



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
Y NEGOCIOS**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN**

**Tesis de Grado previa la obtención del Título de Ingeniera en  
Comercio Exterior e Integración**

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
EXPORTACIÓN DE SEMILLAS DE AJONJOLÍ DESDE  
ECUADOR HASTA EL MERCADO ALEMÁN PERÍODO  
2009-2018”**

**AUTORA:**

**KARINA PAOLA TERÁN GARCÉS**

**DIRECTORA:**

**ING. PAOLA MENDOZA**

**QUITO – ECUADOR**

**2009 - 2010**

## **DECLARACIÓN**

Yo, Karina Paola Terán Garcés con cédula de ciudadanía número 1720228459 declaro bajo juramento que el trabajo aquí escrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional, y que he consultado las referencias que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo a la Universidad Tecnológica Equinoccial según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, en su reglamento y normativa vigente.

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico que la presente tesis ha sido elaborada por la Srta. Karina Paola Terán Garcés, bajo mi dirección y control, como requerimiento para la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior e Integración.

---

Ing. Paola Mendoza

## **DEDICATORIA**

A Dios por iluminar mi camino, a mis padres Joffre y Florencia, por su inquebrantable apoyo y dedicación, quienes con su amor me han guiado siempre, en mi formación, en el cumplimiento de mis metas y en mi vida.

A mis hermanas Verónica y Daniela, ejes fundamentales de mi vida, por estar siempre junto a mí, en el camino hacia el logro de mis objetivos.

## **AGRADECIMIENTO**

El esfuerzo para la realización de este proyecto no ha sido únicamente mío, en todo este camino hubieron muchas personas que me llenaron de voluntad, energía, tesón y fortaleza para enfrentar todos los retos que se me presentaron.

Gracias a ustedes amados padre, Joffre y Florencia, por todo el esfuerzo que han realizado para que yo pueda ver convertidos mis sueños en realidades, por ayudarme a cumplir mis metas, por el apoyo incondicional en los momentos difíciles, por ser la luz en los momentos de oscuridad, por ser el sendero en mi camino y el amor en mi corazón.

Gracias a mis queridas hermanas, Verónica y Daniela, por entenderme, por ser parte de mis alegrías, por estar dispuestas a darme una mano en cualquier momento y lugar.

Gracias a la Universidad Tecnológica Equinoccial y a todos los profesores que me dieron sus sabias enseñanzas, gracias a la Ingeniera Paola Mendoza, que siempre tuvo la apertura para guiarme e inclusive retarme para poder concluir con esta investigación.

***Karina***

## Capítulo I

### El problema de la investigación

<b>1.1 Planteamiento del problema</b>	1
<b>1.2 Formulación del Problema</b>	2
<b>1.3 Objetivos</b>	3
<b>1.3.1 Objetivo General</b>	3
<b>1.3.2 Objetivos Específicos</b>	3
<b>1.4 Hipótesis</b>	4
<b>1.5 Justificación</b>	4

## Capítulo II

### Antecedentes

<b>2.1 Antecedentes Históricos</b>	7
<b>2.2 Características del Sector Agrícola</b>	9
<b>2.3 Características del producto (Semillas de Ajonjolí)</b>	11
<b>2.3.1 El ajonjolí</b>	11

## Capítulo III

### Estudio de mercado

<b>3.1Objetivos del Estudio de Mercado</b>	15
<b>3.1.1 Objetivo General</b>	15
<b>3.1.2 Objetivos Específicos</b>	15
<b>3.2 Metodología para la Cuantificación de la Demanda</b>	16
<b>3.3 Recolección de la Información</b>	16
<b>3.4 Producción Internacional y Nacional de Ajonjolí</b>	19
<b>3.4.1 Producción de ajonjolí a nivel mundial</b>	19
<b>3.4.2 Producción de ajonjolí en el Ecuador</b>	20
<b>3.4.2.1 Proyección de la Producción de semillas de ajonjolí en el Ecuador</b>	22
<b>3.5. Entorno Económico</b>	24
<b>3.5.1 Tamaño del Mercado</b>	24
<b>3.5.1.2 Características del Mercado</b>	25
<b>3.5.2 Entorno Socio-Cultural</b>	30
<b>3.6 Balanza Comercial entre Ecuador y Alemania</b>	31
<b>3.7 Cuantificación y Proyección de la Demanda</b>	34
<b>3.7.1 Producción de Ajonjolí en Alemania</b>	34
<b>3.7.2 Importaciones de Ajonjolí en Alemania</b>	35
<b>3.7.2.1 Proyección de Importaciones de ajonjolí</b>	36
<b>3.7.3 Exportaciones de Ajonjolí en Alemania</b>	38
<b>3.7.4 Consumo Nacional Aparente</b>	40
<b>3.7.5 Consumo Per-Capita</b>	41
<b>3.8 Demanda Potencial</b>	43
<b>3.9 Oferta del Proyecto</b>	44
<b>4.1 Tamaño del Proyecto</b>	47
<b>4.1.1 Factores del tamaño del proyecto</b>	47
<b>4.1.1.1 Demanda</b>	48
<b>4.1.1.2 Suministros</b>	48
<b>4.1.1.3 Tecnología y Equipos</b>	49

4.1.1.4	Financiamiento	49
4.1.1.5	Organización	50
4.2	Localización del Proyecto	50
4.2.1	Macro Localización	51
4.2.1.1	Factores Geográficos	52
4.2.1.2	Factores Sociales	53
4.2.1.3	Factores Económicos	54
4.2.2	Micro Localización	54
4.2.2.1	Factores que determinan la micro localización	55
4.3	Ingeniería del Proyecto	56
4.3.1	Aspectos Botánicos	57
4.3.2	Flujograma de Post- Cosecha del proyecto	59
4.4	Base Legal	62
4.4.1	Constitución de la Empresa:	62
4.4.2	Entidades Relacionadas	66
4.4.2.1	Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI)	66
4.4.2.2	Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC)	67
4.4.2.3	Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)	67
4.4.2.4	Corporación Aduanera Ecuatoriana	68
4.4.2.5	Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior e Integración	68
4.4.2.6	Instituto Ecuatoriano de Normalización	69
4.4.2.7	Federación Ecuatoriana de Exportadores	69
4.4.2.8	Superintendencia de Compañías	70
4.4.2.9	Servicio de Rentas Internas	70
4.4.2.10	Agrocalidad	71
4.5	Estructural Organizacional	71

## Capítulo V

### Logística de las exportaciones

5.1.	Requisitos para Calificarse como exportador :	74
5.1.1	Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC)	74
5.1.2	Registro en la Corporación Aduanera Ecuatoriana	76
5.2	Requisitos para exportar	77
5.2.1	Registro de Exportador	77
5.2.2	Factura Comercial	78
5.2.3	Orden de Embarque	78
5.2.4	Certificado de Origen	78
5.2.5	Certificado de Calidad	78
5.2.6	Registro Sanitario	79
5.2.7	Conocimiento de embarque	79
5.2.8	Declaración- Cupón de aportador al CORPEI	79
5.3	Trámites	80
5.3.1	Fase de Pre- Embarque	80
5.3.1.1	Flujo grama del proceso de Pre-embarque	82
5.3.2	Fase de Embarque	83
5.3.3	Fase de Post-Embarque	83
5.3.3.1	Flujo grama de post- embarque	85
5.4	Términos Incoterms de Negociación Internacional	86
5.4.1	Determinación del Precio EX - WORK	90
5.4.1.1	Embalaje	91

5.4.1.1.2 Lista de Empaque	92
5.4.2 Certificados	93
5.4.2.1 Certificado de Origen	93
5.4.3 Contenerización	95
5.4.4 Transporte Interno	96
5.4.5 Seguro desde el centro de acopio hasta el lugar de embarque Internacional	97
5.4.6 Manipuleo de Embarque	98
5.4.7 Almacenaje	99
5.4.8 Agentes de carga y Aduana	99
5.5 Vías de Transporte	100
5.5.1 Ventajas del Transporte Marítimo	101
5.5.2 Desventajas del Transporte Marítimo	101
5.5.3 Seguro Internacional	103
5.5.4 Determinación del Precio CIF	104
5.6 Formas de pago	105
5.6.1 Proceso de Pago de la Importación	108
5.7 Aranceles, Tasas, Preferencias y Otros impuestos	108
5.7.1 Arancel	109
5.7.2 Clasificación Arancelaria:	109
5.7.3 Tasa	109
5.7.4 Preferencias Arancelarias	109

## Capítulo VI Inversiones del proyecto

6.1 Activos Fijos Tangibles	112
6.1.1 Activos Fijos	113
6.1.1.1 Maquinaria y Equipo	114
6.1.1.2 Terreno	115
6.1.1.3 Edificios	116
6.1.1.4 Equipos de Cómputo.	117
6.1.1.5 Muebles y Enseres	118
6.1.1.6 Vehículos	119
6.1.1.7 Equipos de Oficina	119
6.2 Activos diferidos	120
6.2.1 Gastos de Constitución	121
6.2.1.1 Permiso de Construcción	121
6.2.1.2 Permiso sanitario de funcionamiento	122
6.2.1.3 Patente de funcionamiento	123
6.2.2 Estudios y Diseños Definitivos	124
6.3 Financiamiento del Proyecto	124
6.3.1 Estructura del Financiamiento	125
6.4 Capital de Trabajo	125

## Capítulo Vii Costos e ingresos del Proyecto

7.1 Costos de Operación	127
7.1.1 Costos Directos de Producción	129
7.1.1.1 Materia Prim.	129
7.1.1.2 Materiales Directos	130



7.1.1.3 Mano de Obra Directa	131
7.1.1.4 Insumos	131
7.1.2 Costos Indirectos de Producción	132
7.1.2.3 Mantenimiento	132
7.1.2.4 Seguros	133
7.1.2.6 Depreciación de los Activos Fijos	133
7.1.2.7 Amortizaciones	136
7.1.2.8 Transporte	137
7.1.3 Análisis Salarial	137
7.1.4 Gastos Administrativos	140
7.1.4.1 Sueldos y Salarios	142
7.1.4.2 Materiales de Oficina	142
7.1.4.3 Materiales De Limpieza	143
7.1.4.4 Servicios Básicos	144
7.1.4.5 Trámites	145
7.1.4.6 Servicios de Internet	146
7.1.5 Gasto de Venta	147
7.1.5.1 Trámites	147
7.1.5.1.1 Registra	147
7.1.5.1 Sueldos y Salarios	150
7.1.5.2 Publicidad	150
7.1.6 Gastos Financieros	151
7.1.7 Estado de fuentes y usos	156
7.1.8 Determinación de Costos y Gastos Unitarios	158
7.2 Ingresos del Proyectos	

## Capítulo VIII Evaluación Financiera

8.1 Objetivos	159
8.1.1 Instrumentos de Medición	160
8.1.1.1 Estado de Situación Inicial	160
8.1.1.3 Estado de Resultados	162
8.1.1.4 Flujo de Caja	164
8.1.2 Indicadores de Evaluación	166
8.1.2.1 Costo de Oportunidad	166
8.1.2.2 Valor Actual Neto	167
8.1.2.3 Tasa Interna de Retorno	168
8.1.2.4 Recuperación de la Inversión	170
8.1.2.5 Punto de Equilibrio	171
8.1.3 Índices Financieros	173
8.1.3.1 Indicadores de Rentabilidad	174
8.1.3.1.1 Rentabilidad sobre Patrimonio	174
8.1.3.1.2 Rentabilidad Sobre Activos Fijos	175
8.1.3.2 Composición de Activos	175
8.1.3.2.1 Activos Corrientes	175
8.1.3.2.2 Activos Fijos	176

**Capítulo ix**  
**Conclusiones y recomendaciones**

<b>9.1 Conclusiones</b>	177
<b>9.2 Recomendaciones</b>	180

# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1 Planteamiento del problema

El Ecuador es un país que posee un gran potencial agrícola, ya que su ubicación geográfica brinda las condiciones óptimas para el cultivo de innumerables productos, a pesar de esto no se ha conseguido la diversificación de los mismos para la exportación, lo cual produce perjuicios económicos y sociales al país.

En el país la planificación y ejecución de proyectos agropecuarios presenta una clara deficiencia en cuanto al alcance de sus objetivos. Esta situación es el reflejo de la inadecuada planeación a mediano y largo plazo, además de las decisiones incorrectas que se han venido suscitando en el país. Esto puede obedecer a factores como la falta de conciencia de gobernantes y miembros de la sociedad; de la poca planificación y ejecución de proyectos que tengan como objetivo principal contribuir al desarrollo social y económico de la comunidad; la poca capacitación que reciben agricultores y pequeños productores del país; el desconocimiento de métodos alternativos de producción y los beneficios de productos no tradicionales.

Este escenario, hace necesaria la ejecución de proyectos de productos no tradicionales, con la adecuada participación de la comunidad, mediante el establecimiento de un proceso de recolección de producto planificado estratégicamente, para poder comprometer a los individuos con el logro de objetivos generando beneficios colectivos a largo plazo.

El desarrollo de este estudio de factibilidad permite obtener una alternativa de exportación de productos no tradicionales como es la semilla de ajonjolí hacia el mercado alemán en donde tiene mucha aceptación debido a sus bondades, además esta propuesta contribuye a la creación de fuentes de trabajo que mejorará el nivel de vida del recurso humano que participará en el mismo.

## **1.2 Formulación del Problema**

Mediante un estudio de factibilidad se podrá conocer si por medio de la exportación de ajonjolí desde Ecuador hacia Alemania es posible satisfacer la demanda.

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo General**

Desarrollar un proyecto de la factibilidad para la exportación de semillas de ajonjolí desde Ecuador a Alemania, con la finalidad de satisfacer la demanda existente en el mercado alemán.

### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- Determinar la demanda insatisfecha existente en Alemania.
- Establecer la oferta exportable de semillas de ajonjolí al mercado alemán.
- Identificar las características del mercado alemán.
- Analizar las normas sanitarias de Ecuador para la exportación de semillas oleaginosas (ajonjolí).
- Analizar las normas sanitarias de la Unión Europea para importar semillas.
- Definir la logística para la exportación de ajonjolí desde Ecuador hacia Alemania.
- Determinar los costos de exportación de las semillas de ajonjolí.
- Presentar una propuesta de exportación de ajonjolí desde Ecuador a Alemania de acuerdo con las normas sanitarias correspondientes a cada país

## **1.4 Hipótesis**

Si se implementa un centro de acopio de semillas de ajonjolí libres de químicos, se logrará satisfacer parte de la demanda no cubierta que existe en el mercado Alemán y se podrá desarrollar un proyecto sustentable que garantice su aceptación en dicho mercado, durante el período del 2009 al 2018.

## **1.5 Justificación**

El Ecuador ha sido conocido, en el ámbito del comercio internacional, por sus exportaciones tradicionales de banano, cacao y café. Solamente en los últimos 10 años se ha logrado distinguir por sus exportaciones de flores, pescado fresco, productos de mar, legumbres, frutas y en pequeña escala, tejidos y hasta automóviles.<sup>1</sup>

A pesar de que Ecuador cuenta con grandes riquezas naturales y es favorecido por su ubicación geográfica, no ha podido incrementar su industrialización convirtiéndolo en un país de menor desarrollo, y por tanto en un país eminentemente agrícola.

---

<sup>1</sup> RAÚL ESTADA, PATRICIO ESTRADA, “Lo Que Se Debe Conocer Para Exportar”, pág. 9, 2006

Es por ello que el país evidencia la necesidad de ejecutar proyectos que busquen no solamente los beneficios privados sino el beneficio colectivo de miembros de comunidades organizadas e inversionistas dispuestos a comprometerse a largo plazo en la búsqueda de su progreso, proveyéndoles de herramientas que permitan un desarrollo planificado y sostenido del negocio.

El estudio financiero del proyecto permitirá determinar la rentabilidad que se podrá obtener con este proyecto a mediano y largo plazo.

El rol que desempeñan las empresas privadas en el desarrollo social y económico del país hace imprescindible la ejecución de proyectos que tengan como eje fundamental la participación de la comunidad debidamente organizada en la utilización y transformación de los factores de producción, generando fuentes de trabajo e ingresos para la comunidad y el país.

La presente propuesta busca mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos de comercio exterior, administración, finanzas y mercadeo, determinar la factibilidad de este proyecto involucrando al recurso humano necesario dentro del proceso de exportación de esta semilla, contribuyendo con su desarrollo social y económico.

Este estudio no presenta un impacto teórico ya que se realizará una recopilación de conocimiento e información ya existente.

Para lograr el cumplimiento de los objetivos del estudio se recurrirá a las técnicas de investigación, como instrumento para determinar aspectos relevantes del mercado.

La aplicación de cada una de estas técnicas, dependerá de la idea a defender; es importante tomar en cuenta todas y cada una de las variables, además de considerar los costos de la aplicación de estas herramientas; en este caso, a través de la recopilación de información en la embajada alemana y en otras fuentes de datos, se busca conocer la demanda del producto en el mercado, los consumidores potenciales, su comportamiento y preferencias.

Todas estas herramientas ayudan a obtener la información primaria y secundaria, que se pueda emplear para la realización del estudio, y que esta a su vez, se convierta en la base, para la toma de decisiones con respecto al proyecto.

El crear un nuevo proyecto donde intervenga el hombre, en donde haya la necesidad de montar una estructura, un lugar en donde se explote el suelo siempre hará que haya un impacto ambiental, pero con la capacitación del personal, realizando actividades de reciclaje y optimizando los recursos se podrá mitigar la contaminación que se pueda generar con el proyecto.



## **CAPÍTULO II**

### **ANTECEDENTES**

#### **2.1 Antecedentes Históricos**

Esta planta, proveniente de África e India, se cultiva desde tiempos remotos por su semilla oleaginosa; fue conocida desde hace miles de años en las ciudades situadas a orillas de los ríos Tigris y Éufrates. Pasó a América cuando los esclavos africanos la llevaron consigo para espesar los alimentos y añadir un sabor especial a sus comidas típicas.

Se le conoce vulgarmente como sésamo o ajonjolí, y es una planta herbácea abundante en raíces de tallo anguloso y muy ramificado, de hojas opuestas; sus flores son de color blanco rojizo o amarillo y su fruto es una cápsula que contiene un gran número de pequeñísimas semillas color paja con sabor a nuez, de las que se puede extraer una gran cantidad de aceite comestible, cuya primera extracción es limpia y de sabor agradable.

Al cultivo de las especies oleaginosas corresponde una significativa fracción de la producción agrícola mundial. El área cultivada con esas especies aumenta año tras

año y ha llegado a cubrir aproximadamente un 12% del área total arable. De los frutos y semillas cosechados se obtienen unos 60 millones de toneladas de aceites y grasas. De la extracción de esos aceites quedan unos 120 millones de toneladas de tortas residuales, las cuales representan alrededor de 40 millones de toneladas de proteínas, es decir más de 40% del total de proteínas vegetales disponibles anualmente para la población mundial. Aceites y grasas son componentes de la dieta humana es por ello que extensas áreas de tierras agrícolas son dedicadas al cultivo de especies oleaginosas.

La divergente evolución de los precios, es decir, la subida de los precios internacionales de los aceites y el descenso de los precios internacionales de las harinas, junto con otros cambios registrados en los elementos básicos del mercado, dieron lugar a un descenso del



2,5 por ciento en los precios internacionales de las semillas oleaginosas, manifestado en el índice de precios de la FAO. A pesar de ello, parece que las semillas oleaginosas han mantenido la viabilidad económica de su producción con respecto a otros productos agrícolas, ya que hay indicios de que la producción mundial de semillas oleaginosas aumentará.

## **2.2 Características del Sector Agrícola**

La agricultura ha sido practicada desde los inicios de la humanidad. Se han realizado modificaciones en los espacios agrícolas a través del tiempo; cambios producidos en función de la adaptación a los factores naturales como también en función de los sistemas económicos y políticos.

La historia moderna del Ecuador se caracteriza en su expresión económica por el auge y la crisis de los sectores de exportación. Tradicionalmente el desarrollo de los sectores agroexportadores ha sido un factor determinante en la dinámica de la economía ecuatoriana; desde el momento de su independencia política, el Ecuador es un país fundamentalmente agrícola.

Las diferentes regiones naturales en el Ecuador se distinguen claramente por la presencia de cultivos de acuerdo al clima y tipo de suelo que poseen. En la Región Litoral o Costa predomina el cultivo de banano, café, cacao y los pastos que al momento aportan gran cantidad de elementos industriales como también para el mantenimiento de la ganadería, especialmente la del ganado vacuno.

En la región de Galápagos existe una variedad de productos de ciclo corto y propio de zonas templadas y cálidas.

En las partes altas de la Región Interandina predomina el cultivo del maíz suave, como consecuencia de las costumbres alimentarias que tiene la población. En casi todas las provincias de la Sierra ecuatoriana se destacan los cultivos de maíz, papa, trigo, cebada y quinua que son la base de la alimentación de una gran mayoría de la población.

Debido al tipo de suelo característico de la Amazonía y como consecuencia de la tala de bosques y de la ineficacia de los suelos para cultivos permanentes en cantidades representativas en esta región, existe el predominio de los pastizales. Los cultivos de ciclo corto son importantes en la zona amazónica, exportan en pequeñas cantidades, desde el lugar hacia otros mercados nacionales, quedando el restante para uso familiar.

En los últimos años se ha desarrollado la agricultura no tradicional que se utiliza especialmente para la exportación; entre estos productos se encuentran las flores y frutas tropicales, entre otros.

## **2.3 Características del producto (Semillas de Ajonjolí)**

### **2.3.1 El ajonjolí**

La semilla de ajonjolí es clasificada como una semilla oleaginosa, su contenido de aceite varía entre menos del 40 hasta más del 50 por ciento. Mundialmente, el mayor uso del ajonjolí se dirige a la producción de aceite. En Europa, sin embargo, se usan mayormente las semillas enteras, sobre todo en la panadería y en la confitería. En los países Latinoamericanos la harina de ajonjolí es usada como materia prima para confitería. En Europa, sin embargo, este uso no es muy conocido, lo que sí es común es el uso de la harina de ajonjolí.

La semilla de ajonjolí se usa mayormente por encima del pan; se estima que este uso representa el 85 por ciento del consumo europeo. Las otras formas de uso como ingrediente para el pan o en comidas son menos importantes. Por consecuencia, también las ventas directas del producto al consumidor son pequeñas, ya que el consumidor final normalmente no produce su propio pan. En cuanto a la preparación de comidas, un uso importante es en ensaladas.

El tipo de semilla más importante en el mercado europeo es con cáscara (“unhulled”). Este tipo tiene un sabor de nuez. Una excepción notable a este principio es MacDonal'd's, que usa semillas sin cáscara (“hulled”) sobre todos sus

panes vendidos mundialmente. Esto concuerda con la preferencia norteamericana de consumir el ajonjolí sin cáscara.

El aceite de sésamo se usa especialmente en la cocina étnica, por ejemplo en restaurantes chinos. Este aceite es popular también en el canal de ventas llamado de salud (“health food channel”). Dicho canal, que incluye las tiendas orgánicas, también vende tahini – pasta de sésamo de consistencia cremosa, que se come con pan o se utiliza en comidas provenientes de la cultura mediterránea y oriental.

Especialmente en Grecia se consume mucho tahini, y también halva, ambos productos sobre la base de ajonjolí.

Debido a que el sésamo contiene grasas no-saturadas, generalmente consideradas como sanas, el consumo de sésamo se beneficia de la tendencia general en el mercado europeo de cuidar más la salud.

En el comercio internacional, el ajonjolí es diferenciado por el origen y el grado de limpieza. Además se distingue si es natural (“unhulled” o sin remover la cáscara) o si cutícula (“hulled”: sin cáscara).

El origen es un indicador importante del color. Las variedades blancas (como las de Guatemala y Sudán) son más requeridas que las coloradas como las de la India y Nigeria. Según el origen también se manejan otras variables como el contenido de grasa y el sabor.

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado constituye el punto de partida para la realización de un proyecto ya que a través de este, se puede determinar si dicho proyecto es viable o no.

El mercado objeto de estudio es el alemán donde participarán tanto los consumidores reales como los potenciales.

Debido a sus bondades alimenticias y culinarias el mercado del ajonjolí se ha convertido en uno muy importante y preferido por los consumidores europeos, es por esto que el proyecto que será presentado a continuación se refiere a la comercialización de ajonjolí ecuatoriano hacia el mercado alemán.

Se ha detectado que existe interés por parte del público no solo de Ecuador sino de otros lugares del mundo, en especial lugares europeos donde el ajonjolí es considerado un elemento muy importante en la alimentación ya que sus semillas tienen gran cantidad de aceite especialmente la lecitina, una grasa fosforada con nitrógeno cuya propiedad benéfica es la de ayudar a la elaboración de las hormonas



sexuales, ser un potente rejuvenecedor y un alimento excelente para los nervios y el cerebro; esto sin embargo, no quiere decir que no se requiera de establecer una estrategia efectiva de mercadeo.

### **3.1 Objetivos del Estudio de Mercado**

#### **3.1.1 Objetivo General**

Todo proyecto necesita de un estudio de mercado, cuyo objetivo es determinar la manera correcta de lograr que el producto llegue a su destino, además permite estimar el número de consumidores, el nivel de compra que tendrá la semilla de ajonjolí y la demanda insatisfecha existente en el mercado.

