

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN**



**TEMA:
PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE
MUEBLES DE MIMBRE A CANADÁ, PERÍODO 2009 - 2019**

**AUTORA:
VERÓNICA PLAZARTE MUÑOZ**

**DIRECTOR:
ECON. CARLOS PASQUEL**

QUITO – ECUADOR

Marzo 2010

ÍNDICE

DETALLE	PÁGINAS
CAPÍTULO I	1
PLAN DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Formulación del problema.....	3
1.3 Justificación del tema.....	3
1.4 Objetivos.....	4
1.4.1 General.....	4
1.4.2 Específicos.....	4
1.5 Hipótesis.....	5
CAPÍTULO II	6
LAS ARTESANÍAS DE MIMBRE EN EL ECUADOR.....	6
2.1 Antecedentes.....	6
2.1.1 Antecedentes históricos.....	7
2.1.2 Características del sector.....	9
2.1.3 Características del mimbre.....	10
2.1.3.1 Clasificación del mimbre.....	12
2.1.3.2 Sustitutos del mimbre.....	14
2.1.4 Características de la producción del mimbre.....	15
2.1.5 Cultivo del mimbre.....	16
2.1.6 Preparación del mimbre.....	18
2.1.7 Fabricación de muebles de mimbre.....	20
CAPÍTULO III	24
BASE LEGAL.....	24
3.1 Entidades relacionadas.....	24
3.1.1 Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE).....	24
3.1.2 Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI).....	25
3.1.3 Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).....	26
3.1.4 Corporación de Promoción de Exportación e Inversiones (CORPEI).....	27
3.1.5 Servicio de Rentas Internas (S.R.I).....	27

3.1.6	Federación de Exportadores (Fedexpor)	28
3.1.7	Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA)	29
3.1.8	Canada Border Services Agency (CBSA).....	29
3.2	Leyes conexas	30
3.2.1	Ley Orgánica de Aduanas (LOA)	30
3.2.2	Ley de Comercio Exterior e Inversiones (Lexi).....	30
3.2.3	Código Tributario.....	31
3.2.4	Legislación artesanal	31
3.3	Acuerdos Comerciales Ecuador - Canadá.....	31
3.3.1	Nación más favorecida (NMF).....	32
3.3.2	Arancel Preferencial General (APG).....	32
3.4	Constitución de la Empresa.....	33
3.4.1	Del nombre o razón social.....	34
3.4.2	Cuenta de integración de capital	34
3.4.3	Informe de los organismos de control	35
3.4.4	Elaboración de la minuta de escritura pública.....	35
3.4.5	Borrador del acta de constitución.....	36
3.4.6	Trámite de constitución y aprobación	38
 CAPÍTULO IV		39
ESTUDIO DEL MERCADO		39
4.1	Objetivos del estudio del mercado	39
4.2	El producto	40
4.2.1	Muebles de sala de mimbre	41
4.2.2	Diseño de los mueble de mimbre	42
4.2.3	Sustitutos de los mueble de mimbre.....	43
4.2.4	Ventaja de los mueble de mimbre	43
4.2.5	Embalaje y empaquetado	43
4.2.6	Etiquetado	44
4.2.7	Partida arancelaria	45
4.3	Mercado	46
4.3.1	Generalidades de Canadá	47
4.3.1.1	Gobierno.....	48
4.3.1.2	Moneda.....	48
4.3.1.3	Idioma	49

4.3.1.4 Población.....	49
4.3.1.5 Educación.....	50
4.3.1.6 Clima.....	50
4.3.1.7 Transporte	51
4.3.1.8 Economía	51
4.3.1.9 Comercio Exterior.....	52
4.3.2 El mercado de Canadá como destino de muebles de mimbre	53
4.3.2.1 Preferencias de los consumidores de muebles	53
4.3.2.2 Importaciones y exportaciones de Canadá de la partida 9403.80.00	55
4.3.2.3 Países proveedores de muebles de mimbre a Canadá	56
4.3.2.4 Importaciones de muebles de mimbre.....	57
4.4 Metodología para la cuantificación de la demanda.....	60
4.4.1 Consumo nacional aparente	61
4.4.2 Consumo potencial.....	61
4.4.3 Demanda insatisfecha.....	64
4.4.4 Consumo per cápita.....	64
4.5 Oferta del proyecto.....	65
4.6 El precio	67
4.7 Comercialización del producto.....	68
4.7.1 Promoción y/o publicidad	68
4.7.2 El comprador para nuestro producto	70
4.7.3 Distribución.....	71
4.7.3.1 Canal de distribución.....	72
CAPÍTULO V.....	75
ESTUDIO TÉCNICO	75
5.1 Tamaño del proyecto.....	75
5.1.1 Factor demanda	76
5.1.2 Factor suministros e insumos	76
5.1.3 Factor tecnología y equipos	77
5.1.4 Factor financiamiento.....	77
5.1.5 Factor organización.....	78
5.1.5.1 Organización estructural	78
5.1.5.2 Organización funcional	79
5.1.5.3 Organización de puestos, plazas y unidades	80

