



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Extensión Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR,
INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

Tesis de grado previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACION DE YUCA (Manihot
Esculenta Crantz) CONGELADA AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, SANTO
DOMINGO, 2010”**

Estudiante:

HERRERA GONZÁLEZ CLARA PAMELA

DIRECTOR DE TESIS:

ING. JORGE TAPIA

Santo Domingo – Ecuador

Febrero, 2014

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACION DE YUCA (Manihot
Esculenta Crantz) CONGELADA AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, SANTO
DOMINGO, 2010”**

Ing. Jorge Tapia

DIRECTOR DE TESIS

APROBADO

Nombre del Coordinador de Carrera
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Cesar Miñaca
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Paulina Morales
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Santo Domingo.....de.....2014.

Autor: HERRERA GONZÁLEZ CLARA PAMELA
Institución: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.
Título de Tesis: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
EXPORTACION DE YUCA (Manihot Esculenta Crantz) CONGELADA
AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, SANTO DOMINGO, 2010”
Fecha: FEBRERO, 2014

El contenido del presente trabajo, está bajo la responsabilidad de la autora

Herrera González Clara Pamela

171738718-5

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Extensión Santo Domingo

INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS

Santo Domingo.....de.....del 2014.

Economista Raúl Luna

**COORDINADOR DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO
EXTERIOR INTEGRACION Y ADUANAS**

Presente.

De mis consideraciones.-

Mediante la presente tengo a bien informar que el trabajo investigativo realizado por la señora **CLARA PAMELA HERRERA GONZÁLEZ**, cuyo tema es: “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACION DE YUCA (Manihot Esculenta Crantz) CONGELADA AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, SANTO DOMINGO, 2010**”, ha sido elaborado bajo mi supervisión y revisado en todas sus partes, por lo cual autorizo su respectiva presentación.

Particular que informo para fines pertinentes

Atentamente.

Ing. Jorge Tapia

DIRECTOR DE TESIS.

Dedicatoria

Con todo mi cariño y amor quiero dedicar este trabajo a las personas que siempre me han apoyado y motivado a cumplir cada uno de los objetivos planeados en mi vida, a mi mamá, a mi papá Axel, a mis hermanas y hermanos, a mi querido Cuñado David, a mis sobrinos, a mi amado hijo Manfred mi mayor inspiración.

Clara Pamela Herrera González

Agradecimiento

*Nada de lo que soy sería posible si Dios o me hubiese dado la
oportunidad de vivir.*

*A mis padres por brindarme su apoyo por confiar en mí, a mis
hermanos(as) por su ayuda emocional.*

*A los profesionales que compartieron sus conocimientos conmigo
aportando a mi desarrollo profesional.*

A mis amigos y compañeros con los que conviví gratos momentos.

*A mi madre Celandia González a quien le agradezco todo su amor,
apoyo y comprensión que me ha dado durante toda mi vida gracias a
ti soy*

Clara Pamela Herrera González te amo...

ÍNDICE DE CONTENIDO

TEMA	PAG.
Portada	i
Sustentación y Aprobación de los Integrantes del Tribunal	ii
Responsabilidad del Autor	iii
Aprobación del Director de Tesis	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice	vii
Resumen Ejecutivo	xviii
Executive Summary	xix

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. Planteamiento del Problema	1
1.1.1. Diagnóstico	1
1.1.2. Pronóstico	2
1.1.3. Control del Pronóstico	2
1.2. Formulación del Problema	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 e Importancia	3
1.4.1. Justificación Teórica	3

1.4.2. Justificación Metodológica	3
1.4.3. Justificación Práctica	4

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES

2.1. Antecedentes Históricos	5
2.2. Características del Sector	10
2.3. Características del Producto	11

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Objetivos del Estudio de Mercado	14
3.1.1. Objetivo General	14
3.1.2. Objetivos Específicos	14
3.2. Metodología para la Cuantificación de la Demanda	15
3.2.1. Método Exploratorio	15
3.2.2. Método Estadístico	15
3.2.3. Método Experimental	16
3.2.4. Método Deductivo	16
3.2.5. Método Inductivo	16
3.2.6. Método Descriptivo	16
3.3. Recolección de la Información	17
3.4. Procesamiento de la Información	18
3.4.1. Segmentación del Mercado	18
3.4.2. Sectorización del Mercado	18
3.4.3. Cálculo del Tamaño de la Muestra en la Oferta	18
3.4.4. Diseño del Formulario	20

3.4.5. Metodología de la Investigación de Campo	20
3.4.6. Limitaciones Técnicas	20
3.5. Cuantificación de la Demanda	28
3.5.1. Demanda de Yuca en Estados Unidos	29
3.5.2. Tamaño y Crecimiento de la Población de Estados Unidos	33
3.5.2.1. Proyección de la Población Hispana en Estados Unidos	34
3.6. Cuantificación de la Oferta	36
3.6.1. Oferta Local	36
3.6.2. Oferta Internacional	37
3.6.3. Oferta Histórica	38
3.6.4. Proyección de la Oferta	39
3.7. Demanda Insatisfecha	40
3.8. Oferta del Proyecto	40
3.8.1. Oferta del Proyecto en Cantidades	41
3.9. Plan de Marketing Internacional	42
3.9.1. Análisis Geográfico, Político, Económico y Jurídico de Estados Unidos	42
3.9.1.1. Ubicación Geográfica	42
3.9.1.2. Clima	44
3.9.1.3. Sistema Político	44
3.9.1.4. Sistema Económico	45
3.9.2. Análisis Socioeconómico de Estados Unidos	46
3.9.2.1. Vivienda	46
3.9.2.2. Nivel de Ingresos	47
3.9.3. Desarrollo del Plan de Marketing Internacional	47
3.9.3.1. Carpeta Empresarial	48

CAPITULO IV

ESTUDIO TECNICO

4.1. Objetivos del Estudio Técnico	59
4.1.1. Objetivo General	59
4.1.2. Objetivos Específicos	59

4.2. Tamaño del Proyecto	60
4.2.1. Factores Determinantes del Tamaño	60
4.2.1.1. Mercado	60
4.2.1.2. Disponibilidad de Recursos	60
4.2.1.3. Disponibilidad de Mano de Obra	60
4.2.1.4. Disponibilidad de Materia Prima	61
4.3. Localización del Proyecto	61
4.3.1. Macrolocalización	62
4.3.2. Microlocalización	62
4.3.2.1. Factores de Microlocalización	63
4.3.2.1.1. Medios y Costo de Transporte	63
4.3.2.1.2. Cercanía de las Fuentes de Abastecimiento	64
4.3.2.1.3. Factores Ambientales	64
4.3.2.1.4. Disponibilidad de Servicios Básicos	64
4.3.2.1.5. Posibilidad de Eliminación de Desechos	64
4.3.2.2. Materia Prima e Insumos	64
4.3.2.3. Materiales de Oficina	65
4.3.2.4. Tecnología y Equipos	65
4.4. Proceso de Producción	66
4.4.1. Descripción del Proceso de Producción de la Yuca Congelada	66
4.4.2. Proceso de Exportación	69
4.4.2.1. Requisitos para ser Exportador	69
4.4.2.2. Personas y Entidades que Intervienen en el Proceso de Exportación	70
4.4.2.3. Documentación Requerida para Exportar	71
4.4.2.4. Tributos en la Exportación	73
4.4.2.4.1. ATPDA	74
4.4.2.5. Flujograma del Proceso de Exportación	75
4.4.2.6. Descripción del Proceso de Exportación	75
4.4.3. Distribución Física Interna de la Compañía	79
4.4.3.1. Análisis de la Distribución Física de la Compañía	80
4.4.4. Identificación del Impacto Ambiental	81
4.5. Base legal	81

4.5.1. Entidades Relacionadas	82
4.5.2. Leyes y Normativas Conexas	82
4.6. Organización Administrativa	83
4.6.1. Misión	83
4.6.2. Visión	84
4.6.3. Valores Corporativos	84
4.6.4. Objetivos Corporativos	84
4.6.5. Estructura Orgánica	85
4.6.6. Organigrama Estructural	85
4.6.6.1. Manual de Funciones	87

CAPITULO V

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

5.1. INVERSIÓN	89
5.1.1. Inversión Activos Fijos	90
5.1.2. Inversión en Activos Diferidos	91
5.1.3. Inversiones en Capital de Trabajo	92
5.2. Financiamiento del Proyecto	93
5.2.1. Fuentes de Financiamiento	93
5.2.1.1. Fuentes Propias	93
5.2.1.2. Fuentes Externas	94
5.2.2. Estructura del Financiamiento	94
5.2.3. Cuadro de Fuentes y Usos	95

CAPÍTULO VI

COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

6.1. Costos de Producción	97
6.1.1. Costos Directos de Producción	97
6.1.1.1. Materia Prima	97
6.1.1.2. Materiales Directos	98

6.1.1.3. Mano de obra Directa	99
6.1.1.4. Materiales Directos	99
6.1.1.5. Imprevistos	100
6.1.2. Costos Indirectos (Gastos de fabricación)	100
6.1.2.1. Mano de Obra indirecta	100
6.1.2.2. Materiales Indirectos	101
6.1.2.3. Imprevistos	101
6.2. Gastos Administrativos	102
6.2.1. Depreciaciones	102
6.2.2. Amortizaciones	103
6.3. Gastos de Ventas	104
6.4. Gastos de Exportación	104
6.5. Gastos Financieros	105
6.6. Proyección de los Costos	107
6.6.1. Costo Unitario de Producción	108
6.7. Ingresos del Proyecto	109
6.7.1. Presupuesto de Ingresos	109
6.7.1.1. Precio FOB de una Caja de Yuca Fresca Exportable	109
6.7.1.2. Cantidad Cajas de Yuca Congelada a Exportar	110
6.7.2. Proyección de Ingresos del Proyecto	110

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN FINANCIERA

7.1. Evaluación Económica y Financiera del Proyecto	112
7.1.1. Instrumentos de Evaluación	112
7.1.1.1. Estado de Situación Inicial	112
7.1.1.2. Estado de Resultados	113
7.1.1.3. Flujo de Caja	114
7.1.1.4. Balance General Proyectado	116
7.1.2. Indicadores de Evaluación	117
7.1.2.1. Costo Promedio Ponderado de Capital	117

7.1.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)	118
7.1.2.3. Periodo de Recuperación	119

CAPÍTULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. Conclusiones	121
8.2. Recomendaciones	123
BIBLIOGRAFIA	124

INDICE DE CUADROS

Nº 1. Variedades de Yuca en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas	6
Nº 2. Producción de Yuca en la Provincia se Santo Domingo de los Tsáchilas	8
Nº 3. Exportaciones de yuca del Ecuador a Nivel Mundial	9
Nº 4. Tamaño de la Muestra	19
Nº 5. Número de Hectáreas	22
Nº 6. Tiempo de Cosecha	23
Nº 7. Lugares de Venta de yuca	24
Nº 8. Formas de Venta de la yuca	25
Nº 9. Clientes Permanentes	26
Nº 10. Precio de Venta de la Yuca	27
Nº 11. Forma de Pago de la Yuca	28
Nº 12. Exportadores de Yuca en Estados Unidos	30
Nº 13. Importaciones de Yuca en estados Unidos	30
Nº 14. Proyección de las Importaciones de Yuca en Estados Unidos	32
Nº 15. Población de Estados Unidos por Grupos Étnicos	33
Nº 16. Población Hispana en Estados Unidos	34
Nº 17. Proyección de la Población Hispana en estados unidos Tasa de Crecimiento Promedio Anual	35
Nº 18. Proyección de la Cantidad Exportada de Yuca del Ecuador hacia Estados Unidos tasa de Crecimiento Promedio Anual	37
Nº 19. Oferta Internacional	38

Nº 20. Oferta Histórica	39
Nº 21. Proyección de la Oferta	39
Nº 22. Demanda Insatisfecha en Toneladas	40
Nº 23. Oferta del Proyecto	41
Nº 24. Oferta del Proyecto en Cajas	41
Nº 25. Recursos Humanos	61
Nº 26. Inversión y Financiamiento del Proyecto	89
Nº 27. Inversión Activos Fijos	91
Nº 28. Inversión en Activos Diferidos	91
Nº 29. Inversión en Capital de Trabajo	92
Nº 30. Capital Social	93
Nº 31. Estructura del Financiamiento	94
Nº 32. Fuentes y Usos	95
Nº 33. Materia Prima	98
Nº 34. Materiales Directos	98
Nº 35. Mano de Obra Directa	99
Nº 36. Materiales Indirectos	100
Nº 37. Mano de Obra Indirecta	101
Nº 38. Materiales Directos	101
Nº 39. Gastos de Administración	102
Nº 40. Depreciación Activos Fijos	103
Nº 41. Amortización Activos Diferidos	103
Nº 42. Gastos de Venta	104
Nº 43. Gastos de Exportación	105
Nº 44. Tabla de Amortización	106
Nº 45. Intereses y Amortización por Crédito	107
Nº 46. Proyección de Costo (Tasa de inflación 6.12% Anual)	107
Nº 47. Costo Unitario de Caja de Yuca Congelada	108
Nº 48. Precio FOB de Caja de Yuca Congelada	109
Nº 49. Determinación Anual de Caja de Yuca Congelada	110
Nº 50. Proyección de Ingresos del Proyecto	110
Nº 51. Estado de Situación Inicial	113

Nº 52. Estado de Resultados	114
Nº 53. Flujo de Caja	115
Nº 54. Balance general Proyectado	116
Nº 55. Costo Promedio Ponderado de Capital	118
Nº 56. Tasa Interna de Retorno	119
Nº 57. Periodo de Recuperación	120

INDICE DE GRÁFICOS

Nº 1. Producción de yuca en la Provincia Santo Domingo de los Tsáchilas	7
Nº 2. Número de Hectáreas	22
Nº 3. Tiempo de Cosecha	23
Nº 4. Lugares de Venta de la Yuca	24
Nº 5. Formas de Venta de la Yuca	25
Nº 6. Clientes Permanentes	26
Nº 7. Precio de Venta de la Yuca	27
Nº 8. Forma de Pago de la Yuca	28
Nº 9. Importaciones de yuca en Estados Unidos	31
Nº 10. Proyección de las Importaciones de Yuca en Estados Unidos	32
Nº 11. Población de Estados Unidos por Grupos Étnicos	33
Nº 12. Proyecciones de la Población Hispana en Estados Unidos	35
Nº 13. Ubicación Geográfica de Estados Unidos en el Continente Americano	43
Nº 14. Los 50 Estados de Estados Unidos	43
Nº 15. Moneda de Estados Unidos	44
Nº 16. Carpeta Empresarial	48
Nº 17. Hoja Membretada	49
Nº 18. Logotipo	50
Nº 19. Logotipo del Producto	52
Nº 20. Nombre de la Página Web y Dirección del Correo Electrónico	54
Nº 21. Tarjeta de Presentación Parte Frontal y Parte Posterior	55
Nº 22. Canal de Distribución	57
Nº 23. Mapa del Ecuador (Macrolocalización)	62
Nº 24. Diagrama de Producción	68

Nº 25. Proceso de Exportación	76
Nº 26. Espacio Físico de la Empacadora	79
Nº 27. Estructura Orgánica	85

INDICE DE FOTOS

Nº 1. Fotografía de la Plantación de la Yuca	12
Nº 2. Fotografía de la Yuca	13
Nº 3. Yuca Fresca Congelada	51
Nº 4. Puerto Marítimo	56
Nº 5. Ubicación de la Empacadora	63

ANEXOS

Anexo Nº 1	
Condiciones de Cultivo de la Yuca	127
Anexo Nº 2	
Composición Nutricional de la Yuca	128
Anexo Nº 3	
Encuesta a los Productores de Yuca	129
Anexo Nº 4	
Factura Comercial	131
Anexo Nº 5	
Orden de Embarque	132
Anexo Nº 6	
Conocimiento de Embarque Bill of Lading	133
Anexo Nº 7	
Inversiones en Activos Fijos	134
Anexo Nº 8	
Proforma de Activos Fijos (Equipo de Computo)	136

Anexo N° 9	
Proforma de Activos Fijos (Muebles y Enseres)	137
Anexo N° 10	
Proforma de Activos Fijos (Equipo y Maquinaria)	138
Anexo N° 11	
Inversiones en Activos Diferidos	139
Anexo N° 12	
Rol de Pagos	140
Anexo N° 13	
Gastos Administrativos	141
Anexo N° 14	
Gastos Ventas y Proformas	143
Anexo N° 15	
Gastos Exportación	144

RESUMEN EJECUTIVO

En el Ecuador, se cultiva la yuca o mandioca cuyo nombre científico es **Manihot Esculenta Crantz**, tiene un alto contenido nutricional, se la cosecha en varias épocas del año y es utilizada en la industria y en la alimentación humana y animal.

La yuca genera ventajas para los agricultores de bajos ingresos, ya que se dan en suelos pobres o en tierras marginales donde no se pueden producir otros cultivos, el cultivo requiere de pocos fertilizantes, plaguicidas y agua.

Los cultivos están localizados en todas las provincias del país incluido Galápagos. En Manabí, el mayor porcentaje de productores está constituido por pequeños agricultores de escasos recursos, que la siembran generalmente como cultivo de subsistencia en superficies de 0.25 a 5.0 hectáreas. A nivel intensivo se siembran variedades desarrolladas o recomendadas por el INIAP se recomienda el uso de la variedad Valenciana ya que se adapta fácilmente a regiones como Santo Domingo de los Tsáchilas y a la región Amazónica, por su alto rendimiento, y valor comercial espacialmente a nivel internacional.

En vista de la carencia de empresas exportadoras de yuca congelada en la ciudad de Santo Domingo y la demanda de los hispanos radicados en Estados Unidos genera la oportunidad de elaborar un proyecto para la creación de la Compañía PM Ecuador Export, la cual tiene la finalidad de exportar yuca congelada al mercado de Estados Unidos, cumpliendo los parámetros de calidad y los trámites pertinentes para la exportación.

El objetivo de la realización de esta compañía es promover las exportaciones nacionales de productos no tradicionales y así contribuir a mejorar la balanza comercial entre Ecuador y estados Unidos, además permite la expansión de las negociaciones nacionales a nivel mundial.

EXECUTIVE SUMMARY

In Ecuador, it is cultivated cassava or manioc scientific name *Manihot Esculenta Crantz*, has a high nutritional content, is the harvest in several seasons and is used in industry and in food and feed.

Cassava generates benefits for low – income farmers, as occurs in poor soils or marginal lands where other crops can be produced the crop requires little fertilizer, pesticides and water.

Crops are located in all provinces including Galápagos, In Manabí, the highest percentage of small producers is made up of poor farmers, who usually planted as a subsistence crop in areas of 0.25 to 5.0 hectares. Intensive level seeded varieties developed or recommended by INIAP recommended the use of Valencia variety as it adapts easily to regions such as Santo Domingo de los Tsáchilas and the Amazon region, for high performance and commercial value especially internationally.

Given the lack of frozen cassava exporters in Santo Domingo city and the demand for Hispanics living in USA creates an opportunity to develop a project for the creation of the Export Company PM Ecuador, which aims to frozen cassava export to USA market by meeting the quality parameters and the procedures are for export.

The purpose of the performance of this company is to promote national exports of nontraditional products and contribute to improving the trade balance between Ecuador and the Unites States also allows the expansion of national negotiations worldwide.

CAPITULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. Planteamiento del Problema

En la ciudad Santo Domingo existe sobreproducción de yuca lo que genera que el precio de este producto disminuya, pero la escasa visión de los profesionales especializados en comercio exterior no les ha permitido aprovechar esta oportunidad que sería muy favorable para la balanza comercial de nuestro país con el mercado Estadounidense.

1.1.1. Diagnóstico

En el Ecuador, la yuca es un cultivo tradicional que se produce en la región costa, la amazonia, las zonas interandinas (tales como Loja y Santo Domingo de los Tsáchilas) e inclusive en Galápagos. El mayor porcentaje de productores está constituido por pequeños agricultores de escasos recursos, que la siembran generalmente como cultivo de subsistencia.

La producción favorable de este producto ha permitido que Ecuador exporte gran cantidad de yuca por su alto rendimiento y valor comercial especialmente a nivel internacional.

El importante crecimiento de la población de origen latino en los Estados Unidos tiene repercusiones comerciales definitivas para la comunidad exportadora empresarial en Ecuador y genera oportunidades comerciales permanentes y realistas para su industria de productos agro-alimenticios.

Dentro de la localidad la explotación de este producto es insuficiente frente a la demanda existente, por lo tanto es conveniente fomentar la exportación de yuca fresca congelada eficiente, logrando de esta manera satisfacer las necesidades los consumidores del mercado internacionales.

1.1.2. Pronóstico

Al ignorar la oportunidad de fomentar la exportación de yuca fresca congelada en Santo Domingo de los Tsáchilas, estaríamos desaprovechando la oportunidad de abastecer el mercado estadounidense y ser más competitivos en los mercados internacionales, lo que es perjudicial para los productores nacionales de este producto, e impide incrementar divisas a nuestro país.

1.1.3. Control del Pronóstico

Al incrementar la población de origen latino en Estados Unidos genera la oportunidad exportar yuca fresca congelada, que permitirá cubrir la demanda insatisfecha en este mercado, aportando de esta manera al desarrollo de las actividades de comercio exterior del Ecuador y beneficiando de esta manera la balanza comercial con este país.

1.2. Formulación del Problema

¿Qué factibilidad técnica y financiera tiene la exportación de yuca fresca congelada al mercado de Estados Unidos?

1.2.1. Sistematización del Problema

¿Existirá demanda insatisfecha en el mercado estadounidense?

¿Existirá la suficiente oferta del producto en Santo Domingo?

¿Cuál será el proceso de logística a este mercado?

¿Será rentable financieramente la ejecución del proyecto?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad técnica y financieramente para la exportación de yuca fresca congelada al mercado estadounidense.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar la demanda insatisfecha en el mercado
- Identificar el volumen máximo de producción para ofertar el producto en el mercado internacional
- Determinar un estudio de logística adecuado y que se encuentre acorde a los costos de transporte desde Santo Domingo hasta el puerto de Guayaquil
- Realizar Marketing Internacional
- Evaluar la rentabilidad del proyecto

1.4. Justificación e Importancia

1.4.1. Justificación Teórica

El estudio a realizarse se basará en definiciones, normas, leyes y procesos establecidos en la estructuración de proyectos, investigación de mercados, marketing internacional y en la Ley Orgánica de Aduanas, para obtener los estudios de factibilidad de crear una empresa exportadora de yuca fresca congelada al mercado de Estados Unidos.

1.4.2. Justificación Metodológica

La metodología a emplearse se efectuará con el propósito de conocer en forma oportuna pautas que permitan comprobar la aceptación del proyecto, fundamentos y percepciones de los consumidores potenciales. Se considerará mecanismos adecuados como encuestas, entrevistas y la observación de campo, para la recopilación de la información, con lo que

obtendremos datos confiables que permitan cuantificar la demanda del proyecto, conocer las necesidades de los consumidores y la frecuencia con la que adquirirán el producto.

1.4.3. Justificación Práctica

La exportación de yuca fresca congelada al mercado internacional, permitirá ofertar un producto que cumpla con las normas de calidad internacionales para ser introducido al mercado de Estados Unidos, para satisfacer a este mercado ya que al realizar esta actividad de comercio exterior generará una rentabilidad para los inversionistas y creando fuentes de empleo.

CAPITULO II

ANTECEDENTES

2.1. Antecedentes Históricos

La yuca también conocida como: mandioca, maniot, cassava, etc. pertenece a la familia de las Euforbiáceas, del género *Manihot* y de la especie *Manihot Esculenta*, de ahí proviene su nombre científico *Manihot Esculenta* Crantz.

La yuca es un tubérculo que procede de un arbusto originario de los países tropicales de América Latina. La yuca ha sido empleada en Sudamérica desde mucho antes de la Colonia, como parte importante en la alimentación de las tribus, se cree que es originaria de Brasil. Es una raíz de forma elongada cubierta por una cáscara áspera de color rosado/café; su densa y fibrosa pulpa es de color blanco.

El cultivo de la yuca tiene una gran importancia para la seguridad alimentaria y la generación de ingresos, especialmente en las regiones propensas a la sequía y de suelos áridos. Es el cuarto producto básico más importante después del arroz, el trigo y el maíz y es un componente básico en la dieta de más de 1 000 millones de personas. Entre sus principales características se destacan su gran potencial para la producción de almidón, su tolerancia a la sequía y a los suelos degradados y su gran flexibilidad en la plantación y la cosecha adaptándose a diferentes condiciones de crecimiento. Tanto sus raíces como sus hojas son adecuadas para el consumo humano; las primeras son fuente de hidratos de carbono y las segundas de proteínas, minerales y vitaminas, particularmente carotenos y vitamina C. FAO <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a1028s/a1028s01.pdf>

Los obstáculos que han impedido la consolidación del cultivo de la yuca en muchos países son las técnicas inadecuadas de transformación. La yuca, en la mayoría de los países en que se cultiva, no se ha visto beneficiada por inversiones a nivel de tecnologías de siembra, cosecha y poscosecha, ni de investigación sobre productos de alto valor agregado.

La yuca tuvo su aparición en Ecuador desde mucho antes de la Colonia, como parte importante en la alimentación de las tribus existentes en aquella época. Este cultivo se

desarrolla en la costa occidental, la Amazonía oriental y los valles interandinos, en todas las provincias del Ecuador, incluido Galápagos. El mayor porcentaje de productores está constituido por pequeños agricultores de escasos recursos, que la siembran generalmente como cultivo de subsistencia en superficies de 0.25 a 5.0 hectáreas, sin utilizar tecnologías mejoradas y de preferencia intercalada con maíz; de tal suerte que, para optimizar los rendimientos, debe hacerse mediante técnicas sencillas, baratas y de fácil aplicación, considerando además que la siembra se la hace en áreas de baja fertilidad y poca precipitación.

Cuando la producción se realiza en un nivel intensivo se siembran variedades desarrolladas o recomendadas por el INIAP (Portoviejo 650 y “Tres meses” para el trópico, Escancela y morada para el subtrópico), de su parte, la Corporación PROEXANT recomienda el uso de la variedad Valencia por su alto rendimiento, valor comercial especialmente a nivel internacional y por su adaptabilidad a las condiciones de Santo Domingo de los Colorados y la región Amazónica. En el Cuadro N° 1 observaremos las variedades de yuca que más se cultiva en cada sector.

