	27
3.4.3.3.	Comparación Tendencias de Crecimiento.	29
3.4.4.	El Cuestionario.	30
3.4.5.	Tabulación e interpretación del total de encuestas realizadas a las Familias Ecuatorianas Residentes en Milán-Italia.	31
3.4.5.1.	Resumen de las Encuestas.	35
3.5.	Cuantificación de la Demanda.	35
3.6.	Cuantificación de la Oferta.	37
3.6.1	Importaciones Totales de Yuca de Italia.	38
3.6.1.1	Proyecciones de las Importaciones Totales de Yuca de Italia.	39
3.6.1.2	Estrategias de Diferenciación para la Exportación de Yuca Fresca de	41

	Origen Ecuatoriana al Mercado de Milán-Italia.	
3.6.2.	Determinación de la Oferta Potencial.	43
3.6.3.	Determinación de la Oferta de Materia Prima.	44
3.6.3.1.	Población, Muestra, Tamaño y Cálculo de los Agricultores de Yuca en Nuevo Israel.	44
3.6.3.2.	Tabulación e interpretación del total de encuestas realizadas a los Agricultores, representados por la Asociación Los Almendros.	46
3.6.3.3.	Cuantificación de la Oferta de la Materia Prima.	50
3.7.	Demanda Insatisfecha.	50
3.8.	Oferta del Proyecto.	51
3.8.1.	Oferta del Proyecto en Cantidad de Cajas y en Kilos de Yuca Fresca	53
3.8.2.	Captación de Materia Prima de los Proveedores para la Oferta del Proyecto.	53
3.9.	Plan de Marketing Internacional.	55
3.9.1.	Análisis Geográfico, Político, Económico y Jurídico de la Ciudad de Milán	55
3.9.1.1.	Ubicación Geográfica de la Ciudad de Milán.	55
3.9.1.2.	Clima.	56
3.9.1.3.	Sistema Político.	57
3.9.1.4.	Sistema Económico.	58
3.9.1.5.	Impuestos Especiales.	58
3.9.1.6.	Infraestructura Económica.	59
3.9.2.	Análisis Socioeconómico de los Emigrantes Ecuatorianos Milán.	60
3.9.2.1.	Educación.	60
3.9.2.2.	Seguridad Social.	61
3.9.2.3.	Salud.	62
3.9.2.4.	Vivienda.	62
3.9.2.5.	Nivel de Ingresos.	63
3.9.2.6.	Acceso al Trabajo.	63
3.9.3.	Desarrollo del Plan de Marketing Internacional.	64
3.9.3.1.	Carpeta Empresarial.	64

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1	Objetivos del Estudio de Técnico.	82
4.1.1	Objetivo General.	82
4.1.2.	Objetivo Específicos.	82
4.2.	Tamaño del Proyecto	82
4.2.1.	Factores del Tamaño del Proyecto.	84
4.2.1.1.	La Demanda.	84

4.2.1.2.	Materia Prima e Insumos.	84
4.2.1.3.	Materiales de Oficina.	85
4.2.1.4.	Tecnología y Equipos.	86
4.2.1.5.	El Financiamiento.	86
4.2.1.6.	La Organización.	86
4.3.	Localización del Proyecto.	87
4.3.1.	Macrolocalización.	87
4.3.2.	Microlocalización.	89
4.3.2.1.	Factores para Determinar la Microlocalización del Proyecto.	89
4.4.	Ingeniería del Proyecto.	92
4.4.1.	Proceso de Producción.	92
4.4.1.1.	Flujograma del Proceso de Producción.	93
4.4.1.2.	Descripción del Proceso de Producción de la Yuca Fresca.	95
4.4.2.	Proceso de Exportación.	99
4.4.2.1.	Requisitos para ser Exportador.	99
4.4.2.2.	Personas y Entidades que Intervienen en el Proceso de Exportación.	100
4.4.2.3.	Documentos que Intervienen en el Proceso de Exportación.	102
4.4.2.4.	Tributos de la Exportación.	104
4.4.2.5.	Flujograma del Proceso de Exportación.	104
4.4.2.6.	Descripción del Proceso de Exportación.	108
4.4.3.	Distribución Física Interna de la Compañía.	113
4.4.3.1.	Análisis de la Distribución Física Interna de la Compañía.	115
4.4.4.	Identificación del Impacto Ambiental.	116
4.5.	Base Legal	117
4.5.1.	Entidades Relacionadas.	119
4.5.2.	Leyes y Normativas Conexas.	119
4.6.	Organización Administrativa.	120
4.6.1.	Misión.	120
4.6.2.	Visión.	121
4.6.3.	Valores Corporativos.	121
4.6.4.	Objetivos Corporativos.	122
4.6.5.	Estructura Orgánica.	123
4.6.6.	Organigrama Estructural.	123
4.6.6.1.	Manual de Funciones.	125

CAPÍTULO V
INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

5.1.	Inversiones en Activos Fijos.	134
5.2.	Inversiones en Activos Diferidos.	135
5.3.	Inversiones en Capital de Trabajo.	136
5.4.	Financiamiento del Proyecto.	137
5.4.1.	Fuentes de Financiamiento.	137
5.4.1.1.	Fuentes Propias.	137
5.4.1.2.	Fuentes Externas.	138
5.4.2.	Estructura del Financiamiento.	138
5.4.3.	Cuadro de Fuentes y Usos.	139

CAPÍTULO VI
COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

6.1.	Costos de Producción.	141
6.1.1.	Costos Directos de Producción.	141
6.1.1.1.	Materia Prima.	141
6.1.1.2.	Materiales Directos.	142
6.1.1.3.	Mano de Obra Directa.	143
6.1.1.4.	Materiales Indirectos.	144
6.1.1.5.	Imprevistos.	145
6.1.2.	Costos Indirectos (Gastos de Fabricación).	145
6.1.2.1.	Suministros.	145
6.1.2.2.	Mano de Obra Indirecta.	146
6.1.2.3.	Reparación y Mantenimiento.	146
6.1.2.4.	Seguros.	147
6.1.2.5.	Imprevistos.	148
6.2.	Gastos Administrativos.	148
6.2.1.	Depreciaciones.	149
6.2.2.	Amortizaciones.	149

6.3.	Gastos de Ventas.	150
6.4.	Gastos de Exportación.	151
6.5.	Gastos Financieros.	151
6.6.	Proyección de los Costos.	153
6.6.1.	Costo Unitario de Producción.	155
6.7.	Ingresos del Proyecto.	156
6.7.1.	Presupuesto de Ingresos.	156
6.7.1.1.	Precio FOB de una Caja de Yuca Fresca Exportable.	156
6.7.1.2.	Cantidad de Cajas de Yuca Fresca a Exportar.	157
6.7.2.	Proyección de Ingresos del Proyecto.	158

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN FINANCIERA

7.1.	Evaluación Económica y Financiera del Proyecto.	159
7.1.1.	Instrumentos de Evaluación.	159
7.1.1.1.	Estado de Situación Inicial.	159
7.1.1.2.	Estado de Resultados.	160
7.1.1.3.	Flujo de Caja.	161
7.1.1.4.	Balance General Proyectado	163
7.1.2.	Indicadores de Evaluación.	164
7.1.2.1.	Costo Promedio Ponderado de Capital.	164
7.1.2.2.	Tasa Interna de Retorno (TIR).	165
7.1.2.3.	Valor Actual Neto (VAN).	166
7.1.2.4.	Razón Beneficio / Costo.	167
7.1.2.5.	Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).	168
7.1.3.	Índices Financieros.	169
7.1.3.1.	Índice de Cobertura de Intereses.	169
7.1.3.2.	Índice de Rentabilidad sobre las Ventas Totales.	170
7.1.4.4.	Índice de Rentabilidad sobre el Capital Social.	171

CAPÍTULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1.	Conclusiones.	172
8.2.	Recomendaciones.	174
	Bibliografía.	175
	Glosario.	178
	Anexos.	180

ÍNDICE DE CUADROS

No. 1:	Variedades de Yuca a Nivel Regional	7
No. 2:	Exportaciones da la Partida Arancelaria Común Nandina 0714.10.00.00.	10
No. 3:	Producción de Yuca en Ecuador, en Raíz Fresca	12
No.4:	Superficie Cosechada de Yuca en Ecuador, en Raíz Fresca.	13
No. 5:	Población de Estudio.	22
No.6:	Tamaño de la Muestra.	23
No. 7:	Familias Ecuatorianas Residentes en Milán.	24
No. 8:	Proyección de Familias Ecuatorianas, Método de Tendencia Excel.	26
No. 9:	Proyección de Familias Ecuatorianas, Método de Regresión Lineal Simple, Mínimos Cuadrados.	28
No. 10:	Proyección de Familias Ecuatorianas, Método de Regresión Lineal Simple, $Y = 1.557,07 + 431,14 * X$	28
No. 11:	Comparación de Tendencias de Crecimiento.	30
No. 12:	Demanda Potencial.	36
No. 13:	Exportaciones a Italia de las Partida 0714.10.00.00	37
No. 14:	Importaciones de Italia de la Partida Taric 0714.10.91.00	38
No. 15:	Proyección de Importaciones de Yuca de Italia, TCPA	39
No. 16:	Estrategias de Diferenciación del Producto.	42
No. 17:	Familias que Acceden a la Oferta Legal del Producto	43
No. 18:	Tamaño de la Muestra.	45
No. 19:	Oferta Interna Yuca.	50
No. 20:	Demanda Insatisfecha	51
No. 21:	Oferta del Proyecto.	52

No. 22: Oferta del Producto Cajas/Kilogramos.	53
No. 23: Oferta del Proyecto, Captación de MP de los Proveedores	54
No. 24: Tamaño del Proyecto	83
No. 25: Microlocalización del Proyecto.	90
No. 26: Extracto de la escritura Pública de Constitución	118
No. 27: Funciones de la Junta General de Socios	126
No. 28: Funciones del Gerente	127
No. 29: Funciones del la Secretaria Asistente.	128
No. 30: Funciones del Contador Externo.	129
No. 31: Funciones del Técnico de Producción.	130
No. 32: Funciones del Operario.	131
No. 33: Funciones del Guardia.	132
No. 34: Inversiones y Financiamiento del Proyecto.	133
No. 35: Inversión en Activos Fijos.	134
No. 36: Inversión en Activos Diferidos.	135
No. 37: Capital de Trabajo.	136
No. 38: Capital Social.	138
No. 39: Estructura del Financiamiento.	139
No. 40: Fuentes y Usos.	139
No. 41: Materia Prima.	142
No. 42: Materiales Directos.	143
No. 43: Mano de Obra Directa.	144
No. 44: Materiales Indirectos.	144
No. 45: Suministros.	145
No. 46: Mano de Obra Indirecta.	146
No. 47: Reparación y Mantenimiento.	147
No. 48: Seguros.	147
No. 49: Gastos Administrativos.	148
No. 50: Depreciación Activos Fijos.	149
No. 51: Amortización Activos Diferidos.	150
No. 52: Gastos de Ventas o Publicidad.	150
No. 53. Gastos de Exportación.	151
No. 54: Tabla de Amortización.	152
No. 55: Intereses y Amortización por Crédito.	152
No. 56: Proyección de Costos (Tasa de Inflación 6,50% Anual).	154
No. 57: Costo Unitario de una Caja de Yuca Fresca.	156
No. 58: Precio FOB de una Caja de Yuca Fresca.	157
No. 59: Determinación Anual de Cajas de Yuca Fresca	157
No. 60: Proyección de Ingresos del Proyecto.	158

No. 61: Estado de Situación Inicial.	160
No. 62: Estado de Resultados Proyectados.	161
No. 63: Flujo de Caja.	162
No. 64: Balance General Proyectado	163
No. 65: Costo Promedio Ponderado de Capital.	165
No. 66: Tasa Interna de Retorno.	166
No. 67: Valor Actual Neto.	167
No. 68: Razón Beneficio / Costo.	168
No. 69: Periodo de Recuperación de la Inversión.	169
No. 70: Cobertura de Intereses.	170
No. 71: Rentabilidad Sobre Ventas Totales.	170
No. 72: Rentabilidad sobre el Capital Social.	171

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No. 1: Producción de Yuca en Santo Domingo de los Tsáchilas.	9
No. 2: Proyección de Familias Ecuatorianas, Método de Tendencia Excel.	27
No. 3: Proyección de Familias Ecuatorianas, Método de Regresión Lineal Simple.	29
No. 4: Consumo de Yuca.	31
No. 5: Consumo de Yuca Fresca en Milán.	32
No. 6: Lugares de obtención del Producto	32
No. 7: Frecuencia de Consumo del Producto.	33
No. 8: Cantidad del Consumo del Producto	33
No. 9: Precios a Pagar por el Producto	34
No. 10: Aceptación de Creación de la Compañía.	34
No. 11: Proyección de Importaciones de Yuca de Italia, TCPA.	41
No. 12: Cultivo de la Yuca.	46
No. 13: Periodo de Siembra.	47
No. 14: Hectáreas Cultivables.	47
No. 15: Lugares de Venta	48
No. 16: Formas de Venta	48
No. 17: Precios de Venta.	49
No. 18: Clientes.	49
No. 19: Ubicación Geográfica de Milán.	56
No. 20: Carpeta Empresarial.	65
No. 21: Hoja Membretada.	66

No. 22: Logotipo de la Compañía.	68
No. 23: Yuca Fresca	69
No. 24: Logotipo del Producto	69
No. 25: Nombre Pagina Web	73
No. 26: Formato de Pagina Web	74
No. 27: Tarjeta de Presentación.	75
No. 28: Ruta Terrestre de Génova a Milán.	78
No. 29: Canal de Distribución.	80
No. 30: Mapa del Ecuador.	88
No. 31: Mapa del Barrio Los Almendros.	92
No. 32: Flujograma del Proceso de Producción de la Yuca Fresca	94
No. 33: Flujograma del Proceso de Exportación	105
No. 34: Plano de la Distribución Física de la Compañía.	114
No. 35: Estructura Orgánica	124

ÍNDICE DE FOTOGRAFÍAS

No. 1: Yuca con Parafina.	15
No. 2: Caja de Cartón.	72
No. 3: Puerto marítimo de Guayaquil	75
No. 4: Puerto marítimo de Génova.	76

ÍNDICE DE ANEXOS

No. 1: Condiciones del Cultivo de Yuca.	181
No. 2: Composición Nutricional de la Yuca	182
No. 3: Encuesta a Familias Ecuatorianas	183
No. 4: Encuesta a los Productores de Yuca.	185
No. 5: Nomina de Productores de Yuca, Asociación Los Almendros.	187
No. 6: Cubicación.	189
No. 7: Crédito Directo CFN	190
No. 8: Soporte del Proceso de Parafinación de la Yuca	192
No. 9: Factura Comercial	193
No. 10: Orden de Embarque.	194
No. 11: Conocimiento de Embarque.	195

No. 12: Declaración Aduanera Única.	196
No. 13: Inversiones en Activos Fijos.	197
No. 14: Proforma de Activos Fijos	199
No. 15: Proforma de Activos Fijos.	200
No. 16: Inversión en Activos Diferidos.	201
No. 17: Rol de Pagos	202
No. 18: Gastos Administrativos.	203
No. 19: Gastos de Exportación.	204

RESUMEN EJECUTIVO

La Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas cuenta con una gran riqueza natural apta para el cultivo de productos agrícolas, a la que se dedican varias familias de las zonas rurales, la mismas que se convierten en proveedores de estos productos para el mercado local y nacional, pero en ciertas zonas productoras como en la pre-parroquia de Nuevo Israel no existen industrias o empresas destinadas a la elaboración productos terminados para la exportación a los países de la Unión Europea, donde están radicados familias ecuatorianas.

Italia ocupa el segundo lugar de los cinco países europeos de preferencia de los migrantes latinoamericanos, los inmigrantes ecuatorianos representan cantidades considerables y con gran tendencia de crecimiento poblacional, por tal motivo el proyecto se enfoca especialmente a los inmigrantes ecuatorianos radicados en la ciudad de Milán. La Balanza Comercial entre Ecuador e Italia de productos agrícolas es baja y más aun en relación con la yuca fresca, ya que los estudios demuestran que en la actualidad no se realizan exportaciones de este producto al país europeo, lo que genera que las familias ecuatorianas residentes en Milán no tengan la oportunidad de consumir yuca fresca de Ecuador.

En vista de la carencia de empresas exportadoras de yuca fresca en la Pre-Parroquia Nuevo Israel del Ecuador y la necesidad de las familias ecuatorianas por consumir productos realmente ecuatorianos en Milán-Italia genera la oportunidad de diseñar un proyecto para la creación de la Compañía ExportA, la cual tiene la finalidad de exportar yuca fresca a Milán, cumpliendo los parámetros de calidad y los tramites pertinentes para la exportación. Con la ejecución de esta compañía se estima promover las exportaciones nacionales de productos no tradicionales y así contribuir a mejorar la balanza comercial del país, además permite la expansión de las negociaciones nacionales a nivel mundial. Una vez realizados todos los estudios del proyecto se ha demostrado que es factible de ejecutarlo técnicamente y rentable para los inversionistas.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema.

En la zona de Santo Domingo, se genera el desaprovechamiento de la oportunidad de introducir yuca fresca al mercado europeo en forma directa, la cual es apetecida por nuestros compatriotas en el mercado de Milán-Italia lo que impide que el Ecuador obtenga mayores divisas para mejorar la balanza comercial con este país y además que internamente se generen empresas que provean de ingresos a profesionales dedicados a esta actividad así como también de fuentes de empleo a personas involucradas en el ámbito del comercio exterior.

1.1.1. Diagnóstico.

Santo Domingo es una zona caracterizada en la producción de yuca (*Manihot esculenta*, Crantz), debido a la ubicación geográfica, el clima, la temperatura, y especialmente por sus suelos francos, ricos en potasio, lo cual amerita a que exista una gran cantidad de productores de yuca dentro de la zona distribuidos en todos sus cantones y recintos. Este cultivo es producido en su mayor parte por pequeños agricultores que no dependen de insumos ni tecnologías asociadas con la agricultura moderna. Tiene un alto contenido de carbohidratos, es tolerante a la sequía, plagas y enfermedades, se la cosecha en varias épocas del año y el costo de inversión por hectárea es considerablemente accesible (USD \$ 600.00). Según el último censo agropecuario realizado en el 2002 por el ministerio de agricultura y ganadería y la conefa regional de Santo Domingo se estima que existen 5000 hectáreas cultivadas de yuca dentro de la zona.

El actual Gobierno ecuatoriano conjuntamente con la Corporación Financiera Nacional y el Banco del Fomento están diseñando proyectos de financiación para el cultivo,

comercialización y para la exportación directa de este producto a mercados internacionales, especialmente a la Unión Europea. Al crear una empresa exportadora directa de yuca fresca a mercados internacionales se estará mejorando en forma directa la calidad de vida de los productores de la misma, ya que se les pagara por su producto precios relativamente mejores a los actuales y además eliminaríamos a los tan famosos intermediarios que siempre se han enriquecido con el esfuerzo del productor.

1.1.2. Pronóstico.

Al tener los productores de yuca la necesidad de vender su producto y de no existir una empresa exportadora del mismo en la zona de Santo Domingo, se verán obligados a vender a los intermediarios quienes captan la mayor parte del recurso financiero, lo que ocasiona, una disminución de los ingresos de los productores evitando el crecimiento interno de la zona. Además estaríamos desaprovechando la oportunidad de ingresar a mercados internacionales como el de la Unión Europea, del cual otros países se aprovecharían.

1.1.3. Control del Pronóstico.

De darse la exportación directa de yuca al mercado italiano, se mejoraran los canales de comercialización a nivel nacional e internacional, se eliminaran los intermediarios, se permitirá el desarrollo de la zona en cuanto al recurso financiero así como también del recurso tecnológico, ya que los productores se verán obligados a mejorar su producción utilizando semillas seleccionadas, efectivos herbicidas y fertilizantes (tratando de no contaminar el medio ambiente) y tecnología que incluyan prácticas agronómicas y fitosanitarias. Además se creara fuentes directas e indirectas de empleo para los habitantes comunes y profesionales de la zona, así como también para los habitantes de Italia.

1.2. Formulación del Problema.

¿Cómo incide la creación de una empresa exportadora de yuca fresca (*Manihot esculenta*, Crantz) en el mejoramiento de los ingresos a los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas, 2008?

1.2.1. Sistematización del Problema.

- ¿Será necesario realizar un estudio de oferta, para determinar la cantidad de productores de de yuca en Santo Domingo y las zonas de influencia?
- ¿Será necesario realizar un estudio de mercado para determinar la cantidad de demandantes potenciales de yuca en Milán-Italia?
- ¿Será necesario realizar un estudio de los canales de comercialización a nivel nacional e internacional?
- ¿Será necesario realizar un estudio de mercadotecnia a nivel nacional e internacional?
- ¿Cuáles serán las características de manejo empresarial en la zona?
- ¿Será necesario establecer la inversión y las fuentes de financiación del proyecto?
- ¿Será necesario realizar una evaluación financiera para determinar la rentabilidad del proyecto?

1.3. Objetivos.

1.3.1. Objetivo General.

Elaborar los estudios de factibilidad para la creación de una empresa exportadora de yuca fresca a Milán-Italia, con el propósito de ofrecer un producto de calidad, que cubra las necesidades del mercado ofreciendo rentabilidad razonable a los inversionistas.

1.3.2. Objetivos Específicos.

- Determinar la cantidad de productores de yuca en Santo Domingo y zonas de influencia.
- Determinar la cantidad de demandantes potenciales de yuca en Milán-Italia.
- Identificar los canales de comercialización a nivel regional, nacional e internacional.
- Determinar el Plan de Marketing Internacional.
- Establecer la estructura organizacional y legal de la empresa.
- Establecer la inversión y la fuente de financiamiento del proyecto.
- Efectuar la evaluación económica y financiera del proyecto.

1.4. Justificación e Importancia.

1.4.1 Justificación Teórica.

La investigación a desarrollar busca a través de la aplicación de conceptos y procesos que se emplean en la formulación de proyectos, logística, investigación de mercados, marketing

internacional, leyes nacionales e internacionales de comercio exterior, finanzas, economía, Ley de Aduanas y derecho empresarial elaborar los estudios de factibilidad para la creación de una empresa exportadora de yuca fresca al mercado de Milán-Italia, la cual satisfaga las necesidades de los migrantes en cuanto al consumo de este tubérculo, y además genere beneficio a los inversionistas e involucrados y al país.

1.4.2 Justificación Metodológica.

El proyecto se basara en la investigación de campo empleando como sus métodos de investigación a encuestas, entrevistas y la observación, las cuales permitan recopilar datos e información de los productores potenciales de la zona de Nuevo Israel, así como también el espacio físico que se cultiva, los comercializadores actuales, las técnicas de cultivo y el estado de las vías de acceso. Dentro del mercado de Milán-Italia se pretende determinar el mercado potencial de consumo y las empresas o asociaciones que importaran el producto.

1.3.3 Justificación Práctica.

Al crearse la empresa exportadora de yuca fresca al mercado italiano (Milán), se contribuirá al desarrollo de la provincia, de los productores de la zona de Nuevo Israel y del país; puesto que, se crearan plazas de trabajo, los colaboradores podrán acceder a mayores beneficios tanto laborales, sociales y profesionales, se incentivara la expansión del cultivo, aplicando innovadoras técnicas de cultivo y utilizando recursos de calidad, para que nuestro producto compita sin complicaciones con los del mercado extranjero. Además permitirá la internacionalización de un producto neto de la zona.

CAPITULO II

ANTECEDENTES

2.1. Antecedentes Históricos

La yuca, también conocida como: mandioca, casava o casave es miembro de la familia de las liláceas (euforbiáceas), del género de la Manihot y de la especie esculenta, de ahí que su nombre científico es Manihot esculenta Crantz.

Este tubérculo tiene su origen en el continente Americano, especialmente en las regiones tropicales de América Latina y el Caribe, donde se ha cultivado desde épocas prehistóricas. Según datos arqueológicos la evidencia más antigua del cultivo de este tubérculo se registra en la ciudad peruana de Ayacucho hace aproximadamente unos “8.000 años antes de nuestra era”¹. El nombre “yuca” procede del idioma de los indios caribes, de origen quiché, los cuales la llamaban también por el nombre de “yogca”, que significa “se amasa molida”.

Con el descubrimiento de América, el cultivo de la yuca se extendió rápidamente a África y Asia, siendo actualmente, estos continentes los mayores productores. La Yuca se siembra hoy en 92 países en donde se alimenta a más de 500 millones de personas. En los países tropicales, la yuca ocupa el cuarto lugar, después del arroz, del maíz y la caña de azúcar, en lo referente a cantidad de calorías producidas y utilizada directamente para el consumo humano.

La yuca tuvo su aparición en Ecuador desde mucho antes de la Colonia, como parte importante en la alimentación de las tribus existentes en aquella época. Este cultivo se desarrolla en la costa occidental, la Amazonía oriental y los valles interandinos, en todas las provincias del Ecuador, incluido Galápagos. En las Provincias de Manabí y Santo Domingo de los Tsáchilas, el mayor porcentaje de productores corresponde a pequeños agricultores

¹ <http://www.generacion.com/secciones/biodiversidad/articulos/?codarticulo revista=297>

de escasos recursos, que la siembran generalmente como cultivo de subsistencia en áreas de 0.25 a 5.0 hectáreas, sin utilizar tecnologías mejoradas y de preferencia intercalada con maíz, maní y fréjol.

Cuando la producción se da en grandes proporciones se siembran variedades tecnificadas o recomendadas por el INIAP (“Portoviejo 650” y “Tres meses” para el trópico, “Escancela” y “Morada” para el subtrópico). Por su parte, la Corporación PROEXANT recomienda el uso de la variedad Valencia, por poseer características únicas, tales como; alto rendimiento, fácil cosecha, menor porcentaje de daños por plagas y enfermedades, alto contenido de nutrientes, además es muy atractiva en el mercado internacional, por lo que se ha convertido en la principal variedad de exportación, siendo ésta característica en la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas y la región Amazónica. Existen actualmente más de 6,000 variedades de yuca distribuidas por todo el mundo. Las especies más comunes son *Manihot esculenta* Crantz (variedad valencia), *Manihot utilíssima* y *Manihot aipí*, siendo la primera la de mayor producción a nivel nacional. En el Cuadro No. 1, se muestra las 48 variedades de yuca que se cultivan en las diferentes regiones del país.

Cuadro No. 1
Variedades de Yuca a nivel Regional

COSTA	SIERRA	ORIENTE
Tres meses	Crema	Lago Agrio
Taureña	Patucha	Puca lumu
Amarilla	Envallecana	Llana lumu
Quevedeña	Montañés	Yura lumu
Espada	Crema Blanca	Accha lumu
Mulata	Crema Amarilla	Jatun lumu
Negra	Negra	Guagua lumu
Criolla	Morada pequeña	Ushpa lumu
Pata de paloma	Morada	Huacamayo lumu
Blanca	Criolla	Nina lumu
Chola	Pata de paloma	Quilu lumu
Crema	Yema de huevo	
Crema Amarilla	Escancela	
Canela	Lojana	
Yema de huevo	Boliviana morada	
Prieta	Envallecana chica	
Morena		
Quintal		
Portoviejo 650		
Lojana		
Valencia		

Fuente: INIAP.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

El nombre de las variedades de yuca, han sido establecidos de acuerdo a las zonas que se caracterizan por el cultivo a gran escala, de ahí que proviene el nombre representativo de la ciudad.

Existen también variedades de yuca "dulce" y "amarga", lo cual se determina por el contenido de "ácido cianhídrico"², en las raíces. Las variedades dulces registran muy baja o ninguna presencia del principio tóxico, a diferencia de las anteriores, las variedades amargas posee gran cantidad de este potente veneno, el cual "desaparece completamente cuando las raíces son secadas en un horno con aire forzado, cocidas en agua o expuestas al secado solar"³. Las variedades que existen en el país poseen bajo contenido de ácido por lo que están consideradas dentro del grupo de las dulces.

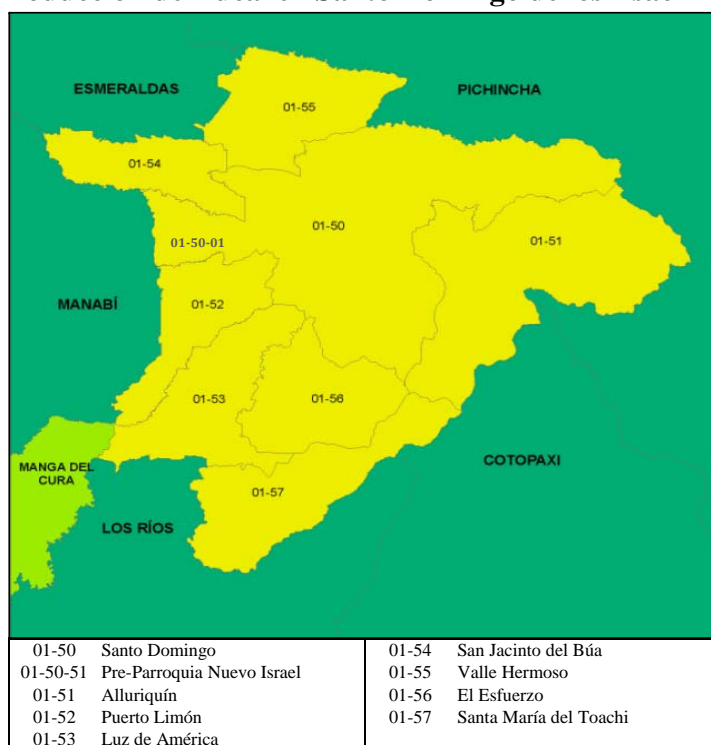
Dentro de la Provincia Tsáchila 95.700 hectáreas pertenecen al sector agrícola, lo que significa el 30,90% de su total. En lo que concierne a la producción de yuca, existen aproximadamente 6.000 hectáreas sembradas en el año 2008, de las cuales 4.500 corresponden a las hectáreas que realmente se cosechan, el resto fracasa por el mal tiempo, plagas o algún fenómeno natural. Las hectáreas sembradas significan alrededor del 5,80% del total de hectáreas destinadas a la agricultura. "El rendimiento es de 12.000 Kg/Ha, así mismo la producción corresponde a 36.000 Ton/Ha, y el costo de producción es de \$ 0,05 Kg"⁴. En el Gráfico No. 1, se visualiza las áreas de producción de yuca en Santo Domingo de los Tsáchilas.

² Compuesto químico muy venenoso y altamente volátil, usado en tintes, explosivos y producción de plásticos.

³ Steven, Romanoff & Marat, Rodríguez, (1989), Industria de Yuca en la Costa Ecuatoriana, Pág. 22.

⁴ Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP)-Área, Santo Domingo.

Gráfico No. 1
Producción de Yuca en Santo Domingo de los Tsáchilas



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Santo Domingo de los Tsáchilas posee todas las condiciones favorables para la producción de yuca, por tal motivo se cultiva en todas sus Parroquias, sin excepción alguna, claro que dentro de la capital Santo Domingo (01-50), la producción es significativamente menor, debido a que la cultivan en áreas pequeñas, como cultivo de subsistencia, especialmente en lotes baldíos y pequeños espacios de quintas. El mayor número de hectáreas sembradas de yuca recae en las Parroquias; Puerto Limón (01-52), Luz de América (01-53), San Jacinto del Búa (01-54), y El Esfuerzo (01-56).

Además en la Pre-Parroquia Nuevo Israel, existe una Asociación de Productores Agrícolas conformada por 65 miembros, los mismos que se dedican al cultivo de la yuca valenciana, los mismos que venden la yuca únicamente a los intermediarios. Estos intermediarios distribuyen y venden la yuca en el Mercado Mayorista de la ciudad de Quito, Supermaxi,

Tiendas Industriales Asociadas, además entregan la yuca fresca a las exportadoras Dole de la ciudad de Guayaquil y Terrasol de la ciudad de Santo Domingo, las mismas que se encargan de exportar el producto a Colombia y Estados Unidos.

La producción obtenida de estas zonas productoras, es comercializada internamente a nivel de país para el consumo familiar e industrial, siendo además exportada al mercado internacional. Para la exportación de la yuca fresca ecuatoriana existe la partida arancelaria común NANDINA 07.14.10.00.00, la que pertenece a: Raíces de yuca (mandioca), frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso troceadas o en pallets. Sobre esta partida arancelaria se dispone de datos de exportación a varios países, sin embargo se ha tomado los datos desde el año 2003, ya que es el único año que registra exportaciones realizadas a Italia, según el reporte anual del Banco Central del Ecuador. En el Cuadro No. 2, se muestra las exportaciones de la partida 0714.10.00.00, en toneladas y en valores FOB.

Cuadro No. 2
Exportaciones de la Partida Arancelaria Común Nandina 0714.10.00.00

PAISES DE DESTINO	2003(Ene-Dic)		2004(Ene-Dic)		2005(Ene-Dic)		2006(Ene-Dic)		2007(Ene-Dic)		2008(Ene-Dic)		2009(Ene-Jun)	
	Ton.	FOB*	Ton.	FOB*	Ton.	FOB*	Ton.	FOB*	Ton.	FOB*	Ton.	FOB*	Ton.	FOB*
Estados Unidos	457.93	159.85	1,221.86	420.41	6,821.48	2,114.98	378.80	190.13	520.25	291.25	3,026.24	1,880.14	731.28	532.99
España	29.58	10.75	48.87	16.87	356.91	92.42	120.65	52.17	191.03	68.07	1,134.27	335.40	623.61	199.42
Puerto Rico	140.13	79.07	41.70	24.59	738.73	391.46	346.91	168.63	799.90	415.48	1,600.99	984.54	288.63	148.84
Holanda	58.60	36.32	155.54	74.95	271.35	123.94	24.48	18.57	42.04	23.85	227.02	167.12	57.36	56.50
Reino Unido	164.97	75.68	188.03	89.57	437.63	249.36	110.88	67.80	396.36	249.72	304.65	312.86	44.25	36.88
Bélgica	0.00	0.00	0.00	0.00	2.13	0.53	0.00	0.00	14.02	9.35	107.97	75.70	36.62	31.50
Colombia	166.00	9.96	6,027.92	383.97	4,796.68	332.56	2,373.91	183.63	20,765.04	1,539.28	62.24	9.36	5.04	3.43
Alemania	0.00	0.00	0.00	0.00	1.89	0.54	0.00	0.00	0.01	0.01	0.00	0.00	0.01	0.03
Antillas Holandesa	0.00	0.00	0.00	0.00	25.46	4.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.03
México	0.00	0.00	0.00	0.00	0.08	0.09	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Francia	0.01	0.01	0.00	0.00	2.14	2.76	0.00	0.00	2.14	1.98	0.00	0.00	0.00	0.00
Chile	0.00	0.00	3.69	6.10	0.43	0.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Italia	17.77	22.39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Canada	20.53	11.00	41.39	23.43	23.96	15.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Rep. Dominicana	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.64	0.42	0.00	0.00
Bahamas, Isla	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4.38	4.44	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL GENERAL	1,055.52	405.03	7,729.00	1,039.89	13,478.87	3,328.09	3,355.63	680.93	22,735.17	2,603.43	6,559.63	3,885.09	1,786.81	1,009.62

* Valor FOB en miles de dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009

Según la base de datos del Banco Central del Ecuador, muestra que la yuca fresca se exporta a 16 países, siendo los mayores importadores del producto Estados Unidos de

América, España y Puerto Rico. Este informe anual permite determinar que a Italia solamente se ha exportado en el año 2003, 17,77 toneladas lo que representa \$ 22.390 USD FOB, es decir, que desde 1990 hasta el año 2002 no se registran exportaciones de yuca fresca y desde el 2004 hasta el 2009, tampoco se han realizado exportaciones de este producto, lo que permite analizar que este producto no se esta exportando actualmente al país de Italia. Para el ingreso de la yuca fresca a Italia existe la partida arancelaria TARIC 0714.10.91.00, la que pertenece a: Raíces de mandioca (yuca), las demás, del tipo de las utilizadas para el consumo humano, en envases inmediatos con un contenido neto inferior o igual a 28 kg, ya sean frescos y enteros, congelados sin piel o incluso cortados en trozos.

2.2. Características del Sector

Estimaciones estadísticas del MAGAP indican que la superficie cosechada de esta raíz se ha mantenido en los últimos ocho años por encima de las 20.000 ha, con rendimientos variables de acuerdo a la región, sobresaliendo la Costa, la cual representa el 37% del área sembrada en el país, mientras que las zonas bajas de las provincias de la Sierra registran el 31,20%, el Oriente 31,40% y Galápagos 0,40%. Referencias históricas y actuales señalan a la provincia de Manabí como la predominante en el cultivo de la yuca. En el Cuadro No. 3, se muestra la producción de yuca en Ecuador desde el año 1991 hasta el año 2006, esto en relación a raíces frescas.

Cuadro No. 3
Producción de Yuca en Ecuador, en Raíz Fresca

AÑOS	PRODUCCIÓN EN TONELADAS MÉTRICAS (TM)
1990	134.245
1991	90.279
1992	76.258
1993	76.337
1994	77.490
1995	75.683
1996	76.790
1997	138.172
1998	74.410
1999	80.000
2000	84.971
2001	84.307
2002	94.521
2003	130.805
2004	125.000
2005	126.805
2006	161.112

Fuente: Servicio de Información y Censo Agropecuario (SICA)

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009

En los años 1991 hasta 1996 hubo una disminución de la producción de yuca que fluctúa entre las 75.000 y 90.000 toneladas métricas, esto en referencia al año 1990, en el cual la producción es ligeramente más alta, esto se debe en gran medida a los fenómenos naturales por los que atravesó el país en aquella época. A partir del año 1997 en adelante es evidente el incremento de toneladas métricas producidas, siendo los últimos cuatro años los de mayor producción.

El Cuadro No. 4, presenta la superficie de yuca cosechada en Ecuador desde el año 1991 hasta el año 2006, esto en relación a raíces frescas.

Cuadro No. 4
Superficie Cosechada de Yuca en Ecuador, en Raíz Fresca

AÑOS	PRODUCCIÓN/HECTAREAS COSECHADAS
1990	24.590
1991	19.120
1992	20.680
1993	21.050
1994	18.960
1995	20.760
1996	19.390
1997	18.914
1998	15.111
1999	20.000
2000	24.340
2001	22.186
2002	24.590
2003	25.330
2004	25.500
2005	25.005
2006	29.608

Fuente: Servicio de Información y Censo Agropecuario (SICA)

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009

En la década del 90 las hectáreas de yuca que realmente se cosecharon en el país, presentan incrementos y disminuciones, siendo 1990 el año de mayor representación de aquella época. A medida que el nuevo siglo hace su aparición se denota un aumento significativo, siendo el 2006 el año en el que se cosecharon mayor número de hectáreas. Esto a su vez, pone de manifiesto que a medida que pasan los años mayores agricultores ecuatorianos optan por este tubérculo.

En las zonas de Santo Domingo el cultivo de yuca está considerado como uno de los principales productos agrícolas. Esto se debe a muchos factores que favorecen su producción, como es el caso del clima húmedo y la temperatura entre los 18° – 26° C, así como también los tipos de suelo, las condiciones geográficas, humedad y sobre todo porque las técnicas de producción son baratas y accesibles a todos los agricultores.

En el Anexo No. 1, se puede observar los requerimientos adecuados para un excelente cultivo de yuca. Este tubérculo se adapta fácilmente a las condiciones climáticas y temperatura, es por eso que según la variedad, se produce en todas las Provincias a nivel Nacional. Se obtiene un mayor rendimiento en un rango de temperatura entre 25-28° C, aunque puede tolerar el rango 16-38° C siempre que haya humedad disponible suficiente en el periodo de crecimiento (80-90%). Por debajo de los 16° C el crecimiento se detiene. La yuca crece y florece bien en condiciones de plena luz, puesto que es una planta típica de fotoperiodo corto: 10-12 horas de luz, propio de las regiones tropicales.

Se da muy efectivamente en suelos bien drenados, francos, ricos en potasio, aunque también se puede desarrollar en suelos pobres en elementos nutritivos, siempre y cuando posean un pH ligeramente ácido, entre 6 y 8, con una cierta cantidad de materia orgánica. Se debe tratar de evitar suelos con excesos de agua o desérticos. Es tolerante a la sequía, plagas y enfermedades y se la cosecha en varias épocas del año, sin embargo en la región sierra no se cultiva en la época invernal, mientras que en las regiones de la costa, amazonia e insular se la cultiva durante todo el año.

Se ha demostrado que la yuca no responde a la fertilización, debido a que extrae todos los nutrimentos de la tierra de forma natural, lo que desventajosamente provoca esterilización del suelo y esto a su vez origina que cultivos sucesivos de yuca en un mismo terreno disminuyan sus rendimientos. Por lo tanto no es recomendable sembrar dos veces seguidas en un mismo lote si no se adiciona abonos en la segunda siembra para mantener el nivel adecuado de los nutrimentos, caso contrario, lo más conveniente es hacer rotar el cultivo. El control de maleza se lo realiza solo en los primeros tres meses del cultivo, a partir del cuarto mes el tubérculo está en la capacidad de desarrollarse completamente solo.

Está adaptada a condiciones subtropicales, por lo que no resiste las heladas. Requiere altos niveles de humedad y de sol para crecer. El crecimiento es lento en los primeros meses, por lo que el control de hierbas es esencial para un correcto desarrollo. La planta se desarraiga

entre los 7-12 meses de edad para extraer las raíces comestibles; si alcanza mayor edad, la raíz se endurece hasta la incomestibilidad.

Si se toma en consideración todos los requisitos que se detallan en el Anexo No. 1, se obtendrá un rendimiento de aproximadamente 10-15 toneladas por cada hectárea sembrada.

2.3. Características del Producto

En la Foto No. 1, se muestra la apariencia física de la yuca fresca.

Foto No. 1
Fotografía de la Yuca con Parafina



Fuente: Investigación de Campo.
Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009

A continuación se detallan las características del producto:

- Poseen forma cilíndrica y alargada, aunque en ocasiones son irregulares.
- Alcanzan generalmente el metro de largo y los 10 cm de diámetro, pero este tamaño puede variar, dependiendo del tiempo de permanencia en tierra y la cantidad de energía solar que reciban.
- Está formada de pulpa, cascara y fibras centrales.

- La cascara es dura, leñosa, e incomedible, y está constituida por una cascarilla y la corteza.
- La cascarilla que cubre a la lisa corteza, es de color café claro u oscuro y representa del 2,10% al 2,70% del peso de la yuca.
- La corteza es de color blanco-rosado o rosa intenso y representa del 12,4 al 13,1% del peso de la yuca.
- La pulpa de color blanco a crema amarillo, es firme e incluso dura antes de la cocción.
- Por ser variedad dulce, registra bajo contenido de ácido cianhídrico.
- Posee alto contenido nutricional en cuanto a; energía, proteínas, carbohidratos, fibra, calcio, fosforo, agua, vitaminas: B1, B2, B3 y C. Además posee un bajo contenido de grasa, esencial para la producción del metabolismo corporal. En el Anexo No. 2, se puede observar detalladamente la composición nutritiva de cada elemento.
- Se la utiliza en la industria y en la alimentación humana y animal, en forma fresca y procesada.
- “Es utilizada como digestiva, emoliente (suavizante y antiinflamatoria) y algo astringente, por lo que se la recomienda en caso de gastritis, úlcera gastroduodenal, mala digestión y exceso de acidez”⁵.
- La pulpa rallada es utilizada como mascarilla, por los habitantes de tribus indígenas, con el afán de evitar las arrugas.