#### **3.1.2 Objetivos Específicos**

Es necesario plantear objetivos específicos al estudio de mercado, que ayuden a determinar estrategias para enfrentar las fuerzas competitivas del mercado, estos objetivos son:

- Conocer las características, composición y ubicación de los potenciales clientes.
- Determinar la existencia de una demanda real para el producto en términos de precio, volumen y de consumo.
- Determinar las condiciones de ventas del producto.
- Conocer los canales de comercialización que podrían usarse para la distribución del producto.
- Identificar la oferta de semillas de ajonjolí existente en el Ecuador.

### **3.2 Metodología para la Cuantificación de la Demanda**

Para analizar la demanda de este proyecto se utilizará el *Método de Consumo Nacional Aparente*, el cual se calcula con los datos obtenidos de la producción nacional alemana, menos las exportaciones alemanas y más las importaciones que realiza Alemania; lo que permitirá conocer lo que el mercado o país demanda y consume de determinado bien o servicio.

### **3.3 Recolección de la Información**

La recolección de información que se utilizará en este estudio de factibilidad será obtenida de fuentes primarias y secundarias.

Como fuente primaria consideraremos la técnica de recolección que se aplicará es la de observación ya que es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del cúmulo de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación.

Existen dos clases de observación: la Observación no científica y la observación científica. La diferencia básica entre una y otra está en la intencionalidad: observar científicamente significa observar con un objetivo claro, definido y preciso: el investigador sabe qué es lo que desea observar y para qué quiere hacerlo, lo cual implica que debe preparar cuidadosamente la observación. Observar no científicamente significa observar sin intención, sin objetivo definido y por tanto, sin preparación previa.<sup>2</sup>

Como fuentes secundarias se considerarán las bases de datos, estadísticas, internet además de libros y periódicos que contengan información del producto, del país y temas relacionados con el presente estudio.

---

<sup>2</sup> <http://www.rppnet.com.ar/tecnicasdeinvestigacion.htm>

### **3.4 Producción Internacional y Nacional de Ajonjolí**

#### **3.4.1 Producción de ajonjolí a nivel mundial**

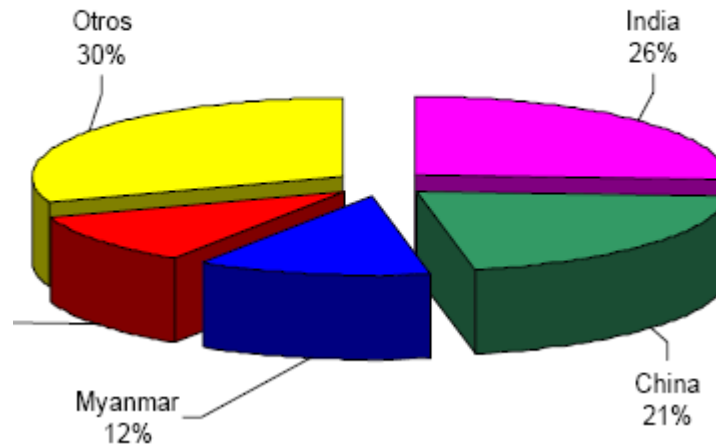
La semilla de ajonjolí, dentro de las principales semillas oleaginosas a nivel mundial, no representa un peso importante como la soya, el girasol y el algodón, pero no significa que su producción sea innecesaria. El ajonjolí posee un alto valor nutritivo y su aceite es de mejor calidad que del resto de oleaginosas, por eso es más demandado en procesos que requieren de mayor duración del producto preparado con aceite.

La producción mundial en 2004 fue de 3,092 millones de toneladas, la cual mostró un crecimiento de 35 y 9.5 por ciento con relación a 1990 y 2000 respectivamente. El 70 por ciento de la producción mundial se destina a la elaboración de aceites y harinas, la industria alimenticia es el principal segmento de mercado.

En los últimos quince años la producción se ha mantenido en un rango entre 2,156–3,092 millones de toneladas. A partir del 2000, esta ha experimentado un crecimiento promedio de 9 por ciento anual, a excepción del 2002 que bajó 14 por ciento en comparación al 2001, esto como consecuencia de una menor área de siembra (12%).

## GRÁFICO N° 1

**Principales productores mundiales de ajonjolí**  
Participación porcentual (2004)



**Fuente:** .bcn.gob.ni  
**Elaborado por:** Revista de Comercio Exterior

Los principales productores mundiales de ajonjolí son India, China, Myanmar y Sudan, que acumulan el 70 por ciento de la producción mundial. En el caso de México y Centroamérica la participación en la producción es de 0.7 y 1.5 por ciento respectivamente.

La mayor proporción del área cultivada a nivel mundial se ubica en India con 31 por ciento en 2004, seguida por Myanmar (19%), Sudan (13%) y China (10%). En los casos de México y Centroamérica, 0.69 y 1.14 por ciento respectivamente.

La calidad de la semilla de la India no es de las mejores del mundo y esto se ve reflejado en su precio. El principal exportador mundial según 2003 es India, además de ser el principal productor, pero gran parte de su producción es destina al mercado local, seguido de China y Sudán. Estos países representan 57.6% de las exportaciones totales, también están Etiopía (8.9%), Los Países Bajos (6.6%), Myanmar (4.6%), Guatemala (3.1%) y México (2.4%).



Fuente: <http://www.hacerdecomer.es/el-sesamo-y-sus-beneficios/>

Los países centroamericanos representan 3.7 por ciento del total de las exportaciones mundiales, en el que se destaca Guatemala seguido de Honduras (0.3%) y Nicaragua (0.2%), estos son importantes abastecedores del mercado norteamericano y europeo. Mientras los países como Myanmar y Sudán son principales suministradores de los mercados europeos.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>bcn.gob.ni

### 3.4.2 Producción de ajonjolí en el Ecuador

Para poder determinar cuál será el volumen de exportación que se deberá realizar al mercado alemán es necesario conocer el volumen de producción ecuatoriana de semillas de ajonjolí.

En el siguiente cuadro se podrá observar el comportamiento que ha tenido la producción nacional de ajonjolí en los últimos años.

#### CUADRO N° 1

##### ECUASESAMO CIA LTDA

##### Producción de ajonjolí en el Ecuador

AÑO	TONELADAS
2003	28
2004	29
2005	26
2006	26
2007	26
<b>TOTAL</b>	135
<b>PROMEDIO</b>	<b>27</b>

Fuente: [www.fao.org](http://www.fao.org)

Elaborado por: Karina Terán G.

De acuerdo con estadísticas obtenidas en la FAO se puede concluir que la producción de ajonjolí en los últimos años ha sido estable con un promedio de 27 toneladas anuales.<sup>4</sup>

### 3.4.2.1 Proyección de la Producción de semillas de ajonjolí en el Ecuador

El método matemático que se utilizó para determinar la proyección es el Modelo de Regresión Lineal Simple.

#### CUADRO N° 2

#### Cálculo Proyección de la Producción de semillas de ajonjolí en el Ecuador

Año	X	PRODUCCION EN TONELADAS (Y)	X.Y	X(2)
2001	-2	26	-52	4
2002	-1	28	-28	1
2003	0	26	0	0
2004	1	28	28	1
2005	2	28	56	4
	<b>0</b>	<b>136</b>	<b>4</b>	<b>10</b>

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán G.

---

<sup>4</sup> faostat.fao.org



El cálculo de la proyección se lo realizará mediante la siguiente ecuación:

$$Y = a + bx$$

$$1. a = \frac{\sum y}{n}$$

$$2. b = \frac{\sum x \cdot y}{x^2}$$

Entonces:

$$a = \frac{135}{5}$$

$$b = \frac{4}{10}$$

$$a = 27,20$$

$$b = 0,40$$

a=Número de Toneladas

b= Crecimiento de toneladas en cada período

$$y = 27,20 + 0,14x \text{ (x=años)}$$

### CUADRO N° 3

#### Proyección de producción Nacional en Toneladas

AÑO	PROYECCION DE PRODUCCIÓN NACIONAL
2009	29,60
2010	30,00
2011	30,40
2012	30,80
2013	31,20
2014	31,60
2015	32,00
2016	32,40
2017	32,80
2018	33,20

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán G.

### 3.5. Entorno Económico

En el entorno económico se analizarán los siguientes aspectos

#### 3.5.1 Tamaño del Mercado

Alemania cuenta con una población (según estimaciones para 2008) de 82'262.468 habitantes.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Indexmundi-Alemania

Sin embargo la tasa de crecimiento es -0.044% (estimaciones 2008), Dicha tasa es de 1,41hijos por mujer en edad fértil, Alemania es un país que se caracteriza por no tener muchos nacimientos al año, pero es el la inmigración anual, la que ha impedido el retroceso poblacional.

La familia es un factor importante dentro de la sociedad alemana, sin embargo, cada vez es más común que los jóvenes pospongan la edad para separarse de la familia donde crecieron (lo que se llama en Alemania el “hotel mamá”) y opten por formar una nueva. De hecho, en varios casos, prefieren no hacerlo.

Esto puede tener varias causas, pero el cambio del rol de la mujer es, indiscutiblemente, una de ellas. Actualmente, las mujeres ya no se dedican exclusivamente al hogar, pues pasan más tiempo estudiando y trabajando. Cerca del 64% de las mujeres trabaja fuera de casa y esto ha venido aumentando con los años<sup>6</sup>.

### **3.5.1.2 Características del Mercado**

Alemania consta de tres grandes regiones fisiográficas: una llanura de tierras bajas en el norte, un área de mesetas en el centro y una región montañosa en el sur. Las tierras bajas, que conforman la llanura de Alemania del norte, tienen un relieve variado que engloba diversos valles fluviales y un gran terreno poblado de brezos

---

<sup>6</sup> [http://www.alemaniaparati.diplo.de/Vertretung/mexikogic/es/02/Sociedad/Familia/Poblacion\\_20alemana\\_\\_Seite.html](http://www.alemaniaparati.diplo.de/Vertretung/mexikogic/es/02/Sociedad/Familia/Poblacion_20alemana__Seite.html)

(arbustos). El punto más bajo es la línea costera, que comprenden áreas de dunas y marismas. Frente a la costa hay varias islas, entre las que se encuentran las islas Frisias Septentrionales, las islas Frisias Orientales y Helgoland en el mar del Norte y Fehmarn y Rügen, en el mar Báltico. El extremo oriental de la llanura posee un suelo muy rico para la agricultura. La región de las mesetas centrales, cuyos límites aproximados están entre la ciudad de Hannover en el norte y el río Main en el sur, abarca un territorio compuesto de suaves montañas, valles fluviales, ríos y cuencas bien definidas.

La mayoría de los grandes ríos alemanes están en la zona occidental del territorio. El más importante es el Rin, que forma parte de la frontera con Suiza y Francia antes de desembocar en la costa de los Países Bajos. Entre los afluentes del Rin están el Lahn, el Lippe, el Main, el Mosela, el Neckar y el Ruhr. Otros ríos importantes son el Elba, que discurre desde la frontera checa en el sureste hasta el mar del Norte, y el Danubio, que atraviesa el sur del territorio antes de entrar en Austria. El Oder, junto



con el río más pequeño Neisse de Lausitz, forman la mayor parte de la frontera oriental de Alemania con Polonia. Cuenta con pocos lagos grandes, de los que cabe destacar el lago Constanza (en alemán, Bodensee),

que se extiende en parte del territorio de Austria y Suiza.

Alemania tiene grandes yacimientos de diversos minerales. El más importante es el carbón bituminoso, el cual se encuentra principalmente en la región del Ruhr y en el Territorio del Sarre, aunque la industria alemana ha agotado la mayor parte de este recurso. La zona este produce gran cantidad de lignito (carbón de baja calidad). La potasa abunda en el suroeste, cerca de Friburgo, y los depósitos de petróleo y gas natural se encuentran en el norte, cerca de las desembocaduras de los ríos Ems y Wesser, y al este del Kiel. También tiene grandes yacimientos de sal gema, además de pequeñas cantidades de mercurio, plata, sulfuro y filones de plomo, uranio y cinc<sup>7</sup>.

### **Infraestructura**

Desde que en los años 1930 el país dispone de vías de comunicación rápidas que suman cerca de 12.000 km cubriendo la totalidad del territorio. Además cuenta con más de 40.000 km de carreteras, lo que convierte en el país con mayor densidad de vías para vehículos. La totalidad de autopistas del país son gratuitas para vehículos particulares; a partir de 2005, los camiones de carga deben pagar un peaje que se descuenta automáticamente vía satélite, una vez que el camión deja la ruta, y que es porcentual al número de kilómetros recorridos.

Alemania es líder mundial también en la construcción de canales. Esta clase de construcción milenaria tomó renovado impulso a partir del siglo XIX. El Canal de

---

<sup>7</sup> Microsoft © Encarta © 2007. © 1993-2006 Microsoft Corporation.

Kiel, que une el mar del Norte con el mar Báltico, es uno de los más imponentes. Numerosos canales fluviales, como el Rin-Meno-Danubio, el Dortmund-Ems o el Elba-Seitenkanal, dotan al país de una completa red de canales.

Por otra parte, las energías renovables en Alemania representan un papel creciente en el desarrollo del país, especialmente desde que el partido político Alianza 90/Los Verdes formó parte del gobierno central. Ciudades como Friburgo de Brisgovia disponen de modernas instalaciones para el aprovechamiento de la energía solar. Las grandes regiones industriales, como cuenca del Ruhr, región Rin-Meno o Colonia, han desarrollado un dinamismo económico que mantiene su base industrial y que además ha sabido implementarse en el área de los servicios<sup>8</sup>.

## Moneda



---

<sup>8</sup>wikipedia.org

A consecuencia de la Unión Europea la moneda que circula en Alemania es el *euro* el cual desde el año 2002 reemplazó al marco alemán.

### **Acceso Marítimo**

Alemania por su ubicación estratégica cuenta con una amplia y moderna infraestructura portuaria, con más de 60 puertos y subpuertos auxiliares, abiertos para el manejo de carga.



Uno de los puertos más importantes y representativos es el de Hamburgo, es la plataforma de intercambio comercial entre el Este y el Norte de Europa. Se ha especializado en el manejo de todo tipo de carga en contenedores, carga Ro-Ro<sup>9</sup>, carga suelta y ocupa el segundo lugar en Europa y el octavo a nivel mundial en tráfico de contenedores manejando una capacidad de 2500 TEUS<sup>10</sup> cada 24 horas.

Tiene a disposición cuatro terminales para contenedores y ocho terminales para carga perecedera, general, a granel, refrigerada, líquida y rodante.

---

<sup>9</sup> Carga Ro-Ro se refiere a mercancía rodante, como vehículos.

<sup>10</sup> **TEU**: Unidad de medida de capacidad de transporte marítimo en contenedores. Es el tamaño que se ha establecido como base, tomando como unidad la capacidad de un contenedor de 20 pies.

Los principales terminales de contenedor también pueden tratar con barcos de generación futura de hasta 18 contenedores apilados sobre cubierta.

Los terminales de todo Hamburgo tienen instalaciones de manejo intermodales con gran capacidad para el trasbordo de carga entre alta mar y las zonas fluviales. Así mismo cuenta con instalaciones de almacenaje para bienes sensibles a la humedad como la potasa, la urea y muchas otras materias primas exportadas vía Hamburgo<sup>11</sup>.

### **3.5.2 Entorno Socio-Cultural**

El país es a menudo llamado la tierra de poetas y pensadores. La cultura alemana comenzó mucho antes del surgimiento de Alemania como nación-estado y abarcó a toda la zona de habla alemana. Desde sus raíces, la cultura, en Alemania se ha formado por las principales corrientes intelectuales y populares en Europa, tanto religiosas como laicas. Como resultado, es difícil identificar una determinada tradición alemana separado del marco más amplio de la alta cultura europea.

Alemania es el quinto mercado de la música en el mundo y ha influido en la música pop y rock , numerosos pintores alemanes han gozado de prestigio internacional a través de su trabajo en diversas corrientes artísticas. Hans Holbein el Joven, Matthias Grünewald, y Alberto Durero eran importantes artistas del Renacimiento, Caspar

---

<sup>11</sup> [www.google.com.ec](http://www.google.com.ec)



David Friedrich del Romanticismo, y Max Ernst del surrealismo. Entre las contribuciones alemanas en la arquitectura se incluyen los estilos carolingio y Otoniano, que son importantes precursores del románico.

La región más tarde se convirtió en el sitio de las obras importantes en estilos como el gótico, renacentista y barroco. Es especialmente importante en los primeros movimientos modernos, sobre todo a través del movimiento Bauhaus fundado por Walter Gropius. Ludwig Mies van der Rohe se convirtió en uno de los más renombrados arquitectos del mundo en la segunda mitad del siglo XX. La fachada de vidrio en los rascacielos fue idea suya.<sup>6</sup>

### **3.6 Balanza Comercial entre Ecuador y Alemania**

Las Estadísticas de Alemania demuestran el positivo crecimiento del intercambio entre Ecuador y Alemania en el año 2008, correspondientes al último trimestre de 2008.

Como resultado del trabajo coordinado entre las diferentes entidades del sector público y el sector privado de los dos países, la prioridad que esta Misión asigna al trabajo de promoción comercial, el apoyo que brinda la Embajada a los empresarios nacionales durante su participación en las ferias internacionales que se realizan en Alemania y su coordinación de la promoción que se realiza conjuntamente con las Cámaras de Comercio de los diferentes Estados Federados.

De acuerdo con esas cifras las exportaciones ecuatorianas a este país en el 2008 alcanzaron los US\$ 665 millones, con un crecimiento del 28,37% respecto al 2007, mientras que las importaciones en el 2008 alcanzaron los US\$ 387 millones, con un crecimiento del 21,31% en comparación con el 2007, con una balanza comercial favorable al Ecuador de US\$ 278 millones. Pese a los duros efectos de la crisis financiera en los últimos meses del año el intercambio comercial bilateral ha tenido un significativo crecimiento el año pasado superándose ya la importante cifra de 1.000 millones de dólares, con un incremento del 49,68% respecto al 2007.

En el cuadro estadístico detallado a continuación, *cuadro4*, se puede apreciar que el intercambio comercial de los últimos años mantiene un crecimiento constante y sostenido, siempre con saldos favorables para nuestro país, lo cual tiene especial significado al tratarse del país que durante siete años seguidos es el primer exportador mundial.

#### CUADRO N° 4

##### Balanza Comercial entre Ecuador y Alemania

<b>Año</b>	<b>Columna 1</b>	<b>Columna 2</b>	<b>Columna 3</b>	<b>Columna 4</b>
	<b>Exportaciones en miles de dólares FOB</b>	<b>Importaciones en miles de dólares FOB</b>	<b>Balanza Comercial en miles de dólares FOB</b>	<b>Saldo Balanza Comercial en miles de dólares FOB</b>
<b>2003</b>	<b>451 (+ 5.20%)</b>	<b>181 (+25.5%)</b>	<b>596</b>	<b>234</b>
<b>2004</b>	<b>478 (+13.0%)</b>	<b>219 (+20.9%)</b>	<b>697</b>	<b>259</b>
<b>2005</b>	<b>542 (+13.3%)</b>	<b>272 (+24.2%)</b>	<b>814</b>	<b>270</b>
<b>2006</b>	<b>474 (-12.5%)</b>	<b>268 (-1.4%)</b>	<b>742</b>	<b>206</b>
<b>2007</b>	<b>518 (+9.2%)</b>	<b>319 (+19.2%)</b>	<b>837</b>	<b>199</b>
<b>2008</b>	<b>665 (+28.37%)</b>	<b>378 (+21.31%)</b>	<b>1.052</b>	<b>278</b>

**Fuente:** Oficina Federal de Estadística, Banco Central

La crisis mundial ya está afectando a las exportaciones ecuatorianas, sin embargo hasta el momento las exportaciones hacia Alemania se mantienen estables e incluso presentan un ligero crecimiento. Es así que en diciembre del 2008 las exportaciones ecuatorianas alcanzaron US\$ 48.491.000, con un incremento del 21,78% en comparación con el mismo mes del 2007. En el mismo periodo las importaciones alemanas hacia el Ecuador tuvieron un crecimiento del 27,63%.

#### CUADRO N° 5

#### Exportaciones e Importaciones Alemania – Ecuador

Año	Exportaciones en Miles de Dólares (FOB)	Importaciones en Miles de Dólares (FOB)	Balanza en Miles de Dólares (FOB)
<b>2007 (DICIEMBRE)</b>	<b>39.816</b>	<b>27.551</b>	<b>12.265</b>
<b>2008 (DICIEMBRE)</b>	<b>48.491</b>	<b>35.165</b>	<b>13.326</b>
<b>Incremento con relación a 2007</b>	<b>(+) 21.78%</b>	<b>(+) 27.63 %</b>	

Es importante señalar que de los principales productos ecuatorianos, clasificados de acuerdo a partidas arancelarias, que ingresan al mercado alemán, el rubro de frutas tropicales representa el 54,08% del total de las exportaciones, seguido por los mariscos con el 21,62%, cacao y derivados 6,92%, café 5.51%, entre otros rubros descritos en el siguiente cuadro con menores cantidades.

## CUADRO N° 6

### Productos exportados desde Ecuador hacia Alemania

GRUPO DE PRODUCTOS	TONELADAS	1 000 \$	%
Frutas tropicales	473799.5	359799	54.08
Pescados, crustáceos, moluscos y preparados	29685.4	143819	21.62
Cacao y derivados	16026.1	46035	6.92
Café	5833.1	36639	5.51
Hortalizas procesadas y en conservas	15167.9	19346	2.91
Plantas vivas y plantas ornamentales (incluido flores)	3155	18878	2.84
Concentrados de frutas y hortalizas	3483	10601	1.59
Productos de madera (menos muebles)	883.2	9426	1.42
Tabaco y elaborados de tabaco	715.4	4057	0.61
Frutas procesadas y en conservas	4037.5	3291	0.49
Prendas de vestir de punto, de algodón.	115.1	2415	0.36
Frutas secas y frutas deshidratadas	739.6	1836	0.28
Madera aserrada	377.1	1639	0.25

Fuente: Oficina federal de Estadísticas

### 3.7 Cuantificación y Proyección de la Demanda

La Demanda indica la cantidad de un producto que el consumidor está dispuesto y puede comprar a cada uno de los posibles precios en determinado lapso.<sup>12</sup>

#### 3.7.1 Producción de Ajonjolí en Alemania

Después de haber realizado una investigación estadística en la FAO (Food and

---

<sup>12</sup> William A. McEachern, Microeconomía, Cuarta Edición, Pág. 44

Agriculture Organization) y en la EUROSTAT se puede manifestar que no existen datos relacionados con producción de Ajonjolí en Alemania.

### **3.7.2 Importaciones de Ajonjolí en Alemania**

Alemania es uno de los tres mayores importadores de los 25 países de la Unión Europea. Los otros dos grandes son Grecia y Holanda. En 2005 Alemania aportó el 20 por ciento del volumen importado desde fuera de la UE, frente a Grecia con el 22 por ciento y a Holanda con el 21 por ciento. En términos de valor, Alemania fue la más grande con un 21 por ciento, seguido por Grecia (20%) y Holanda (19%)<sup>13</sup>.

El siguiente cuadro contiene las Importaciones de ajonjolí en Alemania desde el año 2005 hasta el año 2008, representado en volumen (toneladas métricas).

---

<sup>13</sup> Fuente: Eurostat 2006

## CUADRO N° 7

### Importaciones de Ajonjolí en Alemania

AÑO	IMPORTACIONES EN TONELADA
2004	24.103
2005	26.351
2006	26.139
2007	27.486
2008	26.570

**Fuente:** Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE  
**Elaborado Por:** Karina Terán G.

#### 3.7.2.1 Proyección de Importaciones de ajonjolí

El método matemático que se utilizó para determinar la proyección de importaciones es el Modelo de Regresión Lineal Simple.

## CUADRO N° 8

### Cálculo para Proyección de Importaciones de ajonjolí en Alemania

AÑO	X	IMPORTACIONES Y	X.Y	X(2)
2004	-2	24.103	-48.206	4
2005	-1	26.351	-26.351	1
2006	0	26.139	0	0
2007	1	27.486	27.486	1
2008	2	26.570	53.140	4
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>130.649</b>	<b>6.069</b>	<b>10</b>

**Fuente:** Estudio Propio  
**Elaborado por:** Karina Terán G.

El cálculo de la proyección se lo realizará mediante la siguiente ecuación:

$$Y = a + bx$$

$$1. a = \frac{\sum y}{n}$$

$$2. b = \frac{\sum x \cdot y}{\sum x^2}$$

Entonces:

$$a = \frac{130.649}{5}$$

$$b = \frac{2.340}{10}$$

$$a = 26.129,80$$

$$b = 234,90$$

a= Número de Toneladas

b= Crecimiento en toneladas en cada período

$$y = 26.129,80 + 234,90x \text{ (x=año)}$$

## CUADRO N° 9

### Proyección de importaciones de ajonjolí en Alemania

AÑO	PROYECCIÓN DE IMPORTACIONES EN TONELADAS MÉTRICAS
2009	28.243,90
2010	28.478,80
2011	28.713,70
2012	28.948,60
2013	29.183,50
2014	29.418,40
2015	29.653,30
2016	29.888,20
2017	30.123,10
2018	30.358,00

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Karina Terán G.