Cuadro N° 1
Variedades de Yuca en la Provincia Santo Domingo de los Tsáchilas

Provincia	Parroquia	Sector, Caserío o Recinto	Variedad Sembrada
Santo Domingo	Puerto Limón	La Unión	valencia
Santo Domingo	Santo Domingo	La Montañita	valencia
Santo Domingo	Luz de América	Bellavista	amarga
Santo Domingo	San Jacinto	Riobambeños de Chilimpe	valencia
Santo Domingo	Santa María del Toachi	Santa Cecilia	valencia
Santo Domingo	Luz de América	Pre Coop Luz de América	yema de huevo
Santo Domingo	Luz de América	Congoma	amarga
Santo Domingo	Santo Domingo	Avispa Chila	valencia
Santo Domingo	Santo Domingo	Colorados del Bua	valencia
Santo Domingo	Santo Domingo	Nuevo Israel	valencia

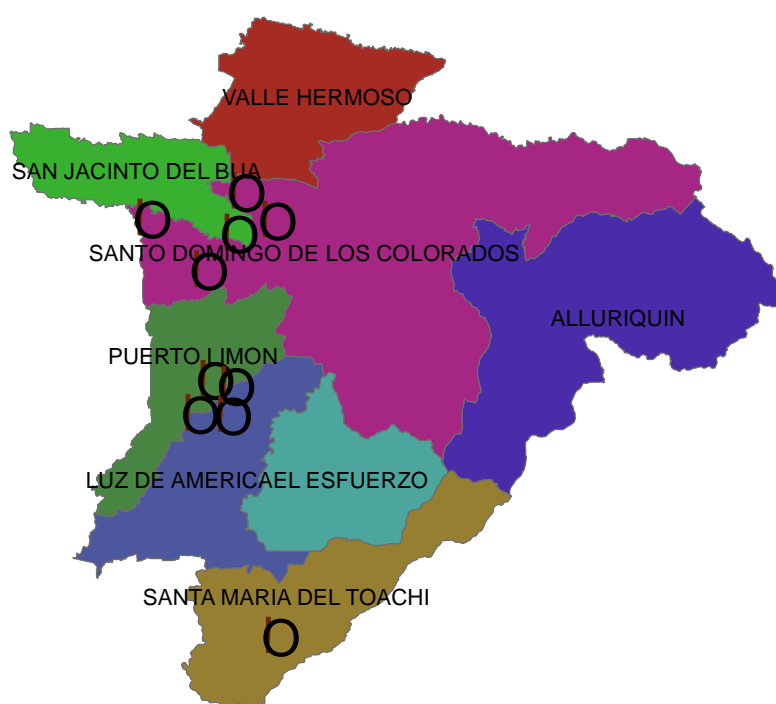
Fuente: MAGAP

Elaborado por: Pamela Herrera

Para el proyecto de exportación de yuca congelada se utilizará la variedad de yuca Valencia porque sus características son favorables para este proyecto.

Las características favorables que posee la provincia Tsáchila permite la producción de este cultivo en todas sus Parroquias. En el Gráfico N° 1 observaremos las zonas de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas donde se cultiva la yuca.

Gráfico N° 1
Producción de Yuca en la Provincia
Santo Domingo de los Tsáchilas



Fuente: MAGAP
Elaborado por: Pamela Herrera

En el Cuadro N° 2 podemos apreciar el porcentaje de participación de las parroquias de la provincia Tsáchila en la producción de yuca.

Cuadro N° 2
Producción de Yuca en la Provincia
Santo Domingo de los Tsáchilas

N°-	PARROQUIA	%
1er	Santo Domingo	67,96%
2do	Luz de América	12,27%
3er	San Jacinto	6,62%
4to	Puerto Limón	5,20%
5to	El Esfuerzo	4,31%
6to	Santa María del Toachi	3,64%
	Total	100,00%

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Pamela Herrera

La mayor parte de yuca se cultiva en la Parroquia Santo Domingo con un 67,96% de aportación, seguido de Luz de América que tiene el 12,27%, en tercer lugar se encuentra San Jacinto del Búa con un 6,62%, mientras que Puerto Limón aporta el 5,20%, el Esfuerzo con el 4,31% ocupa el cuarto lugar y el 3,64% que pertenece a la parroquia Santa María del Toachi.

El crecimiento de latinoamericanos en países extranjeros como Estados Unidos, España entre otros ha generado que las exportaciones de yuca del Ecuador incrementen a nivel internacional.

En el Cuadro N° 3 podemos observar la evolución de las exportaciones en cantidades del Ecuador hacia Estados Unidos y hacia el mundo.

Cuadro N° 3
Exportaciones de Yuca del Ecuador a nivel mundial

Importadores	Cantidad (tons) 2005	Cantidad (tons) 2006	Cantidad (tons) 2007	Cantidad (tons) 2008	Cantidad (tons) 2009
Estados Unidos	7.560,10	654,58	1.320,01	4.627,12	2.001,15
Colombia	4.769,67	2.373,91	20.765,04	62,24	671,65
España	356,85	120,57	190,99	1.134,21	1.563,07
Reino Unido	437,60	110,88	396,35	304,65	164,25
Países Bajos (Holanda)	271,32	24,48	42,02	226,98	63,41
Bélgica	2,13	-	14,01	107,96	36,62
Francia	2,13	-	2,14	94,60	-
Antillas Holandesas	25,45	-	-	-	-
Canadá	23,96	-	-	-	-
Bahamas	-	-	4,37	-	-
Zona Nep	-	-	-	-	2,54
Panamá	-	-	-	-	0,79
Alemania	1,87	-	-	-	-

Fuente: TradeMap

Elaborado: Pamela Herrera

Las estadísticas de comercio exterior presentadas por Trademap, muestran que se ha exportado con la Partida Arancelaria Común Nandina07.14.10.00.00, la que pertenece a: Raíces de yuca (mandioca), frescas, refrigeradas, congeladas o secas, incluso troceadas o en pallets, a trece países de destino, desde el año 2005 hasta el año 2009, registrando la mayor cantidad en toneladas de exportación de 7.560,10 en el 2005 y la menor cantidad en toneladas de exportación de 0,79 en el 2009. Podemos observar que al país que más se exportó es a Colombia con 20.7765.04 toneladas en el año 2007 y a Estados Unidos 2.001,15 toneladas en el año 2009.

Según los datos que registra Trademap se puede determinar que las exportaciones realizadas al mercado Estadounidense son favorables debido al incremento de la población latinoamericana. En Estados Unidos existen 523.108 ecuatorianos que representan el 1.2% de la población inmigrante en este país según el Instituto Nacional de Estadísticas de Estados Unidos durante el 2009 que conocen y estarían dispuestos a consumir este producto que forma parte de sus tradiciones alimentarias.

2.2. Características del Sector

La planta de yuca crece en una variada gama de condiciones tropicales: en los trópicos húmedos y cálidos de tierras bajas; en los trópicos de altitud media y en los subtrópicos con inviernos fríos y lluvias de verano. Aunque la yuca prospera en suelos fértiles, su ventaja comparativa con otros cultivos más rentables es su capacidad para crecer en suelos ácidos, de escasa fertilidad, con precipitaciones esporádicas o largos períodos de sequía con un clima de 15°C a 30 °C una precipitación anual de 750 - 2000 mm. La yuca se siembra con una distancia de 1 metro entre hileras y 1,2 metros entre plantas.

Su ciclo de crecimiento desde la siembra a la cosecha, depende de las condiciones ambientales: es más corto, de 8 a 12 meses, en áreas más cálidas y es más largo, 12 meses o más, en regiones con alturas de 1.300 a 1.800 msnm. Su producción se desarrolla en varias etapas a saber:

- Enraizamiento de las estacas en el primer mes;
- Tuberización, entre el primer y segundo mes o hasta el tercero, dependiendo del cultivar;
- Engrosamiento radical, entre el tercero y cuarto mes o hasta el sexto, dependiendo del cultivar, y
- Acumulación, entre el quinto y sexto mes hasta el final del ciclo del cultivo.

En Ecuador se la cultiva desde el nivel del mar hasta los 2400 metros de altura tanto en la Costa, Sierra (algunos valles) y en el Oriente ecuatoriano; constituye un cultivo tradicional explotado durante siglos; en el oriente por indios y colonos y en la Costa y Sierra por la población nativa, repercutiendo favorablemente en el aspecto social y económico. En el país, la yuca, *Manihot Esculenta Crantz*, desarrolla su potencial por constituir sus derivados materia prima de industrias locales (textiles, balanceados, cartoneras, y otros), a más de su consumo en fresco humano y animal; y recientemente un producto de exportación.

En la provincia de Manabí, la yuca constituye uno de los productos agrícolas más antiguos y tradicionalmente cultivados, por su uso en la alimentación humana y animal, así como en la agroindustria local. Actualmente su utilización en fresco e industrial y en las exportaciones, han abierto y ampliado las perspectivas.

El Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) a través de la estación experimental Portoviejo ha investigado el cultivo de yuca, en pre y pos cosecha, con el fin de mejorar la tecnología del cultivo y aumentar la producción y productividad; además de dar alternativas para evitar la perecibilidad, estacionalidad y variabilidad de esta raíz, contribuyendo al bienestar de vida de los agricultores. MAGAP <http://www.infoagro.net/shared/docs/a5/MANUAL%20T%C3%89CNICO%20DE%20LA%20YUCA.pdf>

Se ha contribuido a mejorar tanto las raíces en fresco como sus derivados como trozos secos, elaboración de harinas y almidones de uso humano e industrial. Estimaciones estadísticas del Ministerio de Agricultura y Ganadería indican que la superficie cosechada de esta raíz se ha mantenido en los últimos ocho años por encima de las 20.000 ha, con rendimientos variables de acuerdo a la región, sobresaliendo la Costa, la cual representa el 37,0% del área sembrada en el país, mientras que las zonas bajas de las provincias de la Sierra registran el 31,2%, el Oriente 31,4% y Galápagos 0,4%. Referencias históricas y actuales señalan a la provincia de Manabí como la predominante en el cultivo de la yuca.

Para la productividad han existido fluctuaciones pero no de mayor significación y los rendimientos se han mantenido alrededor 20.000 ha, debido posiblemente al no empleo de tecnología mejorada, falta de asesoramiento a los productores, entre otros. Sin embargo en Manabí y Pichincha (Santo Domingo) los rendimientos han superado este promedio como resultado de la intervención del INIAP y su rol en el proceso tecnológico en pre y pos cosecha de yuca.

2.3. Características del Producto

La yuca es un arbusto perenne de entre 1 y 3 metros de altura. Tallos delgados que muestran las cicatrices de sus anteriores hojas. Sus hojas, situadas en la parte superior de

los tallos, son palmado-lobuladas pueden tener hasta 9 lóbulos y recuerdan un poco a las del ricino. En la Foto N° 1 podemos observar la planta de la Yuca.

Foto N° 1
Fotografía de la Planta de Yuca



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pamela Herrera

La parte de la planta que es comestible es la raíz, de forma alargada, cilíndrica, con un diámetro de hasta 10 cm y hasta 50 cm de largo. La cáscara es dura y leñosa, e incomedible. La pulpa es blanca o amarillenta, de textura firme e incluso dura, surcada por fibras longitudinales más rígidas. A partir de estas raíces, muy ricas en almidón, se obtiene una harina que constituye el ingrediente principal en la producción de numerosos platos y bebidas.

La yuca tiene un alto contenido de elementos cianogénicos, por lo que debe ser sometida a una prolongada cocción. La cocción sirve además para reducir la rigidez de la pulpa.

La yuca es una de las fuentes de alimentación más importantes del mundo ya que es muy rica en hidratos de carbono y azúcares, es pobre en grasas y proteínas. Es un alimento muy digestivo y nos aporta de forma moderada vitamina del grupo B, Potasio, Magnesio, Calcio, Hierro y vitamina C.

De la planta de yuca se puede utilizar las hojas, tallos y raíces (85 a 90%) para:

- Producto fresco (para consumo humano).
- Almidones (para uso industrial y humano).
- Energéticos (producción de etanol para combustible automotriz).

- Harina integral no descortezada (alimento para ganado y camarones en cultivo).
- Harina integral para la fabricación de tableros contrapechados.
- Harina descortezada para forraje (alimento para ganado y camarones en cultivo).
- Harina descortezada para consumo humano.
- Almidón o harina para fabricar cola (pegamento).

En la Foto N° 2 podemos observar el producto

Foto N° 2
Fotografía de la Yuca



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pamela Herrera

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados en un espacio de tiempo definido. Econ. Luis Barreno, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, primera edición, Pág. 11.

El Estudio de Mercado en la preparación de un proyecto busca demostrar la viabilidad de invertir en una determinada actividad económica. Econ. Edilberto Meneses Álvarez, MGCP, Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 41.

3.1. Objetivos del Estudio de Mercado

3.1.1. Objetivo General

Determinar la factibilidad Técnica y Financiera de exportar de yuca congelada de calidad que cumpla con las expectativas de los consumidores potenciales en el mercado Estadounidense.

3.1.2. Objetivos Específicos

- Determinar el mercado potencial
- Identificar el tipo de producto que requiere el mercado objetivo
- Establecer el mercado competidor en Estados Unidos
- Determinar el precio de exportación
- Determinar la frecuencia de las exportaciones
- Establecer la oferta interna del producto

3.2. Metodología para la Cuantificación de la Demanda

Los métodos que se utilizarán para la cuantificación de la demanda serán de carácter científico, tales como: Método exploratorio, estadístico, deductivo, inductivo y de observación, la aplicación de estos métodos permitirán cumplir con los objetivos específicos del estudio de mercado.

3.2.1. Método Exploratorio

El método exploratorio nos permite realizar un análisis de la información secundaria obtenida del (internet, textos, etc.) que permita obtener datos que nos guíen en la toma de decisiones.

Este método se utilizará para obtener información de los productores de yuca de Santo Domingo de los Tsáchilas, de la base de datos de la Corporación de Promociones de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), del Banco Central del Ecuador, del TradeMap, Instituto de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC), US Bureau of the Census (Oficina de Censos de Estados Unidos), Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) y del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), la recolección de esta información tiene como objetivo determinar el mercado potencial, las características del producto exportable y la oferta interna del producto.

3.2.2. Método Estadístico

Este método consiste en recolectar una serie de datos y transformarlos en información útil para determinar la población total de Estados Unidos, en base a los datos históricos registrados en la página web del US Bureau of the Census (Oficina de Censos de Estados Unidos). Del mismo modo se empleará la información acerca de la cantidad de productores de yuca existentes en Santo Domingo de los Tsáchilas, proporcionada por el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias, área Santo Domingo, para determinar la oferta interna de la materia prima para el proyecto.

3.2.3. Método Experimental

La edad óptima para cosechar la yuca en el caso de yuca congelada es de 7 a 10 meses dependiendo de la zona de producción del cultivo.

El Certificado Fitosanitario y de Calidad se lo obtendrá en la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD). Este certificado permite que nuestro producto sea exportado bajo las exigencias y condiciones del mercado estadounidense y que su consumo sea de forma confiable.

3.2.4. Método Deductivo

El método deductivo es un proceso que va de lo general a lo particular. Utilizaremos este método para analizar la información proveniente de fuentes primarias, secundarias y de la base de datos de todas las instituciones que intervendrán en la realización de este proyecto, con lo que se establecerá la demanda potencial, la frecuencia de exportación, el valor FOB y otras variables relevantes para la factibilidad del proyecto.

3.2.5. Método Inductivo

El método inductivo parte de datos particulares a conocimientos generales, de esta manera podemos analizar la información del total de productores de yuca en Santo Domingo de los Tsáchilas y de la población estadounidense para determinar el tamaño del producto , la inversión y la demanda potencial del mismo.

3.2.6. Método de Descriptivo

Este método nos permite realizar un proceso mediante el cual examinamos de forma detenida un fenómeno determinado en este caso todo el proceso de la yuca desde la cosecha hasta el empaque.

Para el proceso de elaboración de la yuca congelada se requiere de producto con ausencia de deterioro, daños físicos y de ataques de hongos, virus y bacterias. El primer lavado se lo realiza con agua potable a presión y se complementa con un cepillado de las superficies, luego se procede al lavado eliminando los extremos (tronco y punto) de las raíces y se cortan en secciones cilíndricas de 5 a 6 cm de altura, luego se retira la corteza o cáscara gruesa. Se lavan los cilindros nuevamente y se sumergen en una solución desinfectante de cloro activo.

En esta etapa los cilindros de pulpa de yuca se parten en cuatro trozos a lo largo y de cada uno de ellos se elimina la fibra o vena central. Este tejido fibroso debe eliminarse con cuidado para que la astilla no pierda las dimensiones. Se realiza un tercer lavado de la yuca para garantizar su desinfección, para evitar que se contaminen más tarde las astillas de pulpa de yuca, lo que garantizará su calidad al consumidor final se sumergen en una solución acuosa de ciertas sustancias preservantes como el Sorbato y el Eritorbato de potasio durante 20 minutos.

Se dejan escurrir las astillas (o cilindros) y luego se empacan en bolsas de polietileno de baja densidad cuya capacidad ha sido determinada previamente. La zona de empaque debe estar completamente limpia y desinfectada para evitar la recontaminación del producto final. Las astillas se congelan rápidamente a $-30\text{ }^{\circ}\text{C}$ en sus empaques. Las bolsas con astillas se almacenan en cuartos fríos a una temperatura de $-18\text{ }^{\circ}\text{C}$. En estas condiciones la yuca dura 1 año sin perder sus nutrientes.

3.3. Recolección de la Información

La información se obtendrá de fuentes primarias y fuentes secundarias, realizar una investigación de campo que en este proyecto será realizar encuestas a los productores de yuca para determinar la cantidad de materia prima que disponemos proveer en función del tamaño del proyecto.

De la base de datos de Instituciones Ecuatorianas y Estadounidenses tanto públicas como privadas, se utilizará los datos históricos sobre la población total de Estados Unidos a través del US Bureau of the Census (Oficina de Censos de Estados Unidos), también se

utilizará información del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para establecer la producción de yuca en la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas que es la materia prima necesaria para el proyecto.

3.4. Procesamiento de la Información

Después de contar con la información necesaria se procederá al procesamiento y análisis de dichos datos, una vez realizada las respectivas proyecciones para determinar la futura demanda del producto, realizaremos un análisis de la información actual y futura para comprobar el objetivo general, es decir si el estudio de factibilidad para exportar yuca congelada al mercado estadounidense es viable.

3.4.1. Segmentación del Mercado

La importancia de la segmentación de mercado es conocer realmente a los consumidores uno de los aspectos importantes que forman parte del éxito de una empresa es la capacidad de segmentar bien un mercado motivo por el cual este proyecto está dirigido a los hispanos residentes en Estados Unidos que es nuestro mercado objetivo, dado que los hispanos adquieren la yuca puesto que es producto alimenticio que forma parte de sus costumbres y tradiciones.

3.4.2. Sectorización del mercado

La sectorización del mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.

3.4.3. Cálculo del tamaño de la muestra en la Oferta

Para el cálculo de la muestra, vamos a tomar en cuenta una sola población, los productores de esta zona, con el fin de que la información obtenida nos sirva para la toma de una buena

decisión. Para la determinación de los compradores de yuca se realizara contactos con importadores en el exterior, los mismos que se encargaran de distribuir el producto en Estados Unidos. En el cuadro N° 4 observaremos el Tamaño de la muestra.

Cuadro No. 4
Tamaño de la Muestra

Total Productores en Santo Domingo	Tamaño de la Muestra N° de Productores
400	85
TOTAL	85

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

Fórmula: Para el cálculo de la muestra se aplica la fórmula de poblaciones finitas

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

$$n = \frac{1,96^2 * 400 * 0,50 * 0,50}{0,095^2 * (400 - 1) + 1,96^2 * 0,50 * 0,50} = 85$$

Simbología:

N = Tamaño de la población 400.

n = Tamaño de la muestra 85.

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

E = Error máximo permisible 9,5%.

p = Es igual al 50%.

q = Es igual al 50%.

La aplicación de la fórmula nos demuestra que para realizar la investigación de la oferta interna, se requiere aplicar 85 encuestas a los productores de yuca en Santo Domingo de los Tsáchilas, para obtener información que permita cumplir con los objetivos de la investigación y cuyos resultados serán aplicados a la población en estudio.

3.4.4. Diseño del formulario

El formulario que se emplearán en el proceso de muestreo se encuentra en el anexo N° 1.

3.4.5. Metodología de la investigación de campo

La metodología de la investigación de campo deberá cumplir con los siguientes pasos:

- Identificación del lugar donde se encuentra la población objeto de estudio.
- Aplicación de encuesta.
- Validación de la información.
- Tabulación de los datos.
- Generación de resultados.

3.4.6. Limitaciones técnicas

La principal limitación para la realización de la investigación de mercados constituyo el tiempo.

- **Tiempo**

Se analizarán a los productores de yuca que existen en la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas al momento de efectuar la encuesta.

- **Error Estándar**

La información recopilada en el trabajo de campo tendrá un 95% de confiabilidad por lo que su error puede ser de 9,5%.

- **Recursos**

El factor recurso limita la investigación de campo ya que si existiera abundancia de estos, el error podría ser menor. Los datos obtenidos de la aplicación del cuestionario anteriormente expuesto está dirigido a 85 personas dedicadas al cultivo de yuca que conforman la muestra, serán tabulados y representados gráficamente para realizar un adecuado análisis e interpretación de los resultados, los mismos que son presentados a continuación:

Tabulación e interpretación del total de encuestas realizadas a los productores de Yuca en la zona de Santo Domingo de los Tsáchilas - Ecuador.

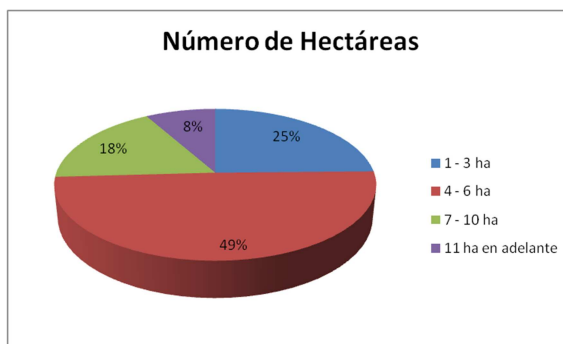
1. ¿Cuántas hectáreas de yuca siembra?

Cuadro N°. 5
Número de Hectáreas

Opciones	Cantidad	Porcentaje
1 - 3 ha	21	25%
4 - 6 ha	42	49%
7 - 10 ha	15	18%
11 ha en adelante	7	8%
TOTAL	85	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborador por: Pamela Herrera

Gráfico N°. 2
Número de Hectáreas



Fuente: Investigación de Campo
Elaborador por: Pamela Herrera

Casi la mitad de agricultores encuestados siembran de 4 a 6 hectáreas de yuca, demostrando que hay preferencia por la siembra de este producto.

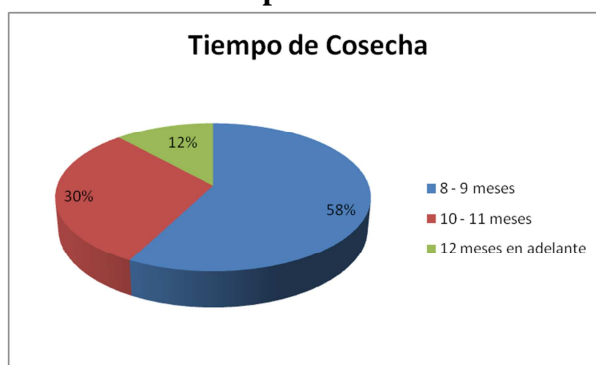
2. ¿A qué tiempo cosecha usted la yuca?

Cuadro N°.6
Tiempo de Cosecha

Opciones	Cantidad	Porcentaje
8 - 9 meses	49	58%
10 - 11 meses	26	30%
12 meses en adelante	10	12%
TOTAL	85	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborador por: Pamela Herrera

Gráfico N°. 3
Tiempo de Cosecha



Fuente: Investigación de Campo
Elaborador por: Pamela Herrera

En lo referente a la cosecha de yuca los productores han manifestado, que el 58% es decir más de la mitad de los agricultores realizan esta actividad a los 8 a 9 meses de siembra.

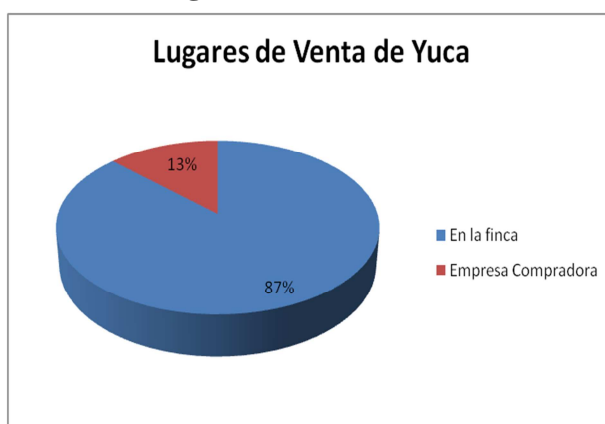
3. ¿Dónde vende la yuca?

Cuadro N°. 7
Lugares de Venta de la Yuca

Opciones	Cantidad	Porcentaje
En la finca	74	87%
Empresa Compradora	11	13%
TOTAL	85	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborador por: Pamela Herrera

Gráfico N°. 4
Lugares de Venta de la Yuca



Fuente: Investigación de Campo
Elaborador por: Pamela Herrera

En relación al lugar de venta del producto, el 87% de los encuestados es decir casi la mayoría de los agricultores manifiestan vender la yuca en la finca, evitando así el costo del transporte.

4. ¿Cómo vende la yuca?

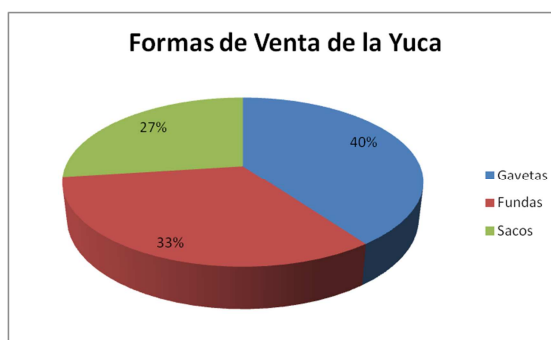
Cuadro N° 8
Formas de Venta de la Yuca

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Gavetas	34	40%
Fundas	28	33%
Sacos	23	27%
TOTAL	85	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborador por: Pamela Herrera

Gráfico N° 5
Formas de Venta de la Yuca



Fuente: Investigación de Campo

Elaborador por: Pamela Herrera

En cuanto a la forma como venden la yuca, el 40% de los encuestados revela venderla en gavetas, puesto que así lo estipula el comprador, mientras que el 33% vende en fundas y el 27% la venden en sacos.

5. ¿Tiene un cliente permanente para sus productos?

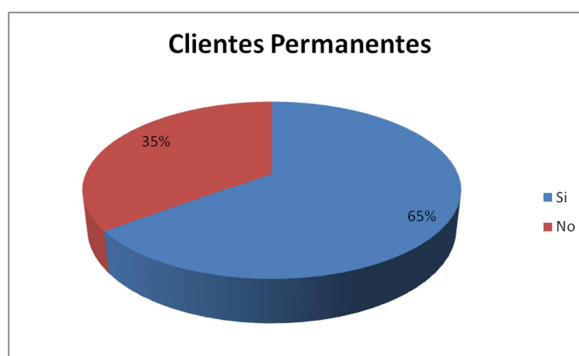
Cuadro N°. 9
Cientes Permanentes

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	55	65%
No	30	35%
TOTAL	85	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborador por: Pamela Herrera

Gráfico N°. 6
Cientes Permanentes



Fuente: Investigación de Campo

Elaborador por: Pamela Herrera

Como podemos ver el 65% de los encuestados tienen clientes permanentes a los que entregan la totalidad de sus productos, el 35% de los productores de yuca en Santo Domingo no tienen clientes fijos y son los que van a ser los proveedores de nuestra compañía.

6. ¿Cuál es el precio promedio de venta por saco de yuca?

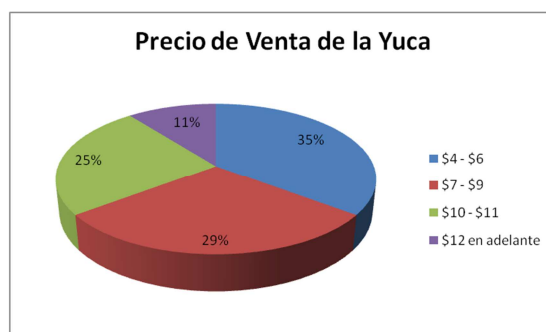
Cuadro N°. 10
Precio de Venta de la Yuca

Opciones	Cantidad	Porcentaje
\$4 - \$6	30	35%
\$7 - \$9	25	29%
\$10 - \$11	21	25%
\$12 en adelante	9	11%
TOTAL	85	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborador por: Pamela Herrera

Gráfico N°. 7
Precio de Venta de la Yuca



Fuente: Investigación de Campo

Elaborador por: Pamela Herrera

En relación al precio de venta del producto, casi la mayoría de los agricultores manifiesta que reciben por cada gaveta entre \$4 a \$6.

