



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Campus Arturo Ruíz Mora
Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN
Y ADUANAS

Tesis previa a la obtención del título de:

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN Y ADUANAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE Balsa
(Ochroma lagopus) industrializada al mercado chino desde
Santo Domingo 2010

Estudiante:

AMANDA CAROLINA PAZMIÑO PINILLA

Director de Tesis

ECON. MSC. RAÚL LUNA BENAVIDES

Santo Domingo- Ecuador

Septiembre, 2011

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE Balsa
(Ochroma lagopus) industrializada al mercado chino desde
Santo Domingo 2010.**

Econ. MSc Raúl Luna Benavides
DIRECTOR DE TESIS

APROBADO

Ing. Katuska Rosero Msc.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. César Miñaca
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Econ. Jaime Camacho
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Santo Domingo,.....de.....del2011.

Nombre: Amanda Carolina Pazmiño Pinilla

Institución: Universidad Tecnológica Equinoccial

Título de Tesis: “Estudio de Factibilidad para la Exportación de Balsa (ochroma lagopus) Industrializada al Mercado Chino desde Santo Domingo 2010”

Fecha: Septiembre, 2011

Del presente contenido se responsabiliza la autora.

.....

Amanda Carolina Pazmiño Pinilla

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
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 **AMANDA CAROLINA PAZMIÑO PINILLA**, cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE Balsa (ochroma lagopus) INDUSTRIALIZADA AL MERCADO CHINO DESDE SANTO DOMINGO 2010”**, ha sido desarrollado bajo mi supervisión y control, habiendo terminado el tratamiento de los contenidos, se encuentra en condiciones de ser defendida y son exclusiva responsabilidad del autor.

Particular que me permito informar para fines pertinentes.

Santo Domingo,.....de.....del 2011.

Atentamente,

.....
Econ. MSc. Raúl Luna Benavides
DIRECTOR DE TESIS

DEDICATORIA

A mis padres Eduardo Pazmiño y Faride Pinilla por su esfuerzo, dedicación y amor incondicional, a mi novio por su paciencia, mis hermanos y sobrinos que me incentivaron y alentaron para que pueda concluir con el presente trabajo.

Amanda Pazmiño Pinilla

AGRADECIMIENTO

A Dios por la vida que me ha regalado, a mi familia, amigos y a todas las personas que hicieron posible que culminara una etapa muy importante de mi vida.

A mi director de tesis por su paciencia y dedicación en el desarrollo del presente trabajo y, a esa persona que estuvo conmigo durante mis estudios, apoyando, alentando y dándome ánimo para seguir y no desistir en el camino.

A todos muchísimas gracias los quiero.....

Amanda Pazmiño Pinilla

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 | xiv |
| Índice de Fotografías | xiv |
| Índice de Anexos | xv |
| Resumen Ejecutivo | xvi |
| Ejecutive Summary..... | xvii |

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACION

| | |
|--|---|
| 1.1 Planteamiento del problema..... | 1 |
| 1.1.1 Diagnóstico | 1 |
| 1.1.2 Pronóstico | 1 |
| 1.1.3 Control del Pronóstico | 2 |
| 1.2. Formulación del Problema..... | 2 |
| 1.2.1 Sistematización del Problema..... | 2 |
| 1.3. Objetivos..... | 3 |
| 1.3.1. Objetivo General..... | 3 |
| 1.3.2. Objetivos Específicos | 3 |
| 1.4. Justificación de la Investigación | 3 |
| 1.4.1. Justificación Teórica | 3 |

| | |
|---|---|
| 1.4.2. Justificación Práctica | 4 |
| 1.4.3. Justificación Metodológica | 4 |
| 1.4.4. Justificación Económica | 4 |
| 1.4.5. Justificación Ambiental | 4 |
| 1.5. Marco Referencial..... | 5 |
| 1.5.1. Marco Teórico..... | 5 |
| 1.5.2. Marco Conceptual..... | 5 |
| 1.5.3. Marco operacional | 6 |
| 1.6. Idea a Defender..... | 7 |

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES

| | |
|---|----|
| 2.1 Antecedentes históricos de la balsa. | 8 |
| 2.2. Características del sector. | 9 |
| 2.3. Características del producto..... | 9 |
| 2.3.1. Usos | 10 |
| 2.3.2. Características Botánicas | 11 |
| 2.3.2.1. Clasificación Botánica | 11 |
| 2.3.3. Practicas del cultivo. | 12 |
| 2.3.3.1. Requerimientos Ecológicos | 12 |
| 2.3.3.2. Características Climáticas..... | 12 |
| 2.3.3.3. Características del Suelo. | 13 |
| 2.4. Época y densidad de la siembra..... | 13 |
| 2.4.1. Siembra | 13 |
| 2.4.2. Labores Culturales. | 18 |
| 2.4.2.1. Plagas y Enfermedades. | 20 |
| 2.4.2.2. Corte..... | 20 |
| 3.5.1. Factores que afectan la demanda | 24 |

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

| | |
|---|----|
| 3.1. Objetivos del Estudio de Mercado..... | 21 |
| 3.1.1. Objetivo General..... | 21 |
| 3.1.2. Objetivos Específicos. | 21 |
| 3.2. Metodología para la cuantificación de la demanda. | 22 |
| 3.2.1 Método de extrapolación de la tendencia histórica..... | 22 |
| 3.2.2. Método Estadístico. | 23 |
| 3.2.3. Método de Observación..... | 23 |
| 3.3. Recolección de la información. | 23 |
| 3.4. Procesamiento de la información..... | 24 |
| 3.4.1. Segmentación de mercado. | 24 |
| 3.5. Cuantificación de la demanda..... | 24 |
| 3.5.1.1. Situación del mercado..... | 24 |
| 3.6. Cuantificación de la oferta..... | 27 |
| 3.6.1. Determinación de la oferta de materia prima..... | 27 |
| 3.6.1.1. Número de hectáreas sembradas de Balsa en el Ecuador. | 28 |
| 3.6.2. Proyección de la oferta. | 29 |
| 3.6.3. Oferta Internacional de Madera de Balsa a China. | 31 |
| 3.7. Demanda Insatisfecha..... | 31 |
| 3.8. Oferta del proyecto. | 32 |
| 3.9. Plan de marketing internacional. | 33 |
| 3.9.1 Análisis Geográfico, Político y Económico de China. | 33 |
| 3.9.1.1. Ubicación Geográfica. | 33 |
| 3.9.1.2. Clima..... | 35 |
| 3.9.1.3. Sistema Político. | 36 |
| 3.9.1.4. Sistema Económico..... | 36 |
| 3.9.1.5. Impuestos Especiales. | 38 |
| 3.9.2. Aranceles. | 39 |
| 3.9.3. Desarrollo del plan de marketing..... | 40 |

| | |
|----------------------------------|----|
| 3.9.3.1 Carpeta Empresarial..... | 40 |
|----------------------------------|----|

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

| | |
|---|----|
| 4.1. Objetivos del Estudio Técnico..... | 51 |
| 4.1.1. Objetivo general..... | 51 |
| 4.1.2. Objetivos específicos..... | 51 |
| 4.2. Tamaño del proyecto..... | 52 |
| 4.2.1. Factores del tamaño del proyecto..... | 52 |
| 4.2.1.1. La demanda..... | 52 |
| 4.2.1.2. Disponibilidad de Recursos financieros..... | 53 |
| 4.2.1.3. Adquisición del producto..... | 53 |
| 4.2.1.4. Mano de obra..... | 53 |
| 4.2.1.5. Tecnología y equipos..... | 53 |
| 4.3. Localización del proyecto..... | 53 |
| 4.3.1. Macrolocalización..... | 54 |
| 4.3.2. Microlocalización..... | 54 |
| 4.4. Proceso de producción..... | 54 |
| 4.4.1. Flujograma del proceso del producto exportable..... | 57 |
| 4.4.2. Descripción del proceso de exportación..... | 58 |
| 4.4.2.1. Requisitos previos para la exportación..... | 58 |
| 4.4.2.2. Personas y entidades que intervienen en el proceso de exportación..... | 60 |
| 4.4.2.3. Documentos que intervienen en el proceso de exportación..... | 61 |
| 4.4.2.4. Tributos en la exportación..... | 63 |
| 4.4.3. Distribución física de la Organización..... | 63 |
| 4.4.3.1. Análisis de la distribución física de la Organización..... | 64 |
| 4.5. Organización Administrativa..... | 65 |
| 4.5.1. Misión..... | 65 |
| 4.5.2. Visión..... | 65 |
| 4.5.3. Valores Corporativos..... | 66 |

| | |
|--|----|
| 4.5.4. Objetivos de la Organización..... | 66 |
| 4.5.5. Estructura Orgánica. | 66 |
| 4.5.6. Organigrama Estructural..... | 66 |
| 4.6. Manual de Funciones. | 68 |

CAPÍTULO V

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

| | |
|--|----|
| 5.1. Inversiones en activos fijos..... | 71 |
| 5.2. Inversión de Activos Diferidos. | 72 |
| 5.3. Inversiones en Capital de Trabajo. | 72 |
| 5.4. Financiamiento del proyecto..... | 73 |
| 5.4.1. Fuentes de Financiamiento. | 73 |

CAPÍTULO VI

COSTOS DEL PROYECTO

| | |
|--|----|
| 6.1. Costo de venta (por contenedor)..... | 74 |
| 6.2. Gastos Administrativos, Comercialización y Exportación..... | 74 |
| 6.2.1. Servicios Básicos. | 75 |
| 6.2.2. Gastos de Oficina..... | 76 |
| 6.2.3. Mantenimientos y reparaciones. | 76 |
| 6.2.4. Depreciaciones..... | 77 |
| 6.2.5. Amortización. | 78 |
| 6.2.6. Gastos de Ventas..... | 79 |
| 6.3. Gastos Financieros..... | 79 |
| 6.4. Costos unitarios de Venta. | 80 |
| 6.5. Ingresos del proyecto. | 80 |
| 6.5.1. Presupuesto de Ingresos..... | 81 |

| | |
|---|----|
| 6.5.1.1. Precio FOB del producto. | 81 |
| 6.5.1.2. Cantidad de m ³ de Balsa a Exportar. | 81 |
| 6.5.1.3. Proyección de Ingreso del Proyecto..... | 82 |

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN FINANCIERA

| | |
|---|----|
| 7.1. Evaluación Económica y Financiera Del Proyecto..... | 83 |
| 7.1.1. Instrumentos de Evaluación..... | 83 |
| 7.1.1.1. Estado de Situación Inicial. | 83 |
| 7.1.1.2. Estado de Resultados. | 84 |
| 7.1.1.3. Flujo de Caja..... | 85 |
| 7.1.1.4. Balance General Proyectado..... | 87 |
| 7.2. Evaluación Financiera..... | 88 |
| 7.2.1. Determinación de la tasa de descuento. | 88 |
| 7.2.3. Valor Actual Neto..... | 89 |
| 7.2.4. Razón Beneficio Costo. | 90 |
| 7.2.5. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)..... | 91 |
| 7.2.6. Índices Financieros. | 92 |
| 7.2.6.1. Indicadores de actividad. | 92 |
| 7.2.6.2. Indicadores de Endeudamiento..... | 93 |
| 7.2.6.3. Indicadores de Rentabilidad..... | 95 |

CAPÍTULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|----------------------------|-----|
| 8.1. Conclusiones..... | 101 |
| 8.2. Recomendaciones. | 102 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | |
|--|----|
| Cuadro No 1_ Demanda histórica de las importaciones de Balsa desde China | 25 |
| Cuadro No 2_ Demanda proyectada de la importación de Balsa, de China..... | 26 |
| Cuadro No 3_ Oferta Histórica de Balsa en el Ecuador | 28 |
| Cuadro No 4_ Número de Hectáreas de Balsa Sembradas por Provincia en Ecuador | 28 |
| Cuadro No 5_ Proyección de la oferta de Balsa | 30 |
| Cuadro No 6_ Oferta Internacional de Balsa a China. | 31 |
| Cuadro No 7_ Demanda Insatisfecha en TM..... | 32 |
| Cuadro No 8_ Oferta del Proyecto. | 32 |
| Cuadro No 9_ Tamaño del proyecto | 52 |
| Cuadro No 10_ Inversión y Financiamiento del Proyecto..... | 70 |
| Cuadro No 11_ Inversión de Activos Fijos | 71 |
| Cuadro No 12_ Inversión en activos diferidos | 72 |
| Cuadro No 13_ Capital de Trabajo | 73 |
| Cuadro No 14_ Financiamiento del Proyecto..... | 73 |
| Cuadro No 15_ Costo de Venta por contenedor. | 74 |
| Cuadro No 16_ Proyección de Gastos y Costos del proyecto. | 75 |
| Cuadro No 17_ Servicios Básicos. | 76 |
| Cuadro No 18_ Gastos de Oficina | 76 |
| Cuadro No 20_ Depreciaciones de Activos Fijos..... | 78 |
| Cuadro No 21_ Amortización de Activos Fijos..... | 78 |
| Cuadro No 22_ Gastos de Publicidad | 79 |
| Cuadro No 23_ Tabla de Amortización del Crédito. | 80 |
| Cuadro No 24_ Costos de Venta..... | 80 |
| Cuadro No 25_ Proyección del precio por contenedor..... | 81 |
| Cuadro No 26_ Cantidad de Contenedores a Exportar..... | 82 |
| Cuadro No 27_ Proyección del presupuesto de ingresos..... | 82 |
| Cuadro No 28_ Estado de Situación Inicial..... | 84 |
| Cuadro No 29_ Estado de Resultados..... | 85 |
| Cuadro No 30_ Flujo de Caja | 86 |
| Cuadro No 31_ Balance General Proyectado | 87 |

| | |
|---|-----|
| Cuadro No 32_Tasa de Descuento..... | 88 |
| Cuadro No 33_Tasa Interna de Retorno | 89 |
| Cuadro No 34_Valor Actual Neto. | 90 |
| Cuadro No 35_Razón Beneficio Costo..... | 91 |
| Cuadro No 36_Periodo de Recuperación de la Inversión..... | 92 |
| Cuadro No 37_Rotación de Activos Totales. | 93 |
| Cuadro No 38_Nivel de Endeudamiento. | 94 |
| Cuadro No 39_La Cobertura de Intereses..... | 95 |
| Cuadro No 40_El Margen Bruto De Utilidad..... | 96 |
| Cuadro No 41_Margen Operacional..... | 97 |
| Cuadro No 42_Margen Neto de Utilidad..... | 98 |
| Cuadro No 43_Rendimiento del Patrimonio. | 99 |
| Cuadro No 44_Rendimiento del Activo Total..... | 100 |

INDICE DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Grafico No 1_Ubicación geográfica de China..... | 35 |
| Grafico No 2_Logotipo en los Zunchos. | 42 |
| Grafico No 3_Nombre de la página web y dirección de correo electrónico..... | 44 |
| Grafico No 4_Formato de Página Web..... | 45 |
| Grafico No 5_Tarjeta de Presentación..... | 46 |
| Grafico No 6_Canal de distribución | 49 |
| Grafico No 7_Mapas de Santo Domingo de los Tsáchilas..... | 54 |
| Grafico No 8_Espacio Físico..... | 64 |
| Grafico No 9_Organigrama Estructural..... | 67 |

INDICE DE FOTOGRAFIAS

| | |
|--|----|
| Foto No 1_Producto a Exportar | 43 |
| Foto No 2_Puerto Marítimo de Guayaquil | 47 |
| Foto No 3_Puerto de Shanghái | 48 |

INDICE DE ANEXOS

| | |
|---|-----|
| Anexo No. 1_Recepcion de Madera | 107 |
| Anexo No. 2_Secado de la Madera | 108 |
| Anexo No. 3_Taller de Produccion | 109 |
| Anexo No 4_Encolaje | 110 |
| Anexo No. 5_Embalaje..... | 111 |
| Anexo No 6_Embarque | 112 |
| Anexo No 7_RUC..... | 113 |
| Anexo No 8_Factura Comercial | 114 |
| Anexo No 9_Booking. | 115 |
| Anexo 10_Orden de Embarque..... | 116 |
| Anexo No 11_Conocimiento de embarque- Bill of Lading..... | 117 |
| Anexo No. 12_DAU | 118 |
| Anexo No 13_Antinarcoicos | 119 |
| Anexo No 14_Tasas Portuarias..... | 120 |
| Anexo No 15_Proforma de Activos Fijos..... | 121 |

RESUMEN EJECUTIVO

Existen dos variedades de Balsa que se cultivan en Ecuador, la ochroma lagopus y la ochroma pyramidale, conocidas comúnmente como Boya o Balsa, es un árbol de rápido crecimiento que produce una madera de muy baja densidad que se usa en diferentes aplicaciones.

En especial Ecuador, ha sido la principal área balsera, posee entre bosques naturales y reforestados, más de 20 mil hectáreas de plantaciones. Creciendo en regiones y sitios estratégicos para los medios de producción. Lo cual ha generado la industrialización de Balsa, abasteciendo el mercado mundial en un 95%.

La Balsa que se explota en el Ecuador se destina casi en su totalidad a las exportaciones, principalmente Estados Unidos, Comunidad Económica Europea y Asia.

Las zonas de mayor producción de madera de Balsa son las provincias del Guayas, Los Ríos, Esmeraldas y Santo Domingo de los Tsáchilas. Las explotaciones se realizan principalmente siguiendo la demanda externa ya que la demanda nacional es muy pequeña. En el mercado nacional se emplea principalmente para la elaboración de artesanías caseras.

En vista de la gran demanda de madera de Balsa que tienen los mercados extranjeros, se generó la necesidad de diseñar un estudio de factibilidad para exportar Balsa a China, ya que es el país con mayor demanda de este producto. Una vez realizados todos los estudios pertinentes en el proyecto se ha demostrado que es factible ejecutarlo técnicamente y rentable para el exportador.

EJECUTIVE SUMMARY

There are two varieties grown in Balsa Ecuador, *Ochroma lagopus* and *Ochroma pyramidale*, commonly known as Balsa o Boya, is a fast growing tree that produces a very low density wood that is used in different applications.

Ecuador in particular, has been the main area balsaera, has between natural forests and reforested more than 20.000 hectares of plantations. Balsa wood grows in regions and strategic sites for means production. This has led to the industrialization of Balsa wood, supplying the world market by 95%.

La Balsa is exploited in Ecuador goes almost entirely to exports, mainly the United States, European Economic Community and Asia markets.

The areas of greatest Balsa wood production are the provinces of Guayas, Los Rios, Esmeraldas and Santo Domingo de los Tsáchilas. Holding of Balsa are mainly carried out according to external demand and domestic demand is very small. In the domestic market is mainly used for making homemade crafts.

Given the high demand for Balsa wood with foreign markets, generated the need to design a feasibility study for Balsa wood export to China, which is the country with the greatest demand for this product. When all relevant studies in the project has shown that it is technically feasible and profitable the exporter

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema.

1.1.1 Diagnóstico.

Considerando que la Balsa tiene gran demanda en el mercado internacional ya que las personas le dan una infinidad de usos que van desde la artesanía, la maquearía, energía eólica hasta el aeromodelismo; y, que el mercado Chino está cada vez expandiéndose más y demandando más productos del resto del mundo, entre ellos la Balsa industrializada, podemos tener la certeza de que el consumo de nuestro producto en dicho mercado irá creciendo hasta alcanzar un importante posicionamiento.

Ecuador es el primer exportador de Balsa a nivel mundial; cubre el 95% de la demanda internacional, por lo que mediante este proyecto se busca mantener el sitio, buscando nuevos mercados. En la actualidad la demanda extranjera utiliza la madera para tableros “listonados y alivianados”.

1.1.2 Pronóstico.

Si no llegáramos a introducir “Balsa industrializada” enteramente obtenida en el Ecuador, a China, estaríamos desaprovechando la oportunidad de abastecer este mercado, lo que representaría un problema para nuestros productores locales, ya que difícilmente encontraríamos nuevos mercados donde enviar el producto, no podríamos tener el nivel de rentabilidad esperado, no llegaríamos a ser competitivos y no podríamos dar a conocer nuestro producto.

1.1.3 Control del Pronóstico.

La correcta realización de un estudio de mercado ayudará a conocer a nuestros posibles compradores en China, mejorará la comercialización del producto, dará incentivo a los productores de esta materia prima ya que pueden llegar a tener garantizada la compra de su cultivo, se crearán nuevas empresas exportadoras, crecerán las fuentes de empleo, tendremos un mercado más competitivo lo que nos hará más eficientes, podremos mantener abastecido el mercado extranjero, ayudará a poder competir con las grandes empresas que ya están dentro del mercado objeto de estudio y poder posicionar nuestro producto llevando nuestra MARCA PAIS a otras partes del mundo.

1.2. Formulación del Problema.

¿Contribuirá a la diversificación de la oferta exportable ecuatoriana, la realización de un estudio de factibilidad para exportar Balsa Industrializada desde Santo Domingo de los Tsachilas a China?

1.2.1 Sistematización del Problema.

¿Existirá suficiente cantidad ofertada de Balsa?

¿Será necesario cuantificar la demanda de Balsa que existe en el mercado chino?

¿Será necesario realizar un proceso de exportación de Balsa al mercado chino?

¿Será necesario evaluar la viabilidad y rentabilidad del proyecto mediante la aplicación de un análisis financiero?

1.3.OBJETIVOS.

1.3.1. Objetivo General.

Diseñar un estudio de factibilidad para la exportación de Balsa industrializada al mercado chino, desde Santo Domingo de los Tsáchilas, en el que se reflejen niveles óptimos de rentabilidad.

1.3.2. Objetivos Específicos.

1. Determinar la disponibilidad de materia prima de Balsa en el Ecuador.
2. Cuantificar la demanda de Balsa que existe en el mercado chino.
3. Establecer el proceso de exportación de Balsa al mercado chino
4. Evaluar la viabilidad y rentabilidad del proyecto mediante la aplicación de un análisis financiero

1.4. Justificación de la Investigación.

1.4.1. Justificación Teórica.

La exportación de Balsa industrializada a China se realizará sobre la base a definiciones, normas y procesos establecidos en el Código Orgánico de la Producción; así como en la normativa de la Organización Mundial del Comercio.

Mediante este estudio se busca, aplicar estrategias adecuadas, mediante conceptos y metodologías que permitan el alcance de los objetivos; tales como investigación de mercados internacionales, valoración aduanera, formas y medios de pago, Incoterms, marketing internacional, normas de origen y demás temas esenciales que permitan su ejecución; a efecto de lograr una adecuada expansión y reconocimiento internacional del producto con calidad para alcanzar su competitividad en el mercado Chino.