### 3.7.3 Exportaciones de Ajonjolí en Alemania

## CUADRO N° 10

### Cálculo para Proyección de Exportaciones de ajonjolí en Alemania

AÑO	X	EXPORTACIONES Y	X.Y	X(2)
2004	-2	1.948	-3.896	4
2005	-1	2.653	-2.653	1
2006	0	3.073	0	0
2007	1	3.504	3.504	1
2008	2	3.098	6.196	4
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>14.276</b>	<b>3.151</b>	<b>10</b>

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE

Elaborado por: Karina Terán G.



El método matemático que se utilizó para determinar la proyección de exportaciones es el Modelo de Regresión Lineal Simple.

El cálculo de la proyección se lo realizará mediante la siguiente ecuación:

$$Y = a + bx$$

$$1. a = \frac{\sum y}{n} \qquad 2. b = \frac{\sum x \cdot y}{\sum x^2}$$

Entonces:

$$a = \frac{14.276}{5} \qquad b = \frac{3.151,10}{10}$$

$$a = 2.855,20 \qquad b = 315,10$$

a= Número de Toneladas

b= Crecimiento en toneladas en cada período

$$y = 2.855,20 + 315,10x \text{ (x=año)}$$

## CUADRO N°11

### Proyección de exportaciones de ajonjolí en Alemania

AÑO	PROYECCIÓN DE EXPORTACIONES TONELADAS METRICAS
2009	5.691,10
2010	6.006,20
2011	6.321,30
2012	6.636,40
2013	6.951,50
2014	7.266,60
2015	7.581,70
2016	7.896,80
2017	8.211,90
2018	8.527,00

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán G.

### 3.7.4 Consumo Nacional Aparente

Para calcular el Consumo nacional Aparente se deben tomar en consideración los siguientes aspectos:

$$\text{CNA: } \textit{Producción Nacional} + \textit{Importaciones} - \textit{Exportaciones}$$

A pesar de no contar con datos estadísticos de producción de semillas de ajonjolí en Alemania, si se cuenta con datos de importaciones y exportaciones con los cuales se podrá determinar el Consumo Nacional Aparente.

## CUADRO N° 12

### Consumo Nacional Aparente

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL	IMPORTACIONES (+) TONELADAS	EXPORTACIONES (-) TONELADAS	CONSUMO NACIONAL APARENTE TONELADAS
2009	0	28.243,90	5.691,10	22.552,80
2010	0	28.478,80	6.006,20	22.472,60
2011	0	28.713,70	6.321,30	22.392,40
2012	0	28.948,60	6.636,40	22.312,20
2013	0	29.183,50	6.951,50	22.232,00
2014	0	29.418,40	7.266,60	22.151,80
2015	0	29.653,30	7.581,70	22.071,60
2016	0	29.888,20	7.896,80	21.991,40
2017	0	30.123,10	8.211,90	21.911,20
2018	0	30.358,00	8.527,00	21.831,00

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Karina Terán G.

### 3.7.5 Consumo Per-Cápita

El consumo per-cápita es un indicador que muestra la cantidad de semillas de ajonjolí que consume anualmente en promedio un habitante alemán.

Debido a que no existen datos estadísticos acerca del consumo per-cápita de ajonjolí en Alemania se lo determinará utilizando la siguiente fórmula matemática:

$$\text{Consumo Per-cápita}_{2009} = \frac{\text{Consumo Nacional aparente}}{\text{Población Alemana}}$$

$$\text{Consumo Per-cápita}_{2009} = \frac{22.552,80}{82'369.548}$$

Consumo Per-Cápita  $_{2009} = 0,0002738$

Consumo Per-Cápita  $_{2009} = 0,0002738 * 1000$

Consumo Per-Cápita  $_{2009} = 0,2738$

El Consumo Nacional Aparente dividido por el número de habitantes da como resultado el consumo per cápita.

### CUADRO N° 13

#### Proyección del Consumo Per-Cápita de Ajonjolí en Alemania

AÑO	CONSUMO NACIONAL APARENTE EN TONELADAS	POBLACION	CONSUMO PER-CAPITA KILOGRAMOS
2009	22.552,80	82'369.548	0,2738
2010	22.472,60	82'336.600	0,2729
2011	22.392,40	82'303.666	0,2721
2012	22.312,20	82'270.744	0,2712
2013	22.232,00	82'237.836	0,2703
2014	22.151,80	82'204.941	0,2695
2015	22.071,60	82'172.059	0,2686
2016	21.991,40	82'139.190	0,2677
2017	21.911,20	82'106.334	0,2669
2018	21.831,00	82'073.492	0,2660

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán G.

### **3.8 Demanda Potencial**

Demanda Potencial Insatisfecha o ideal, en la que se parte del supuesto muy poco probable que la totalidad de los elementos del mercado adquirirán y/o utilizarán los bienes y/o servicios.

Para la proyección de la demanda potencial insatisfecha de semillas de ajonjolí en Alemania se ha realizado una resta entre el Consumo Nacional Aparente y el Consumo Potencial expresado en toneladas métricas.

#### **3.8.1 Déficit o superávit**

Para obtener el déficit o el superávit se debe restar el consumo per-cápita del consumo recomendado (0,30kg)<sup>14</sup>, luego se determina el déficit total multiplicando dicho déficit por el número de habitantes.

---

<sup>14</sup> Nutricionista

## CUADRO N° 14

### Déficit o superávit

AÑO	CONSUMO PER-CAPITA KILOGRAMOS	CONSUMO RECOMENDADO KILOGRAMOS	DÉFICIT O SUPERÁVIT	POBLACION	DÉFICIT TOTAL TONELADAS
2009	0,2738	0,3000	-0,026200	82.369.548,00	-21.580,64
2010	0,2729	0,3000	-0,027064	82.336.600,18	-22.283,80
2011	0,2721	0,3000	-0,027929	82.303.665,54	-22.987,00
2012	0,2712	0,3000	-0,028795	82.270.744,07	-23.690,23
2013	0,2703	0,3000	-0,029662	82.237.835,78	-24.393,51
2014	0,2695	0,3000	-0,030530	82.204.940,64	-25.096,82
2015	0,2686	0,3000	-0,031398	82.172.058,67	-25.800,18
2016	0,2677	0,3000	-0,032267	82.139.189,84	-26.503,57
2017	0,2669	0,3000	-0,033136	82.106.334,17	-27.207,00
2018	0,2660	0,3000	-0,034007	82.073.491,63	-27.910,47

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán G.

De acuerdo con los resultados obtenidos en el cuadro se puede determinar que existe una demanda potencial creciente lo que quiere decir que si es factible el proyecto.

### 3.9 Oferta del Proyecto

**Oferta** se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>

Para determinar la Oferta del proyecto se deben considerar dos aspectos, el primero es el nivel de producción nacional de semillas y el segundo la demanda potencial insatisfecha del mercado alemán

Considerando que el nivel de producción en el Ecuador tiene un promedio de 27 toneladas anuales y que la demanda en Alemania es de más 24.485,34 toneladas de semillas de ajonjolí, se puede determinar que la oferta del proyecto será del 0.040 %, ofreciendo un promedio de 9 toneladas anuales.

### CUADRO N° 15

#### Oferta del Proyecto

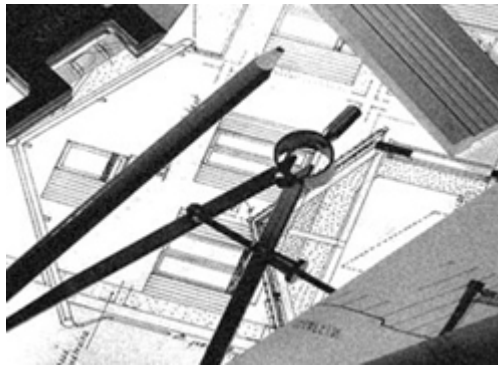
AÑO	DÉFICIT TOTAL TONELADAS	OFERTA DEL PREOYECTOEN TONELADAS
2009	21.580,64	9,00
2010	22.283,80	9,18
2011	22.987,00	9,36
2012	23.690,23	9,55
2013	24.393,51	9,74
2014	25.096,82	9,94
2015	25.800,18	10,13
2016	26.503,57	10,34
2017	27.207,00	10,54
2018	27.910,47	10,75

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán G.

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO



El estudio técnico es un factor importante dentro del análisis de la viabilidad de un proyecto; es por esta razón que es de vital importancia su realización y su análisis para poder determinar con exactitud todos los equipos, y demás recursos que la empresa necesite para funcionar.

En lo referente a lo necesario para el área administrativa no será un área que necesite de instalaciones o inversiones costosas ya que estas instalaciones necesitaran únicamente lo indispensable para realizar las actividades de acopio de las semillas de ajonjolí, para su conservación y traslado en condiciones óptimas de calidad.



## **4.1 Tamaño del Proyecto**

Los aspectos relacionados con la ingeniería del proyecto son probablemente los que tienen mayor incidencia sobre los costos e inversiones que deberían realizarse en la implementación del proyecto.

### **4.1.1 Factores del tamaño del proyecto**

El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.

Además de definir el tamaño de un proyecto de una manera descrita, en otro tipo de aplicaciones existen otros indicadores indirectos, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de la mano de obra, o algún otro de sus efectos sobre la economía.

Para la determinación del tamaño físico del proyecto es necesario considerar los siguientes aspectos

#### **4.1.1.1 Demanda**

La demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto. El tamaño propuesto solo puede aceptarse en el caso de que la demanda sea claramente superior. Si el tamaño propuesto fuera igual a la demanda, no sería recomendable llevar a cabo la instalación, puesto que sería muy riesgoso.

Cuando la demanda es claramente superior al tamaño propuesto, éste debe ser tal, que sólo cubra un bajo porcentaje, no más de 10%, siempre y cuando haya mercado libre.<sup>16</sup>

#### **4.1.1.2 Suministros**

El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. Muchas grandes empresas se han visto frenadas por la falta de insumos.<sup>12</sup>

---

<sup>16</sup> Evaluación de Proyectos, Gabriel Baca Urbina, Quinta Edición, Pág. 104

#### **4.1.1.3 Tecnología y Equipos**

Las relaciones entre el tamaño y la tecnología influirán a su vez en las relaciones de tamaño, inversiones y costo de producción. En efecto, dentro de ciertos límites y a mayor escala, dichas relaciones proporcionan un menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada y un mayor rendimiento por persona ocupada; lo anterior contribuirá a disminuir el costo de producción, aumentar la utilidad y elevar la rentabilidad del proyecto.<sup>12</sup>

#### **4.1.1.4 Financiamiento**

Si los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión de la planta de tamaño mínimo es claro que la realización del proyecto es imposible.

Si los recursos económicos propios y ajenos permiten escoger entre varios tamaños para producciones similares entre los cuales existe una gran diferencia de costos y de rendimiento económico, la prudencia aconsejará escoger aquel que se financie con mayor comodidad y seguridad, y que a la vez ofrezca, de ser posible, los menores costos y un alto rendimiento de capital<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> Evaluación de Proyectos, Gabriel Baca Urbina, Quinta Edición, Pág. 105

#### **4.1.1.5 Organización**

La empresa y la organización del proyecto para ser un ente legal autorizado tendrá que seguir algunos procedimientos de ley que como la constitución de la compañía en la Superintendencia de Compañías, además de documentos de ley como la elaboración de la minuta debidamente notariada, la obtención de las patentes municipales, los permisos de registro sanitario, y el registro del RUC en el SRI.

#### **4.2 Localización del Proyecto**

La localización óptima es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital.

El principal objetivo de determinar la localización de la planta es el de encontrar un lugar que brinde todas las condiciones óptimas para el acopio del producto. Es necesario considerar factores como:

El clima, ya que la planta de ajonjolí requiere una temperatura de 20° C, y la máxima es de 38 ° C, además dicha planta no requiere de un ambiente lluvioso ya que ésta es resistente a la sequía, pero no es recomendable sembrarla en lugares que exista

presencia de fuertes vientos ya que esto produciría la caída de sus hojas y su maltrato.

Otro factor que influye es el terreno donde se ubicara la planta, ya que debe ser estable, un lugar donde puedan entrar y salir los vehículos que abastecerán de semillas de ajonjolí al centro de acopio.

Los servicios básicos tales como el servicio teléfono, agua potable, luz eléctrica son indispensables para el óptimo funcionamiento del centro de acopio.

Las vías de acceso hacia la planta son muy importantes ya que las asegura el abastecimiento oportuno de las semillas de ajonjolí a demás del buen estado de las mismas.

#### **4.2.1 Macro Localización**

La macro localización es la primera aproximación a la ubicación de la planta o centro de acopio del proyecto, es decir es la determinación de la zona geográfica donde se establecerá dicha planta.

#### 4.2.1.1 Factores Geográficos



Para este proyecto la zona de ubicación del centro de acopio es la provincia de Manabí, ya que considerando los factores anteriormente mencionados esta zona geográfica reúne los requisitos necesarios para el acopio del

producto objeto del presente estudio.

La Agricultura, como en la mayoría de las provincias ecuatorianas, la actividad agrícola es la principal en Manabí, que ofrece favorables características de suelo, climatológicas y ubicación geográfica privilegiada.<sup>18</sup>

Manabí se ha mantenido en una posición importante dentro de la economía nacional al constituirse en centro de producción café, cacao, banano, plátano, arroz, yuca

---

<sup>18</sup> <http://www.apmanta.gov.ec/system.php?idc=2&idh=22>

maní, caucho, cabuya, balsa, lana de ceibo, girasol, ajonjolí (27 toneladas), algodón, tagua, paja toquilla, paja mocora.<sup>19</sup>

## CUADRO N° 16

### Producción de ajonjolí en la provincia de Manabí

PRODUCTOS	ESMERALDAS TM	MANABI TM	LOS RIOS TM	GUAYAS TM	EL ORO TM	SUCUMBIOS TM	NAPO TM	ORELLANA TM	MORONA SANTIAGO TM	GALAPAGOS TM
<b>OLEAGINOSAS</b>										
<b>AJONJOLI</b>		<b>27</b>		<b>1</b>						
COCO	6,5	11,011		1,568		770	260	95		6
HIGUERILLA		607		205						
MANI	75	4,778		316	520				13	25
PALMA AFRICANA	326,25	22,845	415,7	31,35		124,046		85		
PALMA REAL		872								
PALMITO	215		4,796	3,75			6,8	16,8		
SOYA			102,204	6,242						

**Fuente:** Direcciones Provinciales MAG - Agencias de Servicio Agropecuario

**Elaboración:** SIGAGRO - Remigio Jara, Última actualización 25./07/2005

<http://www.sica.gov.ec/agro/docs/CUADRO8%202003.htm>

#### 4.2.1.2 Factores Sociales

Los factores sociales están relacionados con aspectos como servicios básicos con los que cuenta la población de la comunidad seleccionada, hospitales, escuelas, colegios, parques entre otros.

<sup>19</sup> <http://www.edufuturo.com/educacion.php?c=1927&inPMAIN=5>

### **4.2.1.3 Factores Económicos**

En aspectos que se analizarán en los factores económicos son: el costo de la mano de obra, el costo de los materiales y suministros, servicios básicos, materia, combustible, cercanía a los mercados y centros de abastecimiento, transporte.

### **4.2.2 Micro Localización**

Para realizar una adecuada evaluación de la micro localización se aplicará el “Método Cualitativo por Puntos” este consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de aspectos que se consideran relevantes para la micro localización.

Básicamente esto deriva en una comparación cualitativa de todos los probables sitios para la localización del proyecto.



#### 4.2.2.1 Factores que determinan la micro localización

##### Método Cualitativo por puntos

Para decidir sobre la mejor localización del proyecto se analizarán las siguientes ubicaciones dentro de la provincia de Manabí: Jipijapa, Chone y El Carmen.

**CUADRO N° 17**

##### Método Cualitativo por puntos

<b>Factores</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>El Carmen</b>		<b>Jipijapa</b>		<b>Chone</b>	
	<b>Pondera.</b>	<b>Calific.</b>	<b>Cal. Ponde.</b>	<b>Calific.</b>	<b>Cal. Ponde.</b>	<b>Calific.</b>	<b>Cal. Ponde.</b>
Comunidad Organizada	8	5	0,40	10	0,80	7	0,56
Servicios Básicos	12	4	0,48	8	0,96	10	1,20
Clima	9	10	0,90	10	0,90	10	0,90
Socios Estratégicos	7	7	0,49	9	0,63	7	0,49
Carreteras	10	5	0,50	8	0,80	9	0,90
Costos de Transporte	8	7	0,56	7	0,56	5	0,40
Cercanía centros de producción	12	8	0,96	9	1,08	5	0,60
Disponibilidad Mano Obra	7	8	0,56	8	0,56	6	0,42
Costos de la Infraestructura	8	6	0,48	7	0,56	4	0,32
Costos del Terreno	12	6	0,72	8	0,96	3	0,36
Reglamentaciones	7	10	0,70	10	0,70	10	0,70
<b>Totales</b>	<b>100</b>		<b>6,75</b>		<b>8,51</b>		<b>6,85</b>

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán G.

El análisis muestra que la localización más óptima es en Jipijapa obteniendo una calificación de 8,51 puntos sobre diez.

Se considera como factor determinante la cercanía de los sectores productores a al centro de acopio, ya que de esta manera se disminuye el tiempo de obtención de las semillas de ajonjolí para su limpieza y proceso de ensacado.

Además Jipijapa cuenta con todos los servicios básicos, con el clima cálido idóneo para el cultivo y acopio del ajonjolí, con la mano de obras necesaria para el proceso de acopio, y considerando que es un centro de recolección de ajonjolí los costos de infraestructura no serán elevados debido que sólo se necesitará la construcción de un galpón, pero considerando que el mismo cumpla con todas las normas de higiene y calidad.

### **4.3 Ingeniería del Proyecto**

La ingeniería del proyecto busca resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta.<sup>10</sup>

Para conseguir la aceptación del consumidor y precios razonables es necesario que el producto cumpla con cualidades internas y externas, las cualidades internas se refieren a al sabor y textura de las semillas, y las cualidades externas se definen con la apariencia del producto ante los ojos del consumidor.

#### **4.3.1 Aspectos Botánicos**

A continuación se encontrará una breve explicación sobre los aspectos botánicos de la planta de semillas de ajonjolí.

Es una planta anual, de la familia Labiada Pedaliácea (de un eje y ramificada)

- ***Tallo:***

El tallo es erecto, cilíndrico y cuadrangular y en algunos casos puede tener seis lados.

El corte transversal del tallo muestra un área externa dura y una médula blanca. La médula está compuesta de parénquima suave; en los tallos adultos ésta tiende a desaparecer dejando un hueco al centro.

- ***Hojas:***

El tamaño es de 3 a 17 centímetros de largo, por uno a cinco centímetros de ancho, pecíolo largo, de forma ondulada en la base y en forma de lanza en la punta.

- ***Flor:***

La flor es gamopétala, es decir que sus pétalos están unidos entre sí, los pétalos pueden ser blancos o morados, borde irregular con cinco ondas, pubescente en su interior. Tiene ovario súpero con dos celdas, planta autógama.

- ***Fruto:***

El fruto es una cápsula de dos a cinco centímetros de largo, estas cápsulas llegan a contener de 15 a 25 semillas cada una. A la madurez se abre por las suturas longitudinales de la cápsula, lo que determina que la parte superior se divide en dos.

- ***Semilla:***

La semilla es aplanada, pequeña, blanca, gris o negra en su exterior; mide de dos a cuatro milímetros de longitud y uno a dos milímetros de ancho.

El ciclo vegetativo es variable, entre 90 y 130 días, dependiendo de las variedades y las condiciones ecológicas y edáficas; con una altura de planta entre 0.75 a 3.00 metros y producción promedio de 12 a 14 quintales por manzana según el manejo agronómico que se le dé al cultivo.

### **4.3.2 Flujoograma de Post- Cosecha del proyecto**

El primer paso del proceso productivo en este proyecto es la recepción de las semillas de ajonjolí provenientes de los agricultores en las instalaciones del centro de acopio.

Una vez recolectadas las semillas de ajonjolí se procede a la limpieza proceso que consiste en retirar todos los objetos extraños que pudieron haberse mezclado con las semillas en el momento de la cosecha y traslado hasta el centro de acopio tales como: piedrecillas, ramas, hojas secas, etc.

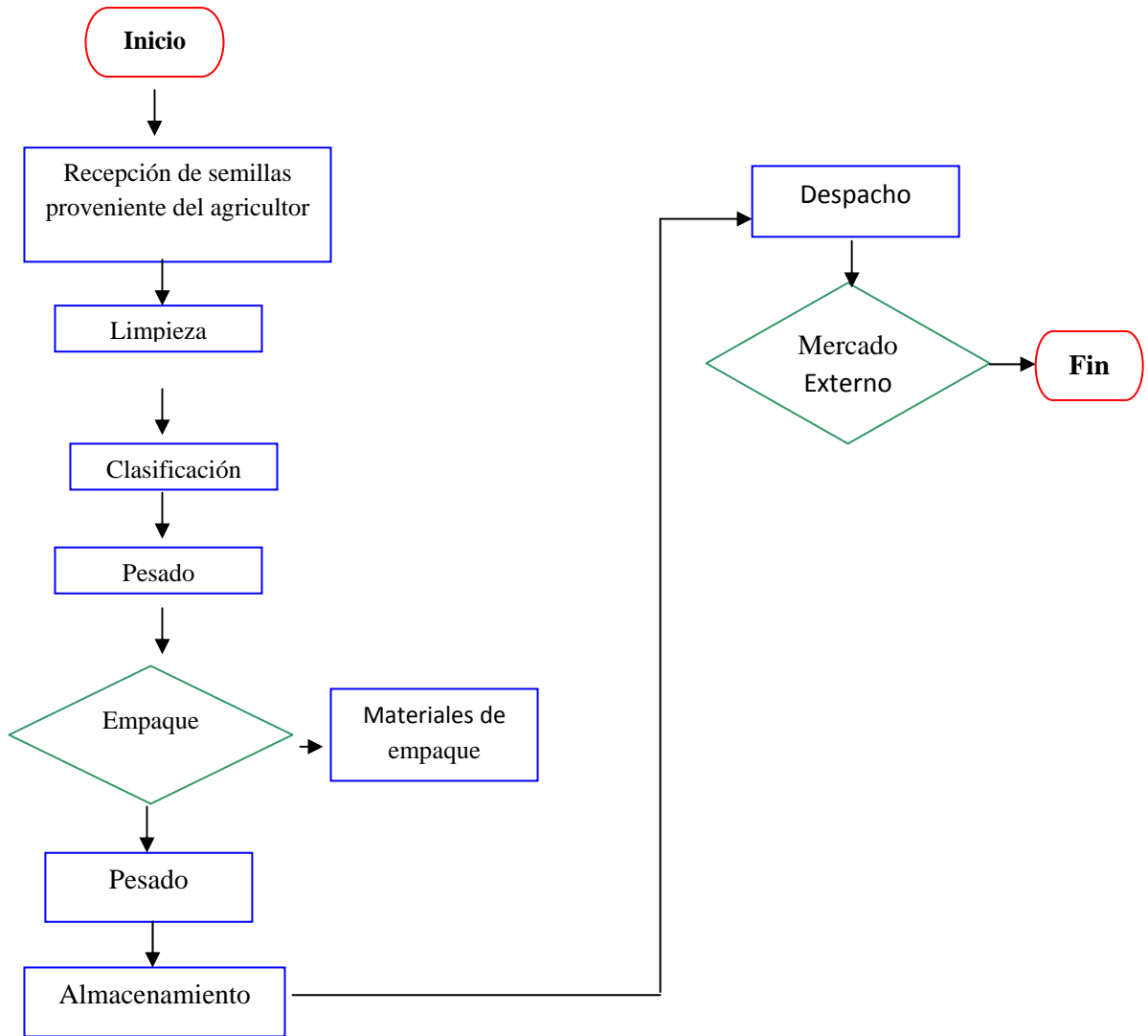
Posteriormente estas son clasificadas, es decir se selecciona aquellas que tengan el color, el tamaño, el sabor y la textura adecuados y requeridos por el mercado. Luego se realiza el proceso de pesado en donde se determinan los kilogramos que deben tener los sacos de fibra plástica donde se embalará el ajonjolí.

Antes de rellenar los sacos con las semillas de ajonjolí se verifica que los éstos se encuentren en buenas condiciones, es decir que no estén rotos, deshilados, sucios, húmedos o manchados, posteriormente se realiza otra vez el proceso de pesado en el cual se verifica que los sacos tengan exactamente la cantidad requerida de semillas de ajonjolí en su interior.

Una vez empacado, el ajonjolí en sacos de 25 Kg. se almacenarán en espacios protegidos del sol, a temperaturas bajas (menos de 18° C.) y baja humedad relativa. Bajo condiciones óptimas de almacenamiento el ajonjolí puede almacenarse aproximadamente por 1 año y finalmente se procede al despacho de la mercadería hacia el puerto de embarque.