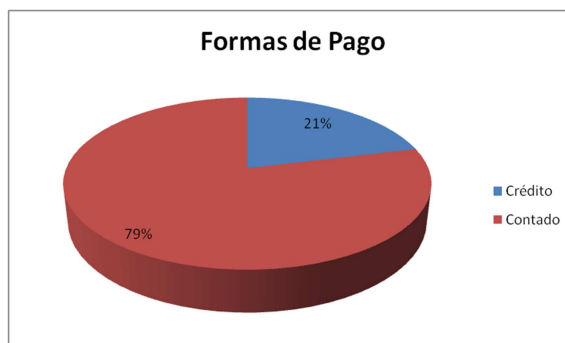
7. ¿Cuál es la forma de pago de la yuca?

Cuadro N°. 11
Precio de Venta de la Yuca

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Crédito	18	21%
Contado	67	79%
TOTAL	85	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborador por: Pamela Herrera

Gráfico N°. 8
Precio de Venta de la Yuca



Fuente: Investigación de Campo
Elaborador por: Pamela Herrera

Las formas de pago con las que la zona cuenta para los productores son a crédito y a contado en las encuestas se reflejó que el 79% reciben el pago de contado y el 21% lo realizan a crédito.

3.5. Cuantificación de la Demanda

El objetivo del análisis de la demanda es cuantificar el volumen de toneladas de yuca que las empresas importadoras en el puerto de Estados Unidos podrían adquirir qué es lo que se pretende proyectar con este proyecto, por tanto:

$$\text{Demanda} = \text{Capacidad} + \text{Disposición a Comprar}$$

La demanda se asocia a distintos niveles de precio, condiciones de venta, etc., y se proyecta en el tiempo, independizando claramente la demanda deseada de la esperada.

3.5.1. Demanda de Yuca en Estados Unidos

En Estados Unidos de América no existe producción de yuca en sus tierras y debido al incremento de la población hispana ha abierto las puertas a los exportadores mundiales de este producto. La yuca congelada abarca la Partida Arancelaria Común Nandina07.14.10.00.00. Es un producto alimenticio se lo puede preparar de diferentes formas, en Estados Unidos la yuca es ofertada en centros comerciales.

En Estados Unidos la demanda de yuca se concentra en las principales ciudades tales como Chicago, Miami y Nueva York, el consumo de este producto se incrementa en los meses de invierno, utilizándose especialmente en la preparación de sopas y estofados por su alto contenido calórico. La yuca congelada se importa principalmente en los meses de julio y agosto.

Los consumidores adquieren el producto en las cadenas de supermercados y las tiendas detallistas, las que a su vez compran a mayoristas, bróker, proveedores, empresas transnacionales del comercio y directamente a productores.

La demanda de yuca que se consumen en Estados Unidos corresponde a las importaciones que realiza este mercado. En el siguiente cuadro indicaremos los 10 mayores proveedores de yuca en Estados Unidos.

Cuadro N°. 12
Exportadores de Yuca en Estados Unidos

País	Cantidad (Tons) 2006	Cantidad (Tons) 2007	Cantidad (Tons) 2008	Cantidad (Tons) 2009	Cantidad (Tons) 2010
Costa Rica	18.277,55	16.001,41	17.262,05	15.660,09	18.134,72
Ecuador	796,00	943,59	1.801,24	1.312,35	572,49
Filipinas	400,31	631,48	561,32	701,34	633,33
Fiji	149,08	251,20	247,64	325,76	282,10
Colombia	165,13	368,13	1.233,29	1.158,63	261,16
VietNam	67,63	116,94	83,95	106,67	189,45
Honduras	11,79	98,54	150,45	77,07	175,11
Tonga	77,68	87,01	127,09	79,47	168,25
Tailandia	88,34	44,65	68,05	540,81	112,34
República Dominicana	202,25	127,90	121,17	31,80	55,79

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Pamela Herrera

En el Cuadro N°. 13 podemos observar la evolución de las importaciones de yuca en Estados Unidos a nivel mundial.

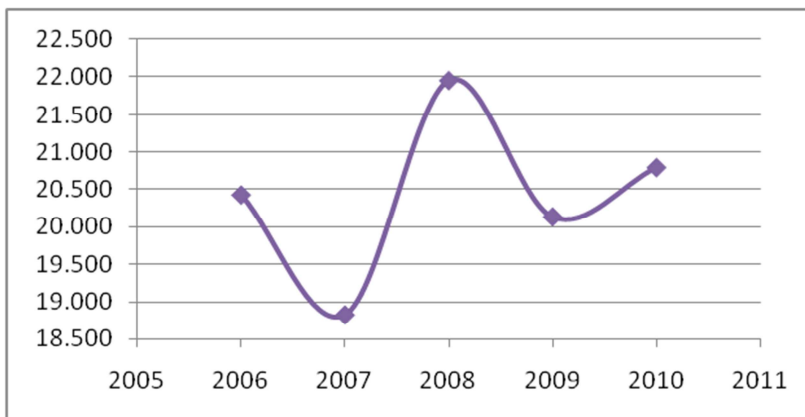
Cuadro No. 13
Importaciones de Yuca en Estados Unidos

Año	Cantidad	Porcentaje
2006	20.428,56	
2007	18.818,59	-7,88%
2008	21.960,58	16,70%
2009	20.132,98	-8,32%
2010	20.795,33	3,29%
	Total	3,78%
	TCPA	0,95%
Coefficiente de Correlación		28,51%

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Pamela Herrera

Gráfico N°. 9
Importaciones de Yuca en Estados Unidos



Fuente: Cuadro N° 13

Elaborado por: Pamela Herrera

La tasa de crecimiento promedio anual de la cantidad importada de los Estados Unidos es del 0,95% y el coeficiente de correlación es del 28,5%, datos que se han obtenido de la información histórica de los últimos 5 años, es decir desde el año 2006 hasta el año 2010.

La proyección de la demanda se la realizará con base a la tasa de crecimiento promedio anual, Este método de proyección “calcula la tasa de crecimiento de año en año, luego suma y obtiene un promedio, el mismo que sirve para realizar las proyecciones”. Meneses, Álvarez, Edilberto, (2004), Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 71.

En este método de proyección se toma en cuenta que los acontecimientos que se presentaron año a año en el pasado se mantendrán en el futuro y se utilizara las siguientes formulas:

a) Fórmula para calcular la tasa anual de crecimiento.

M= Monto

c= Capital

i=Interés

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

b) **Fórmula para la proyección de los datos**

$$M = c(1+i)^n$$

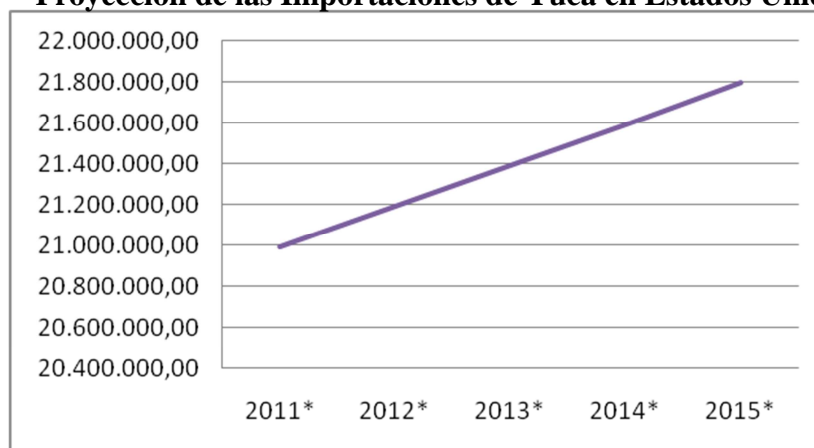
Cuadro N°. 14
Proyección de las Importaciones
de Yuca en Estados Unidos

Año	Cantidad
2011*	20.992,00
2012*	21.190,53
2013*	21.390,94
2014*	21.593,24
2015*	21.797,45

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Pamela Herrera

Gráfico N°. 10
Proyección de las Importaciones de Yuca en Estados Unidos



Fuente: Cuadro N° 14

Elaborado por: Pamela Herrera

En el Cuadro N°. 14 con la información obtenida al realizar las proyecciones podemos ver el incremento de las importaciones de yuca en Estados Unidos teniendo como resultado que en el año 2011 se importarán 20.992.001.30 toneladas e incrementarán en el 2015 a 21.797.454,99 toneladas.

3.5.2. Tamaño y crecimiento de la Población de Estados Unidos

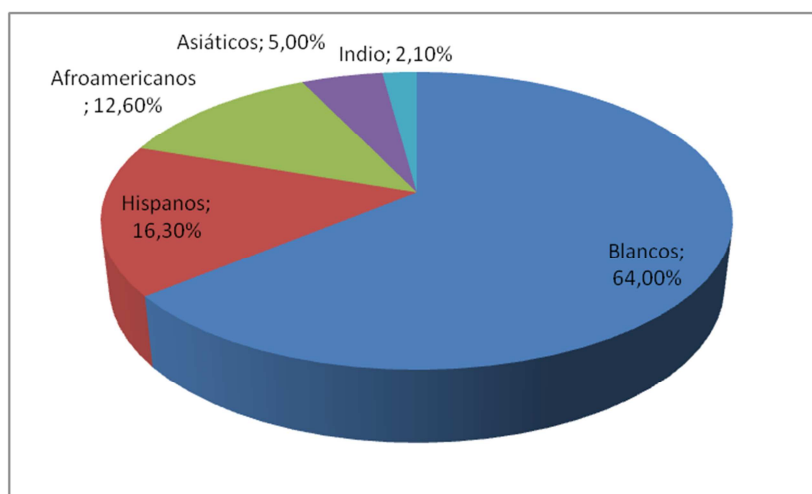
En los últimos años los hispanos han surgido con gran fuerza ubicándose en el segundo lugar del total de la población de Estados Unidos, según datos obtenidos del censo 2010 la población hispana de Estados Unidos ha alcanzado los 50,3 millones de personas, de manera que representan el 16,3 por ciento del total de habitantes como podemos observar en el Cuadro N°. 15

Cuadro N°. 15
Población de Estados Unidos por Grupos Étnicos

Grupo Étnico	Población en millones Año 2010	Porcentaje de Participación
Blancos	196,80	64,00%
Hispanos	50,30	16,30%
Asiáticos	14,70	5,00%
Afroamericanos	40,00	12,60%
Indio	6,90	2,10%
TOTAL	308,70	100,00%

Fuente: US Census Bureau
Elaborado por: Pamela Herrera

Gráfico N°. 11
Población de Estados Unidos por Grupos Étnicos



Fuente: Cuadro N°. 15
Elaborado por: Pamela Herrera

En el 2010 la población total de estadounidenses llegó a los 308,7 millones de personas, 27,3 millones más que en el 2000, el crecimiento se concentró en las zonas urbanas, el sur y oeste del país lugares en donde se encuentran la mayoría de hispanos. Desde el año 2000, la población hispana ha crecido en un 43 por ciento en Estados Unidos. En el Cuadro N°. 16 podemos observar el crecimiento de la población hispana en Estados Unidos del año 2000 al 2010.

Cuadro N°. 16
Población Hispana en Estados Unidos

Años	Población Hispana
2000	33.032.786
2001	34.453.196
2002	35.934.684
2003	37.479.875
2004	39.091.510
2005	40.772.445
2006	42.525.660
2007	44.354.263
2008	46.261.496
2009	48.250.741
2010	50.325.523

Fuente: US Census Bureau

Elaborado por: Pamela Herrera

3.5.2.1. Proyección de la Población Hispana en Estados Unidos

Para determinar el crecimiento de la población hispana en Estados Unidos realizaremos la proyección empleando la fórmula de la tasa de crecimiento promedio anual.

$$\text{Tasa de Crecimiento Promedio Anual} = \left(\sqrt[11]{\frac{50.325.523}{33.032.786}} \right) - 1$$

$$\text{Tasa de Crecimiento Promedio Anual} = \left(\sqrt[10]{1.52350219} \right) - 1$$

Tasa de Crecimiento Promedio Anual $\boxed{= (1.043) - 1}$

Tasa de Crecimiento Promedio Anual $\boxed{= 0.043}$

Tasa de Crecimiento Promedio Anual $\boxed{= 4,3\%}$

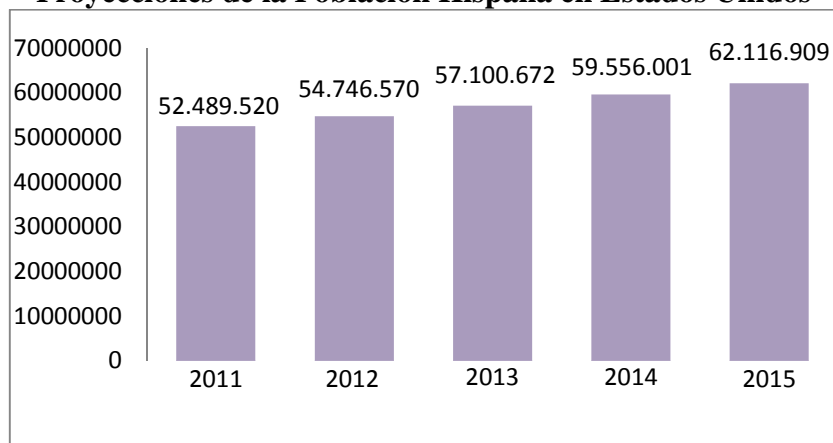
Cuadro N°. 17
Proyección de la Población Hispana en Estados Unidos
Tasa de Crecimiento Promedio Anual

Años	Población Hispana
2011	52.489.520
2012	54.746.570
2013	57.100.672
2014	59.556.001
2015	62.116.909

Fuente: US Census Bureau
Elaborado por: Pamela Herrera

Con los datos obtenidos podemos observar que la población hispana en el mercado objetivo tiene un crecimiento significativo.

Gráfico N°. 12
Proyecciones de la Población Hispana en Estados Unidos



Fuente: Cuadro N° 17.
Elaborado por: Pamela Herrera

3.6. Cuantificación de la Oferta

Baca Urbina dice en su libro “Evaluación de Proyectos” que la oferta es aquella cantidad de bienes o servicios que los oferentes están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

El objetivo de realizar el análisis de la oferta actual es determinar las cantidades y las condiciones en que una economía puede poner a disposición del mercado un bien o servicio.

3.6.1. Oferta Local

En el Ecuador existen varias zonas productoras de Yuca, Santo Domingo de los Tsáchilas es una de las provincias en las que más se produce. La yuca es un producto que es consumido y comercializado internamente en nuestro país y parte de la producción se destina para su exportación debido a las diferentes modalidades de preparación para la alimentación humana y el valor nutricionales que posee este producto alimenticio.

En el Cuadro N°. 18 se presenta los datos proyectados de la cantidad de yuca exportada hacia Estados Unidos

Cuadro N°. 18
Proyección de la Cantidad Exportada de Yuca
del Ecuador hacia Estados Unidos
Tasa de Crecimiento Promedio Anual

Años	Cantidad (Tons)	Porcentaje
2006	796,00	
2007	943,59	18,54%
2008	1.801,24	90,89%
2009	1.312,35	-27,14%
2010	572,49	-56,38%
	Total	25,91%
	TCPA	6,48%
2011*	609,58	
2012*	649,07	
2013*	691,12	
2014*	735,90	
2015*	783,57	
Coef de Correl	- 0,0256534	
* Datos Proyectados		

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Pamela Herrera

La tasa de crecimiento promedio anual de la cantidad exportada de Ecuador hacia Estados Unidos es del 6,48%, dato que se ha obtenido de la información histórica de los últimos 5 años, es decir desde el año 2006 hasta el año 2010.

Con la aplicación de la tasa de crecimiento promedio anual, se proyecta que la cantidad exportada de yuca congelada para el año 2011 será de 609,58 toneladas y en el año 2015 será de 783,57 toneladas.

3.6.2. Oferta Internacional

La yuca forma parte de la alimentación de millones de personas alrededor del mundo, especialmente en África, Asia, y ahora en los últimos años hemos tenido un aumento en el consumo de este producto en Norte América y Europa debido a la fuerte inmigración que han tenido estas regiones.

Una vez analizada la oferta local notamos que existen varias regiones del país que cuentan con las condiciones adecuadas para la producción, y aprovecharíamos que su consumo mundial ha tenido un auge importante por parte de sectores crecientes de consumidores para la exportación de la yuca.

Cuadro N°. 19
Oferta Internacional

Años	Costa Rica	% Crecimiento	Filipinas	% Crecimiento
2.006,00	18.277,55		400,31	
2.007,00	16.001,41	-12,45%	631,48	57,75%
2.008,00	17.262,05	7,88%	561,32	-11,11%
2.009,00	15.660,09	-9,28%	701,34	24,94%
2.010,00	18.134,72	15,80%	633,33	-9,70%
TOTAL	85.335,81		2.927,78	

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Pamela Herrera

Uno de los principales ofertantes internacionales es Costa Rica el cual la cantidad ofertada se mantiene como se muestra en el cuadro N° 19, otro de los países que exporta yuca en gran cantidad a Estados Unidos es Filipinas.

3.6.3. Oferta Histórica

La cuantificación de la oferta histórica se la realizó en base una investigación de bases de datos de la cantidad de producto en el mercado de países como: Ecuador, Costa Rica y Filipinas, se tomó como referencia estos países por la cuota de mercado que poseen en Estados Unidos.

En el cuadro N° 20 podemos observar el comportamiento de la oferta histórica del producto.

**Cuadro N°. 20
Oferta Histórica**

Años	Oferta Histórica	% Crecimiento
2006	19.473,86	
2007	17.576,48	-9,74%
2008	19.624,62	11,65%
2009	17.673,78	-9,94%
2010	19.340,53	9,43%
	Total	1,40%
	TCPA	0,35%

Fuente: TradeMap

Elaborado por: Pamela Herrera

3.6.4. Proyección de la Oferta

Una vez obtenida la tasa de crecimiento promedio anual de la información histórica, se procede a aplicar la fórmula del monto para obtener los datos proyectados. En el Cuadro N°. 21 se presenta los datos proyectados de la oferta.

**Cuadro N°. 21
Proyección de la Oferta**

Años	Oferta Histórica	% Crecimiento
2006	19.473,86	
2007	17.576,48	-9,74%
2008	19.624,62	11,65%
2009	17.673,78	-9,94%
2010	19.340,53	9,43%
	Total	1,40%
	TCPA	0,35%
2011	19.408,19	
2012	19.476,09	
2013	19.544,23	
2014	19.612,60	
2015	19.681,21	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

3.7. Demanda Insatisfecha

Se conoce como demanda insatisfecha cuando la producción o cantidad de bienes o servicios no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado. Barreno Luis, “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos” primera edición, pág. 21.

En el presente proyecto se ha determinado que si existe demanda insatisfecha en el mercado de Estados Unidos.

La demanda insatisfecha del proyecto corresponde a la resta de la oferta y la demanda. En el cual se representa que existen consumidores que no han sido atendidos por la competencia en ningún caso. El cuadro N° 22 Muestra la proyección de la demanda insatisfecha, la cual servirá de base para realizar una estimación de los ingresos y de la producción que se va a realizar.

Cuadro N°. 22
Demanda Insatisfecha
en Toneladas

Año	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
2011	20.428,56	19.408,19	1.020,36
2012	18.818,59	19.476,09	- 657,50
2013	21.960,58	19.544,23	2.416,35
2014	20.132,98	19.612,60	520,38
2015	20.795,33	19.681,21	1.114,12

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

3.8. Oferta del Proyecto

La oferta del proyecto consiste en la cantidad de bienes y servicios, que el proyecto al ejecutarse está en la capacidad de ofrecer, considerando sus recursos disponibles, con lo que se puede determinar el tamaño del proyecto. En el Cuadro N° 23, se presenta la oferta del proyecto.

Cuadro N°. 23
Oferta del proyecto

Año	Demanda Insatisfecha	Cuota a Satisfacer	%
2011	1.020,36	104,34	10,23%
2012	- 657,50	107,18	-16,30%
2013	2.416,35	110,11	4,56%
2014	520,38	113,11	21,74%
2015	1.114,12	116,20	10,43%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El presente proyecto pretende abastecer de 1.700,09toneladas de yuca para el 2011 al mercado de Estados Unidos, es decir el 0,01% de la demanda insatisfecha y aumentando el abastecimiento a 1.893,45toneladas en el año 2015.

3.8.1. Oferta del Proyecto en Cantidades

Para abastecer la cuota de mercado que conformará la oferta que tendrá el proyecto, es necesario determinar la cantidad del producto que la empresa exportadora estará en capacidad de ofrecer. En el Cuadro N°. 24, se presenta la cantidad de toneladas del producto, con lo que cubrirá la oferta del proyecto que se relaciona con su capacidad instalada.

Cuadro N°. 24
Oferta del Proyecto en Cajas

Años	Contenedores mensual	Cajas mensuales	Cajas Anuales	Kilogramos Mensuales	Kilogramos Anuales	Toneladas Anuales
2011*	1	630	7.560	11.346	136.156	136
2012*	1	630	7.560	11.346	136.156	136
2013*	1	630	7.560	11.346	136.156	136
2014*	2	1.260	15.120	22.693	272.311	272
2015*	2	1.260	15.120	22.693	272.311	272

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

3.9. Plan de Marketing Internacional

Plan de Marketing Internacional “es el conjunto de actividades que partiendo del análisis constante del consumidor y de las tendencias del mercado, nos lleva hasta la creación, adopción del producto o servicio, su distribución y consumo o utilización final, teniendo como punto de referencia la obtención del máximo beneficio del consumidor y de nuestra empresa”, según EENI <http://www.reingex.com/Marketing-Internacional.shtml>

En el plan de marketing internacional se tomará en cuenta datos referentes al país de Estados Unidos, así como un análisis socioeconómico de los hispanos consumidores de yuca, luego se realizará la carpeta empresarial en la que se proporcionará la información necesaria para los importadores de este mercado.

3.9.1. Análisis Geográfico, Político, Económico y Jurídico de Estados Unidos

3.9.1.1. Ubicación Geográfica

La parte continental de Estados Unidos limita al norte con Canadá y el Océano Ártico y al sur con México; al este con el Océano Atlántico y al oeste con el Océano Pacífico. Alaska limita con el Océano Pacífico y Canadá. Las islas Hawaii limitan con el Océano Pacífico. Su fundación fue el 4 de julio de 1776.

Gráfico N°. 13

Ubicación Geográfica de Estados Unidos en el Continente Americano



Fuente: mundo.teoriza.net

Elaborado por: Pamela Herrera

Estados Unidos es una república federal constitucional compuesta por 50 estados. Alaska es conocida como el estado más grande del área. Su superficie es de 9.826.675 km², según datos obtenidos del census bureau Estados Unidos tiene un total de 308.745.538 habitantes según CENSUS Bureau www.census.gov, de los cuales el 16,3 por ciento representa a la población hispana, es decir existen 50.325.522 hispanos.

Gráfico N°. 14

Los 50 estados de Estados Unidos



Fuente: turismo.otg/geografía-de-estados-unidos

Elaborado por: Pamela Herrera

El idioma oficial es el inglés, su moneda es el dólar estadounidense (\$, USD)

Gráfico N°. 15 Moneda de Estados Unidos



Fuente: turismo.otg/moneda-de-estados-unidos
Elaborado por: Pamela Herrera

3.9.1.2. Clima

Estados Unidos es un país extenso, con diferencias climáticas radicales entre un lugar y otro. El clima de Miami, por ejemplo, no tiene nada que ver con el que podemos encontrar en Idaho, por ejemplo.

En la zona oeste, el clima suele ser más cálido y hay frecuentes lluvias en la parte sur, en el centro lo predominante es la aridez, y un poco más al este se puede disfrutar de un ambiente mucho más tropical, con viento y tornados. Por otra parte, en el norte hay mucha nieve y climas fríos en las montañas.

3.9.1.3. Sistema Político

El gobierno de Estados Unidos está estructurado según la Constitución, a la que se adhieren las tres ramas del gobierno; la legislativa, la ejecutiva y la judicial. La rama legislativa es el Congreso, que a su vez, está compuesto por el Senado y la Cámara de Representantes. La segunda es la ejecutiva, el Presidente, quien no puede hacer leyes. Más bien, su responsabilidad es defenderlas. El Presidente se reúne con líderes de otros países y puede hacer tratados con ellos, pero esos acuerdos deben ser ratificados por el Senado. También tiene el poder de declarar guerras, siempre y cuando reciba el visto bueno del Congreso. La rama judicial se compone por las cortes federales, estatales y locales; y sirven para interpretar las leyes y decidir si van de acuerdo a la Constitución.

La Constitución de Estados Unidos crea un sistema en el que las diferentes instituciones comparten el poder. Puesto a que las tres ramas del gobierno comparten poderes, cada una puede equilibrar a la otra. De ahí viene la frase de “frenos y equilibrios” del gobierno. Por ejemplo, el Congreso puede frenar un exceso presidencial rehusándose a aprobar alguna medida favorecida por el Presidente, revocándole algún veto o removerlo del cargo. Además, tiene influencia sobre la rama federal porque tiene la capacidad de cambiar el número de jurisdicciones de los tribunales menores o remover jueces. Mientras tanto, el presidente tiene el poder del veto sobre el Congreso y su poder sobre las cortes se define con la nominación de jueces. Por su parte, las cortes pueden declarar leyes o el comportamiento del presidente como anticonstitucionales.

El Senado está compuesto por dos representantes de cada estado mientras que los miembros de la Cámara de Representantes se determinan con los datos del Censo cada diez años según About.com <http://politica.about.com/od/Generales/a/C-Omo-Funciona-El-Gobierno.htm>

3.9.1.4. Sistema Económico

El sistema económico de los Estados Unidos se organiza de forma principalmente capitalista en el cual predomina el capital sobre el trabajo como elemento de producción y creación de riqueza.

Cabe destacar que en Estados Unidos existe una significativa presencia de los sectores como los servicios (turísticos, comercio internacional, industria manufacturera, transporte y comunicación, banca y servicios financieros, inmobiliaria, etc.). Así mismo destacan las plantas de fabricación biomédicas, las líneas aéreas, las tiendas detallistas para el gran consumo, resorts y hoteles, cruceros, hospitales y las granjas de frutas y vegetales. El sector servicios genera el 75 por ciento del PIB, mientras que las exportaciones solo generan el 8,5 por ciento.

Es un país que destaca por su influencia en cualquier decisión de tipo económico y político a nivel internacional.

3.9.2. Análisis Socioeconómico de Estados Unidos

Estados Unidos con más de 308 millones de habitantes es el tercer país más poblado, con 9,83 millones de km², es el tercer o cuarto país más grande por área total y el tercero más grande tanto por la superficie terrestre. Es una de las naciones del mundo étnicamente más diversas y multiculturales, producto de la inmigración a gran escala.

En 2008 las Naciones Unidas estimaron que la aglomeración urbana en este país es extensa.

3.9.2.1. Vivienda

En Estados Unidos existen muchas opciones de vivienda de donde escoger. Las comunidades están asentadas en zonas urbanas, rurales, industriales, agricultoras y suburbanas. Existen todo tipo de casas individuales o conjuntas (tipo "town house") o edificios de apartamentos.

En la mayoría de los casos, los estadounidenses deciden vivir en una casa cuando va a ser su residencia permanente. En muchas ciudades de corte tradicional-urbano, todas las familias con hijos viven en casas. Aunque se pueden alquilar, generalmente son adquiridas a través de compra. Este inmueble es el de más cara adquisición y los precios variarán según su ubicación, número de cuartos, garajes y otros servicios.

Los apartamentos son excelentes alternativas cuando no hay certeza de cuánto tiempo se permanecerá en el mismo lugar, cuando no se necesita de mucho espacio y cuando se quiere ahorrar tiempo y dinero en mantenimiento. Los precios de compra y alquiler varían dependiendo de la ubicación, el tamaño del apartamento y su mantenimiento. El 67% de hogares tienen casas propias.