⁵ <http://www.hipernatural.com/es/pltyuca.html>.

- Al poner a fermentar la corteza se obtienen bebidas alcohólicas, como el (“masato”⁶).

⁶ Bebida alcohólica, autóctona de Perú, elaborada a base de yuca, arroz, maíz o piña.

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Para determinar la viabilidad de un proyecto, el estudio de mercado permite obtener información para analizar “el número de consumidores y el nivel de consumo de un determinado producto si se lo presenta con ciertas características, a un determinado precio y en un determinado periodo de tiempo”⁷, lo que permite tomar la decisión de ejecutar o desistir del proyecto.

3.1. Objetivos del Estudio de Mercado.

3.1.1 Objetivo General.

Determinar la factibilidad de crear una empresa exportadora de yuca fresca para satisfacer la demanda de los migrantes ecuatorianos residentes en Milán-Italia.

3.1.2 Objetivos Específicos.

- a. Determinar el mercado potencial.
- b. Identificar el tipo de producto que requiere el mercado objetivo.
- c. Establecer el mercado competidor en Milán-Italia.
- d. Determinar el precio que favorezca la exportación.
- e. Determinar la frecuencia de las exportaciones.
- f. Establecer la oferta interna del producto.

3.2. Metodología para la Cuantificación de la Demanda.

Los métodos que se utilizarán para la cuantificación de la demanda serán de carácter científico, tales como: Método exploratorio, estadístico, deductivo, inductivo y de

⁷ Barreno, Luis, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Págs. 10-11.

observación, estos métodos permitirán cumplir con los objetivos específicos del estudio de mercado, para determinar la viabilidad del proyecto.

3.2.1. Método Exploratorio.

Explorar significa adentrarse en un entorno poco conocido o investigado, por lo tanto, este método se utilizará para obtener información de los productores de yuca en Santo Domingo de los Tsáchilas, así como también de las bases de datos del Banco Central del Ecuador, Corporación de Promociones de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), Instituto de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC), Instituto Nacional de estadísticas de Italia (ISTAT), Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) y del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y pesca (MAGAP), para determinar el mercado potencial, las características del producto exportable y la oferta interna del producto.

3.2.2. Método Estadístico.

El método estadístico recolecta toda clase de datos, los transforma en información útil al proyecto, la cual es analizada para obtener resultados seguros y confiables, y finalmente es interpretada mediante conclusiones. Mediante el análisis estadístico se determinará la población de migrantes ecuatorianos residentes en Milán, a través de datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas de Italia, para realizar las respectivas proyecciones y determinar la demanda potencial del producto a exportar. Del mismo modo se empleará la información acerca de la cantidad de productores de yuca existentes en Santo Domingo de los Tsáchilas, proporcionada por el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, área Santo Domingo, para determinar la oferta interna de la materia prima para el proyecto.

3.2.3. Método Experimental.

El Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) conjuntamente con el Instituto de Investigaciones Tecnológicas (IIT) de Colombia, realizaron un estudio de conservación y acondicionamiento de las raíces frescas de Yuca, en el cual “se determinó que las raíces parafinadas conservan sus características organolépticas durante un lapso de 90 días”⁸, periodo en el cual se puede disfrutar de yuca de calidad, puesto que conserva todos sus nutrientes sin ninguna alteración.

Además se obtendrá el Certificado fitosanitario y de Calidad que otorga la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD). La obtención de dichos certificados permite que el producto sea exportado de acuerdo a las exigencias y condiciones del mercado italiano, asegurando de esta forma la confiabilidad en el consumo del producto.

3.2.4. Método Deductivo.

El método deductivo parte de un dato general, aceptado como válido, por medio del razonamiento lógico y se va hacia un caso en particular. Se empleará la deducción para analizar la información proveniente de fuentes primarias, bases de datos de las instituciones y organismos que intervienen en el proyecto, así como también de las fuentes secundarias. Con lo que se determinará la demanda potencial, la frecuencia de exportación, el valor FOB y otras variables relevantes para la factibilidad del proyecto.

3.2.5. Método Inductivo.

El método inductivo parte de casos particulares a conocimientos generales. Por ejemplo, si se analiza la información del total de productores de yuca en la Provincia Tsáchila y de los

⁸ Sánchez, Teresa & Lisímaco, Alonso, La Yuca en el Tercer Milenio, Cap. 27, Pág. 513.

ecuatorianos residentes en Milán, se obtendrá el abastecimiento del producto así como también la demanda potencial del mismo.

3.2.6. Método de Observación.

La observación permite reunir información visual sobre todos los fenómenos que ocurre en el entorno de estudio. Este método se utilizará en cada etapa del proceso de investigación del mercado.

3.3. Recolección de la Información

La información necesaria para el proyecto se obtendrá de fuentes primarias, como el cuestionario que se aplicará a los ecuatorianos residentes en Milán y a los productores de yuca de Santo Domingo de los Tsáchilas, así como también de las entrevistas a los agricultores y representantes de los organismos, también se obtendrá información de fuentes secundarias, como: la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas de Italia (ISTAT), para obtener información referente a la cantidad de ecuatorianos residentes en Milán, con estos datos se realizarán las proyecciones para cuantificar la demanda potencial del proyecto.

3.4. Procesamiento de la Información.

Al disponer de referencias de proveedores internos y de posibles consumidores en el mercado de Milán-Italia, se procederá al procesamiento y análisis de dichos datos. Para la proyección de la cantidad demandada se utilizará métodos de proyección, con lo que se determinará la demanda futura del producto. Mientras que para los datos obtenidos de la aplicación de cuestionarios, se procederán a tabular y a realizar su respectivo análisis, los mismos que serán realizados en base a porcentajes de aceptación o rechazo, con lo que se cumplirán los objetivos del estudio de mercado.

3.4.1 Población, Muestra, Tamaño y Cálculo de los Ciudadanos Ecuatorianos Residentes en Milán-Italia.

La población de estudio que se utilizará para determinar la demanda potencial estará constituida por las familias ecuatorianas residentes en Milán, la misma que se obtendrá a partir de la cantidad total de ecuatorianos empadronados en Milán (ISTAT), divididos para el promedio de familias que existen en Ecuador (INEC). En el Cuadro No. 5, se muestra la cantidad de ecuatorianos radicados en Milán-Italia desde el año 2003 hasta el año 2007, así como también el número de familias ecuatorianas, para estas últimas se tomará en cuenta el índice del promedio familiar que corresponde al 4,30% según lo indica el INEC en el año 2008, la división de estos dos datos dan como resultado el total de familias ecuatorianas residentes en la ciudad de Autónoma de Milán.

Cuadro No. 5
Población en Estudio

Años	Población Ecuatoriana Residente en Milán	Promedio Familiar (INEC)	Total Familias Ecuatorianas en Milán
2003	4.157	4,30	967
2004	10.505	4,30	2.443
2005	12.339	4,30	2.870
2006	12.672	4,30	2.947
2007	12.343	4,30	2.870

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Italia (ISTAT).

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Para el desarrollo del estudio de mercado se utilizará como población de estudio a las 2.870 familias del año 2007, con lo que se pretende determinar el tamaño de la muestra mediante el empleo de la fórmula de poblaciones finitas. Las familias que conformarán la muestra representativa serán seleccionadas a través de un muestreo aleatorio simple, a las cuales se les aplicará una encuesta, la misma que permitirá obtener información de tipo cuantitativa sobre: la aceptación del producto, frecuencia de consumo, precios a pagar, cantidad a

adquirir y la posible competencia. En el Cuadro No. 6, se presenta el tamaño de la muestra y a continuación la aplicación de las fórmulas correspondientes.

Cuadro No. 6
Tamaño de la Muestra

Total Familias Ecuatorianas en Milán	Tamaño de la Muestra N° de Familias
2.870	150
TOTAL	150

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Italia (ISTAT).

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Formula: Poblaciones Finitas:

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Simbología:

N = Tamaño de la población 2.870 familias.

n = Tamaño de la muestra 150 familias.

Z = Referencia estandarizada dado un nivel de confianza del 95% y representa 1,96.

E = Error máximo permisible 7.79%.

s^2 = Varianza (p*q).

p = Es igual al 50%.

q = Es igual al 50%.

La fórmula da como resultado la aplicación de 150 encuestas a las familias ecuatorianas residentes en la ciudad de Milán.

3.4.2 Demanda Potencial.

“Se llama Demanda Potencial a la Demanda que existe en el Mercado para el consumo de diversos productos y que por diversos factores, no ha llegado a cubrir las necesidades del Consumidor”⁹. Para determinar la demanda potencial que tendrá la empresa exportadora de yuca fresca, se debe disponer de información referente a la cantidad de familias ecuatorianas que existen actualmente en la ciudad de Milán, así como también su respectiva tendencia de crecimiento.

Los datos históricos que contiene el Cuadro No. 7, serán empleados para el desarrollo de las proyecciones del número de familias ecuatorianas que existirán durante el año 2011 hasta el 2015, tiempo de vida útil del proyecto.

Cuadro No. 7
Familias Ecuatorianas
Residentes en Milán

Años	Total Familias Ecuatorianas en Milán
2003	967
2004	2.443
2005	2.870
2006	2.947
2007	2.870

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Italia (ISTAT).

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

La demanda proyectada y la demanda insatisfecha del proyecto se obtendrán mediante los métodos de proyección más acordes a los datos históricos del Cuadro No. 6.

⁹ <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html>.

3.4.3. Métodos para Realizar las Proyecciones de Crecimiento de las Familias Ecuatorianas Residentes en la Comunidad Autónoma de Milán.

En base a los datos históricos disponibles del año 2003 hasta el año 2007, se procede a realizar la proyección de estas variables, las cuales serán analizadas y posteriormente se elegirá el tipo de proyección que más se ajuste a las condiciones favorables del proyecto, datos que serán considerados durante los cinco años de vida útil del proyecto.

3.4.3.1. Método de Tendencia Excel.

“Este método devuelve valores que resultan de una tendencia lineal. Ajusta una recta (calculada con el método de mínimos cuadrados) a los valores de las matrices definidas por los argumentos conocido $_y$, y conocido $_x$. Devuelve, a lo largo de esa recta, los valores (y) correspondientes a la matriz definida por el argumento nueva matriz x especificado”¹⁰.

En el Cuadro No. 8, se evidencia los valores de la proyección mediante el método de tendencia Excel.

¹⁰ Microsoft-XP Excel 2003.

Cuadro No. 8
Proyección de Familias Ecuatorianas
Residentes en Milán
Método de Tendencia Excel

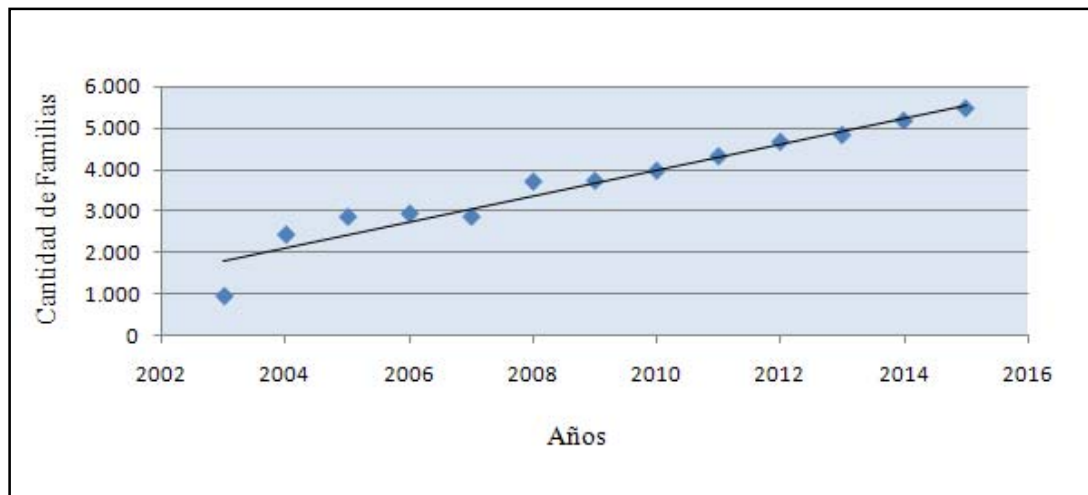
Años	Cantidad de Familias
2003	967
2004	2.443
2005	2.870
2006	2.947
2007	2.870
2008	3.713
2009	3.731
2010	3.973
2011	4.320
2012	4.669
2013	4.832
2014	5.174
2015	5.468
Coef. Corre.	0,9672246481615

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Italia (ISTAT).

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

Al aplicar el método de Tendencia Excel, el coeficiente de correlación obtenido con los datos históricos y proyectados es del 96,03%. Es decir que el 96,03% de la variación total de las familias ecuatorianas proyectadas se explica en un periodo de crecimiento por años, mientras que el 3,97% no se explica por el crecimiento anual. Por lo tanto para el año 2011 existirán 4320 familias y en el año 2015 existirán 5.468 familias ecuatorianas en Milán susceptibles a consumir el producto. En el Gráfico No. 2, se muestra la proyección de las familias ecuatorianas por el método de Tendencia Excel.

Gráfico No. 2
Proyección de Familias Ecuatorianas Residentes en Milán
Método de Tendencia Excel



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Italia (ISTAT).

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

En el Gráfico se observa la existencia de una correlación alta entre el crecimiento de las familias por años, lo que demuestra una baja dispersión de los datos con relación a la línea de tendencia.

3.4.3.2. Método de Regresión Lineal Simple.

Mediante este modelo de proyección una variable dependiente se pronostica en función de una variable independiente. A este modelo de proyección se lo expresa por medio de la siguiente fórmula: $Y = b + m \cdot X$

Para determinar la ecuación lineal que mejor se ajuste a la relación entre las variables, se utiliza el método de los mínimos cuadrados, que aparecen en los Cuadros No. 9 y No. 10.

Cuadro No. 9
Proyección de Familias Ecuatorianas Residentes en Milán
Método de Regresión Lineal Simple (Mínimos Cuadrados)

Años	No. Familias (Y)	X	X = (x - X)	Y = (y - Y)	X * Y	X ²	Y ²
2003	967	0	-2	-1.452,60	2.905,21	4,00	2.110.060,27
2004	2.443	1	-1	23,67	-23,67	1,00	560,48
2005	2.870	2	0	450,19	0,00	0,00	202.667,48
2006	2.947	3	1	527,63	527,63	1,00	278.391,21
2007	2.870	4	2	451,12	902,23	4,00	203.505,90
Total	12.097	10	0	0,00	4.311,40	10,00	2.795.185,33

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Italia (ISTAT).

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

Cuadro No. 10
Proyección de Familias Ecuatorianas Residentes en Milán
Método de Regresión Lineal Simple (Mínimos Cuadrados)
Ecuación de Proyección $Y = 1.557,07 + 431,14 * X$

Años	No Familias	X
2008*	3.713	5
2009*	4.144	6
2010*	4.575	7
2011*	5.006	8
2012*	5.437	9
2013*	5.868	10
2014*	6.300	11
2015*	6.731	12
Coefficiente de Correlación		0,986
* Datos Proyectados		

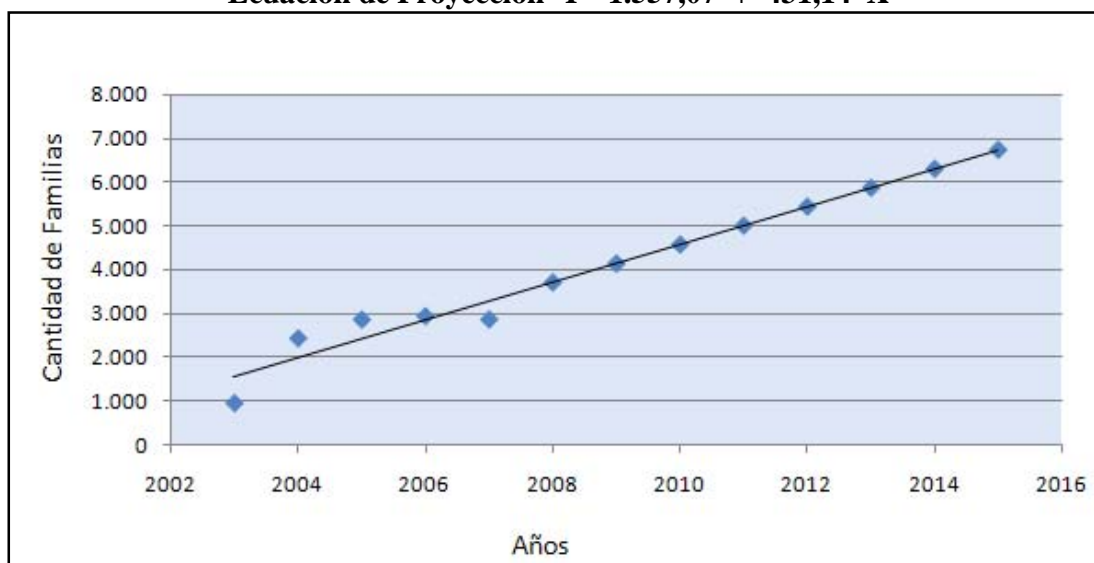
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Italia (ISTAT).

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

Este modelo permitir calcular el coeficiente de correlación, así como también la obtención de una ecuación lineal que más se ajuste a los datos históricos y proyectados, en función a esta ecuación se determina el crecimiento en que se espera tendrá las familias ecuatorianas radicadas en Milán-Italia. El coeficiente de correlación obtenido con los datos históricos y proyectados es del 98,64%. Es decir que el 98,64% de la variación total de las familias ecuatorianas proyectadas, se explica en un periodo de crecimiento por años, mientras que el 1,36% no se explica por el crecimiento anual, por lo tanto en el año 2011 existirán 5.006

familias y en el año 2015 existirán 6.731 familias ecuatorianas residentes en Milán susceptibles a consumir el producto. En el Gráfico No. 3, se presenta la proyección de las familias ecuatorianas por el método de Regresión Lineal Simple.

Gráfico No. 3
Proyección de Familias Ecuatorianas Residentes en Milán
Método de Regresión Lineal Simple (Mínimos Cuadrados)
Ecuación de Proyección $Y= 1.557,07 + 431,14*X$



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Italia (ISTAT).

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

En el Gráfico se observa la existencia de una correlación alta entre el crecimiento de las familias por años, lo que demuestra una baja dispersión de los datos con relación a la línea de tendencia.

3.4.3.3. Comparación Tendencias de Crecimiento.

El resultado del coeficiente de correlación es más aceptable mientras más cercano este al valor de 1. En el Cuadro No. 11, se muestra la comparación entre el método de Tendencia Excel y el de Regresión Lineal Simple, en el que se evidencia que el coeficiente de correlación de la Regresión Lineal Simple es el que más se aproxima a 1, sin embargo el

método que se empleará en el proyecto es el de la Tendencia Excel, puesto que nos da el menor crecimiento de las familias ecuatorianas en la Comunidad Autónoma de Milán, lo que nos permitirá trabajar en un escenario pesimista, para tener un margen de seguridad razonable para la creación de la compañía.

Cuadro No. 11
Proyección de Familias Ecuatorianas Residentes en Milán
Comparación de Tendencias de Crecimiento

Años	Proyección Excel Nº. Familias	Proyección RLS Nº. Familias
2008*	3.713	3.713
2009*	3.731	4.144
2010*	3.973	4.575
2011*	4.320	5.006
2012	4.669	5.437
2013*	4.832	5.868
2014*	5.174	6.300
2015*	5.468	6.731
Coef. Corre.	0,967224648	0,9864415997574
* Datos Proyectados		

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas de Italia (ISTAT).

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

Por lo tanto se seleccionará la cantidad de familias obtenidas con el método de tendencia Excel cuyo coeficiente de correlación es de 96,72%, para determinar la demanda potencial, la demanda insatisfecha y la oferta del proyecto.

3.4.4 El Cuestionario.

El cuestionario es el documento básico para obtener la información en gran mayoría, formado por un conjunto de preguntas coherentes, organizadas y secuenciales, que deben responder los entrevistados. Esta técnica de investigación se aplicará a las familias ecuatorianas residentes en la ciudad de Milán, el cual contendrá preguntas abiertas, cerradas y mixtas, que permitan obtener la información para determinar el mercado potencial y las preferencias del mercado. Además, se aplicará un segundo cuestionario a los productores de

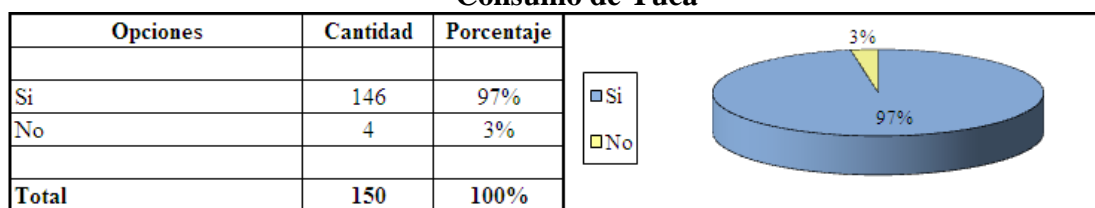
Yuca que existen en la zona de Nuevo Israel, Santo Domingo, el mismo que también contendrá preguntas abiertas cerradas y mixtas, esta información permitirá determinar la oferta de la materia prima a nivel nacional así como también los precios de venta. En el Anexo No. 3, se presenta el formato del cuestionario que se aplicará a las familias ecuatorianas residentes en Milán y en el Anexo No. 4, se presenta el formato del cuestionario que se aplicará a los productores de Yuca que existen en la zona de Nuevo Israel, Santo Domingo.

3.4.5. Tabulación e interpretación del total de encuestas realizadas a las Familias Ecuatorianas Radicas en Milán-Italia.

Los datos obtenidos de la aplicación del cuestionario a las 150 familias ecuatorianas residentes en Milán, serán tabulados y representados gráficamente para realizar un adecuado análisis e interpretación de los resultados, los mismos que son presentados a continuación:

1. ¿Consume usted yuca?

Gráfico No. 4
Consumo de Yuca



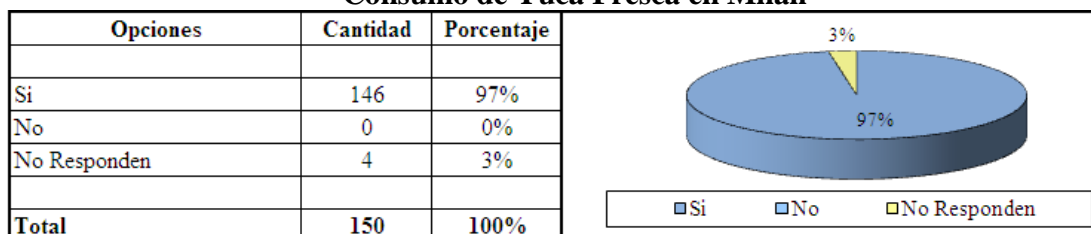
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En relación al consumo de yuca, el 97% de las familias ecuatorianas encuestadas manifestaron que el tubérculo si forma parte de su dieta alimenticia, siendo sus principales causas el sabor, la fácil cocción y la diversidad de platos que se pueden preparar. Mientras que tan sólo el 3% de las familias encuestadas dicen no comer el tubérculo.

2. ¿Ha consumido usted yuca fresca ecuatoriana en Milán?

Gráfico No. 5
Consumo de Yuca Fresca en Milán



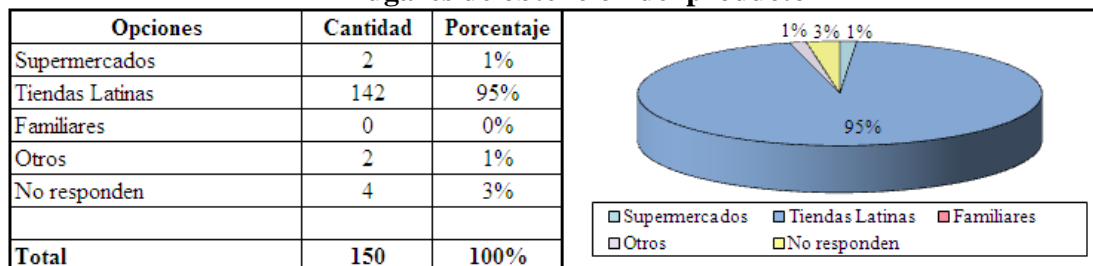
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

El 97% de encuestados manifiestan que consumen yuca fresca en Milán, lo que evidencia una competencia directa y potencial, en cambio el 3% corresponde a las familias encuestadas que no consumen yuca.

3. ¿En qué lugar adquirió la yuca fresca ecuatoriana?

Gráfico No. 6
Lugares de obtención del producto



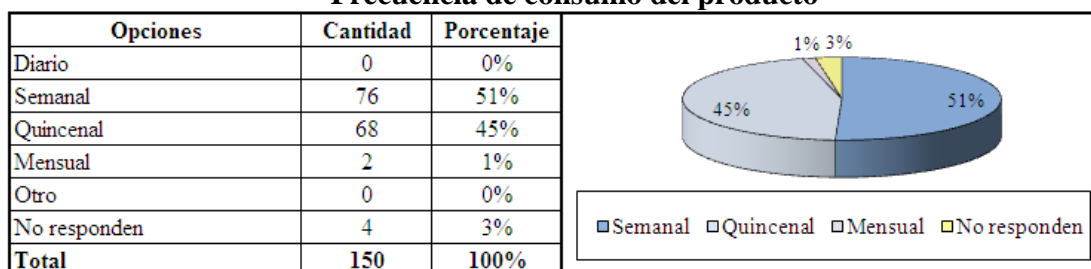
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En lo referente al lugar que les provee de yuca fresca a las familias emigrantes, el 95% de los encuestados coinciden que adquirieron la yuca fresca en la tienda latina 24 de Mayo, mientras que el 2% manifiesta haber adquirido en Supermercados, como el Ipercoop y en otros establecimientos, como las Tiendas Filipinas. El 3% restante, corresponde a las familias encuestadas que no consumen ninguna clase de yuca.

4. ¿Cada qué periodo de tiempo se abastece de yuca fresca ecuatoriana?

Gráfico No. 7
Frecuencia de consumo del producto



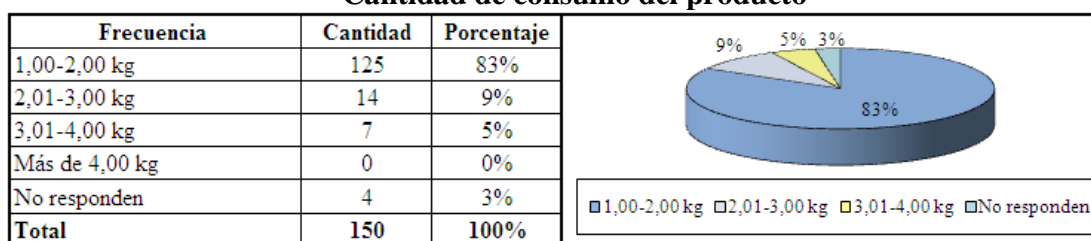
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En cuanto a la frecuencia de consumo, el 51% de las familias encuestadas manifestaron consumir el producto cada quince días, mientras que el 45% consume el producto cada semana, y tan solo el 1% dice consumir el producto mensualmente, con lo que se determina que el producto es altamente apetecible y demandado en el mercado de Milán. El 3% restante, corresponde a las familias encuestadas que no consumen yuca.

5. ¿Qué cantidad de yuca fresca ecuatoriana adquiere?

Gráfico No. 8
Cantidad de consumo del producto



Fuente: Investigación de Campo

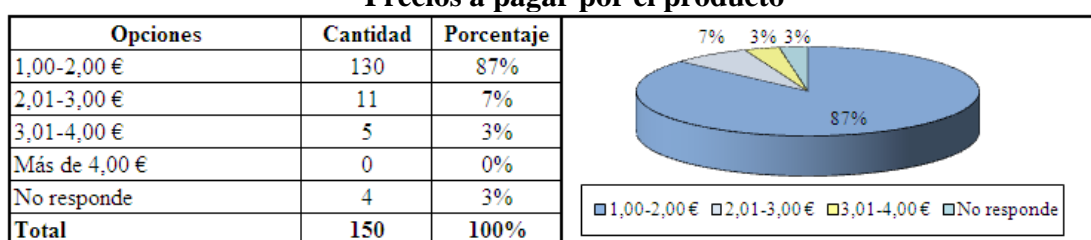
Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En lo que concierne a la cantidad de yuca fresca que consumen las familias ecuatorianas, el 83% coincide en que adquiere de 1,00-2,00 kg. Mientras que el 9% adquiere de 2,01-3,00

kg, y el 5% de 3,01-4,00 kg. El 3% restante, corresponde a las familias encuestadas que no consumen yuca.

6. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un kilogramo de yuca fresca ecuatoriana?

Gráfico No. 9
Precios a pagar por el producto



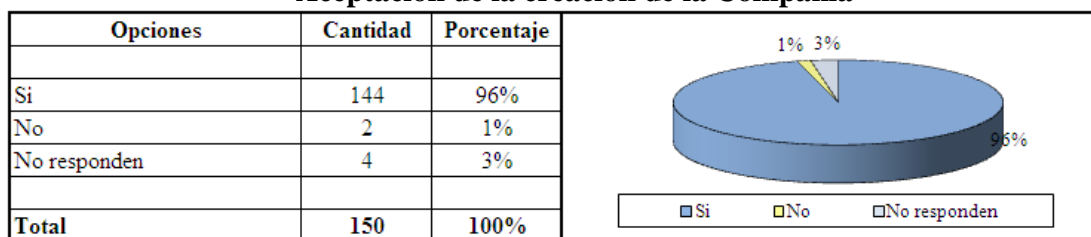
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En relación a los precios a pagar por un kilogramo de yuca fresca, el 87% de las familias ecuatorianas están dispuestas a pagar de entre 1,00-2,00 € euros, el 7% desea pagar de entre 2,01-3,00 € euros, y el 3% establece que pagaría de entre 3,01-4,00 €. El 3% restante, corresponde a las familias encuestadas que no consumen yuca.

7. ¿Cree usted qué es necesario la creación de una empresa que exporte directamente yuca fresca desde Ecuador hacia Milán-Italia?

Gráfico No. 10
Aceptación de la creación de la Compañía



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

El relación a la creación de una empresa exportadora de yuca fresca al mercado de Milán, el 96% de las familias encuestadas consideran una excelente idea y además manifiestan será muy factible por la gran aceptación del producto, mientras que el 1% alude no interesarle y además mencionan que existe mucha distancia, lo que ocasionaría incrementos en el precio. El 3% restante, corresponde a las familias encuestadas que no consumen yuca.

3.4.5.1. Resumen de las Encuestas.

De acuerdo a la información proporcionada por medio de las encuestas a las familias ecuatorianas radicadas en Milán, se determina que la Yuca forma parte de la dieta alimenticia de la gran mayoría de emigrantes ecuatorianos, debido al alto contenido de nutrientes y la diversidad de platos gastronómicos que se pueden preparar. La gran accesibilidad al producto evidencia una competencia potencial, especialmente con las tiendas latinas, como la 24 de Mayo, que es una tienda de gran infraestructura que oferta productos de todos los países latinoamericanos. Sin embargo, uno de los vendedores del stand ecuatoriano de la tienda 24 de Mayo, asegura que la Yuca Fresca que ofertan es proveniente de Costa Rica, sin embargo, para efectos de venta, se manifiesta a los clientes que su procedencia es de Ecuador. Además el producto que se oferta en los mercados latinos no contiene ningún sello ni gráfica que represente su origen.

Las familias ecuatorianas manifiestan la factibilidad de crear la empresa exportadora, lo que fomenta al progreso del país y a la legalidad del producto, considerando además una reducción de precios y el disfrute de un producto nacional de calidad.

3.5. Cuantificación de la Demanda.

La demanda “es la relación de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a comprar dependiendo de su poder adquisitivo”¹¹. En el Cuadro No. 12, se

¹¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta_y_demanda#Oferta.

determina el número de familias ecuatorianas radicadas en Milán que van a constituir la demanda potencial del proyecto.

Cuadro No. 12
Demanda Potencial

Años	Demanda Actual y Proyectada No. de Familias	Tendencia al Consumo Demanda	Demanda Potencial No. de Familias
2007	2.870	97%	2.784
2008*	3.713	97%	3.601
2009*	3.731	97%	3.619
2010*	3.973	97%	3.853
2011*	4.320	97%	4.190
2012*	4.669	97%	4.529
2013*	4.832	97%	4.687
2014*	5.174	97%	5.019
2015*	5.468	97%	5.304
* Datos Proyectados			

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Para determinar la demanda potencial de la Yuca Fresca por las familias ecuatorianas radicadas en Milán, se tomará los datos obtenidos por el método de proyección de Tendencia Excel. La información del estudio de mercado estableció que el 97% de las familias encuestadas consumen Yuca Fresca, siendo el principal competidor las tiendas latinas, por lo que se puede determinar que en el año 2011 existirán 4.190 familias ecuatorianas y hasta el año 2015 serán 5.304 familias susceptibles a adquirir el producto a ofertar.

Sin embargo, la información que proporciona la base de datos del Banco Central del Ecuador en relación a las exportaciones de Yuca a Italia, demuestra que el Ecuador no ha realizado exportaciones del producto desde el año 1990 hasta el año 2002, siendo el 2003 el único año que realizó una exportación al país europeo y desde el año 2004 hasta el año 2009 tampoco se han registrado exportaciones a este país. En el Cuadro No. 13, se muestran las exportaciones a Italia de la partida 0714.10.00.00 desde el año de 1990 hasta el 2009.

Cuadro No. 13
Exportaciones a Italia de la partida 0714.10.00.00

Partida	Descripción	País	1990 - 2002	2003 Ton.	2003 Fob	2004 - 2009
			Ene-Dic	Ene-Dic	Ene-Dic	Ene-Dic
0714.10.00.00	Raíces de Yuca (mandioca), frescas, refrigeradas, congeladas o secas incluso troceadas o en pallets	Italia	0,00	17,17	22,39	0,00
Valor FOB en miles de dolares						

Fuente: Banco Central de Ecuador.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En el año 2003 se exportaron 17,17 toneladas con un valor FOB de \$ 22.390,00 USD, cifras que no satisfacen la demanda potencial del producto, lo que demuestra que la yuca fresca ecuatoriana no se está exportando a Italia, y las familias ecuatorianas radicadas en este país no consuman un producto de origen ecuatoriano, sino que están adquiriendo yuca fresca en tiendas latinas que provienen de otros países que abastecen a la demanda extranjera y nacional de este país, es decir que los propietarios de las tiendas latinas están aplicando una estrategia de mercado que consiste en ofrecer la yuca fresca de otros países manifestando que es de exportación ecuatoriana.

Por lo tanto es importante diseñar el proyecto para exportar la yuca fresca ecuatoriana al mercado de Milán Italia para abastecer la demanda potencial de las familias ecuatorianas radicadas en este país de acuerdo con los datos obtenidos en el estudio de mercado.

3.6. Cuantificación de la Oferta.

La oferta es la cantidad de bienes producidos y ofrecidos a un precio y momento determinado por los proveedores en un mercado. En este proyecto de exportación, se determinará las importaciones de yuca fresca de Italia para realizar las proyecciones y obtener la tendencia de consumo, además se determinará la oferta interna de la materia prima para el proyecto en el Ecuador.

3.6.1. Importaciones Totales de Yuca de Italia.

La yuca en Italia es consumida especialmente por los inmigrantes latinoamericanos, como: peruanos, colombianos y ecuatorianos, es por eso que las tiendas latinas se abastecen del producto para satisfacer su demanda. Las importaciones de yuca que realiza Italia de terceros países (no miembros de la Unión Europea) son en especial con Tailandia y Costa Rica. En el Cuadro No. 14, se muestra las importaciones totales de yuca que realiza Italia de la Partida TARIC (Arancel Integrado de las Comunidades Europeas) 0714.10.91.00.

Cuadro No. 14
Importaciones Totales de Italia de la
Partida TARIC 0714.10.91.00

Años	Cantidad Importaciones/Kg.
2002	1.086.600
2003	826.500
2004	1.077.400
2005	960.200
2006	545.200
2007	555.700
2008	579.700

Fuente: Export Helpdesk.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

La base de datos de Export Helpdesk, tiene registros de importaciones totales de yuca de Italia desde el año 2002 hasta el año 2008, en la que se observa una disminución considerable en las importaciones de este tipo de producto para el año 2003, 2005 y 2006, en cambio se observa poco incremento en las importaciones durante los años 2007 y 2008. Con estos datos históricos se procederá a realizar las proyecciones en las importaciones totales de yuca de Italia.

3.6.1.1. Proyecciones de las Importaciones Totales de Yuca de Italia.

Para realizar la proyección de las importaciones totales de yuca se empleará el método de la tasa de crecimiento promedio anual. En el Cuadro No. 15, se presenta las importaciones totales de yuca en kilogramos de Italia.

Cuadro No. 15
Proyección de Importaciones Totales de Yuca/ Kg. de Italia
Método Tasa de Crecimiento Promedio Anual

Años	Cantidad Importaciones/Kg.	Porcentaje
2002	1.086.600	
2003	826.500	-23,94%
2004	1.077.400	30,36%
2005	960.200	-10,88%
2006	545.200	-43,22%
2007	555.700	1,93%
2008	579.700	4,32%
	Total	-41,43%
	TCPA	-6,91%
2009*	539.668	
2010*	502.401	
2011*	467.707	
2012*	435.409	
2013*	405.342	
2014*	377.350	
2015*	351.292	
Coefficiente de Correlación		-0,89134815
*Datos Proyectados		

Fuente: Export Helpdesk.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

A partir de los datos históricos proporcionados por Export Helpdesk, sobre las importaciones totales de yuca de Italia de los últimos siete años, es decir desde el año 2002 hasta el año 2008, se obtiene una tasa de crecimiento promedio anual negativa del -6,91%, lo que evidencia una relación inversa entre los años de proyección y la importación de kilogramos de yuca de Italia. El coeficiente de correlación obtenido con los datos históricos

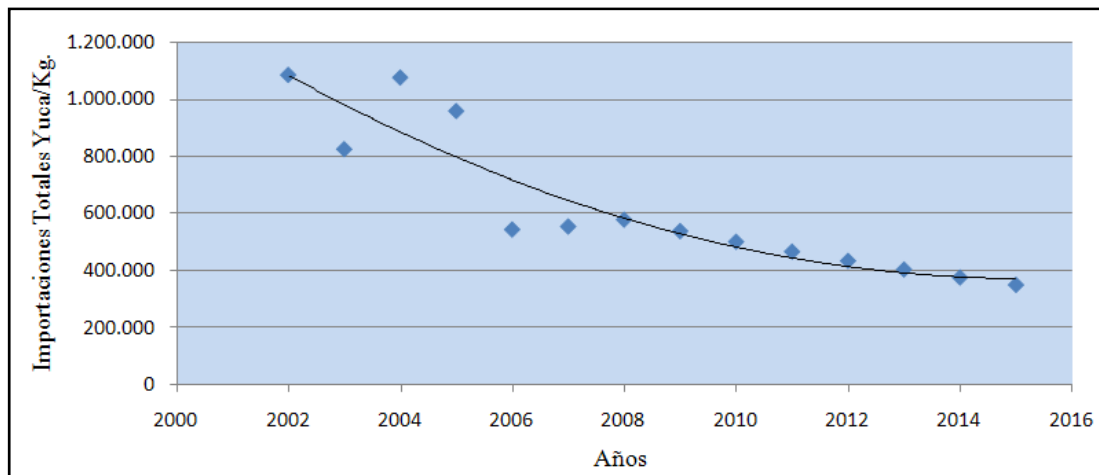
y proyectados es de -89,13%, demostrando también la relación inversa, por lo tanto se deduce que el 89,13% de la reducción de importaciones de kilogramos de yuca de Italia se realizarán durante los años de proyección y el 10,87% no se reducirá por los años de proyección.

Por lo tanto durante los años de proyección las importaciones de yuca de Italia tendrán un decrecimiento, es decir que en el año 2011 se importará 467.707 kilogramos de yuca y en el año 2015 importará 351.292 kilogramos de yuca. Esta situación se explica debido a ciertos factores que serán enunciados a continuación:

- Para el ingreso a Italia de la yuca que corresponde a la partida 0714.10.90.00, contiene un derecho para terceros países de 9,50 €por cada 100 kilogramos de yuca que ingrese.
- No se han establecido tratos preferenciales a esta partida arancelaria.
- La presencia de la crisis financiera (2008-2009) que afecto al sector empresarial y productivo de Italia y el mundo.
- El cierre de empresas en Italia, lo que genero el incremento del desempleo de la población inmigrante en este país.
- El plan de retorno de los inmigrantes latinoamericanos a sus países de origen.
- Los países productores de yuca están realizando exportaciones a nuevos mercados.

Estas situaciones son las que han provocado una reducción en las importaciones de yuca a Italia, haciendo que la oferta externa de este producto proveniente de otros países se destine a nuevos mercados, lo que genera la oportunidad de ingresar la yuca fresca de origen ecuatoriana para abastecer la demanda potencial de las familias ecuatorianas radicadas en Milán-Italia durante los años de proyección. Por lo tanto para ingresar la yuca fresca a este mercado, es importante establecer estrategias de diferenciación de tipo cualitativas que tendrá el producto a exportar de origen ecuatoriano para diferenciarlo del producto existente en el mercado de Milán-Italia proveniente de otros países exportadores. En el Gráfico No. 11, se muestra la proyección de las importaciones totales en kilogramos de yuca de Italia.

Gráfico No. 11
Proyección de Importaciones Totales de Yuca/ Kg. de Italia
Método Tasa de Crecimiento Promedio Anual



Fuente: Export Helpdesk.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En el Gráfico se observa la existencia de una correlación negativa y alta entre el decrecimiento de las familias por los años de proyección, lo que demuestra una baja dispersión de los datos con relación a la línea de tendencia

3.6.1.2. Estrategias de Diferenciación para la Exportación de la Yuca Fresca de Origen Ecuatoriana al Mercado de Milán-Italia.

En vista de que la comercialización del producto extranjero satisface la demanda actual, se deberá diseñar estrategias de diferenciación del producto para posicionar la yuca fresca ecuatoriana entre sus principales alternativas de consumo de los inmigrantes ecuatorianos radicados en Milán-Italia. En el Cuadro No. 16, se detallan las estrategias de diferenciación entre la yuca fresca de exportación de países extranjeros y la yuca fresca de origen ecuatoriano que se exportará a Milán-Italia.