1.4.2. Justificación Práctica.

El proyecto de factibilidad de exportación de Balsa industrializa a China nos permite conocer que tan rentable podría resultar su ejecución, además de determinar el grado de aceptación de nuestro producto en el mercado seleccionado.

1.4.3. Justificación Metodológica.

La investigación a desarrollarse va a ser complementada con información de libros, internet, revistas, visitas a plantaciones de Balsa y entrevistas a productores y exportadores.

1.4.4. Justificación Económica.

Ecuador es el primer exportador de Balsa a nivel mundial, por cuanto cubre el 95% de la demanda internacional, por lo que mediante este proyecto se busca mantener el sitio, buscando nuevos mercados.

De acuerdo a la experiencia de los productores y otros exportadores se conoce que se podría obtener un ingreso de 6 y 7 mil dólares por hectáreas.

1.4.5. Justificación Ambiental.

Conscientes de que la deforestación está afectando a nivel mundial, el presente proyecto pretende identificar cierto tipo de incentivos a los productores para que siembren la madera Balsa, con lo que, además, estaríamos contribuyendo a la reforestación de los bosques de nuestro país.

1.5. Marco Referencial.

1.5.1. Marco Teórico.

Según un estudio realizado por la World Wide Fund (WWF) sobre “El comercio de la madera en China”, publicado en noviembre del 2003, se determina que: “China se ha convertido en uno de los principales importadores de madera industrial y alcanzará los 100 millones de metros cúbicos para el 2010, lo que representa la mitad anual total de todo el país. El informe señala que la diferencia entre el suministro de madera en el mercado nacional y la creciente demanda, ha obligado a china a volcarse en otros países para satisfacer sus necesidades.”

Un artículo realizado por People`s Daily sobre la “Demanda de madera en China” establece que “Las políticas relativas al desarrollo económico como la construcción y reformas a las viviendas así como los programas de desarrollo típicamente occidentales, han generado una mayor demanda en la madera y en productos derivados de ella”.

1.5.2. Marco Conceptual.

Arancel: Se define como la nomenclatura oficial de mercaderías clasificadas, con la determinación de los gravámenes que deben causarse con motivo de la importación o exportación.

Arancel ad-valoren: Se lo calcula sobre el porcentaje determinado del valor facturado de la mercancía.

Certificado de Origen: Es el documento en el que el exportador certifica cual es el lugar de origen de las mercancías a ser exportadas.

Demanda: Es la cantidad de bienes o servicios que los compradores del mercado decidirán adquirir a un determinado precio.

Estudio de Mercado: Es una herramienta del marketing que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra manera serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultado una buena aceptación o por el contrario y sus complicaciones de un producto dentro de un mercado.

Exportación: Es la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones.

Oferta: Es la predisposición o el comportamiento del oferente a estar dispuesto a vender su producto a un precio determinado.

Precio: Cantidad de dinero que se paga para obtener un producto, así como el tiempo, esfuerzos y molestias necesarias para obtenerlo.

1.5.3. Marco operacional.

Arancel: Es la nomenclatura oficial de la Balsa clasificada para la exportación desde Ecuador a China.

Arancel ad-valoren: Se lo calcula sobre el porcentaje determinado del valor facturado de la Balsa.

Certificado de Origen: Es el documento en el que el exportador certifica cual es el lugar de origen de la Balsa que va a ser exportada.

Demanda: Es la cantidad de Balsa que el mercado extranjero requiere para satisfacer sus necesidades.

Estudio De Mercado: Facilita la obtención de datos, análisis y resultados para conocer si la Balsa tiene una buena aceptación o por el contrario existen restricciones dentro del mercado chino.

Exportación: Es la salida del producto, en este caso la Balsa desde Ecuador hacia el mercado chino.

Oferta: Es la cantidad que los balseiros están dispuestos a vender a un precio determinado para ser exportado.

Precio: Es el valor monetario que se fijará a la Balsa para su compra y venta

1.6. Idea a Defender.

El Estudio de Factibilidad para la exportación de Balsa industrializada a China, será técnicamente factible y financieramente rentable.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES

2.1 Antecedentes históricos de la balsa.

La Balsa, (*Ochroma lagopus*), es un árbol originario de la América Tropical, que se encuentra en las Antillas mayores y menores, al sur de México; también crece en la selva sub-tropical del Ecuador y en otros países sudamericanos, así como en Centroamérica. Sin embargo, las condiciones geográficas y climáticas de la cuenca baja del río Guayas (Ecuador) hacen que el balsa ecuatoriano tenga mayor desarrollo y calidad que en el resto del mundo.

Se sabe que existen algunas plantaciones al sur de la Florida, donde se utiliza también como plantas ornamentales.

En especial Ecuador, ha sido la principal área balseira, posee entre bosques naturales y reforestados, más de veinte mil hectáreas de plantaciones. Crece en regiones y sitios estratégicos para los medios de producción, lo cual ha generado la industrialización de Balsa.

La Balsa que se explota en el Ecuador se destina casi en su totalidad a las exportaciones, principalmente Estados Unidos, Unión Europea y Asia.

Las zonas de mayor producción de madera de Balsa son las provincias del Guayas, El Oro, Los Ríos, Santo Domingo de los Tsachilas y Esmeraldas. Las explotaciones se realizan principalmente siguiendo la demanda externa ya que la demanda nacional es muy pequeña. En el mercado nacional se emplea principalmente para la elaboración de artesanía casera.

2.2. Características del sector.

- **Identificación de zonas**

Las zonas aptas para desarrollar cultivos de la Balsa se encuentran en el litoral ecuatoriano.

- **El mapa del cultivo de la Balsa**

Las áreas de mayor producción circundan los siguientes poblados: San Lorenzo, Quinde, La Concordia, El Carmen, Santo Domingo, Buena Fe, La Maná, Quevedo, El Empalme, Ventanas, Catarama, Juan Montalvo, Bucay, La Troncal, Naranjal y El Guabo.

- **Zonas actuales del Cultivo de la Balsa**

En el Ecuador se cultiva Balsa principalmente en las provincias de Santo Domingo de los Tsáchilas, Esmeraldas, Los Ríos y Guayas. En las restantes provincias del oriente éstas se encuentran en estado natural.

El rendimiento promedio de madera de Balsa en plantaciones comerciales en el Ecuador es de 150 a 200 M3 por hectárea a los 6 años de edad.

2.3. Características del producto.

Vista a través de un microscopio, muestra su estructura tipo nido de abeja lo que le permite soportar enormes cargas distribuyéndola de una celda a la siguiente. En estructuras tipo "Sándwich" tiene gran resistencia al impacto. Excepcional resistencia a altas temperaturas y al fuego, por lo que provee un gran aislamiento térmico y acústico. Adicionalmente, debido al poco espacio entre sus celdas, resiste al movimiento de agua a través de la misma lo que le da su característica de flotabilidad. Es la madera más suave y porosa del sector maderero. Su fina textura de seda tiene un único distintivo "aterciopelado", con excelente

fortaleza y estabilidad respecto de su peso. Es muy fácil de trabajar y lijar. Puede resistir un químico corrosivo mejor que el acero limpio.

Sus innumerables características, flotabilidad, aislador acústico térmico, suavidad fortaleza etc., y sus propiedades físicas, mecánicas y estéticas dan a la Balsa una extensa y variada infinidad de aplicaciones.

2.3.1. Usos

La madera de Balsa es utilizada para diversos tipos de industrias:

- **Industria Eólica.**-Por su densidad liviana y por ser natural y biodegradable se la usa en las aspas de los ventiladores Eólicos que generan energía limpia.
- **Industria Náutica.**-Por su característica de flotabilidad se usa principalmente en dispositivos de flotación, balsas salvavidas, cascos de barcos y barcos de velocidad.
- **Industria del Transporte.**- Se la ha usado para pisos, techos y bodegas de aviones comerciales y privados, para paredes de contenedores y pisos de trenes. Debido a su peso ligero y por su propiedad de flexibilidad y acústica se usa en aviones enlosados, vehículos recreativos, etc.
- **Industria Militar.**-Es usada para la construcción de recipientes de carga, tanques de contención, pallets, contenedores aerotransportables, para la construcción de letreros, tanques de almacenamiento y boyas.
- **Industria del Espectáculo.**-Para la construcción de lanzas y utilería, por ser económica.
- **Industria del aeromodelismo.**-Para la construcción de modelos a escala.

- **Industria del Deporte.**-En las tablas de surf por su flotabilidad y densidad liviana
- **Maquetaría.**- Para el diseño de modelos y maquetas de arquitectura, por ser fácil de cortar.

2.3.2. Características Botánicas

La Balsa es un árbol cuya altura varía entre mediana y grande, pudiendo alcanzar de 20 a 40 metros, dependiendo de la zona en la que se encuentra; su diámetro puede alcanzar hasta 120 centímetros en árboles viejos.

Las raíces son de crecimiento rápido. Tiene pocas ramas gruesas, las que están dispuestas en forma de paraguas (extendidas) cubriendo un amplio espacio.

Sus hojas son grandes y acorazonadas alternas de un tamaño que va de 20 a 40 cm., con 7 a 9 nervios principales, los que nacen desde su base, con pecíolos largos. El haz de las hojas generalmente es de color verde y a la vez una coloración verde amarillenta, con vellosidades en forma de estrella.

Las flores tienen de 7 a 10 cm. de ancho, ligeramente carnosas, el cáliz es grueso de color café verdusco y una conformación de campanas, con lóbulos grandes; posee 5 pétalos blancuzcos, los mismos que son redondeados en el ápice y angostos en la base.

Los frutos tienen diez ángulos, divididos en su interior en 5 partes, dejando expuesta una masa pardusca de 3 milímetros de largo.

2.3.2.1. Clasificación Botánica

| | |
|-----------------|------------|
| Reino: | Vegetal |
| Familia: | Bombacacea |
| Género: | Ochroma |
| Especie: | Lagopus |

Nombre Científico: ochroma lagopus
Nombre Vulgar: Balsa, Boya, Gatillo, Lana,
Tuciumo, Huampo, Guano,
Lanero y otros

- **Variedades de Balsa**

Ochroma lagopus: Nativa de Ecuador.

Ochroma pyramidale: Nativa de Colombia.

HCN-51B: Nativa de Costa Rica

2.3.3. Practicas del cultivo.

2.3.3.1. Requerimientos Ecológicos

La zona de vida o formación ecológica adecuada para cultivos comerciales de la Balsa es el bosque húmedo tropical, aunque también cultivan en zonas de mayor o menor humedad.

2.3.3.2. Características Climáticas

Las temperaturas óptimas para el desarrollo fisiológico y productivo de la Balsa se encuentran en las zonas con rangos de 22 a 30 grados centígrados; a mayores o menores temperaturas su producción se reduce, por lo que es crítico determinar las zonas para cultivos comerciales.

Los niveles de precipitación requeridos oscilan entre los 2.000 y 4.000 mm. por año, distribuidos uniformemente durante el año. En zonas de mayor precipitación crece la Balsa pero la calidad no es la requerida por los mercados.

2.3.3.3. Características del Suelo.

Los suelos recomendados para este cultivo deben tener buen drenaje, buena disponibilidad de humedad, textura franca, franco arenosos o franco limosos, aunque esta planta cuando está asilvestrada crece en cualquier tipo de suelo.

El PH del suelo que prefiere la planta es ligeramente ácido.

2.4. Época y densidad de la siembra.

La época de siembra de la Balsa es a inicios de invierno en la costa ecuatoriana.

La densidad de siembra oscila entre 1100 y 2000 plantas por hectáreas en surcos dobles.

2.4.1. Siembra

- **Formación de Vivero**

Se inicia con la preparación de la tierra, la cual debe ser suelta, de preferencia arena gruesa, compost y fertilizante químico, en proporciones iguales a los dos primeros, mientras que el tercero puede ir en dosis de 1 kilo (10-30-10) por metro cúbico. Una vez preparada la tierra se debe fumigarla con cualquiera de los siguientes productos: Basamid, Captan, Bromuro de Metilo, Ditrापex o Cloropicrina y luego cubrirla con polietileno para que surta efecto la aplicación.

La siembra de la semilla se puede realizar empleando dos medios: en fundas con tierra y en camas directas al suelo preparadas para el efecto. La germinación se produce entre los 15 y 30 días de sembrado, dependiendo de la temperatura humedad y variedad.

- **Enfundado.**

Una vez que está lista la tierra, se procede al enfundado de la misma, en fundas de plástico perforadas (6 perforaciones por funda) de color negro, las cuales deben tener las siguientes

dimensiones: 20 centímetros de largo por 16 centímetros de diámetro y 2 milésimas de espesor. El llenado se realiza hasta los 18 cm, de altura de la funda, con el propósito de que se pueda acumular el agua y se absorba lentamente hacia el interior.

- **Formación de bloques.**

Cuando las fundas con tierra están listas, se procede a colocarlas en un área sombreada, formando bloques de un metro de ancho por diez o más de largo, dispuestas en filas e hileras, a fin de facilitar las labores de deshierbas, fertilización, riego y conteo.

- **Siembra.**

La siembra de semilla se realiza colocando dos semillas en el centro de la funda a 1 centímetro de profundidad, la cual debe quedar tapada totalmente con la tierra.

Es recomendable realizar el vivero en verano, con el propósito de que el trasplante definitivo se realice durante la estación más lluviosa y el prendimiento sea mayor.

- **En Bancos o Camas**

Se practica también este sistema de vivero y consiste en hacer bancos o camas de propagación que sobresalgan del suelo unos 20 centímetros. Estos espacios deben medir un metro de ancho por diez o más de largo. La cama de este semillero debe estar preparada de igual forma que la tierra para enfundado.

- **Siembra**

En la cama se hacen hileras de 3 centímetros de profundidad hasta 20 cm. de distancia entre si y las semillas se colocan a una distancia de 4 cm. unas de otras, para finalmente cubrirlas con tierra y apisonar ligeramente.

- **Trasplante.**

Cuando las plantas alcanzan 10 cm. es recomendable trasplantarlas a fundas individuales, las cuales deben ser preparadas con anticipación, humedeciendo la cama a fin de facilitar la extracción sin que se rompan las raíces.

- **Trasplante definitivo.**

Se realiza cuando las plantas han alcanzado 40 o 50 centímetros de altura.

- **Manejo del Vivero**

Mientras permanece la planta en el vivero es necesario realizar varias prácticas como:

- **Riego.**

Cada que sea necesario (o cada 4 días) a fin de mantener el suelo húmedo para una buena germinación y desarrollo de las plantas.

- **Deshierbas**

Se realiza antes de los controles fitosanitarios y de las fertilizaciones. Generalmente se realiza cada tres semanas.

- **Controles fitosanitarios preventivos y fertilizaciones foliares.**

Las aplicaciones se realiza con regularidad, la primera aplicación se da cuando la planta tiene las dos primeras hojas, la siguiente un mes después y así en lo sucesivo mientras

permanezca la planta en el vivero. La aplicación se compone de un insecticida, un fungicida y abono foliar completo.

- **Preparación del Terreno**

La preparación del terreno varía de un lugar a otro, dependiendo de si el sitio tiene vegetación natural (matorral o montaña) o es rastrojo de cultivo. En el primer caso se debe cortar la montaña, destroncar y seguir con las labores de terrenos de rastrojo. La preparación del terreno es de gran importancia para el desarrollo de la planta, por lo tanto es necesario realizar las siguientes labores:

- **Subsolado Arado y Rastra**

La subsolación del terreno se recomienda sobre todo, en aquellos que tienen mal drenaje o para mejorar el mismo. También se adicionan cascarilla de arroz, tamo u otros productos para que le mantengan esponjoso y ayuden a una mayor aeración de suelo.

- **Delineación y trazado**

Se realiza con cuerdas, que son templadas a estacas sobre el suelo y con la ayuda de varas de 3 y 3 m. se señala el lugar con estacas para su posterior hoyado. Las distancias entre filas y entre plantas van de acuerdo a la topografía del terreno, clima, uso de riego, uso de maquinaria agrícola y mano de obra, en promedio se utilizan 3 m entre hileras y 3 m. entre plantas. Las hileras deben estar alineadas hacia el Este.

La plantación puede realizarse en forma de marco real o en tres bolillos; con este último permite tener una mayor densidad de plantas por hectárea.

- **Marco real.**

Consiste en formar cuadros con las plantas; tanto la hilera como la calle deben tener la misma distancia, formando cuatro plantas adyacentes de dos hileras el cuadro.

- **Tresbolillo.**

Este sistema se emplea cuando se quiere utilizar al máximo el suelo, porque permite colocar el mayor número de plantas por hectárea, aproximadamente un 11 % más que el sistema anterior.

- **Hoyado**

Se realiza en el lugar señalado por las estacas con un tamaño de 30 x 30 x 30 cm. Durante el proceso se recomienda colocar la capa arable del hoyo al lado derecho del mismo y la tierra del fondo, al lado izquierdo.

La tierra de la capa arable se mezcla con 1 kilo de materia orgánica bien descompuesta y se añade fertilizantes químicos en volúmenes acordes a los resultados de los análisis de fertilidad de los suelos (30 a 60 gramos).

Al momento de realizar el trasplante, la capa de tierra preparada del lado derecho se pone al fondo, en el centro la planta de balsa; con la capa del lado izquierdo se rellena el hoyo y se forma la corona.

- **Trasplante**

El trasplante de las plantas provenientes del vivero al lugar definitivo puede realizarse en cualquier fecha del año, siempre que exista agua de riego; de lo contrario se realizará cuando comienzan las primeras lluvias de la estación invernal.

El trasplante se realiza colocando la raíz principal en la mejor forma posible y procurando que la planta quede al centro del hoyo.

Cuando el trasplante se realiza con plantas desarrolladas en fundas de plástico, estas se ubican en el hoyo y aquí se retira la funda plástica completamente a fin que las raíces se desarrollen normalmente; luego se coloca la planta con el contenido en el centro.

Cuando las plantas procedentes de bancos o camas se transportan al lugar definitivo se pueden llevar a raíz desnuda o con pan de tierra. Cuando es con pan de tierra se transportan individualmente y envueltas en pedazos de cáñamo. Cuando es a raíz desnuda se forman paquetes de 10 plantas envueltas en papel periódico húmedo, a fin de reducir al máximo la deshidratación y rompimiento de las raíces.

2.4.2. Labores Culturales.

- **Deshierbas**

Con el objeto de evitar la competencia por los nutrientes, agua del suelo y sol, entre las plantas de Balsa y las malezas, es necesario tener limpia la plantación de malas hierbas, evitando de este modo también el ataque de plagas y enfermedades.

El control de malezas se realiza regularmente cada 3 o 4 meses, dependiendo la región y los niveles de precipitación pluvial, temperatura de la misma y cada que sea necesario.

El control de malas hierbas se realiza manualmente, con maquinaria o con productos químicos.

- **Aplicación de Fertilizantes y Abonos**

La fertilización debe realizarse en base a los resultados de los respectivos análisis de fertilidad de los suelos y posteriormente en análisis foliares. Las aplicaciones se realizan cada seis meses para procurar que la planta disponga de los nutrientes en forma permanente y dosificada.

Cuando no se dispone de riego, la mejor época para la aplicación de fertilizantes es cuando se inicia el período de lluvias, con el fin de dar una adecuada disponibilidad de nutrientes en el suelo, listos para ser aprovechados por las plantas.

Para el arranque inicial del cultivo es necesario disponer de una buena provisión de nitrógeno, fósforo y potasio con el propósito de favorecer para que la planta forme adecuadamente su follaje y raíces.

- **Plan de Fertilización**

La fertilización recomendada debe realizarse únicamente en el primer año de vida de la planta, puesto que se trata de una especie rústica que se adapta y crece en cualquier tipo de suelos. Recurrir a fertilizaciones anuales y constantes permitiría un rápido desarrollo, pero se estima que no recupera los costos realizados.

- **Raleo**

El raleo en las plantaciones comerciales de Balsa se realiza con el fin de reducir la alta densidad de la población, con el objeto de que las mismas tengan un espacio adecuado para su normal crecimiento, recibiendo suficiente luz, aireación, agua, nutrientes del suelo y que facilite las labores de control fitosanitario en caso de ser necesario.

El primer raleo se realiza en el segundo año, cortando aquellas plantas que estén mal formadas, quebradas y raquíticas; el número de plantas que pueden quedar va de 800 a 1.000 ejemplares por hectárea.

El tercer año se realiza un control y se determina la necesidad o no de realizar un nuevo raleo, bajo el mismo criterio empleado el año inmediato anterior, dejando de 600 a 800 árboles por hectárea.

2.4.2.1. Plagas y Enfermedades.

En el pasado, se creía que la Balsa no tenía problemas de plaga ni enfermedades; sin embargo en los recientes cultivo se ha descubierto la presencia de enfermedades foliares como la emitosporium, royal y en las raíces, pudrición de color negro a causa de agentes patógenos.

Las plagas más comunes son los caracoles, babosas, hormigas arrieras y otros tipos de hormigas que causan deterioro en los cogollos produciendo que estos se sequen y la reacción de las plantas es empezar a emitir ramas que son indeseables para la calidad de la madera.

2.4.2.2. Corte.

Se puede realizar a partir del tercer o cuarto año dependiendo del grosor y la altura del árbol, pero algunos agricultores lo hacen cuando los árboles han llegado a los 6 años de edad.

El plan de explotación de la Balsa está directamente relacionado con la comercialización en las empresas balseras donde dan tratamiento de secado y compran la misma, para su posterior exportación.

Las empresas comercializadoras de madera de Balsa compran cuando el bosque está en pie y en trozas escuadradas.

La medida empleada para la comercialización es la vara para medir el largo y los pies tablares para el volumen

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Para preparar un proyecto debemos demostrar la viabilidad de este para invertir en una determinada actividad económica por lo cual “el estudio de mercado tiene como objetivo indicar un mercado para un bien o un servicio específico es decir, pretende estimar racionalmente el número de consumidores y el nivel de consumo con ciertas características a determinados precios y en un determinado periodo de tiempo”¹.

3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1. Objetivo General.

Cuantificar la producción y comercialización del mercado en Santo Domingo de los Tsachilas, necesario para abastecer los requerimientos del sector industrial del mercado chino.