En el mercado de la vivienda se han dado recientemente síntomas de optimismo: las ventas de vivienda usada muestran una tendencia al alza, la confianza de los constructores ha aumentado, y las tasas hipotecarias históricamente bajas, unidas a la fuerte caída del precio de las viviendas en relación con el ingreso de las familias, han impulsado los índices de asequibilidad de la vivienda a sus máximos históricos. Sin embargo, muchos compradores

y vendedores potenciales se mantienen al margen: las tasas de morosidad del sector residencial y las ejecuciones hipotecarias siguen persistentemente altas, las condiciones de crédito se mantienen estrictas, el desempleo es elevado y los índices nacionales de los precios de la vivienda continúan cayendo.

Desde su nivel máximo de hace seis años, la media nacional de los precios de la vivienda ha caído aproximadamente 34%. Así pues, muchos prestamistas, inversores, compradores y vendedores no notan aún el repunte. Creemos que en 2012 el mercado residencial seguirá bajo tensión en muchas zonas del país; sin embargo, en los mercados en crecimiento surgen oportunidades para que los compradores aprovechen el récord de asequibilidad, hagan inversiones inmobiliarias y eviten el aumento de los alquileres.

3.9.2.2. Nivel de Ingresos

En el 2010 el Producto Interno Bruto (PIB) de Estados Unidos es de \$14.66 billones, esta variable da el producto interno bruto (PIB) o el valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado. El PIB al tipo de cambio de paridad del poder adquisitivo (PPA) de una nación es la suma de valor de todos los bienes y servicios producidos en el país valuados a los precios que prevalecen en los Estados Unidos.

3.9.3. Desarrollo del Plan de Marketing Internacional

El plan de marketing internacional se desarrollara a través de una carpeta empresarial dirigida a los importadores de Estados Unidos, para proporcionar datos relevantes de la empresa y el producto, para que de esta manera puedan comercializar el producto de la manera más eficiente a nuestro mercado objetivo.

3.9.3.1. Carpeta empresarial

En la carpeta empresarial se detallará la información más importante de la empresa y del producto que vamos a ofrecer, para que de esta manera los importadores puedan conocer la estructura e imagen corporativa de nuestra empresa.

En el Gráfico N° 16 se muestra el diseño de la carpeta empresarial.

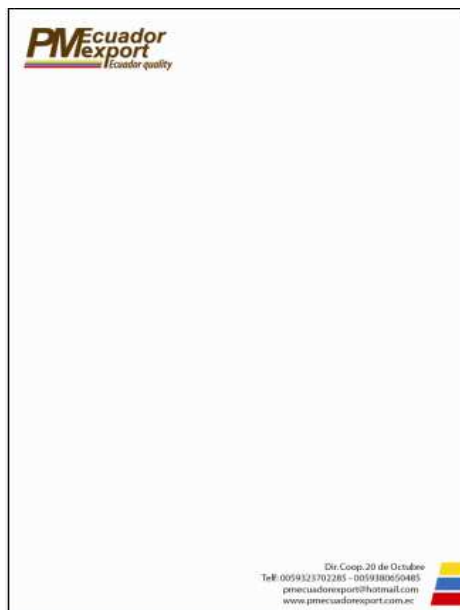
Gráfico N°. 16
Carpeta Empresarial



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pamela Herrera

Este modelo de carpeta empresarial es la que utilizará la compañía, la cual se entregará a los importadores, esta carpeta contendrá información de la empresa y del producto, en hojas membretadas que identifiquen a la compañía. En el Gráfico N° 17, se enseña el modelo de la hoja membretada.

Gráfico N°. 17 Hoja Membretada



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

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

a. Antecedentes de la empresa

Ecuador es un país caracterizado por sus suelos fértiles que permiten el desarrollo de productos en el sector agrícola, en Santo Domingo de los Tsáchilas la producción de yuca ha incrementado en las diferentes zonas de esta ciudad, es por esto que hemos creado PM Ecuador Export, una empresa dedicada a la exportación de Yuca Congelada que ayudará a promover la economía de nuestro país.

El incremento de la población hispana en Estados Unidos ha generado una alta preferencia al consumo de productos alimenticios de origen latino, la yuca que es un producto que se caracteriza por un alto contenido de nutrientes, facilidad de cocción y de preparación de diversos platos gastronómicos se ha convertido en uno de los preferidos de este mercado. Por esta razón la empresa PM Ecuador Export tiene como objetivo abastecer este mercado potencial con nuestro producto.

b. Identificación de la Compañía

Para alcanzar el posicionamiento de la compañía en el mercado nacional e internacional se establecerá el nombre a la compañía, el logotipo y su eslogan, que permitirán que los importadores nos puedan identificar.

c. Nombre de la Compañía.

El nombre con el cual se identificará la compañía es PM Ecuador Export, que hacen referencia a los nombres de los propietarios de la misma, el país de procedencia del producto y la actividad que es exportar.

d. Logotipo de la Compañía

Es el mecanismo mediante el cual se representará a la compañía en el mercado internacional, el logotipo está diseñado de acuerdo a la actividad de la compañía. En el gráfico N°.18. Podemos observar el logotipo de nuestra empresa.

Gráfico N°. 18
Logotipo



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pamela Herrera

El logotipo de la compañía contiene el nombre de la empresa, el eslogan y especifica la actividad comercial de la misma. El color café de las letras es referente al color de la piel de la yuca, también hemos utilizado los colores que identifican la bandera nacional de nuestro país.

e. Eslogan

“Ecuador Quality”

El objetivo de nuestro eslogan es posicionar en la mente de los consumidores que los productos que ofrece nuestra empresa son ecuatorianos con de calidad, además que cumplen con las condiciones de calidad que exigen los mercados internacionales.

f. El Producto

El producto que ofrecerá la compañía PM Ecuador Export a los hispanos residentes en Estados Unidos es la yuca congelada. En la foto N° 3. Se muestra el producto que ofrecerá la compañía PM Ecuador Export en el mercado estadounidense.

Foto N° 3
Yuca Fresca Congelada



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pamela Herrera

El producto cumplirá con todas las exigencias de nuestros clientes.

g. Marca del Producto

En el Gráfico N°. 19 se evidencia el logo representativo de la línea correspondiente a la yuca fresca congelada de exportación.

Gráfico N°. 19
Logotipo del Producto



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

Debido a que existen varios exportadores de yuca al mercado de Estados Unidos, hemos elaborado un logotipo del producto en el que se indique el lugar de procedencia, es por eso que hemos utilizado los colores que representan nuestra bandera nacional y el eslogan Yuca – Ecuador que indica al Exportador, en la parte superior izquierda indicamos a la empresa exportadora y en el centro observamos la yuca en su forma natural.

h. Características del Producto

Entre las características que tendrá el producto a exportar al mercado estadounidense serán:

1. Las raíces de excelente calidad
2. Las raíces óptimas para la congelación deben ser cosechadas entre 8 a 9 meses
3. La congelación debe realizarse dentro de las 24 horas posteriores a la cosecha
4. No se permite ninguna clase de daño provocado por insectos o roedores
5. Para la exportación el tamaño adecuado un diámetro mínimo al centro de 4.5 cms
6. La corteza de cada raíz debe ser de color blanco
7. Se elimina toda cantidad de tierra de las raíces con cepillos se cerdas de plástico suaves
8. La raíz es pelada y cortada
9. El producto debe ser congelado en bolsas plásticas de 2.25 kilogramos
10. El producto debe ser embalado en cajas de cartón corrugado de 20 kilogramos
11. El producto debe ser exportado a una temperatura de 0 - 5°C
12. La humedad relativa recomendada para la exportación del producto es de 8% a un 90%

13. Debe ir identificado el país de origen

i. Embalaje

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

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

- Largo 52 cm.
- Alto 34,5 cm.
- Ancho 21 cm.

En la Foto N°. 4, se indica el modelo de la caja de cartón en el que se colocará las raíces de Yuca Congelada

Foto N° 4
Cartón para Yuca Congelada



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pamela Herrera

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

- Nombre del producto: Yuca Congelada
- Peso neto: 18,00 kilogramos.
- Peso bruto: 20,00 kilogramos.
- Nombre de la compañía: PM Ecuador Export
- Dirección del Exportador: Coop. 20 de Octubre
- País de origen: Ecuador.
- Fecha de Expiración: “365 días de la fecha de elaboración”
- Instrucciones de almacenamiento: Mantener el producto a -5° C.

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

j. Mezcla Promocional

- **Mezcla Promocional**

Como el plan de marketing internacional está dirigido a los intermediarios, solamente se realizara la publicidad empleando las tecnologías de información y comunicación

- **Publicidad.**

El internet será el medio publicitario que se empleara para informar a las empresas importadoras de Estados Unidos, sobre la exportación de la yuca será a través de la web, se procederá a la creación de la página web que nos permitirá conocer a la empresa y al producto. A continuación mostraremos el mail y la página web.

Gráfico N° 20
Nombre de la Página Web y
Dirección del Correo Electrónico

<p>www.pmecuadorexport.com.ec</p> <p>pmecuadorexport@hotmail.com</p>

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pamela Herrera

- **Relaciones Públicas**

Las relaciones públicas giran entorno a la comunicación e identificación de los clientes y el máximo representante de la compañía, el Gerente, por lo tanto necesitaremos de una tarjeta de presentación debido a eso procederemos a realizar tarjetas de presentación. En el gráfico N° 21 se muestra la tarjeta de presentación.

Gráfico N° 21
Tarjeta de Presentación
Parte Frontal y Parte Posterior



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

k. Distribución dese el origen hasta el destino

- **Puerto Marítimo de Origen**

La yuca será exportada vía marítima debido a que es un producto que no necesita rápido traslado, por lo tanto ira en un contenedor refrigerado de 40 high cube. El puerto de origen será, el de Guayaquil debido a que es el más grande del País.

La administración del Puerto está a cargo de la empresa Contecon Guayaquil S. A. La cuales una empresa subsidiaria de International Container Terminal, INC (ICTSI).El objetivo de negocio de contecon es el manejo y operación de contamines y terminales multipropósito del puerto, y por su experiencia, credibilidad y en especial por la seguridad que brinda a los exportadores en el proceso de transporte se ha convertido en el puerto marítimo más importante de nuestro país.

En la foto N° 5 podemos observar el puerto marítimo de Guayaquil

Foto N° 5
Puerto Marítimo



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pamela Herrera

- **Puerto Marítimo de Destino**

El puerto de destino será el puerto de Nueva York (Newark Elizabeth Marine Terminal). El puerto de Nueva York es la conexión principal entre las rutas marítimas internacionales y la extensión territorial de los Estados Unidos ofreciendo acceso, sin paralelo, a los destinos de carga más importantes.

Es uno de los puertos más importantes de Estados Unidos y por medio de su red de distribución interna, uno puede acceder a 100 millones de consumidores a un día de la llegada al puerto de su mercadería y con igual rapidez comerciar sus productos al resto del mundo. El puerto se encuentra en constante refacción y modernización de sus terminales para mejorar la calidad de los servicios.

1. Documentación Requerida para Negociar

- **Contrato de Compra y Venta Internacional**

El contrato de compraventa es la figura típica del comercio Internacional, Al ser el contrato un acuerdo de voluntades entre el exportador e importador debe constar con la siguiente información: Datos del Importador y Exportador, condiciones de entrega, Incoterms, ley

aplicable al contrato, descripción de la mercadería objeto del contrato especificándose el peso, embalaje, calidad, cantidad, etc., precio unitario y total, condiciones y plazos de pago y bancos que intervienen en la operación.

- **Nota de Pedido**

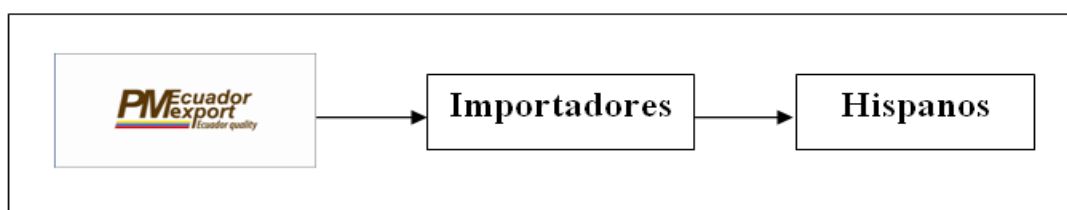
La nota de pedido es un documento emitido por el importador, solicitando la cantidad de producto que requiere, mediante la cual, el exportador verifica si está en condiciones de abastecer por completo el pedido.

m. Canales de Distribución

El importador será el mayorista, él se encargará de distribuir y vender el producto a Supermercados, Restaurantes, Tiendas Latinas, etc.

PM Ecuador Export se encargara de establecer los contactos con las empresas importadoras para realizar la venta del producto. En el siguiente grafico se mostrará el canal de distribución que realizaremos.

Gráfico N° 22
Canal de Distribución



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

n. Fijación de Yuca

La compañía PM Ecuador Export fijará un precio para todos los importadores, como estrategia para ingresar al mercado Estadounidense, de esta manera se pretende establecer un precio atractivo que genere beneficios tanto al importador como a la compañía

exportadora. El precio por cada caja de yuca fresca congelada de exportación de 20 kilogramos será de **\$22,00 USD. FOB**, en el año 2011.

ñ. Términos de Pago

Se negociara en termino FOB (free on board), este término de negociación nos indica que el exportador entrega el producto en el buque. Nuestra responsabilidad se terminara una vez que el contenedor haya subido al buque.

o. Métodos de Pago.

El método de pago con la que se negociara es prepago, esto significa que el importador pagara el 70% del valor total de la mercancía una vez embarcada la mercancía y el 30% una vez que el importador obtenga el producto en su empresa.

CAPITULO IV

ESTUDIO TECNICO

“El estudio técnico se basa en un análisis de la función de producción, que indica cómo combinar los insumos y recursos utilizados por el proyecto para que se cumpla el objetivo previsto de manera efectiva y eficiente”, según Evaluaciones de Proyectos <http://evaluaciondeproyectosapuntes.blogspot.com/2009/05/el-estudio-tecnico-el-estudio.html>.

Con este estudio “se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto”, Baca Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, PARTE DOS: Estudio de Mercado, Cuarta edición, Pág. 84, México.

4.1. Objetivos del Estudio Técnico

4.1.1. Objetivo General

Determinar los recursos necesarios para obtener un producto exportable de calidad utilizando los recursos de la empresa de manera eficiente y eficaz.

4.1.2. Objetivos Específicos

- Determinar el tamaño óptimo del proyecto.
- Indicar la localización de la empresa.
- Establecer el proceso de producción que requiere el proyecto.
- Estimar las inversiones, costos y gastos que se necesitan durante la vida útil del Proyecto.

4.2. Tamaño del Proyecto

“El tamaño del proyecto está definido por la capacidad de producción que tiene éste en un periodo operacional determinado”, según Barreno, Luís, (2007), Taller de gestión de Proyectos, Pág. 9.

El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.

4.2.1. Factores determinantes del tamaño

4.2.1.1. Mercado

En el Estudio de mercado realizado se mostró que la demanda de yuca en el exterior presenta un camino viable para la creación de la empresa, además de ser Santo Domingo de los Tsáchilas una zona productora del tubérculo, el proyecto puede ofrecer la exportación de cajas de yuca, establecida por la capacidad productiva. El mercado es altamente atractivo ya que de acuerdo a la información obtenida en la investigación de campo se determinó que el mercado internacional requiere la compra de yuca.

4.2.1.2. Disponibilidad de Recursos

El proyecto que se desea implementar será financiado el 70% con recursos propios que el inversionista pretende aportar, y el 30% restante mediante un préstamo.

4.2.1.3. Disponibilidad de Mano de Obra

El proyecto requiere de personal que tenga conocimientos sobre administración y parámetros de exportación. De acuerdo al tamaño del proyecto, es importante que la nueva empresa, se asegure que el personal que labore en sus instalaciones, sea suficiente y el adecuado para cada una de las actividades que se realizarán en la empresa.

En el cuadro N° 25 observaremos el personal necesario para la actividad empresarial que se realizara.

Cuadro N° 25
Recursos Humanos

Recurso Humano	Cantidad
Administrador	1
Contador	1
Secretaria	1
Jefe de Producción	1
Operarios	3
Guardia	1
Total	8

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

4.2.1.4. Disponibilidad de Materia Prima

En lo que se refiere a la materia prima e insumos necesarios para obtener el producto final, es importante adquirir la cantidad óptima que se necesitará para ofrecer al cliente un producto de calidad. La empresa se debe asegurar que el abastecimiento de la materia prima e insumos que requiere para la exportación de yuca, sea eficiente y suficiente para cubrir los despachos que se va a realizar. Se debe tomar en cuenta que la disponibilidad de la materia prima, en este caso yuca es muy buena en la zona. Por lo que los principales proveedores del tubérculo se encuentran ubicados en los alrededores de la ciudad Santo Domingo.

4.3. Localización del Proyecto

El objetivo de la localización óptima del proyecto es determinar la ubicación estratégica donde se instalará la compañía, además de contribuir a la maximización de la tasa de rentabilidad sobre el capital.

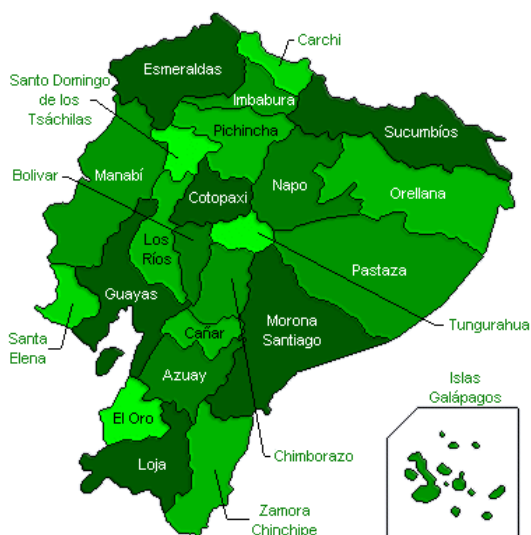
El estudio y análisis de la localización de los proyectos puede ser muy útil para determinar el éxito o fracaso de un negocio, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros.

4.3.1. Macrolocalización

La macrolocalización de los proyectos se refiere a “la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto”, Economía.com <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>.

La exportación de yuca se desarrollará en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, debido a la facilidad de acceso a la materia prima.

Gráfico N° 23
Mapa del Ecuador (Macrolocalización)

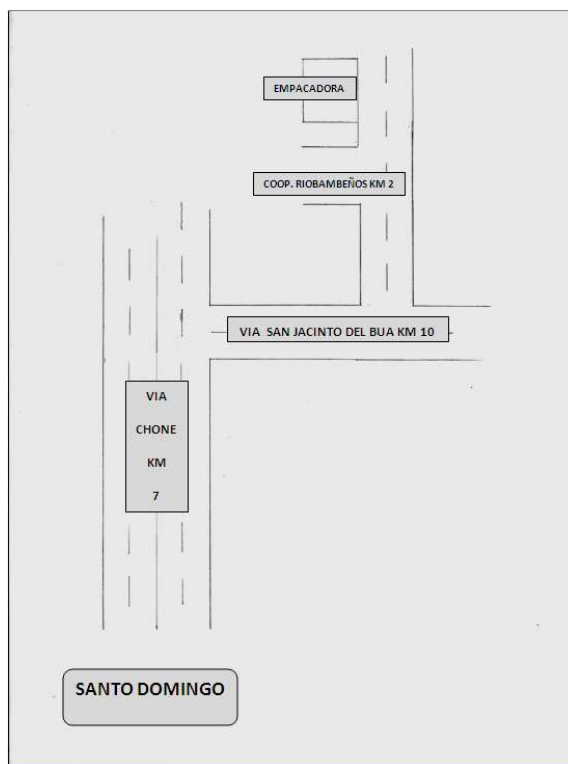


Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pamela Herrera

4.3.2. Microlocalización

Consiste en seleccionar la localización óptima del proyecto, principalmente se analiza las características y costos de los terrenos. Así como también el análisis de los servicios básicos, cercanía a carreteras y puertos, entre otras.

Foto N° 6
Ubicación de la Empacadora



Fuente: Propia

Elaborado por: Pamela Herrera

4.3.2.1. Factores de microlocalización.

4.3.2.1.1. Medios y costo de transporte.

Debido al crecimiento de las ciudades, se ha mejorado las vías, carreteras y vehículos de transporte que permiten que los habitantes puedan trasladarse. Por esta razón se puede llegar con facilidad y sin demora.

Para poner en marcha la actividad de exportación es necesario adquirir una camioneta doble tracción para realizar la compra de la materia prima.

4.3.2.1.2. Cercanía de las fuentes de abastecimiento

En lo que se refiere a los proveedores, están ubicados en los alrededores de la planta lo que nos abarata los costos de transporte del producto desde el lugar de la cosecha hasta la planta, mientras que los materiales para todo el proceso de producción los obtendremos en el centro de la ciudad y en las ciudades que se encuentran nuestros demás proveedores.

4.3.2.1.3. Factores Ambientales

El proyecto que se desea implementar está ubicado dentro de la clasificación de proyectos como Neutro, esto quiere decir, que no afecta al medio ambiente, ya que los desechos son incorporados como materia prima al suelo, sin poner en riesgo el entorno en el cual se desarrollará la nueva empresa.

4.3.2.1.4. Disponibilidad de servicios básicos.

La planta, estará ubicada en un sector que cuenta con los servicios básicos de energía eléctrica, agua, y teléfono, etc., indispensables para el desarrollo del mismo.

4.3.2.1.5. Posibilidad de eliminación de desechos.

Nuestra empresa cuenta con sistema de recolección de basura y residuos, permitiendo que los desechos sean eliminados adecuadamente en el lugar de cosecha ya que sirven como materia orgánica al suelo.

4.3.2.2. Materia Prima e Insumos

Los proveedores de la materia prima, serán los agricultores de los sectores Cooperativa Riobambeños, Laurel que pertenecen a la zona de San Jacinto del Búa, los cuales ofrecerán una materia prima de calidad, en condiciones de tiempo, cantidad y precios favorables al proyecto.

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

- Alfred Muebles, ubicada en la Av. Tsáchila 707 y Río Aguarico en la que se adquirirá la cortadora en acero y las mesas de acero para el proceso de producción.
- Muebles M-Class ubicada en la Urb. Granda Centena Pasaje Cañizares lote 6 e Ibarra, adquiriremos los muebles y enseres para nuestra compañía.
- EL Equipo de Computo lo proveerá la empresa Computav.
- Empresa Promacofi, ubicada en la ciudad de Santo Domingo en la Av. 3 de Julio y San Miguel (esquina), en la que se adquirirá los machetes para el desplante de las raíces del suelo, la cola blanca, para el armado de las cajas de cartón, los zunchos para sujetar las cajas, la enzunchadora, las grapas, las tijeras y las balanzas para pesar las gavetas de yuca.
- Empresa Importadora y Distribuidora Mendoza, ubicada en la ciudad de Santo Domingo, Cooperativa 17 de Diciembre Av. Chone 519 y Vicente Rocafuerte, ofrece diferentes líneas de productos plásticos, en la que se adquirirá; cepillos, cuchillos y gavetas.
- Empresa Cartorama, ubicada en la ciudad de Guayaquil, Km. 14 ½ vía a Daule, produce empaques de cartón corrugado y microcorrugado.

4.3.2.3. Materiales de Oficina

La adquisición de materiales de oficina, se realizara en la ciudad de Santo Domingo, ya que existen empresas para abastecer los requerimientos de PM Ecuador Export.

Las etiquetas, hojas membretadas, facturas y documentos de uso exclusivo de la organización, serán elaboradas por la imprenta “Sellos Superior Imprenta Digital”

4.3.2.4. Tecnología y Equipos.

La organización para la exportación en la parte operativa se necesitara de maquinarias y equipos para el proceso de congelación para lo cual se requiere un cuarto frío, en la parte administrativa PM Ecuador Export se proveerá de equipos de avanzada tecnología tales como: computadoras, internet, teléfonos, fax, impresoras, software y otros.

4.4. Proceso de Producción.

Según Villavicencio Jorfe “un proceso de producción es un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos”. Es decir es un sistema de acciones secuenciales que se orientan a la transformación de ciertos elementos en productos. En nuestro proyecto el proceso productivo es realizar el congelamiento y empaquetado del tubérculo en cajas de cartón.

4.4.1. Descripción del proceso de producción de la yuca congelada

- **Cosecha**

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

- **Transporte a la Empacadora**

Las gavetas son ubicadas en el medio de transporte que las destinará a la planta empacadora. Es recomendable transportar la materia prima a una baja velocidad, puesto que los golpes pueden provocar el deterioro vascular de las raíces, provocando la entrada de oxígeno y patógenos en las microheridas superficiales.

- **Lavado**

Si las raíces tienen tierra adherida, el producto final resultará con alto contenido de cenizas, lo que reduce de manera notoria su calidad. Generalmente esto ocurre durante épocas lluviosas y en suelos pesados, en ese caso hay que lavarlas. Además esta operación permite detectar la presencia de pudriciones, piedras, etc. que podrían afectar la calidad del producto final.

- **Troceado**

El proceso de troceado facilita el pelado del tubérculo, esto se logra al cortarlas en trozos pequeños y uniformes las medidas de los trozos son mínimo de 7 cm y máximo 9 cm, labor que se realiza con una máquina picadora tipo tailandés. Según el tipo de disco, así será la característica del trozo. También puede hacerse en forma manual.

- **Pelado y Desvenado**

La eliminación de la cáscara y de la vena se hace para tener el producto listo para el proceso de congelamiento. El pelado puede hacerse con equipos abrasivos o bien manualmente con cuchillos.

- **Congelamiento**

Una vez troceada, pelada y desvenada se ubica las yucas en bandejas plásticas y se las ingresa al cuarto frío en donde se mantienen a temperatura de 0 a -5°C.

- **Control de Calidad**

Estudios realizados por el INIAP y prestigiosas universidades e institutos de Latinoamérica, han demostrado que las raíces de yuca al ser refrigeradas a temperaturas bajo cero su tiempo de conservación es de 365 días. Una vez determinado que el producto está dentro de los parámetros de calidad y apto para el consumo humano, se procede al empacado para su exportación.

- **Embalaje**

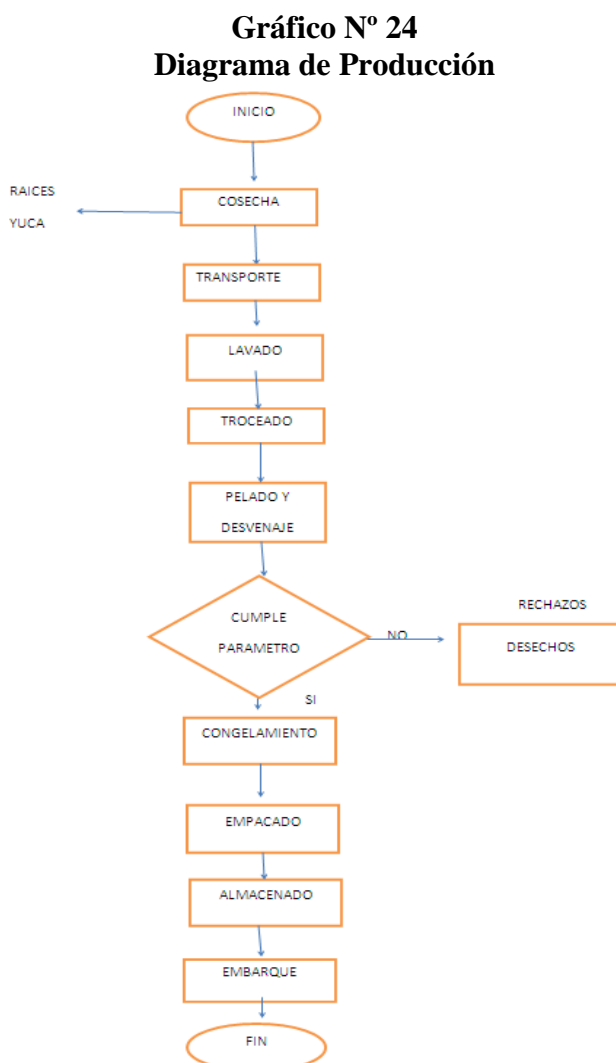
El producto tendrá como primer embalaje fundas plásticas en las que se colocarán hasta 2,25 kilogramos, el segundo embalaje será ubicar las fundas en cajas de cartón, se colocarán en cada cartón aproximadamente 18,00 kilogramos (40 libras) de yuca congelada.