5.2	Localización del proyecto	81
5.2.1	Macro localización	82
5.2.2	Micro localización.....	82
5.3	Ingeniería del proyecto.....	83
5.4	Proceso de comercialización	84
5.4.1	Selección del proceso de comercialización	85
5.4.1.1	Flujograma del proceso de comercialización	86
CAPÍTULO VI		89
PROCESO DE EXPORTACIÓN		89
6.1	Requisitos para obtener la calidad de exportador.....	89
6.1.1	Obtención del RUC	90
6.1.2	Registro como exportador	90
6.2	Términos de negociacion	91
6.2.1	Incoterm	91
6.2.2	Forma de pago.....	91
6.3	Documentación requerida para exportar	92
6.3.1	Lista de empaque - Packing List	92
6.3.2	Factura comercial	93
6.3.3	Certificado de origen.....	94
6.3.4	Conocimiento de embarque.....	94
6.3.5	Declaración aduanera	95
6.3.6	Cupón de aporte a Corpei.....	95
6.4	Trámites para exportar	96
6.4.1	Trámites en aduana	96
6.4.1	Trámites de embarque	97
6.5	Logística de la exportación	99
6.5.1	Características de la carga	99
6.5.2	Embalaje.....	99
6.5.3	Marcado o etiquetado.....	100
6.5.4	Contenedorización.....	100
6.5.5	Transporte	101
6.6	Puertos.....	101
6.6.1	Puertos de Ecuador.....	101
6.6.2	Puertos de Canadá.....	102

CAPÍTULO VII.....	104
INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	104
7.1 Inversiones	104
7.1.1 Activos fijos tangibles.....	105
7.1.1.1 Terrenos	105
7.1.1.2 Edificios	106
7.1.1.3 Vehículos	106
7.1.1.4 Maquinaria y equipos.....	107
7.1.1.5 Muebles y enseres	107
7.1.1.6 Equipos de cómputo.....	108
7.1.1.7 Equipos de oficina.....	108
7.1.2 Activos fijos intangibles o diferidos.....	109
7.1.3 Capital de trabajo	110
7.2 Financiamiento de la inversión	110
7.2.1 Cuadro de fuentes y usos.....	111
7.2.2 Tabla de amortización gradual	111
CAPÍTULO VIII	114
COSTOS, GASTOS E INGRESOS	114
8.1 Costos.....	114
8.1.1 Mercadería	114
8.1.2 Material indirecto	115
8.1.3 Mano de obra indirecta.....	115
8.1.4 Costos indirectos de fabricación	116
8.1.5 Reparación y mantenimiento.....	116
8.1.6 Depreciaciones	117
8.1.7 Amortizaciones	118
8.1.8 Seguros.....	118
8.2 Gastos.....	119
8.2.1 Gastos administrativos	119
8.2.1.1 Sueldos y salarios.....	120
8.2.1.2 Útiles de oficina	120
8.2.1.3 Servicios básicos	121
8.2.2 Gastos de exportación	122
8.2.2.1 Documentos de exportación.....	122

8.2.2.2	Agente de aduana	123
8.2.3	Gastos financieros	123
8.3	Presupuesto de costos proyectado	125
8.3.1	Presupuesto de costos con inflación.....	126
8.3.2	Costos unitario	127
8.4	Presupuesto de ingresos	128

CAPÍTULO IX **129**

EVALUACIÓN FINANCIERA		129
9.1	Estado de situación inicial.....	129
9.2	Estado de resultados.....	130
9.3	Flujo de caja.....	132
9.4	Tasa de descuento	133
9.5	Valor actual neto (VAN).....	135
9.6	Tasa interna de retorno (TIR).....	137
9.7	Período de recuperación de la inversión (PRI).....	138
9.8	Punto de equilibrio (PE).....	139
9.9	Índices financieros	141
9.9.1	Rentabilidad sobre la inversión total.....	141
9.9.2	Rentabilidad sobre el capital propio.....	141
9.9.3	Rentabilidad sobre ventas	142
9.9.4	Índice de cobertura de la deuda.....	142

CAPÍTULO X..... **143**

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		143
10.1	Conclusiones	143
10.2	Recomendaciones.....	144
10.3	Sustentación de la hipótesis	144
Bibliografía		146
Páginas electrónicas		147
Anexos		150

CAPÍTULO I

PLAN DE INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Canadá, se desarrollan bajo el Arancel Preferencial General (APG) y por el trato de nación más favorecida (NMF), por medio del cual Canadá otorga unilateralmente y de forma temporal exenciones arancelarias a las exportaciones ecuatorianas, eso quiere decir que una serie de productos ecuatorianos ingresan a Canadá con una rebaja en el arancel o con una desgravación total.

“Las **artesanías** entran con **0% de arancel** al mercado canadiense. Los productos que se exporten a Canadá tienen que obtener una **certificación de la Oficina de Control de las Importaciones y Exportaciones de Canadá**, además, los alimentos que importa Canadá tienen que obtener el certificado de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos”¹.

Los muebles hechos de mimbre, son considerados como artesanías, debido a que su elaboración es realizada manualmente.

¹ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/EstComerInter002022007.pdf>

El problema de estudio que se busca resolver en la investigación, está basado en el deficitario intercambio comercial que existe entre Ecuador y Canadá; y además, el como incrementar la producción de manufacturas de mimbre y artesanías en general.