Cuadro No. 16
Estrategias de Diferenciación del Producto

Producto Extranjero	Producto de Ecuador
Mal aspecto: abolladas, color opaco, secas, quebradas.	Perfeccionar las características del producto. Por ejemplo, ofrecer un producto más brillante, sin deformidades ni abolladuras.
En su gran mayoría son deformes, en tamaño y peso.	Ofrecer yuca uniforme en peso y tamaño.
Carencia de identificación del producto.	Diseñar un logotipo para el producto, el cual contenga el país de origen y el eslogan de la compañía.
Presentan cierta cantidad de impurezas, como tierra y raíces.	Eliminar completamente la tierra y cualquier signo de raíz.
Durante la cocción, la corteza tarda en suavizarse & luego de la cocción, presenta un sabor amargo y desabrido.	Tarda poco tiempo en suavizar la corteza, presenta un sabor apetecible y olor agradable.

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Estas serán algunas de las estrategias que se tomarán en cuenta para la elaboración, presentación y exportación de la yuca fresca de origen ecuatoriana al mercado de Milán-Italia para cubrir la demanda potencial de las familias ecuatorianas radicadas en este país. La identificación del producto se enfatiza a la promoción del producto y del país de origen, ya que en la actualidad la promoción de los productos nacionales ha tenido gran acogida, es por eso que se pretende ofrecer al mercado migrante ecuatoriano de Milán productos 100% ecuatorianos, ante lo cual se sientan familiarizados, identificados y motivados a adquirir la yuca fresca de Ecuador. La exportación de productos nacionales se ha visto reflejada principalmente en productos autóctonos de las respectivas ciudades del país, tal es el caso de la exportación de chochos, caldo de pata, humitas, entre otros.

En cuanto a gustos y preferencias el estudio de mercado demostró que los inmigrantes ecuatorianos residentes en Milán, prefiere la yuca de Ecuador, por el menor tiempo que tarda la yuca en la cocción y por los favorables resultados en cuanto a sabor y olor,

ubicándola entre las principales variedades utilizadas en la preparación de platos gastronómicos.

3.6.2. Determinación de la Oferta Potencial.

El análisis del estudio de mercado permite determinar la inexistencia de empresas legalmente constituidas en la ciudad de Milán que oferten la yuca fresca de Ecuador de forma legal, lo cual se basa fundamentalmente en la carencia de información estadística del banco central y de la Corpei en exportaciones a Italia de la partida arancelaria 0714.10.00.00, además el proyecto se enfoca específicamente a la población migrante que se encuentra legalmente radicada en la ciudad de Milán, es por ello que se establece que la oferta potencial es cero. En el Cuadro No. 17, se muestra el número de familias ecuatorianas que acceden a una oferta legal de la yuca fresca en Milán.

Cuadro No. 17
Familias que Acceden a la Oferta Legal del Producto

Años	Demanda Actual y Proyectada No. de Familias	Tendencia con Producto Oferta Legal/Nacional	No. Familias Disponen Producto Nacional
2007	2.870	0%	0
2008*	3.713	0%	0
2009*	3.731	0%	0
2010*	3.973	0%	0
2011*	4.320	0%	0
2012*	4.669	0%	0
2013*	4.832	0%	0
2014*	5.174	0%	0
2015*	5.468	0%	0
* Datos Proyectados			

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Al determinar que la oferta potencial de producto es cero, el proyecto de estudio está libre de competencia legal, sin embargo, se ha considerado la oferta ilegal de yuca fresca de otros países, ante lo cual se ha diseñado las estrategias de diferenciación del producto de Ecuador en relación al producto extranjero (Cuadro No. 16).

3.6.3. Determinación de la Oferta de Materia Prima.

Permitirá determinar la cantidad de materia prima que los proveedores de la zona de Nuevo Israel están en capacidad de abastecer, en función a la capacidad instalada del proyecto y a los requerimientos del producto por parte del mercado objetivo. Para cuantificar la oferta interna, se procedió a tomar como referencia la base de datos de la Asociación de Agricultores “Los Almendros”, información que se considerará como la población total para determinar el tamaño de muestra dentro del estudio de mercado.

3.6.3.1. Población, Muestra, Tamaño y Cálculo de los Agricultores de Yuca en Nuevo Israel.

Para determinar la oferta interna de materia prima que tendrá el proyecto, la población estará constituida por 65 agricultores, representados por la Asociación Agrícola “Los Almendros”, información que está contenida en el Anexo No. 5.

La muestra representativa será seleccionada a través de un muestreo aleatorio simple, es decir se aplicará la encuesta a los socios de la Asociación Agrícola “Los Almendros”, según el criterio del investigador, debido a que las condiciones para la aplicación del cuestionario dependerán de la distancia de ubicación y medios de transporte. La aplicación de esta encuesta, permitirá obtener información acerca de: promedio de hectáreas cultivadas de yuca en la zona, precio de venta, principales clientes, así como también, la forma de venta del producto al mercado. En el Cuadro No. 18, se presenta el tamaño de la muestra y a continuación la aplicación de las fórmulas correspondientes.

Cuadro No. 18
Tamaño de la Muestra

Total Productores Asociacion los Almendros	Tamaño de la Muestra Nº de Familias
65	50
TOTAL	50

Fuente: Asociación Agrícola “Los Almendros”
Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

Fórmula: Se aplica la fórmula de poblaciones finitas:

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Simbología:

N = Tamaño de la población 65.

n = Tamaño de la muestra 50.

Z = Referencia estandarizada dado un nivel de confianza del 95% y representa 1,96.

E = Error máximo permisible 6,80%.

p = Es igual al 50%.

q = Es igual al 50%.

$$n = \frac{1,96^2 \cdot (65) \cdot (0,50) \cdot (0,50)}{0.068^2 \cdot (65 - 1) + 1.96^2 \cdot (0,50) \cdot (0,50)} = 50$$

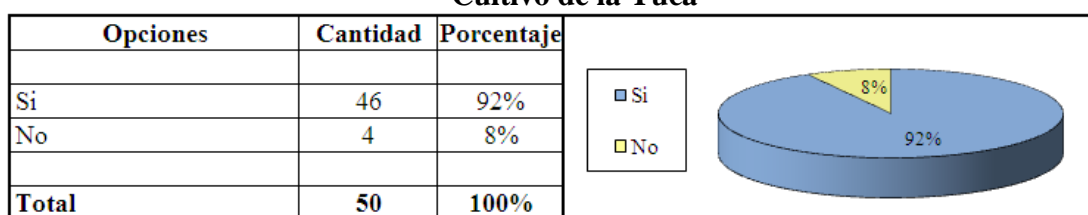
La aplicación de la fórmula nos demuestra que para realizar la investigación de la oferta interna, se requiere aplicar 50 encuestas a los representantes de la Asociación Agrícola “Los Almendros”, para obtener información que permita cumplir con los objetivos de la investigación y cuyos resultados serán aplicados a la población en estudio.

3.6.3.2. Tabulación e interpretación del total de encuestas realizadas a los Agricultores, representados por la Asociación “Los Almendros”.

Los datos obtenidos de la aplicación del cuestionario dirigida a 50 representantes de la Asociación “Los Almendros” que conforman la muestra, serán tabulados y representados gráficamente para realizar un adecuado análisis e interpretación de los resultados, los mismos que son presentados a continuación:

1. ¿Siembra usted yuca?

Gráfico No. 12
Cultivo de la Yuca



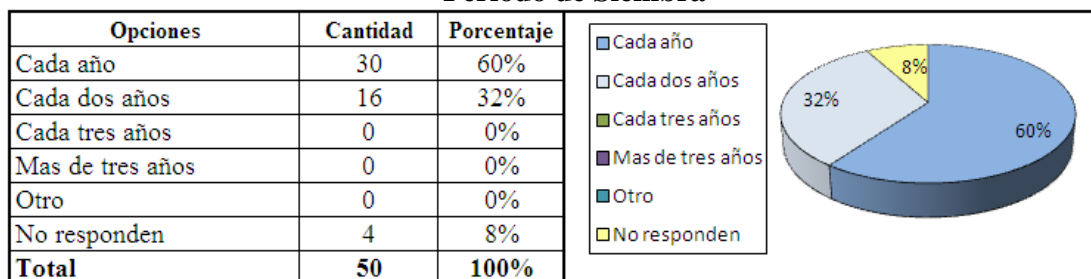
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En relación al cultivo de yuca, el 92% de los encuestados manifiesta que la yuca si forma parte de sus siembras tradicionales. Mientras que el 8% restante corresponde a los agricultores que no siembran yuca porque se dedican a otras actividades como la ganadería y el cultivo de plátano.

2. ¿Cada qué periodo de tiempo siembra la yuca?

Gráfico No. 13
Periodo de Siembra



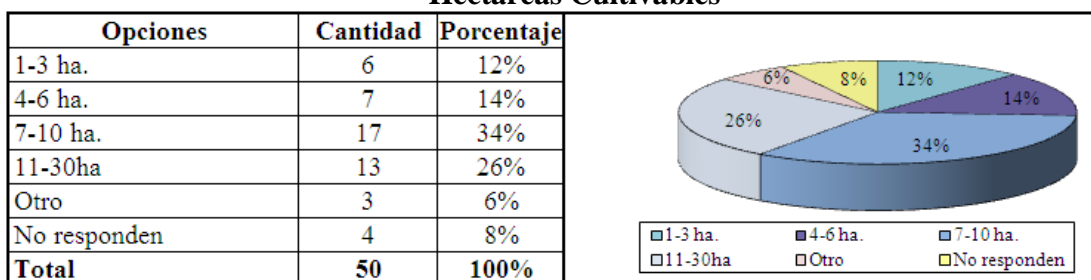
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En lo referente al periodo de siembra de la yuca, el 60% de los encuestados asegura sembrar cada año, mientras que el 32% indica que siembra cada dos años, esto es debido a la variación de precios que se dan cada año en el producto. El 8% corresponde a los agricultores que no siembran yuca.

3. ¿Cuántas hectáreas de yuca siembra?

Gráfico No. 14
Hectáreas Cultivables



Fuente: Investigación de Campo

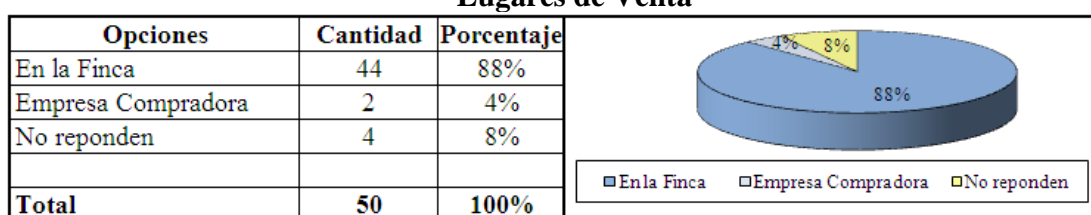
Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

De acuerdo a la cantidad de hectáreas que se cultivan de yuca, el 34% de los encuestados declaran sembrar de entre 7-10 ha, puesto que es un cultivo de ciclo corto y de fácil producción, el 26% manifiesta sembrar de entre 11-30 ha, ya que a mayor producción

mayor rentabilidad, mientras que el 14% siembra entre 4-6 ha, el 12% entre 1-3 ha, en tanto que el 6% revelo sembrar otra cantidad de hectáreas, como por ejemplo de 70-90 ha al año. El 8% corresponde a los agricultores que no siembran yuca.

4. ¿Dónde vende la yuca?

Gráfico No. 15
Lugares de Venta



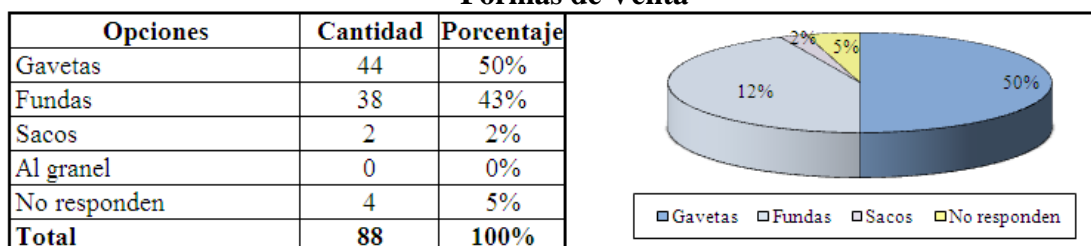
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En relación al lugar de venta del producto, el 88% de los encuestados manifiesta vender la yuca en la finca, evitando así el costo del transporte, mientras que el 4% indican vender en la empresa compradora. El 8% corresponde a los agricultores que no siembran yuca.

5. ¿Cómo vende la yuca?

Gráfico No. 16
Formas de Venta



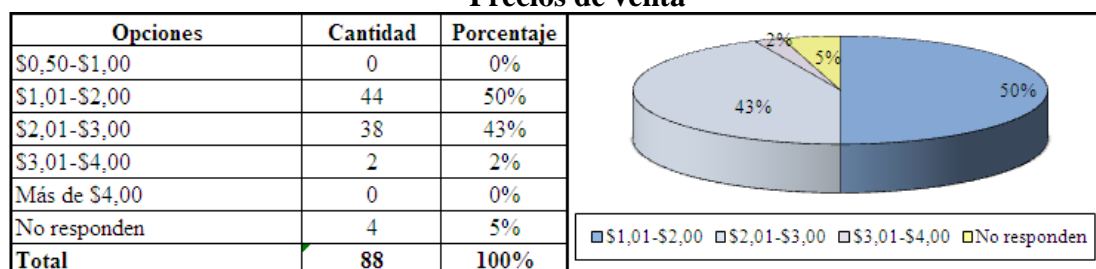
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En cuanto a la forma como venden la yuca, el 50% de los encuestados revela venderla en gavetas, puesto que así lo estipula el comprador, mientras que el 38% vende en fundas. El 5% corresponde a los agricultores que no siembran yuca.

6. ¿Qué precio le pagan por la yuca?

Gráfico No. 17
Precios de venta



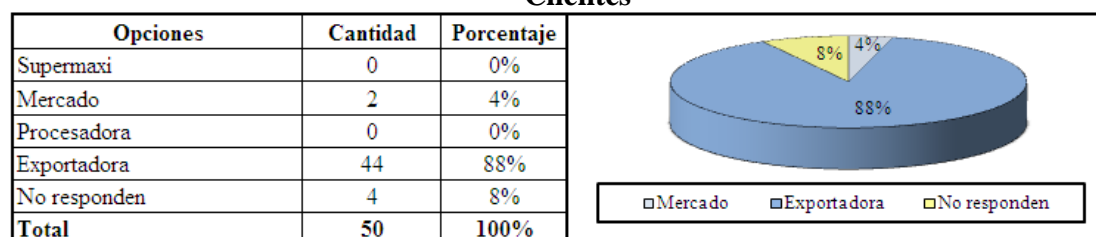
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En relación al precio de venta del producto, el 50% de los encuestados manifiesta que les pagan por cada gaveta \$2,00, mientras que el 43% revela que por cada funda les pagan \$2,50 el 2% de los encuestados asegura que les pagan por su producto \$4,00 el saco. El 5% corresponde a los agricultores que no siembran yuca.

7. ¿Cuál es su principal cliente?

Gráfico No. 18
Clientes



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En lo que se refiere a los principales clientes de la yuca, el 88% de los encuestados asegura vender la yuca a las empresas exportadoras, mientras que el 4% lo venden al mercado (Mayorista de Quito). El 8% corresponde a los agricultores que no siembran yuca.

3.6.3.3. Cuantificación de la Oferta Interna de la Materia Prima.

Se establecerá la cantidad total anual de la materia prima, mediante el análisis del total de la Asociación Agrícola “Los Almendros” y el promedio de hectáreas sembradas de yuca en Nuevo Israel, para lo cual, se tomará como referencia la cantidad promedio de yuca producida por hectárea, que es de 400 gavetas, con un peso por gaveta de 34,02 kilogramos, lo que significa que cada hectárea de yuca produce 13.608 kilos. En el Cuadro No. 19 se presenta el total de producción anual de kilogramos de Yuca, en la zona de Nuevo Israel.

Cuadro No. 19
Oferta Interna Yuca

Miembros Asoc. "Los Almendros"	Hectareas sembradas por socio	Total Hectareas Nuevo Israel	Kilogramo Hectárea Yuca	Total Kilogramos Yuca
65	10	650	13.608	8.845.200

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Se estima una producción total de 8.845.200 kilogramos de Yuca en el año 2009, los cuales serán cultivados por los representantes de la Asociación Agrícola “Los Almendros”.

3.7. Demanda Insatisfecha.

Se presenta cuando la demanda del mercado supera la oferta del producto. En el Cuadro No. 20, se muestra el número de familias ecuatorianas radicadas en Milán-Italia que serán susceptibles a la oferta de la yuca fresca de exportación con la ejecución del proyecto.

Cuadro No. 20
Demanda Insatisfecha

Años	Demanda Potencial No. Familias	Demanda Insatisfecha No. de Familias
2007	2.784	2.784
2008*	3.601	3.601
2009*	3.619	3.619
2010*	3.853	3.853
2011*	4.190	4.190
2012*	4.529	4.529
2013*	4.687	4.687
2014*	5.019	5.019
2015*	5.304	5.304
* Datos Proyectados		

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

De la información obtenida en el estudio de mercado, se determina que las familias ecuatorianas radicadas en Milán, adquieren la yuca fresca en las tiendas latinas, en donde los propietarios aplican la estrategia de mercado de ofrecer la yuca fresca proveniente de otros países y la venden argumentando que es de origen ecuatoriano, lo que significa que actualmente a Italia no se está exportando el producto ecuatoriano, por lo tanto la demanda insatisfecha será igual a la demanda potencial, ya que estas familias ecuatorianas realmente no están consumiendo la yuca fresca de origen ecuatoriana. Para el año 2011 la demanda insatisfecha será de 4.190 familias y hasta el año 2015 serán 5.304 familias ecuatorianas residentes en Milán que demandaran el producto.

3.8. Oferta del Proyecto.

Es la cantidad de bienes y servicios que el proyecto estará en la capacidad de ofrecer, con lo que permite determinar el tamaño del proyecto. En el Cuadro No. 21, se muestra el número de familias ecuatorianas radicadas en Milán a las que se estaría en capacidad de ofrecer el producto.

Cuadro No. 21
Oferta del Proyecto

Años	Demanda Insatisfecha No. de Familias	Oferta del Proyecto 60% No. de Familias
2007	2.784	1.670
2008*	3.601	2.160
2009*	3.619	2.171
2010*	3.853	2.311
2011*	4.190	2.514
2012*	4.529	2.717
2013*	4.687	2.811
2014*	5.019	3.011
2015*	5.304	3.182
* Datos Proyectados		

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Del estudio de mercado realizado, se determinó la existencia de una demanda insatisfecha, ya que las familias ecuatorianas radicadas en Milán desean consumir la yuca fresca de origen ecuatoriano, puesto que al formar parte de su dieta alimentaria adquieren este producto a los proveedores de las tiendas latinas.

Al existir la yuca fresca proveniente de otros países en Milán, se pretende introducir un producto diferenciado para abastecer la demanda insatisfecha de las familias ecuatorianas, por lo que en este proyecto se ha considerado abastecer al 60% de esta demanda insatisfecha, lo que representa la oferta del proyecto. Es decir en el año 2011 se pretende abastecer con el producto a 2.514 familias y en el año 2015 se abastecerá hasta 3.182 familias ecuatorianas, esta información se la considera como referencia para mantener un margen de seguridad para el proyecto, que está en función al crecimiento de las familias ecuatorianas radicadas en Milán.

3.8.1. Oferta del Proyecto en Cantidad de Cajas y en Kilos de Yuca Fresca.

Para determinar la cantidad de cajas y de kilogramos del producto que la compañía estará en las condiciones de ofrecer a las familias ecuatorianas radicadas en Milán que conforman la oferta del proyecto, es necesario considerar el consumo de 2 kilogramos de yuca fresca semanal por 52 semanas por cada familia ecuatoriana inmigrante, obteniendo el total de kilos de yuca fresca a consumir por año, a este valor total se lo divide para 20 kilogramos que contiene una caja de exportación y se obtendrá el total anual de yuca fresca a exportar. En el Cuadro No. 22, se muestra el total de cajas y kilogramos del producto a exportar.

Cuadro No. 22
Oferta del Proyecto
Cantidad de Cajas y Kilos de Yuca Fresca

Años	Oferta del Proyecto 60% No. de Familias	Yuca Kilogramos Por Semana	Frecuencia de Consumo Semanal	Total Kilogramos Por Año	Kilogramos Por Caja	Total Cajas de Exportación Anual
2007	1.670	2	52	173.680	20	8.684
2008*	2.160	2	52	224.640	20	11.232
2009*	2.171	2	52	225.784	20	11.289
2010*	2.311	2	52	240.344	20	12.017
2011*	2.514	2	52	261.456	20	13.073
2012*	2.717	2	52	282.568	20	14.128
2013*	2.811	2	52	292.344	20	14.617
2014*	3.011	2	52	313.144	20	15.657
2015*	3.182	2	52	330.928	20	16.546

* Datos Proyectados

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

La oferta del proyecto para el año 2011 será de 261.456 kilogramos de yuca fresca que equivale a 13.073 cajas del producto y en el año 2015 será de 330.928 kilogramos de yuca fresca que equivale a 16.546 cajas del producto.

3.8.2. Captación de Materia Prima de los Proveedores para la Oferta del Proyecto.

Para disponer de un abastecimiento suficiente que cubra la oferta del proyecto es importante determinar la cantidad de yuca que los miembros de la Asociación Agrícola “Los Almendros” de la zona de Nuevo Israel están en capacidad de proveer y que según los datos

obtenidos en el estudio de mercado podrán abastecer con 8.845.200 kilogramos de yuca durante el año 2010. En el Cuadro No. 23, se muestra el porcentaje de captación de la materia prima de los proveedores de yuca para abastecer la oferta del proyecto.

Cuadro No. 23
Oferta del Proyecto
Captación de Materia Prima de los Proveedores

Años	Oferta del Proyecto No. de Kilogramos	Total Anual Kilogramos Asoc. "Los Almendros"	Porcentaje Captación Oferta Interna
2008*	224.640	8.845.200	2,54%
2009*	225.784	8.845.200	2,55%
2010*	240.344	8.845.200	2,72%
2011*	261.456	8.845.200	2,96%
2012*	282.568	8.845.200	3,19%
2013*	292.344	8.845.200	3,31%
2014*	313.144	8.845.200	3,54%
2015*	330.928	8.845.200	3,74%
* Datos Proyectados			

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Se estima que para el año 2011 el proyecto captará el 2,96%, del total de kilogramos de yuca que los productores de Nuevo Israel cultivaran en el año 2010, asumiendo que esta cantidad se mantendrá durante los años de vida útil del proyecto, en el año 2015 el proyecto captará el 3,74% de este total.

Al determinar la existencia de un mercado potencial para el proyecto, es importante realizar el plan de marketing internacional que estará dirigido a los importadores, para que se encarguen de la comercialización del producto a las familias ecuatorianas residentes en Milán.

3.9. Plan de Marketing Internacional.

Marketing Internacional “es la realización de actividades de negocio diseñadas para planear, cotizar, promover y dirigir el flujo de bienes y servicios de una compañía hacia los consumidores o usuarios de más de una nación para obtener un beneficio”¹². A través del desarrollo de un plan de marketing internacional, se podrá diseñar un sistema de actividades de los canales de comercialización, estrategias promocionales, mecanismos de pago y términos de negociación, los cuales permitan un desarrollo adecuado del proyecto. Este plan, contendrá información acerca de Milán-Italia y de los inmigrantes ecuatorianos residentes en dicha ciudad, así como también información de la empresa exportadora y de las condiciones en las que se exportará el producto.

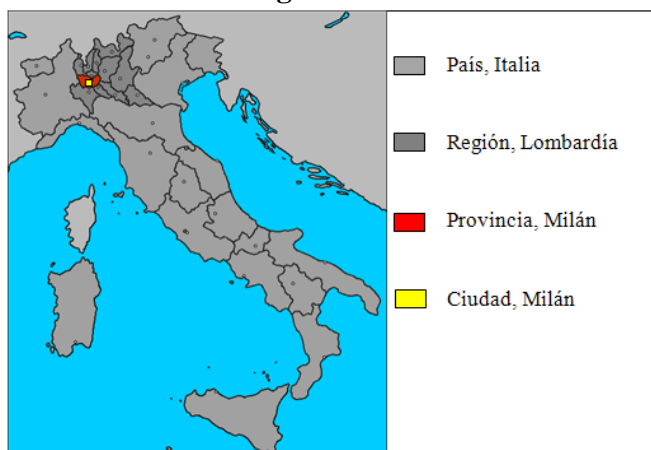
3.9.1. Análisis Geográfico, Político, Económico y Jurídico de la Ciudad Autónoma de Milán.

3.9.1.1. Ubicación Geográfica de la Comunidad Autónoma de Milán.

Italia es un país de Europa, miembro de la Unión Europea, está localizada al sur del Continente, posee dos grandes islas, con las cuales, forma una bota. Tiene una superficie de 301.338 km², su población es de 60`088.880 habitantes (ISTAT-2009). Limita al norte con Suiza y Austria, al este con Eslovenia y el Mar Adriático, al sur con el Mar Ionio y al oeste con Francia y el Mar Tirreno. Este país se encuentra dividido en 20 regiones administrativas, divididas en provincias y éstas a su vez en municipios o comunas. El Gráfico No. 19, presenta la ubicación geográfica de Milán en Italia.

¹² Philip, Cateora y John, Graham, (2001), “Marketing Internacional”, Decima Edición, Pág. 8.

Gráfico No. 19
Ubicación Geográfica de Milán en Italia



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

La ciudad de Milán, se encuentra ubicada al noroeste de Italia, en la región de Lombardía y dentro de la Provincia de Milán. Esta majestuosa ciudad es a la vez la Capital Administrativa de su respectiva Región y Provincia. Cuenta con una superficie de 1.982 km², su población es de 1`297.294 habitantes (ISTAT-2009), siendo la ciudad más poblada del país.

3.9.1.2. Clima.

Milán cuenta con las cuatro estaciones, está clasificado con un clima húmedo subtropical, los inviernos son húmedos y fríos mientras los veranos son calientes y bastante sofocantes, las temperaturas medias durante enero son entre -3/+6°C y durante julio entre +15/+28°C. Los vientos son escasos, pero en invierno, de vez en cuando, soplan vientos suaves y cálidos, de ahí que el cielo se queda totalmente despejado, con temperaturas bastante altas (15-20° C), son comunes las nevadas en invierno aunque con el paso del tiempo han ido disminuyendo en frecuencia y cantidad. En verano, se presentan lloviznas repentinas, abundantes y de poca duración.

3.9.1.3. Sistema Político.

La política de Italia se basa en un sistema republicano parlamentarista con democracia representativa. El Poder Legislativo de este país está a cargo del Parlamento italiano, el cual, se compone de la Cámara de los Diputados y del Senado de la República, éstos, son elegidos por cinco años mediante sufragio universal y directo. El Poder Ejecutivo está representado por el Presidente de la República y el Primer Ministro. El Presidente de la República es el Jefe de Estado, éste es elegido por el Parlamento por un periodo de cinco años, cargo que ocupa actualmente el político italiano Giorgio Napolitano, el Primer Ministro de Italia es el Jefe de Gobierno, éste es nombrado por el Presidente de la República y aprobado por el Parlamento por un periodo de cinco años, cargo que ocupa actualmente el empresario Silvio Berlusconi. El Poder Judicial está representado por el Tribunal Constitucional de Italia, órgano a cargo del control de constitucionalidad de las leyes en Italia. La República está constituida por los Municipios, las Provincias, las Ciudades Metropolitanas, las Regiones y por el Estado, siendo los Municipios, las Provincias, las Ciudades y las Regiones entes autónomos con sus propios estatutos, facultades y funciones según los principios establecidos en la Constitución.

La cabeza del Gobierno Municipal de la ciudad Autónoma de Milán es el Alcalde, cargo que ocupa actualmente la empresaria Letizia Brichetto Arnaboldi Moratti. Este Concejo está compuesto por el Alcalde y 60 concejales elegidos por los ciudadanos residentes en Milán, y permanece en el cargo por un periodo de 5 años. Además esta ciudad está representada por seis senadores a nivel de región, quienes están directamente conectados con el Presidente de la República y el Primer Ministro. Los partidos políticos más representativos de Milán son el Forza Italia, y el Pueblo de la Libertad, fundados en Milán por Silvio Berlusconi, así como también el Liga Norte, fundado por Umberto Bossi.

3.9.1.4. Sistema Económico.

Milán es uno de los centros comerciales y financieros del mundo, y una de las ciudades más ricas de la Unión Europea, ésta ciudad es la sede de la principal Bolsa de Valores de Italia, "Plaza Affari", además es catalogada a escala mundial como la capital del diseño y la moda. Entre las actividades económicas de esta majestuosa ciudad no sólo está la industria textilera, sino también la educación (posee 7 universidades internacionales), la cultura (gastronómica, literaria y deportiva), el turismo, la salud y la agricultura, esta última, aunque en pequeñas proporciones.

No por ser miembro de un poderoso bloque económico (Unión Europea), Italia ha dejado sentir los estragos de la crisis mundial. “El PIB ha descendido de -1,00% en el año 2008 a -4,40% en el año 2009, se prevé un incremento positivo al 0,10% en el año 2010, estas variaciones se debe a que las personas no consumen por el excesivo incremento de precios de los productos. La Inflación anual es de 3,50% al año 2008, mientras que julio del 2009 registra una deflación de -1,20%. La tasa de empleo es del 50.70% en el año 2008, mientras que la tasa de desempleo es del 7.40% al mes de marzo del año 2009”¹³. La moneda oficial es el Euro, adoptada desde el 1 de enero del 2002, el cambio en la actualidad de euro a dólar es de 1.45970 dólares.

3.9.1.5. Impuestos Especiales.

Italia aplica tres aranceles e impuestos básicos; derechos de aduana, impuestos especiales y ad valorem.

Si bien la libre circulación de bienes dentro de la Unión Europea es el aspecto interno de la Unión Aduanera, el derecho aduanero común se aplica a las importaciones a través de las fronteras exteriores de la Unión Aduanera. Además de los aranceles externos comunes,

¹³ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.

Italia comparte las mismas preferencias arancelarias con los otros 24 países de la UE. Los derechos de aduana preferenciales y programas están legislados por la Comisión Europea.

Los impuestos especiales y el IVA, sin embargo, son específicos de cada país y, en el caso de Italia, se establecen y actualizan por las autoridades italianas, y no por la Comisión Europea. El Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) se aplica en tres medidas diferentes:

- 10% sobre el calzado, textiles, algunos productos agrarios, la mayoría de los alimentos, fármacos, carne, material de construcción, teléfono y energía para uso privado, servicios hoteleros, pasajes aéreos;
- 4% sobre productos agrícolas básicos, vivienda y algunos medicamentos;
- 20% sobre el resto de productos

La partida TARIC 0714.10.91.00, correspondiente a la yuca fresca está obligada a pagar el 10% de IVA, el 0% de impuestos especiales y 9,50 € por cada 100 kg del producto.

3.9.1.6. Infraestructura Económica.

La flota mercante de Italia, una de las más importantes del mundo, cuenta con 28 puertos, siendo los principales el de Génova, Trieste, Tarento y Venecia. La red de carreteras cuenta con 654.676 km. La red de líneas férreas alcanza los 19.394 km de vías, más de la mitad electrificadas, siendo la mayor parte de ellas gestionadas por el gobierno. En cuanto a la red aérea, cuenta con 136 aeropuertos, siendo los más importantes el Fiumicino-Roma, Malpensa-Milán, Tessera-Venecia, Caselle-Turín y Villafranca-Verona. El aeropuerto con mayor volumen de tráfico del país es el de Fiumicino, mientras que el aeropuerto internacional más grande es el de Malpensa.

3.9.2. Análisis Socioeconómico de los Inmigrantes Ecuatorianos en Milán.

La grave crisis económica y política que ha vivido el país en los últimos años ha generado un auge migratorio especialmente a la Unión Europea, siendo Italia uno de los cinco países con más inmigrantes ecuatorianos. Ecuador representa la segunda mayor comunidad proveniente de América Latina, con 68.880 personas (ISTAT-2008), siendo los últimos cinco años los de mayor incidencia. El 25,5% de los ecuatorianos, es decir más de 16.000 personas, reside en la región de Lombardía, al noroeste de Italia, especialmente en la ciudad más comercial, Milán. Como consecuencia de la crisis mundial que se inicio en el 2008, todos los países han tomado medidas drásticas en cuanto al tema de la migración, puesto que las plazas de trabajo están colapsadas, la demanda ha disminuido, el acceso al crédito está restringido, ante este fenómeno económico, el gobierno ecuatoriano han desarrollado diversos proyectos de protección y beneficios a los emigrantes, ante estas medidas se ha reducido la migración, así como también las remesas, de las que dependían un gran número de familias.

Los inmigrantes ecuatorianos en dicho país se ven obligados a adoptar costumbres y condiciones de vida diferentes, como por ejemplo, idioma, moneda, gastronomía, educación, salud, transporte, vivienda, impuestos, trabajo, entre otros. A continuación se presenta un estudio de algunos factores socioeconómicos de los inmigrantes en Milán.

3.9.2.1. Educación.

El perfil demográfico de los inmigrantes ecuatorianos en Italia muestra una población joven con un nivel relativamente alto de escolaridad, con estudios secundarios y hasta universitarios, a pesar de aquello, la educación latinoamericana es de poca importancia en aquel país, por tal razón la mayoría de ecuatorianos trabajan en el sector doméstico y en general en el ámbito de servicios: hotelero, de construcción y similares. Sin embargo, en los dos últimos años se han matriculado una gran cantidad de extranjeros, especialmente de hijos de inmigrantes en las escuelas tanto del gobierno como privadas, pero esto a su vez a

desencadenado el incremento de discriminación y maltratos, por tal motivo se estudia la posibilidad de aprobar una límite del 30% de inmigrantes por aula, además de la aprobación de una nueva materia sobre "educación para la ciudadanía y para la Constitución", cuya meta será promover "tanto entre los niños italianos como entre los estudiantes inmigrantes el conocimiento de los principios básicos de la convivencia civil". Sin embargo, a pesar del difícil acceso a la educación, la presencia de estudiantes ecuatorianos en Milán cada año va en aumento, ubicando a Ecuador en cuarto lugar de los siete países latinoamericanos. Los inmigrantes para continuar con sus estudios primarios, secundarios o de universidad son sometidos a exámenes de todas las asignaturas correspondientes a la maya curricular del establecimiento italiano, para determinar el nivel de estudio y al grado al que serán asignados, además pueden acceder a cursos de nivelación, que pueden ser de uno hasta tres años.

3.9.2.2. Seguridad social.

La seguridad social, cubre la jubilación, discapacidad, enfermedad, prestaciones por desempleo y la asistencia sanitaria, el organismo competente es el INPS (Instituto Nacional de la Previsión Social). Si el inmigrante es trabajador por cuenta ajena su empleador deducirá una parte de su salario para el pago de la Seguridad Social que debe hacerse al INPS. Los ciudadanos inmigrantes ya establecidos o en situación de búsqueda de empleo en Italia, tienen los mismos derechos que los ciudadanos de ese país. Todos los empleadores están obligados a asegurar a sus trabajadores por enfermedad. Estas cotizaciones se deducen automáticamente del salario del empleado, quien posteriormente reclama su devolución al INPS, y el empleador las abona a la compañía aseguradora. De esta manera, se cubren los gastos médicos, asistencia hospitalaria, medicinas y el subsidio por enfermedad, que sustituye al salario en caso de enfermedad o maternidad. Los inmigrantes deben estar en la ocupación laboral un mínimo de diez años para acceder al beneficio de jubilación.

3.9.2.3. Salud.

La salud funcionan bastante bien en Italia, todo los ciudadanos italianos y los extranjeros con permiso de estadía italiano tienen derecho a la salud pública y privada. Las sociedades medicas (clínicas privadas) tiene costos bastante elevados, por tal medida los inmigrantes optan por la salud pública. Para acceder a los beneficios de salud pública los inmigrantes ecuatorianos, una vez obtenido el permiso de permanencia en Italia (permesso di soggiorno), deben tramitar la obtención de la tarjeta de salud (tessera sanitaria) que es un documento que demuestra que están inscritos al Sistema Sanitario Regional. Mediante la obtención de la tarjeta todos los inmigrantes tienen derecho a un médico de familia gratis, quien les atiende 5 veces a la semana en su consultorio personal. Todos aquellos que sean trabajadores asalariados, desocupados con derecho a indemnización, trabajadores en seguro de paro, en maternidad, trabajadores de medio tiempo, tienen derecho a la asignación familiar, siempre que sus entradas no superen ciertos límites, hasta que los hijos cumplan 18 años.

Si un ciudadano ilegal necesita de atención medica, se le atiende con los mismos beneficios que a los legalmente residentes, pero, corren el riesgo de ser denunciados ante un juez por los médicos, ley aprobada en enero del 2009, la cual establece una pena de cárcel de hasta cuatro años para los inmigrantes con orden de expulsión que permanezcan en territorio italiano y eleva la tasa para obtener el permiso de residencia de 80 € a 200 €, este problema ocasiona que los inmigrantes ilegales recurran a una red sanitaria clandestina, poniendo en riesgo su salud y la de su familia.

3.9.2.4. Vivienda.

Encontrar casa para alquilar en Italia es difícil para todos, incluidos los italianos, especialmente si se encuentran en las grandes ciudades como Milán. El 10,60% de los ecuatorianos poseen viviendas propias, de los cuales el 69,00% esta aun pagando el préstamo, el 61,70% vive de alquiler, el 5,80% es huésped no pagador, el 2,60% vive en

centros de acogida, el 15,10% en sus lugares de trabajo y el 4,20% en otros lugares. Los precios de las viviendas en alquiler dependen de las zonas de ubicación, en Milán se paga aproximadamente 622,00 € mensuales por un apartamento, 329,00 € por una habitación y 212,00 € por una cama, estos precios están relacionados al promedio de ingresos bajos, mientras que para ingresos un poco más altos el alquiler normal de un apartamento es de 1.500,00 € a 3.000,00 € mensuales. Existe mayor ventaja al comprar una vivienda, puesto que las regiones dan ayuda económica, además los bancos, están obligados a dar préstamos con intereses más bajos. El precio de los apartamentos en Milán dependen de la zona de ubicación, por ejemplo; el m² en plena zona céntrica de Milán tiene un precio de 7.000,00 € a 10.000,00 € mientras que más a las afueras, el m² tiene un precio de 5.000,00 € a 7.000,00 € los valores indicados pueden ser más pero no menos. El alquiler de un apartamento de 80m² en la avenida metropolitana de Milán tiene un precio de 1.400,00 € mensuales, incluido gasto de condominio, sin ningún servicio básico.

3.9.8.5. Nivel de ingresos.

El sueldo promedio mensual de los inmigrantes ecuatorianos ocupados en el servicio doméstico es 915,70 € mientras que la renta promedio mensual es 542,00 € y el sueldo promedio mensual de los ocupados en servicios empresariales es 1.350,00 € mientras que la renta promedio mensual es 950,00 €. Del sueldo promedio mensual de los trabajadores se descuentan alrededor de 400,00 € de comisiones al estado, con los que se cubre la seguridad social.

3.9.2.5. Acceso al Trabajo.

Como consecuencia de la crisis mundial, los últimos dos años han sido catastróficos para los inmigrantes ecuatorianos, puesto que las plazas de trabajo están muy escasas, y los pocos que poseían trabajo han sido despedidos, por tal motivo muchos han optado por retornar a Ecuador. Sin embargo, existen miles de ecuatorianos que luchan por devengar aunque sea el precio del pasaje, por lo que muchos optan por trabajar una o dos horas al día.

Las principales áreas laborales para los ecuatorianos en Milán son las actividades realizadas en los hogares (servicio domestico) y servicios empresariales (servicios de limpieza). El 29,70% del total de ecuatorianos están empleados en servicios domésticos, mientras que el 16,90% en el servicio empresarial. En cuanto a la diferencia de género, el 24,10% de los hombres son empleados en el sector de la construcción, mientras que el 36,90% de las mujeres son empleadas en actividades del hogar. Otra de las principales aéreas de ocupación de los inmigrantes es en restaurantes, hoteles y campos agrícolas. Según el Centro de Estudios e Investigaciones de Milán, el 79,90% de los ecuatorianos están ocupados en alguna plaza laboral, el 12% están desempleados, el 6,40% corresponde a estudiantes y el 1,70% restante se dedica a otras actividades no profesionales.

De acuerdo a los datos de la Oficina de Intercambio de Relaciones Exteriores de Italia (UIC), los inmigrantes de Ecuador y Perú tienen mayor propensión a hacer frente a las remesas, con un total del 25% del porcentaje total, que es del 40%. El monto de las remesas a estos países es entre 150,00 y 300,00 euros mensuales.

3.9.3. Desarrollo del Plan de Marketing Internacional.

El plan de marketing internacional, permitirá mostrar a los importadores las características más relevantes del producto y la compañía, para de esta manera llegar a términos de negociación con los importadores de Milán-Italia.

3.9.3.1. Carpeta Empresarial.

El objetivo del diseño de la carpeta empresarial es mostrar al importador las condiciones del producto a exportar y la estructura e imagen corporativa de la compañía exportadora. En el Gráfico No. 20, se muestra el diseño de la carpeta empresarial.

Gráfico No. 20
Carpeta Empresarial Parte Frontal y Parte Posterior



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

Este modelo de carpeta empresarial es la que utilizará la compañía, la cual se entregará a los importadores, esta carpeta contendrá información de la empresa y del producto, en hojas membretadas que identifiquen a la compañía. En el Gráfico No. 21, se enseña el modelo de la hoja membretada.

Gráfico No. 21
Hoja Membretada



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

En el diseño de la hoja membretada se identifica el nombre de la compañía, así como también la dirección, teléfono, correo electrónico y la ciudad donde se encuentra ubicada.

a. Antecedentes de la Empresa.

La Compañía ExportA se constituye con la finalidad de realizar actividades relacionadas a la exportación, necesidad que surge en vista de la escasa presencia de empresas exportadoras directas de Yuca Fresca al mercado internacional, especialmente en la zona de Nuevo Israel, territorio netamente productor de yuca.

El estudio que se realizó a la población inmigrante de ecuatorianos radicados en Milán, evidencia una alta preferencia al consumo de la yuca fresca de Ecuador, producto que se caracteriza por un alto contenido de nutrientes, facilidad de cocción, y preparación de diversos platos gastronómicos. El estudio refleja además, que los propietarios de las tiendas latinas en Milán están vendiendo yuca fresca proveniente de otros países sin ninguna identificación del país de origen, para ofrecerla como yuca fresca de origen ecuatoriana, haciendo que las familias ecuatorianas sean engañadas al momento de adquirir este producto. Por tal razón la compañía ExportA, se compromete a realizar la exportación de la yuca fresca de origen ecuatoriana de acuerdo a las exigencias y condiciones de Italia.

b. Identificación de la Compañía.