- **Almacenaje**

Las cajas de yuca congelada son almacenadas en un contenedor refrigerado, máximo por un tiempo de tres días.

- **Embarque**

Una vez llenado el contenedor se procede al proceso de embarque, esto implica algunas etapas, hasta que el producto es embarcado al medio de transporte marítimo para que este llegue a su destino final.



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pamela Herrera

4.4.2. Proceso de exportación.

La exportación que procederemos a realizar será a consumo. La exportación a consumo (régimen 40), “es el régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior”, según Corporación de Estudios y Publicaciones, (2009), Ley Orgánica de Aduanas, Sección I, Capítulo VI, Art.56, pág.14. En el proceso de exportación hay diversos pasos a seguir como son:

- Pre-embarque
- Embarque
- Post embarque

4.4.2.1. Requisitos para ser exportador

Para poder exportar el representante legal de la empresa (persona natural o jurídica) debe estar registrada en el SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior), por medio de la página web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) en este caso será el representante legal de la compañía PM Ecuador Export, resolución dada mediante “Ley Orgánica Reformatoria de la Ley Orgánica de Aduanas y de la Ley Orgánica de régimen Monetario y Banco del Estado publicado en el Suplemento del Registro Oficial No 196 del martes 23 de Octubre del 2007, en el Art.6, numeral 2, se suprimió el requisito del Visto Bueno del Banco Central del Ecuador”, por lo tanto todos los trámites de Comercio Exterior serán realizados directamente en la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE). Los requisitos para registrarse como exportador (persona natural) son los siguientes:

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

- Copia de nombramiento del representante legal.

4.4.2.2. Personas y entidades que intervienen en el Proceso de Exportación.

• Exportador

Es la persona natural o jurídica que está dedicada a enviar productos nacionales o nacionalizados al exterior, legalmente, con el objeto que aquellos sean usados y consumidos en el extranjero, presentando una declaración de mercancías de exportación bajo disposiciones legales, además en actividades de comercio exterior al exportador se lo conoce como contribuyente. Por lo tanto en caso de la compañía PM Ecuador Export el exportador será su representante legal. En el art. 6 de la Ley Orgánica de Aduanas (LOA) menciona que las personas que realicen actos que impliquen la entrada y salida de mercancías, las mercancías y los medios de transporte que crucen la frontera, están sujeta a potestad aduanera. Esto quiere decir que los exportadores estarán sujetos bajo las leyes de la Corporación Aduanera Ecuatoriana actualmente conocida como SENA E.

• Corporación Aduanera Ecuatoriana

En el Artículo 102 de la Ley Orgánica de Aduanas, menciona que los servicios aduaneros serán manipulados y administrados por la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE - SENA E), y la misma ley describe a la CAE - SENA E 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”, Corporación de Estudios y Publicaciones, (2009), Ley Orgánica de Aduanas, Título III, Capítulo II, Sección I, Artículo 104.

• Agente Afianzado de Aduanas

Según la Ley Orgánica de Aduanas (LOA), en el Art. 120, el agente de aduana es la persona natural o jurídica cuya licencia otorgada por el Gerente General de la Corporación Aduanera le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las

mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera. Según el artículo 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana, es obligatorio el agente de aduana en las entidades del sector público y los regímenes especiales, sin embargo, por ser compañía nueva en el ámbito comercial, es necesario contar con los servicios de dicho profesional.

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

Este Ministerio está encargado de coordinar, diseñar y evaluar las políticas del sector agropecuario con el resto de sectores económicos y sociales. Además, entre sus funciones está proporcionar condiciones de estabilidad y claridad en las reglas de juego que incentivan las inversiones privadas en el sector agropecuario.

Regir las políticas agropecuarias del país a través de la Dirección, Gestión, Normatividad y Capacitación de los Sectores Agropecuario, Agroindustrial y Agroforestal ecuatorianos.

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

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

- **Agencia Naviera.**

Se denomina navieras, a las empresas logísticas marítimas que se encargan del transporte de las mercancías desde su punto de origen hacia su destino por medio de la vía marítima. Dichas empresas entregan el Bill of Loading al exportador o su agente afianzado para el cierre de la exportación.

4.4.2.3. Documentación Requerida para Exportar.

Para la exportación de la yuca desde Ecuador hacia Estados Unidos de América es necesario y obligatorio registrarse en el FDA Food and Drug Administration

(Administración de Alimentos y Fármacos, por sus siglas en inglés) es la agencia del gobierno de los Estados Unidos y después se debe disponer de los siguientes documentos:

1. Nota de Pedido. Es un documento que emite el importador, en el que solicita la mercadería al exportador, indicando cantidad, calidad, detalle, precio, condiciones de pago y forma de entrega.

2. Proforma. Es un documento emitido por el exportador en el que se especifican las condiciones de venta de la mercancía.

3. Factura Comercial. Documento comercial emitido por el exportador, en el que se establecen los detalles y condiciones de venta de las mercaderías, además se utiliza también como resguardo del contrato comercial.

4. Contrato de Compra y Venta Internacional. “El contrato de compraventa es una de las modalidades más usadas en la práctica del comercio internacional, regula las obligaciones de vendedor y comprador”, es decir es un acuerdo de voluntades entre el exportador e importador, genera derechos y obligaciones para las partes y el compromiso a cumplirlas obligatoriamente.

5. Certificado de Origen. “Documento que sirve para acreditar el origen de las mercancías, para efectos preferenciales arancelarios, no preferenciales, aplicación de cupos y para cualquier otra medida que la ley establezca”. El órgano encargado de su emisión es el Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO). Tiene un periodo de validez de 180 días calendario contados a partir de la fecha de la certificación por la autoridad oficial acreditada, siendo prorrogable su vigencia.

6. Certificado Fitosanitario. Certificado oficial expedido por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), en el que se hace constar que el material vegetal inspeccionado se considera exento de plagas.

7. Certificado de Calidad. Certificado que garantiza la calidad y el mejoramiento continuo en los procesos de producción de un bien.

8. Conocimiento de embarque (Bill of Lading). Es el documento que el transportador marítimo expide como certificación de que ha tomado a su cargo la mercancía para entregarla al lugar de destino, este documento debe ser entregado al importador en el lugar de destino ya que sin él no puede retirar la mercancía.

9. Orden de Embarque (Código 15). Documento aduanero exigido para el despacho de mercancías de exportación definitiva, es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar, se lo transmite vía electrónica a la Corporación Aduanera Ecuatoriana, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Éste documento será provisional hasta la regularización de la Declaración Aduanera Única de Exportación (código 40).

10. Declaración Aduanera Única de Exportación definitiva (código 40). Emitida por la CAE, una vez embarcada la mercancía. Es la declaración Aduanera de la exportación, que se realiza posterior al embarque, “significa la regulación de la orden 15, es decir la culminación del trámite de exportación” el exportador tiene 15 días hábiles a partir de la emisión de la orden de embarque para realizar la respectiva liquidación de la exportación, según Estrada, Raúl y Estrada, Patricio, (2007), exportar es el reto, pág. 71

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

4.4.2.4. Tributos en la Exportación

“La base imponible de los impuestos arancelarios, en la exportación, es el valor FOB de las mercancías exportadas”, Codificación de la Ley Orgánica de Aduanas, Título I, Capítulo III, Artículo 14, Pág. 3. Para el cálculo de la base imponible, aquellos valores expresados en moneda extranjera, serán convertidos a dólares de los Estados Unidos de América.

4.4.2.4.1. ATPDA

Dicho sistema tuvo su origen en la “Ley de Preferencias Arancelarias Andinas”, conocida por sus siglas en inglés como ATPA (Andean Trade Preferente Act). La concepción básica de este régimen, que recibió el apoyo y aprobación del Congreso estadounidense, fue incentivar las exportaciones de los países de la región andina mediante el establecimiento de un mercado preferencial libre del pago de aranceles a cerca de 5.500 productos, con lo que se buscaba generar fuentes de trabajo alternativas en sustitución del cultivo de la hoja de coca y la reducción del narcotráfico.

Luego de su vencimiento el 4 de diciembre del 2001, los países andinos buscaban en sus gestiones ante el Poder Ejecutivo y Legislativo de los EE.UU., alcanzar tres objetivos:

1) La renovación retroactiva del ATPA, 2) La ampliación a todos los productos excluidos (de particular importancia para el Ecuador, la inclusión de las confecciones textiles elaboradas con insumos regionales) y 3) Mantener las preferencias del ATPA a productos como el espárrago ya que existían constantes amenazas de retirarle los beneficios.

Luego de más de tres años de trabajo coordinado entre el sector público y privado, el Congreso de los EE.UU. aprobó un nuevo texto renovando y ampliando los beneficios del ATPA, que ahora pasará a ser llamada "Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga" (ATPDEA, por sus siglas en inglés). La firma del Presidente George W. Bush concretó el 6 de agosto del 2002 el texto en Ley definitiva, acabando así con la incertidumbre generada al no haberse renovado el mecanismo el 4 de diciembre del 2001. Vegetables and Tubérculos:

- Brócoli In 0709.90.91, A+ and J
- Asparagus 0709.20.10 and 0709.20.90, A*/J,
- Potatoes Yellow: 0701.90.10, A/J
- Yuca In 0714.90.40, A+/J
- Malanga (yautia, tania, coco yam) Same
- Plantains 0803.00.30 free

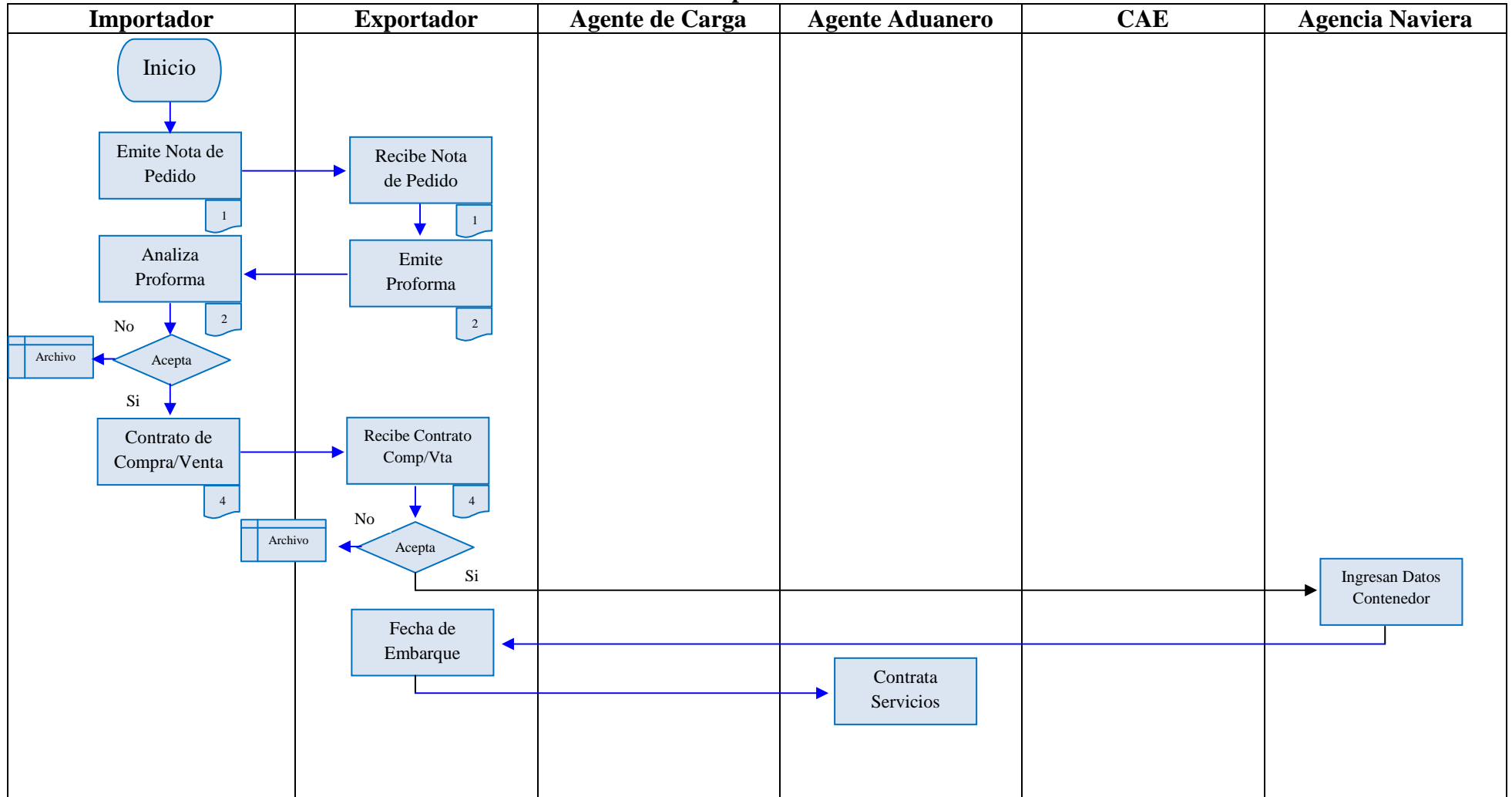
La yuca entra con 0 aranceles a Estados Unidos con la ley de preferencia arancelarias ATPDA.

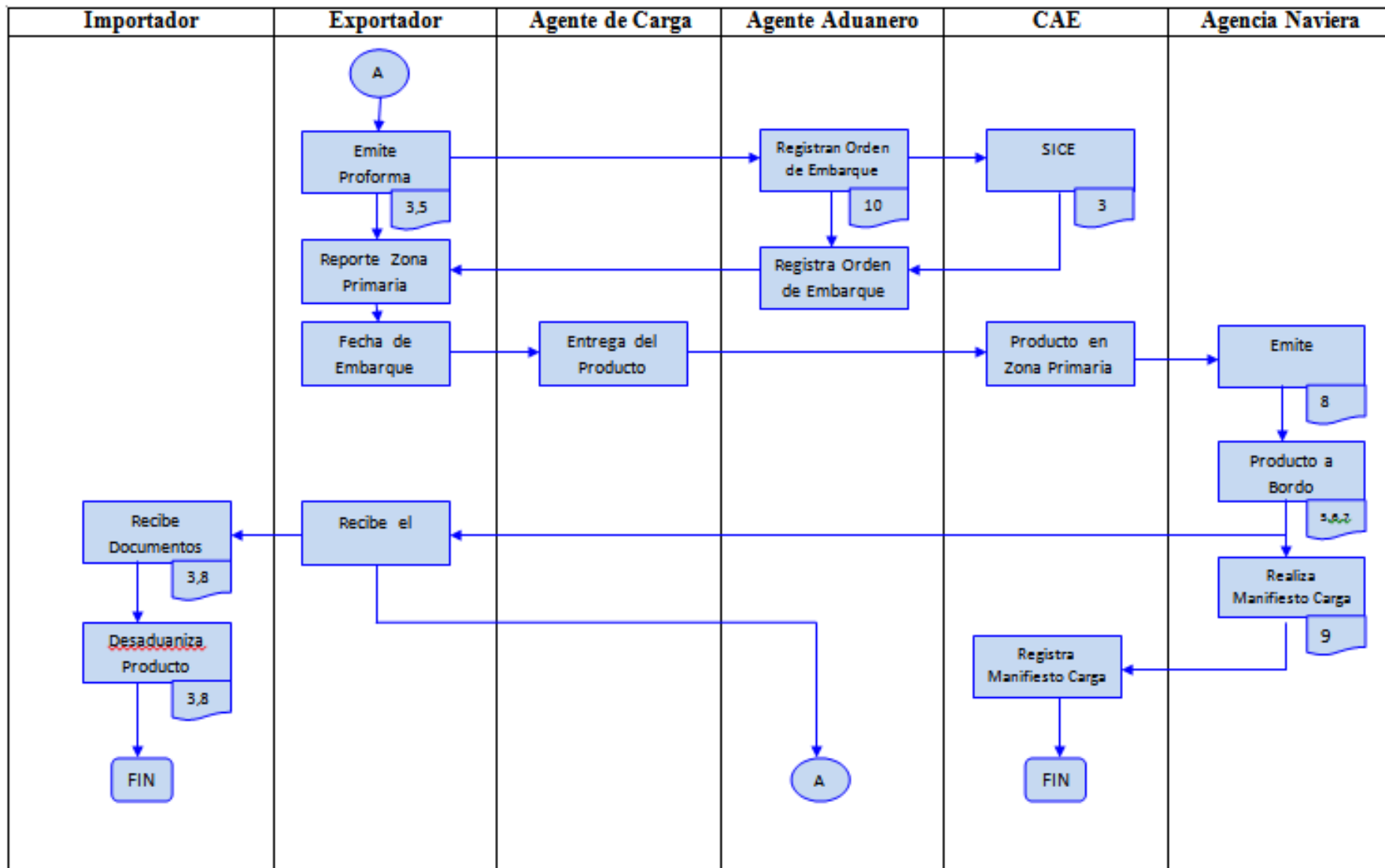
4.4.2.5 Flujograma del Proceso de Exportación.

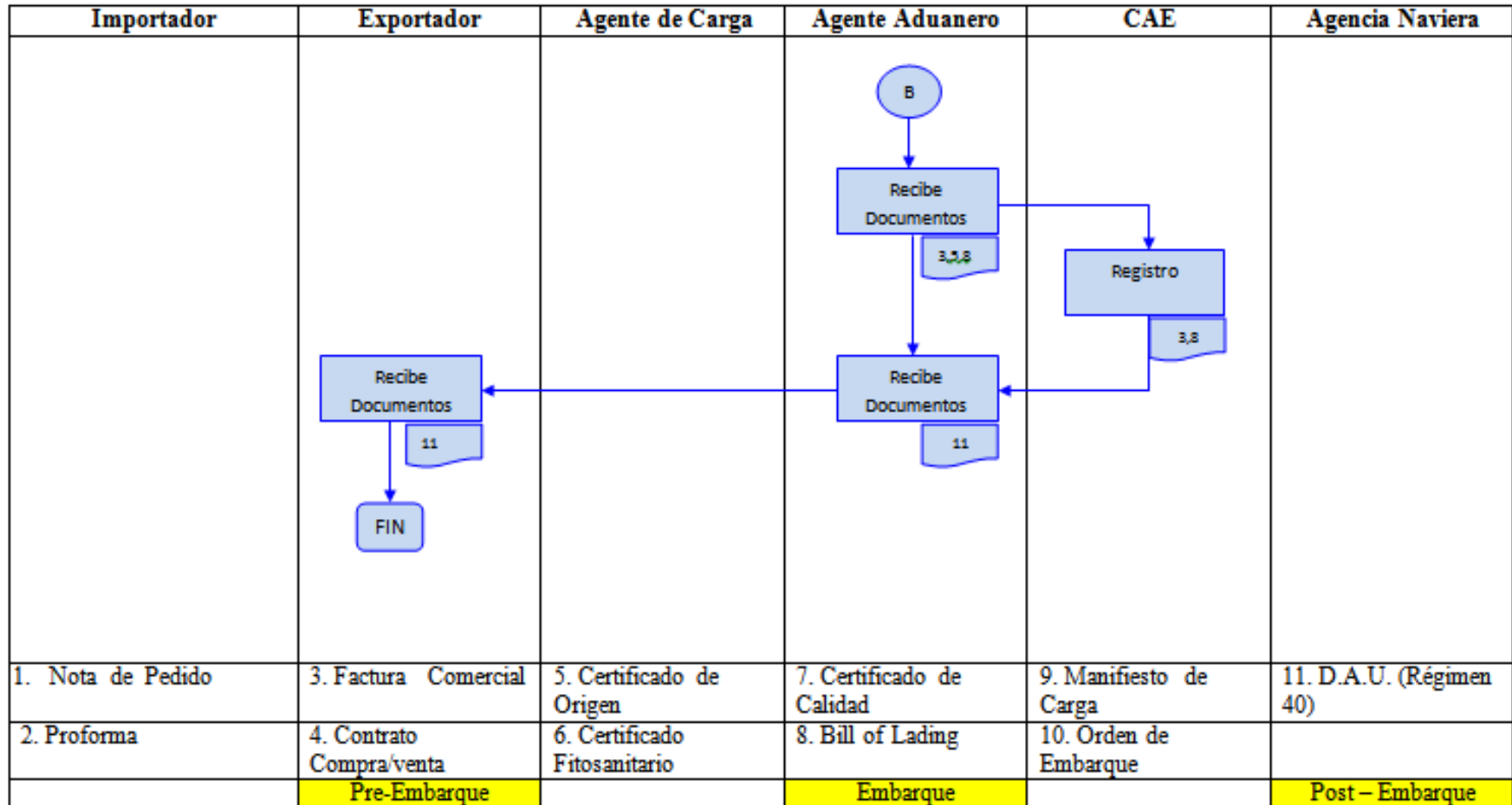
En el Gráfico N° 25 se muestra el flujograma del proceso de exportación de la Yuca Congelada al mercado de Estados Unidos.

4.4.2.6 Descripción del Proceso de Exportación.

Gráfico N° 25
Proceso de Exportación





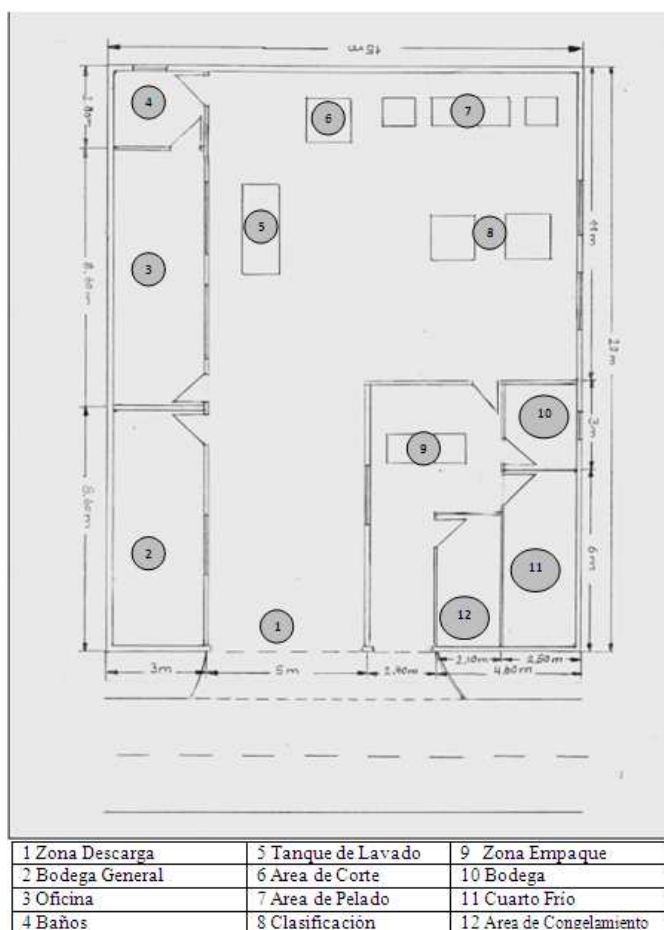


4.4.3 Distribución Física Interna de la Compañía

PM Ecuador Export realizará sus actividades contando con una infraestructura que estará distribuida de la mejor manera para poder realizar sus operaciones.

En el gráfico N° 26 se presentara la distribución física de la compañía con sus respectivas áreas funcionales, las mismas que estarán diseñadas en función de las actividades administrativas, productivas, y de exportación de la compañía.

Gráfico N° 26
Espacio Físico de la Empacadora



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

4.4.3.1. Análisis de la Distribución Física de la Compañía.

En el plano se presenta la distribución de las áreas funcionales de PM Ecuador Export con los recursos, materiales y tecnología necesaria que nos permita realizar las actividades dentro de la organización.

El área de producción está dividida en la bodega general en la que se guarda todos los materiales para el proceso de producción, el tanque de lavado, área de corte en donde se cortará la yuca para luego pasar al área de pelado, para posteriormente ser clasificada para ingresar al cuarto de refrigeración, contamos con una segunda bodega en la que se almacena los empaques que son las fundas y cartones, tenemos un área de empaque y el área del cuarto frío donde se mantiene el producto hasta el día del embarque para la exportación.

Dentro de la planta tenemos una área administrativa para el supervisor de producción y una oficina extra para cualquier miembro de la administración que se encuentre en la planta, contamos con un baño. Cabe recalcar que el área de gerencia y secretaria no se encuentran dentro de la planta.

• Áreas Estratégicas de la Compañía

En la distribución física de PM Ecuador Export se identifica la presencia del área administrativa y operativa, que son importantes para su normal funcionamiento de la organización las mismas que están sistemáticamente relacionadas.

1.- Área Administrativa En el área administrativa se realizará la administración estratégica para con eficiencia y eficacia cumplir los objetivos que tiene PM Ecuador Export. Entre las actividades que realizara el área administrativa será las negociaciones internas y externas, la contratación de personal, la utilización de un contador externo, atención a proveedores y clientes, tramites de exportación, contratación de agente de aduanas, negociación con los medios de transporte marítimos etc.

2.- Área Operativa En el área operativa se realizara la recepción del producto, lavado, cortado, pelado, clasificado, congelado, empacado del producto y por último la estibada en el contenedor, contando con personal especializado para cada actividad.

4.4.4. Identificación del Impacto Ambiental

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

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

4.5. Base Legal

Dentro de la constitución legal de la compañía, se tomará en cuenta desde el Artículo 92 hasta el Artículo 142 de la vigente Ley de Compañías del Ecuador. Mediante lo cual se establece la constitución de la Compañía con Responsabilidad Limitada, integrada por tres o más socios, las cuales responden a sus derechos y obligaciones, de acuerdo al monto de sus aportaciones individuales. Las compañías realizan toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la Ley, bajo una razón social o

denominación objetiva, ante lo cual, la razón social para su identificación en el ámbito empresarial será: “PM Ecuador Export Compañía Limitada”.

4.5.1. Entidades Relacionadas.

En la constitución legal de “PM Ecuador Export Compañía Limitada”, no solo se debe cumplir con lo dispuesto por en la Ley de Compañías, también se deben cumplir otras normativas establecidas por entidades nacionales e internacionales relacionadas con la constitución y funcionamiento de la compañía, siendo estas las siguientes:

1. Cámara de Comercio de la Ciudad.
2. Cámara Nacional de Acuicultura.
3. Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)
4. Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE).
5. Corporación de Promociones de Exportaciones e Inversiones (CORPEI).
6. Gobierno Municipal de Santo Domingo.
7. Instituto Nacional de Pesca.
8. Instituto Izquieta Pérez.
9. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca.
10. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.
11. Ministerio de Salud.
12. Notarias.
13. Organización Mundial del Comercio.
14. Registro Mercantil.
15. Servicio de Rentas Internas.
16. Subsecretaria de Recursos Pesqueros
17. Superintendencia de Bancos.

4.5.2. Leyes y Normativas Conexas.

La legislación del Estado Ecuatoriano, hace que se considere otros marcos legales que las compañías exportadoras deben tener presente, para el cumplimiento de su actividad productiva dentro de la frontera nacional, siendo estos los siguientes:

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

4.6. Organización Administrativa.

La organización administrativa de PM Ecuador Export para el mejoramiento continuo del proceso de producción y exportación del producto cumplirá con las etapas del proceso administrativo para cumplir los objetivos de la compañía. Por lo tanto la organización estará dirigida o tendrá un direccionamiento a largo plazo y estará definida por la misión, visión, valores, y objetivos corporativos.