“La importancia cuantitativa del mercado canadiense como destino de nuestras exportaciones y fuente de nuestras importaciones es baja, así lo evidencia la participación de las exportaciones ecuatorianas a Canadá con relación al total de las exportaciones ecuatorianas al mundo, las cuales representaron el 0.5% y 0.3% para los años 2002 y 2006, respectivamente; y la participación de las importaciones ecuatorianas desde Canadá con relación al total de las importaciones ecuatorianas del mundo, las cuales representaron el 1.1% y 1.2% para los años 2002 y 2006, respectivamente”².

Para contrarrestar en parte este problema, se desea incursionar en este mercado mediante la exportación de *muebles de mimbre para jardín*, tanto para hogares canadienses, así como también para hosterías ecológicas; ya que, es conocido que la población canadiense pone mucho énfasis en la naturaleza y su preservación por lo tanto, los muebles de mimbre harán un excelente contraste en la decoración de hosterías y salas de estar.

Este proyecto de factibilidad, además de la exportación de muebles de mimbre, busca crear expectativa entre los canadienses por conocer y visitar Ecuador, para de esta

² <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/EstComerInter002022007.pdf>

manera desarrollar tanto el turismo como lazos comerciales entre los dos países, generando indirectamente más fuentes de empleo e incremento en la economía del país.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La definición del problema a investigar se centraliza en la siguiente pregunta:

¿La creación de una empresa exportadora de muebles de mimbre es técnicamente viable y financieramente rentable?

1.3 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

Como se menciona anteriormente, la Balanza Comercial entre Ecuador y Canadá es deficitaria, ya que la visión exportadora ecuatoriana se ha limitado a no ver más allá del mercado de Estados Unidos, es por esta razón que con este proyecto se pretende abrir una puerta hacia Canadá (un mercado por explorar), para ingresar con una idea vendedora de país, y esta no es más que la venta de productos artesanales que permite dar a conocer cómo somos los ecuatorianos. Este proyecto pretende iniciar con la exportación de muebles de mimbre para más adelante ampliar el ámbito de productos artesanales.

Existe muy poca información y estudios relacionados a las exportaciones de muebles de mimbre y peor aún de artesanías ecuatorianas y de cómo desarrollar negocios con Canadá aplicando los beneficios que este país brinda, por ello, el tema planteado tiene plena justificación.

Las manufacturas de mimbre en Ecuador y por ende el sector artesanal es un sector que debe ser explotado y promocionado, ya que muchos extranjeros que visitan nuestro país quedan impactados con lo que las hábiles manos ecuatorianas pueden crear lo cual contribuye a dar a conocer nuestra cultura, afianzando nuestros lazos comerciales con Canadá y por ende se desarrollará el turismo.

Como se puede notar este proyecto pretende crear nuevos lazos comerciales con Canadá, dar a conocer nuestro país como pluricultural y multiétnico, creando de esta manera curiosidad entre los canadienses para que visiten el Ecuador e inviertan en él.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 GENERAL

Elaborar un proyecto de factibilidad para la exportación de muebles de mimbre para sala y jardín, con visión de exportar diversidad de artesanías al mercado de Canadá para potencializar la elaboración y venta de productos elaborados a mano.

1.4.2 ESPECÍFICOS

Investigar la oferta, demanda, precios y comercialización de muebles de mimbre en el mercado de Canadá.

Determinar la capacidad de producción de muebles de mimbre en el Ecuador, con el fin de fijar el tamaño, requerimientos, financiamiento, y organización de la empresa para comercializar nuestro producto eficazmente.

Conocer las normas, requisitos y formalidades que necesita este producto, tanto en origen como en destino, para poder ser exportado.

Establecer la inversión que se necesita para ejecutar este proyecto.

Conocer si el proyecto es rentable o no.

1.5 HIPÓTESIS

Crear una empresa exportadora de muebles de mimbre es técnicamente viable y financieramente rentable

CAPÍTULO II

LAS ARTESANÍAS DE MIMBRE EN EL ECUADOR

2.1 ANTECEDENTES

Ecuador posee una gran fuente de fibras vegetales a pesar de su disminuida extensión geográfica, en sus tres regiones se observa una variedad de plantas naturales cultivadas, las cuales han sido tratadas por los habitantes de cada sector y transformadas en diversos tipos de artesanías, las mismas que han sido comercializadas dentro y fuera del Ecuador, permitiendo dar a conocer nuestra identidad a nivel mundial y aportar en el crecimiento económico del país.

Entre la gran variedad de fibras vegetales que produce y trata el Ecuador tenemos: paja toquilla, cabuya, yute, mimbre y otras.

Cada una de estas fibras tiene su propio ámbito de aplicación, pero este proyecto se centrara en el estudio de la fibra de mimbre, la cual es utilizada para la elaboración de canastos, bolsos, cestos y muebles de hogar.

En la provincia de Manabí se localizan la mayoría de talleres dedicados a la manufactura de mimbre, pero esto no significa que aquí se encuentra la mayor producción de mimbre, esta fibra tiene su mayor cultivo en Esmeraldas y en otras zonas de la Costa se la cultiva pero minoritariamente.