La identificación es esencial para el posicionamiento de la compañía a nivel nacional e internacional. Por lo que se establecerá el nombre de la compañía, el logotipo y su eslogan, los mismos que identificarán la imagen corporativa de la compañía en su ámbito de negocio.

- **Nombre de la Compañía.**

La compañía se identificará con el nombre, ExportA, la primera parte se relaciona con la actividad del proyecto que es exportar, mientras que la letra A, se refiere al apellido de la familia Arévalo, propietaria del proyecto.

- **Logotipo de la Compañía.**

Por ser el elemento gráfico mediante el cual se representará a la compañía en el mercado internacional, el logotipo, está diseñado de acuerdo a la naturaleza de la compañía. En el Gráfico No. 22, se presenta el logotipo de la compañía.

Gráfico No. 22
Logotipo de la Compañía



La primera parte del nombre de la empresa y el eslogan están graficados de color negro, que significa poder y elegancia, la letra A, esta graficada en mayúscula por representar al apellido de la familia y esta de color blanco, que significa transparencia y seguridad, mientras que el fondo esta coloreado de rojo por significar valor y energía.

- **Eslogan.**

Es la frase representativa de la compañía que muestra el propósito del producto y la entidad. El eslogan de la compañía ExportA es “*Elige calidad ecuatoriana*”, que tiene como propósito posicionar en la mente de los consumidores, que los productos que elijan de nuestra compañía son de excelente calidad. Además de promocionar a nivel mundial los productos nacionales y hacer saber al mundo que los productos de Ecuador cumplen con las condiciones de calidad que exigen los mercados internacionales.

c. El Producto.

El producto que ofrecerá la compañía ExportA a las familias ecuatorianas radicadas en Milán es la yuca fresca o parafinada, como se la conoce comúnmente. En la Foto No. 23, se muestra el producto que ofrecerá la compañía ExportA en el mercado de Milán.

Gráfico No. 23
Yuca Fresca



Fuente: Investigación de Campo.
Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

El producto cumplirá con todas las condiciones y exigencias de cultivo, cosecha, selección, parafinado y empackado.

- **Marca del Producto.**

Puesto que la visión de la empresa es ampliar las líneas de productos, se ha acordado diseñar un logotipo para cada producto. En el Gráfico No. 24 se evidencia el logo representativo de la línea correspondiente a la yuca fresca de exportación.

Gráfico No. 24
Logotipo del Producto.



El modelo del escudo es de color verde, representando la naturaleza y el medio ambiente, además de ser uno de los colores de la bandera de Italia, destino del producto. En la parte céntrica del escudo están dos yucas parafinadas, forma del producto a exportar. En la parte superior derecha está graficado el nombre de la empresa, con lo que se pretende identificar a la compañía en cada línea de producto que ofrezca.

- **Características del Producto Exportable.**

Para que el producto pueda ingresar al mercado italiano, debe cumplir las siguientes características:

1. La parafina no mejora la calidad de yuca, sino que la conserva, es por eso que se aplica solamente a raíces de excelente calidad.
2. Las raíces óptimas para la parafinación deben ser cosechadas entre 10 a 12 meses.
3. La parafinación debe realizarse dentro de las 24 horas posteriores a la cosecha.
4. Las raíces no deben presentar cortes ni deformidades.
5. Es conveniente que cada raíz conserve una buena proporción de pedúnculo que la protegerá de un ataque bacteriano.
6. No se permite ninguna clase de daño provocado por insectos o roedores.
7. Toda yuca con “síntomas evidentes de problemas patológicos, debe ser rechazada”¹⁴.
8. Para la exportación el tamaño adecuado de longitud es mínimo 25 cm y máximo 50 cm, y su diámetro debe ser mínimo 4 cm y máximo 10 cm.
9. La corteza de cada raíz debe ser de color blanco-rosado o rosa intenso.
10. Las raíces seleccionadas son colocadas en gavetas plásticas, alargadas y poco profundas, preferiblemente de forma horizontal. En cada gaveta deben ir como máximo 35 kg de yuca, para evitar lesiones entre las raíces al momento de la estiba.
11. Una vez llegadas las raíces a la planta de parafinación, deben ser expuestas al sol por un periodo de 4 horas.

¹⁴ Fonseca, Jorge, Tecnología post cosecha de yuca fresca parafinada (manihot esculenta crantz)/Cap. 27.

12. Se elimina toda cantidad de tierra de las raíces con cepillos se cerdas de plástico suaves.
13. La parafina debe bañar completamente a cada raíz.
14. El producto es embalado en cajas de cartón.
15. El producto debe ser exportado a una temperatura de 8 °C.
16. La humedad relativa recomendada para la exportación del producto es de 80% a un 85%.
17. Debe ir identificado el país de origen.

- **Embalaje.**

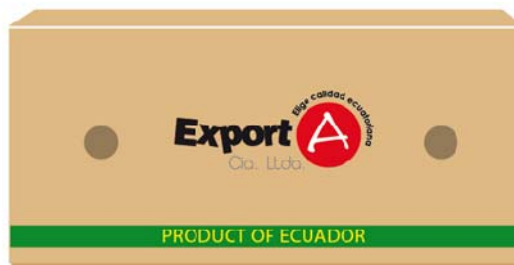
Se entiende por embalaje a la envoltura que sirve para acondicionar, proteger, almacenar, conservar y transportar una mercancía. Debe informar sobre sus condiciones de manejo, manipulación, requisitos legales, composición, ingredientes, etc.

El embalaje utilizado será cajas de cartón, en las que se colocarán aproximadamente 18 Kilogramos de yuca fresca de calidad. Las dimensiones del cartón serán:

- Largo 50,80 cm.
- Alto 33,40 cm.
- Ancho 20,80 cm.

En la Foto No. 2, se indica el modelo de la caja de cartón en el que se colocará las raíces de Yuca Fresca.

Foto No. 2
Caja de Cartón



Fuente: Investigación de Campo.
Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Cada una de las cajas debe contener la descripción del producto y los requerimientos a la exportación, además deberá identificarse con la siguiente información en el idioma del país de destino:

- Nombre del producto: Yuca Fresca
- Peso neto: 18,00 kilogramos.
- Peso bruto: 20,00 kilogramos.
- Nombre de la compañía: ExportA Cía. Ltda.
- Dirección del Exportador: Av. Chone Km. 20 “Los Almendros”
- País de origen: Ecuador.
- Fecha de Expiración: “365 días de la fecha de elaboración”¹⁵.
- Instrucciones de almacenamiento: Mantener el producto a 8° C.

La yuca fresca es colocada directamente en las cajas de cartón, una vez empacadas son colocadas en el contenedor para el transporte al Puerto de Guayaquil en un periodo no mayor de un día.

¹⁵ Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP).

d. Mezcla Promocional.

- **Publicidad.**

El medio publicitario más eficaz en el mundo es la Internet, es por ello que la compañía ExportA publicará en la Web un espacio, en el que se encuentra el producto que ofrece y sus respectivas características, además contendrá información general de la compañía; como misión, visión, valores, antecedentes, entre otras. En el Gráfico No. 25, se presenta la dirección electrónica de la página y la dirección del correo electrónico del propietario de la compañía.

Gráfico No. 25
Nombre de la Página Web y la Dirección de Correo Electrónico



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Para mayor identificación y evitar confusiones el nombre de la página Web será el mismo nombre de la compañía exportadora. Seguido del nombre ira la sigla .com que identifica a la compañía en el ámbito comercial y .es que significa la denominación del país de origen del producto y de la compañía.

En el Gráfico No. 26, se muestra el formato de la página Web de la compañía. Este diseño esta enfocado a la promoción tanto del producto y de su país de origen, es por eso que el formato contiene los colores de la patria y un gráfico en el que se puede apreciar claramente el nombre Ecuador, con lo que se pretende exportar al mundo al país sudamericano y los

productos altamente calificados que produce. Además predomina el color verde que lo relaciona con la naturaleza y la obligación de cuidar el medio ambiente.

Gráfico No. 26
Formato de Página Web.



Fuente: Investigación Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

La página Web se encuentra en idioma español, italiano e inglés y contiene información y gráficos relacionados al producto, al país de origen y a la compañía.

- **Relaciones Públicas.**

Las relaciones públicas giran entorno a la comunicación e identificación de los clientes y el máximo representante de la compañía, el Gerente. Para el adecuado desarrollo de las relaciones públicas es de suma importancia contar con una tarjeta de presentación, la cual se presenta en el Gráfico No. 27, que identifica a la Gerente que es la representante legal de la compañía.

Gráfico No. 27
Tarjeta de Presentación



Fuente: Investigación Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

La tarjeta de presentación cuenta con el nombre de la compañía, nombre del gerente de la compañía, descripción de la ubicación de la compañía y los contactos.

e. Distribución desde el Origen hasta el Destino.

- **Puerto Marítimo de Origen.**

Puesto que los estudios realizados al producto, determinaron que la yuca fresca se conserva en perfectas condiciones hasta un periodo de 90 días, el medio de transporte a emplear para transportar el producto al país de destino, será el de vía marítima. Por lo que se utilizará los servicios del Puerto Marítimo de Guayaquil, por su experiencia, credibilidad y en especial por la seguridad que brinda a los exportadores en el proceso de transporte.

Ecuador es un país equidistante entre los dos extremos occidentales del continente americano. Guayaquil, su principal puerto comercial, está ubicado dentro del golfo del mismo nombre; siendo éste el más importante punto geográfico de la costa oeste de Sudamérica. El puerto marítimo de Guayaquil está localizado en la costa occidental de América del Sur, en un brazo de mar, el Estero Salado, a diez kilómetros al sur del centro

comercial de la ciudad del mismo nombre, su latitud 2° 16' 51" S y longitud 79° 54' 49" O, posee infraestructura moderna que le permite brindar servicios a todo tipo de naves, así como manipular y almacenar contenedores o cualquier tipo de carga seca o refrigerada, cuenta con una área total de 200 hectáreas y su longitud total del área de los muelles es 1.625 metros. En la Foto No. 3, se muestra la apariencia del puerto marítimo de Guayaquil.

Foto No. 3
Puerto Marítimo de Guayaquil



Fuente: Investigación Campo.
Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2009.

La administración del Puerto está a cargo de la empresa Contecon Guayaquil S. A. La cual es una empresa subsidiaria de International Container Terminal, INC (ICTSI). La misma que está a cargo del manejo y operaciones de containers y terminales multipropósito, es decir, es la encargada de: la operación de trinca o destrinca; estiba o desestiba; embarque o desembarque; porteo; carga o descarga; tarja de la carga; control de precintos e incluye todos los recursos y actividades necesarias para la prestación de dichos servicios.

El tiempo de transporte de la mercancía del lugar de destino hasta el lugar de origen, es de aproximadamente 16 a 21 días, tiempo medido de acuerdo a la naviera que transportara la mercancía.

- **Puerto Marítimo de Destino.**

El producto tendrá como primer destino el Puerto Marítimo de Génova, para luego ser transportado por vía terrestre hacia la ciudad de Milán.

El puerto marítimo de Génova, en términos de tráfico y amplitud, es el mayor puerto industrial y comercial de Italia y uno de los más activos de Europa. Se encuentra situado geográficamente en la parte septentrional del Mar de Liguria, se extiende continuamente durante 32 kilómetros a lo largo de una franja costera protegida por diques, que sale desde el muelle del puerto viejo, en el centro de la ciudad, hasta a su extremo oeste, en la delegación de Voltri. La superficie ocupada por todas las instalaciones portuarias es de aproximadamente siete millones de metros cuadrados, que se puede acceder a través de diferentes lugares a las puertas de las direcciones principales de tráfico. En la Foto No. 4, se muestra el puerto marítimo de Génova.

Foto No. 4
Puerto Marítimo de Génova



Fuente: Investigación de Campo.
Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

El puerto representa una actividad importante en el comercio internacional de Italia, en especial con los países del Mediterráneo y la Unión Europea.

Puesto que el lugar de destino del producto es la Comunidad Autónoma de Milán, se procederá a transportar la mercancía vía terrestre, mediante la Autopista A-7 (Flower-Serravalle), conocida comúnmente como camionale. En el Gráfico No. 28, se muestra la ruta de transporte del puerto de Génova hacia Milán, la ciudad de destino.

Gráfico No. 28
Ruta del Puerto de Génova a Milán



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

La distancia desde el puerto de Génova a la ciudad de Milán es de 145 kilómetros, tomando la Autopista A-7, que cuenta con 12 carriles para el tránsito vehicular.

f. Documentación Requerida en la Negociación.

- **Contrato de Compra y Venta Internacional.**

Al ser el contrato un acuerdo de voluntades entre el exportador e importador, deberá contar con información clara acerca de las condiciones de entrega de la mercancía, descripción de la mercancía; peso, cantidad, medida, información nutricional, embalaje, contenido de sustancias químicas, calidad, tiempo de conservación del producto en buen estado, entre otras, así como también, el método de pago, entidad bancaria, moneda, plazos de pago y las leyes y reglamentos que regularán el contrato.

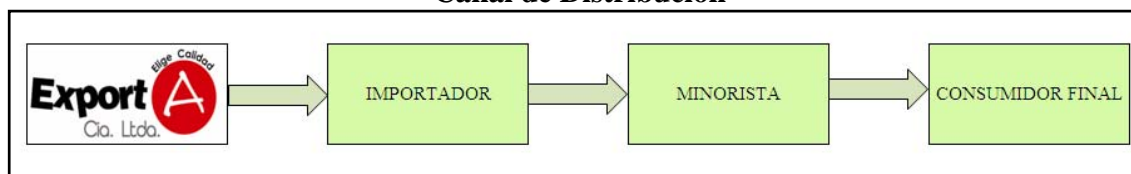
- **Nota de Pedido.**

La nota de pedido es emitida por el importador, solicitando la cantidad de producto que requiere, mediante la cual, el exportador verifica si está en condiciones de abastecer por completo el pedido.

g. Canales de Distribución.

Se utilizará un circuito corto de comercialización, mediante el cual se beneficie el consumidor final, en relación a tiempo, calidad y ahorro. En la negociación intervendrá la compañía ExportA, como el proveedor directo al importador de Milán, quien será el encargado de comercializar el producto a los establecimientos comerciales de alimentos, los cuales a su vez proveerán del producto a las familias ecuatorianas residentes en dicha ciudad. En el Gráfico No. 29, se representa el canal de distribución que la compañía ExportA utilizará en la negociación.

Gráfico No. 29
Canal de Distribución



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Este sistema logístico permite que el consumidor final se beneficie del producto en un menor tiempo, a un menor precio y del disfrutar de un producto de alta calidad.

h. Fijación del Precio.

La compañía ExportA fijará un precio para todos los importadores, como estrategia para ingresar al mercado de Milán, de esta manera se pretende establecer un precio atractivo que genere beneficios tanto al importador como a la compañía exportadora. El precio por cada caja de yuca fresca de exportación de 20 kilogramos será de \$15,03 USD. FOB, en el año 2011.

i. Término de Pago.

La negociación se realizará con el término FOB (Free On Board-Franco a Bordo), mediante el cual “el vendedor entrega la mercancía en el momento en que la carga sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido”¹⁶. El exportador realiza los trámites aduaneros necesarios para la exportación, contrata el transporte principal, por cuenta del importador, quien además asume los riesgos de pérdida o daño de la mercancía. El importador paga todos los costos posteriores a la entrega de la mercancía: el flete, la descarga en el puerto de destino, los trámites de la aduana de importación, además de contratar un seguro que cubra el riesgo durante el transporte en el barco.

¹⁶ http://es.wikipedia.org/wiki/Free_On_Board

j. Métodos de pago.

En la actividad de comercio exterior, existen diversas alternativas de pago, como por ejemplo el método prepago, el cual consiste en que el importador esta obligado cancelar por anticipado un porcentaje superior al 50% del valor total de la mercancía antes de ser embarcada en el medio de transporte, mientras que el porcentaje restante se paga en el momento que la mercancía es trasladada al mercado de destino. Otro método de pago y el más utilizado por ser el más seguro es la carta de crédito, puesto que intervienen dos entidades financieras que se compromete a realizar el pago al exportador; el banco emisor ordena al banco corresponsal en el país de origen a que realice el pago al exportador, este método beneficia al importador y exportador puesto que el exportador puede tener la confianza de que su mercancía será cancelada mientras que el beneficio del importador es que solo pagara lo acordado en el contrato. Otra alternativa de pago es el seguro de crédito a la exportación, es el más recomendable, ya que se suprime el riesgo de no pago, puesto que si no paga el importador, paga el seguro, este método consiste en la adquisición de un seguro de crédito a la exportación, el seguro cancela un valor que oscila entre el 70% y 90% del valor de la factura.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico permitirá determinar la posibilidad de fabricar el producto en condiciones del tamaño del proyecto, localización de la unidad productiva, proceso de exportación, organización legal y administrativa, ingeniería, costos y gastos, de la manera más óptima posible, a través de la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles.

4.1. Objetivos del Estudio Técnico.

4.1.1. Objetivo General.

Estudiar las alternativas para generar un producto exportable, considerando los requerimientos legales y de calidad del país exportador e importador, mediante el óptimo empleo de los recursos disponibles de la compañía.

4.1.2. Objetivos Específicos.

- a. Determinar cuales son las especificaciones técnicas necesarias para obtener un producto exportable.
- b. Determinar el tamaño óptimo de la compañía.
- c. Establecer la localización óptima de la compañía.
- d. Estructurar el flujo de procesos del producto exportable.
- e. Determinar la estructura administrativa y legal, para el funcionamiento operativo del proyecto.

4.2. Tamaño del proyecto.

El tamaño del proyecto precisa la capacidad de producción del producto en un periodo de operación determinado. Es así, que se procede a establecer el tamaño del proyecto, a través de la información obtenida en el estudio de mercado en la que se determinó la cantidad de familias ecuatorianas radicadas en Milán que demandarán el producto, además se estableció que la compañía estima abastecer al 60% de estas familias, con esta información se procederá a definir el tamaño del proyecto.

En el Cuadro No. 24, se muestra la cantidad anual de cajas de yuca fresca exportable que ofrecerá la compañía durante los años de proyección, además se establece la cantidad anual de contenedores refer de 20 pies que se exportara, considerando que cada contenedor refer de 20 pies almacena un promedio de 630 cajas. Es importante tomar en cuenta que las cajas de yuca fresca a exportar se incrementaran en función al crecimiento de las familias ecuatorianas radicadas en Milán y registrada en el Instituto Nacional de Estadísticas de Italia (ISTAT), es decir con los datos obtenidos de la aplicación del método de proyección de Tendencia Excel en el estudio de mercado, los mismos que se los considera para mantener un margen de seguridad para el proyecto.

Cuadro No. 24
Tamaño del Proyecto

Años	No. Contenedores Anuales 20'	Cajas Contenedor	Total Cajas de Exportación Anual
2011*	20	630	13.073
2012*	22	630	14.128
2013*	23	630	14.617
2014*	24	630	15.657
2015*	26	630	16.546
* Datos Proyectados			

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010

Por lo tanto la compañía deberá disponer de una capacidad instalada para producir en el año 2011 un número de 20 contenedores anuales, lo que representa la cantidad de 13.073 cajas

de yuca fresca exportable y en el año 2015 un número de 26 contenedores anuales, lo que representa la cantidad de 16.546 cajas de yuca fresca exportable, definiendo de esta forma el tamaño del proyecto.

El cálculo de las 630 cajas de yuca fresca que caben en el contenedor refer de 20 pies, se muestra en el Anexo No. 6, En el contenedor se distribuye 10 pallets, en cada pallet se coloca un total de 63 cajas de yuca fresca; en 9 filas de 7 cajas cada una. En la parte superior del contenedor queda un espacio de 310 mm, para que circule el aire frío y se distribuya en todo el contenedor conservando en buen estado el producto. Se debe tomar en cuenta que en el primer año de actividades, se considerará un mes para el periodo preoperacional del proyecto, tiempo que será empleado para efectuar las instalaciones de la maquinaria y equipo, ubicación de muebles y enseres y adiestramiento del personal. Al definir este periodo preoperacional, será necesario establecer la cantidad efectiva de cajas de yuca fresca que se producirá para exportar en el año 2011, además permitirá determinar el capital de trabajo necesario para el normal desenvolvimiento de las actividades de la empresa durante este periodo.

4.2.1. Factores del Tamaño del Proyecto.

4.2.1.1. La Demanda.

Del estudio de mercado realizado, se estableció que la demanda insatisfecha es igual a la demanda potencial (Cuadro No. 19), por lo tanto se determina que existe la cantidad suficiente de familias ecuatorianas residentes en Milán que demandarán la yuca fresca que la compañía exportará. Además se determinó que actualmente no se está exportando la yuca fresca a Milán, por lo que la compañía tendrá la oportunidad de introducir un producto diferenciado entre la yuca fresca de exportación de países extranjeros y la yuca fresca de origen ecuatoriano, para abastecer al 60% de las familias ecuatorianas residentes en Milán que conforman la demanda insatisfecha.

4.2.1.2. Materia Prima e Insumos.

Los proveedores de la materia prima (yuca), serán los agricultores de la zona de Nuevo Israel, representados por la Asociación Agrícola “Los Almendros”, los cuales ofrecerán una materia prima de calidad, en condiciones de tiempo, cantidad y precios favorables al proyecto.

Los proveedores de los materiales para la cosecha, transporte y secado de la materia prima estarán ubicados dentro de la ciudad de Santo Domingo, los cuales se detallan a continuación:

- Empresa Promacofi, ubicada en la ciudad de Santo Domingo en la Av. 3 de Julio y San Miguel (esquina), en la que se adquirirá los machetes para el desplante de las raíces del suelo, la cola blanca, para el armado de las cajas de cartón, los zunchos para sujetar las cajas, la enzunchadora, las grapas, las tijeras y las balanzas para pesar las gavetas de yuca.
- Empresa Importadora y Distribuidora Mendoza, ubicada en la ciudad de Santo Domingo, Cooperativa 17 de Diciembre Av. Chone 519 y Vicente Rocafuerte, ofrece diferentes líneas de productos plásticos, en la que se adquirirá; cepillos y gavetas.
- Empresa Velas Español, ubicada en la ciudad de Santo Domingo, Av. Quevedo No. 125 sector la “Y del Indio Colorado” la cual proveerá de parafina China y Alemana.
- Empresa Cartorama, ubicada en la ciudad de Guayaquil, Km. 14 ½ vía a Daule, produce empaques de cartón corrugado y microcorrugado para los sectores: Industrial, Agroexportador, Floricultor, Pesquero y Camaronero, proveerá de las cajas de cartón para el empaqueo del producto a exportar.

4.2.1.3. Materiales de Oficina.

Todos los materiales de oficina necesarios para el funcionamiento de la compañía serán adquiridos en la ciudad de Santo Domingo, puesto que las empresas existentes en la ciudad cuentan con variedad de productos y precios accesibles. Las etiquetas, hojas membretadas,

facturas y documentos de uso exclusivo de la compañía, serán fabricadas por imprentas establecidas en Santo Domingo.

4.2.1.4. Tecnología y Equipos.

Para la elaboración del producto se utilizará un horno y una canastilla de acero inoxidable, los cuales serán fabricados por el taller “Metal Mecánica Cruz”, ubicado en la ciudad de Santo Domingo, calle Latacunga y Puyo. Asimismo en la ciudad de Santo Domingo existen empresas que proveerán los equipos tecnológicos tales como: computadoras, teléfonos, celulares, fax, impresoras, paquetes software, entre otros.

4.2.1.5. El Financiamiento.

Para la financiación del proyecto se utilizará el crédito que proporciona la Corporación Financiera Nacional (CFN) aplicable al fomento y la promoción de exportaciones “FOPEX”¹⁷. Se utilizará el “Crédito Directo”¹⁸, que financia hasta el 70% para proyectos nuevos, cuyo monto va desde los \$ 10.000 USD, hasta el monto máximo definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN, a una tasa de interés del 10,5%, hasta 10 años plazo para el pago de la deuda. En el Anexo No. 7, se describe el monto, plazo y garantía de este tipo de financiamiento.

4.2.1.6. La Organización.

Para un adecuado desarrollo de la gestión administrativa del proyecto, se ubicará en la estructura orgánica funcional de la compañía a profesionales altamente capacitados, cuyo perfil este acorde a los requisitos de cada puesto, para lo cual se aplicará un proceso de reclutamiento y selección del personal.

¹⁷ http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=56&Itemid=366

¹⁸ http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=365

La Provincia Tsáchila cuenta con recurso humano especializado, con capacidad de gestionar el nivel administrativo, así como también el área técnica y de exportación. La compañía estará organizada por una Junta General de Socios, un Gerente, una Secretaria, un Contador Externo, un Jefe de Producción, un Técnico y los Operarios.

4.3. Localización del Proyecto.

El objetivo de la localización óptima del proyecto es determinar el sitio estratégico donde se instalará la compañía, además de contribuir al logro de una mayor tasa de rentabilidad sobre el capital.

Determinar el sitio estratégico del proyecto implica realizar un estudio integral y coordinado de las variables; transporte, disponibilidad de materias primas, mano de obra, servicios básicos, entre otros. Así como también el estudio de los factores; económicos, administrativos, legales, sociales y ambientales. Para un adecuado estudio de localización, es elemental realizar el análisis desde el punto de vista de la macrolocalización y microlocalización.

4.3.1. Macrolocalización.

Es ubicar a la compañía dentro de un País, una Provincia y un Cantón donde se llevara a cabo el funcionamiento del proyecto. El Gráfico No. 30, muestra el mapa del Ecuador, en donde se indica el país, provincia y cantón donde se ubicará la compañía.

Gráfico No. 30
Mapa del Ecuador (Macrolocalización)



Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009

El proyecto de creación de la compañía exportadora ExportA, estará ubicado en la República del Ecuador, Región Costa, Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en el Cantón Santo Domingo, en la Pre-Parroquia Nuevo Israel.

Santo Domingo, es considerado el puerto terrestre más importante del país, ya que es la puerta a las regiones Costa y Sierra, convirtiéndose así en una ciudad turística. Constituye una de las Provincias de mayor actividad económica, principalmente en relación a la ganadería y agricultura, lo que facilita el abastecimiento de la materia prima, además posee una distancia estratégica en relación a los puertos marítimos, especialmente a la Autoridad Portuaria de Guayaquil, por donde se realizará el proceso de exportación.

4.3.2. Microlocalización.

Consiste en seleccionar la localización óptima del proyecto, básicamente se analiza las características y costos de los terrenos, infraestructura y medio ambiente, leyes y reglamentos, imperantes en la localización. Así como también el análisis de los impuestos, gastos judiciales y notariales, condiciones climáticas, cercanía a carreteras y puertos, auxilio policial, acceso a los servicios básicos, entre otras. Para una óptima localización de la compañía se analizarán los factores más influyentes relacionados a la actividad de estudio.

4.3.2.1. Factores para determinar la Microlocalización del Proyecto.

Para una precisa selección del lugar donde se ubicará la compañía, se empleará el método cualitativo por puntos, el cual permitirá realizar una comparación cuantitativa de varios sitios estratégicos. Los sitios a estudiar son: Recinto Miraflores, ubicado a 10 kilómetros al interior de la Pre-Parroquia Nuevo Israel, Las Delicias, ubicado en kilómetro 29 de la avenida Chone y Los Almendros, ubicado en el kilómetro 20 de la avenida Chone. El Cuadro No. 25, presenta el cálculo del método cualitativo por puntos, para determinar la ubicación estratégica de la compañía.

Cuadro No. 25
Microlocalización del Proyecto
Método Cualitativo por Puntos.

Factores de Localización	PESO	Recinto Miraflores		Las Delicias		Los Almendros	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Servicios Básicos	0,15	3	0,45	9	1,35	9	1,35
Vías de Acceso y Transporte	0,15	5	0,75	9	1,35	9	1,35
Infraestructura	0,25	3	0,75	5	1,25	8	2,00
Medios de Comunicación	0,10	4	0,40	4	0,40	9	0,90
Cercanía a Proveedores	0,15	9	1,35	7	1,05	7	1,05
Cercanía al Puerto	0,20	6	1,20	8	1,60	8	1,60
TOTAL	1,00		4,90		7,00		8,25

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

Según resultados del análisis cualitativo por puntos, se establece la creación de la compañía exportadora, dentro de la Pre-Parroquia Nuevo Israel, Barrio los Almendros, ubicado en la avenida Chone kilómetro 20, por obtener la mayor calificación total ponderada de 8,25; demostrando así, que el sitio escogido posee los factores de localización más favorables para la puesta en marcha del proyecto, tal como se lo describe a continuación:

1. Servicios Básicos.

El Barrio los Almendros, cuenta con la disponibilidad de los servicios básicos, como: luz, agua, teléfono y alcantarillado, factores fundamentales para el normal desarrollo de las actividades de producción y comunicación de la compañía.

2. Vías de Acceso y Transporte.

El Barrio los Almendros, se encuentra ubicado al centro de la autopista más moderna de la provincia Tsáchila, la cual conecta directamente con las cuatro vías que comunican la costa con la sierra, especialmente con la avenida Quevedo-Guayaquil, lo que facilita la accesibilidad al puerto marítimo de Guayaquil, del mismo modo, permite un fácil acceso a la ciudad, para el aprovisionamiento de insumos y materiales, además posee calles lastradas que conectan con todos los proveedores de materia prima de la zona.

3. Infraestructura.

La infraestructura a utilizar en el proyecto, será arrendada al señor Teófilo Loor, la cual cuenta con instalaciones adecuadas para la administración, producción y exportación del producto en estudio, además cuenta con espacio suficiente para cualquier modificación y ampliación de las instalaciones.

4. Medios de Comunicación.

Muy cerca del sitio seleccionado se encuentran instaladas dos antenas de las empresas de telecomunicación Conecel-Porta y Telefónica-Movistar, además cuenta con la red de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones, lo que permite la disponibilidad y acceso a Internet, medio de comunicación eficaz para realizar negociaciones comerciales a nivel nacional e internacional.

5. Cercanía a Proveedores.

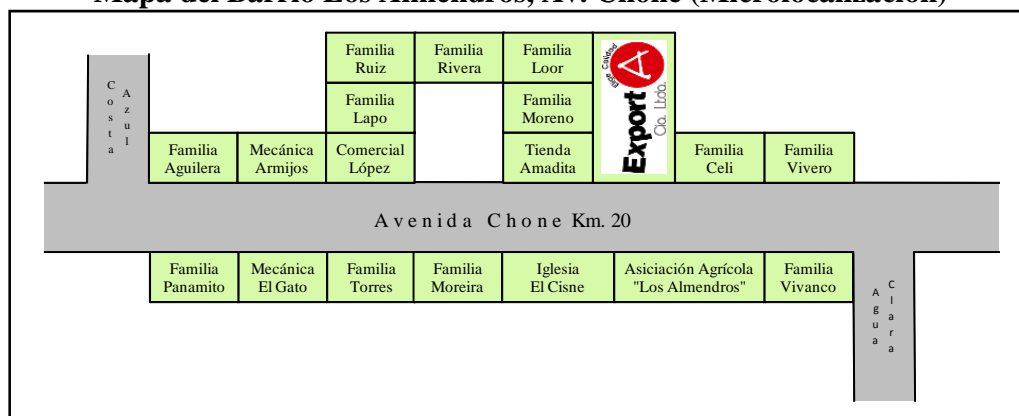
La infraestructura de la compañía está ubicada alrededor de los productores de Yuca de la zona de Nuevo Israel, además se encuentra al frente de las instalaciones de la Asociación Agrícola “Los Almendros”. Del mismo modo, cuenta con el fácil acceso a los proveedores de equipos, suministros y materiales de oficina, muebles y enseres, insumos y materiales para la producción y transporte, maquinaria y tecnología de producción, considerando que todos los proveedores de las herramientas para el funcionamiento del proyecto se encuentran dentro de la Provincia Tsáchila.

6. Cercanía al Puerto Marítimo.

La ampliación de la avenida Chone, el mantenimiento continuo de la avenida Quevedo-Guayaquil y la seguridad permanente en las vías; permitirá una fácil, rápida y segura comunicación con la ciudad de Guayaquil, y por ende con el puerto de Guayaquil, por donde se realizará la exportación de la yuca fresca.

En el Gráfico No. 31, se presenta el mapa relacionado con la microlocalización del proyecto.

Gráfico No. 31
Mapa del Barrio Los Almendros, Av. Chone (Microlocalización)



Fuente: Investigación de campo.

Elaboración: Arévalo Elizabeth/2009

Analizados una serie de factores indispensables para el adecuado funcionamiento de la compañía exportadora ExportA, se establece la microlocalización de la misma, en la Pre-Parroquia Nuevo Israel, Barrio los Almendros, avenida Chone kilómetro 20.

4.4. Ingeniería del Proyecto.

Se enfatiza en establecer la función de producción óptima a través de la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del producto a exportar. Es decir, se precisará el proceso óptimo de elaboración del producto y el proceso de exportación al mercado de la Comunidad Autónoma de Milán, además se establecerá la distribución de la planta y dentro de ésta los equipos y recursos necesarios para generar la actividad de producción. Del mismo modo, se realizará un análisis de identificación del impacto ambiental del proyecto.

4.4.1. Proceso de Producción.

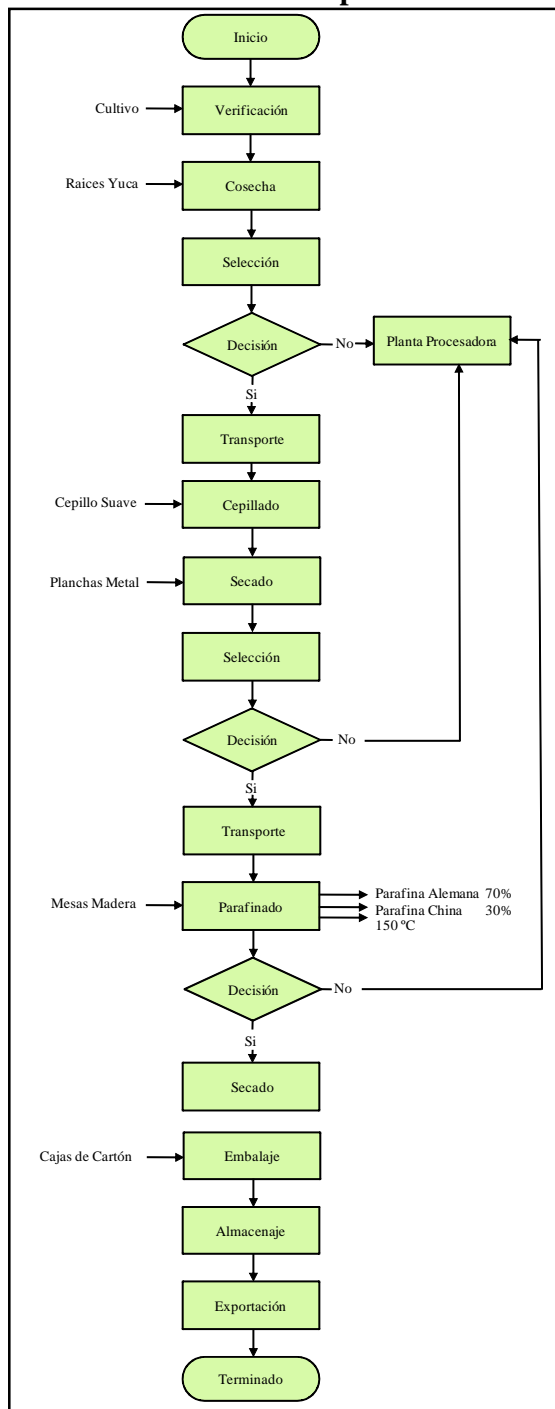
Se denomina al conjunto de operaciones que realiza el personal y la maquinaria para elaborar el producto final. Es decir, consiste en cumplir cada una de las etapas del proceso de producción hasta alcanzar el producto final. Debido a la estricta selección de las raíces a

exportar, la compañía ExportA, realizará sus operaciones desde la tecnificación del cultivo, hasta la exportación al mercado europeo de Milán-Italia.

4.4.1.1. Flujograma del Producto Exportable.

El Flujograma representa gráficamente, mediante símbolos, los procedimientos detallados que se deben seguir al realizar una tarea. En el Gráfico No. 32, se representa gráficamente el proceso de producción y exportación de la Yuca Fresca.

Gráfico No. 32
Flujograma del Proceso de Producción
del Producto Exportable.



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

4.4.1.2. Descripción del Proceso de Producción de la Yuca Fresca.

- **Verificación.**

La compañía contará con un técnico especializado en el cultivo de yuca, quien será el encargado de seleccionar en las plantaciones las raíces óptimas, que cumplan con los requisitos para la parafinación y las exigencias de la Unión Europea.

- **Cosecha.**

La cosecha de la raíces de yuca se realizará de forma manual, empezando por la poda de la parte aérea del tallo, posteriormente se hala fuertemente del trozo de tallo que queda, una vez extraída toda la planta, se procede al corte o separación de las unidades. Éste proceso se lo debe realizar bajo estricto cuidado de no golpear las raíces en la tierra ni entre ellas.

- **Selección.**

Una vez desprendidas las raíces del tallo, se procede a seleccionar las raíces que no presenten deformidades ni hongos, éstas son ubicadas en gavetas de plástico, el peso en cada gaveta es de aproximadamente 18,00 Kg (40 libras), se debe tener el cuidado de no sobrellenar las gavetas, ya que al estibar una sobre otra, se producen daños físicos que irremediablemente provocarán un deterioro comercial muy rápido en el producto. De igual forma son puestas en gavetas las que presentan desperfectos, con la diferencia, que aquellas son destinadas a la procesadora de almidón, ésta medida se realiza con la intención de generar confianza en el productor.

- **Transporte.**

Las gavetas son ordenadas en el medio de transporte que las destinará a la planta parafinadora. El medio de transporte debe tener en lo posible una adecuada suspensión con

la cual disminuyan los movimientos y vibraciones, además es recomendable transportar la materia prima a una baja velocidad, puesto que los golpes pueden provocar el deterioro vascular de las raíces, provocando la entrada de oxígeno y patógenos en las microheridas superficiales.

- **Cepillado.**

Inmediatamente llegada la yuca a la planta parafinadora, se procede a limpiar todo residuo de tierra que se pueda encontrar en las raíces, este proceso se lo realiza con cepillos de cerdas suaves, para así evitar deterioros microscópicos en la cáscara al momento del cepillado. El proceso de cepillado también implica el corte de venas existentes en ciertas raíces, cortes que se realizan con tijeras.

- **Secado.**

El sistema de secado se basa en la energía solar, es decir que las raíces lavadas son expuestas directamente al sol sobre planchas de aluminio inoxidable. Este sistema de secado depende de las condiciones ambientales, lo que no implica dificultad, puesto que al no utilizar agua en el proceso de lavado, genera el secado casi inmediato de la humedad existente en algunas raíces.

- **Selección.**

Se seleccionan las raíces de yuca que se encuentren perfectamente secas y sin alteraciones en su apariencia física, ya que al estar expuestas directamente al sol pueden llegar a researse, y de ser ese el caso se procede al rechazo de las raíces dañadas para posteriormente ser enviadas a la empresa procesadora.

- **Transporte.**

Las raíces de calidad, es decir aquellas que no presenten deformidades, impurezas, resequedad ni abolladuras son transportadas con sumo cuidado en gavetas de plástico al área de parafinado, para enseguida proceder con el proceso de producción de la yuca fresca.

- **Parafinado.**

El parafinado es el tratamiento clave en la exportación de yuca fresca, “consiste en sumergir las raíces de yuca en parafina líquida, la cual está a una temperatura superior a los 100 °C y dejarla solidificarse o secarse a temperatura ambiente, para protegerla del deterioro vascular”¹⁹. Se utiliza dos clases de parafina, la China y Alemana, puesto que su combinación proporciona brillo más intenso y duradero, la temperatura a la cual se debe sumergir la yuca debe ser de 150 °C, ya que así la yuca tendrá buena apariencia (cristalina transparente) y además, el proceso no provocará la evaporación de agentes extraños en ella, además, dará un buen rendimiento económico, puesto que ciertos estudios han demostrado que una temperatura de 120 °C o de 130 °C llega a gastar alrededor de un 20% más de parafina que a 150 °C.

Para un óptimo parafinado se utiliza canastillas de rejillas de metal, en las que se colocan las yucas, a una distancia considerable a que todas se bañen de la parafina, puesto que un centímetro cuadrado sin parafinar ocasiona el rechazo inmediato en el mercado internacional, el baño es rápido, de llegar a surgir una demora las raíces se cocinan, generando la inutilización para la exportación. En caso de que alguna raíz de yuca sufra algún imprevisto en el proceso, esa raíz será rechazada y se la destinará a la planta procesadora.

¹⁹ Fonseca, Jorge, Tecnología post cosecha de yuca fresca parafinada (manihot esculenta crantz)/Cap. 27.

- **Secado.**

Junto a la maquina parafinadora, esta ubicada una mesa de con rejillas de acero inoxidable, en las que son colocadas a secar las raíces parafinadas, a éste proceso de secado se le puede ayudar con el aire de un ventilador. El tiempo aproximado de éste secado, no sobrepasa los 5 minutos, tiempo en el cual se procede al embalaje del producto, considerando que las primeras raíces puestas a secar son las primeras en ser embaladas.

- **Control de Calidad.**

Estudios realizados por el INIAP y prestigiosas universidades e institutos de Latinoamérica, han demostrado que las raíces de yuca parafinadas conservan sus características intactas, un periodo de 20 a 30 días, en condiciones ambientales naturales, mientras que al ser almacenadas bajo temperaturas de 8 °C a 9 °C el tiempo asciende a 90 días, y al ser refrigeradas a temperaturas bajo cero su tiempo de conservación es de 365 días. Una vez determinado que el producto está dentro de los parámetros de calidad y apto para el consumo humano, se procede al empacado para su exportación. En el anexo No. 8 se muestra una parte de la copia de un estudio realizado en Colombia de la parafinación de la yuca.

- **Embalaje.**

El producto será embalado en cajas de cartón, se colocarán en cada cartón aproximadamente 18,00 kilogramos (40 libras) de yuca fresca.

- **Almacenaje.**

Las cajas de yuca fresca son almacenadas en una bodegas, máximo por un tiempo de tres días, posteriores al embarque en el transporte que trasladará la mercancía hasta el puerto de Guayaquil.

- **Exportación.**

Bajo el cumplimiento de todos los parámetros y procesos de producción de la yuca fresca, se procede a la comercialización internacional del producto. Exportación que se realizará al mercado de Milán-Italia.

4.4.2. Proceso de Exportación.

La exportación a consumo (régimen 40), “es el régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior”²⁰. Una de las principales exigencias para realizar el proceso de exportación es, conocer la partida arancelaria correspondiente al producto a exportar, en el caso de la Yuca Fresca, es 07141000-Raíces de yuca (mandioca), según nomenclatura NANDINA. Posteriormente se diseña un modelo del proceso de exportación, que consta de: pre-embarque, embarque y post-embarque, modelos que deberán seguirse de forma sistemática por el exportador. Otro requisito indispensable antes del proceso de exportación es que el exportador (representante legal de la compañía) debe estar habilitado por la Corporación Aduanera Ecuatoriana como exportador, mediante el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE).