3.1.2. Objetivos Específicos.

- Disponer de cultivos necesarios para adquirir la materia prima que permita sostener la demanda del mercado chino.
- Establecer el mercado potencial chino.
- Determinar las características específicas del producto demandado en el mercado chino.
- Establecer contratos de compra anticipados con los aserraderos locales.
- Acordar contratos a largo plazo con los demandantes chinos para incentivar el cultivo de Balsa, en la zona de Santo Domingo de los Tsachilas.

¹ Barreno, Luis, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Págs. 10-11.

3.2. Metodología para la cuantificación de la demanda.

Los métodos para la cuantificación de la demanda que se utilizarán en este estudio serán los métodos científicos tales como: Método de extrapolación de la tendencia histórica, Método Estadístico y Método de Observación. La utilización de estos métodos nos ayudará a recopilar la información necesaria para poder cumplir con los objetivos establecidos.

3.2.1 Método de extrapolación de la tendencia histórica.

La extrapolación de la tendencia histórica es el método más habitual de pronóstico. Se basa en suponer que el curso de los acontecimientos de la exportación de Balsa continuará en la misma dirección y con velocidad constante.

Al ejecutarse la extrapolación deberán ser conocidas el tipo y la intensidad de las relaciones entre la variable independiente y la variable dependiente.

La extrapolación de la tendencia histórica se utiliza cuando la evolución del objeto investigado puede ser descrita según una regularidad definible matemáticamente (una función lineal, cuadrática, exponencial, etc.). La extrapolación simplemente alarga la curva observada (según la misma función) hacia el futuro. El método de extrapolación se aplica típicamente a las variables cuantitativas.

Para el estudio se ha tomado las informaciones tanto de la oferta como de la demanda en los años 2007, 2008, 2009, 2010, cuya fuente es la página web trademap.org.

Los valores proyectados de la oferta y la demanda para los años 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015 son el resultado de la tendencia lineal de los valores reales citados.

3.2.2. Método Estadístico.

A través de este método cuantitativo se realiza el análisis de los datos investigados para transformarlos en información y obtener resultados, conclusiones y recomendaciones válidas para una investigación.

Este método se empleará para determinar el mercado potencial, objetivo a partir de datos históricos provenientes de la base de datos del Banco Central de Ecuador y demás páginas que ayuden a este estudio, sobre la cantidad de consumidores y ventas que se realizan a China, para luego proceder a realizar proyecciones y determinar la demanda que tiene la Balsa.

3.2.3. Método de Observación.

Es un proceso que permite registrar la ocurrencia o frecuencia de comportamientos o eventos y sus características, por lo que este método se utilizará en cada etapa del proceso de investigación del mercado.

En el proyecto se utilizará este método para observar los diferentes lugares donde se vende el producto, las plantas de procesamiento de Balsa y las empresas exportadoras.

3.3. Recolección de la información.

La información necesaria para el desarrollo del presente proyecto se obtendrá de las fuentes primarias como las entrevistas a los productores, visitas a los aserraderos de la zona y entrevistas a los operadores de comercio exterior. De igual manera se obtendrá información de fuentes secundarias como las páginas web y las estadísticas de las exportaciones de Balsa desde Ecuador hacia China.

3.4. Procesamiento de la información.

La información obtenida será procesada de tal manera que se tomarán en cuenta los aspectos más importantes de la investigación, relacionados al mercado de la Balsa; posteriormente se analizará la demanda y la oferta histórica, las mismas que se proyectarán para llegar a conocer el mercado insatisfecho.

3.4.1. Segmentación de mercado.

El presente proyecto está dirigido a abastecer el mercado industrial que las fábricas de la República Popular China requieren, para con este producto intermedio convertirlos en productos finales, los cuales son demandados en su mercado local y el mercado mundial.

3.5. Cuantificación de la demanda.

En economía, la demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes mercados a determinados precios, por un consumidor o por el conjunto de consumidores en un momento determinado.

3.5.1. Factores que afectan la demanda.

3.5.1.1. Situación del mercado.

China es el segundo país consumidor de madera del mundo. Su producción alcanzó los 21.88 millones de m³ en el primer semestre de 2006, pero aún se encuentra muy por debajo de la demanda.

El desarrollo de la industria de la construcción, del mueble y del papel así como una serie de medidas gubernamentales tendientes a desincentivar la forestación y reducir los aranceles aduaneros, ha favorecido la importación en los últimos años.

China se ha convertido en uno de los principales importadores de madera industrial en el 2010, año en el cual ha importado 100 millones de m³, lo que representa la mitad de la demanda total anual del país.

La demanda de Balsa industrializada en China en los últimos años ha tenido el siguiente comportamiento expresado en toneladas métricas:

Cuadro No 1.

Demanda histórica de las importaciones de Balsa desde China

| AÑOS | DEMANDA HISTORICA, TM | CIF |
|------|-----------------------|-------------|
| 2007 | 8.550 | 29.696.544 |
| 2008 | 27.950 | 92.822.789 |
| 2009 | 31.430 | 187.320.286 |
| 2010 | 55.870 | 376.386.692 |

Fuente: www.trademap.org

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

La demanda histórica de Balsa se la realizó tomando como referencia la cantidad de toneladas métricas importadas por China desde el resto del mundo. A partir de estos datos procedemos a proyectar los mismos con el objetivo de determinar la cantidad de toneladas que el mercado chino va a consumir a lo largo de la vida útil del proyecto.

Para proceder a la realización de la proyección de la demanda se utilizará un método causal, el cual utiliza datos cuantitativos pasados que nos ayudarán a proyectar el mercado. La proyección de la demanda de Balsa se realizará con base en la tasa de crecimiento promedio anual, la cual nos ayudará a calcular la tasa de crecimiento año a año, la misma que luego procederemos a sumar para obtener un promedio, y dicho promedio nos servirá para realizar las proyecciones requeridas.

Para este propósito se utilizará las siguientes formulas:

a) Fórmula para el cálculo de la tasa promedio anual:

$$i = \frac{M}{C} - 1$$

M = Monto
C = Capital
i = Interés

b) Fórmula para la proyección de los datos:

$$M = c(1 + i * t)$$

Cuadro No 2.

Demanda proyectada de la importación de Balsa, de China

| AÑOS | PROYECCION TM | RAZON DE CRECIMIENTO |
|--------|------------------|-------------------------|
| 2007 | 8.550 | |
| 2008 | 27.950 | |
| 2009 | 31.430 | 12% |
| 2010 | 55.870 | 78% |
| | TCPA | 45% |
| * 2011 | 81.070 | |
| * 2012 | 117.638 | |
| * 2013 | 170.699 | |
| * 2014 | 247.693 | |
| * 2015 | 359.416 | |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

En el cuadro precedente, se ha calculado la TCPA, tomando en consideración únicamente los datos de los años 2008, 2009 y 2010, por cuanto, el crecimiento de la demanda registrado entre los años 2007 y 2008 es muy significativo, lo cual distorsionaría la razón

de crecimiento y, al mismo tiempo, experimentaría una considerable elevación, lo cual afectaría a las proyecciones futuras.

Como puede verse, la demanda crece en un 45% y seguirá el mismo curso en los próximos 5 años.

3.6. Cuantificación de la oferta.

En economía, se define la oferta o cantidad ofrecida como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a un cierto precio.

La cantidad ofertada por los productores o fabricantes de un determinado bien depende de varios factores que provocan incrementos o disminuciones de la cantidad ofrecida; estos factores son el precio del producto, el precio de producción de ese bien, el estado de la tecnología existente para producir ese bien y las expectativas que tengan los empresarios acerca del futuro del producto y del mercado.

El propósito de la presente investigación es conocer la cantidad de Balsa con la que cuentan nuestros productores para poner a disposición del mercado.

3.6.1. Determinación de la oferta de materia prima.

En los últimos años se ha visto un incremento considerable de cultivos de Balsa en las zonas de Guayas, Los Ríos, Esmeraldas, y Santo Domingo, debido a la gran demanda que tiene la Balsa en el mercado internacional por los múltiples usos que le dan a este producto. En el Ecuador la Balsa no se consume internamente sino que el 98% de la producción es destinada a la exportación, debido a que el país no cuenta con la tecnología ni los técnicos necesarios para transformar esta materia prima en un producto con mayor valor agregado.

Cuadro No 3

Oferta Histórica de Balsa en el Ecuador

| AÑOS | OFERTA, TM | FOB |
|------|------------|-------------|
| 2007 | 6.989 | 18.801.915 |
| 2008 | 28.545 | 83.465.576 |
| 2009 | 20.257 | 58.500.181 |
| 2010 | 30.204 | 105.957.414 |

Fuente: www.trademap.org

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

Como se aprecia en el cuadro No 4, la oferta de Balsa se ha incrementado considerablemente en los últimos 4 años, pasando de 6.989 TM en el 2007 a 30.204 TM en el 2010.

3.6.1.1. Número de hectáreas sembradas de Balsa en el Ecuador.

Según datos del Banco Nacional de Fomento; Ecuador posee aproximadamente más de 22.000 hectáreas sembradas de Balsa distribuidas de la siguiente manera:

Cuadro No 4.

Número de Hectáreas de Balsa Sembradas por Provincia en Ecuador

| Provincias | Hectáreas | % |
|---------------|-----------|------|
| Guayas | 8.768 | 39% |
| Los Ríos | 7.050 | 31% |
| Santa Elena | 870 | 4% |
| Manabí | 1.778 | 8% |
| Pichincha | 370 | 2% |
| Esmeraldas | 2.194 | 10% |
| Santo Domingo | 1.530 | 7% |
| TOTAL | 22.560 | 100% |

Fuente: Banco Nacional de Fomento.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

3.6.2. Proyección de la oferta.

Para la proyección de la oferta se ha utilizado el mismo método aplicado en la proyección de la demanda; es decir, el método de la tasa de crecimiento promedio anual.

a) Fórmula para el cálculo de la tasa promedio anual:

$$i = \frac{M}{C} - 1$$

M = Monto

C = Capital

i = Interés

b) Fórmula para la proyección de los datos:

$$M = c(1 + i * t)$$

Cuadro No 5.

Proyección de la oferta de Balsa

| AÑOS | OFERTA, TM | CRECIMIENTO |
|--------|-------------|-------------|
| 2007 | 6.989 | |
| 2008 | 28.545 | |
| 2009 | 20.257 | -29% |
| 2010 | 30.204 | 49% |
| | TCPA | 10% |
| * 2011 | 33.235 | |
| * 2012 | 36.570 | |
| * 2013 | 40.240 | |
| * 2014 | 44.278 | |
| *2015 | 48.721 | |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010.

En el Cuadro No 5 se realizó el mismo procedimiento que en el Cuadro No 2 de la Demanda Proyectada, por cuanto el crecimiento en el año 2008, respecto del año inmediato anterior, es muy significativo, lo cual afectaría la razón de crecimiento y por ende los cálculos en las proyecciones.

Como se puede apreciar, la oferta de Balsa, experimenta un crecimiento del 10% anual y se prevé la misma tendencia por los próximos 5 años.

3.6.3. Oferta Internacional de Madera de Balsa a China.

Cuadro No 6

Oferta Internacional de Balsa a China.

| Exportadores | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| | Cantidad importada, Toneladas | Cantidad importada, Toneladas | Cantidad importada, Toneladas | Cantidad importada, Toneladas |
| Ecuador | 468 | 2.243 | 2.783 | 5.360 |
| Papua Nueva Guinea | 144 | 206 | 114 | 159 |
| Estados Unidos de América | 228 | 254 | 214 | 18 |
| Otros | 15 | 93 | 32 | 50 |

Fuente: www.trademap.org

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

El cuadro indica la cantidad de toneladas de Balsa que el mundo exporta a China, en él se refleja que Ecuador es el país que más toneladas de Balsa exporta, seguido de EEUU y Papua Nueva Guinea.

3.7. Demanda Insatisfecha.

La demanda insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios susceptibles de ser consumidos en el mercado, en los años futuros; sobre la cual se ha determinado que ningún productor podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.

En el presente proyecto se ha determinado la demanda insatisfecha mediante la resta de la oferta con la demanda, lo cual ha permitido determinar que el mercado chino no ha cubierto totalmente sus necesidades.

En el cuadro No 7 se refleja la proyección que va a tener la demanda insatisfecha en el mercado chino, la misma que va a ser cubierta en su mayoría por las exportaciones ecuatorianas

Cuadro No 7

Demanda Insatisfecha en TM.

| Años | Demanda | Oferta | Demanda Insatisfecha |
|-------------|----------------|---------------|-----------------------------|
| * 2011 | 81.070 | 33.235 | 47.835 |
| * 2012 | 117.638 | 36.570 | 81.067 |
| * 2013 | 170.699 | 40.240 | 130.459 |
| * 2014 | 247.693 | 44.278 | 203.415 |
| * 2015 | 359.416 | 48.721 | 310.694 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

3.8. Oferta del proyecto.

La oferta del proyecto es la participación que tendrá el exportador en el mercado Chino. Para determinar este porcentaje se consideró el capital con el que contará el exportador para dar inicio a sus actividades.

Cuadro No 8

Oferta del Proyecto.

| Años | Demanda Insatisfecha | Cuota a satisfacer en TM mensual | Cuota a satisfacer en TM Anual | Porcentaje |
|-------------|-----------------------------|---|---------------------------------------|-------------------|
| * 2011 | 47.835 | 18 | 215 | 0,45% |
| * 2012 | 81.067 | 27 | 322 | 0,40% |
| * 2013 | 130.459 | 27 | 322 | 0,25% |
| * 2014 | 203.415 | 36 | 430 | 0,21% |
| * 2015 | 310.694 | 36 | 430 | 0,14% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

El cuadro precedente, refleja el porcentaje con el que el exportador iniciará sus actividades, el cual alcanza el 0.45% de la demanda insatisfecha en el mercado chino, en el primer año y para el quinto año, el 0.14% debido a que la demanda insatisfecha va creciendo de manera paulatina; por lo que el porcentaje de participación en el mercado chino, va disminuyendo, pese a que el exportador, aumentará el nivel de exportaciones, en un contenedor de Balsa cada año.

3.9. Plan de marketing internacional.

El Marketing internacional, es el proceso que se realiza con el propósito de conducir los bienes y servicios, que ofrece una empresa o una persona natural, en el mercado internacional, de modo tal de ponerlos a disposición de sus consumidores o usuarios.

El presente plan de marketing internacional tiene como objetivo conocer acerca del mercado al cual va a dirigido el producto, los canales de comercialización, los mecanismos de pago, términos de negociación etc.

3.9.1 Análisis Geográfico, Político y Económico de China.

3.9.1.1. Ubicación Geográfica.

Su nombre oficial es República Popular China. Se localiza en Asia oriental y es el tercer país más grande del mundo, por detrás de Rusia y Estados Unidos. Tiene una población de 1.334.000.000 habitantes y una superficie de 9.561.000 km².

Tiene una frontera terrestre de más de 22.000 kilómetros y limita con 14 países: Mongolia, Rusia, Corea del Norte, Vietnam, Laos, Myanmar (antigua Birmania), India, Bután, Nepal, Pakistán, Afganistán, Kazajstán, Kirguizistán y Tayikistán.

El territorio chino se divide en 22 provincias, 5 regiones autónomas, 4 municipalidades especiales y 2 regiones administrativas especiales (Hong Kong y Macao).

La moneda oficial china es el yuan. Las religiones más extendidas son el taoísmo, el budismo y el islamismo; y, en el pasado también lo fue el confucianismo. El idioma chino está formado por más de una docena de grandes dialectos hablados: el más conocido es el mandarín.

En el norte destacan las llanuras de Mongolia y de Manchuria (llamada la gran fábrica de China, por sus ricos yacimientos de carbón y hierro), donde abundan tierras muy fértiles favorables para el cultivo del trigo, mijo, habichuelas y patatas.

- **Ciudades superpobladas.**

Aunque China es el país más poblado del mundo, su distribución es bastante desigual y se concentra mayoritariamente en las provincias orientales. A pesar de la industrialización, China sigue siendo un país rural y agrícola.

La ciudad más grande y poblada de China es Shanghái, una aglomeración urbana de más de 15 millones de habitantes, que se ha convertido en el principal puerto del país. Le sigue Beijing - Pekín, la capital y el centro cultural chino, situada a 110 km de la costa, donde son célebres los trabajos artesanos en esmalte, las tallas de jade, la loza lacada y el tejido de alfombras.

Grafico No 1.

Ubicación geográfica de China



Fuente: Enciclopedia Encarta.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

3.9.1.2. Clima.

El clima de China es muy variado, subtropical (a veces llamado “clima chino”) en el sur (de la isla de Hainan en Shangháí) hasta el subártico en el norte (provincia de Heilongjiang) y marcado por el monzón.

El monzón es el responsable de una gran parte de la lluvia recibida por las diferentes regiones del país. La distribución de la población de China está relacionada con las zonas climáticas.

Si la diferencia de temperatura entre el norte y el sur es muy elevada en invierno, es mucho menor en verano. Así pues, la máxima media en enero es inferior a 0° en el norte de Heilongjiang y la temperatura puede bajar hasta -30°C .

Las medias del mes de julio superan los 20°C . en comparación con la media de enero que es superior a 10°C en el centro y en el sur de Guangdong llegan a 28°C en julio. La costa

sureste está muy expuesta al riesgo de huracanes de julio a septiembre. Estas tormentas tropicales provocan cada año importantes desastres causados por violentos vientos y por inundaciones.

3.9.1.3. Sistema Político.

Se define como un Estado socialista de dictadura del proletariado encabezado por el Partido Comunista. El presidente carece de poder para gobernar, y el gobierno lo ejerce el Consejo de Estado, dirigido por el primer ministro.

La última Constitución fue promulgada en 1982 y recoge los cambios políticos derivados de la muerte de Mao Zedong (conocido también como Mao TseTung). China es miembro permanente del Consejo de Seguridad de la ONU.

3.9.1.4. Sistema Económico.

La economía China es una maquina en crecimiento, pero en su estructura se ve que todavía no están los cimientos como para que la economía encuentre su propia dinamia de crecimiento.

La crisis financiera no golpeó a China de la forma que lo hizo con otras economías debido al oportuno paquete fiscal que el gobierno Chino inyectó a la economía, luego del mismo emerge una economía robusta que sobrepasa a Japón en tamaño de economía y a Alemania como primera potencia exportadora.

Por el lado de la oferta, la economía china es esencialmente industrial, el sector secundario supone cerca del 46.8% del PIB, los servicios el 42.6% y la agricultura y ganadería el 10.6%.

Por el lado de la demanda, el crecimiento en las últimas décadas viene impulsado principalmente por la inversión y, en menor medida, por las exportaciones netas. El

consumo privado representa poco más de 1/3 del PIB, una cifra notablemente baja incluso para un país en desarrollo.

El crédito al consumo, al margen de las hipotecas, es extremadamente limitado. Los hogares chinos tienen hábitos de ahorro muy arraigados, y ahorran más de un quinto de su renta disponible. Esta costumbre le ha permitido a los bancos Chinos ser al menos uno de ellos el número uno del mundo en utilidades.

Por su parte, las exportaciones, si bien son elevadas generan una riqueza limitada. Su aportación neta al crecimiento del PIB es, en promedio, secundaria en relación con la inversión. El valor añadido que se aporta en China a las exportaciones es relativamente modesto. Cuando contrastamos con las mayores importaciones de China vemos que las primeras posiciones las ocupan productos que luego serán reexportados, hay maquila, ensambles, sub ensambles que es trabajo intensivo y que es en parte capital de la política China, el empleo para su gente. Políticamente, sin embargo el sector exportador es muy relevante ya que ofrece empleo a grandes cantidades de trabajadores poco calificados. El crecimiento de las exportaciones netas en un contexto de alto desempleo en los principales socios comerciales con los que China es superavitaria, puede llevar a mayores tensiones políticas y a reacciones proteccionistas que a China no le interesa suscitar.

La preocupación fundamental que ha alimentado la política económica en 2010 ha sido asegurar un crecimiento mínimo del 8%, que es la tasa que puede absorber la nueva mano de obra que entra al mercado laboral, el crecimiento proyectado para el 2011 es del 7% privilegiando la calidad de vida, esto coloca un reto a los líderes en este objetivo.

La inversión de las administraciones y empresas públicas ha sido el principal motor del crecimiento, dando lugar a significativos excesos de capacidad instalada que se refleja en el deseo del gobierno chino de ocupar esta capacidad en proyectos internacionales donde se ocupe gente China y tenga experiencia internacional y principalmente se utilice este exceso de capacidad a pesar de que la coyuntura internacional no propicia una aportación significativa del sector exterior al crecimiento.

3.9.1.5. Impuestos Especiales.

Los impuestos son la fuente más importante de ingresos fiscales de China. Son también una importante palanca económica que emplea el Estado para fortalecer la regulación macroeconómica, la cual tiene impactos trascendentales en el desarrollo económico y social del país. Después de la reforma del sistema tributario en 1994 y su mejoramiento en los años subsiguientes, China ha edificado, en lo preliminar, un sistema tributario adecuado a la economía de mercado socialista, el cual ha estado desempeñando un importante papel en el aseguramiento de los ingresos fiscales, en la ampliación de la apertura al exterior y en el fomento del desarrollo continuo, rápido y sano de la economía nacional.

Bajo el actual sistema tributario existen 25 tipos de impuestos, entre los cuales sobresalen los siguientes:

- a) **Categoría de impuestos de transacción.-** Se incluyen tres clases de impuestos, esto es, Impuesto de Valor Agregado, Impuesto de Consumo e Impuesto de Negocios. El gravamen de dichos impuestos está basado normalmente en el volumen de transacciones o ventas de los contribuyentes de los sectores de manufactura, circulación o servicio.
- b) **Categoría de impuestos a la renta.-**Comprenden el Impuesto a la Renta Empresarial (aplicable a las empresas nacionales tales como las de propiedad estatal, las de propiedad colectiva, las de propiedad privada, las de operación mixta y las de capital mixto), Impuesto a la Renta sobre las Empresas con Inversión Extranjera y Empresas de Capital Extranjero e Impuesto a la Renta Personal. Estos impuestos se gravan sobre la base de las ganancias obtenidas por los productores o vendedores, o de los ingresos percibidos por los individuos.
- c) **Categoría de impuestos para propósitos especiales.-** Se refiere al Impuesto de Mantenimiento y Construcciones Urbanas, el Impuesto de Ocupación de Tierras Agrícolas, el Impuesto por la Regulación de la Orientación para la Inversión en

Activos Fijos y el Impuesto de Apreciación de Tierra. Estos impuestos se gravan sobre ítems específicos para fines de regulación, especiales.