A continuación el diagrama del flujo de operación del acopio del producto:

**GRÁFICO N° 2**



**Fuente:** Estudio Propio  
**Elaborado por:** Karina Terán G.

## **4.4 Base Legal**

En toda nación existe una constitución o su equivalente que rige los actos tanto del gobierno en el poder como de las institucionales y los individuos. A esa norma le siguen una serie de códigos de la más diversa índole, como fiscal, sanitario, civil y penal: finalmente, existe una serie de reglamentaciones de carácter local o regional, casi siempre sobre los mismos aspectos.

### **4.4.1 Constitución de la Empresa**

La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo una razón social denominada objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura<sup>20</sup>.

El capital mínimo con el que deberá constituirse una compañía anónima es de cuatrocientos dólares americanos de acuerdo a lo dispuesto en la Resolución No 99.1.1.3.008 publicada en el Registro Oficial del 16 de Septiembre de 1999 artículo 99 literal g, de la Ley de Transformación Económica publicada en el año 2000 en el Registro Oficial No 34 del 13 de marzo.

---

<sup>20</sup> Ley de Compañías, art 92



El capital debe suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50 por ciento del valor nominal de cada participación, las participaciones pueden ser en bienes inmuebles, muebles, en efectivo o en dinero y especies a la vez.

La escritura para la conformación de la compañía limitada constara con lo siguientes datos de acuerdo con el artículo 140 de la Ley de Compañías:

1. Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales o la denominación objetiva o razón social, si fuere persona jurídica, y en ambos casos la nacionalidad y el domicilio;
2. La denominación objetiva o razón social de la compañía;
3. El objeto social, debidamente concentrado;
4. La duración de la compañía;
5. El domicilio de la compañía;
6. El importe del capital social con la expresión del numero de las participaciones y el valor nominal de las mismas;
7. La indicación de las participaciones que cada socio suscriba, y pague en numerario o especies, el valor atribuida a estas y la parte del capital no pagado, la forma y al plazo para integrarlo;

8. La forma en que se realizara la administración y fiscalización de la compañía si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan representación legal;
9. La forma de deliberar y tomar decisiones en la junta general y el modo de convocarla y contribuirle;
10. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se oponga a lo dispuesto a esta ley

### **Trámites para constituir la Compañía de Responsabilidad Limitada**

La entidad encargada de regular la constitución y desenvolvimiento de las compañías es la Superintendencia de Compañías, la misma que determina los siguientes trámites a seguir:

1. Elaboración y presentación ante la Superintendencia, para la formulación de observaciones, de la minuta de escritura pública que contenga el contrato constituido, el estatuto social y la integración del capital.

2. Depósito de una cuenta de integración abierta en un banco como depósito de plazo mayor, del capital numerario que haya sido suscrito y pagado; y cuando se aporta en bienes, el avalúo de los mismos.
3. Afiliación a la cámara de producción que corresponda al objeto social, y autorizaciones que se requieran en los casos especiales que determine la ley,
4. Otorgamiento de la escritura pública de constitución,
5. Solicitud de aprobación de la constitución de la compañía dirigida a la Superintendencia de Compañías, adjuntando tres copias certificadas de la escritura respectiva,
6. Aprobación, mediante resolución expedida por la Superintendencia,
7. Protocolización de la resolución aprobatoria,
8. Publicación en un diario de la localidad del extracto de la escritura y de la razón de aprobación;
9. Inscripción en el Registro Mercantil, en el registro de las sociedades de la Superintendencia y en el Registro Único de Contribuyentes
10. Designación de los administradores de la compañía, por la junta general, la que se reunirá inmediatamente después,
11. Inscripción en el Registro Mercantil del nombramiento de los administradores con la razón social de la aceptación de cargo,

12. Autorizaciones de la Superintendencia para que todos los fondos de la cuenta de integración puedan ser retirados.

13. Minuta de Constitución **ANEXO**.

#### **4.4.2 Entidades Relacionadas**

A continuación se detallarán las entidades que se relacionan con este proyecto

##### **4.4.2.1 Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI)**

La CORPEI está constituida como persona jurídica de derecho privado, sin fines de lucro, cuya principal finalidad es promover las exportaciones ecuatorianas y atraer la inversión nacional y extranjera a los sectores productivos del país.

Una de las ventajas que tiene la CORPEI en su organización y funcionamiento es la interacción efectiva y ágil entre el sector público y el privado.

#### **4.4.2.2 Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC)**

El Ministerio de Industrias y Competitividad, MIC, es un organismo del gobierno que se encarga de las industrias, competitividad, pequeñas y medianas empresas (PYMES), artesanías y compras públicas y esta facultado para planificar, dirigir, controlar y ser el ejecutor de las políticas comerciales y de desarrollo del sector productivo del Ecuador.

Pero para poder cumplir con estos objetivos se han establecido dependencias administrativas a nivel de Subsecretarías y Direcciones en diferentes regiones y ciudades del país.

#### **4.4.2.3 Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)**

El COMEXI es un foro de concentración de políticas de comercio exterior e inversiones, este organismo impulsa las relaciones comerciales del país con el exterior.

Además establece estrategias para incentivar el sector productivo con el objetivo de lograr la apertura de mercados y alienta la modernización del Estado.

#### **4.4.2.4 Corporación Aduanera Ecuatoriana**

La Corporación Aduanera Ecuatoriana es una entidad del Estado, autónoma y moderna, orientada al servicio, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.

La Corporación Aduanera Ecuatoriana está en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario.<sup>21</sup>

#### **4.4.2.5 Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior e Integración**

Este ministerio posee información sobre todos los tratados que Ecuador tiene con otros países, además permite tener conocimiento de las relaciones internacionales de comercio e integración.

---

<sup>21</sup> Corporación Aduanera Ecuatoriana

#### **4.4.2.6 Instituto Ecuatoriano de Normalización**

El INEN actúa como representante del país frente a organismos internacionales, proporcionando servicios de normalización, gestión de calidad, certificación, verificación, metrología y ensayos.

#### **4.4.2.7 Federación Ecuatoriana de Exportadores**

Fue creada por Acuerdo Ministerial publicado el 29 de abril de 1976, como una entidad civil, privada, con finalidad social y pública, sin ánimo de lucro.

FEDEXPOR desarrolla su actividad buscando la satisfacción de sus clientes (empresas productivas, de comercio y servicios ligadas al comercio internacional) en cuanto a representación gremial ante los órganos de decisión y la facilitación de herramienta en el ámbito del desarrollo competitivo del entorno empresarial y de sus procesos internos.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Fedexport

#### **4.4.2.8 Superintendencia de Compañías**

La Superintendencia de Compañías es una entidad autónoma, proactiva y sólida que cuenta con mecanismos eficaces y modernos de control, supervisión y de apoyo al sector empresarial y del mercado de valores.

Es una institución líder, basada en parámetros de eficiencia, calidad, transparencia y excelencia, fundamentada en la planificación y en la aplicación de sistemas de alta calidad.

#### **4.4.2.9 Servicio de Rentas Internas**

El Servicio de Rentas Internas es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los valores internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente y su finalidad es consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias de los contribuyentes.



#### **4.4.2.10 Agrocalidad**

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de 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, respaldada por normas nacionales e internacionales, dirigiendo sus acciones a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria, la implantación de prácticas de inocuidad alimentaria, el control de la calidad de los insumos, el apoyo a la preservación de la salud pública y el ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en la ejecución de planes, programas y proyectos.<sup>23</sup>

#### **4.5 Estructural Organizacional**

La empresa y la organización del proyecto para ser un ente legal autorizado tendrá que seguir algunos procedimientos de ley que como la constitución de la compañía en la Superintendencia de Compañías, además de documentos de ley como la elaboración de la minuta debidamente notariada, la obtención de las patentes municipales, los permisos de registro sanitario, y el registro del RUC en el SRI.

---

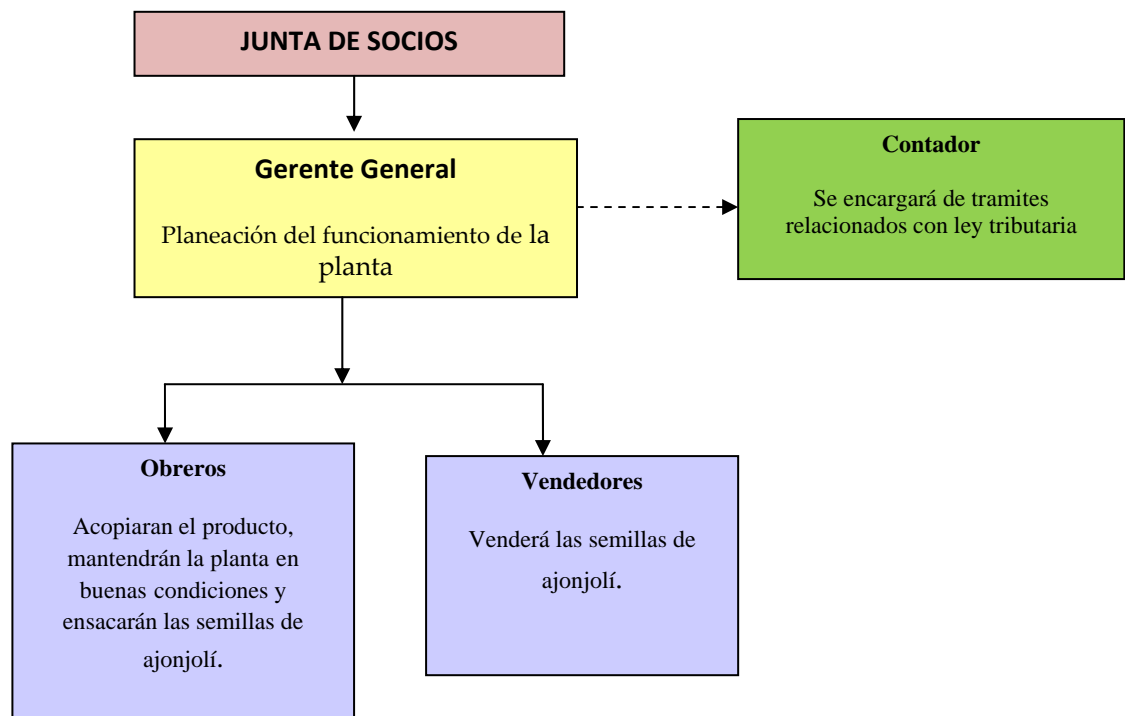
<sup>23</sup> Agrocalidad

En lo referente a la estructura organizacional el modelo del proyecto es muy simple ya que se contará con un Gerente General, quién se encargará de la planeación del funcionamiento de la planta, con un contador quien se encargará de los trámites relacionados con la ley tributaria, se contará además con la ayuda obreros quienes acopiaran el producto, mantendrán la planta en buenas condiciones y ensacarán las semillas de ajonjolí.

### 4.5.1 Organigrama Posicional de la Empresa

GRÁFICO N° 3

Organigrama de la Empresa



**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán G.

## **CAPÍTULO V**

### **LOGÍSTICA DE LAS EXPORTACIONES**

#### **5.1. Requisitos para Calificarse como exportador**

Para calificarse como exportador se deben seguir los siguientes requerimientos:

##### **5.1.1 Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

El servicio de Rentas Internas es el organismo que otorga el RUC, para lo cual se realizarán los siguientes pasos:

Para la inscripción del representante legal se deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Presentar original y copia de cédula de ciudadanía o del pasaporte con hojas de identificación y el tipo de visa vigente (extranjeros residentes Visa 10 y no residentes Visa 12).

- Los ecuatorianos presentarán el certificado de votación original del último proceso electoral, hasta un año posterior a su emisión por parte del Tribunal Supremo Electoral (TSE).

Para la inscripción de la organización los requisitos a cumplir son los siguientes:

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- Original del certificado de votación.
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; u,
- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u,
- Original y copia del contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción.

- Adicionalmente se deberá adjuntar la Carta suscrita por el contador del sujeto pasivo (con copia de cédula de identidad adjunta), certificando su relación laboral o contractual con el contribuyente.

Para la verificación del domicilio y de los establecimientos donde realizara la actividad económica se presentarán el original u una de copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Planilla del servicio electrónico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción, o contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato pago de impuesto predial, correspondiente al año o anterior a la fecha de inscripción.
- Cuando no sea posible entregar cualquiera de los documentos anteriormente señalados a nombre del sujeto pasivo, se deberá presentar una comunicación al SRI indicando que se ha cedido en forma gratuita el uso del inmueble (Carta de Cesión).

### **5.1.2 Registro en la Corporación Aduanera Ecuatoriana**

Todos los exportadores deben registrarse en la Página Web de la Corporación Aduanera (CAE) para poder obtener las claves de acceso y para regular sus operaciones y documentación.

## ➤ **Registro de datos en la Aduana**

Para realizar el proceso de registro se debe acceder a la página WEB de la Aduana, [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec), luego acceder a link OCE's y luego ingresar a la opción registro de datos y llenar la siguiente información:

1. Tipo de Operador: **Exportador**
2. Sector: **Se desplazan las opciones**
3. Código del SICE: **Número del RUC**
4. Clave de acceso temporal: **clave compuesto por de desde ocho hasta diez dígitos alfanuméricos.**
5. Confirmación de clave de acceso: **Se repite la clave**
6. Tipo de identificación: **Número del RUC**

## **5.2 Requisitos para exportar**

### **5.2.1 Registro de Exportador**

Para exportar se deben cumplir los siguientes requisitos:

### **5.2.2 Factura Comercial**

Es un documento en el que constan el precio, la descripción, la cantidad, el modelo, el tipo, el peso, la variedad y la cláusula de compra y venta acordado por el comprador y el vendedor, además contiene los datos del vendedor, por otra parte la factura es un documento básico para cumplir con los trámites de exportación.

### **5.2.3 Orden de Embarque**

Es un documento por el cual se autoriza el embarque de la mercadería en el punto de origen, llamado Régimen 15.

### **5.2.4 Certificado de Origen**

Es un documento en el cual el exportador certifica el lugar de fabricación de las mercancías que serán exportadas.

### **5.2.5 Certificado de Calidad**

Es un documento expedido por autoridades especializadas en el control de calidad de los productos exportados y dan fe de que la calidad señalada en el documento corresponda a la verdadera y real de los productos o mercancías.



### **5.2.6 Registro Sanitario**

Cumple con la responsabilidad de preservar la salud de la población, garantizando la calidad integral de los productos que se aprueban para su consumo.

### **5.2.7 Conocimiento de embarque**

Es un título de crédito mediante el cual un armador reconoce haber recibido para transportar ciertas mercancías a través del mar y se compromete a entregarlas al verdadero poseedor del documento cuando la embarcación llegue al destino.

### **5.2.8 Declaración- Cupón de aportador al CORPEI**

El Cupón de la CORPEI pasó a ser un documento de acompañamiento para la declaración aduanera, después de la promulgación de la Regulación del BCE número 155-2003, emitida en Junio de 2003.

Una vez que se eliminó la Justificación de Divisas se pone a disposición el nuevo cupón de pago de la cuota redimible por realizar exportaciones, el mismo que cuenta con un original y dos copias siendo el cupón original pasa la CORPEI, la primera copia se entrega en el distrito aduanero y la segunda copia es para el aportarte.

Para las exportaciones el valor que se debe pagar es el 1.5 por 1000 del valor del FOB del exportador y el valor mínimo a pagarse es de cinco dólares (\$5).

### **5.3 Trámites**

Este proyecto tiene la finalidad de realizar exportaciones hacia el mercado Alemán, para lo cual se cuenta con un importador de dicho mercado con el que ya se ha establecido el término de negociación (INCOTERM), FOB cuyo significado es Franco a Bordo o Free on Board.

#### **5.3.1 Fase de Pre- Embarque**

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar.

El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.<sup>24</sup>

El funcionario de la Zona primaria deberá realizar las siguientes actividades:

1. Registro de Orden de Embarque en el sistema.
2. Firmar y sellar orden de Embarque.
3. Coordinar con Unidad Antinarcoóticos de la Policía para las inspecciones correspondientes.
4. Coordinar con los funcionarios de la zona Primaria la realización del embarque respectivo.

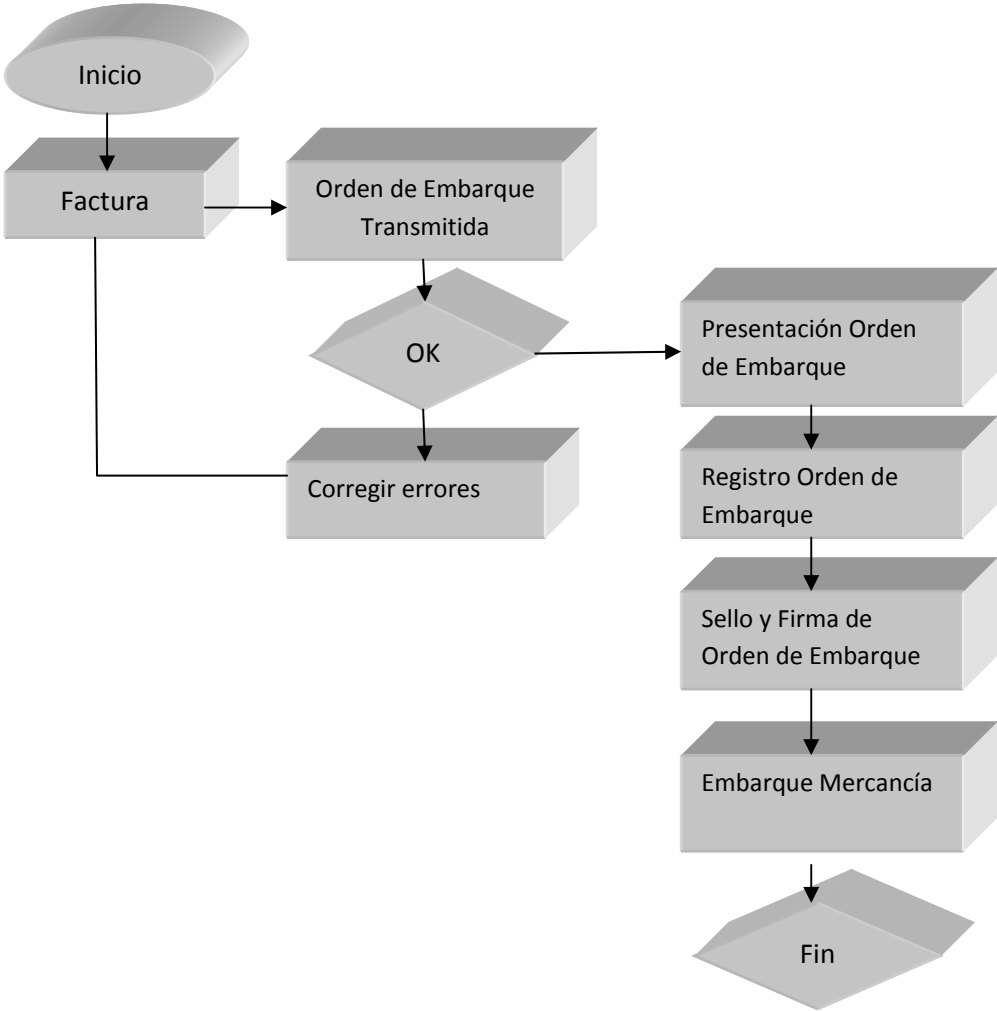
---

<sup>24</sup> Corporación Aduanera Ecuatoriana

5.3.1.1 Flujo grama del proceso de Pre-embarque

GRÁFICO N° 4

Flujo grama del proceso de Pre-embarque



Elaborado por: Karina Terán G

### **5.3.2 Fase de Embarque**

La empresa transportista genera un número de manifiesto a través de la página WEB de la CAE, luego de esto se transmite el manifiesto de carga junto con los documentos de transporte al sistema de la CAE, dicho envío electrónico solo se realiza para aerolíneas o navieras.

### **5.3.3 Fase de Post-Embarque**

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

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

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

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

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

Después se entrega la Guía de Recepción de Documentos al agente de aduana quién a su vez los derivará al aforador documental que corresponda, el mismo que comparará los documentos físicos con los datos enviados electrónicamente y en caso

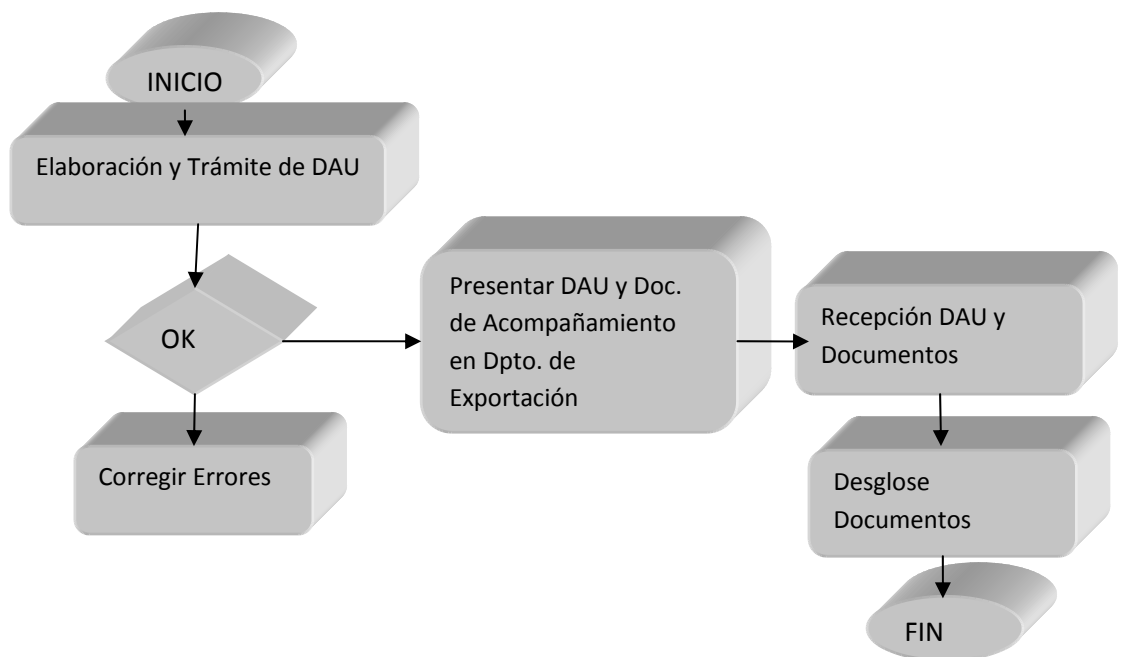
de discrepancia se los corrige a través del sistema de Información y finalmente se envía el archivo definitivo.

El agente de aduana podrá hacer el seguimiento del trámite a través de la opción *Seguimiento a Trámites Documentarios Workflow*, dentro de las opciones del proceso de despacho del SICE.

### 5.3.3.1 Flujo grama de post- embarque

#### Flujo grama de post- embarque

GRÁFICO N° 5



**Elaborado por:** Karina Terán G.

## 5.4 Términos Incoterms de Negociación Internacional

Los términos de negociación internacional se agrupan en 4 categorías que son:

**CUADRO N° 18**

### Incoterms

<b>GRUPO</b>	<b>SIGLAS</b>	<b>SIGNIFICADO</b>
<b>E-Salida</b>	<b>EXW</b>	Ex-work en fábrica (Lugar convenido)
<b>F</b>	<b>FCA</b>	Free Carrier - Libre Transportista (Lugar convenido)
	<b>FAS</b>	Free Along Side- Libre al costado del buque (Puerto de carga convenido )
	<b>FOB</b>	Free on Board- Libre a bordo (Puerto de Carga convenido)
<b>C</b>	<b>CFR</b>	Cost and Freight- Costo y Flete (Puerto de destino convenido)
	<b>CIF</b>	Cost, Insurance and Freight-Costo Seguro y Flete (Puerto de destino convenido)
	<b>CPT</b>	Carried paid to- Transporte pagado hasta (Lugar de destino convenido)
	<b>CIP</b>	Carried and insurance paid to-Transporte y seguro pagado hasta (Lugar de destino convenido)
<b>D-Llegada</b>	<b>DAF</b>	Delivery al Frontier - Entrega en Frontera (Lugar Convenido)
	<b>DES</b>	Delivery ex ship- Entrega sobre buque (Puerto de destino convenido)
	<b>DEQ</b>	Delivery ex quaid-Entrega en Muelle (Puerto de destino convenido)
	<b>DDU</b>	Delivery dutty unpaid- Entregado en puerto derechos no pagados (Lugar de destino convenido)
	<b>DDP</b>	Deliveru Dutty paid- Entregado en destino derechos pagados (Lugar de destino convenido)

Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

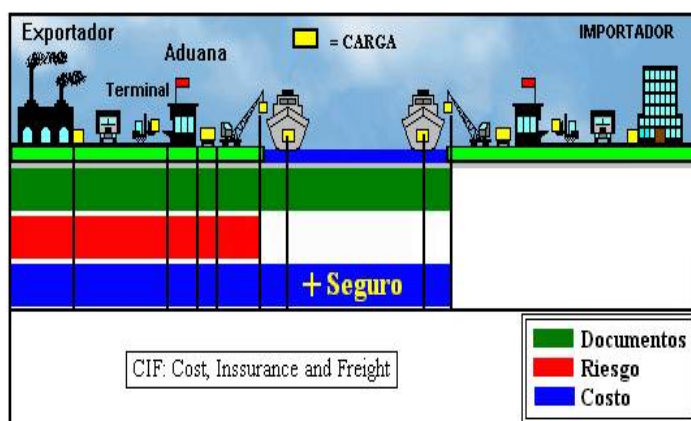
Elaborado por: Karina Terán G.