4.4.2.1. Requisitos para ser Exportador.

Mediante resolución No. 364, Artículo 4, expedida por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), se resolvió; eliminar el visto bueno del Banco Central del Ecuador en los documentos de acompañamiento, e implementar un sistema electrónico de Documentos de Control Previo, a cargo de la Corporación Aduanera Ecuatoriana. A partir de la anterior resolución, todas las personas se deben registrar en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), por tal razón el representante legal de la compañía ExportA,

²⁰ Corporación de Estudios y Publicaciones, (2009), Ley Orgánica de Aduanas, Sección I, Capítulo VI, Art. 56, pág.14.

debe registrarse en el SICE, a través de la página web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE).

Los requisitos para registrarse como exportador son los siguientes:

1. Poseer el Registro Único de Contribuyente (RUC) habilitado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
2. Registrarse como exportador en la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE).
3. Poseer la clave de acceso al Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), para solicitar ésta clave se debe adjuntar la siguiente documentación:
 - Carta membretada y firmada por el representante legal de la compañía, solicitando las claves de acceso al sistema SICE, en la que incluye el RUC de la compañía.
 - Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del representante legal.
 - Copia de nombramiento del representante legal.

4.4.2.2. Personas y Entidades que Intervienen en el Proceso de Exportación.

- **Exportador.**

Se considera exportador a la persona natural o jurídica que bajo el cumplimiento de leyes establecidas, realiza la salida de una mercancía del territorio aduanero hacia el exterior. Quien cumplirá la función de exportador de la compañía ExportA, será el representante legal de la misma.

- **Corporación Aduanera Ecuatoriana.**

En el Artículo 102 de la Ley Orgánica de Aduanas, menciona que los servicios aduaneros serán manipulados y administrados por la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), y la misma ley describe a la CAE como “una persona jurídica de derecho público, de duración indefinida, patrimonio del Estado, con autonomía técnica, administrativa, financiera y

presupuestaria, domiciliada en la ciudad de Guayaquil y con jurisdicción en todo el territorio nacional”²¹.

- **Agente de Aduana.**

El agente de aduana es la persona natural o jurídica cuya licencia otorgada por el Gerente General de la Corporación Aduanera le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera. Según el artículo 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana, es obligatorio el agente de aduana en las entidades del sector público y los regímenes especiales, sin embargo, por ser compañía nueva en el ámbito comercial, es necesario contar con los servicios de dicho profesional.

- **Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.**

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), es el encargado de coordinar, diseñar y evaluar las políticas del sector agropecuario con el resto de sectores económicos y sociales.

- **Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD).**

Es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la definición y ejecución de políticas, y de la regulación y control de las actividades productivas del agro nacional. Es además, la encargada de otorgar el certificado de calidad y fitosanitario del producto.

²¹ Corporación de Estudios y Publicaciones, (2009), Ley Orgánica de Aduanas, Título III, Capítulo II, Sección I, Artículo 104.

- **Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO).**

El Ministerio de Industrias y Productividad es el encargado de impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a nivel nacional e internacional, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados. Además, es el encargado de otorgar el certificado de origen de todos los productos nacionales, requisito indispensable para el ingreso de los productos a la unión europea.

- **Agencia Naviera.**

Se denomina navieras, a las empresas que manejan el tráfico marítimo de mercadería. Por lo general son propietarias de flotas de buques para el transporte de contenedores con destino a todas partes del mundo. La compañía naviera Maersk Line será la encargada del transporte de la mercancía desde el puerto de Guayaquil hasta el puerto de Génova.

4.4.2.3. Documentos que Intervienen en el Proceso de Exportación.

Para realizar el proceso de exportación de la Yuca Fresca al mercado de Milán, de forma legal y transparente, es necesario disponer de los siguientes documentos:

1. **Nota de Pedido.** Es el comprobante que emite el importador, en el que solicita la mercadería al exportador, indicando cantidad, detalle, precio, condiciones de pago y forma de entrega.
2. **Proforma.** Documento emitido por el exportador en el que se especifican las condiciones de venta de la mercancía.
3. **Factura Comercial.** Documento privado emitido por el exportador en favor del importador, en el que se establecen los detalles y condiciones de venta de las mercaderías.

4. **Contrato de Compra y Venta Internacional.** Es un acuerdo de voluntades entre el exportador e importador, genera derechos y obligaciones para las partes y el compromiso a cumplirlas obligatoriamente.
5. **Certificado de Origen.** Es el documento emitido en forma oficial, que acredita el origen de las mercancías, valido para la aplicación de efectos tarifarios. El órgano encargado de su emisión es el Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO). Tiene un periodo de validez de 180 días calendario contados a partir de la fecha de la certificación por la autoridad oficial acreditada, siendo prorrogable su vigencia.
6. **Certificado Fitosanitario.** Certificado oficial expedido por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), en el que se hace constar que el material vegetal inspeccionado se considera exento de plagas.
7. **Certificado de Calidad.** Certificado que garantiza la calidad y el mejoramiento continuo en los procesos de producción de un bien. La Unión Europea exige la obtención de un certificado de calidad HACCP (Hazard Analisis Critical Control Point) Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control.
8. **Conocimiento de embarque (Bill of Lading).** Es el documento que el transportador marítimo expide como certificación de que ha tomado a su cargo la mercancía para entregarla al lugar de destino, debiendo ser Este documento debe ser entregado al importador en el lugar de destino.
9. **Orden de Embarque (Código 15).** Es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar, se lo transmite vía electrónica a la Corporación Aduanera Ecuatoriana, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad,

peso y factura provisional. Éste documento será provisional hasta la regularización de la Declaración Aduanera Única de Exportación (código 40).

10. Declaración Aduanera Única de Exportación definitiva (código 40). Es la regularización de la orden de embarque (código 15), es emitida por la CAE, una vez embarcada la mercancía.

11. Manifiesto de Carga. Documento suscrito por el conductor, que contiene la relación completa de la mercancía a bordo del medio de transporte.

12. Cupón CORPEI. Es el pago de cuota redimible por exportaciones, se lo realiza a la Corporación de Promociones Exportaciones e Inversiones (CORPEI). En el caso de las exportaciones el valor a pagar es 1.5 por 1000 del valor FOB exportado, siendo el valor mínimo a pagar \$5.00 USD. Cuenta con 1 original y 2 copias, el cupón original es para la oficina CORPEI, mientras que la primera copia es entregada en el distrito aduanero y la segunda copia se la queda el aportante.

4.4.2.4. Tributos en la Exportación.

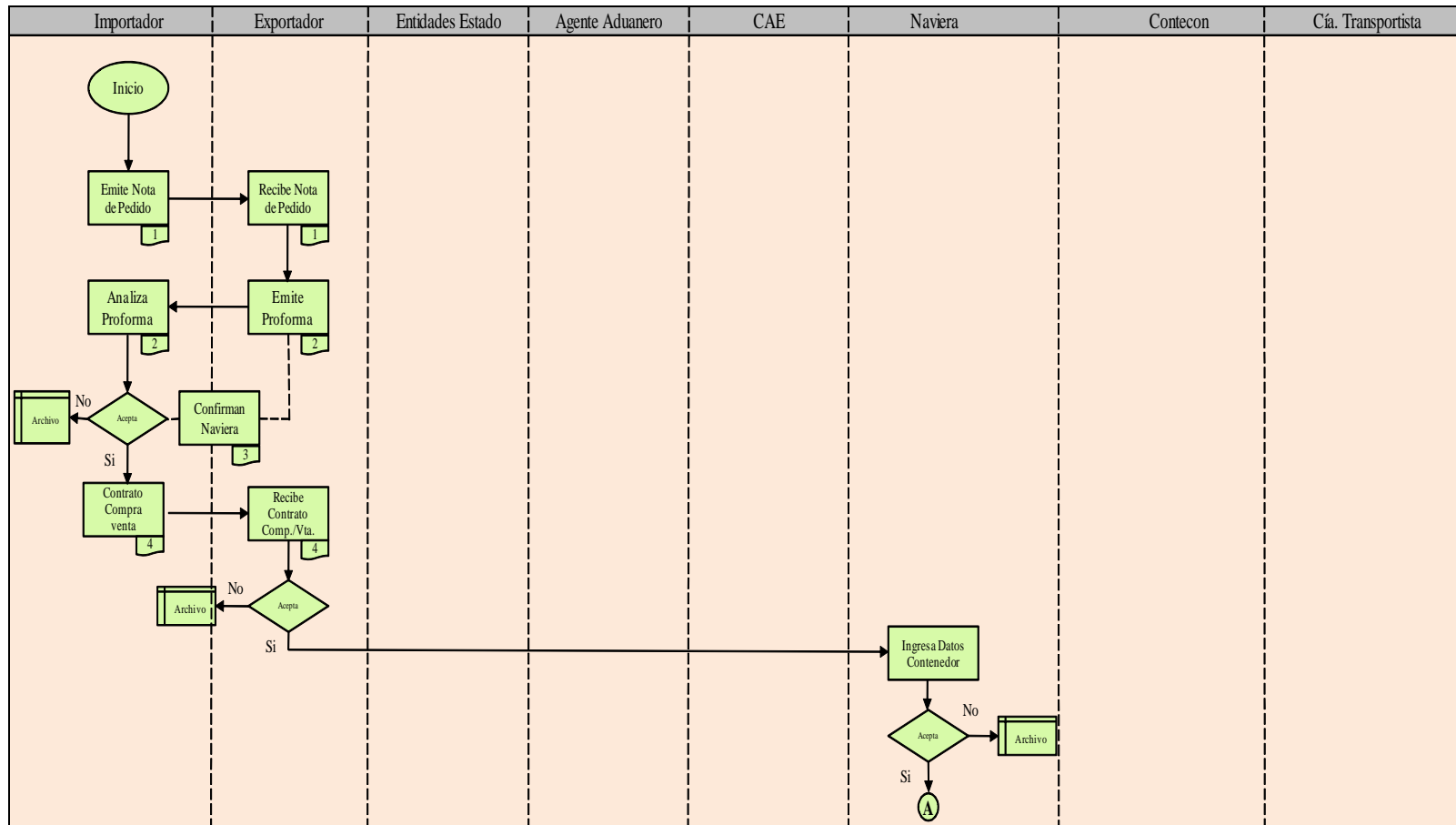
“La base imponible de los impuestos arancelarios, en la exportación, es el valor FOB de las mercancías exportadas”²². Para el cálculo de la base imponible, aquellos valores expresados en moneda extranjera, serán convertidos a dólares de los Estados Unidos de América. El único tributo que se paga en las exportaciones, es la cuota a la CORPEI (valor detallado en el ítem anterior).

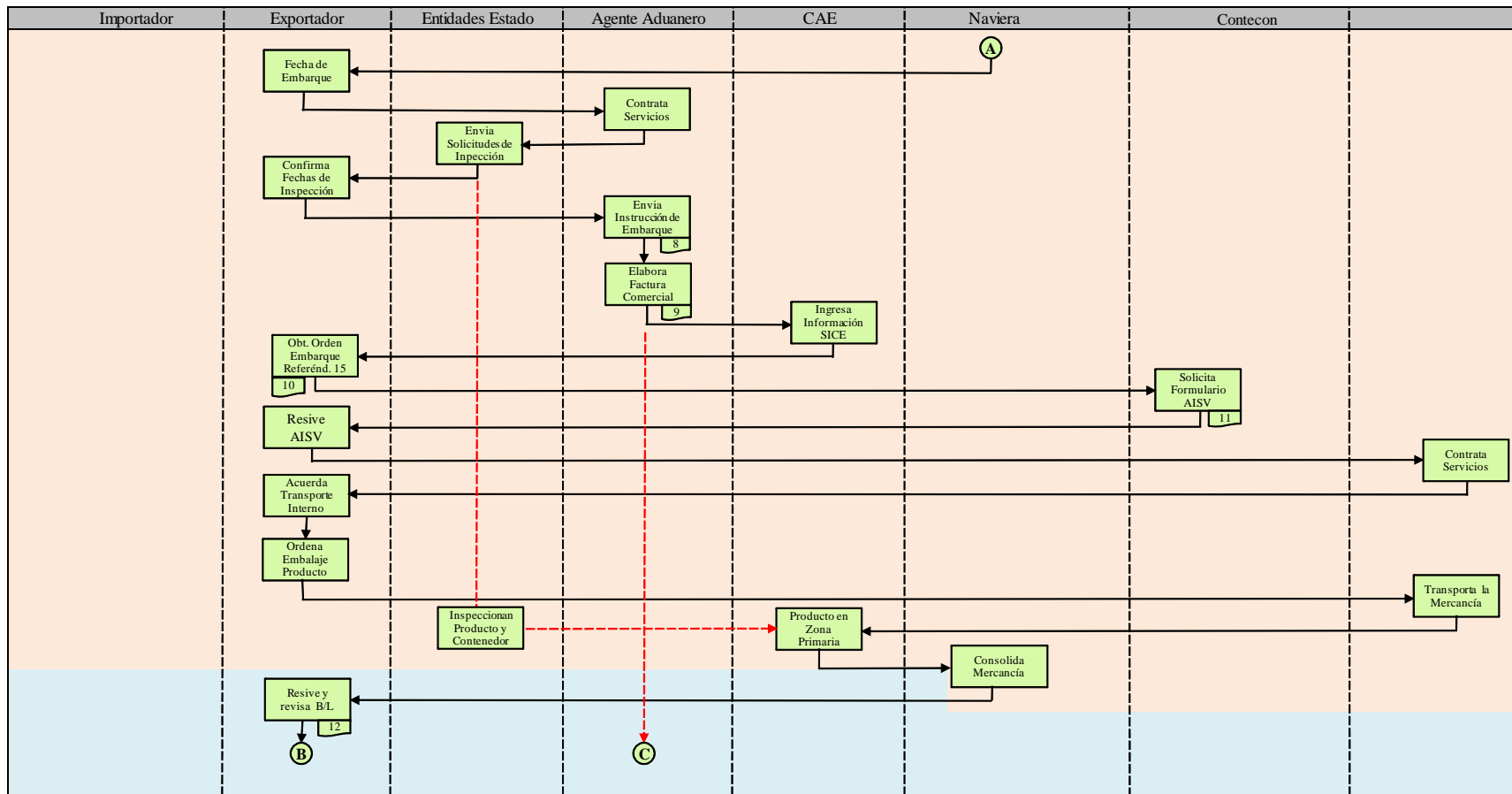
4.4.2.5. Flujoograma del Proceso de Exportación.

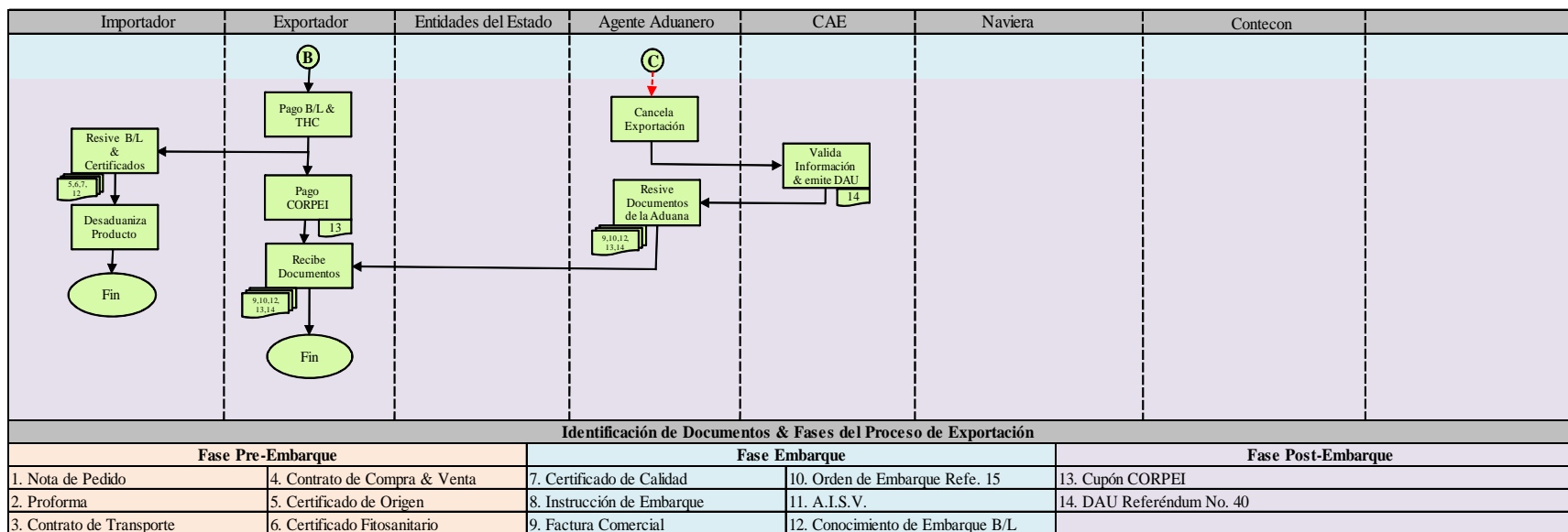
En el Gráfico No. 33, se muestra el flujoograma del proceso de exportación de la Yuca Fresca al mercado de Milán.

²² Codificación de la Ley Orgánica de Aduanas, Título I, Capítulo III, Artículo 14, Pág. 3.

Gráfico No. 33
Flujograma del Proceso de Exportación







Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

4.4.2.6. Descripción del Proceso de Exportación.

- **Fase Pre-Embarque.**

1. El proceso de exportación inicia con la negociación entre importador y exportador, ante lo cual, el importador remite la nota de pedido (1), en la que consta información del producto que requiere, tales como: cantidad, peso, forma de pago, instrucciones de embarque y nombre de la naviera.
2. El exportador analiza la nota de pedido y al estar de acuerdo con la cantidad, peso, forma de pago, instrucciones de embarque y nombre de la naviera, emite la proforma (2) correspondiente.
3. El importador analiza la proforma provisional de embarque y confirma con el importador el nombre de la empresa naviera que contratará para el transporte de la mercancía. La mercancía se transportará vía marítima desde el Puerto de Guayaquil hasta el Puerto de Génova, para lo cual se utilizará los servicios de la naviera Maersk Line, por tener la ruta más corta. El importador firma el contrato de transporte (3) con la naviera, en el que acuerdan el termino FOB y la forma de pago Collet (pago en destino), además de acordar que la naviera se encargará de todos los pagos de tasas y demás valores en la consolidación de la mercancía. Es decir el exportador esta totalmente exento de pagar valores en el puerto, a no ser el movimiento de contenedor en el puerto y el pago por el Bill of Lading.
4. Al tratarse de una negociación entre un país europeo y un latinoamericano, el importador será quien diseñe y emita el contrato (4), especificando las condiciones de exportación, exigencias y requisitos de la mercancía. El exportador acepta las condiciones del contrato y continúan con el proceso de exportación.

5. Al ser confirmada la naviera que transportará la mercancía, el exportador ingresa por medio del sistema electrónico que brinda Maersk Line los datos del contenedor y la mercancía, ante lo cual el sistema automáticamente confirma el embarque o lo niega por falta de frecuencia de buque a ese país o por encontrarse lleno. En caso de ser afirmativo el resultado, el sistema emite el número de reserva (número de booking), fecha de embarque, nombre del buque, número de viaje, número de contenedor y número de sello que asigna la naviera.
6. El exportador contrata los servicios del agente de aduanas, quien será el encargado de realizar los trámites en la zona primaria del Puerto Marítimo de Guayaquil.
7. El agente de aduanas envía dos solicitudes a las entidades del Estado, una al Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO), para la obtención del certificado de Origen (5) y la otra a la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD), para la obtención del certificado Fitosanitario (6) y de Calidad (7). La inspección de la mercancía previa la obtención de los certificados antes mencionados se realizará en los patios de la terminal de Contecon, una vez llegada la mercancía a dicho lugar.
8. El exportador envía al agente de aduanas la instrucción de embarque (8), en la que se especifica, nombre del importador, nombre del exportador, nombre de la naviera, número de sello, nombre del buque, número de viaje, número de contenedor, día de consolidación, RUC, registro de la FDA (Federación de Control de Drogas y Alimentos), número de reserva, número de factura autorizada por el SRI, cantidad, precio, peso, humedad, temperatura y ventilación.
9. El agente de aduanas elabora una factura comercial (9), especificando datos de la compañía exportadora y del producto, los datos deben ser lo más detallado posibles. En el Anexo No. 9, se muestra el formato de la factura comercial.

10. El agente de aduanas una vez elaborada la factura comercial y recibida la instrucción de embarque, ingresa vía electrónica la información en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), para la obtención de la orden de embarque- “referéndum No. 15”²³ (10), mediante el cual, el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero, es decir, facilita la manipulación de la mercancía en zona primaria. En el Anexo No. 10, se muestra el formato de la orden de embarque, referéndum 15.
11. El exportador por medio de la pagina Web (www.cgsa.com.ec) solicita a CONTECON la emisión del formulario de Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos-“AISV”²⁴ (11), para el adecuado ingreso de la mercancía al puerto de Guayaquil. En el AISV debe constar el número del contenedor, peso del contenedor, expresado en toneladas, sello del contenedor asignado por la naviera, nombre del chofer, con su numero de identidad, la placa del camión-mula que realizará el transporte interno, y por ser contenedor reefer se especifica temperatura, humedad y ventilación. Contecon también emite el número de un sello.
12. El exportador contrata los servicios de la compañía de transporte Didimo Arteaga Vera para el traslado de la mercancía de la bodega de la compañía ExportA hasta la bodega de la terminal Contecon.
13. Una vez contratado el transporte interno, el exportador ordena el embalaje del producto en cajas de cartón, para ser embarcadas en el contenedor y transportadas al puerto marítimo de Guayaquil.
14. La compañía transportista traslada la mercancía conjuntamente con la documentación necesaria, que consta de: nota de embarque, guía de remisión, copia de orden de

²³ Es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar.

²⁴ Es el único documento valido para el ingreso de vehículos de carga a la Autoridad Portuaria de Guayaquil.

embarque, tres copias de formulario AISV, copia de la factura comercial, carta de temperatura, carta indicando el responsable (chofer) de entregar la mercancía en el interior de la terminal de Contecon y tres cartas dirigidas a Narcóticos (una para el exportador, una para narcóticos y otra para la naviera), las cartas deben contener el día de consolidación de la mercancía y el número de contenedor, número de sello, copia de la orden de embarque, y copia de la factura comercial.

15. La mercancía ingresa a zona primaria de la CAE, a la terminal de Contecon, previa presentación de todos los documentos necesarios por parte del transportista. En el pago del formulario AISV incurre el porteo y recepción y despacho del contenedor.

16. Las entidades del Estado realizan la inspección de la mercancía en puerto y emiten los certificados correspondientes, detallados en el paso No.7. Antinarcóticos revisa el contenedor y la mercancía y de encontrarse sin anomalías ni sospechas emite el número de sello respectivo.

17. Una vez verificado que el contenedor y la mercancía se encuentran en perfectas condiciones y cumpla con los requisitos establecidos, la empresa naviera en presencia del agente de aduanas procede a consolidar la mercancía en el contenedor de 20` refrigerado, acordado en el paso No. 5

- **Fase Embarque.**

18. Una vez que el contenedor este lleno, serrado y sellado por la naviera, antinarcóticos y Contecon, se precede al embarque del contenedor en el buque que lo transportará al puerto de Génova, acordado en el paso No. 5.

19. La compañía naviera envía vía mail al exportador el borrador del Conocimiento de Embarque-Bill of Lading (12) para que sea revisado y corregido, en caso de una

continua sucesión de errores en las correcciones, la naviera enviará mínimo hasta cinco veces el borrador. En el Anexo No. 11, se muestra el formato del Bill of Lading.

20. Una vez que el exportador apruebe el B/L, la naviera solicita al exportador el pago del movimiento del contenedor en puerto (THC) y el valor respectivo por el B/L.
21. Al estar todo bajo control y los valores cancelados, la naviera emite tres Bill of Lading originales (uno para la naviera, otro para el exportador y otro para el importador) y tres copias no negociables, se puede dar el caso de que el exportador solicite más copias no negociables, siempre y cuando no exceda a cinco.
22. La naviera envía al exportador a través de Courier terrestre dos Bill of Lading originales y tres copias no negociables.

Fase Post-Embarque.

23. El exportador envía al importador mediante Courier aéreo el Bill of Lading original (12), factura comercial (9), instrucción de pago, certificado fitosanitario (6), certificado de origen (5) y certificado de calidad (7). Estos son requisitos indispensables para la desaduanización de la mercancía en el lugar de destino.
24. El exportador realiza el pago a la Corpei (13), a través de una entidad bancaria. El valor que se cancela a la Corporación de Promociones de Exportaciones e Inversiones es del 1.5 por 1000 del valor FOB exportado.
25. El agente de aduanas es el encargado de la cancelación del proceso de exportación, para lo cual debe solicitar a la CAE la DAU definitiva-referéndum No. 40 (14), que es la Declaración Aduanera de Exportación, ante lo cual debe ingresar al sistema la siguiente documentación: factura comercial autorizada por el SRI, pago tributo a la Corpei y

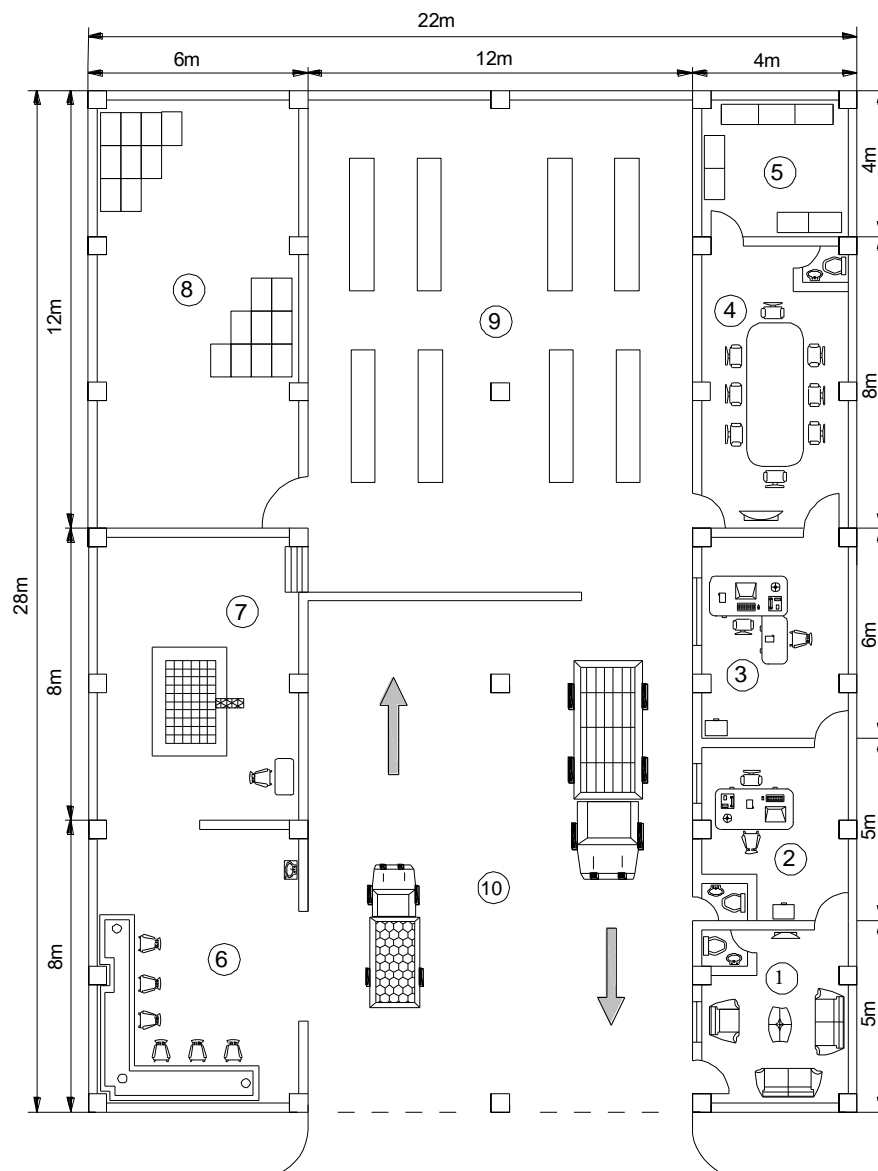
copia del B/L original. La obtención del referéndum No. 40, se la debe realizar en los 15 días hábiles posteriores a la emisión del B/L, caso contrario se recarga una multa. En el Anexo No. 12, se muestra el formato de la DUA.

26. La CAE mediante el SICE, valida la información de la DAU y si el proceso de validación esta sin errores y dentro de los plazos establecidos, se enviará un mensaje de aceptación al agente de aduana con el número de refrendo de la DAU.
27. Numerada la DAU, el agente de aduana presenta ante el Departamento de Exportaciones del Distrito de Guayaquil, los siguientes documentos: DAU-referéndum No. 40 impresa (14), orden de embarque-referéndum No. 15 impresa (10), Factura comercial (9) autorizada por el SRI definitiva, dos copias del Bill of Lading original (12) y el cupón de pago a la Corpei (13).
28. Una vez cerrado el proceso de exportación, el agente de aduana envía al exportador mediante Courier terrestre la documentación antes enunciada.

4.4.3. Distribución Física Interna de la Compañía.

En el sector “Los Almendros”, se encuentran las instalaciones del Comercial Loor, el cual, hace aproximadamente un año, se dedicaba a la comercialización interna de Yuca Fresca, es decir, abastecía del producto a exportadores potenciales, quienes la exportaban a Colombia y Estados Unidos. Éste comercial cuenta con la distribución adecuada para el normal y eficiente desarrollo del proceso productivo del producto. Además posee un amplio espacio físico, en caso de ser necesaria alguna modificación. Dispone de una extensión de 28 metros de largo por 22 metros de ancho, distribuida acorde a cada función de la compañía, tal como se puede evidenciar en el Gráfico No. 34.

Gráfico No. 34
Plano de la Distribución Física Interna de la Compañía



DESCRIPCION					
①	Sala de Espera	④	Sala de Reuniones	⑦	A. de Parafinado y Secado
②	Secretaría	⑤	Archivo	⑧	Bodega
③	Gerencia	⑥	Area de Limpieza	⑩	Area de Descarga y Despacho

Fuente: Investigación de Campo.
Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

El gráfico representa el plano de la distribución física de la compañía, en el que se encuentran distribuidas cada una de las áreas funcionales de acuerdo a su actividad y responsabilidad, cuenta además con la respectiva descripción de cada uno de los espacios graficados.

4.4.3.1. Análisis de la Distribución Física de la Compañía.

El diseño del plano tiene como finalidad la correcta distribución del área administrativa y del área operativa, las mismas que se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

Dentro del área administrativa se encuentra la oficina de la gerencia, la sala de reuniones, la oficina de la secretaria, la sala de espera de los clientes y adjunto a la gerencia se encuentra la oficina de archivo.

En el área operativa se encuentran la sección de limpieza, parafinado y secado, empaque y embarque, así como también la sección de descarga y despacho y la bodega que almacenará tanto las gavetas de yuca y de darse el caso las cajas de cartón de yuca fresca.

- **Áreas Estratégicas de la Compañía.**

El área Administrativa y Operativa son las fundamentales para el óptimo desarrollo de la compañía. Por lo que es necesario detallar cada una de sus funciones, tal como se evidencia a continuación:

En la distribución física interna se identifica la presencia de las áreas administrativa y operativa, que son las más importantes para el normal funcionamiento de la organización, las mismas que están organizadas de tal forma que permiten una comunicación entre el personal, una secuencia y control en las actividades que se realizan.

Es necesario explicar que dentro del área administrativa también se realizarán las actividades correspondientes al manejo financiero, de comercio exterior y de seguridad de la compañía.

a. Área Administrativa.

El área administrativa es la encargada de planificar, organizar, dirigir y controlar todos y cada uno de los recursos que dispone la compañía, tanto humanos como materiales. Las principales funciones de esta área serán; negociaciones con proveedores nacionales y acreedores internacionales (importadores), atención a clientes nacionales e internacionales, contratación del personal interno, así como también de la administración externa (contador externo), quien es el encargado del ámbito financiero y contable de la organización. Otra de las importantes funciones de ésta área será la transportación del producto, por lo que se responsabiliza en contratar los servicios del agente de aduanas y del agente de carga.

b. Área Operativa.

El área operativa es la encargada directamente de la elaboración del producto, por lo que los operarios deberán estar adecuadamente capacitados en todos los procesos productivos, tales como: cosecha, selección, transformación, embalaje, y estiba. Enterados y aplicando cada una de las normas de higiene y calidad.

4.4.4. Identificación del Impacto Ambiental.

Debido al calentamiento global, todos los países se han propuesto velar por el bienestar del planeta, tal es el caso que la Organización de las Naciones Unidas (ONU), emitió un decreto, en el que compromete a ciertos país miembros a la reducción de un 30% en la emisión de gases que contaminan la atmosfera y afectan al normal desarrollo de la naturaleza, siendo Ecuador uno de sus miembros, la compañía ExportA, se compromete a velar por el bienestar del medio ambiente, acto reflejado en la utilización nula de químicos nocivos a la

atmósfera. Por pertenecer la Yuca al reino vegetal y sobre todo por el necesario uso del suelo para su desarrollo, es esencial la adopción y aplicación de procesos técnicos en cuanto a su producción, siendo una de las alternativas la no utilización de fertilizantes ni pesticidas en el cultivo, esto se puede lograr sin alteraciones al producto debido a que la yuca es capaz de aprovechar de forma natural todos los nutrientes que posee la tierra, siempre y cuando el suelo no haya sido utilizado para el mismo cultivo por dos ocasiones seguidas, ante ésta situación se debe rotar el cultivo, es decir, “al ser cosechada la yuca, se procede a sembrar plantas leguminosas en el suelo desocupado, mediante lo cual el suelo recuperara sus nutrientes, pudiendo ser utilizado para una segunda siembra de yuca”²⁵.


El proceso de producción de la Yuca fresca, se lo realizará de forma artesanal, lo que implica la inutilización de procesos e ingredientes químicos, por lo que se incluye al proyecto dentro de la Categoría II: Neutral al Ambiente, según la clasificación de la Corporación Financiera Nacional para la evaluación del impacto ambiental en los proyectos de inversión, ante lo cual se hace innecesaria la obtención de permisos o certificados de carácter ambiental para el normal funcionamiento del proyecto.

4.5. Base Legal.

Dentro de la constitución legal de la compañía, se tomará en cuenta desde el Artículo 92 hasta el Artículo 142 de la vigente Ley de Compañías del Ecuador. Mediante lo cual se establece la constitución de la Compañía con Responsabilidad Limitada, integrada por tres o más socios, las cuales responden a sus derechos y obligaciones, de acuerdo al monto de sus aportaciones individuales. Las compañías realizan toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la Ley, bajo una razón social o denominación objetiva, ante lo cual, la razón social para su identificación en el ámbito empresarial será: “ExportA Compañía Limitada”. En el Cuadro No. 26, se muestra el extracto de la escritura pública de constitución de la Compañía ExportA.

²⁵ Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP).

Cuadro No. 26
Extracto de la Escritura Pública de Constitución

 <p>SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS</p>	<p><u>EXTRACTO</u></p>
<p>DE LA ESCRITURA PÚBLICA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA EXPORTA CÍA. LTDA.</p>	
<p>La compañía "EXPORTA COMPAÑÍA LIMITADA", se constituyó por escritura pública ante el Notario Cuarto del cantón Santo Domingo, el 27 de octubre de 2009, fue aprobada por la Superintendencia de Compañías, mediante resolución No.09.S.IJ.0002360.</p>	
<p>1. DOMICILIO: Cantón Santo Domingo, Provincia Santo Domingo de los Tsáchilas.</p>	
<p>2. DURACIÓN: 15 años, desde su inscripción en el registro mercantil.</p>	
<p>3. CAPITAL: Suscrito US\$ 10.013,14 USD. Número de participaciones 10.013,14 Valor \$ 1,00 USD.</p>	
<p>4. OBJETO SOCIAL: El objeto de la compañía es: Elaboración y Exportación de Productos del Reino Vegetal.</p>	
<p>5. ADMINISTRACIÓN: El gobierno y administración de la compañía se la ejerce por medio de la Junta General de Socios y el Gerente General. El representante es el Gerente General. Para este cargo se designa a María Elizabeth Arévalo Rosero.</p>	
<p>Santo Domingo, 20 de octubre del 2009.</p>	
<p>Dr. Miguel Fernández Torres Subdirector del Departamento Jurídico de Compañías</p>	
<p>NOTA: Este extracto deberá publicarse en un periodo de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía.</p>	
<p>(6030)</p>	

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

4.5.1. Entidades Relacionadas.

Los organismos y entidades nacionales e internacionales que intervienen en la constitución legal de “ExportA Compañía Limitada”, son las siguientes:

1. Cámara de Comercio de Santo Domingo.
2. Cámara Pequeña Industria.
3. Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)
4. Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE).
5. Corporación de Promociones de Exportaciones e Inversiones (CORPEI).
6. Gobierno Municipal de Santo Domingo de los Tsáchilas.
7. Consejo Provincial de Santo Domingo de los Tsáchilas.
8. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).
9. Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD).
10. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.
11. Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO)
12. Notarias.
13. Organización Mundial del Comercio.
14. Registro Mercantil.
15. Servicio de Rentas Internas.
16. Superintendencia de Bancos.
17. Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP).
18. Superintendencia de Compañías.
19. Corporación Financiera Nacional.
20. Organización de las Naciones Unidas.

4.5.2. Leyes y Normativas Conexas.

A continuación, se puntualizan parámetros legales que las compañías exportadoras deben cumplir para el desarrollo de su actividad productiva dentro de la frontera nacional:

- Código Civil.
- Código del Comercio.
- Código del Trabajo.
- Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI)
- Ley de Promoción y Garantías de las Inversiones.
- Ley de Propiedad Intelectual
- Ley de Régimen Municipal.
- Ley de Régimen Tributario.
- Ley Orgánica de Aduanas.
- Normativas del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)
- Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas.
- Sistema Interactivo de Comercio Exterior.
- Ley de pago a la Corpei.
- Leyes y Reglamentos de la Unión Europea.

4.6. Organización Administrativa.

Para el mejoramiento continuo en los procesos de producción y exportación del producto, el departamento administrativo y sus colaboradores se comprometerán a cumplir de forma eficiente y eficaz la filosofía empresarial de “ExportA Cía. Ltda.”, definida por la misión, visión, valores y objetivos corporativos.

4.6.1. Misión.

Ser una compañía exportadora de productos ecuatorianos competitiva e innovadora que ofrece productos altamente calificados, orientados a satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes a nivel internacional, contando con un personal idóneo preocupado por el mejoramiento continuo en los procesos de producción y exportación para cumplir con normas de calidad que exige el mercado internacional.

4.6.2. Visión.

Ser la compañía líder en la exportación de productos ecuatorianos a nivel mundial, reconocido por la excelencia en el servicio y la calidad en el producto que ofrece.

4.6.3. Valores Corporativos.

El soporte de la cultura organizacional de la compañía se refleja en el cumplimiento de los siguientes valores:

- **Compromiso.**

Estamos obligados a esforzarnos en la satisfacción de los requerimientos de los clientes, y al beneficio de la organización y la sociedad.

- **Competitividad.**

Contamos con la capacidad de obtener y mantener sistemáticamente ventajas comparativas que permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico en el que actuamos, generando la mayor satisfacción de los consumidores.

- **Calidad.**

Ofrecemos productos altamente confiables, con la plena seguridad que satisfacen las expectativas de los clientes. Además adoptamos estándares de calidad en todas las áreas y procesos productivos.

- **Mejoramiento Continuo.**

Estamos comprometidos a mejorar permanentemente la calidad y la eficiencia en la organización, así como también mejorar efectivamente los procesos productivos, lo que favorece el crecimiento estable y consistente de la compañía.

- **Innovación.**

Aplicamos nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles al incremento de la productividad. Ampliamos líneas de productos a ofertar, acorde a las necesidades de los clientes.

- **Capacitación al Talento Humano.**

Instruimos periódicamente al recurso humano, para contar con personal altamente capacitado, comprometido al cumplimiento de las metas y los objetivos organizacionales.

- **Excelencia en el Servicio.**

La excelencia de nuestra compañía consiste en superar la satisfacción de las expectativas de los consumidores.

4.6.4. Objetivos Corporativos.

El cumplimiento cabal de la misión y visión de la compañía se refleja en los siguientes objetivos:

- Aplicar las normas de calidad internacional para generar confianza y permanencia en el mercado internacional.

- Planificar siempre las ventas en base a una investigación de mercados y análisis de la competencia.
- Seleccionar técnicamente y dar un adiestramiento sistemático al recurso humano.
- Investigar constantemente qué piensan los clientes respecto de la compañía y sus productos para tomar las medidas adecuadas.
- Logar posesionarnos en el mercado de alimentos a nivel internacional.
- Realizar campañas de publicidad al tiempo eficaz y medir su efectividad.
- Incrementar en un 5% anual las exportaciones del producto en el mercado internacional.
- Alcanzar una rentabilidad del 10% anual en relación al valor total de las exportaciones realizadas.
- Ampliar las líneas de productos a exportar al mercado internacional, para satisfacer las múltiples necesidades del mercado objetivo.
- Producir en base de cuotas y pedidos fijados de antemano.

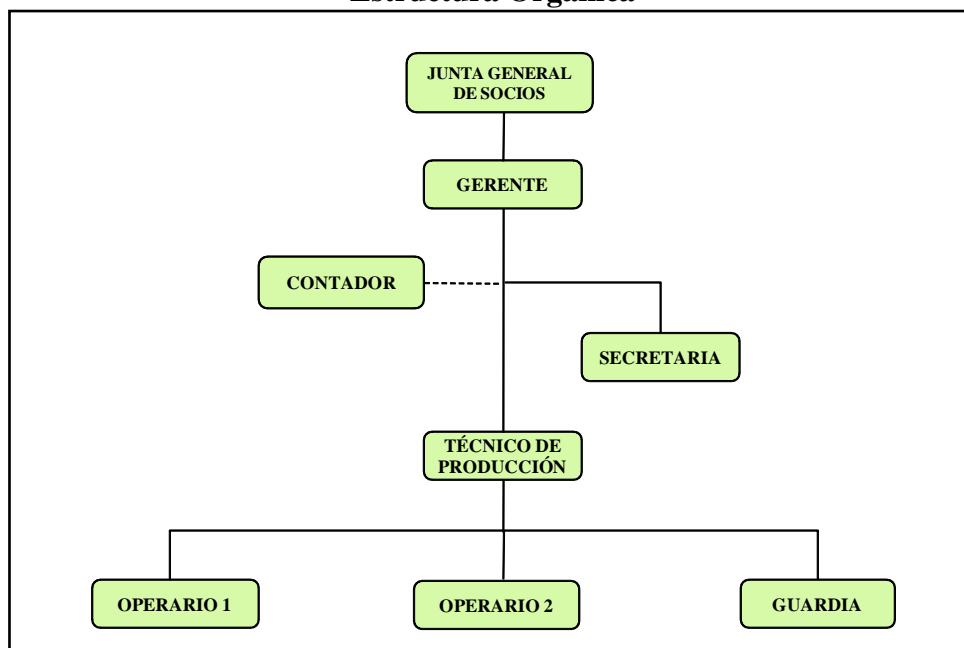
4.6.5. Estructura Orgánica.