- d) Categoría de aranceles aduaneros.-** Se imponen sobre las mercancías y artículos importados y exportados del territorio de la República Popular China.

3.9.2. Aranceles.

Los contribuyentes de los Aranceles Aduaneros son los consignatarios que importan mercancías permitidas por China y los consignadores que exportan mercancías permitidas por este país. Los primeros deben pagar los aranceles de importación, y los segundos los aranceles de exportación.

Las tarifas incluyen las de arancel de importación y las de arancel de exportación. Las tarifas para la importación tienen dos categorías: generales y las preferenciales. Las tarifas generales se aplican a las importaciones llegadas de aquellos países con los cuales la República Popular China no ha concluido acuerdos comerciales de Nación Más Favorecida; y, las tarifas preferenciales que se aplican a las importaciones llegadas de aquellos países con los cuales la República Popular China ha concluido acuerdos comerciales de Nación Más Favorecida.

Los Aranceles Aduaneros están compuestos sobre la base del valor y aplicando una tasa variable, o sobre la base de la cantidad y aplicando el monto de arancel por unidad.

Las fórmulas aplicadas para estos propósitos son:

$$\text{Arancel pagadero} = \text{Cantidad de mercancías importadas/exportadas} \times \text{Impuesto} - \text{Precio inclusivo} \times \text{Tasa}$$

O, a su vez

$$\text{Arancel pagadero} = \text{Cantidad de mercancías importadas/exportadas} \times \text{Monto de arancel por unidad}$$

Las reducciones o exenciones del arancel pueden darse a los bienes y artículos determinados como ítems elegibles para tratamiento preferencial, conforme los tratados internacionales de los cuales la República Popular China es signataria o forma parte.

Las materias primas y materiales, las partes materiales auxiliares, los accesorios, los componentes y los materiales de embalaje importados por las empresas extranjeras para procesamiento, montaje o manufactura de productos orientados a la exportación están exentos de los aranceles en cuanto a la parte realmente procesada y exportada se refiere; o los aranceles se recaudan de los materiales y partes importados primero y después se devuelven sobre la base de los productos completados realmente procesados y exportados.

La oferta de Ecuador a China es muy limitada; la apreciamos en 97 subpartidas (6 dígitos) en el 2010, de las cuales la chatarra dejó de ser exportada por mandato del Gobierno del Presidente Correa. Es notable la dependencia del Petróleo en las exportaciones pero también el fortalecimiento del intercambio bilateral con ese país, a partir del año 2010. En el caso de la madera de balsa, China concede franquicia total para las importaciones de ese producto.

3.9.3. Desarrollo del plan de marketing.

Para el desarrollo del plan de marketing se realizará una carpeta empresarial donde se mostrará a los importadores, las características principales del producto y las opciones de envío que los clientes chinos tendrán, con el propósito que ellos decidan la manera más conveniente de satisfacer sus necesidades.

3.9.3.1 Carpeta Empresarial.

La carpeta empresarial mostrará al importador las condiciones en que se va a enviar el producto, por parte del exportador que, para el caso, es el autor de la presente investigación, como persona natural; aquí se almacenará la información correspondiente al exportador, así como la imagen que se proyecte a los clientes.

a. Expectativas del exportador.

La Balsa es un producto de gran acogida a nivel mundial, por los múltiples usos que se derivan de la misma. La Balsa del Ecuador es reconocida internacionalmente por su excelencia y calidad.

Nuestro país tiene la geografía y el clima ideales para esta especie vegetal, por lo que el árbol de Balsa ecuatoriano alcanza superior desarrollo y calidad que en el resto del mundo, posicionando al país como el principal proveedor de la madera de balsa que se utiliza, entre otros usos, para el aeromodelismo a nivel mundial.

En vista de la gran demanda a nivel mundial que tiene la Balsa, se ha considerado la posibilidad de realizar exportaciones de este producto al país que mayor demanda tiene del mismo (China).

b. Nombre del negocio.

El nombre con el que se identificará al exportador es Amanda Carolina Pazmiño Pinilla, con RUC No. 1205640129001, quien estará a cargo, como persona natural, de todas las operaciones de exportación que se realizarán.

- **Logotipo.**

El nombre del exportador será consignado en los zunchos que se utilizarán para el embalaje del producto. Se utilizará el siguiente diseño:

Grafico No 2

Logotipo en los Zunchos.



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

- **Slogan**

El slogan es la frase que identifica al producto del exportador, que para el presente caso será:

“Si es Ecuatoriana es la mejor”.

Lo que se quiere dar a conocer a los consumidores de Balsa con el slogan, es que la mejor balsa del mundo es la producida en el Ecuador.

c. El producto.

El producto que se ofrecerá para la exportación a China será Balsa Industrializada en bloques, la cual se siembra y se comercializa en nuestra zona y alrededores. La Balsa será secada en hornos, llevada al taller de producción para darle el acabado, encolada, embalada con zunchos y finalmente embarcada. En Fotografía No1 se muestra el producto listo para ser exportado.

Foto No 1
Producto a Exportar



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

- **Características del producto exportable.**

Entre las características que el importador chino ha requerido para el producto de Balsa a ser exportado serán las siguientes:

- Bloques encolados de Balsa (Calidad Industrial) para ser utilizados en la producción de palas de energía eólica, aeronaves y barcos.
- Densidad: 150 Kg/cm³, +/- 10Kg/cm³
- Rango de Humedad: Max 12%.

- **Embalaje**

La madera de Balsa no es un producto que necesite embalaje, simplemente se colocan zunchos como lo muestra el gráfico anterior.

d. Mezcla promocional.

“Ofrece un medio en que se pueden agrupar las variables de producto, precio, promoción y punto de venta, para satisfacer las necesidades del canal”²

- **Publicidad.**

La web es un medio muy eficaz y el más utilizado para realizar la búsqueda de empresas, productos o servicios. El exportador utilizará el internet para mostrar el producto y sus características, así como la información general de sus servicios.

A continuación se presenta el mail y la página web.

Gráfico No 3**Nombre de la página web y dirección de correo electrónico**

| |
|---|
| <p>www.freeweb.com</p> <p>amandapazmiño@gmail.com</p> |
|---|

Fuente: Investigación de Campo

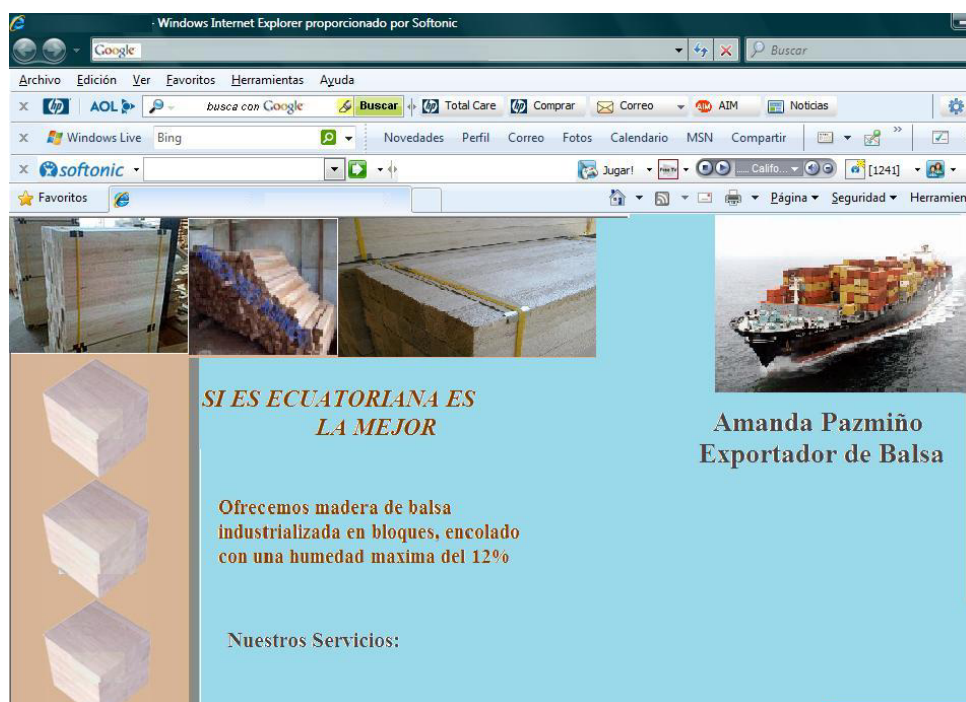
Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

En el siguiente gráfico se muestra el formato de la página web.

² Lou E. Pelton, David Strutton, James R. Lumpkin, Canales de Marketing y Distribución Comercial, Pág. 85

Grafico No 4

Formato de Página Web



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

- **Relaciones públicas.**

Las relaciones públicas van a estar representadas tanto a nivel nacional como internacional por la máxima representante de la compañía que va a hacer las funciones de un Gerente. Para esto se ha decidido realizar tarjetas de presentación que identifican al exportador y sus números de contacto.

Grafico No 5

Tarjeta de Presentación



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

e. Distribución desde el origen hasta el destino.

La Balsa será exportada vía marítima debido a que es un producto no perecible, por lo tanto no necesita un traslado rápido; esta será transportada en un contenedor de 40 pies cúbicos desde el puerto de Guayaquil hasta el puerto de Shanghái en China.

- **Puerto Marítimo de Origen.**

El puerto de origen será el de Guayaquil, concesionado a la empresa Contecon, debido a que posee una infraestructura adecuada para el desarrollo del comercio internacional, para lo cual cuenta con medios óptimos para la ejecución de las operaciones.

En el puerto se prestan todos los servicios requeridos por las naves y las mercaderías a través de los operadores privados de alta especialización que, bajo la supervisión de la Autoridad Portuaria, actúan en libre competencia para satisfacer los requerimientos de los usuarios más exigentes.

La ubicación privilegiada del puerto le permite mover el 70% del total de la carga que moviliza el sistema portuario nacional y adicionalmente funciona como un incentivo

para la captación de tráficos de las rutas del lejano oriente y del continente americano, especialmente los relativos a la costa del Pacífico. Asimismo, esta resulta muy conveniente para la concentración de cargas latinoamericanas destinadas a cruzar el canal de Panamá con destino a la costa este del continente o hacia Europa y África.

Foto No 2

Puerto Marítimo de Guayaquil



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

- **Puerto Marítimo de Destino.**

El puerto de destino será el Puerto de Shanghái que es el más grande de la parte continental de China. Desde los años ochenta, su capacidad anual de carga y descarga sobrepasó 100 millones de toneladas.

El puerto de Shanghái tiene actualmente 42 muelles para TEU con rutas a más de 300 puertos del mundo.

El volumen de carga del puerto de Shanghái llegó a 560 millones de toneladas, ubicándose en primer lugar global por tercer año consecutivo.

Foto No 3
Puerto de Shanghái



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010.

f. Documentación requerida en la negociación.

- **Contrato de compra venta internacional.**

El contrato de compra venta es un acuerdo de voluntad entre el exportador y el importador; en este deberá constar la siguiente información: los datos del importador y exportador, condiciones de la entrega, Incoterms, descripción de la mercadería: peso, volumen, cantidad, calidad, embalaje, así como también el precio, método de pago, entidad bancaria, moneda, y las leyes que regulen el contrato.

- **Nota de pedido.**

La nota de pedido es el documento en el cual el importador solicita la cantidad de producto que va a requerir, el tipo de producto y la calidad, fecha de entrega, y medio de transporte por el cual va a ser enviada la mercadería.

g. Canales de distribución

Amanda Carolina Pazmiño Pinilla, se encargará de realizar los respectivos contactos con los importadores chinos para realizar la venta del producto. Ellos a su vez se encargarán de distribuir el producto a los mayoristas, minoristas, empresas procesadoras etc.

Grafico No 6

Canal de distribución



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010.

h. Fijación de precios.

En el caso de la exportación de madera, la fijación del precio es muy variable, lo impone el mercado chino y depende mucho de la competencia. Se pretende establecer un precio atractivo que beneficie a las dos partes por igual. El precio por cada metro cubico será de \$414.19 USD FOB, en el año 2011.

i. Termino de pago.

La negociación se realizará bajo el término FOB (free on board), lo cual significa que el vendedor entrega la mercancía en el buque del puerto de embarque convenido. La responsabilidad de la empresa termina al momento en el que la mercadería haya subido al buque.

j. Métodos de pago.

Los medios de pago en comercio exterior generan alto grado de confianza entre el exportador y el importador, estos son utilizados en transacciones cuando existe cierto nivel de desconfianza entre las partes.

Los medios de pago más utilizados son la carta de crédito, cheques personales o bancarios y transferencia bancaria.

Para el presente proyecto se utilizará la transferencia bancaria, esta consiste en un mandato del importador a su banco para que este, por medio de su corresponsal en el país de destino, ponga a disposición del exportador, en la entidad bancaria que el designe, en la cuenta del beneficiario, determinada cantidad de dinero.

CAPITULO IV

ESTUDIO DE TECNICO

El estudio técnico contempla los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analiza la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridas.

4.1. Objetivos del Estudio Técnico.

4.1.1. Objetivo general.

- Determinar las alternativas que mejor se adapten a los criterios de optimización de los recursos en la exportación de Balsa, con el fin de generar las condiciones adecuadas que permitan al exportador ser más eficiente.

4.1.2. Objetivos específicos.

- Definir el tamaño y capacidad del proyecto.
- Determinar la localización más adecuada con el fin de optimizar los recursos.
- Especificar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios durante la vida útil del proyecto.
- Diseñar el Flujograma de Procesos del Producto a exportar.

4.2. Tamaño del proyecto.

El tamaño de un proyecto “es la capacidad de producción de los bienes o servicios en un periodo de operación definido, es lo que se conoce como tamaño de proyecto”³. Para el caso de exportación de madera de Balsa el tamaño del presente proyecto será el siguiente:

Cuadro No 9
Tamaño del proyecto

| Años | No Contenedores Mensuales | No Contenedores Anuales | m3 | TM |
|------|---------------------------------|-------------------------------|-------|-----|
| 2011 | 2 | 24 | 1.473 | 215 |
| 2012 | 3 | 36 | 2.209 | 322 |
| 2013 | 3 | 36 | 2.209 | 322 |
| 2014 | 4 | 48 | 2.945 | 430 |
| 2015 | 4 | 48 | 2.945 | 430 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010

4.2.1. Factores del tamaño del proyecto.

4.2.1.1. La demanda

Del estudio de mercado realizado, se pudo establecer que la demanda insatisfecha de China nos permite conocer el mercado que no es atendido por la oferta actual, el mismo que servirá para proyectar un porcentaje de participación en dicho mercado.

³ Barreno, Luis, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 25.

4.2.1.2. Disponibilidad de Recursos financieros.

El financiamiento del proyecto será mediante recursos propios y crédito bancario, aportando con el 65% el inversionista y el 35% la institución bancaria, que en este caso será el Banco de Guayaquil.

4.2.1.3. Adquisición del producto.

El producto será adquirido de las empresas procesadoras de Balsa de la zona y sus alrededores según el costo y calidad del producto.

4.2.1.4. Mano de obra.

El exportador contará con el siguiente personal administrativo: Gerente, Secretaria, Contador, Jefe de Comercio Exterior, también se requerirá de estibadores, quienes laborarán independientemente de la organización.

4.2.1.5. Tecnología y equipos

Para iniciar las operaciones es necesario contar con dos computadoras, las cuales tendrán internet ilimitado, las mismas que servirán para uso exclusivo de la organización, indispensables para el intercambio de información entre el cliente y el exportador, así como también, teléfonos, fax, impresoras, scanner, paquetes software y otros.

4.3. Localización del proyecto.

En este tipo de organización exportadora no es importante el lugar donde se encuentre ubicada, debido a que el producto no es procesado por la misma, sino que esta solo se encargará de comprar y exportar la madera ya procesada de acuerdo a la necesidad del cliente en el extranjero.

4.3.1. Macrolocalización

La oficina del exportador se encontrará ubicada en Santo Domingo de los Colorados, capital de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas,

Grafico No 7

Mapa de Santo Domingo de los Tsáchilas



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2010.

4.3.2. Microlocalización.

La oficina funcionará en la Av. Quito, Km 3 ½ margen izquierdo de la Vía Santo Domingo- Quito. El lugar cuenta con todos los servicios básicos.

4.4. Proceso de producción.

La labor de procesamiento e industrialización de la Balsa, está a cargo de varias empresas y comprende las siguientes fases:

- Recepción de Madera Verde
- Secado
- Taller de Producción (Maquinado-Acabado)
- Encolaje
- Embalaje
- Embarque

- **Recepción de Madera Verde.**

Este proceso se inicia desde la llegada del camión a la planta, donde se procede a descargar la madera de Balsa, luego se clasifica para el armado y es transportada en coches para, finalmente, proceder al secado.

En este proceso no se genera desperdicios porque es una simple clasificación de la madera verde.

- **Secado.**

El secado es una operación unitaria que consiste en la extracción del exceso de agua retenida en la madera por medio de calor en estado de vapor, generado por el caldero; el mismo que es irradiado con el aire forzado por las baterías de serpentines que se encuentran en el interior de los hornos, de tal manera que la madera pierda humedad sin deteriorarse, hasta obtener una humedad menor o igual al 10%. Por ser un proceso cerrado, la humedad extraída de la madera es trasladada por tuberías hasta un depósito de condensado, del cual es enviado al caldero mediante bombeo, con el objetivo de aprovechar el calor por medio de la recirculación del agua. No se genera desechos industriales, ni descargas líquidas o vapores con temperaturas mayores a 40 grados Centígrados.

- **Taller de Producción.**

Este proceso comienza en el traslado de los coches de madera seca procedente de los hornos o del Stock Seco, hasta las diferentes máquinas dónde la Balsa es cepillada, pendulada y canteada, para luego ser calificada y clasificada en sus respectivos casilleros. En este nuevo proceso de maquinado es donde se genera un determinado desperdicio, en forma de aserrín y viruta, los cuales son utilizados como combustible para el caldero en el proceso de secado de la Balsa. Como se puede deducir el proceso de maquinado no es un agente de contaminación, porque los desperdicios generados son transportados mediante un sistema de aspiración eficiente, el cual permite respirar un aire no polucionado y por ende tener un buen ambiente de trabajo.

- **Encolaje.**

Una vez clasificada la madera se traslada desde los casilleros hasta la mesa de presentación, donde se arman plantillas de diferentes espesores, las mismas que serán pasadas una a una por la sierra, hasta obtener un ancho estandarizado y completar un bloque, que luego de encolarlo y prensarlo será nuestro producto terminado.

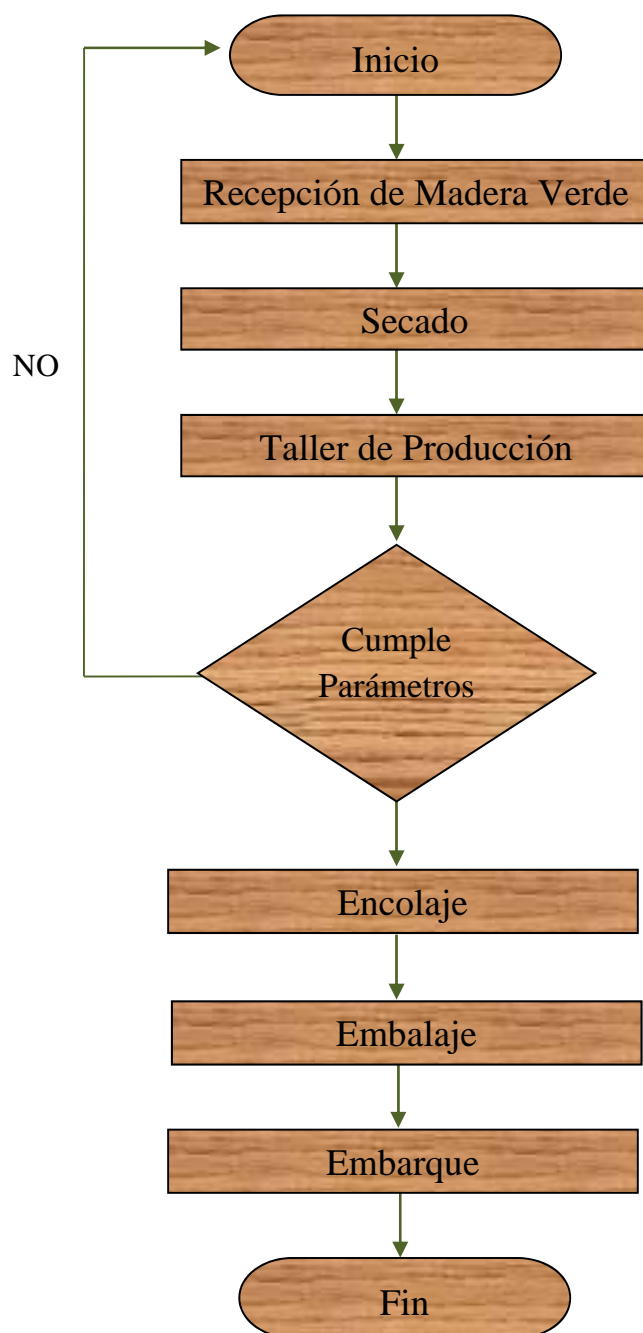
- **Embalaje.**

La madera de Balsa no debe necesariamente llevar embalajes por lo que se enviará en bloques amarrados con zunchos, los cuales contarán con el nombre del exportador impreso en ellos para identificación de la mercadería en el extranjero.

- **Embarque.**

El medio de transportación es el marítimo, para lo cual se utiliza contenedores de 20 a 40 pies.

4.4.1. Flujograma del proceso del producto exportable.



Fuente: Investigación Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011.

4.4.2. Descripción del proceso de exportación.

La exportación a realizar será a consumo (régimen 40), que según El Código Orgánico de la Producción, Título V determina que “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”. Uno de los principales requisitos para realizar el proceso de exportación es conocer la subpartida arancelaria correspondiente al producto que será exportado; en este caso será la Balsa clasificada en la subpartida 4407.22.00 - Madera aserrada de Virola, Imbuia y Balsa.

4.4.2.1. Requisitos previos para la exportación.

Al inicio del trámite de una exportación, todas las personas naturales o jurídicas deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyente (RUC) como exportadores.

Para actuar como exportador, la persona natural o jurídica obtendrá un registro con los requisitos que establezca el Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador (SENAE) los cuales son los siguientes:

- Carta solicitando calificación como exportador / importador.
- Carta solicitando clave provisional para operar.
- Registro de firmas en el sistema.
- Numero de RUC
- Copia de la cedula.
- Copia de la papeleta de votación.