En Manabí la producción artesanal ocupa un lugar preponderante, ya que históricamente ha constituido una fuente importante de ingresos, debido a que sus artesanos han asumido como rasgo característico su identidad socio cultural para ser plasmados en sus artesanías. Sus productos los realizan de forma manual, con la ayuda de instrumentos relativamente sencillos que representen bajos montos de inversión

2.1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El cultivo de mimbre se desarrolló en Roma en el siglo I, donde los romanos seleccionaban las especies de sauce (mimbre) y preparaban el suelo para la plantación de estacas de mimbre. Las especies más importantes fueron: *Salix viminalis*, *Collis viminalis*, *Salix fragilis* y *Salix purpurea*.

Por siglos los cestos fueron los únicos medios de transporte de los diferentes productos que se comercializaban entre aldeas, en la edad media y hasta el siglo XVIII, se mantuvo el tejido de cestería en mimbre, el material crudo era colectado desde los bosques, pero no existían cultivos sistemáticos, por lo tanto este cultivo fue decreciendo. Más tarde el aumento de la demanda por cestos de calidad, hizo necesario volver a desarrollar el cultivo de la especie, pero entre los años 1950 y 1960 el cultivo decayó notablemente debido a la aparición de productos sintéticos que reemplazaron al mimbre.

A Sudamérica llega la especie *Salix viminalis* en la época de la colonización española, los españoles trajeron semillas de esta especie y con el pasar del tiempo se aclimató haciéndose propia de cada país y generando nuevas especies como por ejemplo en

Ecuador el nombre científico es *Heteropsis ecuadorensis* (*Salix Viminalis*) y en Argentina tienen *Salix humboldtiana*.

Según estudios realizados en Argentina, se estima que existe alrededor de 526 especies entre árboles y arbustos del género de *Salix*, de las cuales China registra el mayor número de especies seguida de Sudamérica, donde Chile, Argentina y Uruguay son los principales productores de esta fibra. Ecuador, Perú y Bolivia producen en muy poca cantidad, se puede decir que esta producción no abastece ni al mercado local de cada país³.

Esta especie de fibra vegetal comúnmente es identificada por los artesanos como “sauce” si son arbóreas y “mimbre” o “bejuco” si son arbustivas, es decir, si sirven se las puede tejer.

En Ecuador en la zona de Montecristi, Calceta y Junín, el mimbre ha sido siempre una fibra utilizada en tejeduría de canastas, abanicos, cestos, es decir, el mimbre sirvió para elaborar todo lo relacionado a cestería, tradición que se conservó hasta finales de la década del cincuenta de esta fecha en adelante la Scientific American (SCIAM) introduce en Montecristi el tejido de mueblería, dejando a la cestería como línea secundaria⁴.

³ <http://www.mimbreherreriajorge.com.ar>

⁴ <http://www.cidap.org.ec>

2.1.2 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

El mimbre se lo cultiva en la provincia de Esmeraldas, específicamente en Chontaduro, desde aquí es transportado a los centros de tejido ubicados mayormente en Montecristi; pero este cultivo no permite abastecer a todos los talleres existentes en el país, por esta razón, esta fibra es importada principalmente de Chile, país donde existe proyectos para desarrollar el cultivo de mimbre.

En la actualidad debido a la escasez de esta fibra dentro del país, más la laboriosidad de su elaboración manual y a las pequeñas unidades de producción artesanal las mismas que poseen escaso desarrollo e insuficiente tecnología, ha hecho que el costo de los productos terminados se eleven, pero este inconveniente se está logrando aplacar debido a la reciente ayuda que el gobierno ecuatoriano está brindando al sector artesanal a través del Ministerio de Industria y Competitividad (MIC) mediante la Subsecretaria de Pequeña, Media Empresa, Microempresas y Artesanías.

En Manabí se encuentra dos tipos de artesanías las cuales son:

Utilitaria.- Que tiene como destino la satisfacción de necesidades de autoabastecimiento, por ejemplo ollas, petates, cazuelas, etc.

Decorativa.- Las cuales son empleadas como objetos decorativos, por ejemplo muebles de mimbre, sombreros de paja toquilla, objetos de tagua, etc.

El tejido de esta fibra es realizado por los miembros de las familias, son muy pocos los casos donde se contrata operarios, esta actividad es aprendida de generación en generación, pero se ha ido perdiendo debido a que los jóvenes prefieren buscar otras alternativas más rentables debido a la crisis económica.

Hoy en día no existen talleres que se dediquen cien por ciento a la fabricación de muebles, sino que esta actividad es complementada con la agricultura o la elaboración de otra clase de artesanías, pero si se logra alentar tanto a productores de la fibra como a los tejedores para centrarse en la elaboración de muebles de mimbre con calidad, se puede incursionar con paso firme en el mercado internacional ya que gracias a las formas y texturas que se puede llegar a dar con el mimbre permite que los diseños sean originales, resistentes, cómodos, relajantes y acogedores permitiendo de esta manera que esta artesanía sea atractiva a los ojos de los extranjeros, además, se ha notado que los hoteles de lujo, resorts y restaurantes se han inclinado a la decoración de sus instalaciones con este tipo de muebles por su frescura y calidez.