El desarrollo de la estructura orgánica de la compañía aclara e identifica claramente las funciones de la organización, es relación niveles jerárquicos, autoridades, cadenas de mando y las respectivas funciones a cumplir por cada integrante de la compañía.

4.6.6. Organigrama Estructural.

En el Gráfico No. 35, se representa la estructura orgánica de la compañía, la cual cuenta con el personal necesario para su eficaz funcionamiento. El organigrama detalla el número y tipo de departamentos que se relacionan entre si, para el próspero funcionamiento de la organización.

Gráfico No. 35
Estructura Orgánica



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

La estructura organizacional de la compañía estará conformada por: la Junta General de Socios, el Gerente, una Secretaria, un Contador Externo, un Técnico de Producción, tres Operarios y un Guardia de Seguridad, quienes estarán capacitados para desempeñar al máximo sus respectivas funciones. El nivel directivo estará integrado por los miembros de la Junta General de Socios y el Gerente, quien será el representante legal de la compañía, el mismo que cumplirá con la administración de la compañía y además efectuará las negociaciones y documentación a nivel nacional e internacional con proveedores e importadores. El nivel de apoyo administrativo lo conformará la secretaria, quien realizará actividades de atención a clientes, proveedores e importadores, trámites internos y externos de la compañía, además de contratar los servicios externos de un contador. Dentro del nivel operativo se encuentra un técnico de producción, quien será responsable desde el proceso de selección de semillas calificadas para el cultivo de la yuca, hasta la producción y embarque del producto final, conjuntamente con la colaboración de los tres operarios, éste nivel jerárquico cuenta además, con el servicio de un guardia de seguridad, encargado de la

seguridad y vigilancia de la compañía, quien se encuentra bajo autoridad del técnico de producción y el Gerente general.

En el estudio de mercado se especifico que la producción de yuca fresca debe darse inmediatamente después de la cosecha de las raíces de yuca y en el análisis del tamaño del proyecto se determino que se realizará una exportación cada mes, por lo tanto no es factible para el proyecto que la compañía contrate personal para la producción, es por eso que se contratará personal externo sólo para los días de producción, este tipo de contrato se denomina contrato por obra cierta. “El contrato es por obra cierta, cuando el trabajador toma a su cargo la ejecución de una labor determinada por una remuneración que comprende la totalidad de la misma, sin tomar en consideración el tiempo que se invierta en ejecutarla”²⁶. Los trabajadores por obra cierta están amparados por las disposiciones referentes al salario básico unificado, pago de horas suplementarias y extraordinarias, descanso semanal, y vacaciones, sin embargo, es difícil controlar la aplicación de estos derechos, puesto que el patrono no regula directamente el horario del trabajador. No se puede verificar si el trabajo se hizo en día ordinario o en día feriado, en jornada ordinaria o en jornada suplementaria.

4.6.6.1. Manual de Funciones.

Que es un manual de funciones. En los Cuadros No. 27, 28, 29, 30, 31, 32 y 33 se describen las funciones y obligaciones de cada uno de los integrantes de la compañía.

²⁶ Codificación del código de Trabajo, Título I, del contrato individual de trabajo, Capítulo I, de su naturaleza y especies, Parágrafo Iro, definiciones y reglas generales, Artículo 16, Contrato por obra cierta, Pág. 15.

Cuadro No. 27
Funciones de la Junta General de Socios

		ANÁLISIS DE PUESTOS
		ÁREA : Nivel Directivo. CARGO: Socios.
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Formado por la Junta General de Socios. Es el órgano supremo y la autoridad máxima de la Compañía Esta a cargo de la Administración de todos los niveles jerárquicos de la compañía.		
FUNCIONES		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Velar por el bienestar económico y social de la Compañía. 2. Estudiar y aprobar las reformas de estatutos. 3. Examinar, aprobar o improbar los balances y cuentas que deben rendir el Gerente. 4. Elegir y remover libremente al Gerente y demás colaboradores de la Compañía. 5. Disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en los estatutos de la Compañía. 6. Resolver la admisión de nuevos socios. 7. Ordenar las acciones y sanciones contra el Gerente y cualquier colaborador que hubiere incumplido sus obligaciones u ocasionado daños o perjuicios a la Compañía. 8. Las demás que le asignen las leyes y estos estatutos. 		
REQUISITOS		
Título	Indistinto.	
Edad	A partir de los 18 años	
Estado Civil	Indistinto.	
Sexo	Indistinto.	
Residencia	Santo Domingo	
Actitud	Responsable, criterio definido, trabajo en equipo.	
RESPONSABILIDADES		
Responder ante la Compañía y ante el Importador, sobre todas las actividades que se desarrollen en la entidad de Responsabilidad Limitada.		

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Arévalo Elizabeth/2009.


Cuadro No. 28
Funciones del Gerente

		ANÁLISIS DE PUESTOS
		ÁREA : Administrativa CARGO : Gerente
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Es el representar legal de la compañía con facultades para ejecutar todos los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y al desarrollo de la Compañía.		
FUNCIONES		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser la firma o razón social de la Compañía. 2. Diseñar, implantar y establecer políticas de control interno. 3. Designar al secretario de la compañía. 4. Designar los colaboradores que requiera la compañía y señalarles su remuneración, excepto aquellos designados por la junta general de socios. 5. Presentar un informe de su gestión y el balance a la junta general de socios en reuniones ordinarias. 6. Convocar a la junta general de socios a reuniones ordinarias y extraordinarias. 7. Constituir los apoderados judiciales necesarios para la defensa de los intereses sociales. 8. Cumplir y hacer cumplir las disposiciones y las resoluciones de la Junta General de Socios. 		
REQUISITOS		
Título	Ingeniero en Comercio Exterior o Administración de Empresas.	
Edad	Mínimo 24 años.	
Estado Civil	Indistinto.	
Sexo	Indistinto.	
Residencia	Santo Domingo.	
Aptitud	Conocimientos Administrativos, Económicos y Financieros.	
Actitud	Responsable, criterio y exigencia laboral, capacidad analítica y liderazgo.	
RESPONSABILIDADES		
Realizar y planificar la gestión administrativa de la compañía, coordinar y hacer cumplir las obligaciones de los colaboradores de la Compañía.		

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Arévalo Elizabeth/2009.

Cuadro No. 29
Funciones de la Secretaria Asistente

		ANÁLISIS DE PUESTOS
		ÁREA : Administrativa CARGO : Secretaria-Asistente
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
<p>Es la carta de presentación de la compañía, gestiona y ejecuta las ordenes del Gerente y de la Junta General de Socios, se relaciona con clientes y proveedores y lleva los registros de la compañía.</p>		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Redactar, llevar el control y actualizar los estatutos que apruebe la Junta General de Socios. 2. Administrar, distribuir y archivar el sistema de documentación interna y externa de la compañía. 3. Receptar, clasificar, numerar, sumillar, controlar y despachar documentos y demás correspondencia de la compañía. 4. Atender los clientes internacionales, proveedores, funcionarios públicos, y miembros de la compañía vía telefonica, fax, correo electronica y personalmente. 5. Cumplir y hacer cumplir los deberes que impongan las ordenanzas, reglamentos y demas disposiciones de la compañía. 6. Mejora y aprendizaje continuo. 7. Brindar apoyo a todos los departamentos de la compañía. 8. Colabora en el cumplimiento del perfil corporativo de la compañía. 		
REQUISITOS		
Título	Secretaria Ejecutiva, fluides de dos idiomas, en especial el Ingles.	
Edad	Mínimo 24 años.	
Experiencia	Mínimo dos años en actividades similares. Manipulación de Microsoft offices e Internet.	
Estado Civil	Indistinto.	
Sexo	Femenino.	
Residencia	Santo Domingo.	
Aptitud	Conocimientos de secretaría y relaciones humanas.	
Actitud	Desempeño eficiente, excelencia académica, exigencia laboral, capacidad analítica, trabajo en equipo y bajo presión.	
RESPONSABILIDADES		
<p>Brindar a los directivos apoyo eficiente, eficaz y condicional en el cumplimiento de los objetivos, así como tambien, formular y conducir la política general de la administración de la compañía.</p>		

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Arévalo Elizabeth/2009.

Cuadro No. 30
Funciones del Contador Externo

		ANÁLISIS DE PUESTOS
		ÁREA : Asesor Contable Externo CARGO : Contador
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
<p>Es responsable de la planificación, dirección, supervisión y control de las operaciones contables de la compañía, velando por mantener actualizados sus estados financieros, y cumplir con las obligaciones tributarias y las disposiciones legales emitidas por los organismos de control.</p>		
FUNCIONES		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Programar y controlar las actividades del departamento financiero. 2. Revisar los estados financieros oportunos, confiables y de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados y otras disposiciones vigentes. 3. Revisar conciliaciones bancarias y realizar declaraciones de impuestos. 4. Diseñar e implantar reportes gerenciales que faciliten la interpretación de la información contable financiera de la compañía. 4. Atender requerimientos de información de organismos de control externo a la compañía, como el SRI, Superintendencia de Compañías, etc. 5. Firmar las declaraciones mensuales y anuales de impuestos y estados financieros para presentar a organismos de control. 6. Ejecutar liquidaciones laborales y roles de pago. 		
REQUISITOS		
Título	Contador Público Autorizado, con registro actualizado.	
Edad	Mínimo 24 años.	
Experiencia	Mínimo un año en actividades similares.	
Estado Civil	Indistinto.	
Sexo	Indistinto.	
Residencia	Santo Domingo	
Aptitud	Conocimiento del leyes y procedimientos contables y tributarios.	
Actitud	Responsable, criterio y exigencia laboral y capacidad analítica.	
RESPONSABILIDADES		
<p>Firmar los estados financieros de la compañía y velar por el bienestar economico y financiero de la entidad en que presta sus servicios.</p>		

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Arévalo Elizabeth/2009.

Cuadro No. 31
Funciones del Técnico de Producción

		ANÁLISIS DE PUESTOS
		ÁREA: Producción CARGO: Técnico de Producción
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Es el de mayor responsabilidad en la compañía, por estar a cargo de todo el proceso productivo del producto, desde el proceso de producción de la materia prima hasta el proceso de exportación.		
FUNCIONES		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tecnicar el proceso de producción de la materia prima. 2. Verificar la óptima selección de la materia prima. 3. Administrar el área operativa de la compañía. 3. Diseñar y ejecutar las funciones de los operarios de la compañía. 4. Coordinar funciones con el Gerente y la Junta General de Socios. 5. Verificar el abastecimiento de materiales y maquinaria en el proceso de producción. 6. Diseñar estrategias de costos bajos en la producción. 7. Implantar técnicas, normas y procesos de calidad de forma continua. 8. Cumplir los planes y objetivos de producción en el tiempo y bajo las condiciones de coste y calidad establecidas. 		
REQUISITOS		
Título Edad Experiencia Estado Civil Sexo Residencia Aptitud Actitud	Ingeniero Agropecuario, especialización en parafinación. Mínimo 24 años. Mínimo un año en actividades similares. Indistinto. Indistinto Santo Domingo Conocimiento en producción agrícola, especialmente en Yuca, manipulación de productos en Parafina. Responsable, disciplinado, innovador, criterio y exigencia laboral, capacidad analítica y liderazgo.	
RESPONSABILIDADES		
Verificar el óptimo proceso de producción de la materia prima, y la producción eficiente y eficaz del producto a ser exportado, así como también el compromiso con el nivel operativo en el cumplimiento de los objetivos de la compañía.		

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Arévalo Elizabeth/2009.

Cuadro No. 32
Funciones del Operario

		ANÁLISIS DE PUESTOS
		AREA : Producción CARGO : Operario
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Encargados de la cosecha de la materia prima, de la producción directa del producto a comercializar y de la colaboración al desarrollo de la compañía.		
FUNCIONES		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cosechar, seleccionar, transportar, lavar y parafinar la materia prima de calidad. 2. Utilizar insumos y maquinaria de calidad en la elaboración del producto final. 3. Cumplir con las normas establecidas por el técnico de producción. 4. Realizar el proceso de parafinación acorde a los estudios realizados. 5. Embalar el producto según normas establecidas por la compañía y a nivel internacional. 6. Comunicar los cambios que se produzcan en el área de producción. 7. Facilitar información requerida por sus directivos. 8. Optimizar los insumos y materiales en el proceso de producción. 		
REQUISITOS		
Título	Bachiller	
Edad	18 años en adelante	
Experiencia	Mínimo un año.	
Estado Civil	Indistinto.	
Sexo	Indistinto.	
Residencia	Santo Domingo	
Aptitud	Conocimiento en actividad campestre.	
Actitud	Dinámico, responsable, puntual, trabajar en equipo.	
RESPONSABILIDADES		
Comprometidos en el cumplimiento eficiente de los objetivos corporativos de la compañía, y a generar un entorno de trabajo responsable y confiable, a través del trabajo en equipo.		

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Arévalo Elizabeth/2009.

Cuadro No. 33
Funciones del Guardia

		ANÁLISIS DE PUESTOS
		ÁREA : Administrativa CARGO : Guardia de Seguridad
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
<p>Es la persona encargada de proteger vida y honra del personal, bienes e inmuebles de la compañía, teniendo a su disposición recursos técnicos y tecnológicos.</p>		
FUNCIONES		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Velar por el cuidado del personal y bienes de la compañía. 2. Prestar auxilio en casos de grave riesgo, como robos, catástrofes o calamidad pública. 3. Comunicar de inmediato a los directivos de anomalías en el desarrollo de la función empresarial. 4. Controlar el ingreso y salida de personas en la compañía. 5. Mantener y restablecer el orden de la seguridad ciudadana. 6. Utilizar de forma adecuada las herramientas de vigilancia, como armas, gases, et. 7. Responder ante las autoridades por sus actos de dudosa procedencia. 8. Ejecutar el cumplimiento sus funciones sin involucrarse en actividades administrativas. 		
REQUISITOS		
Título	Bachiller y título de seguridad privada	
Edad	Mínimo 24 años.	
Experiencia	2 años en actividades relacionadas.	
Estado Civil	Indistinto.	
Sexo	Masculino.	
Residencia	Santo Domingo.	
Aptitud	Conocimientos de defensa personal, uso de armas, primeros auxilio y en leyes de seguridad y bienestar ciudadano.	
Actitud	Criterio definido, excelente condición física, disciplina, lealtad y honradez y perfección en la manipulación de armamento de seguridad.	
RESPONSABILIDADES		
<p>Garantizar la seguridad ciudadana de las compañía, así como también del ciudadano eficiente de todos sus bienes y servicios.</p>		

Fuente: Investigación de Campo.

Elaboración: Arévalo Elizabeth/2009.

CAPÍTULO V

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

“La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo”²⁷.

Para la ejecución del proyecto se considera tres tipos de inversiones que son: activos fijos, activos tangibles y capital de trabajo. En el Cuadro No. 34, se presenta el monto total de la inversión.

Cuadro No. 34
Inversiones y Financiamiento del Proyecto

INVERSIONES	DÓLARES	PORCENTAJE
I Inversión Fija		
a. Tangible		
Equipo de Computo	1.813,09	5,43%
Maquinaria y Equipos	2.250,55	6,74%
Muebles y Enseres	2.856,19	8,56%
Equipo de Oficina	971,76	2,91%
Menajes	5.443,55	16,31%
Instalaciones	80,34	0,24%
Subtotal	13.415,48	40,19%
b. Intangible		
Gastos de Constitución	2.781,00	8,33%
Estudios Técnicos	463,50	1,39%
Gastos de Capacitación	412,00	1,23%
Garantías	600,00	1,80%
Subtotal	4.256,50	12,75%
II Capital de Trabajo		
Efectivo	14.426,91	43,22%
Inventario Inicial	1.278,23	3,83%
Subtotal	15.705,14	47,05%
TOTAL INVERSIONES	33.377,12	100%
FINANCIAMIENTO		
Crédito	23.363,98	70,00%
Capital Social	10.013,14	30,00%
TOTAL FINANCIAMIENTO	33.377,12	100%

Fuente: Proformas

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

²⁷ Baca, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, México 1995, Tercera Edición.

La inversión total del proyecto es de \$ 33.377,12 USD, recayendo la mayor inversión en el capital de trabajo, representando por el 47,05%, los activos fijos tangibles constituyen el 40,19% y los activos diferidos están representados por el 12,75%, de la inversión total. Este análisis pretende dar a conocer exactamente el valor total de la inversión del proyecto, con la finalidad de obtener un rendimiento a futuro.

La inversión total del proyecto estará distribuido de la siguiente manera: el 30% con el aporte de los socios y el 70% con un crédito en la Corporación Financiera Nacional.

5.1. Inversiones en Activos Fijos.

“Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de las materias primas o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto”²⁸. Los activos fijos, están sujetos a depreciación, excepto los terrenos. En el Cuadro No. 35, se muestra la inversión total en activos fijos, considerando que en cada cuenta esta incluido un valor de imprevistos del 3%.

Cuadro No. 35
Inversión en Activos Fijos

Detalle	Valor Total
Equipo de Computo	1.813,09
Maquinaria y Equipos	2.250,55
Muebles y Enseres	2.856,19
Equipo de Oficina	971,76
Menajes	5.443,55
Instalaciones	80,34
Total	13.415,48

Fuente: Proformas

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

La inversión total en activos fijos será de \$ 13.415.48 USD., el mayor rubro de inversión en los activos son los Menajes, así como también los Muebles y Enseres & la Maquinaria y

²⁸ Meneses, Álvarez, Edilberto, (2001), Preparación y Evaluación de Proyectos, Quito, Cuarta Edición.

Equipos, las demás cuentas representan rubros de inversión más bajos. En el Anexo No. 14, se detalla cada uno de los bienes tangibles y sus valores respectivos, considerando en cada cuenta un valor de imprevistos del 3%. En el Anexo No. 13, Anexo No. 14 y Anexo No. 15, se muestra la proforma de activos fijos.

5.2. Inversión en Activos Diferidos.

Son los gastos realizados por la empresa, que una vez pagados no son recuperables o reembolsables. Generalmente estos gastos se efectúan al construir la empresa y son de un valor considerable por lo cual la legislación permite amortizarlos hasta en 5 años. En el Cuadro No. 36, se presenta la inversión total en activos diferidos, en el que se considera un 3% de imprevistos en cada cuenta.

Cuadro No. 36
Inversión en Activos Diferidos

Detalle	Valor Total
Gastos de Constitución	2.781,00
Estudios Técnicos	463,50
Gastos de Capacitación	412,00
Garantía	600,00
Total	4.256,50

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

La inversión total en activos diferidos será de \$ 4.256,50 USD., los gastos de constitución de la compañía representan el mayor rubro de inversión, las demás cuentas representan rubros de inversión más bajos. En el Anexo No. 16, se detalla cada una de las cuentas del activo intangible con sus respectivos valores, en los que están considerados un imprevisto del 3%.

5.3. Inversiones en Capital de Trabajo.

El capital de trabajo es el monto de dinero que se requiere para la operación normal del proyecto hasta que los niveles de ingresos que genere el proyecto comparados con sus costos de un saldo positivo. Se calcula como el excedente de activos de corto plazo sobre pasivos de corto plazo, siendo en el proyecto de estudio, el dinero en efectivo con el que aportaran los socios de la compañía y el crédito directo de la Corporación Financiera Nacional. En el Cuadro No. 37, se muestra la inversión en el capital de trabajo.

Cuadro No. 37
Capital de Trabajo

Factor Caja 1 meses	30
Capital de Trabajo Operativo	Valor Anual
Materia Prima	15.338,75
Materiales Directos	61.006,40
Mano de Obra Directa	8.095,84
Materiales Indirectos	13.987,90
Suministros	3.354,00
Mano de Obra Indirecta	15.384,40
Reparación y Mantenimiento	155,49
Seguros	233,23
Arriendos	4.800,00
Imprevistos 3%	3.670,68
Gastos de Ventas	1122,70
Gastos de Exportación	17.442,23
Subtotal	144.591,62
Requerimiento Diario (CTO)	401,64
Requerimiento Ciclo de Caja (1 meses)	12.049,30
Inventario Inicial (1 meses)	1.278,23
Subtotal Capital de Trabajo Operativo	13.327,53
Capital de Trabajo Administrativo	
Gastos Adm. que representan desembolsos	28.531,27
Subtotal	28.531,27
Requerimiento Diario (CTA)	79,25
Requerimiento Ciclo de Caja (1 meses)	2.377,61
Subtotal Capital de Trabajo Administrativo	2.377,61
Capital de Trabajo	15.705,14
Efectivo	14.426,91
Inventario Inicial	1.278,23

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El capital de trabajo requerido para financiar las actividades durante los treinta días del periodo preoperativo del proyecto es de \$ 15.705,14 USD.

5.4. Financiamiento del Proyecto.

Se considera al recurso monetario que servirá para poner en marcha el proyecto; considerando que el 30% será cubierto con recursos propios, es decir aportaciones de los socios y el 70% será cubierto con recursos externos que se obtendrá a través de una línea de crédito de una entidad financiera existente en el país.

5.4.1. Fuentes de Financiamiento.

Las fuentes de financiamiento que se emplearán para la puesta en marcha y el buen funcionamiento de proyecto serán las fuentes propias y fuentes externas.

5.4.1.1. Fuentes Propias.

Las fuentes propias constituyen las aportaciones monetarias en efectivo que realizaran los socios, las utilidades generadas y retenidas en la compañía. Este tipo de recurso se caracteriza por su estabilidad, puesto que no tiene fecha específica de devolución y no genera por su utilización un costo (interés). En el Cuadro No. 38, se muestra las aportaciones de cada uno de los socios que conforman la Junta General de la Compañía, considerando que el total de las aportaciones representan el 30% de la inversión total de proyecto.

Cuadro No. 38
Capital Social

Socios	Capital Suscrito	Capital Pagado	Participaciones	Porcentaje
Rosero Luz María	5.006,57	5.006,57	5.006,57	50,00%
Arévalo Elizabeth	2.503,28	2.503,28	2.503,28	25,00%
Arévalo Rebecca	2.503,28	2.503,28	2.503,28	25,00%
Total	10.013,14	10.013,14	10.013,14	100,00%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2010.

El 30% de la inversión total del proyecto que será financiada por los socios representa \$ 10.1013,14 USD., capital social que será suscrito y pagado en un 100%, siendo la Señora Luz María Rosero la mayor accionista de la Compañía al aportar con el 50% del capital social, representado por \$ 5.006,57. El 50% restante es distribuido en partes iguales por las accionistas Elizabeth Arévalo y Rebecca Arévalo, las dos con aportaciones del 25% que representa \$ 2.503,28.

5.4.1.2. Fuentes Externas.

Las fuentes externas de financiamiento están constituidas por entidades ajenas a la Compañía que confían sus recursos y son de dos clases: Proveedores e Instituciones del Sistema financiero, tomando en consideración que el proyecto será financiado por una Institución del Sistema Financiero del Estado, representada por la Corporación Financiera Nacional, la misma que financiará el 70% del proyecto, porcentaje que corresponde a \$ 23.363,98 USD. En el Cuadro No. 53, se muestra la tabla de amortización, en el que se especifica el monto del crédito, el interés y la cuota a pagar en forma semestral.

5.4.2. Estructura del Financiamiento.

La estructura del financiamiento del proyecto está dada mediante el capital social de los socios y la línea de crédito de la Corporación Financiera Nacional. En el Cuadro No. 39, se muestra la estructura de financiamiento del proyecto.

Cuadro No. 39
Estructura del Financiamiento

Fuentes de Financiamiento	Valor Total	Porcentaje
Crédito	23.363,98	70%
Capital Social	10.013,14	30%
Total Financiamiento	33.377,12	100%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El 100% de la inversión del proyecto es de \$ 33.377,12 USD., del cual, el 70% que corresponde a \$ 23.363,98 USD., será financiado por la Corporación Financiera Nacional, a una tasa de interés del 10,5% y a 5 años plazo, mientras que el 30% restante que corresponde a \$ 10.377,12 USD., será financiado con las aportaciones que realicen los socios (Capital Social).

5.4.3. Cuadro de Fuentes y Usos.

Al estar definidas las fuentes de financiación del proyecto, que serán: fuentes propias y fuentes externas, se procede a diseñar el cuadro de fuentes y usos, mediante el cual se pretende dar a conocer de donde provienen los recursos y que uso se los dará a cada uno de ellos. En el Cuadro No. 40, se muestra el porcentaje, el valor y la forma como se va a distribuir los recursos propios y recursos externos.

Cuadro No. 40
Fuentes y Usos

Descripción	Valor	Recursos Propios		Recursos Ajenos	
		%	Valor	%	Valor
Equipo de Computo	1.813,09			5,43%	1.813,09
Maquinaria y Equipos	2.250,55			6,74%	2.250,55
Muebles y Enseres	2.856,19			8,56%	2.856,19
Equipo de Oficina	971,76			2,91%	971,76
Menajes	5.443,55			16,31%	5.443,55
Instalaciones	80,34			0,24%	80,34
Activos Diferidos	4.256,50			12,75%	4.256,50
Capital de Trabajo	15.705,14	30,00%	10.013,14	17,05%	5.692,00
Total	33.377,12	30,00%	10.013,14	70,00%	23.363,98

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El capital de trabajo es el mayor rubro de inversión, mediante lo cual se ha considerado financiar el 30% de su totalidad con los recursos propios, rubro que representa \$ 10.013,14 USD., en tanto que la cifra restante será financiada con los recursos ajenos.

Los activos fijos restantes como: equipo de cómputo, maquinaria y equipos, muebles y enseres, equipo de oficina, e instalaciones y los activos diferidos serán financiados con los recursos ajenos.

Los activos diferidos representan el rubro más alto a financiarse con los recursos ajenos, dado por el 21,42% de la inversión, mientras que dentro de los activos fijos la cuenta más representativa recae en los Muebles y Enseres, la cual representa el 16,73% del total de la inversión de los recursos ajenos.

CAPÍTULO VI

COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

En el desarrollo del proyecto es fundamental formular ¿Cuánto nos va a costar producir lo planificado? y por otra parte ¿Cuál será la cantidad de ingresos que el inversionista recibirá como premio por los recursos productivos invertidos. Siendo las dos variables fundamentales en el análisis de este capítulo, los costos y los ingresos.

El costo es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Es además la suma de las inversiones que la industria realiza para adquirir, conservar y utilizar en la elaboración de un bien. El costo tiene la característica de ser un valor recuperable, puesto que se lo incorpora al precio del producto terminado.

6.1. Costos de Producción.

Son los costos totales de las materias primas, los componentes y otros insumos y suministros empleados en la producción de bienes que comprenden la asignación adecuada para los gastos administrativos y de venta generales.

6.1.1. Costos Directos de Producción.

Se considerará dentro de los costos directos de producción del producto a exportar, las materias primas, materiales directos, mano de obra directa, materiales indirectos e imprevistos.

6.1.1.1. Materia Prima.

Son aquellos bienes que durante el proceso productivo sufren una transformación. Dentro de este proyecto la Yuca representa la materia prima principal del producto a exportar. En

el Cuadro No. 41, se muestra el valor a pagar por la materia prima durante los cinco años de proyección del proyecto, en el que se ha considerado un incremento anual en el precio del 6,50% que corresponde a la inflación proyectada según el Instituto Nacional de Estadística y Censo del Ecuador. La cantidad anual requerida de materia prima está determinada en el Cuadro No. 55.

Cuadro No. 41
Materia Prima

Años	Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Total Anual
2011*	Yuca	Kilogramo	261.456	0,058667	15.338,75
2012*	Yuca	Kilogramo	282.568	0,062480	17.654,85
2013*	Yuca	Kilogramo	292.344	0,066541	19.452,92
2014*	Yuca	Kilogramo	313.144	0,070866	22.191,38
2015*	Yuca	Kilogramo	330.928	0,075473	24.976,03
* Datos Proyectados					

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

En el año 2011 el costo anual de la materia prima será de \$ 15.338,75 USD., mientras que en el año 2015 será de \$ 24.976,03. El costo por materia prima se basará en la cantidad que compraremos, para poder abastecer al 60% de la demanda insatisfecha del mercado italiano.

El costo anual de la materia prima se lo obtendrá de la compra de 261.456 kilogramos de yuca que enviaremos el primer año, valor que se incrementara de acuerdo a las ventas realizadas en los años posteriores.

6.1.1.2. Materiales Directos.

Son aquellos que sin ser parte del producto en si, forman parte del producto terminado. Para la producción de la yuca fresca se utilizarán: la parafina China y Alemana. En el Cuadro No. 42, se muestra el valor a pagar por los materiales directos durante el año 2011.

Cuadro No. 42
Materiales Directos

Años	Detalle	Procedencia	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Subtotal	Total Anual
2011*	Parafina	China	Kilogramo	396,15	120,00	47.537,45	61.006,40
		Alemana	Kilogramo	198,07	68,00	13.468,95	
2012*	Parafina	China	Kilogramo	428,13	127,80	54.715,44	70.218,15
		Alemana	Kilogramo	214,07	72,42	15.502,71	
2013*	Parafina	China	Kilogramo	442,95	136,11	60.287,98	77.369,57
		Alemana	Kilogramo	221,47	77,13	17.081,59	
2014*	Parafina	China	Kilogramo	474,46	144,95	68.774,94	88.261,17
		Alemana	Kilogramo	237,23	82,14	19.486,23	
2015*	Parafina	China	Kilogramo	501,41	154,38	77.405,04	99.336,47
		Alemana	Kilogramo	250,70	87,48	21.931,43	

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

En el año 2011 el costo anual de los materiales directos será de \$ 61.006,40 USD., mientras que en el año 2015 será de \$ 99.336,47. En los años de proyección se ha considerado un incremento anual en el precio del 6,50% que corresponde a la inflación proyectada según el INEC.

6.1.1.3. Mano de Obra Directa.

Es aquella que en forma directa está manipulando la materia prima y el producto durante el proceso de producción. Constituye al trabajo realizado por los operarios en la recolección, selección, producción y empaque de la materia prima para la producción del producto a exportar.

En todo el proceso de producción se contará con dos operarios de planta, mientras que el resto de operarios serán contratados por obra cierta, durante el periodo de tiempo que dure la producción del producto. En el Cuadro No. 43, se muestra los costos de la mano de obra directa.

Cuadro No. 43
Mano de Obra Directa

Concepto	Cantidad	Salario	Remuneración Anual
Operario 1	1	337,33	4.047,92
Operario 2	1	337,33	4.047,92
Total			8.095,84

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2009.

En el 2011 el costo anual de mano de obra directa será de \$ 8.095,84 USD. En el Anexo No. 18, se presenta el rol de pagos, diseñado según lo estipula la ley.

6.1.1.4. Materiales Indirectos.

Son aquellos que no forman parte del producto en sí, pero son utilizados para la presentación formal del producto terminado. Siendo las cajas de cartón, el único material indirecto que se empleará para introducir la yuca fresca en el mercado italiano. En el Cuadro No. 44, se muestra el valor a pagar por las cajas de cartón durante el año 2011.

Cuadro No. 44
Materiales Indirectos

Años	Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Total Anual
2011*	Cajas de Cartón Corrugado	Unidad	13.073	1,07	13.988
2012*	Cajas de Cartón Corrugado	Unidad	14.128	1,14	16.100
2013*	Cajas de Cartón Corrugado	Unidad	14.617	1,21	17.740
2014*	Cajas de Cartón Corrugado	Unidad	15.657	1,29	20.237
2015*	Cajas de Cartón Corrugado	Unidad	16.546	1,38	22.776

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

En el año 2011 el costo anual de las cajas de cartón será de \$ 13.988,00 USD., mientras que en el 2015 será de \$ 22.776,00 USD. En los años de proyección se ha considera un incremento anual en el precio del 6,50% que corresponde a la inflación proyectada según el INEC.

6.1.1.5. Imprevistos.

En el cálculo de los costos directos de producción se ha considerado el 3% de imprevistos, como contingencia ante un cambio en los precios de los mismos, siendo el valor de los imprevistos \$ 2.952,87 USD.

6.1.2. Costos Indirectos (Gastos de fabricación).

Son todos los costos que no están clasificados como mano de obra directa ni como materiales directos. Dentro del proyecto de exportación, se considerará como costos indirectos: los suministros, mano de obra indirecta, reparación y mantenimiento, seguros, e imprevistos.

6.1.2.1. Suministros.

Los suministros constituyen elementos fundamentales para el normal funcionamiento de la compañía, es por ellos que se han incluido a los suministros que se detallan en el Cuadro No. 45, como necesarios para el adecuado funcionamiento del proyecto.

Cuadro No. 45
Suministros

Suministros	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Electricidad	Kwh	400	0,11	44,00	528,00
Agua	Litros	1	10,00	10,00	120,00
Gas	Unidad 45 kg.	3	45,00	135,00	1620,00
Pagina Web	Unidad	1	150,00		150,00
Telefono	Unidad	1	50,00	50,00	600,00
Internet	Unidad	1	28,00	28,00	336,00
Total				267,00	3.354,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El costo anual en suministros, es de \$ 3.354,00 USD. Estos suministros son importantes para las actividades administrativas y Operativas de la compañía.

6.1.2.2. Mano de Obra Indirecta.

Es aquella que tiene la función de vigilar y supervisar procesos productivos, pero no interviene directamente en la transformación de las materias primas. Dentro del proyecto de exportación se considerará como mano de obra indirecta al pago que se realizará al contador externo y al jefe de producción. En el Cuadro No. 46, se muestra los costos de la mano de obra indirecta.

Cuadro No. 46
Mano de Obra Indirecta

Concepto	Cantidad	Salario	Remuneración Anual
Contador	1	200,00	2.400,00
Jefe de Producción	1	1.082,03	12.984,40
Total			15.384,40

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El costo anual de mano de obra indirecta durante el primer año será de \$ 15.384,40 USD. En el Anexo No. 17, se presenta el rol de pagos que está elaborado según lo que establece el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

6.1.2.3. Reparación y Mantenimiento.

Con la finalidad de establecer el valor de reparación y mantenimiento de los activos fijos a utilizar en el proceso de producción de la yuca fresca, se ha considerado el porcentaje que establece la ley que es del 2% sobre su valor total, el cual se lo realizará cada 2 meses. En el Cuadro No. 47, se presenta el valor total de reparación y mantenimiento de estos activos.

Cuadro No. 47
Reparación y Mantenimiento

Concepto	Valor	Porcentaje	Valor Anual
Maquinaria y Equipos	2.250,55	2%	45,01
Menajes	5.443,55	2%	108,87
Instalaciones	80,34	2%	1,61
Total			155,49

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth /2010.

El costo anual por reparación y mantenimiento de los activos fijos es de \$ 155,49 USD.

6.1.2.4. Seguros.

Con la finalidad de prever cualquier tipo de riesgos en los que la empresa pueda incurrir, se ha decidido contratar una póliza de seguros, la cual cubrirá los activos de la compañía. En el Cuadro No. 48, se muestra el porcentaje y el valor de la póliza de seguro.

Cuadro No. 48
Seguros

Concepto	Valor	Porcentaje	Valor Anual
Maquinaria y Equipos	2.250,6	3%	67,52
Menajes	5.443,6	3%	163,31
Instalaciones	80,3	3%	2,41
Total			233,23

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El valor total por seguros es de \$ 233,23 USD, valor que ha sido determinado en función al porcentaje estimado del 3%, según lo establece en mercado de seguros.

6.1.2.5. Imprevistos.

En el cálculo de los costos indirectos de producción se ha considerado el 3% de imprevistos, como contingencia ante un cambio en los precios de los mismos, siendo el valor de los imprevistos \$ 233,23 USD.

6.2. Gastos Administrativos.

Es el conjunto de acciones que con una coordinación y gestión adecuada optimizan los elementos de la producción. En el Cuadro No. 49, se presentan los principales gastos administrativos.

Cuadro No. 49
Gastos Administrativos

Concepto	Valor
Gerente General	14.580,20
Secretaria	4.047,92
Guardia	4.047,92
Utiles Oficina	102,17
Materiales de Limpieza	350,00
Movilización y Viaticos	4.290,00
Reparación y Mantenimiento	112,82
Seguros	169,23
Imprevisto 3%	831,01
Total	28.531,27

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El gasto administrativo total del proyecto será de \$ 28.531.27 USD. Se ha considerado el 3% de imprevistos, siendo este \$ 831.01 USD. En el Anexo No. 18, se muestra el rol de pagos, en el que se detalla las remuneraciones a pagar al Gerente, la secretaria y el guardia de seguridad. Además en el Anexo No. 18, se detalla cada una de las cuentas y los valores que conforman los gastos administrativos.

6.2.1. Depreciaciones.

Es el valor que incurre por la pérdida de valor que sufren los activos fijos por causa del desgaste que se da en el proceso productivo. El cálculo se lo realizará según el método de depreciación lineal tomando en cuenta los años de vida útil que tendrá cada bien según lo establecido por la legislación tributaria ecuatoriana. En el Cuadro No. 50, se muestra el porcentaje y el valor de depreciación de cada activo fijo durante los cinco años de vida útil del proyecto.

Cuadro No. 50
Depreciación Activos Fijos

Concepto	Valor	Vida Útil	Porcentaje	Valor Anual				
				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo de Computo	1.813,09	3	33,33%	604,36	604,36	604,36		
Maquinaria y Equipos	2.250,55	10	10,00%	225,06	225,06	225,06	225,06	225,06
Muebles y Enseres	2.856,19	10	10,00%	285,62	285,62	285,62	285,62	285,62
Equipo de Oficina	971,76	10	10,00%	97,18	97,18	97,18	97,18	97,18
Menajes	5.443,55	5	20,00%	1.088,71	1.088,71	1.088,71	1.088,71	1.088,71
Instalaciones	80,34	10	10,00%	8,03	8,03	8,03	8,03	8,03
Total				2.308,96	2.308,96	2.308,96	1.704,59	1.704,59

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El valor total de depreciación de los activos fijos en el año 2011 será de \$ 2.308,96 USD., y en año 2015 será de \$ 1.704,59 USD.

6.2.2. Amortizaciones.

La amortización es la reducción parcial de los montos de una deuda en un plazo determinado de tiempo. Constituye el valor que se amortizará anualmente para recuperar la inversión en activos diferidos, que según la ley se amortizará un 20% anual. En el Cuadro No. 51, se presenta el valor anual de amortización, que se lo obtiene dividiendo entre el total de activos diferidos para cinco años.

Cuadro No. 51
Amortización Activos Diferidos

Concepto	Valor	Vida Útil	Porcentaje	Valor Anual
Activos Diferidos	4.256,50	5	20%	851,30
Total				851,30

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

La amortización anual de los activos diferidos será de \$ 851,30 USD., los mismos que serán recuperados durante los cinco años de vida útil del proyecto.

6.3. Gastos de Ventas.

Son generados por la necesidad de hacer llegar el producto desde el lugar de producción hasta el consumidor final. En el Cuadro No. 52, se detallan aquellos gastos que se consideraron necesarios dentro del plan de marketing internacional para la exportación del producto.

Cuadro No. 52
Gastos de Ventas o Publicidad.

Detalle	Valor Anual
Diseño Logotipo	50,00
Carpeta Empresarial	420,00
Hojas Membretadas	60,00
Tarjetas de Presentación	160,00
Diseño Página Web	400,00
Imprevistos 3%	32,70
Total	1.122,70

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El valor total de gasto de ventas será de \$ 1.122,70 USD. A estos gastos se les ha considerado el 3% de imprevistos cuyo valor será de \$ 32,70 USD.

6.4. Gastos de Exportación.

Son los rubros que se utilizan para exportar la yuca fresca hacia el mercado de Milán-Italia. Los gastos de exportación que incurren en el proyecto son: transporte interno, seguro interno, agente aduanero, conocimiento de embarque, certificados de origen y fitosanitario, movimiento de contenedor en el puerto, autorización de ingreso y salida de vehículos y Corpei. En este gasto de exportación se ha considerado un imprevisto del 3%, como respaldo ante cambios que se pueden presentar en el proceso de exportación. En el cuadro No. 53 se presenta los gastos de exportación a realizar en el año 2010.

Cuadro No. 53
Gastos de Ventas o Publicidad.

Detalle	Valor Anual
Transporte Interno	6.000,00
Seguro Interno	1.670,20
Agente Aduanero	2.400,00
AISV	2.600,00
Guía Aérea	784,00
Certificado Origen	200,00
Certificado Fitosanitario	1.000,00
THC	2.280,00
Imprevistos 3%	508,03
Total	17.442,23

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

En el año 2011 el valor total anual de los gastos de exportación será de \$ 17.442,23 USD. En el Anexo No 19, se detalla cada una de las cuentas y los valores de gasto de exportación.

6.5. Gastos Financieros.

Se originan de la acción de financiar el proyecto mediante recursos ajenos, lo que da como resultado el pago de los intereses del crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional, a una tasa de interés del 10,50% anual, a 5 años plazo, cancelando una cuota fija

por 10 periodos semestrales. En el Cuadro No. 54, se presenta la tabla de amortización del crédito.

Cuadro No. 54
Tabla de Amortización

CRÉDITO DIRECTO CFN				
Capital	23.363,98	Interés Anual	10,50%	
Plazo Años	5	Cuota	3.062,59	
Periodo Pago	Semestral	Plazos semestres	10	
Periodo de Pago	Principal	Interés	Amortización	Cuota
1	23.363,98	1.226,61	1.835,98	3.062,59
2	21.528,01	1.130,22	1.932,37	3.062,59
3	19.595,64	1.028,77	2.033,82	3.062,59
4	17.561,82	922,00	2.140,59	3.062,59
5	15.421,23	809,61	2.252,97	3.062,59
6	13.168,26	691,33	2.371,25	3.062,59
7	10.797,01	566,84	2.495,74	3.062,59
8	8.301,27	435,82	2.626,77	3.062,59
9	5.674,50	297,91	2.764,68	3.062,59
10	2.909,82	152,77	2.909,82	3.062,59
Total		7.261,88	23.363,98	30.625,86

Fuente: Corporación Financiera Nacional.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El capital del crédito es de \$ 23.363,98 USD., que genera un interés de \$ 7.261,88 USD., y una deuda total del crédito de \$ 30.625,86 USD., que serán cubiertos durante los cinco años de plazo establecidos por la CFN. En el Cuadro No. 55, se presenta el valor de los intereses y la amortización del crédito.