Todos los documentos deben estar notariados, previamente a ser ingresados al sistema, a efecto de registrar la firma electrónica en el sistema. Igualmente deben registrarse en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) del Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador (SENAE). Para el efecto, los operadores de comercio exterior (OEA's) deben llenar el formulario de registro de datos en la página web del Organismo.

- **PROCESO**

- **Fase de Pre-embarque**

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana, deberán transmitir electrónicamente al Servicio de Aduanas del Ecuador, la información de la intención de exportación, 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. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

- **Fase Post-Embarque.**

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera Única de Exportación, que se realiza posterior al embarque. Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU. Posteriormente numerada la DAU, el

exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).

4.4.2.2. Personas y entidades que intervienen en el proceso de exportación.

- **Exportador.**

Es toda persona natural o jurídica, que bajo el cumplimiento de las leyes establecidas realiza la salida de mercaderías del territorio aduanero hacia el exterior. El representante legal será el exportador.

- **Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.**

El Código Orgánico de la Producción, establece que los servicios aduaneros serán administrados por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador; organismo constituido 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.

- **Agente de aduana.**

El agente de aduana es toda persona natural o jurídica cuya licencia es otorgada por el Gerente General de la SENAE y le faculta para gestionar de manera habitual y por cuenta ajena el despacho de las mercancías, debiendo firmar la declaración aduanera.

- **Ministerio de ambiente.**

Es el ente que concede la autorización para la exportación de madera, mediante una guía de remisión que debe adjuntarse a los documentos de acompañamiento.

- **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 ejecución de políticas y de regular y controlar las actividades productivas del agro nacional. Es además, la encargada de otorgar el certificado de calidad y fitosanitario del producto.

- **Agencia Naviera.**

Son aquellas empresas que manejan el tráfico marítimo de mercancías desde su punto de origen hasta su destino. Estas empresas son las encargadas de entregar el Bill of Lading al exportador o agente afianzado para el cierre de la exportación.

4.4.2.3. Documentos que intervienen en el proceso de exportación.

Para realizar el proceso de exportación de balsa industrializada al mercado chino, es necesario y obligatorio disponer de los siguientes documentos:

- 1. Nota de Pedido.-** Es el comprobante que el importador emite solicitando el producto que requiere con sus condiciones a la empresa exportadora y esta a su vez procede a la revisión y despacho.
- 2. Proforma.-** Es el documento que el exportador emite a importador en el que se especifican las condiciones acordadas en la venta.

3. **Factura Comercial.**- Documento emitido por el exportador a importador donde se especifican las condiciones de la mercadería: cantidad, precio y los datos del importador.
4. **Contrato de compra venta internacional.**- Es una acuerdo entre el importador y el exportador, que está sujeto a derechos y obligaciones para las partes y el compromiso a cumplirlas obligatoriamente.
5. **Certificado fitosanitario.**- Certificado expedido por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) en el que consta que la mercadería a enviar en este caso la balsa está libre de plagas.
6. **Conocimiento de embarque (Bill of Lading).**- Es el documento en donde el transportador marítimo expide un certificado de que la mercadería está a su cargo y será entregada en el lugar de destino convenido, debiendo este documento ser entregado al importador en el lugar de destino.
7. **Orden de Embarque (Régimen 15).**-Es el documento mediante el cual es exportador o su agente afianzado proporciona información de la mercadería a ser exportada a la SENA E utilizando el formulario electrónico de Orden de Embarque. La orden de embarque será provisional hasta la regularización del DAU (declaración aduanera única, código 40).
8. **DISV.**- Este documento electrónico es emitido por la concesionaria del puerto con el fin de que pueda entrar o salir el medio de transporte.
9. **Declaración Aduanera Única de exportación definitiva (código 40).** Es la regularización de la orden de embarque (código 15) emitida por la SENA E, una vez se haya embarcado la mercadería.

4.4.2.4. Tributos en la exportación.

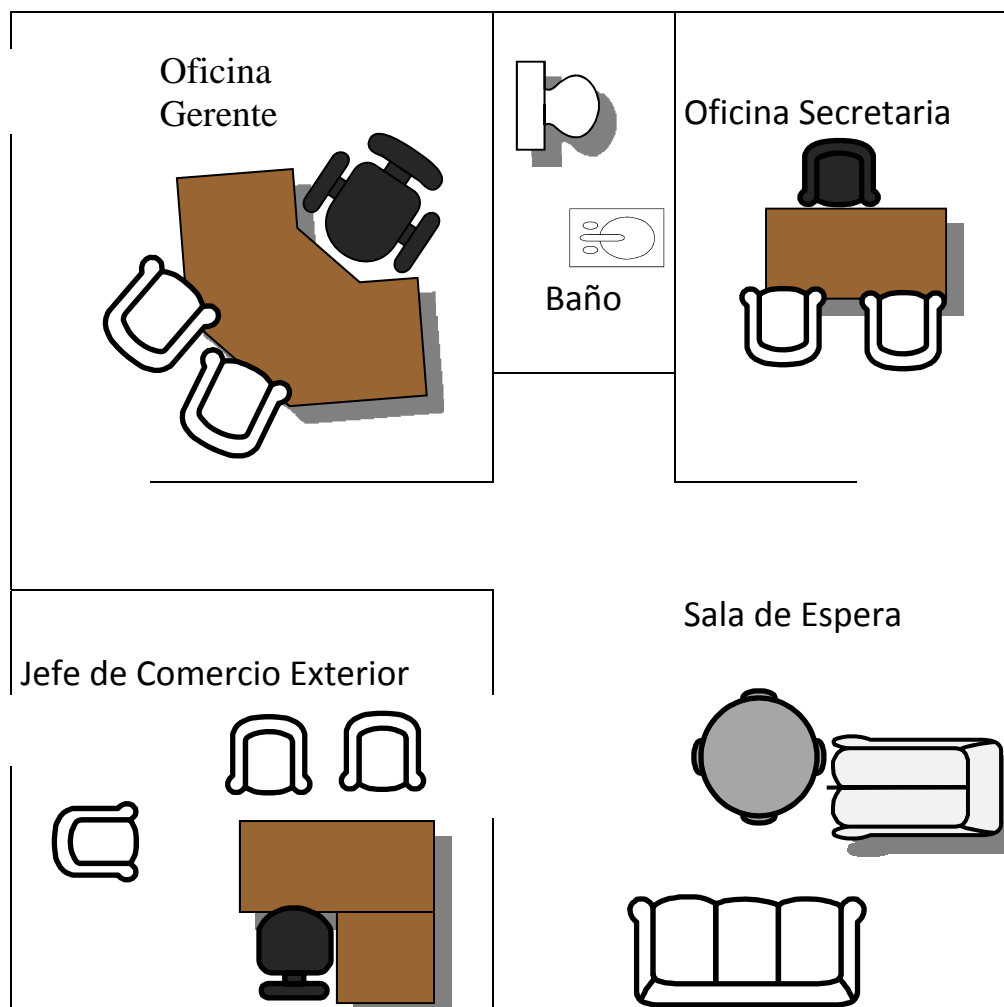
Antes se debía pagar un cupón de cuota redimible por exportaciones, emitido por la ex CORPEI que, en el caso de exportaciones, era el 1.5 por mil del valor FOB, ahora con las nuevas disposiciones el pago a dicha institución queda eliminado.

4.4.3. Distribución física de la Organización.

El exportador realizará sus actividades de comercio exterior en una oficina propia, que consta de 30 m², la que estará distribuida de manera que las personas que laboren en la empresa tengan un espacio físico amplio para realizar sus actividades.

En el gráfico No. 8 se presentará la distribución física de la empresa de acuerdo a los requerimientos de la misma.

Grafico No 8
Espacio Físico



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

4.4.3.1. Análisis de la distribución física de la Organización.

En el diseño del plano se puede observar la distribución de la Organización, la cual cuenta con los recursos necesarios para iniciar sus operaciones.

El área administrativa está dividida en tres áreas: la oficina de la secretaria, la oficina del jefe de comercio exterior y la oficina del Gerente.

La organización no cuenta con área operativa, ya que la función de la misma será solo la compra de madera industrializada para ser exportada.

- **Área estratégica de la Organización.**

El área administrativa es donde se pondrá en práctica la administración estratégica con el fin de que la organización alcance sus objetivos. En esta área se realizarán las negociaciones con los clientes, tanto del extranjero, como del país, contratación del contador externo, proveedores, trámites de exportación, contratación del agente afianzado de aduanas y contratación de la agencia marítima.

4.5. Organización Administrativa.

La organización contará con procesos administrativos que permitirán cumplir con las metas y objetivos propuestos en la organización. Para esto sus colaboradores están comprometidos a hacer valer la misión, visión, valores y objetivos corporativos de la organización.

4.5.1. Misión.

Satisfacer adecuada y oportunamente a los clientes cumpliendo en tiempo y forma con sus compromisos, creando un clima de verdadera fraternidad dentro de la organización.

4.5.2. Visión.

Ser la exportadora de Balsa más confiable y reconocida por la excelencia en la calidad del producto y por la seriedad en el servicio que ofrece.

4.5.3. Valores Corporativos.

Los valores corporativos serán los siguientes:

- Compromiso
- Calidad
- Excelencia en servicio
- Honestidad
- Responsabilidad social.

4.5.4. Objetivos de la Organización.

El exportador cumplirá con los siguientes objetivos:

- Cumplir con las expectativas de los clientes entregándoles un producto de calidad.
- Incrementar el número de clientes en el extranjero.
- Lograr posicionar el producto en el mercado Chino.
- Incrementar anualmente un contenedor de Balsa para aumentar la rentabilidad.

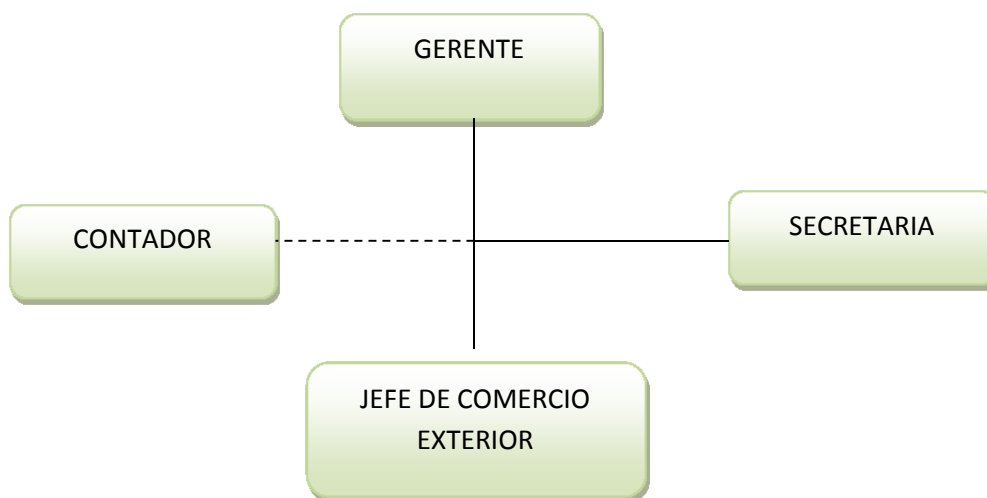
4.5.5. Estructura Orgánica.

La estructura orgánica identifica las funciones, los niveles jerárquicos, los deberes y obligaciones que tendrán cada uno de los miembros de la organización.

4.5.6. Organigrama Estructural.

El organigrama detalla en número de departamentos y el personal con el que contará la empresa.

Grafico No 9
Organigrama Estructural



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011.

La estructura organizacional de la empresa está conformada por el Gerente que será el exportador, una secretaria, un contador externo y Jefe de Comercio Exterior.

En esta estructura el Gerente será el representante de la organización; no obstante, como se trata de una organización pequeña, tendrá que encargarse de la administración, las negociaciones tanto nacionales como internacionales, así como también de la búsqueda de nuevos clientes.

La Secretaria se encargará de la atención al cliente, la realización de documentos de comercio exterior, proformas, facturas, de estar en contacto con el contador y agente afianzado.

El Jefe de Comercio Exterior será el encargado de todo lo referente a la logística y movilidad de la mercadería, estará al tanto de los contenedores, los documentos de exportación, los transportistas etc.

4.6. Manual de Funciones.

En el manual de funciones describiremos las funciones que tiene cada miembro en la organización. A continuación se describen las funciones que tienen los miembros de la empresa:

Gerente

- Representar legalmente la Organización.
- Negociar el producto con los proveedores y clientes.
- Administrar la empresa.
- Contratar y escoger al personal.
- Manejar los informes financieros de la empresa.
- Realizar las negociaciones internacionales

Secretaria.

- Realizar las actividades encomendadas por el Gerente
- Redactar y llevar el control de las operaciones de la empresa.
- Atender a los clientes internacionales, proveedores y miembros de la empresa vía telefónica, email, fax o personalmente.
- Facturar
- Entregar documentos al contador.

Contador

- Llevar la contabilidad de la organización de acuerdo a los principios de la misma.
- Revisar las conciliaciones bancarias y realizar la declaración de impuestos.
- Realizar liquidaciones y roles de pago.
- Firmar las declaraciones y balances de la organización.

- Diseñar los reportes gerenciales que permitan facilitar la interpretación de la información contable financiera de la organización.

Jefe de Comercio Exterior

- Manejar los documentos necesarios para la exportación, como los certificados fitosanitarios, las guías de remisión, etc.
- Acudir al sitio de embarque para asegurarse de que la mercadería sea la acordada.
- Encargarse de que el contenedor llegue al sitio del embarque.
- Conseguir las personas para estibar la mercadería.
- Acompañar en el transporte del contenedor para llevar los documentos, a efecto de que lleguen al agente afianzado, a tiempo.

CAPÍTULO V

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

“El estudio de este capítulo tiene como objetivo determinar la cuantía de las inversiones requeridas para poner en marcha al proyecto, así como la forma en que se financiarían dichas inversiones”⁴.

El exportador iniciará sus actividades con la adquisición de activos fijos, activos intangibles o gastos pre-operativos y capital de trabajo. En el cuadro No 10 se presenta el monto total de las inversiones:

Cuadro No 10
Inversión y Financiamiento del Proyecto.

| INVERSION DEL PROYECTO | | |
|---|------------------|----------------|
| INVERSIONES | | |
| CUENTAS | VALORES | PORCENTAJES |
| ACTIVOS FIJOS | | |
| Muebles y enseres | 1.604,74 | 2,33% |
| Equipo de oficina | 388,31 | 0,56% |
| Equipo de computación | 1.071,42 | 1,55% |
| Vehículo | 15.000,00 | 21,76% |
| TOTAL | 18.064,47 | 26,21% |
| GASTOS PRE-OPERATIVO | | |
| Investigaciones preliminares y factibilidad | 200,00 | 0,29% |
| Promoción y propaganda (introducción) | 627,40 | 0,91% |
| Gastos Administrativos | 200,00 | 0,29% |
| TOTAL | 1.027,40 | 1,49% |
| CAPITAL DE TRABAJO | | |
| Costos de Venta | 44.200,00 | 64,12% |
| Gastos Administrativos | 2.779,57 | 4,03% |
| Gastos de Comercialización | 52,28 | 0,08% |
| Gastos de Exportación | 2.811,40 | 4,08% |
| TOTAL | 49.843,25 | 72,30% |
| TOTAL INVERSIONES | 68.935,12 | 100,00% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011.

⁴ Barreno, Luis, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Págs. 55.

5.1. Inversiones en activos fijos.

La inversión en activos fijos comprende todos aquellos bienes tangibles que la empresa utilizará para el desarrollo de sus actividades.

La inversión de activos fijos está basada en la adquisición de muebles y enseres, equipos de oficina, equipos de cómputo y el vehículo; artículos esenciales para iniciar las actividades del proyecto. En el cuadro se detalla la inversión total de activos fijos incluyendo un valor de imprevistos del 3%.

Cuadro No 11
Inversión de Activos Fijos

| ACTIVOS FIJOS | | | | |
|--|--------------|-------------------|----------------|------------------|
| MUEBLES Y ENSERES | CANT. | V.UNITARIO | V.TOTAL | 1.604,74 |
| Escritorio Secretaria 120 x 0,60 | 2 | 237,00 | 474,00 | |
| Sillas Giratorias Tela de Yute | 2 | 68,00 | 136,00 | |
| Estacion de Trabajo 150 x 150 | 1 | 360,00 | 360,00 | |
| Sillon Dynasty Presidente | 1 | 335,00 | 335,00 | |
| Sillas de Epera (Tandem) | 1 | 188,00 | 188,00 | |
| Mesa de Centro | 1 | 65,00 | 65,00 | |
| Subtotal | | | | 1.558,00 |
| Imprevistos 3% | | | | 46,74 |
| EQUIPO DE OFICINA | | | | 388,31 |
| Telefonos | 4 | 40,00 | 160,00 | |
| Fax | 1 | 125,00 | 125,00 | |
| Impresora multifuncional | 1 | 92,00 | 92,00 | |
| Subtotal | | | | 377,00 |
| Imprevistos 3% | | | | 11,31 |
| EQUIPO DE COMPUTACION | | | | 1.071,42 |
| Computador Intel Dual Core 2,7 Ghz 1333 Mhz Inc. (Impresora) | 2 | 535,71 | 1.071,42 | |
| Subtotal | | | | 1.071,42 |
| VEHICULO | | | | 15.000,00 |
| Vehiculo | 1 | 15.000,00 | 15.000,00 | |
| Subtotal | | | | 15.000,00 |
| TOTAL ACTIVOS FIJOS | | | | 18.064,47 |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

La inversión total de activos será de \$18.064,47 dólares americanos.

5.2. Inversión de Activos Diferidos.

Son aquellos gastos que la empresa deberá desembolsar al iniciar las actividades de la empresa y una vez que son pagados no pueden ser recuperables o reembolsables.

Cuadro No 12

Inversión en activos diferidos

| Detalle | Valor |
|---|--------------------|
| Investigaciones preliminares y factibilidad | \$ 200,00 |
| Promoción y propaganda (introducción) | \$ 627,40 |
| Gastos Administrativos | \$ 200,00 |
| TOTAL | \$ 1.027,40 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011.

La inversión en activos diferidos será de \$1.027,40 dólares americanos.

5.3. Inversiones en Capital de Trabajo.

El capital de trabajo es el monto de dinero que se requiere para iniciar las actividades de la empresa, La organización contará con financiamiento propio y con crédito del Banco de Guayaquil para empezar a funcionar.

Los rubros que forman parte de la inversión se detallan en el cuadro No 13:

Cuadro No 13
Capital de Trabajo

| Capital Trabajo | |
|----------------------------|---------------------|
| Detalle | Total |
| Costos de Venta | \$ 44.200,00 |
| Gastos de Administración | \$ 2.779,57 |
| Gastos de Comercialización | \$ 52,28 |
| Gastos de exportación | \$ 2.811,40 |
| TOTAL | \$ 47.031,85 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011.

5.4. Financiamiento del proyecto.

El proyecto se financiará con el 65% de capital propio y el 35% con crédito bancario; es decir se empleará fuentes propias y fuentes externas.

5.4.1. Fuentes de Financiamiento.

Para el financiamiento del proyecto es necesario que la empresa cuente con un capital propio de \$ 44.807,83 dólares en tanto el otro 35% será financiado mediante crédito del Banco de Guayaquil por el valor de \$ 24.127,29 dólares como muestra el cuadro No 14.

Cuadro No 14
Financiamiento del Proyecto

| FINANCIAMIENTO | | |
|-----------------------|------------------|----------------|
| Capital Propio | 44.807,83 | 65% |
| Crédito Bancario | 24.127,29 | 35% |
| TOTAL | 68.935,12 | 100,00% |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

CAPITULO VI

COSTOS DEL PROYECTO

“Una de las preguntas más importantes dentro de la evaluación de proyectos corresponde a cuanto nos va a costar producir lo planificado y por otra parte cual será la cantidad de ingresos que el inversionista recibirá como premio a los recursos productivos invertidos⁵.”

Los costos incurridos en este proyecto serán los que el exportador tenga que pagar por la compra de Balsa industrializada, ya que el producto a ser exportado se compra totalmente procesado y listo para la venta, por cual no se generará ningún costo de producción, mano de obra directa, materia prima etc.

6.1. Costo de venta (por contenedor).

El costo de venta es el valor que se pagará por cada contenedor de Balsa industrializada que se compre en la zona.

Cuadro No 15

Costo de Venta por contenedor.

| Año | Precio m3 | m3 x contenedor | Total |
|------|-----------|-----------------|-----------|
| 2010 | 360,17 | 61,36 | 22.100,00 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011.

6.2. Gastos Administrativos, Comercialización y Exportación.

Los gastos administrativos, de comercialización y exportación incurridos en la vida útil de este proyecto son los que se detallan a continuación:

⁵ Barreno, Luis, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Págs. 72.