El mayor problema que presenta este sector es la elaboración de muebles de rattán, fibra que tiene similares características al mimbre y además es conocida a nivel mundial.

2.1.3 CARACTERÍSTICAS DEL MIMBRE

Nombre científico: Heterosis Ecuadorensis, del género Salix Viminalis

Nombre vulgar: Mimbre o bejuco

El mimbre es una planta epífita de una especie forestal cuyo cultivo se lo realiza en terrenos agrícolas, sus raíces son muy resistentes y se las utiliza como materia prima en la fabricación de muebles y cestería⁵.

Salix es un género que puede resistir al frío, no obstante las extremas heladas pueden producir daños en los ápices de crecimiento, es recomendable cultivar esta fibra en sectores cálidos ya que esta temperatura ayudará al crecimiento de la fibra, pero se debe tener en cuenta que esta planta necesita de un abastecimiento de agua corriente, ya que no soporta agua detenida por largo tiempo durante su período vegetativo.

El mimbre no se adapta a terrenos arenosos debido a su escasa capacidad de retención de agua.

El bejuco es de rápido crecimiento tiene una fácil regeneración después de la cosecha, principalmente por rebrote vegetativo de las cepas y tiene una alta resistencia a las plagas y enfermedades; su comercialización se la realiza por atados conformados por varias varillas (ramas), de mimbre.

⁵ http://biblioteca.espe.edu.ec/upload/Memorias_Tecnicas.pdf

Gráfico # 1



El mimbre para ser utilizado como materia prima en la elaboración de muebles y cestería debe cumplir con ciertos requisitos tales como: el espesor de la fibra debe ser prácticamente uniforme, libre de protuberancias, médula u otras alteraciones que afecten la flexibilidad del mismo, además, no deben presentar síntomas de daño por insectos, hongos u otros agentes que maltraten la fibra y debe presentar uniformidad en el color.

2.1.3.1 CLASIFICACIÓN DEL MIMBRE

El mimbre según sus características se lo puede clasificar de la siguiente forma:

1. Según el Tipo.- Según su superficie de la varilla, es decir de acuerdo a la presencia o ausencia de corteza.

Mimbre con corteza.- Es aquel que no ha sido pelada su corteza.

Mimbre descortezado.- Es aquel que ha sido pelada la corteza de la varilla.

2. *Según la Variedad.*- De acuerdo al diámetro de las varillas, clasificándolas en fino, mediano o grueso.

Mimbre fino.- Es aquel que tiene un diámetro de mínimo 2 milímetros y máximo 4 milímetros.

Mimbre mediano.- Es aquel que tiene un diámetro de mínimo 5 milímetros y máximo 11 milímetros.

Mimbre grueso.- Es aquel que tiene un diámetro mayor a 12 milímetros.

3. *Clases.*- Están dadas por el tratamiento post-cosecha el cual influye en el color del mimbre, así tenemos mimbre blanco o crudo, cocido y teñido.

Mimbre crudo o blanco.- Es aquel que ha sido sometido a un proceso de descortezado y secado, conservando el color característico de la especie.

Mimbre cocido.- Es aquel que ha sido sometido a un proceso de cocción, descortezado y secado, obteniendo un color café claro, café mediano o café oscuro, dependiendo de la intensidad del proceso.

Mimbre teñido.- Es aquel que ha sido tratado con tintura para obtener un color determinado y uniforme⁶.

Cuadro # 1

TIPOS	VARIEDADES	CLASES
Mimbre con corteza	Mimbre fino	Mimbre blanco
Mimbre descortezado	Mimbre mediano	Mimbre cocido
	Mimbre grueso	Mimbre teñido

Fuente: <http://www.redmimbre.cl>
Elaborado por: la Autora

2.1.3.2 SUSTITUTOS DEL MIMBRE

El mimbre posee características similares al rattán, fibra que es muy conocida a nivel mundial, esto en cierto modo favorece a este proyecto, debido a que no se tendrá que introducir este producto a mercados internacionales ya que el rattán ha abierto las puertas de los mercados más sofisticados del mundo como es Japón, Corea, Estados Unidos, Canadá y Europa, donde sus pedidos son exclusivos y a precios basados en el diseño del mueble.

El rattán es una palma trepadora con envoltura espinosa, que abunda en las selvas vírgenes de Asia Sudoriental y el Pacífico, existen más especies en relación al mimbre, pero solo algunas son utilizadas en la fabricación de muebles.

Las especies más populares son: Calamus manan y Calamus caesius, localizadas principalmente en Malasia, Indonesia y Filipinas⁷.

⁶ <http://www.redmimbre.cl>

⁷ <http://www.infor.cl/mimbre/>

Gráfico # 2



El color, la textura y el tamaño varían de acuerdo a la especie del rattán, podemos encontrar especies con tamaños y diámetros reducidos y otras especies que pueden llegar a los 200 metros con diámetros de 20cm, estos se sujetan de árboles en las selvas tropicales de Asia. Las varillas de rattán con más de 20 milímetros son conocidas como “caña” y las de diámetros inferiores son llamadas “rattán”.