Son los términos de negociación utilizados en el comercio internacional. Con estos se evitan dudas o confusiones generadas por las distintas interpretaciones del lenguaje usado en el comercio internacional en los diferentes países.

Los Incoterms sirven para establecer las obligaciones y responsabilidades de los intervinientes en el comercio internacional. Con ellos establecemos donde se inician y donde terminan las responsabilidades del vendedor y donde inician y terminan las responsabilidades del comprador, e igualmente en qué punto se transfieren las responsabilidades y los riesgos del comercio internacional.

El término de negociación que se utilizará en este proyecto será el término CIF, Costo Seguro y Flete (Puerto de destino convenido).



Es importante decidir qué término internacional de negociación (INCOTERM) será el más conveniente para el envío del producto, considerando que la

mercancía va desde el Puerto de Guayaquil-Ecuador hasta el Puerto de Hamburgo - Alemania se ha considerado que el término de negociación que más se ajusta a las necesidades de este proyecto es el CIF, lo que significa que el vendedor realiza la

entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buqué en el puerto de embarque convenido.

## **OBLIGACIONES EL VENDEDOR**

- El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.
- El vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.
- El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor esta obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. El seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más un diez por ciento (esto es 110%) y se concertará en la moneda del contrato.
- El término CIF exige al vendedor despachar la mercancía para la exportación, además éste término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.
- El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial, o su mensaje electrónico equivalente, de acuerdo con el contrato de compraventa,

así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

- El vendedor debe entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo acordado.
- El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada de conformidad, así como cualquier otra información que precise el comprador para adoptar las medidas normalmente necesarias que le permitan recibir la mercancía.

## **OBLIGACIONES DEL COMPRADOR**

- El comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
- El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su tránsito por cualquier país.
- El comprador debe aceptar la entrega de la mercancía cuando haya sido entregada de conformidad con y recibirla del transportista en el puerto de destino convenido.
- El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de la mercancía desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.

- El comprador debe, cuando esté autorizado para determinar el momento de embarcar la mercancía y/o el puerto de destino, dar aviso suficiente al vendedor al respecto.
- El comprador debe aceptar el documento de transporte conforme al contrato.
- El comprador debe pagar los costos de cualquier inspección previa al embarque, excepto cuando tal inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.
- El comprador debe proporcionar al vendedor, a petición de éste último la información necesaria para obtener un seguro.

#### **5.4.1 Determinación del Precio EX - WORK**

Es la determinación del precio por costal de semillas de ajonjolí, más un porcentaje de ganancias.

El porcentaje de utilidad determinado por la junta de socios para la ganancia es del 8 por ciento, para cubrir costos y gastos de la empresa.

## CUADRO N° 19

### ECUASESAMO CIA. LTDA

#### Determinación del Precio EX – WORK

DETALLE	COSTO KILO EN DÓLARES	COSTO SACOS DE 20KG. EN DÓLARES	COSTO TOTAL EN DÓLARES
Semilla de ajonjolí	8,18	163,69	73.661,61
Rentabilidad 10%	0,65	13,10	5.892,93
<b>PRECIO EX WORK</b>	<b>8,84</b>	<b>176,79</b>	<b>79.554,54</b>

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Karina Terán G.

El precio Ex-Work se lo determina multiplicando el precio del kilo (\$8,84 incluyendo rentabilidad de 8%) de semillas de ajonjolí por el número de kilos que contiene un saco, en este caso son 20 kilos y este resultado por el total de sacos que se exportarán, obteniendo así \$ 79.554,54 dólares de Precio Ex-Work.

### EN EL PAÍS EXPORTADOR

#### 5.4.1.1 Embalaje

El embalaje protege a la mercadería durante el proceso de almacenamiento tanto en el almacenaje, previo, intermedio y final, si el embalaje está mal realizado es posible que la mercadería sufra daños o averías y la operación comercial resultaría fallida.

Para cumplir la función de proteger el embalaje debe cumplir los siguientes requisitos:

- Ser resistente.
- Proteger a la mercadería en el momento de manipulación de la misma.
- Conservar el producto (impermeabilidad, higiene, frescura, etc.)
- Mantener las características físicas del producto.

Además para cumplir con los requisitos de embalaje determinados por normas internacionales y a su vez cumplir con los trámites de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, se debe tomar en cuenta los siguientes requerimientos.

#### **5.4.1.1.2 Lista de Empaque**

En la lista de empaque se detallará información referente al nombre del producto, nombre del cliente, dirección y número de conocimiento de embarque para identificación del transportista.

## CUADRO N° 21

### Lista de Empaque

DETALLE	CANTIDAD SACOS DE 20 KILOS	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL
Impresión Costal	450	0,20	90,00

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán G.

#### 5.4.2 Certificados

Los certificados que se deben presentar para realizara exportaciones a Alemania son los siguientes:

##### 5.4.2.1 Certificado de Origen

El certificado de origen es el documento emitido en el formato oficial, establecido en los acuerdos comerciales, y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos (criterios) de origen establecidos en las normas de origen que rigen el acuerdo y, por ende, acogerse a las preferencias arancelarias concedidas por los países miembros de dichos acuerdos.

## **Obtención del certificado de origen**

Los certificados de origen, de acuerdo al destino de las mercancías, se expiden en las siguientes dependencias:

En las cámaras de Comercio y Producción, Certificados de origen para los países de ALADI, CAN, CAN-MERCOSUR.

En el MICIP, Certificados de origen para Estados Unidos, Europa y terceros países (ATPDEA, SGP).

## **Requisitos**

El interesado debe acudir a las dependencias mencionadas con los siguientes documentos:

- Factura comercial
- Declaración de origen
- Formulario de origen debidamente llenado, sellado y firmado por el exportador



### Vigencia del certificado

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, sólo por el tiempo que la mercancía se encuentre amparada por un régimen suspensivo de importación, (admisión e internación temporal y depósito).<sup>25</sup>

### 5.4.3 Contenerización

La mercancía será paletizada dentro de un contenedor de 20 piesy para esto se utilizarán 45 pallets de plástico que contendrán 10 sacos de 20 kilos de semillas de ajonjolí en cada uno.

#### CUADRO N° 22

#### ECUASESAMO CIA. LTDA

#### Contenerización

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Pallet plástico	45	14,00	630,00
Rollo de plástico envolvente	30	4,00	120,00
Marcos	45	1,50	67,50
Separadores de cartón	45	0,45	20,25
		<b>TOTAL</b>	<b>837,75</b>

Elaborado por: Karina Terán G.

<sup>25</sup> Ministerio de Industrias u Productividad

El objetivo de la utilización de los pallets es facilitar el acomodamiento de la mercancía dentro del contenedor

Es importante acondicionar el contenedor con rollos plásticos envolventes que evitaren la humedad y por ende la propagación de hongos, además se utilizarán marcos y separadores de cartón que ayudarán a mantener la posición correcta de los sacos.

#### **5.4.4 Transporte Interno**

La carga será transportada por la Empresa desde la ciudad de Jipijapa en la Provincia de Manabí hasta el puerto de la ciudad de Guayaquil en la Provincia de Guayas.

### **CUADRO N° 23**

#### **ECUASESAMO CIA. LTDA**

#### **Transporte Interno**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>
Transporte Interno	1.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.000,00</b>

**Fuente:** Empresa de transporte  
**Elaborado por:** Karina Terán G.

#### **5.4.5 Seguro desde el centro de acopio hasta el lugar de embarque**

##### **Internacional**

El seguro es un contrato por el cual una de las partes (el asegurador) se obliga, mediante una prima que le abona la otra parte (el asegurado), a reparar un daño o cumplir la prestación convenida si ocurre el evento previsto, como puede ser un accidente o un incendio, entre otras.

El seguro de transporte tiene por objeto amparar la pérdida o daño de los bienes o valores con ocasión de su transporte, ya sea por vía marítima, fluvial, terrestre o aérea.

Asegurar la mercadería no es una norma o una obligación, sin embargo se recomienda tomarlo para cubrir las posibles pérdidas o daños que pueda tener la carga durante el traslado de la mercadería desde el punto de origen al punto de destino.

El seguro que se utilizará es el de cobertura mínima con el 0.001750 por ciento, que cubre desde el punto de acopio hasta que la mercadería este a bordo del buque.

## CUADRO N° 24

### ECUASESAMO CIA LTDA

Seguro Interno desde el centro de acopio hasta el lugar de embarque

Internacional

VALOR ASEGURADO	PORCENTAJES, TASAS E IMPUESTSOS	VALOR
79.554,54	0,001750	139,22
	Derechos (Valor Fijo)	0,50
	3,5 % Súper Bancos	4,87
	0,5 % Seguro Campesino	0,70
	<b>Subtotal</b>	145,29
	12% IVA	17,43
	<b>TOTAL</b>	<b>162,72</b>

Elaborado por: Karina Terán G.

#### 5.4.6 Manipuleo de Embarque

De acuerdo con la Información proporcionada por la empresa CONTECON el contenedor tiene un valor de de \$110 dólares por movimiento de carga en el puerto de Guayaquil y adicionalmente se debe pagar una valor de \$ 40 dólares por cargos de operador logístico.

## CUADRO N ° 25

### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Manipuleo de Embarque

MANIPULEO DE CARGA	COSTO
Movimiento del contenedor	110,00
Operador logístico	40,00
<b>TOTAL</b>	<b>150,00</b>

Elaborado por: Karina Terán G.

#### 5.4.7 Almacenaje

A partir del 1 de agosto de 2007 en el caso de las exportaciones la carga, especialmente de los contenedores, tendrá 5 días libres y a partir de esos días costará \$30 dólares por contenedor.

#### 5.4.8 Agentes de carga y Aduana

El agente de aduanas se encargará de realizar el trámite de la Orden de Embarque, Régimen 15, requisito previo al embarque y de la liquidación en la aduana conocido como el Régimen 40 posterior a la salida del mismo.

**CUADRO N° 26**  
**ECUASESAMO CIA LTDA**  
**Agentes de carga y Aduana**

DETALLE	COSTO
Documentos de Embarque	55,00
<b>TOTAL</b>	<b>55,00</b>

**Elaborado por:** Karina Terán G.

### 5.5 Vías de Transporte

La vía que se utilizará para transportar las semillas de ajonjolí será la marítima. Existen organismo que regulan al sistema de transporte marítimo los mismos que serán detallados a continuación:



- Ministerio de Defensa Nacional
- Consejo Nacional de la Marina Mercante y Puertos
- Dirección Nacional de la Marina Mercante y del Litoral y el Departamento de Tráfico Marítimo y Fluvial.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> LEY DE TRANSPORTE MARITIMO Y FLUVIAL, Art: 1

### **5.5.1 Ventajas del Transporte Marítimo**

Las ventajas del transporte marítimo son las siguientes:

- Tarifas más bajas
- Transporte en masa de grandes volúmenes
- Diversidad y especialización en tipos de buques
- Regulaciones internacionales uniformes

### **5.5.2 Desventajas del Transporte Marítimo**

El transporte marítimo presenta las siguientes desventajas

- Baja velocidad
- Seguro más costoso
- Embalajes más costosos
- Costos portuarios
- Altos riesgos de saqueo y deterioro

- Frecuencias más espaciadas<sup>27</sup>

Como se menciona anteriormente el puerto de llegada será el de **Hamburgo** éste es un puerto y bahía de aguas profundas en Alemania, sobre el río Elba, que desemboca en el Mar del Norte. Es llamado *la puerta al mundo de Alemania* y es el puerto más grande de ese país y uno de los mayores del mundo<sup>28</sup>.



Su localización es naturalmente aventajada y crea un lugar ideal para un complejo portuario con depósitos e instalaciones para trasbordos. También el régimen de puerto libre es muy favorable para utilizar esta vía de entrada y salida de mercaderías.

Es uno de los primeros puertos en el mundo por el volumen de manejo de contenedores. Su historia es casi tan larga como la de la ciudad de Hamburgo, ya que fue fundado en el año 1189 y por siglos ha sido un puerto fundamental en Europa.

---

<sup>27</sup> <http://www.proexport.com.co/vbecontent/VerImp.asp?ID=2135&IDCompany=16>

<sup>28</sup> <http://www.proexport.com.co/vbecontent/VerImp.asp?ID=2135&IDCompany=16>



## CUADRO N° 27

### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Transporte Marítimo

DETALLE	COSTO DEL FLETE
Transporte Marítimo	3.667,00
<b>TOTAL</b>	<b>3.667,00</b>

Elaborado por: Karina Terán G.

### 5.5.3 Seguro Internacional

Debido a que se utilizará el término de negociación CIF es necesario la contratación de un seguro Internacional y se lo calculará de la siguiente manera:

## CUADRO N° 28

### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Seguro Internacional

VALOR ASEGURADO	PORCENTAJES, TASAS E IMPUESTOS	VALOR
85.859,81	0,02	1.906,09
	Derechos (Valor Fijo)	0,50
	3,5 % Súper Bancos	66,71
	0,5 % Seguro Campesino	9,53
	<b>Subtotal</b>	<b>1.982,83</b>
	12% IVA	237,94
	<b>TOTAL</b>	<b>2.220,77</b>

Elaborado por: Karina Terán G.

#### 5.5.4 Determinación del Precio CIF

#### CUADRO N° 29

#### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Precio CIF

DETALLE	COSTO ANUAL	COSTO UNITARIO SACO DE 20 KILOS
Semilla de ajonjolí	73.661,61	163,69
Rentabilidad del 8%	5.892,93	13,10
<b>PRECIO EX WORK (MANABÍ)</b>	<b>79.554,54</b>	<b>176,79</b>
Lista de Empaque	90,00	
Unitarización	837,75	
Transporte Interno	1.000,00	
Seguro Interno	162,72	
Certificados de Exportación	10,00	
<b>PRECIO FAS</b>	<b>81.655,02</b>	<b>166,64</b>
Manipuleo de Embarque	150,00	
Documentos de Embarque	55,00	
<b>FOB (Duty Unpaid)</b>	<b>81.860,02</b>	<b>167,06</b>
Honorarios Embarcador	100,00	
Honorarios Agente de aduanas	110,00	
CORPEI	122,79	
<b>PRECIO FOB (Duty-paid)</b>	<b>82.192,81</b>	<b>167,74</b>
Flete Transporte Internacional	3.667,00	
<b>CFR</b>	<b>85.859,81</b>	<b>175,22</b>
Seguro Internacional	2.220,77	
<b>CIF</b>	<b>88.080,58</b>	<b>179,76</b>
Comisiones Bancarias	815,60	1,66
<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>88.896,18</b>	<b>197,55</b>

Elaborado por: Karina Terán G.

## 5.6 Formas de pago

**Carta de Crédito,** es un instrumento de pago que se utiliza en las operaciones comerciales para garantizar el cumplimiento de las obligaciones a proveedores y compradores.<sup>29</sup>

Es sin duda la forma de pago más recomendada para un exportador que recién esta comenzando su actividad debido que al intervenir entidades bancarias en la operación la carta de crédito se convierte en un compromiso o mecanismo de pago.

Una carta de crédito es un instrumento de pago que se encuentra regido por normativas internacionales. A través de este mecanismo, el cliente le ordena al banco emisor que realice un pago a un tercero contra la entrega de ciertos documentos y de acuerdo al cumplimiento de los términos y las condiciones de crédito.

Los documentos que deben acompañar a la carta de crédito son:

❖ Factura Comercial

---

<sup>29</sup> Banco Central del Ecuador

- ❖ Certificado de Origen
- ❖ Conocimiento de Embarque

El tipo de carta de crédito que se utilizará es a la VISTA ya que una vez presentada se hace efectiva.

Esta transacción se realizará a través del Banco Pichincha el cual actúa por cuenta de un banco extranjero, comprometiéndose a pagar al exportador nacional la suma correspondiente al valor de su exportación siempre que se cumplan las condiciones estipuladas en la carta de crédito.

Además el banco emisor de la carta de crédito debe ser previamente calificado por el Departamento de Riesgo del Banco Pichincha para proceder a la confirmación y pago correspondiente de la carta de crédito.

**Beneficios:**

- Garantiza el cobro de las exportaciones, siempre que se cumplan los términos y condiciones de la carta de crédito. Si esta se encuentra confirmada por un banco calificado en el exterior, la garantía es aún mayor.
- Se genera confianza al exportador para incrementar sus ventas

- Agiliza el proceso de cobro de sus exportaciones.
- Disminuye el riesgo de cancelación del pedido por parte de su comprador o acreedor
- Mejora su posibilidad de requerir financiamiento al Banco Pichincha
- Se puede delegar la tramitación respectiva, revisión de la documentación y cobranza de la carta de crédito a los bancos involucrados.
- Con pagos a plazo, el beneficiario de las letras de cambio tiene la opción de descontar las mismas y anticipar de esa manera su liquidez.

**Requisitos:**

- Enviar el mensaje Swift a nuestro Departamento de Operaciones a la dirección Swift de Banco Pichincha: PICHECEQ.

Se recomienda a los exportadores presentar los documentos de conformidad a lo estipulado en la carta de crédito para evitar enmiendas, demoras en plazo y mayores costos<sup>30</sup>

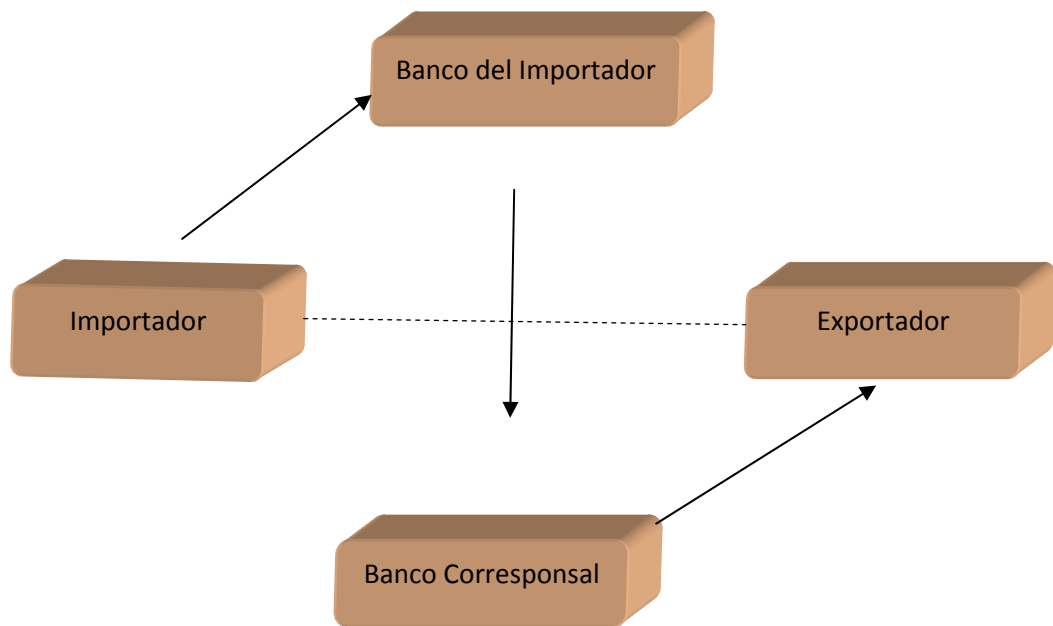
---

<sup>30</sup> Banco Pichincha

### 5.6.1 Proceso de Pago de la Importación

GRÁFICO N° 6

Proceso de Pago de la Importación



Elaborado por: Karina Terán G.

### 5.7 Aranceles, Tasas, Preferencias y Otros impuestos

**5.7.1 Arancel:** es un documento legal en el cual se encuentran las mercancías con un sistema de clasificación de carácter internacional denominado *Sistema Armonizado* y sirve para cobro de tributos

### **5.7.2 Clasificación Arancelaria:**

**1207.** Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados.

**1207.40.00.00** Semillas de sésamo (ajonjolí).<sup>31</sup>

**5.7.3 Tasas:** Para realizar una exportación se debe pagar el aporte a la COPREI, el valor de esta tasa es del 1.5 por mil del valor FOB y el valor mínimo que debe pagarse es el de cinco dólares americanos.

**5.7.4 Preferencias Arancelarias:** El SGP Plus es el Sistema Preferencias Generalizadas, régimen especial unilateral que otorga la Unión Europea a todos los países en vías de desarrollo. El sistema contempla la rebaja del 100% del arancel aduanero para cerca del 90% de las importaciones provenientes de los países andinos.<sup>32</sup> El SPG se aplicó por primera vez el primero de junio de 1971 y su objetivo principal es promover y fortalecer la diversificación de la producción y de las exportaciones de los países beneficiarios, mediante el fomento a la industrialización.

---

<sup>31</sup> [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs](http://ec.europa.eu/taxation_customs)

<sup>32</sup> <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=5638&IDCompany=16>



El SGP ha evolucionado en el transcurso del tiempo y cuenta con

varios regímenes:

- ✓ Régimen general: Prevé la suspensión o reducción de aranceles para la mayoría de los productos en función de sus sensibilidades.
- ✓ Régimen especial de fomento de la protección de los derechos de los trabajadores: Se exige la aplicación de todas las normas recogidas en la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo.
- ✓ Régimen especial de fomento de la protección del medio ambiente: Debe tomar en cuenta los nuevos avances respecto a las normas y los sistemas de certificación acordados internacionalmente.
- ✓ Régimen especial a favor de los países menos avanzados (PMD): Consiste en la suspensión total de los derechos del arancel aduanero común sobre todos los productos de los capítulos 1a 97, excepto los del capítulo 93, originarios de estos países.
- ✓ Régimen Droga: Su nombre oficial es: “Régimen especial de lucha contra la producción y el tráfico de drogas”. En América, se aplica a la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), los países centroamericanos y Panamá.



Gracias al Sistema General de preferencias Plus, las semillas de ajonjolí pueden ingresar con arancel cero al mercado alemán, lo que permite obtener una oportunidad de mercado y una ventaja competitiva frente a otros competidores.

## CAPÍTULO VI

### INVERSIONES DEL PROYECTO

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y los activos diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.<sup>33</sup>

#### 6.1 Activos Fijos Tangibles

Los activos fijos tangibles son aquellos bienes que posee la empresa, la vida útil de estos bienes es mayor a un año y son susceptibles de depreciación a excepción de los terrenos ya que estos tienen plusvalía.

---

<sup>33</sup> Evaluación de Proyectos, Gabriel Baca Urbina, Quinta Edición, Pág. 173.

## CUADRO N° 30

### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Activos Fijos Tangibles

DETALLE	VALOR
Terreno	15.000,00
Edificios	19.461,60
Vehículo	20.083,80
Maquinaria y Equipo	2.830,50
Equipo de Oficina	456,96
Equipo de Cómputo	1.264,80
Muebles y Enseres	1.447,38
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>60.545,04</b>

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán G.

#### 6.1.1 Activos Fijos

Los activos fijos son aquellos bienes inmobiliarios o propiedades de carácter estable de la Institución que no están destinados para su venta sino para la producción de bienes y servicios.

### 6.1.1.1 Maquinaria y Equipo

Para el óptimo funcionamiento de la empresa es necesaria la utilización de cierta maquinaria y equipo que será descrita a continuación:

- **Banda Transportadora:** Las bandas transportadoras son un sistema mecánico que sirve para la transportación de diversos materiales, en este caso de los sacos de semillas de ajonjolí.
- **Máquina cosedora de costales:** Se la utilizará para sellar los sacos con semillas de ajonjolí.
- **Báscula Industrial:** Las básculas industriales son parte fundamental de la producción de cualquier fábrica. A diferencia de las básculas simples o comerciales, su tamaño es considerablemente mayor ya que, por lo general, suelen utilizarse para pesar desde materia prima hasta elementos manufacturados que pueden tener grandes dimensiones.
- **Carretillas:** Serán utilizadas para el transporte interno de las semillas de ajonjolí hasta las diferentes aéreas del centro de acopio.

## CUADRO N° 31

### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Maquinaria y Equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Banda Transportadora	Unidad	1	1.000,00	1.000,00
Máquina cosedora de sacos	Unidad	1	1.149,00	1.149,00
Carretilla	Unidad	2	38,00	76,00
Báscula Industrial	Unidad	1	550,00	550,00
			<b>Subtotal</b>	<b>2.775,00</b>
			Imprevistos 2%	55,50
			<b>TOTAL</b>	<b>2.830,50</b>

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Karina Terán G.

#### 6.1.1.2 Terrenos

Para el desarrollo de este proyecto se necesita un terreno de ciento ochenta metros cuadrados (180 mtrs<sup>2</sup>) en donde se construirá el centro de acopio, el mismo que deberá contar las condiciones óptimas para el proceso de ensacado de las semillas de ajonjolí. El terreno estará ubicado en la Provincia de Manabí, Cantón Jipijapa, ciudad Jipijapa.