Cuadro No 16.
Proyección de Gastos y Costos del proyecto.

| PROYECCION GASTOS Y COSTOS POR 5 AÑOS | | | | | |
|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| ADMINISTRATIVOS | | | | | |
| Gerente | 8.303,00 | 8.658,37 | 9.028,95 | 9.415,39 | 9.818,36 |
| Secretaria | 4.509,00 | 4.701,99 | 4.903,23 | 5.113,09 | 5.331,93 |
| Jefe de Comercio Exterior | 4.509,00 | 4.701,99 | 4.903,23 | 5.113,09 | 5.331,93 |
| Contador | 2.400,00 | 2.502,72 | 2.609,84 | 2.721,54 | 2.838,02 |
| Estibadores | 4.320,00 | 4.504,90 | 4.697,71 | 4.898,77 | 5.108,43 |
| Servicios Básicos | 1.800,00 | 1.877,04 | 1.957,38 | 2.041,15 | 2.128,51 |
| Gastos de Oficina | 240,00 | 250,27 | 260,98 | 272,15 | 283,80 |
| Depreciación Activo Fijo | 3.556,41 | 3.556,41 | 3.556,41 | 3.199,31 | 3.199,31 |
| Amortización de Activos Diferidos | 205,48 | 205,48 | 205,48 | 205,48 | 205,48 |
| Mantenimiento Muebles y Enseres | 48,14 | 50,20 | 52,35 | 54,59 | 56,93 |
| Mantenimiento Equipo de Computación | 32,14 | 33,52 | 34,95 | 36,45 | 38,01 |
| Mantenimiento equipo de oficina | 11,65 | 12,15 | 12,67 | 13,21 | 13,78 |
| Mantenimiento Vehículo | 1.500,00 | 1.564,20 | 1.631,15 | 1.700,96 | 1.773,76 |
| Gasto combustible | 1.920,00 | 2.002,18 | 2.087,87 | 2.177,23 | 2.270,42 |
| SUBTOTAL | 33.354,82 | 34.621,40 | 35.942,19 | 36.962,40 | 38.398,67 |
| COMERCIALIZACION | | | | | |
| Gastos de publicidad | 627,40 | 654,25 | 682,25 | 711,46 | 741,91 |
| SUBTOTAL | 627,40 | 654,25 | 682,25 | 711,46 | 741,91 |
| GASTOS DE EXPORTACION | | | | | |
| Agente Afianzado | 5.760,00 | 7.508,16 | 9.009,79 | 10.511,42 | 12.013,06 |
| DISV | 3.846,72 | 5.014,20 | 6.017,04 | 7.019,88 | 8.022,72 |
| Certificado Fitosanitario | 2.400,00 | 3.128,40 | 3.754,08 | 4.379,76 | 5.005,44 |
| THC | 960,00 | 1.251,36 | 1.501,63 | 1.751,90 | 2.002,18 |
| Transporte interno | 14.400,00 | 18.770,40 | 22.524,48 | 26.278,56 | 30.032,64 |
| Seguro interno | 4.008,48 | 5.225,05 | 6.270,06 | 7.315,08 | 8.360,09 |
| B/L | 1.881,60 | 2.452,67 | 2.943,20 | 3.433,73 | 3.924,26 |
| Certificado de origen | 480,00 | 625,68 | 750,82 | 875,95 | 1.001,09 |
| SUBTOTAL | 33.736,80 | 43.975,92 | 52.771,10 | 61.566,29 | 70.361,47 |
| TOTAL ANUAL | 67.719,02 | 79.251,57 | 89.395,55 | 99.240,14 | 109.502,04 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011.

6.2.1. Servicios Básicos.

Los servicios básicos para el área administrativa son los siguientes:

Cuadro No 17.
Servicios Básicos.

| Detalle | Valor Mensual | Valor Anual |
|---------------------|----------------------|--------------------|
| Luz | 20,00 | 240,00 |
| Agua | 10,00 | 120,00 |
| Teléfono e Internet | 120,00 | 1.440,00 |
| Total | 150,00 | 1.800,00 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011.

6.2.2. Gastos de Oficina.

Los gastos de oficina generados para el primer año del proyecto son los siguientes:

Cuadro No 18
Gastos de Oficina

| Detalle | Cantidad | Valor Mensual | Valor Anual |
|----------------------|-----------------|----------------------|--------------------|
| Tinta para impresora | 1 | 16 | 192 |
| Resma de papel | 1 | 3,5 | 42 |
| Esferas y otros | | 0,5 | 6 |
| Total | | | 240 |

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Amanda Pazmiño.

6.2.3. Mantenimientos y reparaciones.

Los gastos de mantenimiento y reparaciones se han estimado en un 3% del costo del activo, como se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro No 19
Mantenimiento de los activos fijos.

| Detalle | Valor del activo | % de mantenimiento | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------------------------------------|------------------|--------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Mantenimiento Muebles y Enseres | 1.604,74 | 3% | 48,14 | 50,2 | 52,35 | 54,59 | 56,93 |
| Mantenimiento Equipo de Computación | 1.071,42 | 3% | 32,14 | 33,52 | 34,95 | 36,45 | 38,01 |
| Mantenimiento equipo de oficina | 388,31 | 3% | 11,65 | 12,15 | 12,67 | 13,21 | 13,78 |
| Mantenimiento Vehículo | 15.000 | 10% | 1.500,00 | 1.564,20 | 1.631,15 | 1.700,96 | 1.773,76 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

En el rubro de mantenimiento de vehículo se estima un porcentaje del 10%, ya que el vehículo genera más gastos que los demás activos.

6.2.4. Depreciaciones.

“La depreciación indica el monto del costo o gasto que corresponde a cada periodo”⁶.

Para las depreciaciones de activos fijos se ha utilizado el método de línea recta como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

⁶ Gerardo Guajardo Cantú, Contabilidad Financiera, 4ta Edición, Pág. 437

Cuadro No 20
Depreciaciones de Activos Fijos.

| DEPRECIACIONES ACTIVOS FIJOS | | | | | | | | |
|-------------------------------------|------------------|------------------|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Activos | COSTO | VIDA ÚTIL | % DEP | Año1 | Año2 | Año3 | Año4 | Año5 |
| Muebles y enseres | 1.604,74 | 10 | 10% | 160,47 | 160,47 | 160,47 | 160,47 | 160,47 |
| Equipo de oficina | 388,31 | 10 | 10% | 38,83 | 38,83 | 38,83 | 38,83 | 38,83 |
| Equipo de computación | 1.071,42 | 3 | 33,33% | 357,1 | 357,1 | 357,1 | - | - |
| Vehículo | 15.000,00 | 5 | 20,00% | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 | 3.000,00 |
| TOTAL | 18.064,47 | | | 3.556,41 | 3.556,41 | 3.556,41 | 3.199,31 | 3.199,31 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

6.2.5. Amortización.

“El proceso sistemático de cancelación del costo de activos intangibles se llama amortización⁷”. Para el presente proyecto se amortizará en un 20% anual, como muestra el siguiente cuadro:

Cuadro No 21
Amortización de Activos Fijos.

| Concepto | Valor | Vida Útil | % | Valor Anual |
|-------------------|--------------|------------------|----------|--------------------|
| Activos diferidos | 1.027,40 | 5 | 0,20 | 205,48 |
| Total | | | | 205,48 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

⁷ Gerardo Guajardo Cantú, Contabilidad Financiera, 4ta Edición, Pág. 467

6.2.6. Gastos de Ventas.

Son los gastos necesarios para dar a conocer el producto en el extranjero, los cuales se detallan a continuación:

Cuadro No 22.
Gastos de Publicidad

| Detalle | Valor Anual |
|--------------------------|--------------------|
| Diseño de Logotipo | 50,00 |
| Diseño de Pagina Web | 250,00 |
| Tarjetas de Presentación | 60,00 |
| Carpeta Empresarial | 250,00 |
| Imprevistos | 18,30 |
| Total | 628,30 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

6.3. Gastos Financieros.

Los gastos financieros corresponden a los intereses que se pagarán por el crédito solicitado a la institución financiera, que en este caso será el Banco de Guayaquil, a una tasa de interés del 12% a un plazo de 5 años por el monto de \$24.127,29 USD. En el cuadro No 23 se aprecia la tabla de amortización del crédito.

Cuadro No 23
Tabla de Amortización del Crédito.

| | | | | |
|-----------------|----------------|---------------------|--------------------|-------------------|
| MONTO | \$24.127,29 | | | |
| PLAZO | 5 AÑOS | | | |
| TASA | 12,50% | | | |
| PERÍODO | ANUAL | | | |
| CUOTA | | | | |
| PERIODOS | CAPITAL | CUOTA DE | INTERÉS | DIVIDENDOS |
| | SALDO | AMORTIZACIÓN | | POR PAGAR |
| 0 | 24.127,29 | ***** | ***** | ***** |
| 1 | 19.301,83 | \$ 4.825,46 | \$ 2.907,34 | 7.732,80 |
| 2 | 14.476,38 | \$ 4.825,46 | \$ 2.325,87 | 7.151,33 |
| 3 | 9.650,92 | \$ 4.825,46 | \$ 1.744,40 | 6.569,86 |
| 4 | 4.825,46 | \$ 4.825,46 | \$ 1.162,94 | 5.988,39 |
| 5 | 0,00 | \$ 4.825,46 | \$ 581,47 | 5.406,93 |
| TOTAL | | \$ 24.127,29 | \$ 8.722,02 | 3.2849,31 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

6.4. Costos unitarios de Venta.

Los costos unitarios por contenedor para los cinco años de vida útil del proyecto son los siguientes:

Cuadro No 24.

Costos de Venta

| COSTO DE VENTA PARA CADA CONTENEDOR POR 5 AÑOS | | | | | |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Contenedores | 22.100 | 23.046 | 24.032 | 25.061 | 26.133 |
| TOTAL | 22.100 | 23.046 | 24.032 | 25.061 | 26.133 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

6.5. Ingresos del proyecto.

Los ingresos del proyecto representan la venta del producto; es decir la cantidad de dinero recibida a cambio del producto.

6.5.1. Presupuesto de Ingresos.

Para determinar el presupuesto de ingreso, primero se determinó el precio FOB del producto a exportar tomando como referencia lo que costará la mercadería al momento de adquirirla; valor al que se incrementará un porcentaje de utilidad que genere un precio atractivo para los importadores y sea beneficioso para la empresa.

6.5.1.1. Precio FOB del producto.

El precio FOB por cada contenedor de Balsa será para el primer año de \$25.415 dólares del cual se obtiene un margen de utilidad del 15%. Cada año se incrementará el precio de venta según la inflación del mes de julio del 2011, en un 4.28%.

Cuadro No 25

Proyección del precio por contenedor.

| PROYECCION PRECIOS PARA CADA CONTENEDOR POR 5 AÑOS | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Contenedores | 25.415 | 26.503 | 27.637 | 28.820 | 30.053 |
| TOTAL | 25.415 | 26.503 | 27.637 | 28.820 | 30.053 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

6.5.1.2. Cantidad de m³ de Balsa a Exportar.

Según los datos obtenidos en el estudio de mercado, se determinó que la cuota a satisfacer de la demanda insatisfecha para el primer año será del 0.45%, representado en número de contenedores y TM de la siguiente manera:

Cuadro No 26
Cantidad de Contenedores a Exportar.

| Años | No Contenedores Mensuales | No Contenedores Anuales | m3 | TM |
|-------------|----------------------------------|--------------------------------|-----------|-----------|
| 2011 | 2 | 24 | 1.473 | 215 |
| 2012 | 3 | 36 | 2.209 | 322 |
| 2013 | 3 | 36 | 2.209 | 322 |
| 2014 | 4 | 48 | 2.945 | 430 |
| 2015 | 4 | 48 | 2.945 | 430 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

6.5.1.3. Proyección de Ingreso del Proyecto.

La proyección de ingresos está determinada por el total de contenedores anuales a exportar, por el costo de venta de cada uno de ellos.

Cuadro No 27
Proyección del presupuesto de ingresos

| PROYECCIÓN DEL PRESUPUESTO DE INGRESOS | | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|------------------|------------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Contenedores | 609.960 | 954.099 | 994.935 | 1.383.357 | 1.442.565 |
| TOTAL | 609.960 | 954.099 | 994.935 | 1.383.357 | 1.442.565 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

CAPITULO VII

EVALUACIÓN FINANCIERA

7.1. Evaluación Económica y Financiera Del Proyecto.

La evaluación económica y financiera del proyecto establece las decisiones tomadas por el inversionista para asignar recursos escasos a una inversión específica. Mediante este análisis se podrá determinar la rentabilidad del proyecto y si es conveniente o no su puesta en marcha.

7.1.1. Instrumentos de Evaluación.

Existen muchos instrumentos de evaluación financiera, los cuales se detallan a continuación:

7.1.1.1. Estado de Situación Inicial.

El estado de situación inicial demuestra la situación financiera de una empresa, a una fecha determinada, preparada de acuerdo a los principios básicos de la contabilidad. A continuación detallaremos el estado de situación inicial.

Cuadro No 28
Estado de Situación Inicial

| Activos | | Porcentaje |
|---|-----------|------------------|
| Activos Corrientes | | 49.843,25 |
| Caja Bancos | 49.843,25 | 72,30% |
| Activos Fijos | | 18.064,47 |
| Equipo computo | 1.071,42 | 1,55% |
| Muebles y enseres | 1.604,74 | 2,33% |
| Equipo de oficina | 388,31 | 0,56% |
| Vehículo | 15.000,00 | 21,76% |
| Activos Intangibles | | 1027,4 |
| Investigaciones preliminares y factibilidad | 200 | 0,29% |
| Promoción y propaganda (introducción) | 627,4 | 0,91% |
| Gastos Administrativos | 200 | 0,29% |
| Total Activos | | 68.935,12 |
| | | 100,00% |
| Pasivos | | |
| Pasivos a largo plazo | | 24.127,29 |
| Préstamo a largo plazo | 24.127,29 | 35,00% |
| Patrimonio | | 44.807,83 |
| Capital Propio | 44.807,83 | 65,00% |
| Total Pasivos y Patrimonio | | 68.935,12 |
| | | 100,00% |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

Las inversiones a realizar en los activos suman \$68.935,12 USD, con una deuda a largo plazo de \$24.127,29 USD, y capital propio de \$44.807,83 USD, de donde se obtiene un total de pasivos y patrimonio \$68.935,12.

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.

Cuadro No 29
Estado de Resultados.

| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|
| Ventas | 609.960,00 | 954.099,43 | 994.934,89 | 1.383.357,47 | 1.442.565,17 |
| (=) Total Ingresos | 609.960,00 | 954.099,43 | 994.934,89 | 1.383.357,47 | 1.442.565,17 |
| (-) Costos de Venta | 530.400,00 | 829.651,68 | 865.160,77 | 1.202.919,54 | 1.254.404,49 |
| (=) Utilidad Bruta | 79.560,00 | 124.447,75 | 129.774,12 | 180.437,93 | 188.160,67 |
| (-) Gastos Administrativos. | 33.354,82 | 34.621,40 | 35.942,19 | 36.962,40 | 38.398,67 |
| (-) Gastos de Com. | 627,40 | 654,25 | 682,25 | 711,46 | 741,91 |
| (-) Exportación | 33.736,80 | 43.975,92 | 52.771,10 | 61.566,29 | 70.361,47 |
| (=) Utilidad Operacional. | 11.840,98 | 45.196,18 | 40.378,57 | 81.197,79 | 78.658,63 |
| (-) Gastos Financieros | 2.907,34 | 2.325,87 | 1.744,40 | 1.162,94 | 581,47 |
| (=) Útil. Antes Particip. | 8.933,64 | 42.870,31 | 38.634,17 | 80.034,85 | 78.077,16 |
| (-) 15% Trabajadores | 1.340,05 | 6.430,55 | 5.795,13 | 12.005,23 | 11.711,57 |
| (=) Útil. Antes Impuestos. | 7.593,59 | 36.439,76 | 32.839,04 | 68.029,63 | 66.365,59 |
| (-) 25% Imp. la Renta | 1.898,40 | 9.109,94 | 8.209,76 | 17.007,41 | 16.591,40 |
| (=) Utilidad Neta | 5.695,19 | 27.329,82 | 24.629,28 | 51.022,22 | 49.774,19 |
| (-) 10% Reserva Legal | 569,52 | 2.732,98 | 2.462,93 | 5.102,22 | 4.977,42 |
| (=) Útil/Perdida ejercicio | 5.125,67 | 24.596,84 | 22.166,35 | 45.920,00 | 44.796,77 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

7.1.1.3. Flujo de Caja.

Está conformado por la utilidad operacional, menos la participación laboral, menos el impuesto a la renta, más los gastos y costos que no constituyen salida de efectivo.

Cuadro No 30
Flujo de Caja

| | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|----------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES | | | | | | |
| Ventas Netas | - | 609.960,00 | 954.099,43 | 994.934,89 | 1.383.357,47 | 1.442.565,17 |
| EGRESOS OPERACIONALES | | | | | | |
| Costos de Venta | | 530.400,00 | 829.651,68 | 865.160,77 | 1.202.919,54 | 1.254.404,49 |
| Gastos de Comercialización | - | 627,40 | 654,25 | 682,25 | 711,46 | 741,91 |
| Gastos administrativos | - | 29.592,93 | 30.859,51 | 32.180,30 | 33.557,62 | 34.993,88 |
| Gastos de Exportación | - | 33.736,80 | 43.975,92 | 52.771,10 | 61.566,29 | 70.361,47 |
| FLUJO OPERACIONAL | - | 15.602,87 | 48.958,07 | 44.140,46 | 84.602,57 | 82.063,42 |
| INGRESOS NO OPERACIONALES | 68.935,12 | | | | | |
| Crédito Bancario | 24.127,29 | - | - | - | - | - |
| Capital Social | 44.807,83 | - | - | - | - | - |
| EGRESOS NO OPERACIONALES | 19.091,87 | 10.971,24 | 22.691,82 | 20.574,75 | 35.001,03 | 33.709,90 |
| Pago participación de utilidades | - | 1.340,05 | 6.430,55 | 5.795,13 | 12.005,23 | 11.711,57 |
| Pago de impuestos 25% | - | 1.898,40 | 9.109,94 | 8.209,76 | 17.007,41 | 16.591,40 |
| Pago amortización del Crédito | - | 4.825,46 | 4.825,46 | 4.825,46 | 4.825,46 | 4.825,46 |
| Pago intereses del Crédito | - | 2.907,34 | 2.325,87 | 1.744,40 | 1.162,94 | 581,47 |
| Muebles y enseres | 1.604,74 | - | - | - | - | - |
| Equipo de oficina | 388,31 | - | - | - | - | - |
| Equipo de computación | 1.071,42 | - | - | - | - | - |
| Vehículo | 15.000,00 | - | - | - | - | - |
| Gastos Pre-Operativo | 1.027,40 | - | - | - | - | - |
| FLUJO NO OPERACIONAL | 49.843,25 | -10.971,24 | -22.691,82 | -20.574,75 | -35.001,03 | -33.709,90 |
| FLUJO NETO GENERADO | 49.843,25 | 4.631,62 | 26.266,25 | 23.565,71 | 49.601,55 | 48.353,52 |
| SALDO INICIAL DE CAJA | - | 49.843,25 | 54.474,88 | 80.741,13 | 104.306,84 | 153.908,39 |
| SALDO FINAL DE CAJA | 49.843,25 | 54.474,88 | 80.741,13 | 104.306,84 | 153.908,39 | 202.261,91 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011.

7.1.1.4. Balance General Proyectado.

“Es un informe financiero donde en donde se presentan los valores del activo, pasivo y capital de una empresa en una fecha determinada; esos valores corresponden al saldo después de un ejercicio económico⁸”.

Cuadro No 31
Balance General Proyectado

| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|----------------------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| ACTIVO | | | | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | | | | |
| Bancos | 54.474,88 | 80.741,13 | 104.306,84 | 153.908,39 | 202.261,91 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 54.474,88 | 80.741,13 | 104.306,84 | 153.908,39 | 202.261,91 |
| ACTIVO FIJO | | | | | |
| Muebles y enseres | 1.604,74 | 1.604,74 | 1.604,74 | 1.604,74 | 1.604,74 |
| (-) Depreciación | -160,47 | -320,95 | -481,42 | -641,90 | -802,37 |
| Equipo de oficina | 388,31 | 388,31 | 388,31 | 388,31 | 388,31 |
| (-) Depreciación | -38,83 | -77,66 | -116,49 | -155,32 | -194,16 |
| Equipo de computación | 1.071,42 | 1.071,42 | 1.071,42 | - | - |
| (-) Depreciación | -357,10 | -714,21 | -1.071,31 | - | - |
| Vehículo | 15.000,00 | 15.000,00 | 15.000,00 | 15.000,00 | 15.000,00 |
| (-) Depreciación | -3.000,00 | -6.000,00 | -9.000,00 | -12.000,00 | -15.000,00 |
| TOTAL ACTIVO FIJO | 14.508,06 | 10.951,65 | 7.395,24 | 4.195,83 | 996,53 |
| OTROS ACTIVOS | | | | | |
| Activos Diferidos | 1.027,40 | 1.027,40 | 1.027,40 | 1.027,40 | 1.027,40 |
| (-) Amortización Act. Dif. | -205,48 | -410,96 | -616,44 | -821,92 | -1.027,40 |
| TOTAL OTROS ACTIVOS | 821,92 | 616,44 | 410,96 | 205,48 | 0,00 |
| TOTAL ACTIVO | 69.804,86 | 92.309,22 | 112.113,04 | 158.309,70 | 203.258,43 |
| PASIVO LARGO PLAZO | | | | | |
| Obligaciones Bancarias | 19.301,83 | 14.476,38 | 9.650,92 | 4.825,46 | - |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | 19.301,83 | 14.476,38 | 9.650,92 | 4.825,46 | - |
| TOTAL PASIVO | 19.301,83 | 14.476,38 | 9.650,92 | 4.825,46 | - |
| PATRIMONIO | | | | | |
| Capital Social | 44.807,83 | 44.807,83 | 44.807,83 | 44.807,83 | 44.807,83 |
| 10% Reserva Legal Acumulada | 569,52 | 3.302,50 | 5.765,43 | 10.867,65 | 15.845,07 |
| Utilidad del ejercicio | 5.125,67 | 24.596,84 | 22.166,35 | 45.920,00 | 44.796,77 |
| Utilidades Retenidas | - | 5.125,67 | 29.722,51 | 51.888,87 | 97.808,86 |
| TOTAL PATRIMONIO | 49.933,50 | 74.530,34 | 96.696,70 | 142.616,69 | 187.413,47 |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | 69.804,86 | 92.309,22 | 112.113,04 | 158.309,70 | 203.258,43 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

⁸ Demóstenes Rojas P, ABC de la Contabilidad, 5ta Edición, Pág. 140

7.2. Evaluación Financiera.

7.2.1. Determinación de la tasa de descuento.

La tasa de descuento para un proyecto de inversión se denomina TMAR, Tasa Mínima Aceptable de Rentabilidad para el inversionista. La TMAR resulta del índice inflacionario más el riesgo país; mediante esta tasa el inversionista tomará la decisión de ejecutar el proyecto, estando consciente de que la inversión deberá rendir por lo menos una tasa igual al costo promedio ponderado de las fuentes de financiamiento.

Cuadro No 32
Tasa de Descuento

| TASA DE DESCUENTO | | | | |
|--|------------------|----------------------|---------------|---------------|
| Tasa de Descuento | = | Índice inflacionario | + | Riesgo País |
| Tasa de Descuento | = | 4,28% | + | 7,97% |
| Tasa de Descuento | = | 12,25% | | |
| Costo Promedio Ponderado de Capital | | | | |
| Detalle | Cantidad | % Aportación | TMAR | Ponderación |
| Capital Propio | 53.851,15 | 65% | 12,25% | 7,96% |
| Préstamo Bancario | 28.996,77 | 35% | 12,00% | 4,20% |
| Total | 82.847,92 | 100% | 24,25% | 12,16% |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

La tasa mínima aceptable de rendimiento de capital total es el 12,16%, lo que significa que es el rendimiento mínimo que el inversionista debe ganar para pagar el 12,25% del capital social y el 12% de interés por el crédito con el banco.