2.1.4 CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN DEL MIMBRE

El proceso para elaboración de muebles de mimbre inicia con el cultivo de la materia prima, en este punto es donde se debe poner mayor énfasis, ya que al tener más hectáreas cultivadas de esta fibra no se tendrá la necesidad de importar mimbre chileno o argentino, lo cual incide directamente en un incremento al costo del producto terminado.

Como ya se mencionó, el mimbre pertenece a la familia de las salicáceas (Salix), la especie que para este proyecto se necesita incentivar el cultivo es de las de forma

arbustiva, ya que éstas son las utilizadas en la elaboración de mueblería y cestería, estas especies pueden medir de 3 a 10 metros de altura y tienen una vida superior a los 30 años, sus ramas nuevas son vellosas pero al desarrollarse son glabras.

Para un correcto cultivo y desarrollo del mimbre se debe tener conocimientos de silvicultura, ya que se hace indispensable dominar aspectos como preparación del terreno, selección de la especie, control de enfermedades, entre otros.

2.1.5 CULTIVO DEL MIMBRE

A continuación se dará una breve explicación de las etapas que se deben seguir para el cultivo de mimbre.

1. Preparación del material.- La reproducción del mimbre, se realiza mediante estacas obtenidas de pequeñas secciones de tallos, los cuales deben estar sanos y vigorosos, es decir que no presenten ningún daño. Las estacas deben ser colectadas de las ramas jóvenes de máximo dos a tres años, ya que las raíces se forman muy bien en ramas tiernas, y no deben tener menos de 20cm de largo debido a que si son muy pequeñas serán fácilmente dañadas en la plantación. El corte de la estaca debe ser oblicuo y debe quedar en forma opuesta y a 1cm sobre la yema, para evitar la acumulación de agua.

2. Selección y preparación del suelo.- El mimbre debe ser plantado en terrenos planos, con un PH entre 5.00 y 5.5, aireados, de al menos una profundidad de 50cm, con abundante materia orgánica, la cual abastecerá de nutrientes a la planta y agua corriente,

ya que esta fibra no soporta agua detenida, todo esto para que la planta pueda tener un buen desarrollo de sus raíces.

Es necesario realizar un control de malezas, ya que estas compiten con el mimbre por el agua y los nutrientes, para eliminar este tipo de maleza se debe aplicar herbicidas con un mes de anticipación en el terreno donde se va a plantar, con el objetivo de eliminar toda la maleza, luego se procederá hacer un arado tipo cincel, es decir con una profundidad de al menos 30cm, y posteriormente se rastrará el terreno para mullir y suavizar el suelo.

3. *Plantación.*- Se debe plantar en los meses de julio y agosto. Las estacas deben ser hincadas en el suelo 2/3 de su tamaño, evitando el desgarro de sus bordes para impedir la entrada de hongos.

El distanciamiento entre estaca y estaca dependerá del mimbre que se desea obtener, la riqueza del suelo y el clima. A continuación podremos apreciar en el cuadro #2 los distanciamientos utilizados a nivel mundial.

Cuadro # 2

Tipo de Mimbre	Distanciamiento
Mimbre fino (2-4 mm. de diámetro)	80 cm x 30 cm 70 cm x 20 cm
Mimbre grueso (5-15 mm de diámetro)	40 cm x 60 cm

Fuente: www.redmimbre.cl/mimbre
Elaborado por: la Autora

4. *Cuidados.*- El suelo debe mantenerse húmedo, por lo que se sugiere regar una vez por semana, además, en el primer año de plantación es fundamental mantener el cultivo libre de maleza para que el mimbre no muera.

Es necesario aplicar insecticidas y fungicidas para eliminar hongos como el *Melampsora epitea* y los insectos como la avispa sierra, que pueden provocar la muerte de la planta.

5. *Cosecha.*- La cosecha del mimbre se realiza en los meses de junio y julio, en el primer año de cultivo los rendimientos pueden ser bajos, sin embargo, es conveniente cosechar todas las varas con el fin de incentivar el crecimiento del año siguiente. Durante el segundo año, se debe continuar con los cuidados, los rendimientos de cosecha en ese año se triplicarán. En los años posteriores y hasta la octava temporada de crecimiento, los incrementos en rendimiento continúan, pero a tasas cada vez menores y partir del octavo año los rendimientos comienzan a decaer. Se recomienda que a partir del año 20 descepar y plantar nuevamente con el objetivo de compensar las pérdidas de productividad.

2.1.6 PREPARACIÓN DEL MIMBRE

El proceso de producción inicia después de la cosecha, cuando el mimbre es empaquetado en atados, para luego extraer la corteza de cada vara. El procedimiento de descortezado se lo realizará dependiendo de la clase de mimbre que se desea obtener. De esta manera se tendrá los siguientes procedimientos.

1. Mimbre blanco o crudo

Remojo.- La base de los atados de mimbre se sumerge en pozos de agua por 2 meses para facilitar el desprendimiento de la corteza de cada varilla.

Pelado.- Es la eliminación de la corteza y todas las impurezas que cubren a la vara de mimbre.