## CUADRO N° 32

### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Terrenos

TERRENO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno	m2	180	81,70	14.705,88
			Imprevistos 2%	294,12
			<b>TOTAL</b>	<b>15.000,00</b>

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Karina Terán G.

#### 6.1.1.3 Edificios

El diseño de la empresa debe tener suficiente espacio para la ubicación de la maquinaria, además debe prestar las condiciones de conservación y manipulación del ajonjolí.

Debe contar también con todos los servicios básicos tanto para el proceso de producción como para la limpieza y aseo de la planta y de sus trabajadores.

La construcción del galpón será al 70% del terreno es decir el centro de copio tendrá 126 metros cuadrados.

### CUADRO N° 33

#### ECUASESAMO CIA LTDA

##### Edificios

Galpón	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Oficinas	m2	30	80,00	2.400,00
Bodegas	m2	40	80,00	3.200,00
Baños	m2	20	80,00	1.600,00
Estacionamiento y zona de Carga	m2	36	80,00	2.880,00
Cerramiento	m2	180	50,00	9.000,00
			<b>Subtotal</b>	<b>19.080,00</b>
			<b>Imprevistos 2%</b>	<b>381,60</b>
			<b>TOTAL</b>	<b>19.461,60</b>

Fuente: Estudio Propio  
Elaborado por: Karina Terán G.

#### 6.1.1.4 Equipos de Cómputo

Es importante contar con un equipo de computación para el manejo de archivos y control de los movimientos económicos de la empresa.

### CUADRO N° 34

#### ECUASESAMO CIA LTDA

##### Equipos de Cómputo

EQUIPO DE COMPUTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras	Unidad	2	550,00	1.100,00
Impresoras	Unidad	2	70,00	140,00
			<b>Subtotal</b>	<b>1.240,00</b>
			<b>Imprevistos 2%</b>	<b>24,80</b>
			<b>TOTAL</b>	<b>1.264,80</b>

Fuente: [www.mercadolibre.com](http://www.mercadolibre.com)  
Elaborado por: Karina Terán G.

### 6.1.1.5 Muebles y Enseres

Es necesario contar con muebles para la adecuación de las oficinas que será utilizada por el personal administrativo, las mismas que contarán con escritorios y sillas, además es necesario disponer de un loquer que se utilizará para guardar las pertenencias de los empleados.<sup>34</sup>

#### CUADRO N° 35

#### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	Unidad	4	125,00	500,00
Sillas	Unidad	15	35,00	525,00
Loquer	Unidad	3	68,00	204,00
Archivador	Unidad	2	95,00	190,00
			<b>Subtotal</b>	1.419,00
			<b>Imprevistos 2%</b>	28,38
			<b>TOTAL</b>	<b>1.447,38</b>

Fuente: [www.mercadolibre.com](http://www.mercadolibre.com)

Elaborado por: Karina Terán G.

---

<sup>34</sup> Mercado Libre



### 6.1.1.6 Vehículos

Se adquirirá una camioneta marca CHEVROLET D-Max 4x2 una cabina, para utilizarla como medio de transporte para la empresa.<sup>35</sup>

#### CUADRO N° 36

#### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Vehículos

VEHÍCULO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camioneta D-Max	Unidad	1	19.690,00	19.690,00
			<b>Imprevistos 2%</b>	393,80
			<b>TOTAL</b>	<b>20.083,80</b>

Fuente: Metrocar

Elaborado por: Karina Terán G.

### 6.1.1.7 Equipos de Oficina

La empresa requiere dos teléfonos fax y tres sumadoras para el trabajo diario del personal administrativo.

---

<sup>35</sup> Metrocar

### CUADRO N° 37

#### ECUASESAMO CIA LTDA

##### Equipos de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono-Fax	Unidad	3	126,00	378,00
Sumadora	Unidad	2	35,00	70,00
			SUBTOTAL	448,00
			Imprevistos 2%	8,96
			<b>TOTAL</b>	<b>456,96</b>

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Karina Terán G.

### 6.2 Activos diferidos

Son los activos caracterizados por ser amortizables con una vida útil superior a un año.

### CUADRO N° 38

#### ECUASESAMO CIA LTDA

##### Activos diferidos

DETALLE	VALOR
Gastos de Constitución	1.500,00
Estudios y Diseños Definitivos	2.919,24
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>4.419,24</b>

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Karina Terán G.

## **6.2.1 Gastos de Constitución**

Para los gastos de constitución se requieren los servicios de un Abogado el cual por honorarios recibirá 1.500 dólares.

### **6.2.1.1 Permiso de Construcción**

Para la obtención de este permiso se debe cumplir con los siguientes requerimientos:

- Formulario de registro de construcción con timbres y datos.
- Informe de aprobación de planos arquitectónicos, original y copia certificada.
- Un juego de planos arquitectónicos aprobados, original y copia certificada.
- Dos juegos de planos estructurales con el registro de firmas de profesionales.
- Comprobante de pago por construcción.
- Comprobante de depósito por fondo de garantías, comprobante de pago por aprobación de planos.
- Hoja estadística de construcción.
- Copia del carnet del registro municipal y registro profesional del constructor.

- Copia de cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada, o certificado de exención del propietario.

Para retirar el permiso de constitución se debe pagar la tasa por servicios de escáner, esta tasa ésta incluida en los honorarios del abogado.

### **6.2.1.2 Permiso sanitario de funcionamiento**

Este permiso sirve para facultar el buen funcionamiento de establecimiento o actividades comerciales que requieren del control sanitario, como es este caso de alimentos, para ello se deben presentar los siguientes documentos:

- Permiso de categorización que se otorga a lugares nuevos por el departamento de control sanitario.
- Comprobante de pago de las patente del año.
- Certificados de salud.
- Informe de control sanitario sobre el cumplimiento de los requisitos para iniciar la actividad comercial.
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada, o certificado de exención del propietario.

- Presentar la documentación en original y copias.

### **6.2.1.3 Patente de funcionamiento**

Para la obtención de la patente para las sociedades se requieren los siguientes documentos, obtención de la patente tiene un costo del dos por ciento de los activos de la empresa constituida.

- Solicitud de Patente
- Croquis de la ubicación de la propiedad con clave catastral
- Copia de la cédula de identidad
- Certificado de normas particulares
- Certificado de no adeudar al municipio
- Pago al cuerpo de bomberos
- Copias de Escritura de Constitución
- Resolución de la Superintendencia de Compañías

### 6.2.2 Estudios y Diseños Definitivos

Estudios realizados para la determinar la mejor manera de presentar en producto para l mercado europeo y estudio de marketing.

Los estudios son el equivalente al 15% de la construcción del edificio en el caso de este proyecto sería el galpón.<sup>36</sup>

#### CUADRO N° 39

#### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Estudios

ACTIVOS DIFERIDOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estudios y Diseños definitivos	Unidad	1	2.919,14	2.919,14
			<b>TOTAL</b>	<b>2.919,14</b>

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Karina Terán G.

### 6.3 Financiamiento del Proyecto

Luego de haber definido el tipo de inversiones que se necesitará en el proyecto es necesario determinar cuáles serán las fuentes de financiamiento.

---

<sup>36</sup> Dirección de Infraestructura DINSE

A continuación se detallarán los dos tipos de fuentes de financiamiento:

**Fuentes Internas** se da por medio del uso de recursos propios, a través de las aportaciones provenientes de los socios en efectivo o en especies.

**Fuentes Externas** Se usan recursos de terceros, a través del endeudamiento, por medio de créditos bancarios, a proveedores o hipotecarios.

### **6.3.1 Estructura del Financiamiento**

Para el proyecto se requerirá el financiamiento de una fuente externa que será el Banco Nacional de Fomento con un crédito de primera línea del 60 por ciento y el 40 por ciento por medio de recursos propios.

### **6.4 Capital de Trabajo**

Es el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto que se presentan en forma de activos corrientes durante un ciclo productivo para una capacidad y tamaño determinado.

Para el capital de trabajo se han considerado 90 días ya que se acopiarán las semillas de ajonjolí cada tres meses para poder realizar la exportación el producto.

## CUADRO N° 40

### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Capital de Trabajo

DETALLE	ANUAL	DIA	MENSUAL	CAPITAL DE TRABAJO TRIMESTRAL
COSTO DE PRODUCCIÓN	45.143,52	125,40	3.761,96	11.285,88
COSTO DE ADMINISTRACIÓN	11.580,21	32,17	965,02	2.895,05
GASTO DE VENTAS	15.897,25	44,16	1.324,77	3.974,31
<b>TOTAL</b>	<b>72.620,98</b>	<b>201,72</b>	<b>6.051,75</b>	<b>18.155,25</b>

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán G.



## **CAPÍTULO VII**

### **COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO**

#### **7.1 Costos de Operación**

Son todos aquellos recursos comprometidos con el desarrollo de los productos y servicio.

El incremento anual de los costos de operación se debe a que se ha estimado un porcentaje de inflación del 3,33 % (Agosto de 2009).<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Banco Central del Ecuador

**CUADRO N° 41**

**ECUASESAMO CIA LTDA**

**Costos de Operación**

<b>DETALLE</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Costos Directos</b>										
Sueldos y salarios	11.782,50	12.532,50	12.949,83	13.381,06	13.826,65	14.287,08	14.762,84	15.254,44	15.762,41	16.287,30
Materias Primas	29.700,00	30.689,01	31.710,95	32.766,93	33.858,07	34.985,54	36.150,56	37.354,37	38.598,27	39.883,60
<b>Costos Indirectos</b>										
Embalaje	1.195,60	1.235,41	1.276,55	1.319,06	1.362,99	1.408,37	1.455,27	1.503,73	1.553,81	1.605,55
Energía eléctrica	471,96	487,68	503,92	520,70	538,04	555,95	574,47	593,59	613,36	633,79
Mantenimiento de maquinaria y equipo	500,00	516,65	533,85	551,63	570,00	588,98	608,60	628,86	649,80	671,44
Transporte interno	1.000,00	1.033,30	1.067,71	1.103,26	1.140,00	1.177,96	1.217,19	1.257,72	1.299,61	1.342,88
Seguro de maquinaria y equipo	493,46	509,89	526,87	544,42	562,55	581,28	600,64	620,64	641,31	662,66
<b>PARCIAL</b>	<b>45.143,52</b>	<b>47.004,44</b>	<b>48.569,69</b>	<b>50.187,06</b>	<b>51.858,29</b>	<b>53.585,17</b>	<b>55.369,56</b>	<b>57.213,37</b>	<b>59.118,57</b>	<b>61.087,22</b>
2% IMPREVISTOS	902,87	940,09	971,39	1.003,74	1.037,17	1.071,70	1.107,39	1.144,27	1.182,37	1.221,74
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS</b>	<b>46.046,39</b>	<b>47.944,53</b>	<b>49.541,09</b>	<b>51.190,80</b>	<b>52.895,46</b>	<b>54.656,88</b>	<b>56.476,95</b>	<b>58.357,63</b>	<b>60.300,94</b>	<b>62.308,96</b>

Elaborado por: Karina Terán

### 7.1.1 Costos Directos de Producción

Éstos que se relacionan directamente con la producción de unidades específicas o líneas de productos.

#### 7.1.1.1 Materia Prima

Como la empresa será un centro de acopio de semillas, cuya materia prima serán las semillas de ajonjolí.

#### CUADRO N° 42

#### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Materia Prima

AÑO	DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
2009	Semillas de ajonjolí	Toneladas	9.000,00
2010	Semillas de ajonjolí	Toneladas	9.180,00
2011	Semillas de ajonjolí	Toneladas	9.363,60
2012	Semillas de ajonjolí	Toneladas	9.550,87
2013	Semillas de ajonjolí	Toneladas	9.741,89
2014	Semillas de ajonjolí	Toneladas	9.936,73
2015	Semillas de ajonjolí	Toneladas	10.135,46
2016	Semillas de ajonjolí	Toneladas	10.338,17
2017	Semillas de ajonjolí	Toneladas	10.544,93
2018	Semillas de ajonjolí	Toneladas	10.755,83

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Karina Terán

El crecimiento de las toneladas de semillas de ajonjolí se debe a que se ha considerado el 2% de inflación que existe en Alemania.

### 7.1.1.2 Materiales Directos

Los materiales directos también son aquellos que se relación directamente con el proceso de elaboración de un producto terminado.

#### CUADRO N° 43

#### ECUASESAMO CIA LTDA.

#### Materiales Directos

COSTAL	CANTIDAD SACOS DE 20 KILOS	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL
Costal	450,00	2,66	1.195,60

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

El incremento en el precio del embalaje se debe al 3,33% de inflación del mes de agosto de 2009.

### 7.1.1.3 Mano de Obra Directa

La mano de obras directa es el esfuerzo físico y mental que está directamente involucrado en la fabricación de un producto.

#### CUADRO N° 44

##### Mano de Obra Directa

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Obreros	Hombre	3	348,13	4.177,50

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

El sueldo básico de los obreros será de 348,13 dólares mensuales incluidos todos los beneficios de ley.

### 7.1.1.4 Insumos

Los insumos son aquellos que se utilizan para el funcionamiento de la maquinaria en el proceso productivo.

## CUADRO N° 45

### ECUASESAMO CIA. LTDA.

#### Insumos

ENERGÍA ELÉCTRICA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
2009	KW/H	5.244	0,09	471,96

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

#### 7.1.2 Costos Indirectos de Producción

Son todos aquellos costos que no están relacionados directamente en el proceso de producción.

##### 7.1.2.3 Mantenimiento

Con respecto a las maquinarias se realizará el mantenimiento de las mismas cada seis meses y los equipos de cómputo serán revisados cada cuatro meses, con actualizaciones de programas y antivirus.

#### 7.1.2.4 Seguros

La cobertura del seguro será contra todo riesgo, los activos que estarán asegurados son las maquinarias y equipos.

**CUADRO N° 46**  
**ECUASESAMO CIA LTDA**  
**Seguros**

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE	VALOR TOTAL ANUAL
Banda Transportadora	1.000,00	3%	30,00
Máquina cosedora de sacos	1.149,00	3%	34,47
Carretilla	38,00	3%	1,14
Báscula Industrial	550,00	3%	16,50
Vehículo	20.083,80	2%	401,68
		<b>Subtotal</b>	<b>483,79</b>
		<b>Imprevistos 2%</b>	<b>9,68</b>
		<b>TOTAL</b>	<b>493,46</b>

**Fuente:** Estudio Propio  
**Elaborado por:** Karina Terán

#### 7.1.2.6 Depreciación de los Activos Fijos

**Depreciación:** es una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. La depreciación puede venir motivada por tres motivos; El uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.

**Valor Residual:** El valor residual es aquel que se pretende recuperar de la venta de un bien (normalmente, un bien de uso que ha dejado de funcionar) descontando todos los gastos necesarios para realizar la venta.



**CUADRO N° 47**

**ECUASESAMO CIA LTDA**  
**Depreciación Anual Activos Fijos**

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>VALOR HISTÓRICO</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>VALOR A DEPRECIAR</b>	<b>DEPREC. ACUMUL. 2009</b>	<b>DEPREC. ACUMUL. 2010</b>	<b>DEPREC. ACUMUL. 2011</b>	<b>DEPREC. ACUMUL. 2012</b>	<b>DEPREC. ACUMUL. 2013</b>	<b>DEPREC. ACUMUL. 2014</b>	<b>DEPREC. ACUMUL. 2015</b>	<b>DEPREC. ACUMUL. 2016</b>	<b>DEPREC. ACUMUL. 2017</b>	<b>DEPREC. ACUMUL. 2018</b>	<b>DEPREC. ACUMUL. TOTAL</b>
Terreno	15.000,00													
Edificio	19.461,60	1.946,16	17.515,44	875,77	875,77	875,77	875,77	875,77	875,77	875,77	875,77	875,77	875,77	8.757,72
Vehículo	20.083,80	2.008,38	18.075,42	3.615,08	3.615,08	3.615,08	3.615,08	3.615,08						18.075,42
Maquinaria y Equipo	2.830,50	283,05	2.547,45	254,75	254,75	254,75	254,75	254,75	254,75	254,75	254,75	254,75	254,75	2.547,45
Equipo de Cómputo	1.264,80	126,48	1.138,32	379,44	379,44	379,44								1.138,32
Equipos de Oficina	456,96	45,70	411,26	41,13	41,13	41,13	41,13	41,13	41,13	41,13	41,13	41,13	41,13	411,26
Muebles y enseres	1.447,38	144,74	1.302,64	130,26	130,26	130,26	130,26	130,26	130,26	130,26	130,26	130,26	130,26	1.302,64
<b>TOTALES</b>	<b>60.545,04</b>	<b>4.554,50</b>	<b>40.990,54</b>	<b>5.296,43</b>	<b>5.296,43</b>	<b>5.296,43</b>	<b>4.916,99</b>	<b>4.916,99</b>	<b>1.301,91</b>	<b>1.301,91</b>	<b>1.301,91</b>	<b>1.301,91</b>	<b>1.301,91</b>	<b>32.232,81</b>

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

### 7.1.2.7 Amortizaciones

La amortización es un término económico y contable, referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero.

Este proceso se lo realizará siempre en un período de cinco años, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno.<sup>38</sup>

#### CUADRO N° 48

#### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Amortizaciones

DETALLE	VALOR	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Gastos de Constitución	1.500,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Estudios y Diseños Definitivos	2.919,24	583,85	583,85	583,85	583,85	583,85
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>4.419,24</b>	<b>883,85</b>	<b>883,85</b>	<b>883,85</b>	<b>883,85</b>	<b>883,85</b>

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

---

<sup>38</sup> LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, Capítulo IV DEPURACIÓN DE LOS INGRESOS Sección Primera DE LAS DEDUCCIONES Art: 12.

### 7.1.2.8 Transporte

Es necesario trasladar las semillas de ajonjolí desde el lugar de cosecha hasta el centro de acopio, es por ello que se utilizará el vehículo para el transporte interno, además se considera el 3,33 % de inflación en el costo del transporte.

#### CUADRO N° 49

#### ECUASESAMO CIA. LTDA.

#### Transporte

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
Transporte Interno	Kilometraje	83,33	1000,00

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

### 7.1.3 Análisis Salarial

A continuación se detallarán los ingresos que cada persona percibirá con todos los beneficios de ley, y estos son:

- Décimo Tercero
- Décimo Cuarto
- Aporte Patronal
- Fondos de Reserva
- Vacaciones

**CUADRO N° 50**

**ECUASESAMO CIA. LTDA.**

**Análisis Salarial**

DETALLE	#	SALARIO BÁSICO ANUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	IESS	VACACIONES	TOTAL AÑO1 PERSONA	FONDOS RESERVA	TOTAL AÑO2 PERSONA	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO2
<b>Sueldos y Salarios Operacionales</b>										<b>11.782,50</b>	<b>12.532,50</b>
Obreros	3	3.000,00	250,00	218,00	334,50	125,00	3.927,50	250,00	4.177,50	11.782,50	12.532,50
<b>Sueldos y Salarios Administrativos</b>							-		-	<b>10.178,90</b>	<b>10.728,90</b>
Gerente General	1	6.600,00	550,00	218,00	735,90	275,00	8.378,90	550,00	8.928,90	8.378,90	8.928,90
Contador	1	1.800,00					1.800,00		1.800,00	1.800,00	1.800,00
<b>Sueldos y Salarios Ventas</b>							-		-	<b>4.669,40</b>	<b>4.969,40</b>
Vendedor	1	3.600,00	300,00	218,00	401,40	150,00	4.669,40	300,00	4.969,40	4.669,40	4.969,40
									<b>TOTAL</b>	<b>26.630,80</b>	<b>28.230,80</b>

**Fuente:** Estudio Propio  
**Elaborado por:** Karina Terán

#### **7.1.4 Gastos Administrativos**

Los gastos administrativos son todos los egresos que están relacionados con la gestión del negocio.

**CUADRO N° 51****ECUASESAMO CIA. LTDA****Gastos Administrativos**

<b>DETALLE</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Sueldos y salarios	10.178,90	10.728,90	11.086,17	11.455,34	11.836,80	12.230,97	12.638,26	13.059,12	13.493,98	13.943,33
Útiles de Oficina	145,81	150,66	155,68	160,87	166,22	171,76	177,48	183,39	189,49	195,80
Materiales de Limpieza	168,30	173,90	179,70	185,68	191,86	198,25	204,85	211,67	218,72	226,01
Luz, agua, teléfono	845,04	873,18	902,26	932,30	963,35	995,43	1.028,57	1.062,83	1.098,22	1.134,79
Servicios de internet	242,16	250,22	258,56	267,17	276,06	285,26	294,75	304,57	314,71	325,19
<b>PARCIAL</b>	<b>11.580,21</b>	<b>12.176,87</b>	<b>12.582,36</b>	<b>13.001,36</b>	<b>13.434,30</b>	<b>13.881,66</b>	<b>14.343,92</b>	<b>14.821,57</b>	<b>15.315,13</b>	<b>15.825,13</b>
2% Imprevistos	231,60	243,54	251,65	260,03	268,69	277,63	286,88	296,43	306,30	316,50
Depreciaciones	5.296,43	5.296,43	5.296,43	4.916,99	4.916,99	1.301,91	1.301,91	1.301,91	1.301,91	1.301,91
Amortizaciones	883,85	883,85	883,85	883,85	883,85					
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRAT.</b>	<b>17.992,09</b>	<b>18.600,69</b>	<b>19.014,29</b>	<b>19.062,22</b>	<b>19.503,83</b>	<b>15.461,20</b>	<b>15.932,71</b>	<b>16.419,91</b>	<b>16.923,34</b>	<b>17.443,54</b>

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Karina Terán

#### 7.1.4.1 Sueldos y Salarios

En el área administrativa se encuentran el Gerente General de la empresa y se utilizarán los servicios profesionales de un contador que se encargará de llevar los asuntos relacionados con los impuestos.

#### CUADRO N° 52

#### Sueldos y Salarios

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Gerente General	Hombre	1	744,08	8.928,90
Contador	Hombre	1	150,00	1.800,00

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

#### 7.1.4.2 Materiales de Oficina

Los materiales de oficina son aquellos que se utilizarán a diario para registrar todos los movimientos de la empresa.



## CUADRO N° 53

### ECUASESAMO CIA. LTDA.

#### Materiales de Oficina

MATERIALES DE OFICINA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Resmas de papel	Unidad	12	4,50	54,00
Esferográficos	Unidad	25	0,30	7,50
Lápices	Unidad	25	0,68	17,00
Grapadoras	Unidad	3	2,50	7,50
Perforadoras	Unidad	3	1,50	4,50
Cajas de Clips	Unidad	20	0,30	6,00
Reglas	Unidad	5	0,89	4,45
Correctores	Unidad	5	1,50	7,50
Borradores	Unidad	15	0,30	4,50
Carpetas	Unidad	100	0,30	30,00
			<b>SUBTOTAL</b>	<b>142,95</b>
			<b>Imprevistos 2%</b>	<b>2,86</b>
			<b>TOTAL</b>	<b>145,81</b>

Fuente: Estudio Propio  
Elaborado por: Karina Terán

#### 7.1.4.3 Materiales De Limpieza

Los materiales de limpieza son una parte muy importante ya que permitirán el óptimo aseo de la planta, por tanto se tendrá en condiciones higiénicas al producto.

## CUADRO N° 54

### ECUASESAMO CIA LTDA.

#### Materiales De Limpieza

MATERIALES DE LIMPIEZA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escobas	Unidad	10	1,50	15,00
Trapeadores	Unidad	10	2,50	25,00
Pares de Guantes	Unidad	20	1,25	25,00
Barra de jabón	Unidad	25	0,40	10,00
Desinfectante	Unidad	5	1,50	7,50
Detergente	Unidad	12	1,50	18,00
Papel Higiénico (paq. de 12)	Unidad	6	4,50	27,00
Cubetas	Unidad	5	7,50	37,50
			<b>SUBTOTAL</b>	<b>165,00</b>
			<b>Imprevistos 2%</b>	<b>3,30</b>
			<b>TOTAL</b>	<b>168,30</b>

**Fuente:** Estudio Propio  
**Elaborado por:** Karina Terán

#### 7.1.4.4 Servicios Básicos

Cualquier empresa necesita tener servicios básicos para el buen funcionamiento de la misma.

## CUADRO N° 55

### ECUASESAMO CIA. LTDA.

#### Servicios Básicos

LUZ, AGUA, TELÉFONO	PROMEDIO VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL
Año 1	70,42	845,04
Año 2	72,76	873,18
Año 3	75,19	902,26
Año 4	77,69	932,30
Año 5	80,28	963,35
Año 6	82,95	995,43
Año 7	85,71	1.028,57
Año 8	88,57	1.062,83
Año 9	91,52	1.098,22
Año 10	94,57	1.134,79
<b>SUBTOTAL</b>	<b>819,66</b>	<b>9.835,96</b>
<b>Imprevistos 2%</b>	16,39	196,72
<b>TOTAL</b>	<b>836,06</b>	<b>10.032,68</b>

**Fuente:** Estudio Propio  
**Elaborado por:** Karina Terán

#### 7.1.4.5 Trámites

La Ley Orgánica de Salud ya no contempla el pago de la tasa mantenimiento anual para la vigencia del Registro Sanitario, según lo publicado en el Registro Oficial N° 432 del 22 de diciembre de 2006.