4.6.1. Misión

Ser una empresa exportadora competitiva ofreciendo productos altamente calificados, nuestro compromiso como empresa es cumplir con normas de calidad en los procesos productivos y de comercialización para atender con responsabilidad a la sociedad a la que servimos contando con un excelente servicio de nuestro personal.

4.6.2. Visión

Ser la empresa ecuatoriana líder en la exportación de productos alimenticios en los mercados internacionales y posicionarnos como pioneros por la excelencia en el servicio y la calidad en el producto que ofrecemos.

4.6.3. Valores Corporativos

EL equipo humano de la empresa se compromete a cumplir los siguientes valores:

Dentro de los valores corporativos de la empresa tendremos compromisos, calidad, excelencia del servicio, responsabilidad social, e innovación.

- Compromiso
- Calidad
- Responsabilidad Social
- Excelencia del Servicio
- Innovación
- Mejoramiento Continuo

4.6.4. Objetivos Corporativos

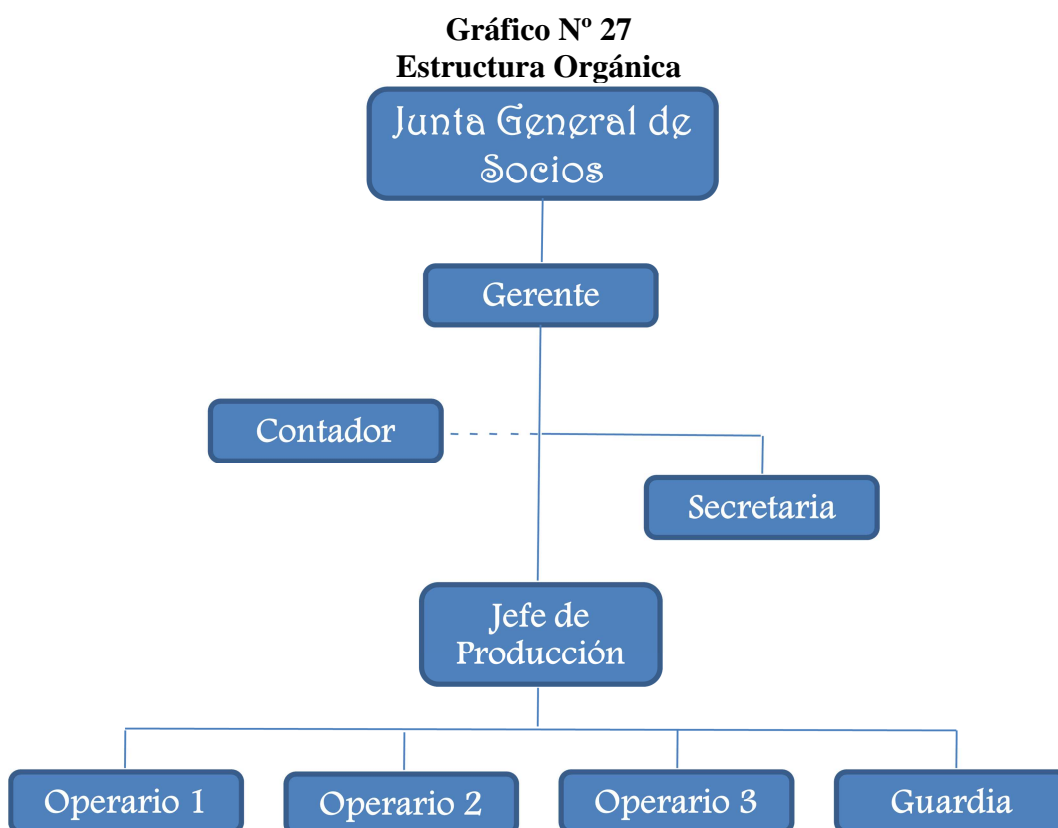
El personal de PM Ecuador Export cumplirá con los siguientes objetivos corporativos.

- Posesionarnos nuestro producto en el mercado de alimentos a nivel internacional
- Cumplir con las normas de calidad internacional para que el producto permanezca en el mercado internacional.
- Planificar capacitaciones dirigidas al recurso humano
- Incrementar anualmente en un 5% las exportaciones
- Obtener una rentabilidad del 10% anual en relación con el valor total de las exportaciones realizadas

4.6.5. Estructura Orgánica

El desarrollo de la estructura orgánica de la compañía establece las funciones y obligaciones que debe cumplir el personal de la organización, en relación a los niveles jerárquicos.

4.6.6. Organigrama Estructural



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El organigrama representa a una organización formal, en la que se conoce la cantidad de personal con la que la organización necesita para cumplir sus actividades y los niveles jerárquicos de la misma.

La estructura organizacional de la compañía estará conformada por: la Junta General de Socios, el Gerente, una Secretaria, un Contador Externo, un Técnico de Producción, tres Operarios y un Guardia de Seguridad, quienes estarán capacitados para desempeñar al

máximo sus respectivas funciones. El nivel directivo estará integrado por los miembros de la Junta General de Socios y el Gerente, quien será el representante legal de la compañía, el mismo que cumplirá con la administración de la compañía y además efectuará las negociaciones y documentación a nivel nacional e internacional con proveedores e importadores, así como también contratara los servicios del agente de aduana y agente de carga y por último los tramites de exportación. En la parte administrativa se encuentra la secretaria quien realizara algunas actividades como atención al cliente, proveedores, trámites internos y externos, además se contratará los servicios de un contador externo, para que se encargue de organizar toda la información contable y firme los documentos para su declaración con el SRI. En el nivel operativo se encuentra el jefe de producción, quien será responsable desde el proceso de la cosecha de la yuca, hasta la producción y embarque del producto final, conjuntamente con la colaboración de los tres operarios, éste nivel jerárquico cuenta además, con el servicio de un guardia de seguridad, encargado de la seguridad y vigilancia de la compañía, quien se encuentra bajo autoridad del técnico de producción y el Gerente general.

En el estudio de mercado se especificó que la producción de yuca fresca debe darse inmediatamente después de la cosecha de las raíces de yuca y en el análisis del tamaño del proyecto se determinó que se realizará dos exportación cada mes, por lo tanto no es factible para el proyecto que la compañía contrate personal para la producción, es por eso que se contratará personal externo sólo para los días de producción, este tipo de contrato se denomina contrato por obra cierta. “El contrato es por obra cierta, cuando el trabajador toma a su cargo la ejecución de una labor determinada por una remuneración que comprende la totalidad de la misma, sin tomar en consideración el tiempo que se invierta en ejecutarla”, Codificación del código de Trabajo, Título I, del contrato individual de trabajo, Capítulo I, de su naturaleza y especies, Parágrafo 1ro, definiciones y reglas generales, Artículo 16, Contrato por obra cierta, Pág. 15. Los trabajadores por obra cierta están amparados por las disposiciones referentes al salario básico unificado, pago de horas suplementarias y extraordinarias, descanso semanal, y vacaciones, sin embargo, es difícil controlar la aplicación de estos derechos, puesto que el patrono no regula directamente el horario del trabajador. No se puede verificar si el trabajo se hizo en día ordinario o en día feriado, en jornada ordinaria o en jornada suplementaria.

4.6.6.1. Manual de Funciones

En el manual de funciones se describe las funciones generales que corresponden a los miembros de la organización. A continuación se describen las funciones que tienen cada uno de los integrantes de la compañía PM Ecuador Export.

Junta General de Socios

1. Velar por el bienestar económico y social de la Compañía
2. Analizar y aprobar las cuentas, informes y balances financieros
3. Nombrar y destituir administradores y gerentes
4. Establecer la forma del reparto de utilidades
5. Aceptar la admisión de nuevos socios
6. Sancionar a cualquier colaborador que hubiere incumplido sus obligaciones u ocasionado daños o perjuicios a la Compañía.

Gerente General.

1. Representar judicial y extrajudicialmente a PM Ecuador Export
2. Realizar planes estratégicos para cumplir los objetivos de la compañía
3. Diseñar y establecer políticas de control interno
4. Contratar, escoger, mover al personal
5. Presentar informes de gestión y el balance financiero a la Junta General de Socios
6. Cumplir y hacer cumplir las disposiciones y las resoluciones de la Junta General de Socios.

Secretaria.

1. Realizar las actividades encomendadas por gerencia
2. Manejar y controlar los archivos de la organización
3. Brindar apoyo a los departamentos de la compañía
4. Atender, recibir, realizar llamadas telefónicas, fax y correos electrónicos
5. Facturar y facilitar la información a contabilidad.

Contador.

1. Registrar y controlar la contabilidad de PM Ecuador Export de acuerdo con los principios de la contabilidad generalmente aceptados
2. Realizar las declaraciones de impuestos de la empresa
3. Hacer las liquidaciones y roles de pago
4. Preparar los estados financieros y otros informes con su respectivo análisis
5. Elaborar reportes gerenciales que faciliten la interpretación de la información contable financiera de la compañía.

Jefe de Producción.

1. Controlar el proceso de producción
2. Verificar que la bodega cuente con el material necesario de la producción
3. Abastecer la materia prima
4. Vigilar y cuidar las instalaciones de la empresa
5. Llevar el registro del personal que labora ocasionalmente
6. Cumplir los objetivos de producción en el tiempo y bajo las condiciones de coste y calidad establecidas.

Operarios.

1. Cosechar, transportar, lavar, cortar, pelar y congelar la materia prima de calidad
2. Cumplir con las normas de seguridad industrial
3. Utilizar en forma óptima los materiales de la organización
4. Cumplir con las obligaciones establecidas por el jefe de producción
5. Realizar el proceso de exportación de acuerdo a los estudios realizados
6. Estibar el producto para su exportación
7. Empacar el producto según las normas establecidas

CAPITULO V

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

El Estudio Financiero constituye la sistematización contable financiera y económica de los estudios realizados anteriormente y que permitirán verificar los resultados de la empresa “PM Ecuador Export”, la liquidez y la estructura financiera, planteados en un escenario económico.

5.1. INVERSION

Las inversiones con las que “PM Ecuador Export” iniciara sus operaciones se muestran en el cuadro N° 26, el cual contiene activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

Cuadro N° 26
Inversión y Financiamiento del Proyecto

INVERSIÓN	DÓLARES	%
I. Inversión Fija		
a. Tangible		
Edificio	51.500,00	41,71%
Maquinarias y equipos	15.493,40	12,55%
Equipo de oficina	288,92	0,23%
Muebles y enseres	2.100,71	1,70%
Equipo de computo	2.101,20	1,70%
Vehículo	22.804,20	18,47%
Menajes	9.688,70	7,85%
Instalaciones	100,94	0,08%
Subtotal	104.078,06	84,29%
b. Intangible		
Gastos de constitución	2.729,50	2,21%
Gastos de capacitación	309,00	0,25%
Subtotal	3.038,50	2,46%
II. Capital de Trabajo		
a. Efectivo	11.809,99	9,57%
b. Insumos	4.544,00	3,68%
Subtotal	16.353,99	13,25%
INVERSIÓN TOTAL	123.470,55	100%
FINANCIAMIENTO		
Crédito	46.970,55	38%
Capital Social	76.500,00	62%
TOTAL FINANCIAMIENTO	123.470,55	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

La inversión total del proyecto es de \$ 123.470,55 USD., la mayor inversión se realiza en los activos fijos tangibles, representando el 84,29%, el capital de trabajo representa el 13,25% y los activos diferidos constituyen el 2,46%, de la inversión total. Estas inversiones son necesarias para cumplir con las actividades de producción y exportación del producto y con los objetivos planteados por la compañía.

La inversión total será financiada de la siguiente forma: el 62% con el aporte de los socios y el 38% con un crédito en el Banco Nacional de Fomento, a una tasa de interés del 11,20%, a 2 años plazo. A continuación se detalla las inversiones realizadas en: activos fijos, activos diferidos y en el capital de trabajo necesario, para el funcionamiento administrativo y operativo del proyecto.

5.1.1. Inversión Activos Fijos

“Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de las materias primas o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto” Meneses, Álvarez, Edilberto, (2001), Preparación y Evaluación de Proyectos, Quito, Cuarta Edición., son las inversiones que se realizan en los bienes tangibles que son necesarios para el proceso administrativo y operativo del proyecto. Los activos fijos tienen una característica especial, que para efectos contables están sujetos a depreciación; excepto los terrenos porque se revalorizan.

En el Cuadro N°. 27, se presenta la inversión total en activos fijos, considerando que en cada cuenta esta incluido un valor de imprevistos del 3%, como contingencia ante un cambio en los precios de estos activos fijos.

Cuadro N° 27
Inversión Activos Fijos

Detalle	Valor Total
Edificio	51.500,00
Maquinarias y equipos	15.493,40
Equipo de oficina	288,92
Muebles y enseres	2.100,71
Equipo de computo	2.101,20
Vehículo	22.804,20
Menajes	9.688,70
Instalaciones	100,94
TOTAL	104.078,06

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

La inversión total en activos fijos será de \$ 104.078,06 USD., el mayor rubro de inversión en los activos se encuentran en el edificio, así como también en el vehículo y en las maquinarias y equipos, las demás cuentas representan rubros de inversión más bajos. En el Anexo No., se detalla cada uno de los bienes tangibles y sus valores respectivos, considerando en cada cuenta un valor de imprevistos del 3%.

5.1.2. Inversión en Activos Diferidos.

Es la inversión que se realiza en “activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto” Meneses, Álvarez, Edilberto, (2004), Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 140. Los activos diferidos están sujetos de amortización, lo que disminuye de esta forma la utilidad operacional y el pago de impuestos. En el Cuadro N° 28, se presenta la inversión total en activos diferidos, en el que se considera un 3% de imprevistos en cada cuenta, por un eventual cambio en los precios.

Cuadro N° 28
Inversión en Activos Diferidos

Detalle	Valor Total
Gastos de constitución	2.729,50
Gastos de capacitación	309,00
TOTAL	3.038,50

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

La inversión total en activos diferidos será de \$ 3.038,50 USD., la mayor inversión se realiza en los gastos de constitución de la compañía, los gastos de capacitación representan un rubro de inversión menor, pero es necesario para el funcionamiento administrativo y operativo del proyecto. En el Anexo No. 9, se especifica cada una de las cuentas del activo intangible con sus respectivos valores, en los que están considerados un imprevisto del 3%.

5.1.3. Inversiones en Capital de Trabajo.

El capital de trabajo es el monto de dinero que se requiere para la operación del proyecto hasta que los niveles de ingresos que genere el proyecto comparados con sus costos de un saldo positivo. Se calcula como el excedente de activos de corto plazo sobre pasivos de corto plazo, siendo en el proyecto de estudio, el dinero en efectivo con el que aportaran los socios de la compañía y el crédito directo del Banco Nacional de Fomento. En el Cuadro N°. 29, se muestra la inversión en el capital de trabajo.

Cuadro N° 29
Inversión en Capital de Trabajo

CONCEPTO	VALOR ANUAL
Capital de Trabajo Operativo	
Materia Prima	54.528,00
Materiales Directos	1.327,08
Mano de Obra Directa	13.430,52
Materiales Indirectos	15.562,32
Mano de Obra Indirecta	9.304,68
Imprevistos 3%	2.824,58
Gastos Ventas	1.015,17
Gastos Exportación	16.975,22
Subtotal	114.967,57
Requerimiento Ciclo de Caja (Mensual)	9.580,63
Inventario Inicial (Mensual)	4.544,00
Subtotal Capital de Trabajo Operativo	14.124,63
Capital de Trabajo Administrativo	
Gastos Adm. Que representan desembolsos	26.752,32
Subtotal	26.752,32
Requerimiento Ciclo de Caja (Mensual)	2.229,36
Subtotal Capital de Trabajo Administrativo	2.229,36
CAPITAL DE TRABAJO	16.353,99
Efectivo	11.809,99
Inventario Inicial	4.544,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El capital de trabajo requerido para financiar las actividades durante el periodo preoperativo del proyecto es de \$ 14.124,63 USD. Este recurso monetario servirá para cubrir los costos y gastos de las actividades operativas de la compañía, hasta que el proyecto genere sus propios ingresos.

5.2. Financiamiento del Proyecto.

“Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios” Finanzas.com. El financiamiento permite disponer del recurso monetario suficiente para cubrir la inversión total del proyecto y obtener los activos fijos, activos diferidos y el capital de trabajo.

5.2.1. Fuentes de Financiamiento.

Las fuentes que se van a considerar para el financiamiento del proyecto son: las fuentes propias y fuentes externas.

5.2.1.1. Fuentes Propias.

Estará representado por los recursos monetarios de propiedad de los socios de la compañía, el mismo que estará capitalizado por aportes en efectivo y en propiedades como el terreno, que será entregado al capital suscrito y pagado para la constitución legal de la compañía. En el Cuadro N°. 30, se presenta el aporte del capital social de cada uno de los socios que conformarán la Junta General de Socios de la Compañía, que corresponde al 30% de la inversión total del proyecto.

Cuadro N° 30
Capital Social

Socios	Capital Suscrito	Capital Pagado	Participación	Porcentaje
Jaime Cando	51.500,00	51.500,00	51.500,00	67%
Pamela Herrera	25.000,00	25.000,00	25.000,00	33%
TOTAL	76.500,00	76.500,00	76.500,00	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El aporte de los socios financiará el 61% de la inversión total del proyecto, que corresponde a \$ 76.500,00 USD., capital social que será suscrito y pagado en un 100%. El señor Jaime Cando aportará con el 67% del capital social que corresponde al valor del activo fijo Edificio, que representan \$ 51.500,00 USD., convirtiéndose en el mayor socio de la compañía. La señorita Pamela Herrera contribuirá con el 33% del capital social que representan \$ 25.000,00 USD. En función a su aporte monetario cada socio se hace acreedor a una participación social equivalente a un dólar.

5.2.1.2. Fuentes Externas.

Son los recursos monetarios de las entidades públicas y privadas del sistema financiero, a los que puede acceder la compañía para financiar sus inversiones.

Por lo tanto el 38% de la inversión total del proyecto que corresponde a \$ 46.970,55 USD., será financiado con un crédito en el Banco Nacional de Fomento, a una tasa de interés del 11,20% a 2 años plazo. En el Cuadro N°. 44, se muestra la tabla de amortización, en el que se especifica el monto del crédito, el interés y la cuota a pagar en forma mensual a esta entidad financiera.

5.2.2. Estructura del Financiamiento.

En el Cuadro N°. 31, se presenta la estructura de financiamiento del proyecto.

Cuadro N° 31
Estructura del Financiamiento

FINANCIAMIENTO		
Crédito	46.970,55	38%
Capital Social	76.500,00	62%
TOTAL FINANCIAMIENTO	123.470,55	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

La inversión total del proyecto de \$ 123.470,55 USD., será financiado en un 38% por el Banco Nacional de Fomento, que corresponde a \$ 46.970,55 USD., y el 62% será financiado con el aporte de los socios (Capital Social), que representan \$ 76.500,00 USD.

5.2.3. Cuadro de Fuentes y Usos.

La inversión total del proyecto, será financiada con recursos propios de los socios de la compañía y con recursos del crédito a obtener en el Banco Nacional de Fomento. En el Cuadro N°. 32, se muestra el porcentaje, el valor y la forma como se va a distribuir los recursos propios y ajenos, para financiar la inversión en activos fijos, diferidos y en el capital de trabajo del proyecto.

Cuadro N° 32
Fuentes y Usos

Descripción	Valor	Recursos Propios		Recursos Ajenos	
		%	Valor	%	Valor
Edificio	51.500,00	41,74%	51.500,00		
Maquinarias y equipos	15.493,40	12,56%	15.493,40		
Equipo de oficina	288,92			0,23%	288,92
Muebles y enseres	2.100,71			1,70%	2.100,71
Equipo de computo	2.101,20			1,70%	2.101,20
Vehículo	22.804,20	3,24%	4.000,00	15,21%	18.804,20
Menajes	9.688,70			7,84%	9.688,70
Instalaciones	100,94			0,08%	100,94
Activos Diferidos	3.038,50			2,46%	3.038,50
Capital de Trabajo	16.353,99	4,46%	5.506,60	8,78%	10.847,39
TOTAL	123.470,55	62,00%	76.500,00	38,00%	46.970,55

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El Edificio es el mayor rubro de inversión y será aportado por el Sr. Jaime Cando y lo convierte en el socio mayoritario de la compañía ya que corresponde al 41,74 % del aporte de los socios, el 20,26% restante del aporte de los socios será distribuido en el 12,56% para adquirir maquinaria y equipos que se requiere para poner en marcha el proyecto, el 3,24% para cubrir parte del valor total del vehículo que es indispensable para transportar nuestra materia prima y el 4,46% para cubrir parte del capital de trabajo necesario para iniciar las actividades del mismo.

Los activos fijos restantes como: equipo de oficina, muebles y enseres, equipo de cómputo, menaje, instalaciones, activos diferidos y el resto del vehículo y capital de trabajo serán financiados con los recursos ajenos.

CAPÍTULO VI

COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

“Los costos son el resultado lógico y primordial del estudio técnico que permite estimar y distribuir adecuadamente todos estos rubros en términos unitarios y totales, mientras que los egresos son desembolsos de dinero que la empresa realiza en la administración y venta del producto disminuyendo el poder económico de la empresa dependiendo de ellas se determina si hay pérdidas o ganancias”. Molina, Antonio, (2007), Contabilidad de Costos Teoría y Ejercicios, Pág. 8.

6.1. Costos de Producción.

“El costo de producción representa la suma total de los gastos incurridos para convertirá la materia prima en un producto acabado”. Es decir, para producir el producto exportable se va a incurrir en costos directos y en costos indirectos (gastos de fabricación) de producción.

6.1.1. Costos Directos de Producción.

Los costos directos son aquellos que se relacionan directamente con el producto a exportar. Por lo tanto se considerará como costos directos para el proyecto el costo de las materias primas, materiales directos, mano de obra directa, los materiales indirectos y los imprevistos.

6.1.1.1. Materia Prima.

Representa los cangrejos rojos de manglar que serán adquiridos a los proveedores de la provincia del Guayas, el mismo que será entregado en las instalaciones de la empresa, donde se realizará una selección de los cangrejos para que ingresen al proceso productivo. En el Cuadro N°. 33, se muestra el valor a pagar por la materia prima durante los años de proyección del proyecto, en el que se ha considerado un incremento anual en el precio del

6,12% que corresponde a la inflación proyectada según el Banco Central del Ecuador. La cantidad anual requerida de materia prima está determinada en el Cuadro N° 33.

Cuadro N° 33
Materia Prima

MATERIA PRIMA					
Años	Detalle	Unidad de Medida	Cantidad Anual	Valor Unitario	Total Anual
2011*	Yuca	Kilogramo	272.311	0,20	54.528,00
2012*	Yuca	Kilogramo	272.311	0,21	57.865,11
2013*	Yuca	Kilogramo	408.467	0,23	92.109,69
2014*	Yuca	Kilogramo	408.467	0,24	97.746,80
2015*	Yuca	Kilogramo	408.467	0,25	103.728,90
* Datos Proyectados					

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El costo anual de la materia prima durante el año 2011 será de \$ 54.528,00 USD., y en el año 2015 será de \$ 103.728,90 USD. La cantidad de yuca a adquirir está dada en función a la cantidad de contenedores que vamos a enviar durante el año. La adquisición y selección de la materia prima será importante para cumplir con el proceso de producción y obtener un producto exportable con normas de calidad exigidas por el mercado estadounidense.

6.1.1.2. Materiales Directos.

Los materiales directos que se emplearán para el proceso de producción serán de \$ 1.327,08 USD, como podemos observar en el cuadro N°. 34, se muestra el valor a pagar por los materiales directos.

Cuadro N° 34
Materiales Directos

MATERIALES DIRECTOS					
Detalle	Unidad de Medida	Unidades	Precio	Total Mensual	Total Anual
Guantes	Pares	300	0,97	582,00	1.129,08
Botas	Pares	33	6,00	198,00	198,00
TOTAL					1.327,08

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

6.1.1.3. Mano de Obra Directa.

La mano de obra directa es el salario que se pagará a los tres operarios que van a participar en todo el proceso de producción del producto exportable. En el Cuadro N° 35, se muestra los costos de la mano de obra directa.

Cuadro N°. 35
Mano de Obra Directa

MANO DE OBRA DIRECTA			
Detalle	Cantidad	Salario	Remuneración Anual
Operario 1	1	373,07	4.476,84
Operario 2	1	373,07	4.476,84
Operario 3	1	373,07	4.476,84
TOTAL			13.430,52

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Pamela Herrera

El costo anual de mano de obra directa durante el primer año será de \$ 13.430,52 USD. En el Anexo N° 13, se presenta el rol de pagos que está elaborado según lo que establece el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

6.1.1.4. Materiales Indirectos

Los materiales indirectos que se utilizarán para introducir el producto al mercado estadounidense serán: Fundas plásticas y cajas de cartón corrugado. Estos materiales indirectos servirán para la protección, conservación, presentación y transportación del producto para su exportación. En el Cuadro N°. 36, se muestra el valor a pagar por los materiales indirectos. La cantidad anual requerida de materiales indirectos estará en función a la cantidad de cajas de yuca determinados en el Cuadro N° 48.

Cuadro N° 36
Materiales Indirectos

MATERIALES INDIRECTOS				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad Anual	Valor Unitario	Total Anual
Fundas	Unidades	120.960	0,01	895,92
Cajas de Cartón	Unidades	15.120	0,97	14.666,40
TOTAL				15.562,32

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Pamela Herrera

El costo anual de los materiales indirectos será de \$ 15.562,32 USD.

6.1.1.5. Imprevistos.

Se considerará el 3% para imprevistos en los costos directos de producción, como contingencia ante un cambio en los precios de los mismos, el valor de los imprevistos es de \$ 2.078,57 USD.

6.1.2. Costos Indirectos (Gastos de fabricación).

Los costos indirectos para la elaboración del producto a exportar por la compañía serán: la mano de obra indirecta y los materiales indirectos y los imprevistos.

6.1.2.1. Mano de Obra Indirecta.

Se considerará como mano de obra indirecta al pago que se realizará al jefe de producción y al contador externo, ya que estos valores serán cargados al costo del producto. En el Cuadro N°. 37, se muestra los costos de la mano de obra indirecta.

Cuadro N° 37
Mano de Obra Directa

MANO DE OBRA INDIRECTA			
Detalle	Cantidad	Salario	Remuneración Anual
Jefe de Producción	1	487,43	5.849,16
Contador	1	287,96	3.455,52
TOTAL			9.304,68

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Pamela Herrera

El costo anual de mano de obra indirecta durante el primer año será de \$ 9.304,68 USD. En el Anexo No. , se presenta el rol de pagos que está elaborado según lo que establece el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

6.1.2.2. Materiales Indirectos

Los materiales indirectos son los elementos que no incurren directamente en el proceso, son elementos adicionales para la realización de las cajas. En el cuadro N° 38 podemos observar que el costo de los materiales indirectos es de \$ 15.562,32 USD.

Cuadro N° 38
Materiales Indirectos

MATERIALES INDIRECTOS				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad Anual	Valor Unitario	Total Anual
Fundas	Unidades	120.960	0,01	895,92
Cajas de Cartón	Unidades	15.120	0,97	14.666,40
TOTAL				15.562,32

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Pamela Herrera

6.1.2.3. Imprevistos

Se considerará el 3% para imprevistos en los costos indirectos de producción, como contingencia ante un cambio en los precios de los mismos, el valor de los imprevistos es de \$ 746,01 USD.

6.2. Gastos Administrativos

Representan los gastos a realizar para el normal funcionamiento de la gestión administrativa de la compañía. En el Cuadro N°. 39, se presentan los principales gastos administrativos.