7.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).

La TIR representa la rentabilidad obtenida en proporción directa al capital invertido, es decir que el valor actual neto de los flujos de caja sea igual a la inversión neta realizada.

Cuadro No 33
Tasa Interna de Retorno

| DETALLE | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--------------------------------|--------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Inversión Fija | - 18.064,47 | - | - | - | - | - |
| Gastos Pre-Operativos | - 1.027,40 | - | - | - | - | - |
| Capital de Trabajo | - 49.843,25 | - | - | - | - | - |
| Participación de trabajadores | | - 1.340,05 | - 6.430,55 | - 5.795,13 | - 12.005,23 | - 11.711,57 |
| Impuesto a la Renta | | - 1.898,40 | - 9.109,94 | - 8.209,76 | - 17.007,41 | - 16.591,40 |
| Pago amort. del Crédito | | - 4.825,46 | - 4.825,46 | - 4.825,46 | - 4.825,46 | - 4.825,46 |
| Pago intereses del Crédito | | - 2.907,34 | - 2.325,87 | - 1.744,40 | - 1.162,94 | - 581,47 |
| Flujo Op. (ing. - eg.) | | 15.602,87 | 48.958,07 | 44.140,46 | 84.602,57 | 82.063,42 |
| Valor de Recuperación: | | | | | | |
| Inversión Fija | | - | - | - | - | - |
| FLUJO NETO GENERADO | - 68.935,12 | 4.631,62 | 26.266,25 | 23.565,71 | 49.601,55 | 48.353,52 |
| TIR = | 24,90% | | | | | |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

La tasa interna de retorno es del 24,90%, siendo esta superior a la tasa de descuento que corresponde al 12,16%, por lo tanto al ser la TIR superior a la tasa de descuento se puede decir que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero.

7.2.3. Valor Actual Neto.

El valor actual neto significa lo que costará el proyecto, hoy; el cual se obtiene de la diferencia entre todos los ingresos y egresos expresados en moneda, a través de una tasa de descuento específica. Mediante este criterio se aceptará si el valor actual neto es igual o superior a cero.

Cuadro No 34
Valor Actual Neto.

| AÑOS | FLUJO NETO | F. ACTUALIZADO (12,16%) | VALOR ACTUALIZADO |
|--------------|-------------------|--------------------------------|--------------------------|
| | | 1,1216 | |
| 0 | -68.935,12 | 1,0000 | -68.935,12 |
| 1 | 4.631,62 | 0,8916 | 4.129,48 |
| 2 | 26.266,25 | 0,7949 | 20.879,60 |
| 3 | 23.565,71 | 0,7087 | 16.701,93 |
| 4 | 49.601,55 | 0,6319 | 31.343,19 |
| 5 | 48.353,52 | 0,5634 | 27.241,94 |
| TOTAL | | | 31.361,02 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

El valor actual neto del proyecto es de \$31.361,02 USD., el cual refleja un resultado positivo y mayor a cero, por lo tanto el proyecto es viable.

7.2.4. Razón Beneficio Costo.

La razón beneficio costo expresa el rendimiento, en términos de valor actual neto, que genera el proyecto por unidad monetaria invertida.

La razón B/C debe ser mayor que la unidad para ejecutarse el proyecto, lo que a su vez significa que el valor actual neto es positivo, en caso contrario se debe rechazar el proyecto.

Cuadro No 35
Razón Beneficio Costo

| AÑO | F. NETOS ACTUALIZADOS |
|------------------|-----------------------|
| 1 | 4.129,48 |
| 2 | 20.879,60 |
| 3 | 16.701,93 |
| 4 | 31.343,19 |
| 5 | 27.241,94 |
| TOTAL | 100.296,14 |
| INVERSIÓN | 68.935,12 |

| | | | | |
|------------|------------------|----------|-------------------|-------------|
| RCB | FLUJOS | | | |
| = | NETOS | = | 100.296,14 | = |
| | INVERSIÓN | | 68.935,12 | 1,45 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

En este caso la razón beneficio costo es \$1,45USD, lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá una ganancia de \$0.45 centavos de dólar, durante los cinco años del proyecto.

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

El periodo de recuperación real de una inversión es el tiempo que tarda exactamente en ser recuperada la inversión inicial, basándose en los flujos que genera encada periodo de su vida útil.

Cuadro No 36
Periodo de Recuperación de la Inversión

| INVERSIÓN = | 68.935,12 | |
|------------------------------------|---------------|-------------|
| PERÍODOS | FNE DESC. | (FNE ACUM.) |
| AÑO 1 | 4.631,62 | 4.631,62 |
| AÑO 2 | 26.266,25 | 30.897,88 |
| AÑO 3 | 23.565,71 | 54.463,59 |
| AÑO 4 | 49.601,55 | 104.065,13 |
| AÑO 5 | 48.353,52 | 152.418,65 |
| (68.935,12-30.897,88)/ 23.565,71+2 | PRI | 3,6141 |
| Años | 3,6141 | 3 |
| Meses | 7,3691 | 7 |
| Días | 11,07 | 11 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011.

El periodo de recuperación de la inversión del proyecto es de 3 años, 7 meses y 11 días, tiempo que se encuentra dentro de los parámetros aceptables para la inversión de este proyecto.

7.2.6. Índices Financieros.

“Las razones o indicadores financieros constituyen la herramienta más común y, por si sola, la forma más completa de análisis financiero y también se les conoce con el nombre de índices financieros o razones financieras⁹”.

El análisis por razones o indicadores señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias. También enfoca la atención del análisis sobre determinadas relaciones que requieren posterior y más profunda investigación.

7.2.6.1. Indicadores de actividad.

Permiten apreciar si la organización es eficiente y hábil en el empleo de los recursos propios de la operación del negocio, trabajando con el mínimo de inversión y logrando el máximo rendimiento de cada uno de dichos recursos.

⁹ Ortiz Anaya Héctor, Análisis Financiero con Ajustes por Inflación, Pág. 78

Formula:

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales Brutos}}$$

Cuadro No 37
Rotación de Activos Totales.

| ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES | | | |
|-----------------------------|---|---|--------------|
| FORMULA | | | PERIODO |
| Rotación de Activos Totales | = | $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales Brutos}}$ | |
| Rotación de Activos Totales | = | $\frac{609.960,00}{69.804,86} = 8,74$ | AÑO 1 |
| Rotación de Activos Totales | = | $\frac{954.099,43}{92.309,22} = 10,34$ | AÑO 2 |
| Rotación de Activos Totales | = | $\frac{994.934,89}{112.113,04} = 8,87$ | AÑO 3 |
| Rotación de Activos Totales | = | $\frac{1.383.357,47}{158.309,70} = 8,74$ | AÑO 4 |
| Rotación de Activos Totales | = | $\frac{1.442.565,17}{203.258,43} = 7,10$ | AÑO 5 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

El cuadro de rotación de activos nos indica que, por cada dólar invertido en activos totales, el inversionista generará en venta \$8,74 dólares correspondiente al primer periodo.

7.2.6.2. Indicadores de Endeudamiento.

Este grupo de indicadores sirve para analizar la bondad de la política de financiación de la organización, su grado de endeudamiento, su capacidad para continuar endeudándose, la

correcta distribución de pasivos de acuerdo con el plazo y el efecto del endeudamiento sobre la utilidad de cada ejercicio.

Los indicadores de endeudamiento a utilizar en el presente proyecto son los siguientes:

- **Nivel de endeudamiento**

Formula:

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo Terceros}}{\text{Total Activos}}$$

Cuadro No 38

Nivel de Endeudamiento.

| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---------------------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| Total Pasivo con Terceros | 19.301,83 | 14.476,38 | 9.650,92 | 4.825,46 | - |
| Total Activo | 69.804,86 | 92.309,22 | 112.113,04 | 158.309,70 | 203.258,43 |
| Total | 0,28 | 0,16 | 0,09 | 0,03 | - |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

El cuadro proporciona los siguientes datos: por cada dólar que la organización ha invertido en el primer año en activos, \$0,28 ctvs. han sido financiados por terceros.

- **La cobertura de intereses.**

Formula:

$$\text{Cobertura de intereses} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Intereses pagados}}$$

Cuadro No 39
La Cobertura de Intereses.

| Detalle | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Utilidad Operacional | 11.840,98 | 45.196,18 | 40.378,57 | 81.197,79 | 78.658,63 |
| Intereses Pagados | 2.907,34 | 2.325,87 | 1.744,40 | 1.162,94 | 581,47 |
| Total | 4,07 | 19,43 | 23,15 | 69,82 | 135,28 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

Lo que se puede interpretar del cuadro anterior es que la compañía generará durante el periodo del primer año, una utilidad operacional de 4.07 veces superior a los intereses pagados, es decir que la empresa dispone de una capacidad en cuanto a utilidades, suficientes para pagar interés superiores a los actuales.

7.2.6.3. Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad permiten apreciar el adecuado manejo de los ingresos, costos y gastos y, la consecuente habilidad para producir utilidades, siendo los principales indicadores los siguientes:

- El margen bruto de utilidad
- El margen operacional
- El margen neto
- El rendimiento del patrimonio

Cuadro No 40
El Margen Bruto De Utilidad.

| FORMULA | | PERIODO |
|--------------------------|---|--------------|
| Margen Bruto de Utilidad | = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$ | |
| Margen Bruto de Utilidad | = $\frac{79.560,00}{609.960,00} = 0,13$ | AÑO 1 |
| Margen Bruto de Utilidad | = $\frac{124.447,75}{954.099,43} = 0,13$ | AÑO 2 |
| Margen Bruto de Utilidad | = $\frac{129.774,12}{994.934,89} = 0,13$ | AÑO 3 |
| Margen Bruto de Utilidad | = $\frac{180.437,93}{1.383.357,47} = 0,13$ | AÑO 4 |
| Margen Bruto de Utilidad | = $\frac{188.160,67}{1.442.565,17} = 0,13$ | AÑO 5 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

El cuadro indica que las ventas generaron un 13 % de utilidad bruta, en otras palabras cada dólar vendido genera \$13ctvs. de dólar, de utilidad.

Cuadro No 41
Margen Operacional.

| FORMULA | | PERIODO |
|--------------------------------|---|--------------|
| Margen Operacional de Utilidad | = $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$ | |
| Margen Operacional de Utilidad | = $\frac{11.840,98}{609.960,00} = 0,02$ | AÑO 1 |
| Margen Operacional de Utilidad | = $\frac{45.196,18}{954.099,43} = 0,05$ | AÑO 2 |
| Margen Operacional de Utilidad | = $\frac{40.378,57}{994.934,89} = 0,04$ | AÑO 3 |
| Margen Operacional de Utilidad | = $\frac{81.197,79}{1.383.357,47} = 0,06$ | AÑO 4 |
| Margen Operacional de Utilidad | = $\frac{78.658,63}{1.442.565,17} = 0,05$ | AÑO 5 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

El cuadro anterior nos indica que la utilidad operacional en el primer periodo, corresponde a un 2% de las ventas netas, esto quiere decir que por cada dólar vendido se obtuvieron \$0.02 centavos de dólar de utilidad operacional.

Cuadro No 42
Margen Neto de Utilidad

| FORMULA | | | PERIODO |
|-------------------------|---|--|--------------|
| Margen Neto de Utilidad | = | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$ | |
| Margen Neto de Utilidad | = | $\frac{5.695,19}{609.960,00} = 0,01$ | AÑO 1 |
| Margen Neto de Utilidad | = | $\frac{27.329,82}{954.099,43} = 0,03$ | AÑO 2 |
| Margen Neto de Utilidad | = | $\frac{24.629,28}{994.934,89} = 0,02$ | AÑO 3 |
| Margen Neto de Utilidad | = | $\frac{51.022,22}{1.383.357,47} = 0,04$ | AÑO 4 |
| Margen Neto de Utilidad | = | $\frac{49.774,19}{1.442.565,17} = 0,03$ | AÑO 5 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

El cuadro nos refleja en el primer periodo que la utilidad neta corresponde al 1% de las ventas netas, es decir por cada dólar vendido se generó 0.01 ctvs. De utilidad neta.

Cuadro No 43
Rendimiento del Patrimonio.

| FORMULA | | | PERIODO |
|----------------------------|--|--|--------------|
| Rendimiento del Patrimonio | = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$ | | |
| Rendimiento del Patrimonio | = $\frac{5.695,19}{49.933,50} = 0,11$ | | AÑO 1 |
| Rendimiento del Patrimonio | = $\frac{27.329,82}{74.530,34} = 0,37$ | | AÑO 2 |
| Rendimiento del Patrimonio | = $\frac{24.629,28}{96.696,70} = 0,25$ | | AÑO 3 |
| Rendimiento del Patrimonio | = $\frac{51.022,22}{142.616,69} = 0,36$ | | AÑO 4 |
| Rendimiento del Patrimonio | = $\frac{49.774,19}{187.413,47} = 0,27$ | | AÑO 5 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011.

Los resultados anteriores significan que las utilidades netas correspondieron al 11% sobre el patrimonio. Esto quiere decir que el inversionista obtuvo un rendimiento sobre su inversión de 11% en el primer periodo.

Cuadro No 44
Rendimiento del Activo Total

| FORMULA | | | PERIODO |
|------------------------------|---|--|--------------|
| Rendimiento del Activo Total | = | $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total Bruto}}$ | |
| Rendimiento del Activo Total | = | $\frac{5.695,19}{69.804,86} = 0,08$ | AÑO 1 |
| Rendimiento del Activo Total | = | $\frac{27.329,82}{92.309,22} = 0,30$ | AÑO 2 |
| Rendimiento del Activo Total | = | $\frac{24.629,28}{112.113,04} = 0,22$ | AÑO 3 |
| Rendimiento del Activo Total | = | $\frac{51.022,22}{158.309,70} = 0,32$ | AÑO 4 |
| Rendimiento del Activo Total | = | $\frac{49.774,19}{203.258,43} = 0,24$ | AÑO 5 |

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Amanda Pazmiño/2011

El indicador calculado significa que la utilidad neta, con respecto al activo total, correspondió al 8% en el primer periodo. Lo que es igual, que cada dólar invertido en activo total genero 0.08 ctvs. de dólar de utilidad neta.

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

8.1. Conclusiones.

- La actividad de exportación de la Balsa está concentrada en un reducido grupo de exportadores, quienes guardan celosamente su información, lo cual dificulta seriamente cualquier investigación, incluso, para efecto de toma de decisiones.
- Los organismos oficiales encargados del manejo y ejecución de la política de comercio exterior no disponen de una base de datos confiable y actualizada, que facilite la realización de investigaciones de cualquier tipo; incluso, la poca información existente sobre el producto es contradictoria.
- Pese a todo se conoce que el uso de la madera de balsa en el mundo entero ha revolucionado considerablemente; de tal manera que es utilizada para la fabricación de una amplia diversidad de productos que van desde artículos decorativos, por su fácil manipulación, hasta sofisticados sistemas de obtención de energía eólica, por el peso del producto. Esta circunstancia ha convertido al negocio de la madera de Balsa, en un boom altamente rentable, cuyo auge atrae a muchos inversionistas.
- Sin embargo de haberse experimentado un auge en el comercio mundial de balsa, las exportaciones ecuatorianas de ese producto no satisfacen plenamente la demanda mundial en general; y, de China en particular. No obstante, el Ecuador se ha constituido en el más importante exportador de balsa en el mundo, debido a la calidad y al precio del producto.
- La cadena de comercialización de madera de balsa, a diferencia de otros productos, es altamente equitativa en lo que a distribución de utilidades se refiere; por cuánto

gana el productor, gana el intermediario, gana el fabricante y gana el exportador; es decir, se reduce al mínimo el factor explotación que predomina en la mayor parte de productos agroindustriales.

- Esta circunstancia permite asegurar que el presente proyecto es altamente rentable, incluso, sin considerar la necesidad de producir directamente el producto, sino, únicamente adquiriéndolo desde el intermediario; lo cual disminuye significativamente la inversión, disminuye los riesgos e incrementa las utilidades.
- Por lo anteriormente expuesto se concluye que el proyecto es seguro y viable ya que el valor presente neto del mismo es de \$ **31.361,02** dólares, la tasa interna de retorno es de 24,90%; está sobre la tasa descuento empleada que es del 12.25% lo cual indica su rentabilidad.

8.2. Recomendaciones.

- Propiciar, mediante esta investigación, la necesidad de que los actores de comercio exterior principalmente oficiales, mantengan una base de datos actualizada sobre la producción y comercialización de madera de balsa, considerando que el Ecuador es el mayor exportador de este producto en el mundo.
- Estimular la producción de madera de balsa para fines de comercialización y de incorporación de valor agregado nacional, que supere el tradicional tallado artesanal para exportar elementos que son utilizados en la industria moderna mundial.
- Intensificar la **tecnificación** en la producción, a efecto de incrementar la **productividad** de la madera de balsa y, consecuentemente, mejorar la **competitividad** del producto, con el propósito de consolidar la posición ecuatoriana en el mercado mundial.

- Constituir el presente proyecto, en el punto de partida para emprender procesos de investigación en el cultivo, producción y comercialización de la balsa, a efecto de mejorar el rendimiento en la producción en la zona.
- Ejecutar el proyecto en consideración a los resultados favorables de la evaluación financiera, a la alta rentabilidad del proyecto y a la utilización mínima de recursos.

BIBLIOGRAFÍA

1. Barreno, Luis, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición.
2. Canelos, Salazar, Ramiro, (2003), Formulación y Evaluación de Plan de Negocios.
3. Instituto Español de Comercio Exterior, Comercio Exterior Curso Básico.
4. Estrada, Raúl, y Estrada, Patricio, (2007), Exportar es el reto.
5. Baca, Urbina, Gabriel, (2001), Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición.
6. Meneses, Edilberto, Preparación y Evaluación de Proyectos, Editorial Quelite Sprint, 4ta. Edición.
7. Gerardo, Guajardo, Cantú, Contabilidad Financiera, Cuarta Edición.
8. Demóstenes, Rojas, P, ABC de la contabilidad, Quinta Edición.
9. Lou, E, Peltron, David, Strutton, James, R, Lumpkin, Canales de Marketing y Distribución Comercial.
10. Diccionario de Comercio Exterior.
11. Héctor, Ortiz, Anaya, Análisis Financiero con Ajustes por Inflación, Tecnotextos.

12. Sapag, Chiang, Nassir, Sapag, Chiang, Reinaldo, Preparación y Evaluación de Proyectos. Mc. Graw-Hill, 2da. Edición, México, 1991.

13. Manifiestos de Carga, Guayaquil- Ecuador.

Páginas Web

14. www.bce.fin.ec

15. www.aduanas.gov.ec

16. www.trademap.org

17. www.proecuadro.gob.ec

18. www.itto.int

19. www.ambiente.gov.ec

20. www.manifiestodecargas.com

21. www.csav.com

22. www.grippo.com

23. www.balsasud.com

24. www.aciar.gov.au

ANEXOS

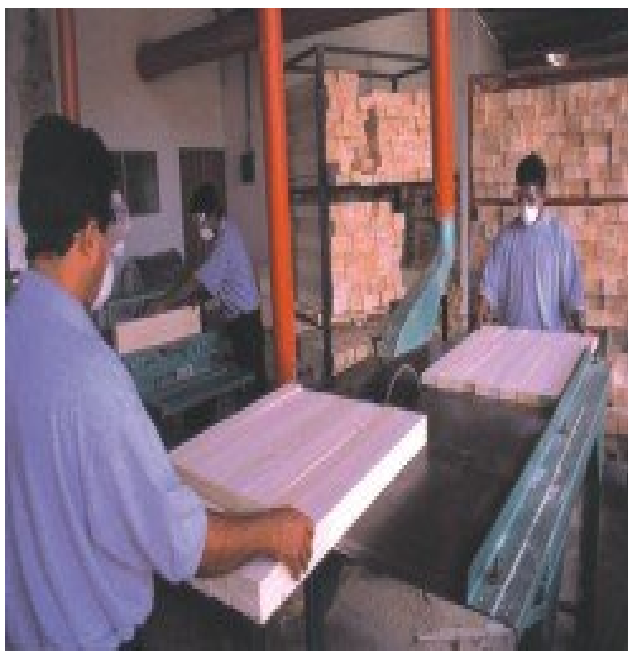
ANEXO No. 1
RECEPCION DE MADERA



ANEXO No. 2
SECADO DE LA MADERA



ANEXO No. 3
TALLER DE PRODUCCION



ANEXO No 4
ENCOLAJE



ANEXO No. 5
EMBALAJE



ANEXO No 6
EMBARQUE



ANEXO No 7

RUC



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

NÚMERO RUC: 1205640129001

APELLIDOS Y NOMBRES: Pazmiño Pinilla Amanda Carolina

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 009 ESTADO: ABIERTO MATRIZ FEC. INICIO ACT.: 17/09/2007

NOMBRE COMERCIAL:

ACTIVIDADES ECONOMICAS:

FEC. ACT.: 27/09/2007

* Ventas al por mayor y menor de madera

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: PICHINCHA Cantón: SANTO DOMINGO Parroquia: SANTO DOMINGO DE LOS
COLORADOS Cuidado: COOPERATIVA PADRES DE FAMILIA Calle: EJERCITO ECUATORIANO
Número: 1205 Intersección: RÍO PASTAZA Referencia: FRENTE A LA ESCUELA 33 DE JULIO
Teléfono: 2019691022742449

No. ESTABLECIMIENTO: 001 ESTADO: CERRADO

FEC. INICIO ACT.: 27/12/2006

NOMBRE COMERCIAL:

FEC. CIERRE: 05/02/2008

ACTIVIDADES ECONOMICAS:

FEC. ACT.: 27/09/2007

* VENTA AL POR MENOR DE APARATOS Y EQUIPO DE COMUNICACION INCLUIDO PARTEG Y FRE

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: PICHINCHA Cantón: SANTO DOMINGO Parroquia: SANTO DOMINGO DE LOS
COLORADOS Barrio: CENTRAL Calle: AMBAJO Número: 811 Intersección: TRES DE JULIO Y
QUITO Referencia: FRENTE AL HOTEL MONTE CARLO Oficio: LOCAL

[Firma]
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

[Firma]
SILVIO PINILLA PINILLA

Usuario: EST-230595 Lugar de emisión: SANTO DOMINGO, QUITO, 495 Fecha y hora: 27/09/2007 01:08:40
Y LOS NARANJOS FRENTE AL 1020