Cuadro No. 55
Intereses y Amortización por Crédito

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Amortización Crédito	3.768,34	4.174,41	4.624,22	5.122,51	5.674,50
Intereses	2.356,83	1.950,77	1.500,95	1.002,66	450,68
Total	6.125,17	6.125,17	6.125,17	6.125,17	6.125,17

Fuente: Corporación Financiera Nacional.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

En cada año se pagarán dos cuotas semestrales que corresponden a \$ 6.125,17 USD., este valor será cancelado durante los cinco años de plazo del crédito.

6.6. Proyección de los Costos.

En el Cuadro No. 56, se muestra la proyección de costos y gastos del proyecto.

Cuadro No. 56
Proyección de Costos (Tasa de Inflación 6.50% Anual)

PROYECCIÓN DE COSTOS	IMPREVISTOS		3%		
	TASA DE INFLACIÓN		6,50%		
COSTO DE VENTA	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Materia Prima	15.338,75	17.654,85	19.452,92	22.191,38	24.976,03
Materiales Directos	61.006,40	70.218,15	77.369,57	88.261,17	99.336,47
Mano de Obra Directa	8.095,84	8.622,07	9.182,50	9.779,37	10.415,03
Materiales Indirectos	13.987,90	16.100,02	17.739,74	20.237,03	22.776,43
Imprevistos 3%	2.952,87	3.377,85	3.712,34	4.214,07	4.725,12
Subtotal	101.381,75	115.972,94	127.457,07	144.683,02	162.229,08
CIF					
Suministros	3.354,00	3.572,01	3.804,19	4.051,46	4.314,81
Mano de Obra Indirecta	15.384,40	16.384,39	17.449,37	18.583,58	19.791,51
Reparación y Mantenimiento	155,49	165,60	176,36	187,82	200,03
Seguros	233,23	248,39	264,54	281,73	300,05
Arriendos	4.800,00	5.112,00	5.444,28	5.798,16	6.175,04
Imprevistos 3%	717,81	764,47	814,16	867,08	923,44
Subtotal CIF	24.644,94	26.246,86	27.952,90	29.769,84	31.704,88
COSTO DE VENTA	126.026,69	142.219,79	155.409,98	174.452,86	193.933,96
PRESUPUESTO DE GASTOS					
GASTOS ADMINISTRACION					
Gerente General	14.580,20	15.527,91	16.537,23	17.612,15	18.756,94
Secretaria	4.047,92	4.311,03	4.591,25	4.889,68	5.207,51
Guardia	4.047,92	4.311,03	4.591,25	4.889,68	5.207,51
Utiles Oficina	102,17	108,81	115,88	123,42	131,44
Materiales de Limpieza	350,00	372,75	396,98	422,78	450,26
Movilización y Viaticos	4.290,00	4.568,85	4.865,83	5.182,10	5.518,94
Reparación y Mantenimiento	112,82	120,15	127,96	136,28	145,14
Seguros	169,23	180,23	191,95	204,42	217,71
Imprevisto 3%	831,01	885,02	942,55	1.003,82	1.069,06
Subtotal Adm.	28.531,27	30.385,80	32.360,88	34.464,34	36.704,52
Gastos Administrativos que no representan desembolsos					
Depreciaciones	2.308,96	2.308,96	2.308,96	1.704,59	1.704,59
Amortizaciones	851,30	851,30	851,30	851,30	851,30
Subtotal	3.160,26	3.160,26	3.160,26	2.555,89	2.555,89
GASTOS DE ADMINISTRACION	31.691,53	33.546,06	35.521,14	37.020,23	39.260,41
GASTOS DE VENTAS o PUBLICIDAD					
Diseño Logotipo	50,00				
Carpeta Empresarial	420,00	432,60	445,58	458,95	472,71
Hojas Membretadas	60,00	63,90	68,05	72,48	77,19
Tarjetas de Presentación	160,00	170,40	181,48	193,27	205,83
Diseño Página Web	400,00				
Imprevistos 3%	32,70	20,01	20,85	21,74	22,67
Total Gastos de Ventas.	1.122,70	686,91	715,96	746,44	778,41
GASTOS DE EXPORTACIÓN					
Transporte Interno	6000,00	6.390,00	6.805,35	7.247,70	7.718,80
Seguro Interno	1670,20	1.778,76	1.894,38	2.017,52	2.148,66
Agente Aduanero	2400,00	2.556,00	2.722,14	2.899,08	3.087,52
AI SV	2600,00	2.769,00	2.948,99	3.140,67	3.344,81
Guía Aérea	784,00	834,96	889,23	947,03	1.008,59
Certificado Origen	200,00	213,00	226,85	241,59	257,29
Certificado Fitosanitario	1000,00	1.065,00	1.134,23	1.207,95	1.286,47
THC	2280,00	2.428,20	2.586,03	2.754,13	2.933,14
Imprevistos 3%	508,03	541,05	576,22	613,67	653,56
Total Gastos de Exportación	17.442,23	18.575,97	19.783,41	21.069,33	22.438,84
GASTOS FINANCIEROS					
Cuota total. Interés 10,50%	2.356,83	1.950,77	1.500,95	1.002,66	450,68
TOTAL COSTOS + GASTOS	178.639,97	196.979,50	212.931,43	234.291,51	256.862,29
PRODUCCIÓN TOTAL YUCA FRESCA	13.073	14.128	14.617	15.657	16.546
COSTO UNITARIO	13,67	13,94	14,57	14,96	15,52

Fuente: Investigación de Campo.
Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

La proyección de los costos y gastos se realizó tomando en cuenta los cinco años de vida útil del proyecto, es decir desde el año 2011 hasta el año 2015. Por lo tanto en el primer año de operación del proyecto se tendrá un valor total de costos y gastos de \$ 178.639,97 USD. A partir del segundo año hasta el quinto año de proyección los costos y gastos, se incrementarán considerando la tasa de inflación proyectada por el Instituto Nacional Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC) del 6,50%.

La cuenta de materia prima se incrementará anualmente considerando el porcentaje de la inflación en los precios y multiplicando por la cantidad de materia prima requerida en función a la oferta del proyecto. El valor de los materiales directos se incrementará anualmente considerando también el porcentaje de inflación en los precios y en función a los requerimientos de la materia prima. En cambio el valor de los materiales indirectos anualmente se incrementará considerando el porcentaje de inflación en los precios y multiplicando por la cantidad de cajas requeridas para la exportación.

Las cuentas de gastos que no se incrementarán en ese porcentaje son las siguientes: el diseño del logotipo y el diseño de la página web, ya que serán considerados solamente para el primer año. Las depreciaciones y amortizaciones serán constantes durante los años de proyección y la cuota de intereses, por que estará en función a la tasa de interés.

6.6.1. Costo Unitario de Producción.

Es el costo que se asigna directamente a cada unidad de producto. Comprende la unidad de cada materia prima o materiales utilizados para fabricar una unidad de producto terminado, así como la unidad de mano de obra directa, la unidad de envases y embalajes, la unidad de comisión por ventas, etc. En el proyecto de exportación se fijará el costo unitario de cada kilogramo de yuca fresca y el costo de unitario de de una caja de cartón, considerando que en la caja de cartón se encuentran distribuidos 18,14 kilogramos de yuca fresca. En el Cuadro No. 57, se presenta el costo unitario de producción de la caja de Yuca Fresca.

Cuadro No. 57
Costo Unitario de una Caja de Yuca Fresca

Concepto	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Total Costos y Gastos	178.639,97	196.979,50	212.931,43	234.291,51	256.862,29
Producción Total Yuca Fresca	13.073	14.128	14.617	15.657	16.546
COSTO UNITARIO	13,67	13,94	14,57	14,96	15,52

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

EL costo unitario de una caja de 20 kilogramos de yuca fresca a exportar en el año 2011 será de \$ 13,67 USD., mientras que en el año 2015 será de \$ 15,16 USD.

6.7. Ingresos del Proyecto.

Los ingresos del proyecto se sustentan en la venta del producto, es decir la cantidad de dinero que es recibe, a cambio de la venta del producto.

6.7.1. Presupuesto de Ingresos.

Es calcular en forma anticipada a cuánto ascenderán los ingresos de la compañía durante un período de tiempo determinado. Para diseñar el presupuesto de ingresos es necesario establecer el precio FOB del producto a exportar, tomando como referencia los costos unitarios de producción a los que se les incrementarán un porcentaje de utilidad, que genere un precio atractivo para los importadores y sea beneficioso para los inversionistas.

6.7.1.1. Precio FOB de una Caja de Yuca Fresca Exportable.

El precio FOB de una caja de yuca fresca a exportar está determinado por el incremento del 10% de utilidad, tomando en cuenta que nos enfrentamos a un mercado potencial pequeño y una demanda del 60% que se pretende satisfacer. A partir del segundo año de proyección se considerará un incremento anual del 1% en el precio FOB. En el Cuadro No. 58, se presenta el precio FOB por cajas.

Cuadro No. 58
Precio FOB de una Caja de Yuca Fresca

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Costos y Gastos	178.639,97	196.979,50	212.931,43	234.291,51	256.862,29
Producción Total	13.072,80	14.128,40	14.617,20	15.657,20	16.546,40
Costo Unitario por Cajas	13,67	13,94	14,57	14,96	15,52
% UTILIDAD	10%	10%	10%	10%	10%
Precio FOB por Caja (20 Kilogramos)	15,03	15,34	16,02	16,46	17,08
% Incremento Anual		1%	1%	1%	1%
Precio FOB Proyectado por Caja	15,03	15,49	16,18	16,62	17,25

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El precio FOB a cobrar por una caja de 20 kilogramos de yuca fresca a exportar en el año 2011 será de \$ 15,03 USD., mientras que en 2015 será de \$ 17,25 USD.

6.7.1.2. Cantidad Cajas de Yuca Fresca a Exportar.

De acuerdo al análisis del estudio de mercado y del estudio técnico del proyecto, se determinó satisfacer al 60% de las familias ecuatorianas radicadas legalmente en la ciudad de Milán, puesto que nos enfrentamos a una población pequeña de ecuatorianos legales.

Las cajas del producto a exportar contendrán 20 kilogramos de yuca fresca. El peso neto de la caja de exportación es de 20,00 kilogramos y el peso bruto es 18,14 kilogramos. En el Cuadro No. 59 se presenta la determinación la cantidad anual de cajas de yuca fresca a exportar.

Cuadro No. 59
Determinación Anual de Cajas de Yuca Fresca.

Años	Oferta del Proyecto 60% No. de Familias	Cantidad Yuca Kilogramos Por Semana	Frecuencia Consumo Semanal	Total Yuca Kilogramos Por Año	Kilogramos Caja	Total Cajas Exportación Anual	Cajas Contenedor
2011*	2.514	2	52	261.456	20	13.073	630
2012*	2.717	2	52	282.568	20	14.128	630
2013*	2.811	2	52	292.344	20	14.617	630
2014*	3.011	2	52	313.144	20	15.657	630
2015*	3.182	2	52	330.928	20	16.546	630
* Datos Proyectados							

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

En el año 2011 se estima exportar 13.073 cajas de yuca fresca, mientras que en el año 2015 se estima exportar 16.546 cajas del producto exportable.

6.7.2. Proyección de Ingresos del Proyecto.

Los ingresos del proyecto están determinados por la cantidad de cajas de yuca fresca que se exportarán durante los años proyectados. En el Cuadro No. 60, se muestra la cantidad de cajas de yuca fresca a exportar, el precio FOB por caja y el ingreso total FOB durante los años 2011 hasta el año 2015.

Cuadro No. 60
Proyección de Ingresos del Proyecto

Concepto	Años de Proyección de Ingresos (Valores FOB)				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad de Cajas de Yuca	13.072,80	14.128,40	14.617,20	15.657,20	16.546,40
Precio Unitario	15,03	15,49	16,18	16,62	17,25
Total Ingresos FOB	196.503,97	218.844,22	236.566,82	260.297,87	285.374,01

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

En el año 2011 los ingresos FOB serán de \$ 196.503,97 USD., mientras que en el año 2015 serán de \$ 285.374,01 USD. El incremento en los ingresos FOB, estarán en función a la cantidad de cajas de yuca fresca que demandarán las familias ecuatorianas radicadas en Milán.

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN FINANCIERA

7.1. Evaluación Económica y Financiera del Proyecto.

El objetivo de la evaluación económica y financiera del proyecto es “establecer las bondades de la decisión tomada por los inversionistas de asignar los recursos generalmente escasos a una inversión específica”²⁷. Este análisis permitirá determinar la rentabilidad del proyecto, es decir, tomar la decisión de si es conveniente la puesta en marcha del proyecto o no.

7.1.1. Instrumentos de Evaluación.

Existen varios instrumentos de evaluación financiera, sin embargo; se utilizarán: el Estado de Situación Inicial, el Estado de Resultados, el Flujo de caja y el Balance General Proyectado.

7.1.1.1. Estado de Situación Inicial.

Es el estado básico demostrativo de la situación financiera de una empresa, a una fecha determinada, preparado de acuerdo con los principios básicos de contabilidad gubernamental que incluye el activo, el pasivo y el patrimonio. En la columna de activos se registran: el activo corriente, activo fijo y activo diferido, en la columna de pasivos se registran: el pasivo corriente, pasivos a largo plazo y finalmente se le debe añadir el patrimonio. En el Cuadro No. 61, se muestra el Estado de Situación Inicial.

²⁷ Barreno, Luis, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Pág. 104

Cuadro No. 61
Estado de Situación Inicial

Activos		Porcentaje
Activos Corrientes		15.705,14
Caja-Bancos	14.426,91	43,22%
Inventario Inicial	1.278,23	3,83%
Activos Fijos		
Activos Tangibles		13.415,48
Equipo de Computo	1.813,09	5,43%
Maquinaria y Equipos	2.250,55	6,74%
Muebles y Enseres	2.856,19	8,56%
Equipo de Oficina	971,76	2,91%
Menajes	5.443,55	16,31%
Instalaciones	80,34	0,24%
Activos Intangibles		4.256,50
Gastos de Constitución	2.781,00	8,33%
Estudios Técnicos	463,50	1,39%
Gastos de Capacitación	412,00	1,23%
Garantías	600,00	1,80%
Total Activos		33.377,12
		100,00%
Pasivos		
Pasivos a Largo Plazo		23.363,98
Préstamo a Largo Plazo	23.363,98	70,00%
Patrimonio		10.013,14
Capital Social	10.013,14	30,00%
Total Pasivos y Patrimonio		33.377,12
		100,00%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

Las inversiones a realizar en los activos corresponde a \$ 33.377,12 USD., con una deuda a largo plazo de \$ 23.363,98 USD., y con un aporte de los socios (Capital Social) de \$ 10.013,14 USD., obteniendo un total de pasivos y patrimonio de \$ 33.377,12 USD.

7.1.1.2. Estado de Resultados.

Es el estado financiero que refleja el beneficio o la pérdida real de la operación del proyecto al final de un periodo determinado, generalmente un año. En el Cuadro No. 62, se presenta el estado de resultados.

Cuadro No. 62
Estado de Resultados

Concepto	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Ventas Netas	196.503,97	218.844,22	236.566,82	260.297,87	285.374,01
Costo de Ventas	126.026,69	142.219,79	155.409,98	174.452,86	193.933,96
Utilidad Bruta en Ventas	70.477,28	76.624,43	81.156,84	85.845,01	91.440,05
Gastos Administración	31.691,53	33.546,06	35.521,14	37.020,23	39.260,41
Gasto de Ventas	1.122,70	686,91	715,96	746,44	778,41
Gasto de Exportación	17.442,23	18.575,97	19.783,41	21.069,33	22.438,84
Utilidad Operacional	20.220,83	23.815,49	25.136,34	27.009,02	28.962,39
Gastos Financieros	2.356,83	1.950,77	1.500,95	1.002,66	450,68
Utilidad antes Participación	17.864,00	21.864,72	23.635,39	26.006,36	28.511,71
15% Participación Utilidades	2.679,60	3.279,71	3.545,31	3.900,95	4.276,76
Impuesto CORPEI	294,76	328,27	354,85	390,45	428,06
Utilidad antes de Impuestos	14.889,64	18.256,75	19.735,23	21.714,96	23.806,90
Impuesto a la Renta (25%)	3.722,41	4.564,19	4.933,81	5.428,74	5.951,72
Utilidad Neta	11.167,23	13.692,56	14.801,42	16.286,22	17.855,17

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

En el año 2011 se alcanzará una rentabilidad sobre las ventas del 5,68%, siendo un porcentaje aceptable ya que en el primer año se considera el periodo preoperacional y la etapa de introducción al mercado de extranjero de Milán, con una oferta estimada de exportación de 13.072,80 cajas de yuca fresca.

En el segundo año de actividad se obtendrá una rentabilidad sobre las ventas del 6,26%, ya que se elaborará el 100% de la cantidad efectiva a exportar, de igual forma se elaborará para los siguientes años del proyecto. En lo referente a los costos y gastos del proyecto, se han incrementado a partir del segundo año tomando en cuenta la tasa de inflación proyectada del 6,50%, según lo establece el INEC.

7.1.1.3. Flujo de Caja.

El flujo de caja posibilita anticipar los saldos en dinero de una empresa a partir de los ingresos y egresos proyectados para un período determinado, se compone de la utilidad operacional, menos la participación laboral, menos el impuesto a la renta, mas los gastos y

costos que no constituyen salida de efectivo. En el Cuadro No. 63, se presenta el flujo de caja.

Cuadro No.63
Flujo de Caja

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A- INGRESOS OPERACIONALES		196.503,97	218.844,22	236.566,82	260.297,87	285.374,01
Ventas Netas		196.503,97	218.844,22	236.566,82	260.297,87	285.374,01
B- EGRESOS OPERACIONALES	1.278,23	173.417,64	192.196,74	208.625,08	231.123,41	254.283,78
Pago a Proveedores (materia prima)	1.278,23	15.798,91	18.184,49	20.036,51	22.857,12	25.725,31
Materiales Directos		62.836,59	72.324,69	79.690,66	90.909,01	102.316,57
Mano de Obra Directa		8.338,72	8.880,73	9.457,98	10.072,75	10.727,48
Materiales Indirectos		14.407,53	16.583,02	18.271,93	20.844,14	23.459,73
Gasto de Ventas		1.122,70	686,91	715,96	746,44	778,41
Gastos de Exportación		17.442,23	18.575,97	19.783,41	21.069,33	22.438,84
Gastos Administración		28.531,27	30.385,80	32.360,88	34.464,34	36.704,52
Costo Indirecto de Fabricación (CIF)		24.644,94	26.246,86	27.952,90	29.769,84	31.704,88
Impuesto CORPEI		294,76	328,27	354,85	390,45	428,06
C- FLUJO OPERACIONAL (A-B) VAN – TIR	- 1.278,23	23.086,33	26.647,48	27.941,74	29.174,47	31.090,22
D- INGRESOS NO OPERACIONALES	33.377,12					
Crédito a Contratarse Largo Plazo	23.363,98					
Aportes de Capital	10.013,14					
E- EGRESOS NO OPERACIONALES	17.671,98	12.527,18	13.969,07	14.604,29	15.454,87	16.353,65
Pago Intereses		2.356,83	1.950,77	1.500,95	1.002,66	450,68
Pago de Créditos Largo Plazo		3.768,34	4.174,41	4.624,22	5.122,51	5.674,50
Pago Participación de Utilidades		2.679,60	3.279,71	3.545,31	3.900,95	4.276,76
Pago de Impuestos a la Renta		3.722,41	4.564,19	4.933,81	5.428,74	5.951,72
ACTIVOS FIJOS						
Equipo de Computo	1.813,09					
Maquinaria y Equipos	2.250,55					
Muebles y Enseres	2.856,19					
Equipo de Oficina	971,76					
Menajes	5.443,55					
Instalaciones	80,34					
Cargos diferidos (Activos diferidos)	4.256,50					
F- FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)	15.705,14	- 12.527,18	- 13.969,07	- 14.604,29	- 15.454,87	- 16.353,65
G- FLUJO NETO GENERADO (C + F)	14.426,91	10.559,15	12.678,41	13.337,46	13.719,60	14.736,57
H- SALDO INICIAL DE CAJA		14.426,91	24.986,05	37.664,47	51.001,92	64.721,52
I- SALDO FINAL DE CAJA (G + H)	14.426,91	24.986,05	37.664,47	51.001,92	64.721,52	79.458,09

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El flujo de caja desde el primer año de actividad presenta resultados positivos, lo que significa que la actividad productiva y de exportación de la compañía estará debidamente financiada. Los ingresos operacionales serán por la venta de las cajas de yuca fresca exportables y los ingresos no operacionales corresponden al aporte de los de los socios y al crédito de la CFN. Los egresos operacionales representan los costos y gastos incurridos en el proceso de elaboración y exportación del producto, mientras que los egresos no

operacionales corresponden al pago de impuestos, adquisición de activos, pago de intereses y el pago de crédito a largo plazo.

7.1.1.4. Balance General Projectado.

El propósito del balance general proyectado es mostrar las cuentas de activos, pasivos y el patrimonio que poseerá la compañía durante los años de proyección. En el Cuadro No. 64, se muestra el balance general proyectado.

Cuadro No. 64
Balance General Projectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo corriente						
Caja bancos	14.426,91	24.986,05	37.664,47	51.001,92	64.721,52	79.458,09
Inventario Inicial	1.278,23	1.278,23	1.278,23	1.278,23	1.278,23	1.278,23
Subtotal Activos Corrientes	15.705,14	26.264,28	38.942,69	52.280,15	65.999,75	80.736,32
Activo fijo	13.415,48	13.415,48	13.415,48	13.415,48	13.415,48	13.415,48
Equipo de Computo	1.813,09	1.813,09	1.813,09	1.813,09	1.813,09	1.813,09
Maquinaria y Equipos	2.250,55	2.250,55	2.250,55	2.250,55	2.250,55	2.250,55
Muebles y Enseres	2.856,19	2.856,19	2.856,19	2.856,19	2.856,19	2.856,19
Equipo de Oficina	971,76	971,76	971,76	971,76	971,76	971,76
Menajes	5.443,55	5.443,55	5.443,55	5.443,55	5.443,55	5.443,55
Instalaciones	80,34	80,34	80,34	80,34	80,34	80,34
Depreciación acumulada (-)		2.308,96	4.617,91	6.926,87	8.631,47	10.336,06
Subtotal Activos Fijos	13.415,48	11.106,53	8.797,57	6.488,61	4.784,02	3.079,42
Activos Diferido						
Activos Diferido	4.256,50	4.256,50	4.256,50	4.256,50	4.256,50	4.256,50
Amortización acumulada (-)		851,30	1.702,60	2.553,90	3.405,20	4.256,50
Subtotal Activo Diferido	4.256,50	3.405,20	2.553,90	1.702,60	851,30	-
TOTAL DE ACTIVOS	33.377,12	40.776,01	50.294,16	60.471,36	71.635,07	83.815,74
Pasivo Largo Plazo						
Obligaciones Bancarias	23.363,98	19.595,64	15.421,23	10.797,01	5.674,50	-
Subtotal pasivos Largo Plazo	23.363,98	19.595,64	15.421,23	10.797,01	5.674,50	-
Patrimonio	10.013,14	21.180,37	34.872,93	49.674,35	65.960,57	83.815,74
Capital Social Pagado	10.013,14	10.013,14	10.013,14	10.013,14	10.013,14	10.013,14
Reserva legal 10%			1.116,72	2.485,98	3.966,12	5.594,74
Utilidad retenida			10.050,51	22.373,81	35.695,09	50.352,69
Utilidad del ejercicio		11.167,23	13.692,56	14.801,42	16.286,22	17.855,17
TOTAL DE PASIVO Y PATRIM.	33.377,12	40.776,01	50.294,16	60.471,36	71.635,07	83.815,74

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

En el balance general proyectado se observa que al final del año 2011 la compañía obtendrá en activos \$ 40.776,01 USD., y en el año 2015 tendrá \$ 83.815,74 USD. Las inversiones en activos fijos se van a mantener constantes durante los años de proyección, es decir, no se considera nuevas inversiones en activos fijos. En cambio los activos corrientes estarán en aumento, debido al incremento en los ingresos por la venta de las cajas de cangrejo a exportar.

En los pasivos a largo plazo se considera los pagos del crédito y el patrimonio que estará conformado por el capital social, la reserva legal, las utilidades retenidas y la utilidad del ejercicio de la compañía.

7.1.2. Indicadores de Evaluación.

Los indicadores de evaluación tienen como fundamento analizar las principales técnicas de medición de la rentabilidad del proyecto.

7.1.2.1. Costo Promedio Ponderado de Capital.

Es la tasa de descuento que debe aplicarse a los flujos de caja futuros que permita expresarlos en términos de valor actual y comprarlos con la inversión inicial, en términos más claros es la medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro. Se lo conoce además como tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), que resulta del índice inflacionario más el premio al riesgo, en ella se determina si los inversionistas toman la iniciativa de ejecutar el proyecto, estando consientes de que para ello la inversión deberá rendir por lo menos una tasa igual al costo promedio ponderado de las fuentes de financiamiento. En el Cuadro No. 65, se presenta el cálculo del costo promedio ponderado de capital.

Cuadro No. 65
Costo Promedio Ponderado de Capital

TMAR =	Índice Inflacionario + Premio al Riesgo			
TMAR =	6,50%		20,00%	
	TMAR =		26,50%	
Costo Promedio Ponderado de Capital				
Origen	Cantidad	% Aportación	TMAR	Ponderacion
Socios	10.013,14	30,00%	26,50%	7,95%
Banco	23.363,98	70,00%	10,50%	7,35%
Total	33.377,12	100,00%	37,00%	15,30%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

La tasa mínima aceptable de rendimiento del capital total (\$ 33.377,12 USD), es el 15,30%, lo que significa que es el rendimiento mínimo que la compañía deberá ganar para pagar el 26,50% sobre los \$ 10.013,14 USD., que corresponde al aporte de los socios y el 10,50% de interés por el crédito de los \$ 23.363,12 USD.

7.1.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).

La tasa interna de retorno es un indicador que permite evaluar el proyecto en función de de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual el valor actual neto se igual a cero; es decir, “que el valor actual neto de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada”²⁸. En el Cuadro No. 66, se muestra el cálculo de la TIR.

²⁸ Meneses, Álvarez, Edilberto, (2004), Preparación y Evaluación de Proyecto, Cuarta Edición, Pág. 185.

Cuadro No. 66
Tasa Interna de Retorno

Flujo de fondos	Pre Operacional	Años				
		1	2	3	4	5
Inversión Fija	-13.415,48					
Inversión Diferida	-4.256,50					
Capital de Trabajo	-14.426,91					
Participación de Trabajadores		-2.679,60	-3.279,71	-3.545,31	-3.900,95	-4.276,76
Impuesto a la Renta		-3.722,41	-4.564,19	-4.933,81	-5.428,74	-5.951,72
Flujo Operacional	-1.278,23	23.086,33	26.647,48	27.941,74	29.174,47	31.090,22
Valor de Recuperación (Activos Fijos)						3.079,42
Flujo Neto (\$ Constantes)	- 33.377,12	16.684,32	18.803,59	19.462,63	19.844,77	23.941,17
Flujo de Caja Acumulado	- 33.377,12	-16.692,80	2.110,79	21.573,41	41.418,19	65.359,35
Tasa Interna de Retorno			47,99%			

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

$$\text{TIR} = \text{Tasa Inicial} + (\text{Tasa Final} - \text{Tasa Inicial}) \times \frac{\text{VAN Inicial}}{\text{VAN Inicial} - \text{VAN Final}}$$

$$\text{TIR} = 15,30\% + (48\% - 15,30\%) \times \frac{30.912,55}{30.912,55 - (-7,939586)}$$

$$\text{TIR} = 15,30\% + 32,70\% \times 0,999743225$$

$$\text{TIR} = \mathbf{47,99\%}$$

La tasa interna de retorno es del 47,99%, siendo una tasa superior al costo promedio ponderado de capital que corresponde al 15,30%. Por lo tanto al ser la TIR superior a la tasa mínima aceptable de rendimiento, significa que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero.

7.1.2.3. Valor Actual Neto (VAN).

El valor actual neto de un proyecto de inversión significa el valor medido en dinero de hoy, se obtiene de la diferencia entre todos los ingresos y los egresos expresados en moneda actual a través de una tasa de descuento específica. Este criterio sugiere que el proyecto

debe aceptarse si el valor actual neto es igual o superior a cero. En el Cuadro No. 67, se presenta el cálculo del valor actual neto.

Cuadro No. 67
Valor Actual Neto

Periodos	Flujo Neto Caja	TMAR
		15,30%
0	- 33.377,12	-33.377,12
1	16.684,32	14.470,35
2	18.803,59	14.144,32
3	19.462,63	12.697,36
4	19.844,77	11.228,68
5	23.941,17	11.748,94
VAN		30.912,55

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

$$\text{Valor Actual Neto} = - \text{Inversión Inicial} + \left(\frac{\Sigma \text{FNC}}{(1 + \text{TMAR})^n} \right)$$

$$\text{Valor Actual Neto} = - \$ 33.377,12 + \$ 64.289,66 = \$ 30.912,55$$

El valor actual neto del proyecto es de \$ 30.912,55 USD., siendo un resultado positivo y mayor a cero, por lo tanto significa que el proyecto es atractivo y confiable porque además de recuperar la inversión inicial y el costo promedio ponderado de capital, genera una rentabilidad para los inversionistas.

7.1.2.4. Razón Beneficio / Costo.

La razón beneficio costo expresa el rendimiento, en términos de valor actual neto, que genera el proyecto por unidad monetaria invertida. Para la aceptación de proyecto, este indicador debe ser mayor que la unidad y el valor actual neto positivo, caso contrario se

rechazara el proyecto de inversión. En el Cuadro No. 68, se muestra el cálculo de la relación beneficio/costo.

Cuadro No. 68
Razón Beneficio / Costo

Periodos	Flujo Neto de Caja	TMAR
		15,30%
0	- 33.377,12	
1	16.684,32	14.470,35
2	18.803,59	14.144,32
3	19.462,63	12.697,36
4	19.844,77	11.228,68
5	23.941,17	11.748,94
F.N.C. Actualizados		64.289,66
Relación Beneficio-Costo		1,93

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

$$\text{Relación Beneficio-Costo} = \frac{\text{F.N.C.}}{\text{Inversión} \cdot (1 + \text{TMAR})^n}$$

$$\text{Relación Beneficio-Costo} = \frac{64.289,66}{33.377,12}$$

$$\text{Relación Beneficio-Costo} = 1,93$$

La razón beneficio/costo es 1,93; lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá \$ 0,93 USD., en los cinco años que se evaluó el proyecto.

7.1.2.5. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).

Es el indicador que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. Este criterio, permite determinar el número de periodos necesarios para que el inversionista recupere su inversión inicial. En el Cuadro No. 69, se muestra el cálculo, para determinar el tiempo de recuperación de la inversión.

Cuadro No. 69
Periodo de Recuperación de la Inversión

Inversión =		33.377,12	
Años	Flujo Neto de Caja	F.N.C.	F.N.C.
		Actualizados	Acumulados
1	16.684,32	14.470,35	14.470,35
2	18.803,59	14.144,32	28.614,67
3	19.462,63	12.697,36	41.312,04
4	19.844,77	11.228,68	52.540,72
5	23.941,17	11.748,94	64.289,66
((33.377,12 - 28.614,67)/12.697,36)+2		P.R.I	2,3750735
P.R.I. = 3 años, 1 meses y 22 días			
Años	2,37507353	0,37507353274	2
Meses	4,50088239	0,50088239284	4
Días	15,02647179	0,02647178518	15

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El periodo de recuperación de la inversión del proyecto es de 2 años, 4 meses y 15 días, tiempo que se encuentra dentro de los parámetros aceptables para este tipo de inversión.

7.1.3. Índices Financieros.

7.1.3.1. Índice de Cobertura de Intereses.

Término que indica cuantas veces el flujo de caja generado por una empresa es superior a las cargas financieras a pagar por la misma en un período determinado. En el Cuadro No. 70, se presenta el índice de cobertura de intereses.

Índice de Cobertura de Intereses = Utilidad operacional/Gastos financieros (Interés)

Cuadro No. 70
Cobertura de Intereses

Concepto	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Utilidad Operacional	20.220,83	23.815,49	25.136,34	27.009,02	28.962,39
Gastos Financieros	2.356,83	1.950,77	1.500,95	1.002,66	450,68
Indice	8,58	12,21	16,75	26,94	64,26

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

La utilidad operacional tiene la capacidad de cubrir en 8,58 veces, los gastos financieros (Intereses), en el primer año y tiende a incrementarse a partir del segundo año de operación del proyecto.

7.1.4.3. Índice de Rentabilidad sobre las Ventas Totales.

Representa el margen de utilidad que la compañía obtendrá por cada kilogramo de yuca fresca exportado al mercado de Milán-Italia. En el Cuadro No. 71, se presenta el índice de rentabilidad sobre las ventas totales.

$$\text{Rentabilidad sobre Ventas Totales} = (\text{Utilidad Neta}/\text{Ventas Totales}) \times 100$$

Cuadro No. 71
Rentabilidad Sobre Ventas Totales

Concepto	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Utilidad Neta	11.167,23	13.692,56	14.801,42	16.286,22	17.855,17
Ventas Totales	196.503,97	218.844,22	236.566,82	260.297,87	285.374,01
Indice	5,68%	6,26%	6,26%	6,26%	6,26%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

El índice de rentabilidad sobre las ventas en el primer año es del 5,68%, siendo un porcentaje atractivo para los inversionistas, lo que significa que se obtendrá una utilidad líquida de \$ 5,68 USD., por cada \$ 100 USD., que se venda. A partir del segundo año, se observa un incremento al 6,26%, pero este permanece constante durante los años de

proyección, esto se debe a que el precio de las cajas de exportación se incrementará anualmente solo en un 2% y los costos y gasto se incrementarán en el 6,50% según la tasa de inflación proyectada por el INEC.

7.1.4.4. Índice de Rentabilidad sobre el Capital Social.

Mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los socios o accionistas de la compañía. En el Cuadro No. 72, se presenta el índice de rentabilidad sobre el capital social.

Índice de Rentabilidad sobre el Capital Social= (Utilidad Neta/Capital Social) x100

Cuadro No. 72
Rentabilidad sobre el Capital Social

Concepto	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Utilidad Neta	11.167,23	13.692,56	14.801,42	16.286,22	17.855,17
Capital Social	10.013,14	10.013,14	10.013,14	10.013,14	10.013,14
Índice	111,53%	136,75%	147,82%	162,65%	178,32%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Arévalo Elizabeth/2010.

En el primer año el aporte de los socios, genera un rendimiento del 111,53% anual, lo que significa que por cada \$ 100 USD., invertidos en la compañía, los socios obtienen 1,11 USD., de rendimiento. A partir del segundo año la rentabilidad se incrementa.

CAPÍTULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. Conclusiones

- En base al estudio de mercado se determina que el número de familias inmigrantes ecuatorianas radicadas en la ciudad de Milán son relativamente pocas, sin embargo existe gran mayoría de familias ilegales, que debido a los problemas políticos-racistas de ese país no pueden legalizar su permanencia en Italia. Al enfrentarnos a un mercado pequeño fue necesario establecer un abastecimiento del 60% de la demanda del producto.
- El estudio de mercado realizado en Milán, permitió determinar que las empresas existentes en esta ciudad no oferten la yuca fresca de Ecuador, sino que estén vendiendo yuca fresca importada desde Costa Rica y Filipinas, pero haciéndola pasar por producto ecuatoriano.
- La Pre-Parroquia Nuevo Israel es una de las zonas de mayor producción de yuca a nivel nacional, se cultiva la yuca todos los años por lo que está en la capacidad de abastecer a la demanda local y la demanda requerida para el proyecto de exportación.
- El mercado europeo es exigente en condiciones de sanidad y calidad, es por eso que el proceso de producción y exportación del producto ha sido diseñado de acuerdo a leyes y reglamentos que sustentan el funcionamiento de compañía, la producción del producto y la exportación del mismo.
- La exportación de productos no tradicionales, permite el ingreso de divisas al Ecuador, además de generar fuentes de trabajo e ingresos para las familias de las zonas rurales del país.

- La inversión total del proyecto de exportación es de \$ 33.377,12 USD., inversión que será financiada en un 30% con recursos propios y el 70% por recursos ajenos.
- Los datos obtenidos de los criterios de evaluación, están dentro de los parámetros aceptables, con una tasa interna de retorno del 47,99%, un valor actual neto de \$ 30.912,55 USD., una relación beneficio costo de \$ 1,93 USD. y un periodo de recuperación de la inversión de 2 años, 4 meses y 15 días. Por lo tanto el proyecto es rentable desde el punto de vista financiero y viable para su ejecución.

8.2. Recomendaciones

- Crear la compañía exportadora para aprovechar el potencial de producción de yuca que tiene la zona de Nuevo Israel y promover las exportaciones en la Provincia Tsáchila, lo que además generara beneficios para los inversionistas.
- Fomentar la continuidad del cultivo de yuca tanto en la zona de Nuevo Israel como en sus alrededores, con la colaboración del los organismos agrícolas existentes; tales como el MAGAP y el INIAP, para abastecer a la oferta exportable.
- Cumplir con cada uno de los requisitos y trámites que exige el proceso de producción y exportación de la yuca fresca, para ofrecer un producto de alta calidad y bajo los parámetros legales al mercado de inmigrantes radicados en la ciudad de Milán.
- Ofrecer el producto en el mercado de Milán-Italia a un precio accesible a la economía de las familias ecuatorianas en Milán.
- Aplicar todas las estrategias de marketing internacional para negociar el producto con los importadores que ingresaran el producto al mercado de Milán.
- Invertir en el proyecto de exportación ya que los estudios realizados han demostrado su factibilidad técnica, económica y social.

BIBLIOGRAFÍA

1. Steven, Romanoff & Marat, Rodríguez, (1989), *Industria de Yuca en la Costa Ecuatoriana*.
2. Barreno, Luis, (2005), *Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos*, Primera Edición, Quito-Ecuador.
3. Canelos, Salazar, Ramiro, (2003), *Formulación y Evaluación de un Plan de Negocios*, Quito-Ecuador.
4. Sánchez, Teresa & Lisímaco, Alonso, (2001), *La Yuca en el Tercer Milenio*, San José-Costa Rica.
5. Philip, Cateora y John, Graham, (2001), ‘Marketing Internacional’, Decima Edición, Mexico.
6. Fonseca, Jorge, *Tecnología post cosecha de yuca fresca parafinada (manihot esculenta crantz)/Cap. 27*.
7. Corporación de Estudios y Publicaciones, (2009), *Ley Orgánica de Aduanas*, Quito-Ecuador.
8. *Codificación del Código de Trabajo*, Quito-Ecuador.
9. Baca, Urbina, Gabriel, (2001), *Evaluación de Proyectos*, Cuarta Edición, McGraw-Hill, México.
10. *Codificación Ley de Compañías*, Quito-Ecuador.
11. Estrada, Raúl, y Estrada, Patricio, (2007), *Exportar es el Reto*, Quito Ecuador.
12. Fierro, Martínez, Ángel, María, (2004), *Planeación y Evaluación Financiera*, Segunda Edición, Bogotá-Colombia.
13. Méndez, José, (2002), *Economía y la Empresa*, Segunda Edición, McGraw-Hill, México.
14. Mokate, Karen, Marie, (2004), *Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión*, Segunda Edición, Colombia.
15. Molina, Antonio, (2007), *Contabilidad de Costos Teoría y Ejercicios*, Cuarta Edición, Quito-Ecuador.

16. Robles, José y Robles, Washington, (2003), Elementos de Economía, Cuarta Edición, Quito-Ecuador.
17. Zapata, Sánchez, Pedro, (2005), Contabilidad General, Quinta Edición, McGraw-Hill, Colombia.
18. Romo, Loyola, John, (2003), Manual de Derecho Empresarial, Quito-Ecuador.
19. Meneses, Álvarez, Edilberto, (2004), Preparación y Evaluación de Proyecto, Cuarta Edición, Pág. 185.

Páginas Web.

20. <http://www.angelfire.com/planet/agribolivar/YUCA>
21. <http://www.corpei.org/inicio.ks>
22. <http://www.ecuadorexporta.org/inicio.ks>
23. <http://www.generacion.com/secciones/biodiversidad/articulos/?codarticulorevista=297>
24. <http://www.hipernatural.com/es/pltyuca.html>
25. <http://www.sica.gov.ec/cadenas/yuca/docs/cadena.htm>
26. <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html>
27. http://www.concope.gov.ec/Ecuaterritorial/paginas/Apoyo_Agro/Tecnologia_innovacion/Agricola/Cultivos_Tradicionales/Manuales/MYuca/Manual_%20yuca.htm
28. http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta_y_demanda#Oferta
29. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
30. http://es.wikipedia.org/wiki/Free_On_Board
31. http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=56&Itemid=366
32. <http://ec.europa.eu/>

33. http://www.delecu.ec.europa.eu/es/ue_ecuador/acuerdos.htm
34. http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20061017_00/testointegrale.pdf
35. <http://www.flacsoandes.org/web/cms2.php?c=807>
36. <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/pendes.html>
37. http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp
38. <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32008R0732:ES:NOT>
39. <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/comext/ComextServlet?languageId=ES&CFID=813151&CFTOKEN=66706576&jsessionid=6430db4ca88b3f2064c7>
40. <http://demo.istat.it/bilmens2009gen/index.html>
41. <http://www.mi.camcom.it/>
42. <http://www.aboutmilan.com/sobre-milan/la-ciudad-de-milan.html>
43. http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/cgi-bin/tarchap?Lang=ES
44. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
45. <http://www.aemigrar.com/italia/impuestos.php>
46. http://www.mic.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=446&Itemid=5
47. <http://www.magap.gov.ec/magapweb/WFinstitucion.aspx?Seleccionada=Institucion&Titulo=Información%20institucional>

GLOSARIO

Proyecto: Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver.

NANDINA: Es la "Nomenclatura Arancelaria Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena" (Comunidad Andina), basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

FOB: (Free On Board, «franco a bordo, puerto de carga convenido») se refieren a un incoterm, o cláusula de comercio internacional, que se utiliza para operaciones de compraventa en que el transporte de la mercancía se realiza mediante vía marítima. El vendedor entrega la mercancía en el momento en que la carga sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido; en ese momento se traspasan los riesgos de pérdida o daño de la mercancía del vendedor al comprador.

Yuca: Conocida también como: Casava o casabe es un arbusto perenne euforbiácea, autóctona de Sudamérica, su principal característica es su raíz almidonosa de alto valor alimentario.

Parafina: Es el nombre común de un grupo de hidrocarburos alcanos. La cera de parafina se encuentra por lo general como un sólido ceroso, blanco, inodoro, carente de sabor, con un punto de fusión típico entre 47° C a 64° C. Es insoluble en agua, aunque si es soluble en eter, benceno, y algunos esteres.

Flujo del Inversionista: Es una opción de evaluación que implica el apalancamiento de los proyectos para mejorar la rentabilidad de los dueños, siempre que el costo del dinero, sea inferior a la rentabilidad del proyecto.

Partida Arancelaria: Es un documento internacional utilizado por todos los países del mundo que se denomina sistema armonizado de designación y decodificación de mercancías.