Cuadro N° 39
Gastos de Administración

GASTOS DE ADMINISTRACION	
Concepto	Valor Anual
Gerente	12.232,20
Secretaria	5.051,28
Guardia	4.476,84
Utiles de Oficina	1.329,00
Reparación y Mantenimiento	1.049,54
Servicios Básicos	259,95
Seguros	1.574,31
Imprevistos 3%	779,19
TOTAL	26.752,32

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Pamela Herrera

El gasto administrativo total será de \$ 26.752,32 USD. En el **Anexo No. 21**, se presenta el rol de pagos, en el que consta la remuneraciones a pagar al Gerente, la secretaria y el guardia de seguridad. Además en el **Anexo No. 23**, se detalla cada una de las cuentas y los valores que conforman los gastos administrativos. También se considerará el 3% para imprevistos, sobre el total de los gastos, el valor de este rubro es de \$ 779,32 USD.

6.2.1. Depreciaciones.

Según Zapata Sánchez la depreciación es el desgaste que sufren los activos fijos, por uso, obsolescencia o destrucción, pero el valor de las depreciaciones no representa egresos reales de efectivo. En el Cuadro N° 39, se muestra el porcentaje y el valor de depreciación de cada activo fijo durante los años de vida útil del proyecto, que es calculado según el método de depreciación lineal y aceptada por la legislación tributaria ecuatoriana.

Cuadro N° 40
Depreciación Activos Fijos

Concepto	Valor	Vida Útil	Porcentaje	Valor Anual				
				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Edificio	51.500,00	20	5%	2.317,50	2.317,50	2.317,50	2.317,50	2.317,50
Maquinarias y equipos	15.493,40	10	10%	1.394,41	1.394,41	1.394,41	1.394,41	1.394,41
Equipo de oficina	288,92	10	10%	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00
Muebles y enseres	2.100,71	10	10%	189,06	189,06	189,06	189,06	189,06
Equipo de computo	2.101,20	3	33%	630,36	630,36	630,36	-	-
Vehículo	22.804,20	5	20%	4.104,76	4.104,76	4.104,76	4.104,76	4.104,76
Menajes	9.688,70	5	20%	1.743,97	1.743,97	1.743,97	1.743,97	1.743,97
Instalaciones	100,94	10	10%	9,08	9,08	9,08	9,08	9,08
TOTAL				10.415,14	10.415,14	10.415,14	9.784,78	9.784,78

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El valor total de depreciación de los activos fijos, empleados en las actividades administrativas y operativas de la compañía en el año 2.011 es de \$ 10.415,14 USD., y en año 2.015 será de \$ 9.784,78 USD.

6.2.2. Amortizaciones

Baca Urbina establece que “la amortización se la considera como el cargo anual que se hace para recuperar la inversión” que se realiza en los activos diferidos. En el Cuadro N° 40, se presenta el valor anual de amortización, que se lo obtiene dividiendo entre el total de activos diferidos para cinco años, según lo establece la legislación tributaria ecuatoriana.

Cuadro N° 41
Amortización Activos Diferidos

Concepto	Valor	Vida Útil	Porcentaje	Valor Anual
Activos Diferidos	3.038,50	5	20%	607,70
TOTAL				607,70

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

La amortización anual de los activos diferidos será de \$ 607,70 USD., los mismos que serán recuperados durante los cinco años de vida útil del proyecto.

6.3. Gastos de Ventas.

Son aquellos gastos que se relaciona directamente con actividades de promociones y publicidad del producto a ofrecer por la compañía hasta que llegue a su consumidor final. En el Cuadro N° 41, se detallan aquellos gastos que se consideraron necesarios dentro del plan de marketing internacional para la exportación del producto.

Cuadro N° 42
Gastos de Ventas

GASTOS DE VENTA	
Detalle	Valor Anual
Diseño Logotipo	30,00
Hojas Membretadas	145,60
Tarjetas de Presentación	112,00
Carpeta Empresarial	448,00
Diseño Página Web	250,00
Imprevistos 3%	29,57
TOTAL	1.015,17

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El valor total de gasto de ventas será de \$ 1.015,17 USD., que representa un valor muy importante a realizar para posicionar a la compañía en el mercado nacional e internacional. Además se considerará el 3% para imprevistos cuyo valor será de \$ 29,57 USD.

6.4. Gastos de Exportación.

Son los rubros que se utilizan para realizar la exportación de las cajas de yuca congelada. Entre los gastos de exportación a realizar constan los siguientes pagos: agente aduanero, al agente de carga, AISV, B/L y los certificados de origen y fitosanitario. En este gasto de exportación se ha considerado un imprevisto del 3%, como respaldo ante cambios que se pueden presentar en el proceso de exportación. En el cuadro N° 42 se presenta los gastos de exportación.

Cuadro N° 43
Gastos de Exportación

GASTOS DE EXPORTACION		
Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Agencia de Carga	314,50	7.548,00
Agente Aduanero	224,00	5.376,00
AISV	72,80	1.747,20
Documento de Transporte (B/L)	39,40	945,60
Certificado de Origen	25,00	600,00
Certificado Fitosanitario	11,00	264,00
Imprevistos 3%	20,60	494,42
TOTAL		16.975,22

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El valor total anual de gasto de exportación será de \$ 16.975,22 USD., que representa un valor muy importante a realizar en el proceso de exportación del producto. En el Anexo N° 16, se detalla cada una de las cuentas y los valores de gasto de exportación.

6.5. Gastos Financieros

Corresponde a los intereses que se pagará por el crédito solicitado al Banco Nacional de Fomento, a una tasa de interés del 11,20% anual, a 2 años plazo, cancelando una cuota fija en 24 periodos mensuales. En el Cuadro N° 43, se presenta la tabla de amortización del crédito.

Cuadro N° 44
Tabla de Amortización

CRÉDITO DIRECTOR BNF				
Capital		46.970,55	Interés Anual	11,20%
Plazo Años		2	Cuota	2.193,56
Periodo Pago		Mensual	Plazos Mensuales	24
Periodos	Capital Insoluto	Interés	Cuota	Amortizacion
1	46.970,55	438,39	2.193,56	1.755,17
2	45.215,38	422,01	2.193,56	1.771,55
3	43.443,83	405,48	2.193,56	1.788,08
4	41.655,75	388,79	2.193,56	1.804,77
5	39.850,98	371,94	2.193,56	1.821,62
6	38.029,36	354,94	2.193,56	1.838,62
7	36.190,74	337,78	2.193,56	1.855,78
8	34.334,96	320,46	2.193,56	1.873,10
9	32.461,86	302,98	2.193,56	1.890,58
10	30.571,28	285,33	2.193,56	1.908,23
11	28.663,05	267,52	2.193,56	1.926,04
12	26.737,01	249,55	2.193,56	1.944,01
13	24.793,00	231,40	2.193,56	1.962,16
14	22.830,84	213,09	2.193,56	1.980,47
15	20.850,37	194,60	2.193,56	1.998,96
16	18.851,41	175,95	2.193,56	2.017,61
17	16.833,80	157,12	2.193,56	2.036,44
18	14.797,35	138,11	2.193,56	2.055,45
19	12.741,90	118,92	2.193,56	2.074,64
20	10.667,27	99,56	2.193,56	2.094,00
21	8.573,27	80,02	2.193,56	2.113,54
22	6.459,72	60,29	2.193,56	2.133,27
23	4.326,46	40,38	2.193,56	2.153,18
24	2.173,28	20,28	2.193,56	2.173,28
TOTAL		5.674,89	52.645,44	46.970,55

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El capital del crédito es de \$ 46.970,55 USD., que genera un interés de \$ 5.674,89 USD., y una deuda total del crédito de \$ 52.645,44 USD., que serán cubiertos durante los dos años de plazo. En el Cuadro N°. 44, se presenta el valor de los intereses y la amortización del crédito, que se cancelará anualmente al Banco Nacional de Fomento, durante dos años plazo del crédito.

Cuadro N° 45
Intereses y Amortización por Crédito

Detalle	Año 1	Año 2
Intereses	4.145,16	1.529,72
Amortizacion Crédito	22.177,55	24.793,00
TOTAL	26.322,72	26.322,72

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

En cada año se pagará 12 cuotas mensuales que corresponden a \$ 26.332,72 USD, este valor se cancelará durante los dos años plazos del crédito.

6.6. Proyección de los Costos

En el Cuadro N° 45, se presenta la proyección de costos y gastos del proyecto.

Cuadro N° 46
Proyección de Costo (Tasa de Inflación 6.12% Anual)

Inflación	PROYECCION DE COSTOS				
	6.12%	Imprevistos			
COSTO DE VENTA/ TASA DE INFLACION	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Materia Prima	54.528,00	57.865,11	92.109,69	97.746,80	103.728,90
Materiales Directos	1.327,08	1.408,30	1.494,49	1.585,95	1.683,01
Mano de Obra Directa	13.430,52	14.252,47	15.124,72	16.050,35	17.032,63
Imprevistos 3%	2.078,57	2.205,78	3.261,87	3.461,49	3.673,34
Subtotal	71.364,17	75.731,66	111.990,76	118.844,59	126.117,88
CIF					
Mano de Obra Indirecta	9.304,68	9.874,13	10.478,42	11.119,70	11.800,23
Materiales Indirectos	15.562,32	16.514,73	17.525,44	18.597,99	19.736,19
Imprevistos 3%	746,01	791,67	840,12	891,53	946,09
Subtotal CIF	25.613,01	27.180,53	28.843,97	30.609,23	32.482,51
Total Costo de Venta	96.977,18	102.912,18	140.834,73	149.453,82	158.600,39
PRESUPUESTO DE GASTOS					
GASTOS ADMINISTRACION					
Gerente	12.232,20	12.980,81	13.775,24	14.618,28	15.512,92
Secretaria	5.051,28	5.360,42	5.688,48	6.036,61	6.406,05
Guardia	4.476,84	4.750,82	5.041,57	5.350,12	5.677,54
Útiles de Oficina	1.329,00	1.410,33	1.496,65	1.588,24	1.685,44
Reparación y Mantenimiento	1.049,54	1.113,77	1.181,94	1.254,27	1.331,03
Servicios Básicos	259,95	275,86	292,74	310,66	329,67
Seguros	1.574,31	1.670,66	1.772,91	1.881,41	1.996,55
Imprevistos 3%	779,19	826,88	877,49	931,19	988,18
Subtotal Gastos Administración	26.752,32	28.389,56	30.127,00	31.970,78	33.927,39
Gastos Administrativos que no representan desembolsos					
Depreciaciones	10.415,14	10.415,14	10.415,14	9.784,78	9.784,78
Amortizaciones	607,70	607,70	607,70	607,70	607,70
Subtotal Gastos Administrativos	11.022,84	11.022,84	11.022,84	10.392,48	10.392,48
Total Gastos de Administración	37.775,16	39.412,40	41.149,84	42.363,25	44.319,86
GASTOS DE VENTAS o PUBLICIDAD					
Diseño Logotipo	30,00	31,84	33,78	35,85	38,05
Hojas Membretadas	145,60	154,51	163,97	174,00	184,65
Tarjetas de Presentación	112,00	118,85	126,13	133,85	142,04
Carpeta Empresarial	448,00	475,42	504,51	535,39	568,16
Diseño Página Web	250,00	265,30	281,54	298,77	317,05
Imprevistos 3%	29,57	31,38	33,30	35,34	37,50
Total Gastos de Ventas	1.015,17	1.077,30	1.143,23	1.213,19	1.287,44
GASTOS DE EXPORTACION					
Agencia de Carga	7.548,00	8.009,94	8.500,15	9.020,35	9.572,40
Agente Aduanero	5.376,00	5.705,01	6.054,16	6.424,67	6.817,86
AISV	1.747,20	1.854,13	1.967,60	2.088,02	2.215,81
Documento de Transporte (B/L)	945,60	1.003,47	1.064,88	1.130,05	1.199,21
Certificado de Origen	600,00	636,72	675,69	717,04	760,92
Certificado Fitosanitario	264,00	280,16	297,30	315,50	334,81
Imprevistos 3%	494,42	524,68	556,79	590,87	627,03
Total Gastos de Exportación	16.975,22	18.014,11	19.116,57	20.286,51	21.528,04
GASTOS FINANCIEROS					
Gasto Financiero	4.145,16	1.529,72	-	-	-
TOTAL COSTOS + GASTOS	156.887,89	162.945,71	202.244,37	213.316,77	225.735,74

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

La proyección de los costos y gastos se realizó tomando en cuenta los cinco años de vida útil del proyecto, es decir desde el año 2011 hasta el año 2015. Por lo tanto en el primer año de operación del proyecto se tendrá un valor total de costos y gastos de \$ 156.887,879 USD. A partir del segundo año hasta el quinto año de proyección los costos y gastos, se incrementarán considerando la tasa de inflación proyectada por el Banco Central del Ecuador del 6,12%.

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

6.6.1. Costo Unitario de Producción

Es el costo que se asigna directamente a cada unidad de producto. Comprende la unidad de cada materia prima o materiales utilizados para fabricar una unidad de producto terminado, así como la unidad de mano de obra directa, la unidad de envases y embalajes, la unidad de comisión por ventas, etc. En el proyecto de exportación se fijará el costo unitario de cada kilogramo de yuca congelada y el costo de unitario de de una caja de cartón, considerando que en la caja de cartón se encuentran distribuidos 18,14 kilogramos de yuca congelada. En el Cuadro N° 46, se presenta el costo unitario de producción de la caja de Yuca Congelada.

Cuadro N° 47
Costo Unitario de Caja de Yuca Congelada

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Costos y Gastos	156.887,89	162.945,71	202.244,37	213.316,77	225.735,74
Producción Total Yuca (Caja)	15.120	15.120	22.680	22.680	22.680
COSTO UNITARIO	10,38	10,78	8,92	9,41	9,95

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El costo unitario de una caja de 20 kilogramos de yuca congelada a exportar en el año 2011 será de \$ 10,38 USD., mientras que en el año 2015 será de \$ 9,95 USD.

6.7. Ingresos del Proyecto

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

6.7.1. Presupuesto de Ingresos.

“Es calcular en forma anticipada a cuánto ascenderán los ingresos de la compañía durante un período de tiempo determinado. Para diseñar el presupuesto de ingresos es necesario establecer el precio FOB del producto a exportar, tomando como referencia los costos unitarios de producción a los que se les incrementarán un porcentaje de utilidad, que genere un precio atractivo para los importadores y sea beneficioso para los inversionistas.” Según María Elizabeth Arévalo Rosero, “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA

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

El precio FOB de una caja de yuca congelada a exportar está determinado por el incremento del 25% de utilidad. A partir del segundo año de proyección se considerará un incremento anual del 1% en el precio FOB. En el Cuadro N° 47, se presenta el precio FOB por cajas.

Cuadro N° 48
Precio FOB de Caja de Yuca Congelada

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Costos y Gastos	156.887,89	162.945,71	202.244,37	213.316,77	225.735,74
Producción Total	15.120	15.120	22.680	22.680	22.680
Costo Unitario por Cajas	10,38	10,78	8,92	9,41	9,95
% UTILIDAD	25%	25%	25%	25%	25%
Precio FOB por Caja (20 Kilogramos)	12,97	13,47	11,15	11,76	12,44
% Incremento Anual		1%	1%	1%	1%
PRECIO FOB PROYECTADO POR CAJA	12,97	13,61	11,26	11,87	12,57

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El precio FOB a cobrar por una caja de 20 kilogramos de yuca congelada a exportar en el año 2011 será de \$ 12,97 USD., mientras que en 2015 será de \$ 12,57 USD.

6.7.1.2. Cantidad Cajas de Yuca Congelada a Exportar

De acuerdo al análisis del estudio de mercado y del estudio técnico del proyecto, se determinó exportar 2 contenedores mensuales al mercado estadounidense. Las cajas del producto a exportar contendrán 20 kilogramos de yuca congelada. El peso neto de la caja de exportación es de 20,00 kilogramos y el peso bruto es 18,14 kilogramos. En el Cuadro N° 48 se presenta la determinación la cantidad anual de cajas de yuca congelada a exportar.

Cuadro N° 49
Determinación Anual de Caja de Yuca Congelada

Años	Contenedor Mensual	Contenedor Anual	Cajas por Contenedor	Cajas Mensuales	Cajas Anuales	Kilogramos Yuca Caja	Kilogramos Mensuales	Kilogramos Anuales
2011*	2	24	630	1.260	15.120	18,01	22.693	272.311
2012*	2	24	630	1.260	15.120	18,01	22.693	272.311
2013*	3	36	630	1.890	22.680	18,01	34.039	408.467
2014*	3	36	630	1.890	22.680	18,01	34.039	408.467
2015*	3	36	630	1.890	22.680	18,01	34.039	408.467

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

En el año 2011 se estima exportar 15.120 cajas de yuca congelada, mientras que en el año 2015 se estima exportar 22.680 cajas del producto exportable.

6.7.2. Proyección de Ingresos del Proyecto

Los ingresos del proyecto están determinados por la cantidad de cajas de yuca congelada que se exportarán durante los años proyectados. En el Cuadro N° 49, se muestra la cantidad de cajas de yuca congelada a exportar, el precio FOB por caja y el ingreso total FOB durante los años 2011 hasta el año 2015.

Cuadro N° 50
Proyección de Ingresos del Proyecto

Concepto	Años de Proyección de Ingresos (Valores FOB)				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad Cajas Yuca	15.120	15.120	22.680	22.680	22.680
Precio Unitario Caja	12,97	13,61	11,26	11,87	12,57
TOTAL INGRESOS FOB	196.109,87	205.718,95	255.333,52	269.312,42	284.991,37

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

En el año 2011 los ingresos FOB serán de \$ 196.109,87 USD., mientras que en el año 2015 serán de \$ 284.991,37 USD. El incremento en los ingresos FOB, estarán en función a la cantidad de cajas de yuca congelada que demandarán los hispanos en Estado Unidos.

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN FINANCIERA

7.1. Evaluación Económica y Financiera del Proyecto

El objetivo de la evaluación económica y financiera del proyecto es “establecer las bondades de la decisión tomada por los inversionistas de asignar los recursos generalmente escasos a una inversión específica” según Barreno, Luis, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Pág. 104. Este análisis nos permitirá determinar la rentabilidad del proyecto, es decir, tomar la decisión de si es conveniente o no ejecutar este proyecto.

7.1.1. Instrumentos de Evaluación

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

7.1.1.1. Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial incluye el activo, el pasivo y el patrimonio. En la columna de activos se registran: el activo corriente, activo fijo y activo diferido, en la columna de pasivos se registran: el pasivo corriente, pasivos a largo plazo y finalmente se le debe añadir el patrimonio. En el Cuadro N° 50, se muestra el Estado de Situación Inicial.

Cuadro N° 51
Estado de Situación Inicial

ACTIVOS			
Activos Corrientes		16.353,99	13,25%
Caja - Bancos	11.809,99		9,57%
Inventario Inicial	4.544,00		3,68%
Activos Fijos			
Activos Tangibles		104.078,06	84,29%
Edificio	51.500,00		41,71%
Maquinarias y equipos	15.493,40		12,55%
Equipo de oficina	288,92		0,23%
Muebles y enseres	2.100,71		1,70%
Equipo de computo	2.101,20		1,70%
Vehículo	22.804,20		18,47%
Menajes	9.688,70		7,85%
Instalaciones	100,94		0,08%
Activos Intangibles		3.038,50	2,46%
Gastos de constitución	2.729,50		2,21%
Gastos de capacitación	309,00		0,25%
Total Activos		123.470,55	100%
PASIVOS			
Pasivos a Largo Plazo		46.970,55	38,04%
Préstamo a Largo Plazo	46.970,55		38,04%
Patrimonio		76.500,00	61,96%
Capital Social	76.500,00		61,96%
Total Pasivos y Patrimonio		123.470,55	100,00%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

Las inversiones a realizar en los activos corresponde a \$ 123.470,55 USD., con una deuda a largo plazo de \$ 46.970,55 USD., y con un aporte de los socios (Capital Social) de \$ 76.500,00 USD., obteniendo un total de pasivos y patrimonio de \$ 123.470,55 USD.

7.1.1.2. Estado de Resultados.

El Estado de Resultados es el estado financiero que indica el beneficio o la pérdida real de la operación del proyecto al final de un periodo determinado, generalmente un año. En el Cuadro N°. 51, se presenta el estado de resultados.

Cuadro N° 52
Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
PERIODOS	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Ventas netas	196.109,87	205.718,95	255.333,52	269.312,42	284.991,37
Costo de ventas	96.977,18	102.912,18	140.834,73	149.453,82	158.600,39
Utilidad bruta en ventas	99.132,69	102.806,77	114.498,79	119.858,60	126.390,97
Gastos Administración	37.775,16	39.412,40	41.149,84	42.363,25	44.319,86
Gasto de Ventas o Publicidad	1.015,17	1.077,30	1.143,23	1.213,19	1.287,44
Gastos de Exportación	16.975,22	18.014,11	19.116,57	20.286,51	21.528,04
Utilidad operacional	43.367,14	44.302,97	53.089,15	55.995,65	59.255,63
Gastos financieros	4.145,16	1.529,72	-	-	-
Utilidad antes participación	39.221,97	42.773,25	53.089,15	55.995,65	59.255,63
15% participación utilidades	9.805,49	10.693,31	13.272,29	13.998,91	14.813,91
Utilidad antes de imp.	29.416,48	32.079,94	39.816,86	41.996,74	44.441,72
Impuesto a la renta (25%)	10.295,77	9.623,98	11.945,06	12.599,02	13.332,52
Utilidad perdida neta	19.120,71	22.455,96	27.871,80	29.397,72	31.109,21

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

En el año 2011 se alcanzará una rentabilidad de 19.120,71 sobre las ventas, siendo un porcentaje aceptable ya que en el primer año se considera el periodo preoperacional y la etapa de introducción al mercado estadounidense, con una oferta estimada de exportación de 15.120 cajas de yuca congelada.

En los siguientes años se refleja un incremento significativo en la utilidad anual de la exportación de la yuca congelada, ya que se elaborará el 100% de la cantidad efectiva a exportar lo que generará el interés y preferencia de los consumidores finales hacia nuestro producto.

7.1.1.3. Flujo de Caja.

Se compone de la utilidad operacional, menos la participación laboral, menos el impuesto a la renta, más los gastos y costos que no constituyen salida de efectivo. En el Cuadro N° 52, se presenta el flujo de caja.

Cuadro N° 53 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A- INGRESOS OPERACIONALES						
Recuperación por ventas		196.109,87	205.718,95	255.333,52	269.312,42	284.991,37
B- EGRESOS OPERACIONALES						
Pago a proveedores	4.544,00	54.528,00	57.865,11	92.109,69	97.746,80	103.728,90
Mano de Obra Directa		13.430,52	14.252,47	15.124,72	16.050,35	17.032,63
Gasto en Ventas o Publicidad		1.015,17	1.077,30	1.143,23	1.213,19	1.287,44
Gastos de Administración		37.775,16	39.412,40	41.149,84	42.363,25	44.319,86
Gastos de Exportación		16.975,22	18.014,11	19.116,57	20.286,51	21.528,04
Costo indirecto del servicio (CIF)		25.613,01	27.180,53	28.843,97	30.609,23	32.482,51
Imprevistos 3%		4.127,76	4.380,38	5.569,56	5.910,42	6.272,13
SUBTOTAL	4.544,00	153.464,84	162.182,29	203.057,58	214.179,75	226.651,53
C- FLUJO OPERACIONAL (A-B) VAN – TIR	(4.544,00)	42.645,02	43.536,66	52.275,94	55.132,68	58.339,84
D- INGRESOS NO OPERACIONALES						
Crédito a contratarse largo plazo	46.970,55					
Aportes de capital	76.500,00					
SUBTOTAL	123.470,55					
E- EGRESOS NO OPERACIONALES						
Pago interés		4.145,16	1.529,72			
Pago de créditos largo plazo		22.177,55	24.793,00			
Pago participación de utilidades		5.883,30	7.650,30	9.495,37	10.015,22	10.598,29
Pago de impuestos		8.334,67	10.837,93	13.451,78	14.188,23	15.014,25
SUBTOTAL		40.540,68	44.810,94	22.947,15	24.203,45	25.612,54
ACTIVOS FIJOS						
Edificio	51.500,00					
Maquinarias y equipos	15.493,40					
Equipo de oficina	288,92					
Muebles y enseres	2.100,71					
Equipo de computo	2.101,20					
Vehículo	22.804,20					
Menajes	9.688,70					
Instalaciones	100,94					
Cargos diferidos (Activos diferidos)	3.038,50					
SUBTOTAL	107.116,56					
F- FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)	16.353,99	(40.540,68)	(44.810,94)	(22.947,15)	(24.203,45)	(25.612,54)
G- FLUJO NETO GENERADO (C + F)	11.809,99	2.104,34	(1.274,29)	29.328,79	30.929,22	32.727,30
H- SALDO INICIAL DE CAJA		11.809,99	13.914,33	12.640,04	41.968,83	72.898,05
I- SALDO FINAL DE CAJA (G + H)	11.809,99	13.914,33	12.640,04	41.968,83	72.898,05	105.625,35

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

El flujo de caja desde el primer año de actividad presenta resultados positivos, lo que significa que la actividad productiva y de exportación de la compañía estará debidamente financiada. Los ingresos operacionales serán por la venta de las cajas de yuca congelada exportables y los ingresos no operacionales corresponden al aporte de los socios y al crédito del Banco Nacional de Fomento. Los egresos operacionales representan los costos y gastos incurridos en el proceso de elaboración y exportación del producto, mientras que los egresos no operacionales corresponden al pago de impuestos, adquisición de activos, pago de intereses y el pago de crédito a largo plazo.

7.1.1.4. Balance General Proyectado.

El Balance General Proyectado tiene como finalidad mostrar las cuentas de activos, pasivos y el patrimonio que poseerá la compañía durante los años de proyección. En el Cuadro N° 53, se muestra el balance general proyectado.

Cuadro N° 54
Balance General Proyectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo corriente						
Caja bancos	11.809,99	13.914,33	12.640,04	41.968,83	72.898,05	105.625,35
Inventario Inicial	4.544,00	4.544,00	4.544,00	4.544,00	4.544,00	4.544,00
Total activos corrientes	16.353,99	18.458,33	17.184,04	46.512,83	77.442,05	110.169,35
Activo fijo						
Edificio	51.500,00	51.500,00	51.500,00	51.500,00	51.500,00	51.500,00
Maquinarias y equipos	15.493,40	15.493,40	15.493,40	15.493,40	15.493,40	15.493,40
Equipo de oficina	288,92	288,92	288,92	288,92	288,92	288,92
Muebles y enseres	2.100,71	2.100,71	2.100,71	2.100,71	2.100,71	2.100,71
Equipo de computo	2.101,20	2.101,20	2.101,20	2.101,20	2.101,20	2.101,20
Vehículo	22.804,20	22.804,20	22.804,20	22.804,20	22.804,20	22.804,20
Menajes	9.688,70	9.688,70	9.688,70	9.688,70	9.688,70	9.688,70
Instalaciones	100,94	100,94	100,94	100,94	100,94	100,94
Subtotal Activo fijo	104.078,06	104.078,06	104.078,06	104.078,06	104.078,06	104.078,06
Depreciación acumulada (-)		10.415,14	20.830,28	31.245,41	41.030,19	50.814,97
Total activos fijos	104.078,06	93.662,92	83.247,78	72.832,65	63.047,87	53.263,09
Activo diferido						
Gastos de constitución	2.729,50	2.729,50	2.729,50	2.729,50	2.729,50	2.729,50
Gastos de capacitación	309,00	309,00	309,00	309,00	309,00	309,00
Amortización acumulada (-)		607,70	1.215,40	1.823,10	2.430,80	3.038,50
Total activo diferido	3.038,50	2.430,80	1.823,10	1.215,40	607,70	-
TOTAL DE ACTIVOS	123.470,55	114.552,05	102.254,93	120.560,88	141.097,62	163.432,44
Pasivo corriente						
Obligaciones bancarias	46.970,55	24.793,00				
TOT. PASIVOS CORRIENTES	46.970,55	24.793,00				
Patrimonio						
Capital social pagado	76.500,00	76.500,00	76.500,00	76.500,00	76.500,00	76.500,00
Reserva Legal 10%			1.720,86	1.866,16	2.340,51	2.435,15
Resultado Ejercicio Anterior			19.120,71	20.841,58	22.707,73	25.048,24
Utilidad del ejercicio		19.120,71	22.455,96	27.871,80	29.397,72	31.109,21
TOTAL DE PASIVO Y PATRIM.	123.470,55	114.552,05	102.254,93	120.560,88	141.097,62	163.432,44

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

En el balance general proyectado se observa que al final del año 2011 la compañía obtendrá en activos \$ 114.552,05 USD., y en el año 2015 tendrá \$ 163.432,44 USD. Las

inversiones en activos fijos se van a mantener constantes durante los años de proyección, es decir, no se considera nuevas inversiones en activos fijos. En cambio los activos corrientes estarán en aumento, debido al incremento en los ingresos por la venta de las cajas de yuca congelada a exportar.