Secado.- Las varas son secadas al sol y clasificadas según sus largos.

2. Mimbre cocido

Cocido.- Las varas de mimbre son hervidas durante 1 a 2 horas, para facilitar el descortezado posterior.

Pelado.- Es la eliminación de la corteza y todas las impurezas que cubren a la vara de mimbre, quedando de un característico color café rojizo el cual ha sido aceptado exitosamente en el mercado.

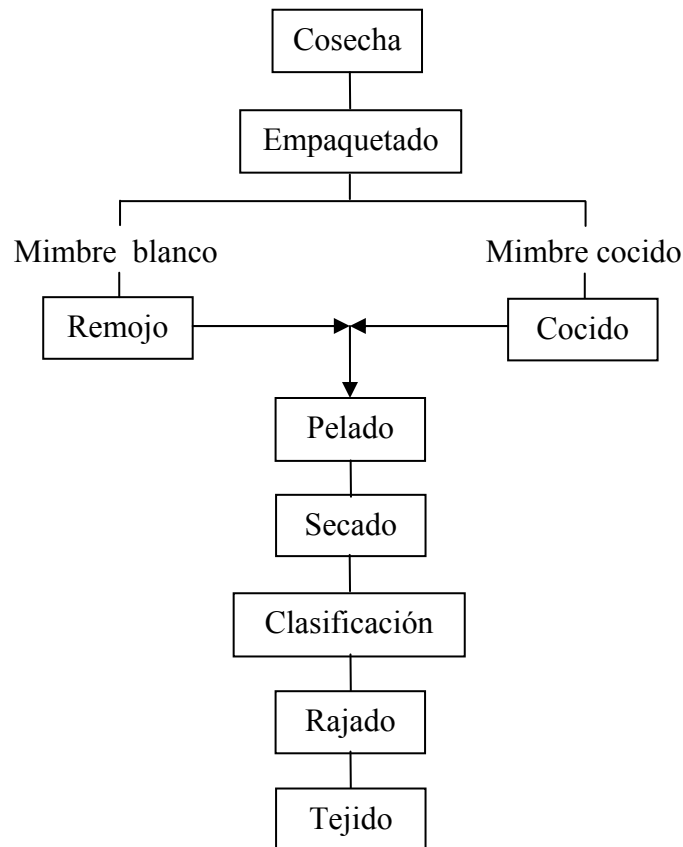
Secado.- Las varas son secadas al sol y clasificadas según sus largos.

Una vez realizado este proceso, cada una de las varillas es rajada, que consiste en dividir la fibra por la mitad mediante un pequeño corte inicial realizado con cuchillo en uno de sus extremos, seguido con los dedos índice y pulgar hasta llegar al otro extremo.

Finalmente se inicia el tejido en estructuras que pueden ser de metal o madera, previamente elaboradas por artesanos independientes parciales.

Gráfico # 3

Flujo productivo del mimbre



Elaborado por: la Autora

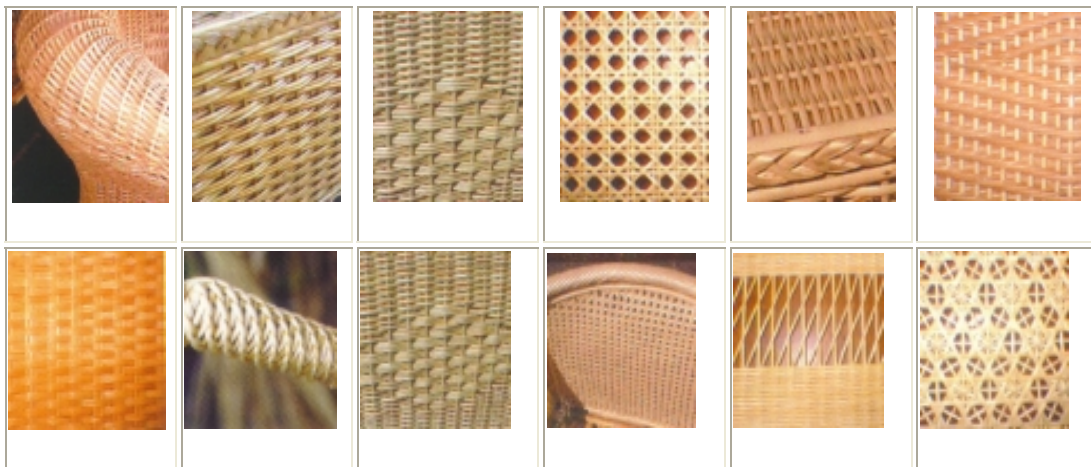
2.1.7 FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MIMBRE

Una vez culminada la preparación del mimbre, se procede al tejido que se elabora desde la base del mueble hacia el espaldar del mismo hasta culminar con el remate. Posteriormente y dependiendo de las exigencias del comprador se puede aplicar laca o barniz a fin de dar el acabado final al mueble. *Ver el anexo # 2, 3, 4 y 5*

Tipos de tejidos.- Los artesanos poseen una variedad de tipos de tejido en los cuales podemos distinguir un mayor o menor grado de finura o terminación del mueble.