**ANEXO No 8
FACTURA COMERCIAL**



AMANDA CAROLINA PAZMIÑO PINILLA
R.U.C. No 1205640129001
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS VÍA QUITO KM 2 1/2
TELEFAX: 2760541- CELULAR: 095209720

FACTURA **00687**

| | | | |
|-----------------|---|--|--|
| Customer | | | |
| Nombre | Qiaohong Industrial. Co | Dia 10/07/2011 N°. De Pedido Representante FOB (franco a bordo) X | |
| Dirección | Room 401, No 5, Lane 490, Yuxian Road Hongkou District | | |
| Ciudad | 200434 Shanghai CP 10022 | | |
| Telefono | | | |

| Quantity | Description | CODIGO | Med | UNIT PRICE | TOTAL |
|--------------|---|--------|-----|------------|-----------|
| 61,36M3 | Bloques encolados de Balsa (Calidad Industrial) Densidad: 150 Kg/cm3, +/- 10Kg/cm3 Rango de Humedad: Max 12%. | | | \$ 414 | \$ 25.415 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| 61,36 | | | | | |

| | |
|--|---|
| Detalles de pago En efectivo Con cheque Tarjeta de crédito Nombre _____ Número _____ Caduca _____ | Subtotal \$ 25.415 TOTAL \$ 25.415 |
|--|---|


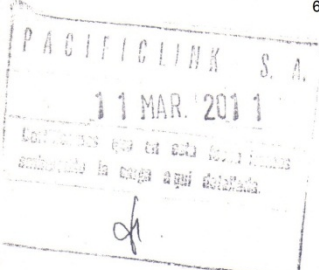

Nota: no se acepta devoluciones. Firma de responsabilidad

LIDERES EN COMERCIALIZACION DE MADERA DE BALSA

ANEXO No 9
BOOKING.


| | |
|--|--|
| MSC ECUADOR | |
| B O O K I N G C O N F I R M A T I O N F O R M | |
| BOOKING REF: 132MSCEC8453 | |
| TO : QIAOHONG INDUSTRIAL FROM : AMANDA CAROLINA PAZMIÑO PINILLA. DATE of BKG : 10/07/2011 B/L NO : | |
| FURTHER TO YOUR BOOKING OF THE BELOW SHIPMENT PLEASE FIND THE FOLLOWING DETAILS FOR YOUR KIND REFERENCE :- | |
| SHIPPER : QIAOHONG INDUSTRIAL TEL / FAX : / PIC : AMANDA CAROLINA PAZMIÑO PINILLA SUPPLIER : FORWARDING : TEL / FAX : | |
| CARRIER : PACIFICLINK SHIPPING COMPANY FEEDER : v.: MAIN VESSEL : HAMMONIA FORTUNA 308012S ORIGIN : P.O.L : GUAYAQUIL P.O.D : SHANGHAI FINAL DEST : TRANSHIP 1 : TRANSHIP 2 : Transit Time: | ETD Origin: 10/07/2011 ETD POL : 20/07/2011 ETA POD : ETA FDEST : |
| CUT-OFF DATE / TIME : GOODS DELIVERY TO : SMITH COMPANY LTD | |
| STUFFING DATE & PLACE : | |
| No.&type of cntrs: 1x40HC WEIGHT (KGS) : 9741,00 MEASUREMENT (M3) : FCL/LCL : FCL/FCL DESCRIPTION : MADERA DE BALSA INDUSTRIALIZADA YARD LOCATION : | |
| SPECIAL REMARKS : freightcollect, BLS EN ORIGEN, CSV : FERNANDA VALENZUELA | |
| SHIPPING NOTE : USD 1980/20'DC + AMS USD 25 + GASTOS LOCALES GYE | |
| INSERT YOUR AGENCY FOOTER HERE | |

ANEXO No 11
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE- BILL OF LADING.

| | | | | | |
|---|------|--|---|---|--|
| PacificLink S.A. | | Bill of lading | |  | |
| Shipper/exporter (complete name and address) AMANDA CAROLINA PAZMIÑO PINILLA RUC: 1205640129001 AV. QUITO KM 3 1/2 MARGEN IZQUIERDO SANTO DOMINGO - ECUADOR TELEFONO: 022760541 095209720 | | Document N° | Bill of lading number GYE/CLX/00886 | | |
| Consignee (complete name and address) QIAOHONG INDUSTRIAL.CO ROOM 401, No 5, LANE 490, YUXIAN ROAD HONGKOU DISTRICT SHANGHAI - CHINA CONTACTO: WILSON LEE | | Export references | | | |
| Notify party (complete name and address) QIAOHONG INDUSTRIAL.CO ROOM 401, No 5, LANE 490, YUXIAN ROAD HONGKOU DISTRICT SHANGHAI - CHINA CONTACTO: WILSON LEE | | Forwarding agent - references (complete name and address) For delivery of the goods apply to QIAOHONG INDUSTRIAL.CO ROOM 401, No 5, LANE 490, YUXIAN ROAD HONGKOU DISTRICT | | | |
| Vessel/voy. N° HAMMONIA FORTUNA 308012S | | Port of loading GUAYAQUIL-ECUADOR | | On carriage to: | |
| Port of discharge SHANGHAI - CHINA | | Place of delivery SHANGHAI - CHINA | | | |
| Marks and numbers | | Number and kind of packages - descriptions of goods 59 BULTOS DE MADERA DE Balsa INDUSTRIALIZADA 61.36 M3 FREIGHT PREPAID | | Gross weight In kilo's 9741.00 | Measurement In cubic metres 61.36 m3 |
|  | |  | | | |
| DISBURSEMENT \$ | | # Contenedor | Sello1 | Condicion | |
| Loaded into container N° | | TGHU3204453 | EMCART1277 | FCL/LCL | |
| Total number of packages or units (in words) | | Excess Value Declaration: Refer to Clause 6(4)(B) + (C) on reverse side | | | Particulars furnished by shipper |
| Freight and charges OCEAN FREIGHT | Over | Rate | 0.00 | Per | Prepaid |
| | | | | | 1,170.00 |
| | | | | | 1,170.00 |
| 'ED/SHIPPED ON BOARD went good order and condition as otherwise noted the total of containers or other packages or units stated above for transportation enumerated above to the place of acceptance to the place of the terms on the reverse side and the terms of the Carriers is valid. One of the original Bill of must be surrendered duly endorsed for the Goods or Delivery | | Freight payable by | | Place of B(S)/L issue GUAYAQUIL-ECUADOR | |
| | | Pre-carriage payable by | | Dated 11-Mar-2008 | |
| | | On-carriage payable by | | as agents for the carrier | |
| | | IN WITNESS whereof the number of the original Bills of Lading stated above have been signed one of which being accomplished, the other(s), to be void. | | | |

ANEXO No. 12

DAU

|  REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA | | | | | | | | | | A | | |
|---|------------------|---------------------|--|---------------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------|---------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|-----------|-------------|
| | | | | | | | | | | 14747527 | | |
| A ADUANA / BANCO | | | | | | | | | | B REFERENDO | | |
| 1 No. ORDEN | 2 AÑO | 2 ADUANA | 3 CODIGO | 3 REGIMEN | 4 CODIGO | 4 FECHA/HORA TX | 9 NUMERO | | 028-09-15-068415-8-01 | | | |
| 00026 | 2011 | GUAYAQUIL | 28 | OR EXPORTACION A CONSUMO | 40 | 19/07/2011 | FECHA RECEP. | | 19/07/2011 | | | |
| 5 #VTO BNO | 6 BANCO | CIUDAD | OFICINA | 7 FECHA EMISION | 8 TIPO DE DESPACHO | | HORA | | 8:57:00 | | | |
| | | | | II | DESPACHO NORMAL | | AFORO | | AFORO DOCUMENTAL | | | |
| C CONTRIBUYENTE / AGENTE | | | | | | | | | | 9 T. DECLARADO USD (M P&CF EXP FOB) | | |
| 10 IMPORTADOR / EXPORTADOR | | | 11 TIPO/ No DOC ID | | 12 CIUDAD | | AFORO | | 25.4 E,00 | | | |
| AMANDA CAROLINA PAZMIÑO PINILLA | | | 20564029001 | | GUAYAQUIL | | | | | | | |
| 13 DIRECCION | | | | 14 TELEFONO | | 15 NIVEL COMERCIAL | | | | | | |
| AV. QUITO, KM 3 92 M ARGEN IZQUIERDO | | | | 22769541 | | DISTRIBUIDOR | | | | | | |
| 16 DECLARANTE / AGENTE | | | 17 SECTOR | | 18 CBU | | | | | | | |
| JOSÉ ANTONIO RECALDE VASQUEZ | | | 21 | | 580 | | | | | | | |
| D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO | | | | | | | | | | | | |
| 20 REGIMEN PRECEDENTE | 21 AÑO | 21 SERI | 22 ADUANA REGIMEN | 23 FECHA ACEPT. | 24 FECHA VENCIM | 25 DEPOSITO | 26 CODIGO | 26 No. DESP. PAR | | | | |
| 6310 | 2011 | 1 | 28 | 19/07/2011 | 09/08/2011 | | | 0 | | | | |
| E CONSIGNANTE O CONSIGNATARIO / TRANSACCION | | | | | | | | | | | | |
| 27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO | | | 28 DIRECCION | | | BENEFICIARIO DE GIRO | | | 30 PAIS DE PROCEDENCIA / DESTINO | | | |
| QIAOHONG INDUSTRIAL CO | | | ROOM 401, No 5, LANE 490, YUXIAN ROAD HONGKONG | | | QIAOHONG INDUSTRIAL CO | | | ECUADOR | | | |
| 31 NATURALEZA TRANSACCION | 32 FORMA DE PAGO | 33 EX CIE | 34 C. ORG. | 35 OT. EX. | 36 MT. VL. | 37 ALMACÉN | 38 CÓDIGO | | | | | |
| | COLLET | | | | | ALMACENNOCONSIGNADO | # | | | | | |
| 38 TIPO DE TRATAMIENTO | | | 39 CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO | | | 40 CÓD. DE PROD. ACOG. DESURGENTE | | | 41 CÓDIGO DE ENDOSO | | | |
| NORMAL | | | 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 | | 48 COD. | | |
| MARITIMA | 1 | 19/07/2011 | | CONTENEDOR | 5 | | | PACIFIC LINK S.A. | | | | |
| 48 COD. MANIFESTO | 49 AÑO | 49 TIPO MANI No. | 49 MANIFESTO | 49 AG. CARGA / TRANSPORTE | | 50 COD. | 50 NAVE/AEREA/MAT/VEH | 51 #C ONOC/GAÉREA/C PORTE | | | | |
| 028 | 2011 | 04 | 2247 | PACIFIC LINK S.A | | 5348 | HAMMONIA FORTUNA | GYE/CLX/00886 | | | | |
| 52 NOM. NAVE/MATR/VEH | 53 ADUANA SALID. | 54 VIA SALIDA | 55 ADUANA DESTINO | 56 TIPO DESTINO | 57 PAIS DESTINO | 58 T. TRAT. | | | | | | |
| HAMMONIA FORTUNA | | | | EN EL EXTRANJERO | CHINA | | | | | | | |
| G DETERMINACION DE IMPONIBLE | | | | | | | | | | | | |
| CONCEPTO | | MONEDA | T. CAMBIO USD | T. MONEDA TRANSACCION | T. MONEDA TRANSACCION | TOTAL EN MONEDA NACIONAL | | | | | | |
| 59 FOB | | USD | 1000000 | 25.4 E,00 | 25.4 E,00 | 25.4 E,00 | | | | | | |
| 60 FLETE | | | 1000000 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | | | | | |
| 61 SEGURO | | | 1000000 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | | | | | |
| 62 VALOR ADUANA | | | 1000000 | 25.4 E,00 | 25.4 E,00 | 25.4 E,00 | | | | | | |
| 63 TOTAL SERIES PARTIDAS | 64 PESO NETO | 65 PESO BRUTO KILOS | 66 TOTAL BULTOS | TOTAL CONTENEDORES | | 68 TOTAL U. FISICAS | 69 TOTAL U. COM | | | | | |
| 1 | | 974100 | 59 | 0 | | 59 | 59 | | | | | |
| H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO | | | | | | | | | | | | |
| 70 CLASE | NUMERO | TIPO | EMISION | | | VIGENCIA | | # SR. | PARTIDA MANI | MONEDA | MONTO USD | |
| | | | EMISOR | PAIS | FECHA | DESDE | HASTA | | | | | |
| 71 | 687 | 10 | AMANDA PAZMIÑO | | 19/07/2011 | | | 1 | | | | |
| 72 | GYE/CLX/00886 | 11 | PACIFIC LINK | | 19/07/2011 | | | | | | | |
| 73 | 6310 | 26 | CAE | | 20/07/2011 | 20/07/2011 | 19/08/2011 | 1 | 440722.00 | | | |
| 74 | | | | | | | | | | | | |
| 75 | | | | | | | | | | | | |
| 76 | | | | | | | | | | | | |
| 77 | | | | | | | | | | | | |
| 78 | | | | | | | | | | | | |
| 79 | | | | | | | | | | | | |
| I DECLARACION DE LA MERCANCIA | | | | | | | | | | | | |
| 80 No. SERIE | TIPO SUFLO | SUBPARTIDA NAC | BREVE DESCRIPCION MERCANCIA | | | S | BULTOS | U. FISICAS | U. COM. | PESO KGS | MARCAS Y | TM |
| 1 | 0000 | 440722.00 | MADERA ASERRADA DE VIROLA M BUA Y BALS | | | T | CL. CANT TP | CANT TP | CANT | NETO | BRUTO | Números |
| | | | | | | | BU 59 | 31 | 59 | KG 59 | 9741 | MANIPAZMIÑO |
| TPCI | TPNG | TPNE | PAIS ORIGEN | CODIGO | FOB USD | FLETE USD | SEGURO USD | | CIF USD | | | |
| 0 | 0 | 0 | ECUADOR | EC | 25.4 E,00 | 0,00 | 0,00 | | 25.4 E,00 | | | |
| 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
ANTINARCOTICOS



POLICIA NACIONAL DEL ECUADOR
DIRECCION NACIONAL ANTINARCOTICOS
UNIDAD ANTINARCOTICOS DEL GUAYAS
PUERTO MARÍTIMO



Oficio No. 0278.1046-UAG-PM-DNA
Guayaquil,

Sres.
UNILINES TRANSPORT
Ciudad.-

De mis consideraciones.-

Por medio del presente me permito informar a Ud. que el Centro de Adiestramiento Canino del Guayas del Puerto Marítimo realizará la inspección del siguiente contenedor:

PERTENECIENTE AL EXPORTADOR | AMANDA CAROLINA PAZMIÑO PINILLA
(EL MISMO QUE DICE CONTENER MADERA DE BALSA SE EMBARCARA EN
LA MOTONAVE HAMMONIA FORTUNA

La cual se realizará el día Miércoles 20 julio del 2011, a las 08H00, por lo que solicito comedidamente se dignen realizar los contactos necesarios para la inspección Antinarcóticos, en donde se encuentren presente el exportador y/o su representante, el Agente Afianzado de Aduanas, un representante de la naviera, con los respectivos documentos de exportación a fin de garantizar transparencia en el control, además una persona que tenga conocimiento de la manipulación del producto con la finalidad que supervise la manipulación del mismo, para evitar contratiempos posteriores.

Se ruega comunicar al exportador que tiene que coordinar con el modulo para el uso de un montacargas y la cuadrilla para facilitar la movilización de la mercadería del contenedor a fin de realizar una inspección minuciosa; Además la obligación de asistir a la inspección, caso contrario dicho contenedor no se embarcará hasta que sea revisado.

Agradeciendo de antemano su segura colaboración le reitero mis agradecimientos.

De usted, muy atentamente
DÍOS, PATRIA Y LIBERTAD

David Morales Bahamontes
David Morales Bahamontes
Subteniente de Policía

OFICIAL DE CONTROL DE LA UNIDAD ANTINARCOTICOS GUAYAS PTO M



"EN TU APOYO ESTA NUESTRA FUERZA"

Dirección: AV. 25 DE JULIO, PUERTO MARITIMO DE GUAYAQUIL - BODEGA 24
Teléfono: 042-480-440
Email: UCA_Puerto_Rico@DNA.gub.ec; antinarcoticos1_caspm@cpa.com.ec

ANEXO No 14 TASAS PORTUARIAS

|  Contecon Guayaquil SA CGSA <small>An ICTSI Group Company</small> | | FACTURA <small>0 0 6 2 0 1</small> N° 002-005-0060744 EMISIÓN: 20 07 2011 VENCIMIENTO: 20 07 2011 | |
|---|--|---|---|
| Matriz: Vía al Puerto Marítimo, Av. 25 de Julio s/n • PBX: (593) 4 606300 (593) 4 3901700 Oficina Principal: Av. Constitución s/n y Av. Juan Tanco Marengo, Edif. Executive Center, Piso 4, Of. N° 401 • Guayaquil - Ecuador Oficina Sucursal: Cda. Kennedy Norte Solar 4 | | CONTRIBUYENTE ESPECIAL Según Resolución N° 870 de 03 Septiembre 2007 | |
| CLIENTE NOMBRE / RAZÓN SOCIAL: AMANDA CAROLINA PAZMIÑO PINILLA DIRECCIÓN: AV. QUITO KM 31/2 MARGEN IZQUIERDO CIUDAD: SANTO DOMINGO DE LOS CO PRBichincha RUC: 1205640129001 | | RUC 0992506717001 AUT. SRI N° 1107108221 | |
| NAVIO/BUDICEL: HAMMONA FORTUNE N° VIAJ@31NB PUERT@RT: EVERGLADES, FECHA PREVISTA LLEGADA: AMANDA CAROLINA PAZMIÑO PINILLA MERCADERÍA: | | CNI: 002118434 N° CONTENEDOR: 4 VALOR: 188.18 MON: /05/09-14:23:59 PUERTO: GUAYAQUIL PUERTO: GUAYAQUIL | |
| SERVICIOS EJECUTADOS | | | |
| CÓDIGO | DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNL. VALOR TOTAL |
| 009A00 | RECEPCIÓN / DESPACHO DE CONTENEDORES | 1 | 33.02 33.02 |
| 030A00 | PORTEO DE CONTENEDORES (THC) | 1 | 38.53 38.53 |
| 0C33A00 | OPERACION AFORO / INSPECCION CONTENEDORES | 1 | 82.56 82.56 |
| 0C78A00 | PROVISION DE MATERIALES (INSPECCION UNIDADES FULL) | 1 | 5.09 5.09 |
| 0P56A00 | PROVISION Y COLOCACION DE SELLOS | 1 | 8.82 8.82 |
|  <small>An ICTSI Group Company</small> | | | |
| DEBO Y PAGARÉ INCONDICIONALMENTE A LA ORDEN DE CONTECON GUAYAQUIL S.A., EN EL LUGAR Y FECHA QUE SE ME RECONVENGA, EL VALOR TOTAL EXPRESADO EN ESTE DOCUMENTO MÁS LOS IMPUESTOS LEGALES RESPECTIVOS, Y EL MÁXIMO INTERÉS LEGAL POR MORA AUTORIZADO POR LA JUNTA BANCARIA PAPA BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS, SIN PROTESTO, EXIMÉSE DE PRESENTACIÓN PARA EL PAGO ASÍ COMO DE AVISO POR FALTA DE ESTE HECHO. RENUNCIO DOMICILIO Y ME SOMETO A LOS JUECES COMPETENTES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL Y AL TRÁMITE EJECUTIVO O VERBAL SUMARIO A ELECCIÓN DEL BENEFICIARIO O SUS CESIONARIOS. ASÍ TAMBIÉN ME SOMETO BAJO RESPONSABILIDAD SOLIDARIA EN LA ACEPTACIÓN A ESTE DOCUMENTO COMO INSTRUMENTO DE COBRO ACEPTO QUE EL BENEFICIARIO CEDA Y TRANSFIERA EN CUALQUIER MOMENTO LOS DERECHOS QUE EMANAN DEL PRESENTE DOCUMENTO SIN QUE SEA NECESARIA NOTIFICACIÓN ALGUNA NI NUEVA ACEPTACIÓN DE MI PARTE. SE ACLARA QUE EL BENEFICIARIO ES LA PERSONA A QUIEN O A CUYA ORDEN DEBO EFECTUAR EL PAGO. | | | SUBTOTAL 168.02 I.V.A. 0% I.V.A. 12% 20.16 TOTAL US\$ 188.18 |
|  RECIBI CONFORME | |  FIRMA AUTORIZADA ORIGINAL ADQUIRIENTE | |
| | | 383084 | |

ANEXO No 15
PROFORMA DE ACTIVOS FIJOS

MUEBLES "M-CLASS"



Marlene Portilla Martinez

Dir.: Ibarra 804 y Machala Edif. Riera
Telfs.: 2750-687 / 2751-360
Santo Domingo - Ecuador

PROFORMA

0001417

R.U.C. 1711903870001

Fecha: 18-Julio-2011 Ciudad: SANTO DOMINGO
 Cliente: AMANDA PAZMINO Tipo de Negocio: _____
 Razón Social: _____ Vendedor: _____
 Direc. Establecimiento: Avenida QUITO km 2 1/2 R.U.C.: _____
 Direc. Casa: _____ Telf: 095209720

| CANT. | Ref. | DESCRIPCION | V.UNIT. | V.TOTAL |
|---|---------------------------------|--------------------------------------|-------------|---------|
| 2 | | ESCRITORIO 120 x 0,60. SECRETARIA | 237 | 474 |
| 1 | | ESTACION 150 x 150 | | 360 |
| 2 | | SILLAS TELA YUTE P/B | 68 | 136 |
| 1 | | MESA DE CENTRO | | 65 |
| 1 | | SILLON DYNASTY PRESIDENTE | | 335 |
| 1 | | TRIPERSONAL GERENTE (TANDEM) | | 188 |
| PRECIO INCLUYE I.V.A. | | | | |
| FORMA DE PAGO | | | SUB TOTAL | 1558 |
| EFFECTIVO <input checked="" type="checkbox"/> | CHEQUE <input type="checkbox"/> | | DESCUENTO | 46,74 |
| PROFORMA VALIDA 15 DIAS | | | IVA 0% | |
| | | | IVA 12% | |
| | | | VALOR TOTAL | 1511,26 |

GRAFICAS JOSE Telf: 2768-333 (Del 1:300 Al 6:00)

Firma del Cliente
[Firma]
Firma del Vendedor
[Firma]