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

7.1.2. Indicadores de Evaluación.

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

7.1.2.1. Costo Promedio Ponderado de Capital.

Es la tasa de descuento que debe aplicarse a los flujos de caja futuros que permita expresarlos en términos de valor actual y comprarlos con la inversión inicial, en términos más claros es la medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro. Se lo conoce además como tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), que resulta del índice inflacionario más el premio al riesgo, en ella se determina si los inversionistas toman la iniciativa de ejecutar el proyecto, estando conscientes de que para ello la inversión deberá rendir por lo menos una tasa igual al costo promedio ponderado de las fuentes de financiamiento. En el Cuadro N° 54, se presenta el cálculo del costo promedio ponderado de capital.

Cuadro N° 55
Costo Promedio Ponderado de Capital

TMAR=	Indice Inflación + Premio al Riesgo			
TMAR=	6,12%		20%	
	TMAR=		26,12%	
Costo Promedio Ponderado de Capital				
Origen	Cantidad	% Aportación	TMAR	Ponderación
Socios	76.500,00	62%	11,20%	6,94%
Banco	46.970,55	38%	26,12%	9,94%
Total	123.470,55	100%	37,32%	16,88%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

La tasa mínima aceptable de rendimiento del capital total, es el 16,88%, lo que significa que es el rendimiento mínimo que la compañía deberá ganar para pagar el 11,20% sobre los \$ 76.500,00 USD., que corresponde al aporte de los socios y el 26,12% de interés por el crédito de los \$ 46.970,55 USD.

7.1.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).

La tasa interna de retorno es un indicador que permite evaluar el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual el valor actual neto se iguala a cero; es decir, “que el valor actual neto de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada” Meneses, Álvarez, Edilberto, (2004), Preparación y Evaluación de Proyecto, Cuarta Edición, Pág. 185. En el Cuadro N° 55, se muestra el cálculo de la TIR.

Cuadro N° 56
Tasa Interna de Retorno

Flujo de fondos	Preoperacionales	Años				
		1	2	3	4	5
Inversión fija	(104.078,06)					
Inversión diferida	(3.038,50)					
Capital de operación	(46.970,55)					
Participación de trabajadores		(5.883,30)	(6.415,99)	(7.963,37)	(8.399,35)	(8.888,34)
Impuesto a la renta		(8.334,67)	(9.089,32)	(11.281,44)	(11.899,08)	(12.591,82)
Flujo operacional	(4.544,00)	42.645,02	43.536,66	52.275,94	55.132,68	58.339,84
Valor a Recuperarse						42.855,28
Inversión Fija						
Valor de Salvamento						10.407,81
Flujo neto (\$ constantes)	(158.631,11)	28.427,06	28.031,36	33.031,12	34.834,25	90.122,76
Flujo de caja acumulado		(130.204,05)	56.458,41	61.062,48	67.865,38	124.957,02
Tasa Interna de Retorno		39,34%				

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

La tasa interna de retorno es del 39,34%, siendo una tasa superior al costo promedio ponderado de capital que corresponde al 16,88%. Por lo tanto al ser la TIR superior a la tasa mínima aceptable de rendimiento, significa que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero.

7.1.2.3. Periodo de Recuperación

El periodo de recuperación nos indica a que tiempo recuperaremos el valor invertido. En el cuadro N° 56 se indica que en cuatro años un mes y un día en los que se realizará esta actividad.

Cuadro N° 56
Tasa Interna de Retorno

Periodos	Inversión	Sumatoria	
	158.631,11	FNC Actualizado	FNC Acumulado
	FNC		
1	25.227,31	25.227,31	25.227,31
2	23.767,03	48.994,34	74.221,66
3	24.083,61	73.077,96	147.299,61
4	20.946,52	94.024,47	241.324,09
5	42.676,97	136.701,44	378.025,53
((158.631,11 - 73.077,96)/20.946,52)		P.R.I	4,08
Años	4,08	0,08	4,00
Meses	1,01	0,01	1,00
Días	4,44	3,44	1,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Pamela Herrera

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. Conclusiones

En base al estudio de mercado se determina que la comercialización de yuca congelada, en forma individual, no abastece la demanda de mercado de Estados Unidos, puesto que hay cientos de latinos y europeos que gustan de la yuca porque es innovador en la industria alimenticia además de ser un producto sustituto del arroz, papás y otros. Los comercializadores no mejoran su capacidad de producción y agro industrialización y por lo tanto no pueden satisfacer la demanda existente y ser más competitivos en el mercado internacional.

La comercialización del producto está garantizada tanto en el mercado interno como en el mercado internacional debido a que la yuca a los diferentes usos que este producto brinda tanto en el área de alimentación e industrialización lo que efectiviza la exportación del mismo.

La exportación de la yuca aporta en una porción considerable a las exportaciones de productos no tradicionales.

La tendencia de consumo por productos enteramente naturales con precios bajos, y que fomenten la óptima nutrición es un factor que es muy relevante para estimar su demanda. El producto de exportación está dirigido a los importadores del área geográfica de Estados Unidos.

La mayor producción de yuca se encuentra en la zona de Santo Domingo, donde los productores venden directamente a los exportadores, lo que disminuirá los costos de la materia prima.

En relación a la oferta se considera a las exportaciones de Costa Rica y Nicaragua para realizar el cálculo de la oferta la cual tiene un crecimiento de 7% anual.

Para entrar al mercado de Estados Unidos es necesario implantar un correcto Plan de Marketing internacional donde se encuentre bien definido para atraer la atención de los importadores.

El proyecto se lo realizara en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas debido a la disponibilidad de materia prima, mano de obra, recursos financieros e infraestructura que existe en la zona.

El proceso de exportación que pretende utilizar es el proceso normal de las exportaciones donde se encuentran las fases de pre embarque, embarque y post embarque.

Para la puesta en marcha del proyecto es necesaria una inversión de \$ 123.470,55. Esta inversión estará financiada el 62% mediante fondos propios y el 38% mediante un préstamo al Banco Nacional de Fomento.

La evaluación financiera tiene resultados óptimos la cual determina que el proyecto es factible para realizarlo.

8.2. Recomendaciones

Es necesario establecer dentro del plan de marketing internacional estrategias de promoción, exhibición y comercialización a fin de impulsar el desarrollo del proyecto, acorde con las exigencias del mercado nacional e internacional.

Incentivar a la formación y capacitación de negociadores internos sobre el cultivo de yuca podrá incrementar la producción de yuca de alta calidad, para lograr obtener una mayor oferta exportable y ser competitivos, permitiendo participar en ferias internacionales dentro y fuera del país.

Con respecto a procesos administrativos, contar con personal calificado, de tal manera que los procesos de producción sean de calidad y ofrecer un producto que supere las expectativas de los clientes, lo que generará la expansión de nuestro proyecto.

Cumplir con los requisitos y trámites que se requiere para realizar las exportaciones. Y exportar lo establecido y de forma legal para cumplir con las proyecciones establecidas. Conservar una buena relación con los proveedores de la yuca para estar siempre abastecidos de la materia prima durante la vida del proyecto.

Ofrecer a la ciudad de Santo Domingo fuentes de trabajo y también un crecimiento del nivel de vida de los involucrados.

Desarrollar efectivamente y eficazmente las carpetas empresariales para poder entregar a los clientes en las posibles negociaciones para hacer conocer la empresa.

Ejecutar el proyecto ya que tiene una evaluación financiera atractiva para los inversionistas tanto en el aspecto técnico, financiero, económico y social lo cual garantiza la rentabilidad del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

1. Econ. Luis Barreno, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, primera edición
2. Econ. Edilberto Meneses Álvarez, MGCP, Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 41.
3. Baca Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, PARTE DOS: Estudio de Mercado, Cuarta edición, Pág. 84, México. ,,,
4. Barreno, Luís, (2007), Taller de gestión de Proyectos, Pág. 9.
5. Corporación de Estudios y Publicaciones, (2009), Ley Orgánica de Aduanas, Sección I, Capítulo VI, Art. 56, pág.14.
6. Corporación de Estudios y Publicaciones, (2009), Ley Orgánica de Aduanas, Título III, Capítulo II, Sección I, Artículo 104.
7. Estrada, Raúl y Estrada, Patricio, (2007), exportar es el reto, pág. 71
8. Codificación de la Ley Orgánica de Aduanas, Título I, Capítulo III, Artículo 14, Pág. 3.
9. Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP).
10. Codificación del código de Trabajo, Título I, del contrato individual de trabajo, Capítulo I, de su naturaleza y especies, Parágrafo 1ro, definiciones y reglas generales, Artículo 16, Contrato por obra cierta, Pág. 15.
11. Inés Chacha Pérez “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE YUCA CONGELADA AL MERCADO DE NUEVA YORK - ESTADOS UNIDOS”,
12. Molina, Antonio, (2007), Contabilidad de Costos Teoría y Ejercicios, Pág. 8.
13. María Elizabeth Arévalo Rosero, “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA EXPORTADORA DE YUCA FRESCA (Manihot esculenta, Crantz) AMILAN-ITALIA, SANTO DOMINGO, 2008.”

Páginas Web

14. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a1028s/a1028s01.pdf>
15. <http://www.infoagro.net/shared/docs/a5/MANUAL%20T%C3%89CNICO%20DE%20LA%20YUCA.pdf>

16. <http://www.reingex.com/Marketing-Internacional.shtml>
17. www.census.gov
18. <http://politica.about.com/od/Generales/a/C-Omo-Funciona-El-Gobierno.htm>
19. <http://evaluaciondeproyectosapuntes.blogspot.com/2009/05/el-estudio-tecnico-el-estudio.html>
20. <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>
21. <http://www.monografias.com/trabajos61/introduccion-comercio-internacional/introduccion-comerciointernacional2.shtml>
22. http://www.portalcomercioexterior.cl/glosario_terminos
23. http://www.terra.cl/finanzas/index.cfm?pag=diccionario&numero=6&id_reg=690363

ANEXOS

Anexo N° 1
Condiciones de Cultivo de la Yuca

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

Anexo N° 2
Composición Nutricional de la Yuca

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

Anexo N° 3
Encuesta a los Productores de Yuca



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

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

Objetivo:

Determinar la oferta interna de yuca por parte de los productores de la zona de Santo Domingo.

1. ¿Cuántas hectáreas de yuca siembra?

1– 3 ha

4 – 6 ha

7 – 10 ha

11 ha en adelante

2. ¿A qué tiempo cosecha usted la yuca?

8 – 9 meses

10 – 11 meses

12 meses en adelante

3. ¿Dónde vende la yuca?

En la Finca

Empresa Compradora

4. ¿Cómo vende la yuca?

Gavetas

Fundas

Sacos

5. ¿Tiene un cliente permanente para sus productos?Si No **6. ¿Cuál es el precio promedio de venta por saco de yuca?**\$4 – \$6 \$7 – \$9 \$10 – \$11 \$12 en adelante **7. ¿Cuál es la forma de pago de la yuca?**Crédito Contado

Anexo N° 5 Orden de Embarque

ADUANA DEL ECUADOR		REPUBLICA DEL ECUADOR ORDEN DE EMBARQUE										14584565	A
A ADUANA / BANCO												B REFERENDO	
01 No. ORDEN	02 AÑO	03 ADUANA	04 CODIGO	05 REGIMEN	06 CODIGO	07 FECHA / HORA TX	08 NUMERO						
000123	2011	GUAYAQUIL	028	ORD DE EMBARQ	15	18/08/2009 12:56	055-2009-15-001104-8						
09 #VISTO BUENO	10 #BANCO	11 CIUDAD	12 OFICINA	13 FECHA EMISION	14 TIPO DE DESPACHO	15 DESPACHO NORMAL							
16 CONTRIBUYENTE / AGENTE													
17 IMPORTADOR / EXPORTADOR				18 TIPO/ No DOC ID		19 CIUDAD							
						GUAYAQUIL							
20 DIRECCION				21 TELEFONO		22 NIVEL COMERCIAL							
Coop. 20 de Octubre				3702285		1							
23 DECLARANTE / AGENTE			24 CODIGO	25 SECTOR		26 CIJU	27 T. DECLARADO USD (MP-CIF)						
			1540	Empresa no Financiera		5190	9.469,85						
D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO													
28 REGIMEN PRECEDENTE	29 AÑO	30 SERIES	31 ADUANA REGIMEN	32 FECHA ACEP.	33 DEPOSITO	34 CODIGO	35 No. DESP. PAR						
0		0					1						
E CONSIGNANTE O CONSIGNATARIO / TRANSACCION													
36 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO			37 DIRECCION			38 BENEFICIARIO DE GIRO		39 PAIS DE PROCEDENCIA / DESTINO					
								ECUADOR					
40 NATURALEZA TRANSACCION		41 FORMA DE PAGO		42 EX. CIE	43 C.ORG	44 OT. EX	45 MT. VL	46 ALMACEN		47 CODIGO			
		COLLET											
48 TIPO DE TRATAMIENTO		49 COD. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE		50 CODIGO DE EMDOSO									
1		0		40									
F TRANSPORTE													
51 VIA DE TRANSPORTE		52 CODIGO	53 FECHA EMBARQUE	54 FECHA LLEGADA	55 CARGA	56 COD.	57 BANDERA	58 COD.	59 LINEA TRANSPORTE				
MARITIMA					CARGA GEN	1							
60 COD. MANIFIESTO		61 AÑO	62 TIPO MANIF	63 No. MANIFIESTO	64 AG. CARGA / TRANSPORTE	65 COD.	66 NAVE/LAER/MANT/VEH	67 # CODIGO DE ENDOSO					
68 NOM. NAVE/MATR/VEH		69 ADUANA SAUDA	70 VIA SAUDA	71 DESTINO ADUANERO	72 TIPO DESTINO	73 PAIS DESTINO	74 T. TRAT.						
						EE UU	1						
G DETERMINACION BASE IMPONIBLE													
CONCEPTO		MONEDA	T. CAMBIO	T. MONEDA TRANSACCION	T. MONEDA TRANSACCION	TOTAL EN MONEDA NACIONAL							
55 FOB		USD	1,000000	8091,00	8091,00	8091,00							
60 FLETE		USD	1,000000	0,00	0,00	0,00							
61 SEGURO		USD	1,000000	0,00	0,00	0,00							
62 VALOR ADUANA		USD	1,000000	8091,00	8091,00	8091,00							
63 TOTAL SERIES PARTIDAS		64 PESO NETO (KG)	65 PESO BRUTO KILOS	66 TOTAL BULTOS	67 TOTAL CONTENEDORES	68 TOTAL U. FISICAS	69 TOTAL U. COM						
1		1	11.428,20	191	0	630	630						
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO													
70 CLASE	71 NUMERO	72 TIPO	73 EMISION			74 VIGENCIA			75 # SR	76 PARTIDA		77 MONTO	
			78 EMISOR	79 PAIS	80 FECHA	81 DESDE	82 HASTA	83 NANDINA		84 MONEDA	85 USD		
	0000001	10	EXPORTA			20/08/11							
71													
72													
73													
74													
75													
76													
77													
78													
79													
I DECLARACION DE LA MERCANCIA													
80 No.	81 TIPO	82 SUBPARTIDA		83 BREVE DESCRIPCION		84 S	85 BULTOS	86 U. FISICAS	87 U. COM.	88 PESO KGS		89 MARCAS Y	90 T
	SERIE	NACIONAL		DE LA MERCANCIA		T	CL	CANT	TP	CANT	TP	CANT	NETO
	1	0000		0714.10.91.00			1	191	31	630	U	630	1428
TPCI		TPNG	TPNE	PAIS ORIGEN		CODIGO	FOB USD		FLETE USD		SEGURO USD		CIF USD
0		0	0	ECUADOR		EC	8091,00		0,00		0,00		8091,00
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 N° 7
Inversiones en Activos Fijos

EQUIPO DE OFICINA				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Teléfono Fax	Unidad	1	165,00	165,00
Teléfono	Unidad	1	63,00	63,00
Calculadora	Unidad	3	17,50	52,50
Subtotal				280,50
Imprevistos 3%				8,42
Total				288,92

MAQUINARIA Y EQUIPO				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Cuarto frío peq	Unidad	1	4.580,00	4.580,00
Cuarto frío grande	Unidad	1	5.800,00	5.800,00
Bomba de agua	Unidad	1	205,00	205,00
Cortadora	Unidad	1	982,14	982,14
Mesas de acero	Unidad	10	312,50	3.125,00
Bañanza Plataforma	Unidad	2	150,00	300,00
Selladora	Unidad	1	50,00	50,00
Subtotal				15.042,14
Imprevistos 3%				451,26
Total				15.493,40

MENAJES				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Machetes	Unidad	5	4,50	22,50
Cepillos	Unidad	20	1,95	39,00
Gabetas	Unidad	570	12,35	7.039,50
Cuchillos	Unidad	20	3,75	75,00
Estanterias metálicas	Unidad	6	350,00	2.100,00
Bandejas	Unidad	90	1,45	130,50
Subtotal				9.406,50
Imprevistos 3%				282,20
Total				9.688,70

INSTALACIONES				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Red Internet	Unidad	1	68,00	68,00
Cable	Unidad	1	30,00	30,00
Subtotal				98,00
Imprevistos 3%				2,94
Total				100,94

EDIFICIO				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Planta	Unidad	1	50.000,00	50.000,00
Subtotal				50.000,00
Imprevistos 3%				1.500,00
Total				51.500,00


Anexo N° 8
Proforma de Activos Fijos (Equipo de Computo)

Cant	DESCRIPCION	P/UNIT	NETO
2	Micro Intel Core i7 3,4 Ghz Mainboard Intel Core i Memoria DDR3 2Gb Disco Duro 500GB DVD-Writer Card Reader Case T-M--PadM. Monitor Plano 18,5" Tarjeta de Red incluido Tarjeta de Video Incluido Tarjeta de Sonido Incluido Impresora Mult. HP 2050 UPS APC 550 VA	910,7140	1821,43
Cheque, Deposito o Transferencia Nombre: Jorge Davila Cano C.I. 1706661863 c.a.:4836971500 Banco del Pichincha			
JORGE DAVILA		SUB-TOTAL \$	1821,43
GERENTE		DESCUENTO \$	
		I.V.A. 12% \$	218,57
TOTAL		\$	2040,00

Anexo N° 9
Proforma de Activos Fijos (Muebles y Enseres)

	MUEBLES "M-CLASS" <i>Enauides Portilla Fernando Andrés</i> Dir.: Urb. Granda Centro Pasaje Cañizares Lote 6 e Ibarra / Telfs.: 2750 687 / 2751 360 Santo Domingo - Ecuador	PROFORMA 0000257 R.U.C. 1711816973001
---	---	---

Fecha: 9-08-2012 Ciudad: Sto Dgo
 Cliente: PAMELA MEDRERA R.U.C.: 171738718-5
 Razón Social: _____ Telf: 080650485
 Direc. Establecimiento: _____

CANT.	DESCRIPCION	V.UNIT.	V.TOTAL
1.	ESCRITORIO SECRETARIA		230
1.	ESTACION 150 x 150 color Mahogany		330
II.	ARCHIVADORES 4 GAVETAS	208	416
1.	TRIPERSONAL PRISMA		195
2	SILLAS DE ESPERA PRISMA	52	104
1	SILLON MAYA ALTA		170
1.	ARCHIVADOR AEREO		140
1.	ANAQUEL 145 x 1,13 x 0,30 METALICO COLOR NEGRO		220
FORMA DE PAGO EFECTIVO <input checked="" type="checkbox"/> CHEQUE <input type="checkbox"/> PROFORMA VALIDA 15 DIAS		 Firma Autorizada	SUB TOTAL 1821,00 IVA 12% 218,52 VALOR TOTAL 2.039,52

Anexo N° 11
Inversiones en Activos Diferidos

GASTOS DE CONSTITUCION	
Detalle	Valor Total
Honorarios Profesionales	800,00
Pago Notaria	800,00
Trámites Legales	800,00
Permiso de Funcionamiento	50,00
Cámara de Comercio	100,00
Registro Mercantil	100,00
Subtotal	2.650,00
Imprevistos 3%	79,50
Total	2.729,50

GASTOS DE CAPACITACION	
Detalle	Valor Total
Adiestramiento	150,00
Manejo máquinas	150,00
Subtotal	300,00
Imprevistos 3%	9,00
Total	309,00

Anexo N° 12
Rol de Pagos

Cargo	Sueldo Basico	13° Sueldo	14° sueldo	Vacaciones	Aporte Patronal	Aporte IECE	Aporte CNCF	Fondos de Reserva	Costo Real Trabajador	Total Anual
Gerente	750,00	62,50	22,00	31,25	83,63	3,75	3,75	62,48	1.019,35	12.232,20
Secretaria	300,00	25,00	22,00	12,50	33,45	1,50	1,50	24,99	420,94	5.051,28
Jefe de Producción	350,00	29,17	22,00	14,58	39,03	1,75	1,75	29,16	487,43	5.849,16
Contador	200,00	16,67	22,00	8,33	22,30	1,00	1,00	16,66	287,96	3.455,52
Operario 1	264,00	22,00	22,00	11,00	29,44	1,32	1,32	21,99	373,07	4.476,84
Operario 2	264,00	22,00	22,00	11,00	29,44	1,32	1,32	21,99	373,07	4.476,84
Operario 3	264,00	22,00	22,00	11,00	29,44	1,32	1,32	21,99	373,07	4.476,84
Guardia	264,00	22,00	22,00	11,00	29,44	1,32	1,32	21,99	373,07	4.476,84
Totales	2.656,00	221,33	176,00	110,67	296,14	13,28	13,28	221,24	3.707,95	44.495,52

Anexo N° 13
Gastos Administración

GASTOS DE ADMINISTRACION	
Concepto	Valor Anual
Gerente	12.232,20
Secretaria	5.051,28
Guardia	4.476,84
Utiles de Oficina	1.329,00
Reparación y Mantenimiento	1.049,54
Servicios Básicos	259,95
Seguros	1.574,31
Imprevistos 3%	779,19
TOTAL	26.752,32

UTILES DE OFICINA					
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Valor Anual
Archivadores	Unidad	10	2,20	22,00	264,00
Folders	Paquete	1	6,10	6,10	73,20
Perforadora	Unidad	3	3,80	11,40	136,80
Grapadora	Unidad	3	3,50	10,50	126,00
Grapas	Caja	5	0,85	4,25	51,00
Sacagrapas	Unidad	3	0,40	1,20	14,40
Papel Bon	Resma	5	3,90	19,50	234,00
Notitas	Unidad	5	1,00	5,00	60,00
Boligrafo Bic	Caja	1	6,00	6,00	72,00
Tinta Impresora	Unidad	1	21,00	21,00	252,00
Clips	Caja	1	3,80	3,80	45,60
TOTAL				110,75	1.329,00

REPARACIONES Y MANTENIMIENTO			
Detalle	Valor	Porcentaje	Valor Anual
Maquinarias y equipos	15.493,40	2%	309,87
Equipo de oficina	288,92	2%	5,78
Muebles y enseres	2.100,71	2%	42,01
Equipo de computo	2.101,20	2%	42,02
Vehículo	22.804,20	2%	456,08
Menajes	9.688,70	2%	193,77
TOTAL			1.049,54

SEGUROS			
Detalle	Valor	Porcentaje	Valor Anual
Maquinarias y equipos	15.493,40	3%	464,80
Equipo de oficina	288,92	3%	8,67
Muebles y enseres	2.100,71	3%	63,02
Equipo de computo	2.101,20	3%	63,04
Vehículo	22.804,20	3%	684,13
Menajes	9.688,70	3%	290,66
TOTAL			1.574,31

SERVICIOS BASICOS				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Total Anual
Agua	m ³	50	0,20	10,00
Luz	Kw / hr	1545	0,11	169,95
Teléfono	min	1	50,00	50,00
Internet	min	1	30,00	30,00
TOTAL				259,95

**Anexo N° 14
Gastos Ventas y Proforma**

GASTOS DE VENTA	
Detalle	Valor Anual
Diseño Logotipo	30,00
Hojas Membretadas	145,60
Tarjetas de Presentación	112,00
Carpeta Empresarial	448,00
Diseño Página Web	250,00
Imprevistos 3%	29,57
TOTAL	1.015,17



Luis Ernesto Calle Cueva
R.U.C.: 1706726013001
NOTA DE PEDIDO
0004342
Dir.: Av. 29 de Mayo # 300 y Cacaniguas
Telfs.: 2 755 469 / 2 758 886
Santo Domingo de los Tsáchilas - Ecuador

Cliente: PAMELA HERRERA.
 Dirección: _____
 Fecha: 9 - AGOSTO / 2012.
 C.I./R.U.C.: _____ Teléfono: _____

CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNIT.	V. TOTAL
2000	HOJAS MEMBRETADAS.	15	30000 =
2000	TARJETAS DE PRESENTACION.	50	100000 =
1000	CARPETAS con BOLSILLO.	400	400000 =
6	PAGINAS 1/2 OF.	80	4800 =
NO INCLUYE IVA.			

FIRMA AUTORIZADA

CLIENTE

SUB TOTAL	678 =
ABONA	
SALDO	

Anexo N° 15 Gastos Exportación



GEOTRANSPORT S.A.
INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER
AGENCIA INTERNACIONAL DE CARGA

COT-12.08.8827.AC

Quito, 03 de agosto de 2012

**Estimada
Señorita
Pamela Herrera
Presente.-**

De nuestra consideración:

En base a su requerimiento, a continuación detallamos nuestras tarifas para el transporte de contenedores refrigerados desde Guayaquil hasta Nueva York con yuca congelada. Adicionalmente se incluyen los costos para los trámites aduanales de exportación.

FLETE MARÍTIMO FOB GUAYAQUIL – NUEVA YORK

1 x 40 RH USD 4.600

Tiempo de tránsito: 15 días

Validez: Agosto 2012

Sujeto a la disponibilidad de espacios.

Cargos Locales línea Naviera por contenedor (Facturados como Reembolso)

THO, Sello, Doc Fee, SCMC, ISPS USD 315.40

COSTOS LOCALES GEOTRANSPORT

Manejo y documentación USD. 65,00 + 12% IVA

Procesamiento de datos en aduana USD. 35,00 + 12% IVA

Trámites de aduana exportación USD 200 + 12% IVA

NOTA: Dentro de los valores por concepto de trámites de aduana NO se incluyen cargos relacionados con inspección antinarcóticos, obtención de certificados de origen u otro tipo de trámites que no hayan sido detallados en esta cotización.

Esperamos que nuestra oferta cumpla con sus expectativas y quedamos a la espera de sus comentarios.

Saludos cordiales,

Econ. Alvaro Coka G.

Director Comercial y Financiero
GEOTRANSPORT S.A.