TARIC: Tarifa Integrada Comunitaria. Se utiliza en la Unión Europea, este sistema se basa en la nomenclatura combinada (NC), en la que aproximadamente 15.000 posiciones codificadas con 8 cifras constituyen la nomenclatura de base para el arancel aduanero común, así como para las estadísticas del comercio exterior de la comunidad y del comercio entre sus estados miembros.

Comercio Exterior: Se define como el intercambio de bienes y servicios entre dos bloques o regiones económicas

ISTAT: Istituto Nazionale di Statistica-Instituto Nacional de Estadísticas de Italia. Es el órgano estadístico del gobierno italiano. Fue instituido en 1926, durante el fascismo, para recoger de forma organizada algunos datos esenciales de la vida económica y demográfica del país.

EUROSTAT: Statistical Office of the European Communities-Oficina Europea de Estadística. Es la oficina estadística de la Comisión Europea, que produce datos sobre la Unión Europea y promueve la armonización de los métodos estadísticos de los estados miembros.

Inmigración: Es la entrada a un país de personas que nacieron o proceden de otro lugar.

Emigración: Consiste en dejar el propio país o la propia región para establecerse en otro país o región.

ANEXOS

Anexo No. 1
Condiciones del Cultivo de la Yuca

REQUERIMIENTOS DEL CULTIVO	
Agroecológicos	
Clima	Trópico, sub trópico, cálido
Temperatura	26 - 28 °C, no apta a menos de 17 °C.
Hora - luz	10 - 12 (fotoperiodo)
Humedad	80 - 90%
Pluviosidad	800 - 1,800 mm. anuales
Altitud	Hasta 1,000 m.s.n.m.
Vientos	menores de 30 km / h
Formación ecológica	Bosque húmedo tropical, bosque seco tropical.
Requerimientos edáficos	
Textura	Francos, ligeros, con buen drenaje.
Acidez	5.5 a 7.5
Tipo de suelo	Bien drenados, francos, franco - limosos, profundos, ricos en potasio.
Rendimiento	10 a 54 Ton. / Ha

Anexo No. 2
Composición Nutricional de la Yuca

Composición Nutritiva Media (por 100 g de Base Seca)	
Valor energético (kcal)	132
Agua (%)	65,2
Proteína (%)	1
Grasa (%)	0,4
Carbohidratos totales (%)	32,8
Fibra (%)	1
Cenizas (%)	0,6
Calcio (mg)	40
Fósforo (mg)	34
Hierro (mg)	1,4
Tiamina-Vitamina B1 (mg)	0,05
Riboflavina-Vitamina B2 (mg)	0,04
Niacina-Vitamina B3 (mg)	0,6
(mg)	19
Porción no comestible (%)	32

Anexo No. 3
Encuesta a Familias Ecuatorianas.



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Ingeniería de Comercio Exterior Integración y Aduanas
Campus Santo Domingo

Encuesta para determinar la demanda de la yuca fresca por los ecuatorianos residentes en Milán-Italia.

Objetivo:

Determinar la demanda de la yuca fresca por los ecuatorianos residentes en Milán-Italia.

Datos del encuestado:

Edad:.....

Instructivo: Marque con una X en el cuadro que corresponda con su respuesta.

1. ¿Consume usted Yuca?

Si No

¿Por qué?.....

Si la respuesta es No, la encuesta finaliza.

2. ¿Ha consumido usted Yuca Fresca ecuatoriana en Milán?

Si No

¿Por qué?.....

3. ¿En qué lugar adquirió la Yuca Fresca ecuatoriana?

Supermercados Tiendas latinas

Familiares Otros

¿Cuál?.....

4. ¿Cada qué periodo de tiempo se abastece de Yuca Fresca ecuatoriana?

Diario Quincenal

Semanal Mensual

Otro

¿Cuál?.....

5. ¿Qué cantidad de Yuca Fresca ecuatoriana adquiere?

1-2 kg 2-3 kg

3- 4 kg Más de 4 kg

¿Cuál?.....

6. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un kilogramo de Yuca Fresca ecuatoriana?

€1-2 €3-4

€2-3 más de €4

¿Cuál?.....

7. ¿Cree usted qué es necesario la creación de una empresa que exporte directamente Yuca Fresca desde Ecuador hacia Milán-Italia?

Si No

¿Por qué?... ..
.....

Anexo No. 4
Encuesta a los Representantes de la Asociación Agrícola los Almendros.



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Ingeniería de Comercio Exterior Integración y Aduanas
Campus Santo Domingo

Encuesta para determinar la oferta interna de Yuca por los productores de Nuevo Israel-Santo Domingo.

Objetivo:

Determinar la oferta interna de Yuca por parte de los productores de la zona de Nuevo Israel-Santo Domingo.

Datos del encuestado:

Nombre de la Propiedad:.....

Nombre del Representante:.....

Teléfono:.....

Instructivo: Marque con una X en el cuadro que corresponda con su respuesta.

1. ¿Siembra Usted Yuca?

Si No

¿Por qué?.....

Si la respuesta es No, la encuesta finaliza.

2. ¿Cada qué periodo de tiempo cosecha la Yuca?

Cada Año Cada 2 años

Cada 3 años Más de tres años

Otro

¿Cuál?.....

3. ¿Cuántas hectáreas de yuca siembra?

1-3 ha. 4-6 ha.

7-10 ha. 11-30 ha.

Otro

¿Cuántas?.....

4. ¿Dónde vende la Yuca?

En la finca En la empresa compradora

¿Por qué?.....

5. ¿Cómo vende la Yuca?

Gavetas Fundas

Sacos Al granel

Otro

¿Cuál?.....

7. ¿Qué precio le pagan por cada Kilogramo de Yuca?

\$0.05-\$1.00 \$1.01-\$2.00

\$2.01-\$3.00 \$3.01-\$4.00

Más de \$4.00

¿Cuál?.....

8. ¿Cuál es su principal cliente?

Supermaxi Mercado

Procesadora Exportadora

Otro

¿Cuál?.....

Anexo No. 5
Nomina de los Productores Agrícolas.

NÓMINA DE SOCIOS ASOCIACION AGRICOLA "LOS ALMENDROS"					P.NOTARIA	APER. LIBRETA
ITEM	APELLIDOS Y NOMBRES U RAZON	DOMICILIO	TELEFO	N° DE	27-May	19-Ago
1	AREVALO ROSERO KLEBER LEONARD	NUEVO ISRAEL	089276891	172128008-7	2,00	0,00
2	AREVALO ROSERO WALTER ERNESTO	NUEVO ISRAEL	86814999		2,00	0,00
3	AREVALO ROSERO MARIN DEL ROCIO	NUEVO ISRAEL	097506200	171051727-5	2,00	0,00
4	ARMIJOS RIVERA BERTHA ELIZABETH	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00
5	BUENAÑO MORALES SIMON	NUEVO ISRAEL	080980931	171094751-4	2,00	0,00
6	BUENAÑO RAMOS WILLIAM GEOVANN	NUEVO ISRAEL	097548237	170182857-4	0,00	0,00
7	BUENAÑO RAMOS FAURE ROMEL	NUEVO ISRAEL	080224915	091066272-5	2,00	0,00
8	RAMOS RAMOS JORGE VICENTE	NUEVO ISRAEL		020053620-9	2,00	0,00
9	CARRIÓN CARRION JUVENCIO AUSBER	NUEVO ISRAEL	094692907	090171519-3	0,00	0,00
10	CASTILLO JARAMILLO MANUEL DE JES	NUEVO ISRAEL		170994666-7	0,00	0,00
11	CATICUAGO CATICUAGO JUAN	NUEVO ISRAEL		170511168-8	2,00	0,00
12	CELI ENCARNACION GLORIA BALBINA	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00
13	CHAMBA MARÍA ALEJANDRA	NUEVO ISRAEL		170182260-1	2,00	0,00
14	COASTUZA CUASAPUD MAXIMINO	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00
15	CUZCO JANAMEJOY JOSE FRANCISCO	NUEVO ISRAEL		171405782-3	2,00	0,00
16	GUAÑA MARCO EDUARDO	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00
17	JANAMEJOY JANAMEJOY MARIA ENCA	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00
18	JARAMILO GARCÍA PEDRO JOSÉ	NUEVO ISRAEL		110028868-5	2,00	0,00
19	LAPO CHAMBA CESAR AGUSTO	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00
20	LAPO CHAMBA FAUSTO VICENTE	NUEVO ISRAEL		170550628-3	2,00	0,00
21	LAPO MOTOCHÉ JOSE ALFONSO	NUEVO ISRAEL		170182234-5	0,00	0,00
22	LÓPEZ UBIDIA BEGONIA PAOLA	NUEVO ISRAEL		170468148-3	2,00	0,00
23	MALES TRUJILLO CAMILO RIGOBERTO	NUEVO ISRAEL		171031974-8	2,00	0,00
24	MALES TRUJILLO LUZ ANGELITA	NUEVO ISRAEL		170742052-5	2,00	0,00
25	MARTINES TORRES DAVID MECIAS MA	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00
26	MEJÍA LÓPEZ CÉSAR VALLARDO	NUEVO ISRAEL		171070439-4	2,00	0,00
27	MENDOZA CEDEÑO MIGUEL NECTARIO	NUEVO ISRAEL		170619409-7	2,00	0,00
28	MOREIRA CEDEÑO MARÍA NARCISA D	NUEVO ISRAEL		170842068-0	2,00	0,00
29	MOREIRA CEDEÑO BÁRBARA RAMONA	NUEVO ISRAEL		130438784-6	2,00	0,00
30	MOREIRA MURILLO RAMON DIRIMA	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00
31	MORENO CASTILLO JUAN MODESTO	NUEVO ISRAEL		170840651-5	2,00	0,00
32	MURILLO HUGO HUMBERTO	NUEVO ISRAEL			0,00	0,00
33	OCAMPO CARRIÓN VÍCTOR MANUEL	NUEVO ISRAEL		170618479-1	2,00	0,00
34	OCAMPO RIVERA ESTHELA MARGARIT	NUEVO ISRAEL	094164272	171210712-5	2,00	0,00
35	PANAMITO ANASCO GUILLERMO	NUEVO ISRAEL		170618911-3	2,00	0,00
36	PANAMITO PANAMITO EDI ORLANDO	NUEVO ISRAEL		170760599-2	2,00	0,00
37	PASTOR LORENS JOSE OSCAR	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00
38	QUINONEZ CHÁVEZ LUIS EDUARDO	NUEVO ISRAEL		080113791-0	2,00	0,00
39	RAMOS RAMOS JORGE VICENTE	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00
40	RAMOS SILVA ROBERTO GUSTAVO	NUEVO ISRAEL		171297999-4	2,00	0,00
41	RAMOS RAMOS HOLGER	NUEVO ISRAEL		170261683-8	2,00	0,00
42	RAMOS RAMOS MARLENE ESTELITA	NUEVO ISRAEL		171218845-5	2,00	0,00
43	RAMOS RAMOS DARIO	NUEVO ISRAEL		170449734-4	0,00	0,00
44	RIVERA SARMIENTO TOMASA LUZ HER	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00
45	ROMERO ESPINOZA HUGO NAPOLEÓN	NUEVO ISRAEL		170183639-5	2,00	0,00
46	ROSETO VILLACREZ LUZ MARIA	NUEVO ISRAEL		180036545-2	2,00	0,00
47	RUIZ VELEZ CARMEN ELENA AUGUSTA	NUEVO ISRAEL			2,00	0,00

Anexo No. 6
Cubicación de las Cajas de Yuca fresca en el Contenedor Reefer de 20 Pies.

Características del Contenedor Reefer de 20´		
Tara	2.300,00	kg
Carga máxima	28.180,00	kg
Max. Peso Bruto	30.480,00	kg
Medidas Internas		
Largo	5.650,00	mm
Ancho	2.268,00	mm
Alto	2.460,00	mm
Características de las Cajas de Cartón		
Peso Neto	1,14	kg
Peso Bruto	18,14	kg
Medidas Internas		
Largo	50,05	cm
Ancho	33,20	cm
Alto	22,00	cm
Características de los Pallets		
Peso Neto	27,00	kg
Peso Bruto	1.169,82	kg
Largo	120,00	cm
Ancho	100,00	cm
Estiba de Pallets y Cajas de Cartón		
No de Pallets	10,00	
No de Cajas por pallet	63,00	
Total Cajas/Contenedor	630,00	

Anexo No. 7 Crédito Directo CFN

CRÉDITO DIRECTO	
DESTINO	Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. Asistencia técnica.
BENEFICIARIO	Personas naturales. Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública); bajo el control de la Superintendencia de Compañías. Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con personería jurídica.
MONTO	Hasta el 70%; para proyectos nuevos. Hasta el 100% para proyectos de ampliación. Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta. Desde US\$ 100,000* Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total): *El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.
PLAZO	Activo Fijo: hasta 10 años. Capital de Trabajo: hasta; 3 años. Asistencia Técnica: hasta; 3 años.
PERÍODO DE GRACIA	Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.
TASAS DE INTERÉS	Capital de trabajo: 10.5%; Activos Fijos: 10.5% hasta 5 años.. 11% hasta 10 años.
GARANTÍA	Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada. La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.
DESEMBOLSOS	. De acuerdo a cronograma aprobado por la CFN. Para cada desembolso deberán estar constituidas garantías que representen por lo menos el 125% del valor adeudado a la CFN.
SITUACIONES ESPECIALES DE FINANCIAMIENTO	Aporte del cliente en: Construcción: Hasta el 40% del costo del proyecto, conforme a normativa vigente de la CFN (incluye valor de terreno). Se financia: Terreno: Solamente en proyectos de reubicación o ampliación, conforme a normativa vigente de la CFN.
REQUISITOS	<ul style="list-style-type: none"> • Para créditos de hasta US\$ 300,000 no se requiere proyecto de

evaluación.


- Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético.
- Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal.
- Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen.
- Carta de pago de los impuestos.
- Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda.
- Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles.
- Proformas de la maquinaria a adquirir.
- Proformas de materia prima e insumos a adquirir.

Anexo No. 8

Soporte de la Parafinación de Yuca

<p>yuca, que garantizan la conservación de las raíces:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inactivación parcial de las enzimas presentes en los tejidos de la yuca. - Disminución notable de la permeabilidad al oxígeno y control indirecto de la acción de las peroxidases. - Reducción de la pérdida de agua. - Disminución de la contaminación con microorganismos por la acción de las temperaturas altas producidas por el tratamiento. - Control de las fermentaciones por disminución del recuento de levaduras. <p>La parafinación proporciona el control de los factores antes mencionados y permite, por tanto, disponer de yuca fresca de buena calidad y sin cambios notables en sus características organolépticas durante un lapso de 20 a 30 días (IIT, 1972).</p>	<p>sólo un 15% de las raíces cosechadas resultan aptas para la parafinación. El resto de las raíces se ofrecen en el mercado fresco corriente o se usan como materia prima para elaborar trozos congelados, astillas o croquetas.</p> <p><i>Transporte a la planta de parafinación</i></p> <p>Las raíces se transportan en cajas de madera o plástico, tal como se hace con la mayoría de los productos agrícolas delicados. La capacidad máxima de una de estas cajas es de 20 a 25 kg (Figura 27-16).</p> <p><i>Selección y clasificación</i></p> <p>En la planta de parafinación se retiran las raíces rotas, golpeadas o que tengan un tamaño inaceptable. Generalmente, los supermercados de cadena establecen las dimensiones de las raíces según la preferencia de los consumidores. En este primer control de calidad se selecciona también respecto al deterioro fisiológico y microbiano de las raíces.</p>
--	---

Anexo No. 9
Factura Comercial

FACTURA COMERCIAL							
RUC: 1719330282001							
 <p align="center">Av. Chone Km 20 Los Almendros Santo Domingo-Ecuador Teléfono (5932) 3705486 Cel. (593) 90071371</p>							
FECHA:		18/04/2010					
Nº DE FACTURA:		00-000001					
LOTE:		No. 001					
Facturar a:				Enviar a:			
Nombre: Arévalo Elizabeth Nombre de la compañía: EXPORTA Cia. Ltda. Dirección: Av. Chone Km 20 Los Almendros Correo Electronico: eliza@exporta.com.ec Ciudad: Santo Domingo Teléfono: (5932) 3705-486				Nombre: Rebecca Martinelli Nombre de la compañía: La Metro Dirección: Via G. Mazzini Piazza Duomo Ciudad: Milán Codigo Postal: 20100 Teléfono: (0039) 333308865			
Comentarios o instrucciones especiales:							
Pais de Origen: Ecuador				Pais de Destino: España			
VENDEDOR	Nº DE PEDIDO	FECHA DE ENVÍO	FORMA DE ENVÍO	LUGAR EMBARQUE	LUGAR DESTINO	NEGOCIACIÓN	FORMA DE PAGO
EXPORTA	00-0001	18/04/2010	Vía marítima	Guayaquil	Génova	FOB	Collet
PESO KILO NETO:		237.140,59		SUBPARTIDA ARANCELARIA:		0714.10.91.00	
PESO KILO BRUTO:		261.456,00					
CANTIDAD		DESCRIPCIÓN		VALOR FCA			
				UNITARIO	TOTAL		
191			Raíces de mandioca (yuca)	15,03	\$ 2.871,02		
				SUBTOTAL	\$ 2.871,02		
				TOTAL FOB	\$ 2.871,02		
GRACIAS POR CONFIAR EN NOSOTROS							
Firma y Sello							
Declaración jurada: Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta factura comercial son el reflejo fiel de la verdad y los precios indicados son los auténticamente pagados a pagarse. Así mismo declaro que no existen convenios que permitan alteración en estos precios. Si tiene alguna pregunta acerca de esta factura, póngase en contacto con ExportA, Telf. 0059323705486, correo electrónico, eliza@exporta.com.ec							

Anexo No. 10 Orden de Embarque

ADUANA DEL ECUADOR		REPUBLICA DEL ECUADOR ORDEN DE EMBARQUE										14584565	A					
A ADUANA / BANCO												B REFRENDO						
01	No. ORDEN	AÑO	02	ADUANA	CODIGO	03	REGIMEN	CODIGO	04	FECHA / HORA TX	09	NUMERO						
	000123	2011		GUAYAQUIL	028		ORD DE EMBARQ	15		18/08/2009 12:56		055-2009-15-001104-8						
05	#VISTO BUENO	06	BANCO	CIUDAD	OFICINA	07	FECHA EMISION	08	TIPO DE DESPACHO									
									DESPACHO NORMAL									
C CONTRIBUYENTE / AGENTE																		
10	IMPORTADOR / EXPORTADOR			11			TIPO/ No DOC ID	12			CIUDAD							
	EXPORTA CÍA. LTDA.			1			1719330282001				GUAYAQUIL							
13	DIRECCION			14			TELEFONO	15			NIVEL COMERCIAL							
	AV. CHONE KM 20 LOS ALMENDROS						3705486				1							
16	DECLARANTE / AGENTE			17			SECTOR	18			CIUI	19		T. DERCLARADO USD (IMP-CIF)				
	ALMEIDA RAMOS JORGE ENRIQUE			1540			Empresa no Financiera				5190			9.469,85				
D REGIMEN PRESEDENTE / DEPOSITO																		
20	REGIMEN PRECEDENTE	AÑO	21	SERIES	22	ADUANA REGIMEN	23	FECHA ACEP.	24		25	DEPOSITO	CODIGO	26	No. DESP. PAR			
				0											1			
E CONSIGNANTE O CONSIGNATARIO / TRANSACCION																		
27	CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO			28			DIRECCION	29			DENEFICIARIO DE GIRO	30			PAIS DE PROCEDENCIA / DESTINO			
	LA METTRO						CART. VILLAVERDE A VALLECAS KM 3.8				LA METTRO				ECUADOR			
31	NATURALEZA TRANSACCION		FORMA DE PAGO		33	EX. CIE	34	C.ORG	35	OT. EX	36	MT. VL	37	ALMACEN	CODIGO			
			COLLET															
38	TIPO DE TRATAMIENTO		39			40		COD. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE	41		CÓDIGO DE EMDOSO							
	1				0						40							
F TRANSPORTE																		
42	VIA DE TRANSPORTE	CODIGO	43	FECHA EMBARQUE	44	FECHA LLEGADA	45	CARGA	COD.	46	BANDERA	COD.	47	LÍNEA TRANSPORTE	COD.			
	AEREA	4						CARGA GEN	1									
48	COD. MANIFIESTO		AÑO	TIPO MANIF	No. MANIFIESTO	49	AG. CARGA / TRANSPORTE	COD.	50	NAVE/LAER/MANT/VEH	51				# CODIGO DE ENDOSO			
52	NOM. NAVE/MATR/VEH		53	ADUANA SALIDA	54	VIA SALIDA	55	DESTINO ADUANERO	56	TIPO DESTINO	57	PAIS DESTINO	58	T. TRAT.				
									2		ESPAÑA		1					
G DETERMINACION BASE IMPONIBLE																		
	CONCEPTO		MONEDA		T. CAMBIO		T. MONEDA TRANSACCION		T. MONEDA TRANSACCION		TOTAL EN MONEDA NACIONAL							
59	FOB		USD		1,0000000		9.469,85		9.469,85		9.469,85							
60	FLETE		USD		1,0000000		0,00		0,00		0,00							
61	SEGURO		USD		1,0000000		0,00		0,00		0,00							
62	VALOR ADUANA		USD		1,0000000		9.469,85		9.469,85		9.469,85							
63	TOTAL SERIE PARTIDAS		64	PESO NETO (KG)	65	PESO BRUTO KILOS	66	TOTAL BULTOS	67	TOTAL CONTENEDORES	68	TOTAL U. FISICAS	69	TOTAL U. COM				
	1		1	11.428,20	12600,00	191		0		630		630						
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																		
70	CLASE	NUMERO	TIPO	EMISION			VIGENCIA			# SR	PARTIDA	MONEDA	MONTO					
				EMISOR	PAÍS	FECHA	DESDE	HASTA										
71		0000001	10	EXPORTA		20/08/11												
72																		
73																		
74																		
75																		
76																		
77																		
78																		
79																		
I DECLARACION DE LA MERCANCIA																		
80	No.	TIPO	SUBPARTIDA		BREVE DESCRIPCION			S	BULTOS	U. FISICAS	U. COM.	PESO KGS		MARCAS Y	T			
	SERIE	SUFIJO	NACIONAL		DE LA MERCANCIA			T	CL	CANT	TP	CANT	TP	CANT	NETO	BRUTO	NUMEROS	M
	1	0000	0714.10.91.00		Raíces de mandioca (yuca)			1	BX	191	31	630	U	630	11428	12600	EXPORTA	
TPCI	TPNG	TPNE	PAÍS ORIGEN		CODIGO	FOB USD	FLETE USD	SEGURO USD		CIF USD								
0	0	0	ECUADOR		EC	9.469,85	0,00	0,00		9.469,85								
J OBSERVACIONES																		
81	SECUENCIA			82			TIPO OBS.	83					CONTENIDO OBS.					
K FIRMAS Y SELLOS																		
FIRMA CONTRIBUYENTE				FIRMA DEL DECLARANTE				OBSERVACIONES				COD. Y FIRMA AFORADOR						

Anexo No. 11

Conocimiento de Embarque-Bill of Lading

MAERKS SA

BILL OF LADING FOR PORT TO PORT AND INTERMODAL SHIPMENT

SHIPPER (NAME AND FULL ADDRESS) :
 COMPANIA YUXIANG CERAMIC TILE IND. CO., LTD.
 CALLE #57 SOUTH HUBIN ROAD
 86-592-2217138
 CHINA XIAMEN

BOOKING NBR
 QNA0023361

BL NUMBER
 27A0S1S22

EXPORT REFERENCES

CONSIGNEE (NAME AND FULL ADDRESS)
 KERAMICIMPORT S.A
 RODRIGO SERRANO ESPINOSA
 SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS
 CONTACT: VALERIA VILLAFUERTE
 FON. 593 2757518

NOT NEGOTIABLE
 UNLESS TO ORDER OF

FORWARDING AGENT- REFERENCES (NAME AND FULL ADDRESS / F.M.C.)

028-06-40-332569-1
 2UDG-0S-22

14:31:32

NOTIFY (NAME AND FULL ADDRESS)
 KERAMIIMPORT S.A
 AV. RIO TOACHI Y ANILLO VIAL
 STO DOMINGO DE LOS TSACHILAS,
 CONTACT: VALERIA VILAFUERTE
 FON. 593 02 2757518
 PRECARRIAGE BY (Mode) (1)

POINT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS AFORO FISICO

PLACE OF RECEIPT BY PRECARRIER (1)
 XIAMEN CHINA

DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS / INTERMODAL ROUTING
 ECGYE-PACTB EFC-ELQUI/06228/N
 PACTB-PN1IT Truck
 Pfu'1IT-D0004 ECU-CAP NELSON/06129/N

PORT OF LOADING
 XIAMEN
 CHINA

OCEAN VESSEL (Vessel/Voyage/leg)
 ELQUI/06228/N

PORT OF DISCHARGE
 GUAYAQUIL ECUADOR

PLACE OF FINAL DELIVERY BY OMCARRIER (1)
 GUAYAQUIL ECUADOR

PAHTICULARS FURNISHED BY SHIPPER • CARRIER NOT RESPONSIBLE

MARKS AND NUMBERS

N° OF PKGS./CNTRS.

DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS

GROSS WEIGHT MEASUREMENT

SM 3 HIGH CUBE 20'CONTAINER
 INKU6324190 SAID TO CONTAIN
 SN:K1291SS 5050 M2
 QTY:16 CERAMIC FLOOR TILES
 CY / CY FCL/FCL FUE NO.1647347
 TW:3,900.000KGS CLEAN ON BOARD
 GW:2S, \$10.000KGS FREIGHT

Negotiable
 IN ORIGINAL BILL OF LADING

Copy A
 "CLAUSES AND SPECIFIC"

END OF LADING

Service Coverage CONTAINER YARD XIAMEN, ITALIA CONTAINER
 YARS GUAYAQUIL, ECUADOR

AGENTE FEDATRIO E ADUANAS

SHIPPER'S DECLARED VALUE \$ (IF NOT DECLARED, LIABILITY LIMIT APPLIES AS PER CLAUSE 16.):

TOTAL No. OF CONTAINERS OR PACKAGES RECEIVED BY THE CARRIER :

FREIGHT CHARGES	RATE	PAYABLE AT	
		PREPAID	COLLECT
OCEAN FREIGHT	/UN/USD		1,674.00RDA/DOSDQ
PORT OF DISCHARGE	H/UN/USD		200.00RDA/DOSDQ
PORT OF LOADING	EAN/UN/USD		70.00RDA/DOSDQ
BUNKER SURCHARGE	/UN/USD		250.00RDA/DOSDQ
PANAMACANAL SURCHA	/UN/USD		300.00RDA/DOSDQ
SECURITY SURCHARGE	/UN/USD		6.00RDA/DOSDQ
TOTAL USD			2,500.00

IN WITNESS WHEREOF THREE (3) ORIGINAL BILLS OF LADING (unless otherwise stated above) HAVE BEEN SIGNED ALL OF THE SAME TENOR AND DATE, ONE OF WHICH BEING ACCOMPLISHED THE OTHERS TO STAND VOID.

COMPANIA SUD AMERICANA DE VAPORES S.A.
 as Carrier



Place Issued: Santo Domingo
 Date Issued: 8/9/2006

(* Applicable only when used as intermodal Bill of Lading (see clause 10 on the reverse hereof)

SHEET 1 of 1

By _____ as Agents only for the Carrier

VERSION 07/2001

FOLIO NBR.:

9542458

Anexo No. 12

Declaración Aduanera Única

ADUANA DEL ECUADOR		REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA										14633321	A
A ADUANA / BANCO												B REFRENDO	
01 No. ORDEN	02 AÑO	02 ADUANA	03 CODIGO	03 REGIMEN	03 CODIGO	04 FECHA / HORA TX	09 NUMERO					055-2009-40-001625-0	
000123	2011	GUYAQUIL	028	EXP. CONSUMO		30/08/2009 10:11							
05 # VISTO BUENO	06 BANCO	CIUDAD	OFICINA	07 FECHA EMISION	08 TIPO DE DESPACHO	30/08/2009						10:11	
												AFORO DOCUMENTAL	
C CONTRIBUYENTE / AGENTE												T. DECLARADO USD (IMP-CIF)	
10 IMPORTADOR / EXPORTADOR										11 TIPO/ No DOC ID	12 CIUDAD		
EXPORTA CÍA. LTDA.										1: 1719330282001	GUYAQUIL		
13 DIRECCION										14 TELEFONO	15 NIVEL COMERCIAL		
AV. CHONE KM 20 LOS ALMENDROS										3705486	1		
16 DECLARANTE / AGENTE			17 CODIGO	17 SECTOR	18 CIU	19 T. DECLARADO USD (IMP-CIF)							
TOLEDO ARIAS JORGE ENRIQUE			1540	Empresa no Financiera	5190	9.469,85							
D REGIMEN PRESELENTE / DEPOSITO													
20 REGIMEN PRECEDENTE	21 AÑO	21 SERIES	22 ADUANA REGIMEN	23 FECHA ACEP.	24 FECHA VENCIM	25 DEPOSITO	26 CODIGO	26 No. DESP. PAR					
001104	2011	1	GUAYAQUIL	20/08/2009	16/09/2010			1					
E CONSIGNANTE O CONSIGNATARIO / TRANSACCION													
27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO				28 DIRECCION				29 BENEFICIARIO DE GIRO		30 PAIS DE PROCEDENCIA / DESTINO			
LA METTRO				CART. VILLAVEVERA A VALLECAS KM 3.8				LA METTRO		ECUADOR			
31 NATURALEZA TRANSACCION		FORMA DE PAGO		33 EX. CIE	34 C.ORG	35 OT. EX	36 MT. VL	37 ALMACEN	38 CODIGO				
		PREPAGO						ALMACEN NO CONSIGNADO	8000				
38 TIPO DE TRATAMIENTO		39		40 COD. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE				41 CODIGO DE EM DOSO					
1		0						40					
F TRANSPORTE													
42 VIA DE TRANSPORTE		43 CODIGO	43 FECHA EMBARQUE		44 FECHA LLEGADA		45 CARGA	46 COD.	46 BANDERA	47 COD.	47 LINEA TRANSPORTE		
AEREA		4	21/08/2009		21/08/2009		CARGA GEN.	1			MAERSK		
48 COD. MANIFIESTO		49 AÑO	TIPO MANIF.		No. MANIFIESTO		49 AG. CARGA / TRANSPORTE		50 COD.	50 NAVE/LAER/MANT/VEH		51 # CODIGO DE ENDOSO	
055		2011	05		001697		MAERSK		5348	5348		013410488026	
52 NOM. NAVE/MATR/VEH		53 ADUANA SALIDA		54 VIA SALIDA		55 DESTINO ADUANERO		56 TIPO DESTINO	57 PAIS DESTINO		58 T. TRAT.		
5348								2	ESPAÑA		1		
G DETERMINACION BASE IMPONIBLE													
CONCEPTO		MONEDA		T. CAMBIO		T. MONEDA TRANSACCION		T. MONEDA TRANSACCION		TOTAL EN MONEDA NACIONAL			
59 FOB		USD		1,0000000		9,469,85		9,469,85		9,469,85			
60 FLETE		USD		1,0000000		0,00		0,00		0,00			
61 SEGURO		USD		1,0000000		0,00		0,00		0,00			
62 VALOR ADUANA		USD		1,0000000		9,469,85		9,469,85		9,469,85			
63 TOTAL SERIES PARTIDAS		64 PESO NETO (KG)		65 PESO BRUTO KILOS		66 TOTAL BULTOS		67 TOTAL CONTENEDORES		68 TOTAL U. FISICAS		69 TOTAL U. COM	
1		1		1,008,48		1551,79		191		0		630	
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO													
70 CLASE	NUMERO	TIPO	EMISION			VIGENCIA			# SR	PARTIDA		MONTO	
			EMISOR	PAIS	FECHA	DESDE	HASTA	NANDINA		MONEDA	USD		
71	0000001	10	EXPORTA		20/08/09								
72	001104	26	CAE		20/08/09		16/09/09			0306140000			
73	2794837	41	CORPEI		04/09/09					0306140000			
74													
75													
76													
77													
78													
79													
I DECLARACION DE LA MERCANCIA													
80 No.	TIPO	SUBPARTIDA		BREVE DESCRIPCION			S	BULTOS	U. FISICAS	U. COM.	PESO KGS	MARCAS Y	T
SERIE	SUFIJO	NACIONAL		DE LA MERCANCIA			T	CL	CANT	TP	CANT	TP	CANT
1	0000	0306140000		Raíces de mandioca (yuca)			1	BX	191	31	630	U	4,584
TPCI	TPNG	TPNE	PAIS ORIGEN	CODIGO	FOB USD	FLETE USD	SEGURO USD	CIF USD					
0	0	0	ECUADOR	EC	9,469,85	0,00	0,00	9,469,85					
J OBSERVACIONES													
81 SECUENCIA		82 TIPO OBS.				83 CONTENIDO OBS.							
K FIRMAS Y SELLOS													
FIRMA CONTRIBUYENTE			FIRMA DEL DECLARANTE			OBSERVACIONES			COD. Y FIRMA AFORADOR				

Anexo No. 13
Inversiones en Activos Fijos

EQUIPO DE COMPUTO				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador CS e Impresora HP	Unidad	2	880,14	1.760,28
Subtotal				1.760,28
Imprevistos 3,00%				52,81
Total				1.813,09

MAQUINARIA Y EQUIPOS				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Parafinadora	Unidad	1	500,00	500,00
Malla de Secado	Unidad	2	400,00	800,00
Ensunchadora Eléctrico	Unidad	1	110,00	110,00
Balanzas de Plataforma	Unidad	4	28,75	115,00
Cilindro de Gas 45kg.	Unidad	4	165,00	660,00
Subtotal				2.185,00
Imprevistos 3,00%				65,55
Total				2.250,55

MUEBLES Y ENSERES				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Estación Trabajo Gerencial	Unidad	1	310,00	310,00
Estación Trabajo Secretaria	Unidad	1	275,00	275,00
Sillon Gerencial	Unidad	1	280,00	280,00
Silla Secretaria	Unidad	1	88,00	88,00
Archivadores Metalicos Verticales	Unidad	3	180,00	540,00
Mesa de Reuniones para ocho Personas	Unidad	1	190,00	190,00
Tanden Tripersonal	Unidad	3	150,00	450,00
Sillas de Madera	Unidad	6	10,00	60,00
Sillas para mesa de Reuniones	Unidad	8	45,00	360,00
Mesa de Madera	Unidad	1	100,00	100,00
Mesa de Madera Rectangular	Unidad	2	60,00	120,00
Subtotal				2.773,00
Imprevistos 3,00%				83,19
Total				2.856,19


EQUIPO DE OFICINA				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfono	Unidad	1	59,00	59,00
Monitor TV 32.0P LG LCD	Unidad	1	679,00	679,00
Teléfono Fáx	Unidad	1	158,00	158,00
Calculadora	Unidad	3	15,82	47,46
Subtotal				943,46
Imprevistos 3,00%				28,30
Total				971,76

MENAJES				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Machetes	Unidad	10	3,80	38,00
Tijeras	Unidad	6	44,00	264,00
Parrillas de Parafina	Unidad	4	80,00	320,00
Cepillos	Unidad	18	1,50	27,00
Gabetas robusta calada	Unidad	400	11,59	4.636,00
Subtotal				5.285,00
Imprevistos 3,00%				158,55
Total				5.443,55

INSTALACIONES				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Red Internet	Unidad	1	65,00	65,00
Tv. Cable	Unidad	1	13,00	13,00
Subtotal				78,00
Imprevistos 3,00%				2,34
Total				80,34

**Anexo No. 14
Proforma de Activos Fijos**

METAL MUEBLE AMOBLAR		RUC.: 1715445886001							
Mobiliario de Oficina, Médico y Escolar Matriz: Av. Olmedo 1445 y Rocafuerte (Esmeraldas) Sucursal 3: Av. Machala s/n e Ibarra Telf.: 2 746-968 Cel.: 099 825-490 Santo Domingo		PROFORMA 0000490							
Cliente: <u>ELIZBET AREVEDO</u>		<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <th style="font-size: 8pt;">Día</th> <th style="font-size: 8pt;">Mes</th> <th style="font-size: 8pt;">Año</th> </tr> <tr> <td>09</td> <td>01</td> <td>10</td> </tr> </table>		Día	Mes	Año	09	01	10
Día	Mes	Año							
09	01	10							
Dirección: <u>Do. CHOPE TUM. 1/2.</u>		Teléfono: <u>3705486</u>							
RUC.: _____		Teléfono: <u>3705486</u>							
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. Unitario	VALOR TOTAL						
1	ESTACION DE SECRETARIO. 150x150 3 CARROS y TERCERO. DIVISIONES		275. ⁰⁰						
1	ESTACION DE TRABAJO GERENCIAL SECCIONES CON 120.		330. ⁰⁰						
1	SICUP SECRETARIO. C/B. SILLAS		88. ⁰⁰						
1	SICUP EJECUTIVO CROMO. M/O MOD.		280. ⁰⁰						
2	TAMBIEN TRIPERSONAL C/B. TOPICADOS.	150. ⁰⁰	300. ⁰⁰						
12	SICUPS. C/B. USTIA.	45. ⁰⁰	540. ⁰⁰						
1	MESA DE REUNIONES 8. PERSONAS. BONDILES		190. ⁰⁰						
3	DECHUADORES. 4 SERVICIOS MANTENIMIENTO CON SEGURIDAD. SILLONES	180. ⁰⁰	540. ⁰⁰						
ESCRITORIOS									
		SUBTOTALS/D	2523. ⁰⁰						
		DESCUENTO							
		SUBTOTAL							
		IVA 12 %							
		TOTAL \$.							



FIRMA CLIENTE

Subtotal: 2523.⁰⁰

Descuento: _____

Subtotal: _____

IVA 12%: _____

Total \$: _____

Anexo No. 15
Proforma de Activos Fijos



METAL MECANICA CRUZ

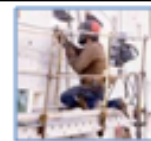
CRUZ CHALCO SALOMON ENRIQUE

RUC. 1707370100001

Dirección: calle Iatacunga y Puyo

Telf. 2751-813 Cel. 092184734

Santo Domingo - Ecuador



Santo Domingo, 06 de julio del 2009.

Sres.

Escuela "Ciudad del Colorado"

PROFORMA

Mantenimiento de 4 anaqueles y 3 archivadores con fondo uniprimer y pintura sintética automotriz

Cent.	Descripción	V. Unit	V. Total
1	Máquina Parafinadora	500	500
2	Mallas de Secado	400	800
	TOTAL		1300

Atentamente,

Salomón Cruz
GERENTE

Nota: Tiempo de entrega 20 días laborables

Anexo No. 16
Inversiones En Activos Diferidos

ESTUDIO TÉCNICO	
Detalle	Valor Total
Arquitecto	200,00
Técnico de planta	250,00
Subtotal	450,00
Imprevistos 3,00%	13,50
Total	463,50

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Detalle	Valor Total
Pago Notario	800,00
Honorarios Profesionales	500,00
Tramites Legales	800,00
Permiso de Funcionamiento	400,00
Cámara de Comercio	100,00
Registro Mercantil	100,00
Subtotal	2.700,00
Imprevistos 3,00%	81,00
Total	2.781,00

GASTOS DE CAPACITACIÓN	
Detalle	Valor Total
Curso de Atención Cliente	100,00
Manejo de Máquinas	150,00
Adiestramiento	150,00
Subtotal	400,00
Imprevistos 3,00%	12,00
Total	412,00

Anexo No. 17 Rol de Pagos

ROL DE PAGOS "EXPORTA CIA. LTDA."										
CARGO	SALARIO BASICO UNIFICADO	13o. SUELDO	14o. SUELDO	VACACIONES	APORTE PATRONAL	APORTE IECE	APORTE CNCF	FONDO RESERVA	COSTO REAL TRABAJADOR	TOTAL ANUAL
					11,15%	0,50%	0,50%			
Gerente General	900,00	75,00	18,17	37,50	100,35	4,50	4,50	75,00	1.215,02	14.580,20
Secretaria	240,00	20,00	18,17	10,00	26,76	1,20	1,20	20,00	337,33	4.047,92
Jefe de Producción	800,00	66,67	18,17	33,33	89,20	4,00	4,00	66,67	1.082,03	12.984,40
Operario 1	240,00	20,00	18,17	10,00	26,76	1,20	1,20	20,00	337,33	4.047,92
Operario 2	240,00	20,00	18,17	10,00	26,76	1,20	1,20	20,00	337,33	4.047,92
Guardia	240,00	20,00	18,17	10,00	26,76	1,20	1,20	20,00	337,33	4.047,92
Contador	200,00	-	-	-	-	-	-	-	200,00	2.400,00
TOTALES	2.860,00	221,67	109,00	110,83	296,59	13,30	13,30	221,67	3.846,36	46.156,28

Anexo No. 18
Gastos Administrativos

MOVILIZACIÓN Y VIATICOS				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Aduana Guayaquil	Viaje	13	30,00	390,00
Flete Materia Prima	Viaje	156	25,00	3.900,00
Total				4.290,00

UTILES DE OFICINA				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Boligrafo Bic	Caja	1	5,50	5,50
Clips Metalicos	Caja	1	3,60	3,60
Folder Nacional	Paquete	1	5,67	5,67
Grapadora	Unidad	4	3,00	12,00
Grapas	Caja	4	0,73	2,92
Archivadores	Unidad	10	1,96	19,60
Notitas	Unidad	4	0,87	3,48
Papel Bon	Resma	2	4,80	9,60
Perforadora	Unidad	2	3,40	6,80
Sacagrapas	Unidad	4	0,25	1,00
Película Fax	Unidad	1	32,00	32,00
Total				102,17

Anexo No. 19
Gastos de Exportación

TRANSPORTE INTERNO				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Total Anual
Trasnporte Interno	Unidad	20	300,00	6.000,00
Total				6.000,00

SEGURO INTERNO				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Total Anual
Seguro Interno	Unidad	20	83,51	1.670,20
Total				1.670,20

AGENTE ADUANERO				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Total Anual
Agente Aduanero	Unidad	20	120	2.400,00
Total				2.400,00

AUTORIZACION PARA EL INGRESO Y SALIDA DE VEHICULOS				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Total Anual
AISV	Unidad	20	130,00	2.600,00
Total				2.600,00

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Total Anual
Bill of leading	Unidad	20	39,20	784,00
Total				784,00

CERTIFICADO DE ORIGEN				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Total Anual
Certificado Origen	Unidad	20	10,00	200,00
Total				200,00

CERTIFICADO ICTIOSANITARIO				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Total Anual
Certificado Fitosanitario	Unidad	20	50,00	1.000,00
Total				1.000,00

MOVIMIENTO DEL CONTENEDOR EN EL PUERTO				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Total Anual
THC	Unidad	20	114,00	2.280,00
Total				2.280,00