#### 7.1.4.6 Servicios de Internet

En un mundo globalizado se hace indispensable la utilización del servicio de Internet el cual permite tener acceso a las noticias, precios, acontecimiento mundiales de toda clase, al movimiento y aceptación de todos los productos agrícolas y de servicios, etc.

#### CUADRO N° 56

#### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Servicios de Internet

SERVICIO DE INTERNET	VALOR TOTAL	PROMEDIO VALOR MENSUAL
Año 1	242,16	20,18
Año 2	250,22	20,85
Año 3	258,56	21,55
Año 4	267,17	22,26
Año 5	276,06	23,01
Año 6	285,26	23,77
Año 7	294,75	24,56
Año 8	304,57	25,38
Año 9	314,71	26,23
Año 10	325,19	27,10
<b>SUBTOTAL</b>	<b>2.818,66</b>	<b>234,89</b>
<b>Imprevistos 2%</b>	56,37	4,70
<b>TOTAL</b>	<b>2.875,03</b>	<b>239,59</b>

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: Karina Terán

### **7.1.5 Gasto de Venta**

Los gastos de ventas son todos aquellos gastos que están relacionados con el proceso de comercialización del producto.

#### **7.1.5.1 Trámites**

El trámite que se requiere para la venta de las semillas de ajonjolí es el de obtener el Registro Sanitario que permite que producto sea expendido para consumo humano.

##### **7.1.5.1.1 Registro Sanitario**

El registro sanitario se lo obtiene por medio del instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez, por medio de una muestra de una semilla de ajonjolí para el análisis correspondiente y la elaboración del informe y la concesión del Certificado de Registro Sanitario que se obtendrá en un plazo máximo de 20 días laborales.

Los siguientes requisitos son los establecidos para la obtención de dicho Registro:

1. Formulación de solicitud.
2. Certificación de constitución, existencia y representación legal de la empresa en original y copia certificada.
3. Certificado de control de calidad emitido por un laboratorio acreditado en original.
4. Informe técnico del proceso de elaboración con firma del técnico responsable.
5. Ficha de estabilidad del producto.
6. Proyecto de rótulo o etiquetado del producto.
7. Permiso sanitario de funcionamiento de la planta productiva.
8. Factura a nombre del Instituto Izquieta Pérez por pago de derechos de Registro Sanitario, establecido por la ley.
9. Especificaciones del material del envase emitido por el proveedor con firma del técnico responsable.

El informe de las muestras analizadas por el departamento de control técnico de calidad, determinara el tiempo de vida útil del producto, el control de calidad y la obtención de la información del valor nutricional de las semillas de ajonjolí.

**CUADRO N° 57**

**ECUASESAMO CIA LTDA**

**Gastos de Ventas**

<b>DETALLE</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Sueldos y Salarios	4669,40	4969,40	5134,88	5305,87	5482,56	5665,13	5853,78	6048,71	6250,13	6458,26
Lista de Empaque	90,00	93,00	96,09	99,29	102,60	106,02	109,55	113,20	116,96	120,86
Unitarización	837,75	865,65	894,47	924,26	955,04	986,84	1.019,70	1.053,66	1.088,74	1.125,00
Transporte Interno	1.000,00	1.033,30	1.067,71	1.103,26	1.140,00	1.177,96	1.217,19	1.257,72	1.299,61	1.342,88
Seguro Interno	162,72	168,14	173,74	179,53	185,51	191,68	198,07	204,66	211,48	218,52
Certificados de Exportación	10,00	10,33	10,68	11,03	11,40	11,78	12,17	12,58	13,00	13,43
Manipuleo de Embarque	150,00	155,00	160,16	165,49	171,00	176,69	182,58	188,66	194,94	201,43
Documentos de Embarque	55,00	56,83	58,72	60,68	62,70	64,79	66,95	69,17	71,48	73,86
Honorarios Embarcador	100,00	103,33	106,77	110,33	114,00	117,80	121,72	125,77	129,96	134,29
Honorarios Agente de aduanas	110,00	113,66	117,45	121,36	125,40	129,58	133,89	138,35	142,96	147,72
Flete Transporte Internacional	3.667,00	3.789,11	3.915,29	4.045,67	4.180,39	4.319,60	4.463,44	4.612,07	4.765,65	4.924,35
Seguro Internacional	2.220,77	2.294,72	2.371,14	2.450,10	2.531,68	2.615,99	2.703,10	2.793,11	2.886,13	2.982,23
Comisiones Bancarias	815,60	842,76	870,83	899,83	929,79	960,75	992,75	1.025,80	1.059,96	1.095,26
<b>Subtotal</b>	<b>15.897,25</b>	<b>16.505,24</b>	<b>16.988,93</b>	<b>17.488,69</b>	<b>18.005,07</b>	<b>18.538,60</b>	<b>19.089,87</b>	<b>19.659,47</b>	<b>20.247,99</b>	<b>20.856,09</b>
2 % Imprevistos	317,94	330,10	339,78	349,77	360,10	370,77	381,80	393,19	404,96	417,12
<b>TOTAL GASTOS VENTAS</b>	<b>16.215,19</b>	<b>16.835,34</b>	<b>17.328,71</b>	<b>17.838,47</b>	<b>18.365,17</b>	<b>18.909,38</b>	<b>19.471,67</b>	<b>20.052,65</b>	<b>20.652,95</b>	<b>21.273,21</b>

### 7.1.5.1 Sueldos y Salarios

Para el área de ventas se necesitará contar con un superviso y por los vendedores.

#### CUADRO N° 58

#### Sueldos y Salarios

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vendedor	Hombre	1	414,12	4.969,40

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

### 7.1.5.2 Publicidad

La publicidad que tendrá la empresa será a través de el internet mediante una página WEB.



## CUADRO N° 59

### ECUASESAMO CIA LTDA.

#### Publicidad

AÑO	DETALLE	MEDIO	TONELADAS
2009	Publicidad	WEB	250,00
2010	Publicidad	WEB	258,33
2011	Publicidad	WEB	266,93
2012	Publicidad	WEB	275,82
2013	Publicidad	WEB	285,00
2014	Publicidad	WEB	294,49
2015	Publicidad	WEB	304,30
2016	Publicidad	WEB	314,43
2017	Publicidad	WEB	324,90
2018	Publicidad	WEB	335,72

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

#### 7.1.6 Gastos Financieros

Los gastos financieros representan el costo del dinero, es decir el costo por la utilización del dinero de terceros, para los cálculos de la amortización se utilizó el método de cuota fija.

**CUADRO N° 60**

**ECUASESAMO CIA LTDA.**

**Gastos Financieros**

<b>TABLA DE AMORTIZACION E INTERES CUOTA FIJA</b>					
Banco	<b>Banco de Fomento</b>			Moneda	DOLARES
Fecha:	01-Ene-09			Monto	36.327,02
CEDULA				Anticipo	0,00
EMPRESA				Saldo a financiar	36.327,02
				Tasa de interés	0,112
<b>TOTAL CAPITAL</b>		<b>36.327,02</b>		Número de cuotas	120,00
<b>TOTAL INTERESES</b>		<b>24.216,13</b>		Valor de la cuota	504,53
<b>TOTAL</b>		<b>60.543,15</b>		Fecha de inicio	01/01/2009
<b>Vence</b>	<b>Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota Total</b>	<b>Saldo Deudor</b>	<b>No de cuota</b>
14/02/2009	165,47	339,05	504,53	36.161,55	1
14/03/2009	167,02	337,51	504,53	35.994,53	2
13/04/2009	168,58	335,95	504,53	35.825,95	3
13/05/2009	170,15	334,38	504,53	35.655,80	4
12/06/2009	171,74	332,79	504,53	35.484,06	5
12/07/2009	173,34	331,18	504,53	35.310,72	6
11/08/2009	174,96	329,57	504,53	35.135,76	7
10/09/2009	176,59	327,93	504,53	34.959,17	8
10/10/2009	178,24	326,29	504,53	34.780,93	9
09/11/2009	179,90	324,62	504,53	34.601,02	10
09/12/2009	181,58	322,94	504,53	34.419,44	11
08/01/2010	183,28	321,25	504,53	34.236,16	12
07/02/2010	184,99	319,54	504,53	34.051,17	13
09/03/2010	186,72	317,81	504,53	33.864,46	14
08/04/2010	188,46	316,07	504,53	33.676,00	15
08/05/2010	190,22	314,31	504,53	33.485,78	16
07/06/2010	191,99	312,53	504,53	33.293,79	17
07/07/2010	193,78	310,74	504,53	33.100,01	18
06/08/2010	195,59	308,93	504,53	32.904,42	19
05/09/2010	197,42	307,11	504,53	32.707,00	20
05/10/2010	199,26	305,27	504,53	32.507,74	21
04/11/2010	201,12	303,41	504,53	32.306,62	22
04/12/2010	203,00	301,53	504,53	32.103,62	23
03/01/2011	204,89	299,63	504,53	31.898,73	24
02/02/2011	206,80	297,72	504,53	31.691,92	25
04/03/2011	208,73	295,79	504,53	31.483,19	26
03/04/2011	210,68	293,84	504,53	31.272,50	27
03/05/2011	212,65	291,88	504,53	31.059,85	28
02/06/2011	214,63	289,89	504,53	30.845,22	29
02/07/2011	216,64	287,89	504,53	30.628,58	30

01/08/2011	218,66	285,87	504,53	30.409,92	31
31/08/2011	220,70	283,83	504,53	30.189,22	32
30/09/2011	222,76	281,77	504,53	29.966,46	33
30/10/2011	224,84	279,69	504,53	29.741,62	34
29/11/2011	226,94	277,59	504,53	29.514,68	35
29/12/2011	229,06	275,47	504,53	29.285,63	36
28/01/2012	231,19	273,33	504,53	29.054,43	37
27/02/2012	233,35	271,17	504,53	28.821,08	38
28/03/2012	235,53	269,00	504,53	28.585,55	39
27/04/2012	237,73	266,80	504,53	28.347,83	40
27/05/2012	239,95	264,58	504,53	28.107,88	41
26/06/2012	242,19	262,34	504,53	27.865,69	42
26/07/2012	244,45	260,08	504,53	27.621,25	43
25/08/2012	246,73	257,80	504,53	27.374,52	44
24/09/2012	249,03	255,50	504,53	27.125,49	45
24/10/2012	251,36	253,17	504,53	26.874,13	46
23/11/2012	253,70	250,83	504,53	26.620,43	47
23/12/2012	256,07	248,46	504,53	26.364,36	48
22/01/2013	258,46	246,07	504,53	26.105,90	49
21/02/2013	260,87	243,66	504,53	25.845,03	50
23/03/2013	263,31	241,22	504,53	25.581,73	51
22/04/2013	265,76	238,76	504,53	25.315,96	52
22/05/2013	268,24	236,28	504,53	25.047,72	53
21/06/2013	270,75	233,78	504,53	24.776,97	54
21/07/2013	273,27	231,25	504,53	24.503,70	55
20/08/2013	275,83	228,70	504,53	24.227,87	56
19/09/2013	278,40	226,13	504,53	23.949,47	57
19/10/2013	281,00	223,53	504,53	23.668,48	58
18/11/2013	283,62	220,91	504,53	23.384,86	59
18/12/2013	286,27	218,26	504,53	23.098,59	60
17/01/2014	288,94	215,59	504,53	22.809,65	61
16/02/2014	291,64	212,89	504,53	22.518,01	62
18/03/2014	294,36	210,17	504,53	22.223,65	63
17/04/2014	297,11	207,42	504,53	21.926,55	64
17/05/2014	299,88	204,65	504,53	21.626,67	65
16/06/2014	302,68	201,85	504,53	21.323,99	66
16/07/2014	305,50	199,02	504,53	21.018,49	67
15/08/2014	308,35	196,17	504,53	20.710,14	68
14/09/2014	311,23	193,29	504,53	20.398,91	69
14/10/2014	314,14	190,39	504,53	20.084,77	70
13/11/2014	317,07	187,46	504,53	19.767,70	71
13/12/2014	320,03	184,50	504,53	19.447,67	72
12/01/2015	323,01	181,51	504,53	19.124,66	73
11/02/2015	326,03	178,50	504,53	18.798,63	74
13/03/2015	329,07	175,45	504,53	18.469,56	75
12/04/2015	332,14	172,38	504,53	18.137,41	76
12/05/2015	335,24	169,28	504,53	17.802,17	77
11/06/2015	338,37	166,15	504,53	17.463,80	78
11/07/2015	341,53	163,00	504,53	17.122,27	79
10/08/2015	344,72	159,81	504,53	16.777,55	80

09/09/2015	347,94	156,59	504,53	16.429,61	81
09/10/2015	351,18	153,34	504,53	16.078,43	82
08/11/2015	354,46	150,07	504,53	15.723,97	83
08/12/2015	357,77	146,76	504,53	15.366,20	84
07/01/2016	361,11	143,42	504,53	15.005,09	85
06/02/2016	364,48	140,05	504,53	14.640,61	86
07/03/2016	367,88	136,65	504,53	14.272,73	87
06/04/2016	371,31	133,21	504,53	13.901,42	88
06/05/2016	374,78	129,75	504,53	13.526,64	89
05/06/2016	378,28	126,25	504,53	13.148,36	90
05/07/2016	381,81	122,72	504,53	12.766,55	91
04/08/2016	385,37	119,15	504,53	12.381,18	92
03/09/2016	388,97	115,56	504,53	11.992,21	93
03/10/2016	392,60	111,93	504,53	11.599,61	94
02/11/2016	396,26	108,26	504,53	11.203,35	95
02/12/2016	399,96	104,56	504,53	10.803,39	96
01/01/2017	403,69	100,83	504,53	10.399,69	97
31/01/2017	407,46	97,06	504,53	9.992,23	98
02/03/2017	411,27	93,26	504,53	9.580,96	99
01/04/2017	415,10	89,42	504,53	9.165,86	100
01/05/2017	418,98	85,55	504,53	8.746,88	101
31/05/2017	422,89	81,64	504,53	8.323,99	102
30/06/2017	426,84	77,69	504,53	7.897,16	103
30/07/2017	430,82	73,71	504,53	7.466,34	104
29/08/2017	434,84	69,69	504,53	7.031,50	105
28/09/2017	438,90	65,63	504,53	6.592,60	106
28/10/2017	443,00	61,53	504,53	6.149,60	107
27/11/2017	447,13	57,40	504,53	5.702,47	108
27/12/2017	451,30	53,22	504,53	5.251,17	109
26/01/2018	455,52	49,01	504,53	4.795,66	110
25/02/2018	459,77	44,76	504,53	4.335,89	111
27/03/2018	464,06	40,47	504,53	3.871,83	112
26/04/2018	468,39	36,14	504,53	3.403,44	113
26/05/2018	472,76	31,77	504,53	2.930,68	114
25/06/2018	477,17	27,35	504,53	2.453,51	115
25/07/2018	481,63	22,90	504,53	1.971,88	116
24/08/2018	486,12	18,40	504,53	1.485,76	117
23/09/2018	490,66	13,87	504,53	995,10	118
23/10/2018	495,24	9,29	504,53	499,86	119
22/11/2018	499,86	4,67	504,53	0,00	120

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

## CUADRO N° 61

### ECUASESAMO CIA LTDA.

#### Resumen de Costos y Gastos

DETALLE	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Costo de Producción	46.046,39	47.944,53	49.541,09	51.190,80	52.895,46	54.656,88	56.476,95	58.357,63	60.300,94	62.308,96
Gastos de Administración	17.992,09	18.600,69	19.014,29	19.062,22	19.503,83	15.461,20	15.932,71	16.419,91	16.923,34	17.443,54
Gastos de Ventas	16.215,19	16.835,34	17.328,71	17.838,47	18.365,17	18.909,38	19.471,67	20.052,65	20.652,95	21.273,21
Gastos Financieros	3.963,46	3.716,88	3.441,22	3.133,05	2.788,54	2.403,40	1.972,84	1.491,50	953,40	351,84
<b>TOTAL DE COSTOS Y GASTOS</b>	<b>84.217,13</b>	<b>87.097,44</b>	<b>89.325,30</b>	<b>91.224,54</b>	<b>93.552,99</b>	<b>91.430,85</b>	<b>93.854,17</b>	<b>96.321,70</b>	<b>98.830,64</b>	<b>101.377,55</b>

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

### 7.1.7 Estado de fuentes y usos

El estado de fuente y usos permite determinar el origen de los recursos y el destino de los mismos.

#### CUADRO N° 62

#### ECUASESAMO CIA LTDA.

#### Estado de fuentes y usos

DETALLE	TOTAL INVENTARIO	APORTE DE SOCIOS 40%	CRÉDITO PRÉSTAMO 60%
Inversiones Tangibles	60.545,04	24.218,02	36.327,02
Inversiones Intangibles	4.419,24	4.419,24	
Capital de trabajo	18.155,25	18.155,25	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>83.119,52</b>	<b>46.792,50</b>	<b>36.327,02</b>

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

### 7.1.8 Determinación de Costos y Gastos Unitarios

Los precios en el mercado alemán oscilan entre los 10 y 13 dólares por kilo de semillas de ajonjolí, y para el proyecto se ha determinado un margen de rentabilidad del 10 % por kilo.

### CUADRO N° 63

#### ECUASESAMO CIA LTDA.

#### Determinación de Costos y Gastos Unitario

DETALLE	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>VOLUMEN</b>	9.000	9.180,00	9.363,60	9.550,87	9.741,89	9.936,73	10.135,46	10.338,17	10.544,93	10.755,83
Total de costos y gastos	84.217,13	87.097,44	89.325,30	91.224,54	93.552,99	91.430,85	93.854,17	96.321,70	98.830,64	101.377,55
Semillas de ajonjolí por kilo	9,36	9,49	9,54	9,55	9,60	9,20	9,26	9,32	9,37	9,43
10% Utilidad	10,29	11,32	12,45	13,70	15,07	16,58	18,24	20,06	22,06	24,27
Precio saco 20 kilos	205,86	226,45	249,10	274,01	301,41	331,55	364,70	401,17	441,29	485,42

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán

## 7.2 Ingresos del Proyectos

En el siguiente cuadro se pueden observar los ingresos que se obtendrán por las ventas de ajonjolí en el mercado Alemán.

### CUADRO N° 64

#### ECUASESAMO CIA LTDA.

#### Ingresos del Proyectos

DETALLE	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>VOLUMEN</b>	9.000	9.180,00	9.363,60	9.550,87	9.741,89	9.936,73	10.135,46	10.338,17	10.544,93	10.755,83
Total de costos y gastos	84.217,13	87.097,44	89.325,30	91.224,54	93.552,99	91.430,85	93.854,17	96.321,70	98.830,64	101.377,55
Semillas de ajonjolí por kilo	9,36	9,49	9,54	9,55	9,60	9,20	9,26	9,32	9,37	9,43
10% Utilidad	10,29	11,32	12,45	13,70	15,07	16,58	18,24	20,06	22,06	24,27
Precio saco 20 kilos	205,86	226,45	249,10	274,01	301,41	331,55	364,70	401,17	441,29	485,42
<b>TOTAL PRECIO VENTA</b>	<b>92.638,85</b>	<b>101.902,73</b>	<b>112.093,01</b>	<b>123.302,31</b>	<b>135.632,54</b>	<b>149.195,79</b>	<b>164.115,37</b>	<b>180.526,91</b>	<b>198.579,60</b>	<b>218.437,56</b>

**Fuente:** Estudio Propio

**Elaborado por:** Karina Terán



## **CAPÍTULO VIII**

### **EVALUACIÓN FINANCIERA**

#### **8.1 Objetivos**

La última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero.

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, y determinar su rentabilidad.

Sin embargo, estos estudios suministran datos que deben ser ordenados y analizados para que proporcionen toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que se debe suministrar obtener del propio estudio financiero, como la determinación el monto que debe invertirse en capital de trabajo.

Existen dos tipos de evaluaciones:

La primera es aquella que dirige su accionar a la inversión social en el campo macroeconómico, es la que tiene una visión económica social.

La segunda está directamente relacionado con el empresario privado, es decir en el campo de la microeconomía.

### **8.1.1 Instrumentos de Medición**

Los instrumentos que se utilizan para la evaluación de proyectos son los que se describen a continuación.

#### **8.1.1.1 Estado de Situación Inicial**

Es un documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa y consta del, activo, pasivo y patrimonio, el cual refleja la situación financiera en el momento que la empresa inicia sus actividades operacionales y económicas.

**CUADRO N° 65**

**ECUASESAMO CIA LTDA.**

**Estado de Situación Inicial**

<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
<b>ACTIVO CORREIENTE</b>		<b>18.155,25</b>	<b>PASIVO A CORTO PLAZO</b>		<b>0,00</b>
Caja	18.155,25		Crédito	0,00	
<b>ACTIVO FIJO</b>			<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>		<b>36.327,02</b>
<b>ACTIVOS OPERACIONALES</b>		<b>60.545,04</b>	Préstamos por pagar	36.327,02	
Terreno	15.000,00				
Edificios	19.461,60				
Vehículo	20.083,80				
Maquinaria y Equipo	2.830,50		<b>PATRIMONIO</b>		<b>46.792,50</b>
Equipo de Oficina	456,96		Aportes accionistas	46.792,50	
Equipo de Cómputo	1.264,80				
Muebles y Enseres	1.447,38				
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		<b>4.419,24</b>			
Gastos de Constitución	1.500,00				
Estudios	2.919,24				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>83.119,52</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>83.119,52</b>

**Elaborado por:** Karina Terán

### **8.1.1.3 Estado de Resultados**

El Estado de Resultados es el documento en el que se refleja si hubo pérdida o ganancia en el desarrollo del proyecto al final del ejercicio contable que generalmente es de un año.

**CUADRO N° 66**

**ECUASESAMO CIA LTDA**  
**Estado de Resultados Consolidado**

DETALLE	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas Netas	92.638,85	101.902,73	112.093,01	123.302,31	135.632,54	149.195,79	164.115,37	180.526,91	198.579,60	218.437,56
Costo de Producción	46.046,39	47.944,53	49.541,09	51.190,80	52.895,46	54.656,88	56.476,95	58.357,63	60.300,94	62.308,96
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>46.592,46</b>	<b>53.958,20</b>	<b>62.551,92</b>	<b>72.111,50</b>	<b>82.737,08</b>	<b>94.538,91</b>	<b>107.638,42</b>	<b>122.169,27</b>	<b>138.278,66</b>	<b>156.128,59</b>
Gastos de ventas	16.215,19	16.835,34	17.328,71	17.838,47	18.365,17	18.909,38	19.471,67	20.052,65	20.652,95	21.273,21
Gastos de administración	17.992,09	18.600,69	19.014,29	19.062,22	19.503,83	15.461,20	15.932,71	16.419,91	16.923,34	17.443,54
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL</b>	<b>12.385,17</b>	<b>18.522,17</b>	<b>26.208,92</b>	<b>35.210,81</b>	<b>44.868,09</b>	<b>60.168,34</b>	<b>72.234,04</b>	<b>85.696,71</b>	<b>100.702,36</b>	<b>117.411,85</b>
Gastos financieros	3.963,46	3.716,88	3.441,22	3.133,05	2.788,54	2.403,40	1.972,84	1.491,50	953,40	351,84
<b>UTILIDAD (PERDIDA) ANTES PARTICIPACION</b>	<b>8.421,71</b>	<b>14.805,29</b>	<b>22.767,71</b>	<b>32.077,76</b>	<b>42.079,55</b>	<b>57.764,94</b>	<b>70.261,20</b>	<b>84.205,20</b>	<b>99.748,96</b>	<b>117.060,01</b>
Participación 15% trabajadores	1.263,26	2.220,79	3.415,16	4.811,66	6.311,93	8.664,74	10.539,18	12.630,78	14.962,34	17.559,00
<b>UTILIDAD (PERDIDA) ANTES IMP.RENTA</b>	<b>7.158,46</b>	<b>12.584,50</b>	<b>19.352,55</b>	<b>27.266,10</b>	<b>35.767,61</b>	<b>49.100,20</b>	<b>59.722,02</b>	<b>71.574,42</b>	<b>84.786,61</b>	<b>99.501,01</b>
Impuesto a la renta 25%	1.789,61	3.146,12	4.838,14	6.816,52	8.941,90	12.275,05	14.930,51	17.893,61	21.196,65	24.875,25
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	<b>5.368,84</b>	<b>9.438,37</b>	<b>14.514,41</b>	<b>20.449,57</b>	<b>26.825,71</b>	<b>36.825,15</b>	<b>44.791,52</b>	<b>53.680,82</b>	<b>63.589,96</b>	<b>74.625,76</b>

**Fuente:** Estudio Propio  
**Elaborado por:** Karina Terán G.

#### **8.1.1.4 Flujo de Caja**

El Flujo de caja es el análisis de todos los movimientos de la Caja, y en base a este tomar decisiones en cuanto a inversiones, préstamos, pago de préstamos, recuperaciones de inversiones, etc.

**CUADRO N° 67**

**ECUASESAMO CIA LTDA**

**Flujo de Caja**

<b>AÑO</b>	<b>UTILIDAD /PERDIDA</b>	<b>DEPRECIACIONES (+)</b>	<b>AMORTIZACION (+)</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>CAPITAL DEL TRABAJO (+)</b>	<b>INVERSION INICIAL (-)</b>	<b>PRESTAMO (+)</b>	<b>AMORTI CAPITAL (-)</b>	<b>FLUJO NETO GENERADO</b>
0	-	-				83.119,52	36.327,02		-46.792,50
1	5.368,84	5.296,43	883,85			-		2.090,86	9.458,26
2	9.438,37	5.296,43	883,85			-		2.337,44	13.281,22
3	14.514,41	5.296,43	883,85					2.613,10	18.081,60
4	20.449,57	4.916,99	883,85			1.138,32	-	2.921,26	22.190,83
5	26.825,71	4.916,99	883,85			-		3.265,78	29.360,77
6	36.825,15	1.301,91				18.075,42	-	3.650,92	16.400,72
7	44.791,52	1.301,91				1.138,32	-	4.081,47	40.873,63
8	53.680,82	1.301,91				-		4.562,81	50.419,91
9	63.589,96	1.301,91				-		5.100,91	59.790,96
10	74.625,76	1.301,91		4.554,50	18.155,25	-	-	5.702,47	92.934,94

**Elaborado por:** Karina Terán G.

## 8.1.2 Indicadores de Evaluación

Los Indicadores de evaluación permiten tener una visión de la factibilidad económica del proyecto.

Los indicadores de evaluación son:

### 8.1.2.1 Costo de Oportunidad

El Costo de Oportunidad del capital es la tasa de descuento que se utiliza para determinar el Valor Actual Neto.

Co= Costo de Oportunidad

TA= Tasa Activa

TP= Tasa Pasiva

TLR= Tasa Libre de Riesgo

t= Tasa Marginal de impuestos

$Co = (TA)(1-t)(\% \text{ Recursos Ajenos}) + (TP)(\% \text{ Recursos Propios}) + TLR + \% \text{ Inflación}$

$Co = (0,1122)(1-0,3625)(0,60) + (0,0557)(0,40) + 0,06 + 0,0333$



Co= 0,15842

Co = 15,84 %

### 8.1.2.2 Valor Actual Neto

“El valor actual neto significa traer a valores de hoy los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre los ingresos y los egresos o en su defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento específica”<sup>39</sup>

#### CUADRO N° 68

#### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Valor Actual Neto

AÑO	FLUJOS NETOS	FACTOR SIMPLE DE ACTUALIZACION (FSA) $1/(1+K)^n$	FLUJOS ACTUALIZADOS
0	-46.792,50	1,00	-46.792,50
1	9.458,26	0,8632	8.164,80
2	13.281,22	0,7452	9.897,05
3	18.081,60	0,6433	11.631,58
4	22.190,83	0,5553	12.322,80
5	29.360,77	0,4794	14.074,64
6	16.400,72	0,4138	6.786,82
7	40.873,63	0,3572	14.600,94
8	50.419,91	0,3084	15.547,97
9	59.790,96	0,2662	15.916,26
10	92.934,94	0,2298	21.355,93
<b>VAN</b>			<b>83.506,29</b>

Elaborado por: Karina Terán G.

<sup>39</sup> Barreno, Luis, Manual de formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito-2005, pág., 122

Se puede apreciar que el VAN para este proyecto es de 83.506,29 valor que significa que el proyecto es factible.

### 8.1.2.3 Tasa Interna de Retorno

Tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero, es decir, que los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada. La Tasa Interna de Retorno se mide en porcentaje.

Para la determinación de la TIR se utilizará la siguiente fórmula:

$i(+)$ : Es la tasa de interés que hace al VAN positivo y cercano a cero

$i(-)$ : Es la tasa de interés que hace al VAN negativo y cercano a cero

VAN (+): Es el VAN Positivo

VAN (-): es el VAN negativo

$$TIR: i (+) + \left\{ \frac{VAN(+)* (i(+)-i(-))}{VAN(+)-VAN(-)} \right\}$$

## CUADRO N° 69

### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Tasa Interna de Retorno

FLUJOS NETOS	TASA 40,00%	TASA 41,00%
-46.792,50	-46.792,50	-46.792,50
9.458,26	6.755,90	6.707,99
13.281,22	6.776,13	6.680,36
18.081,60	6.589,50	6.450,29
22.190,83	5.776,45	5.614,32
29.360,77	5.459,18	5.268,32
16.400,72	2.178,18	2.087,12
40.873,63	3.877,46	3.689,01
50.419,91	3.416,47	3.227,37
59.790,96	2.893,90	2.714,34
92.934,94	3.212,91	2.992,18
<b>VAN</b>	<b>143,59</b>	<b>-1.361,21</b>

Elaborado por: Karina Terán G.

$$\text{TIR} = 0,40 + \left\{ \frac{143,59 * (0,40 - 0,41)}{143,59 - (-1.361,21)} \right\}$$

$$\text{TIR} = 0,40 + \left\{ \frac{-1,4359}{-1.217,62} \right\}$$

$$\text{TIR} = 40,11\%$$

Para el proyecto la tasa interna de retorno es del 40,11 % lo que muestra que el proyecto es factible.

#### 8.1.2.4 Recuperación de la Inversión

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

#### CUADRO N° 70

#### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Período de Recuperación

PERÍODO	FNC	FNCA	FNCAA
0	-46.792,50	-46.792,50	-46.792,50
1	9.458,26	8.164,80	-38.627,70
2	13.281,22	9.897,05	-28.730,66
3	18.081,60	11.631,58	-17.099,08
4	22.190,83	12.322,80	-4.776,28
5	29.360,77	14.074,64	9.298,36
6	16.400,72	6.786,82	16.085,18
7	40.873,63	14.600,94	30.686,13
8	50.419,91	15.547,97	46.234,10
9	59.790,96	15.916,26	62.150,36
10	92.934,94	21.355,93	83.506,29

Elaborado por: Karina Terán G.

De acuerdo con los cálculos realizados se puede determinar que la recuperación de la inversión será a partir del quinto año.

### **8.1.2.5 Punto de Equilibrio**

“El punto de equilibrio es aquel nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana, es decir el punto de equilibrio en el cual los costos fijos mas los variables se igualan a los ingresos totales”<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Barreno, Luis, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito 2005  
pág. 154

**CUADRO N° 71**

**ECUASESAMO CIA LTDA**

**Punto de Equilibrio**

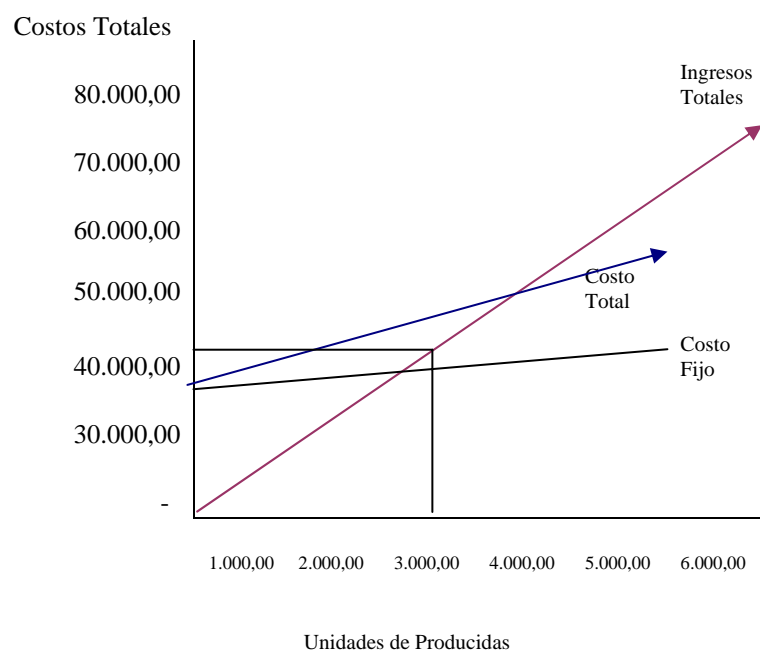
DESCRIPCIÓN	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Costo Fijo	38.664,20	39.662,80	40.311,09	40.578,16	41.220,08	37.355,26	37.977,85	38.584,71	39.171,00	39.731,25
Costo Variable	45.552,93	47.434,64	49.014,21	50.646,39	52.332,91	54.075,60	55.876,31	57.736,99	59.659,64	61.646,30
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>84.217,13</b>	<b>87.097,44</b>	<b>89.325,30</b>	<b>91.224,54</b>	<b>93.552,99</b>	<b>91.430,85</b>	<b>93.854,17</b>	<b>96.321,70</b>	<b>98.830,64</b>	<b>101.377,55</b>
Ingresos	92.638,85	101.902,73	112.093,01	123.302,31	135.632,54	149.195,79	164.115,37	180.526,91	198.579,60	218.437,56
<b>Punto de Equilibrio dólares</b>	<b>40.568,66</b>	<b>41.390,15</b>	<b>41.509,64</b>	<b>41.576,88</b>	<b>42.068,44</b>	<b>37.928,11</b>	<b>38.466,00</b>	<b>39.000,28</b>	<b>39.524,35</b>	<b>40.031,24</b>
Unidades	9.000,00	9.180,00	9.363,60	9.550,87	9.741,89	9.936,73	10.135,46	10.338,17	10.544,93	10.755,83
Costo Variable unitario	0,42	0,39	0,36	0,33	0,30	0,25	0,23	0,21	0,20	0,18
Precio de Venta	10,29	11,32	12,45	13,70	15,07	16,58	18,24	20,06	22,06	24,27
<b>Punto de equilibrio en unidades</b>	<b>3.941,31</b>	<b>3.655,56</b>	<b>3.332,83</b>	<b>3.034,75</b>	<b>2791,48</b>	<b>2.287,95</b>	<b>2.109,46</b>	<b>1.944,32</b>	<b>1.791,32</b>	<b>1649,356</b>

Elaborado por: Karina Terán G.

## GRÁFICO N° 7

### ECUASESAMO CIA LTDA

#### Punto de Equilibrio



### 8.1.3 Índices Financieros

Los índices financieros utilizados son los descritos a continuación:

### 8.1.3.1 Indicadores de Rentabilidad

Miden la capacidad de la institución para generar utilidades por las actividades que realiza.

#### 8.1.3.1.1 Rentabilidad sobre Patrimonio

$$\text{Rentabilidad sobre Patrimonio} = \frac{\text{UtilidadNeta}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

$$\frac{5.368,84}{46.792,50} = 11,47$$

$$\text{Rentabilidad sobre Patrimonio} = \frac{5.368,84}{46.792,50} * 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre Patrimonio} = 11,47\%$$

Esto significa que el patrimonio de la empresa durante el año 2009 obtendrá una rentabilidad del 11,47 %.



### 8.1.3.1.2 Rentabilidad Sobre Activos Fijos

$$\text{Rentabilidad Sobre Activos Fijos} = \frac{\text{UtilidadNeta}}{\text{ActivosTotales}} * 100$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Activos Fijos} = \frac{5.368,84}{83.119,52} * 100$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Activos Fijos} = 6,46 \%$$

Este indicador nos muestra que los activos totales de la empresa durante el año 2009 obtendrán una rentabilidad del 6,46 %.

### 8.1.3.2 Composición de Activos

Se determina el porcentaje que tiene el activo fijo y el activo corriente en relación a los activos totales.

#### 8.1.3.2.1 Activos Corrientes

$$\text{Activos Corrientes} = \frac{\text{ActivosCorrientes}}{\text{ActivosTotales}} * 100$$

$$\text{Activos Corrientes} = \frac{18.155,25}{83.119,52} * 100$$

$$\text{Activos Corrientes} = 21,84 \%$$

Los activos corrientes de la empresa representan el 21.84 % durante el año 2009.

#### **8.1.3.2.2 Activos Fijos**

$$\text{Activos Fijos} = \frac{\text{Activos Fijos}}{\text{Activos Totales}} * 100$$

$$\text{Activos Fijos} = \frac{60.545,04}{83.119,52} * 100$$

$$\text{Activos Fijos} = 72,84 \%$$

Los activos fijos de la empresa representan el 72,84 %.

## CAPÍTULO IX

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 9.1 Conclusiones

- La diversidad de climas en el Ecuador, hacen de este territorio un escenario ideal para el cultivo de muchos productos, que brindan la posibilidad de ingresar a nuevos mercados tanto en el ámbito nacional como internacional.
- El consumo del ajonjolí en el Ecuador es relativamente nuevo, por lo que no se cuenta con información relevante que ayude a los analistas de proyectos.
- El acopio del ajonjolí es un agro-negocio innovador con grandes expectativas de crecimiento, que además ayuda a generar fuentes de empleo, y sería un agente impulsador de desarrollo agrícola.
- En la Provincia de Manabí, el cantón Jipijapa brinda todas las facilidades y condiciones óptimas para que el proyecto se desarrolle, puesto que todos los agentes que se necesitan para el acopio se encuentran cerca de este sector.
- Debido a que en Alemania la tasa de crecimiento es negativa la demanda también disminuye pero a pesar de ello el déficit de semillas de ajonjolí en

dicho país es bastante alta lo que muestra un escenario optimista para que el proyecto siga adelante.

- Establecer y mantener niveles de control de las actividades planificadas es esencial en todo proyecto; después de la implementación es necesario considerar si existe alguna variable que haya cambiado por condiciones fuera de las planeadas.
  
- Mantener buenas relaciones comerciales internacionales han permitido que el Ecuador llegue a ser beneficiario de acuerdos comerciales como el SGP Plus, acuerdo que libera aproximadamente a 7.200 productos los mismos que pueden ingresar a los países que otorgan este beneficio con cero aranceles, y entre estos productos se encuentran las semillas de ajonjolí.
  
- El acopio del ajonjolí, no es un proceso complicado, pero si de cuidado, porque se debe controlar su manipulación ya que podría mezclarse con impurezas o parásitos que podrían disminuir su calidad.
  
- El realizar la exportación de las semillas en bruto, es decir sin ningún proceso o cambio en su estructura física, brinda una gran ventaja ya que éstas permanecen mucho más tiempo en condiciones óptimas para poder ser consumidas.

- La construcción del centro de acopio no requiere de una estructura muy sofisticada, sin embargo debe contar con todos los servicios básicos y seguridades necesarias para el buen funcionamiento del mismo.
- Los costos directos en los que incurre el proyecto son variables que ayudan a estimar la rentabilidad del proyecto y requieren de un análisis para determinar cómo influyen sus variaciones en la viabilidad del proyecto.
- La inversión en activos fijos constituyen los rubros más importantes del proyecto, ya que estos constituyen más del 70 % del total de la inversión.
- El presupuesto de compras es importante para definir el costo de ventas final con el que se determinará el ingreso bruto en ventas, que es un factor determinante para la rentabilidad del producto.
- Los estados financieros son una recopilación de todos los movimientos económicos, los mismos que son los encargados de mostrar la situación financiera del proyecto, las cifras que se muestran en los mismos son beneficiosas para los socios y muestran una gran rentabilidad generada por el proyecto.
- Además se analizaron algunos índices financieros con los que se concluyó que el proyecto puede afrontar las condiciones de pago, asumir los periodos de cobros y seguir generando flujos que mantengan al proyecto en marcha.

## 9.2 Recomendaciones

- Estos proyectos de desarrollo agrario deberían ser presentados al gobierno, para que éste escoja los mejores y ponerlos en marcha buscando con esto el desarrollo económico del Ecuador, restablecer la producción de tierras sin cultivos, y brindar mayores fuentes de empleo y bien remuneradas; de esta manera además se podría contribuir a disminuir la migración, en especial de la población rural ya sea a la ciudad o fuera del país.
  
- Es importante hacer que los clientes del proyecto conozcan todas las cualidades y beneficios del ajonjolí, debido a que de ellos depende el incremento de la demanda total y para ello será de gran ayuda la creación de la página web, medio de comunicación masivo y que hoy en día esta al alcance de la mayoría de ciudadanos.
  
- El mercado internacional es un mercado de muchas exigencias, pero muy rentable, sin embargo se debe realizar estudios permanentes para determinar si existen nuevos clientes y considerar la posibilidad de ingresar a nuevos nichos de mercado.
  
- Mantener buenas relaciones comerciales en el mercado objetivo y contar con personas que faciliten la comercialización dentro de Alemania para lograr tener un mayor número de consumidores.

- Contar con información actualizada y veraz relacionada con el nivel de producción y exportación de productos no tradicionales es indispensable para facilitar la realización de proyectos agrícolas, puesto que en la actualidad es difícil encontrar información con datos al día sobre los movimientos económicos de los productos.
  
- Con el objeto de mejorar el rendimiento y su desarrollo, se requiere realizar análisis periódicos de la situación administrativa y financiera de la empresa, pues de esta manera se puede saber de manera oportuna como está evolucionando el negocio y si se están alcanzando los objetivos planteados.
  
- El mantenimiento que se realice a la planta depende del buen trabajo de los obreros, son ellos quienes después de todo el proceso de acopio y ensacado, se encargarán de dar el mantenimiento a toda la planta y los equipos utilizados.
  
- El correcto manejo de los presupuestos es importante no solo para un proyecto, sino también para los presupuestos futuros, una vez puesto en marcha el proyecto, por lo tanto los datos obtenidos en el estudio de mercado deberán ser actualizados con regularidad.

- Con la proyección de los resultados y el flujo de efectivo se observa que mediante la aplicación de políticas financieras se logra pagar las deudas a largo plazo y se consigue obtener la rentabilidad neta esperada.



# **ANEXO 1**

## ANEXO 1

### MODELO DE MINUTA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.- COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD. - Intervienen en la celebración de este contrato, los señores: fundadores de la compañía; los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, domiciliados en esta ciudad; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada, la misma que se regirá por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA.- ESTATUTOS DE CÍA. LTDA.

CAPITULO PRIMERO

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO,

FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTICULO UNO.- Constituyese en la ciudad de Jipijapa, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Manabí. República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada.

ARTICULO DOS.- La compañía tiene por objeto y finalidad, el acopio de semillas de ajonjolí y cualquier otra actividad afín con la expresada. La compañía podrá por sí o por otra persona natural o jurídica intervenir en la venta y exportación de los productos que elabore y en las actividades, si ello es conveniente a sus Intereses; y tiene facultades para abrir dentro o fuera del país, agencias o sucursales, y para celebrar contratos con otras empresas que persigan finalidades similares sean nacionales o extranjeras.

ARTICULO TRES.- La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTICULO CUATRO.- El plazo de duración del contrato social de la compañía es de treinta años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el

particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta general de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

## CAPITULO SEGUNDO DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL

ARTICULO CINCO.- El capital social de la compañía es de cuatrocientos dólares, dividido en cuatrocientas participaciones de un dólares cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerarlo en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTICULO SEIS.- La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

ARTICULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTICULO OCHO.- La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que le corresponde; dicho certificado de aportación se extenderá en libretines acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTICULO NUEVE.- Todas las participaciones son de Igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

ARTICULO DIEZ.- Las participaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital social, que la cesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios. En caso de cesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La compañía formará forzosamente un fondo de

reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades liquidas y realizadas.

ARTICULO ONCE.- En las Juntas generales para efectos de votación cada participación dará al socio el derecho a un voto.

#### CAPITULO TERCERO DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTICULO DOCE.- Son obligaciones de los socios:

Las que señala la Ley de Compañías:

Cumplir con las funciones, actividades y deberes que les asigne la Junta general de socios, el presidente y el gerente;

Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y, Las demás que señalen estos estatutos.

ARTICULO TRECE.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto;

Elegir y ser elegido para los órganos de administración;

A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía:

Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ARTICULO CATORCE.- La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

#### CAPITULO CUARTO DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTICULO QUINCE.- El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios, el presidente y el gerente.

ARTICULO DIECISEIS.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTICULO DIECISIETE.- Las sesiones de junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez.

Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTICULO DIECIOCHO.- Las Juntas generales se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTICULO DIECINUEVE.- Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTICULO VEINTE.- El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del capital social y. en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se Indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTICULO VEINTIUNO.- Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTICULO VEINTIDÓS.- Las resoluciones de la Junta general de socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTICULO VEINTITRÉS.- Las sesiones de junta general de socios, serán presididas por el presidente de la compañía y. a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretarlo el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTICULO VEINTICUATRO.- Las actas de las sesiones de junta general de socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de junta se formará un expediente que contendrá la copia del acta, los documentos que Justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTICULO VEINTICINCO.- Son atribuciones privativas de la junta general de socios:

Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos:

Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas Justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos;

Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarlos e Informes que presenten los administradores;

Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;

Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios:

Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley:

Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía;

Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto:

Acordar la venta o gravamen de los bienes Inmuebles de la compañía;

Aprobar los reglamentos de la compañía:

Aprobar el presupuesto de la compañía;

Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía:

Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTICULO VEINTISÉIS.- Las resoluciones de la Junta general de socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTICULO VEINTISIETE.- DEL PRESIDENTE.- El presidente será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no.

ARTICULO VEINTIOCHO.- Son deberes y atribuciones del presidente de la compañía:

Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la junta general de socios:

Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas;  
Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus políticas;

Reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta general de socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito;

Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;

Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general de socios.

ARTICULO VEINTINUEVE.- DEL GERENTE.- El gerente será nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ARTICULO TREINTA.- Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial;

Conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la compañía;

Dirigir la gestión económica financiera de la compañía;

Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;

Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;

Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por la suma de veinte salarios mínimos vitales, sin necesidad de firma conjunta con el presidente. Las adquisiciones que pasen de veinte salarios mínimos vitales, las hará conjuntamente con el presidente, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías;

Suscribir el nombramiento del presidente y conferir coplas y certificaciones sobre el mismo;

Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;

Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general;

Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones:

Presentar a la Junta general de socios un informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico:

Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios;

Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la compañía y las que señale la Junta general de socios.

## CAPÍTULO QUINTO DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO TREINTA Y UNO.- La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

DECLARACIONES.- El capital con el que se constituye la compañía ha sido suscrito y pagado en su totalidad por medio de acciones depositadas en dinero en el banco: cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía por unanimidad nombran a uno de los socios para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía.



Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario se sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

(f) El Abogado

**ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA:** La Ley de Compañías no determina un patrón para la estructura administrativa de la compañía; por tanto tendrá valor lo que conste, al respecto, en el estatuto.

**DOCUMENTO HABILITANTE:** Como documento habilitante, se agregara a la escritura, el comprobante o certificado de depósito del capital pagado, en la cuenta «Integración de Capital» de una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones sean en dinero.

**APROBACIÓN DE LA INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS:** Esta clase de compañía está sujeta al control, vigilancia y fiscalización de la Superintendencia de Compañías, a través de sus Intendencias; por tanto, para la constitución de una compañía con domicilio en la ciudad de Loja, deberá enviarse la escritura a la Intendencia de Compañías de Cuenca, para su aprobación; la que, al aprobar la constitución dispone lo siguiente: 1. Que se margine una razón en la matriz de la escritura de constitución, con la aprobación que realiza; 2. La publicación de un extracto de la escritura de constitución, por una sola vez, en uno de los diarios de mayor circulación del domicilio de la compañía: y. 3. La inscripción en el Registro Mercantil.

**LA MINUTA:** Antes de elevar a escritura pública la minuta que contiene el contrato de constitución de la compañía, es conveniente, enviarla a la Intendencia de Compañías, para su revisión y visto bueno. Con ello, estamos asegurando, en cierta forma, la conformidad de la Intendencia para la aprobación de la escritura pública; incluida la que se refiere a la razón social de la compañía a constituirse.

# **BIBLIOGRAFÍA**

## **BIBLIOGRAFÍA**

1. Agrocalidad
2. Banco Central del Ecuador
3. Banco Pichincha
4. Corporación Aduanera Ecuatoriana
5. Dirección de Infraestructura DINSE
6. Eurostat 2006
7. Evaluación de Proyectos, Gabriel Baca Urbina, Quinta Edición
8. Fedexport
9. Ley de Compañías
10. Ley de Régimen Tributario Interno
11. Ley de transporte Marítimo y fluvial
12. Microsoft ® Encarta ® 2007. © 1993-2006 Microsoft Corporation.
13. Ministerio de Industrias u Productividad
14. Raúl Estrada, Patricio Estrada, “Lo Que Se Debe Conocer Para Exportar”
15. William A. McEachern, Microeconomía, Cuarta Edición, Pág. 44
16. [www.alemaniaparati.diplo](http://www.alemaniaparati.diplo).
17. [www.bcn.gob.ni](http://www.bcn.gob.ni)<sup>1</sup>
18. [www.google.com.ec](http://www.google.com.ec)
19. [www.proexport.com](http://www.proexport.com).
20. [www.rppnet.com.ar/tecnicasdeinvestigacion.htm](http://www.rppnet.com.ar/tecnicasdeinvestigacion.htm)

21. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

22. [wwwfaostat.fao.org](http://wwwfaostat.fao.org)