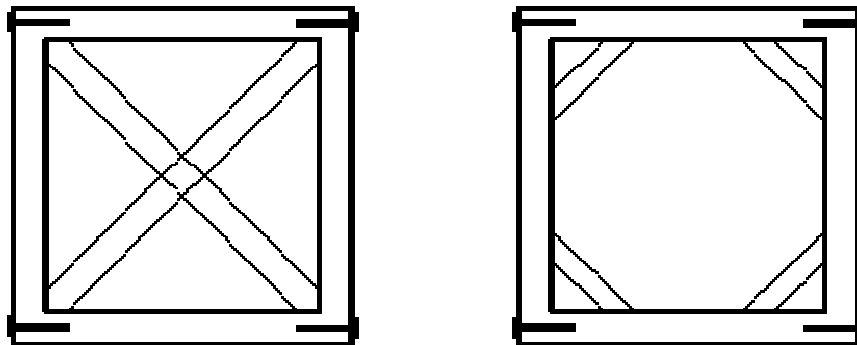
1. Tejido monsilón
2. Tejido simple 2 x 1
3. Tejido 3 x 1
4. Tejido junco seis
5. Tejido trenza
6. Tejido flecha
7. Tejido 3 x 3
8. Tejido perilla
9. Rombo cerrado
10. Tejido entorchado
11. Enrejado simple
12. Rosa

Gráfico # 4



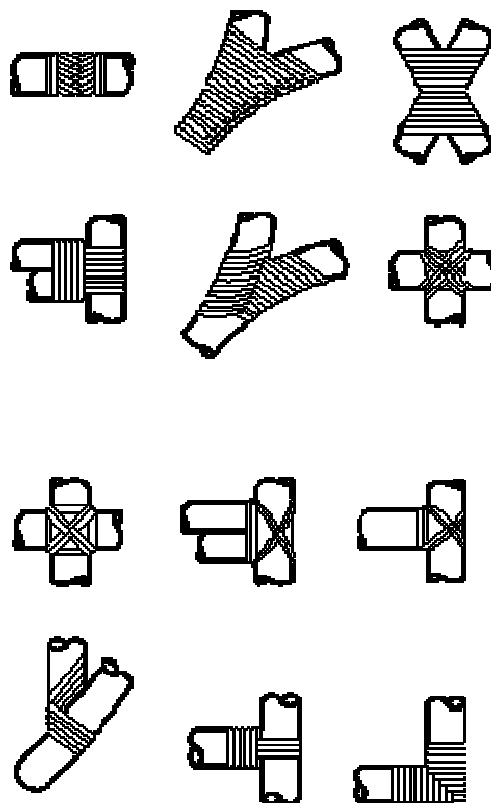
Uniones.- Para realizar las uniones en los muebles se utiliza tornillos, corchetes y amarras de mimbre y para dar rigidez se utiliza soportes laterales o diagonales de madera, o trabas rectas o curvas de mimbre grueso.

Gráfico # 5



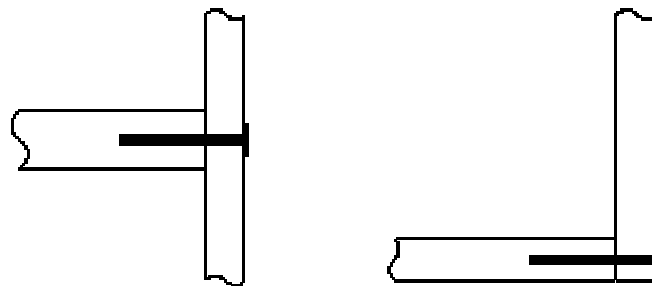
Ligaduras.- Las ligaduras permiten mejorar el diseño en partes específicas o en la superficie total del mueble, permitiendo ocultar imperfecciones constructivas y la presencia de clavos o corchetes que no se desean que sean vistos.

Gráfico # 6



Ensamblajes.- Los ensamblajes de recorte son los más comunes para la unión de partes de madera utilizadas como armazón dentro de un mueble, y consiste en recortar la pieza de apoyo horizontal ajustándola alrededor de una pieza vertical, para después clavarla. Los tipos de uniones más característicos son las "L" y "T"⁸.

Gráfico # 7



Terminaciones.- En esta etapa se utiliza el raspado y lijado con el fin de que se adhieran bien tintes, pinturas y barnices, o bien se lo puede dejar de forma natural, esto dependerá de los requerimientos de los compradores.

Los barnices, pinturas o tintes deben contener elementos protectores contra la luz ultravioleta, hongos e insectos, no obstante, ningún tipo de producto podrá evitar el deterioro a causa de lluvia, viento y sol directo si los muebles están en exteriores, sin ningún tipo de protección, tales como techos o cobertizos.

⁸ <http://www.infor.cl/mimbre/>

CAPÍTULO III

BASE LEGAL

3.1 ENTIDADES RELACIONADAS

Las entidades que intervienen en la producción y exportación de muebles de mimbre dentro y fuera del país, son las siguientes:

3.1.1 CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA (CAE)

La Corporación Aduanera Ecuatoriana es una empresa estatal, autónoma y moderna, la cual está orientada a dar un servicio público, entre sus principales funciones están las siguientes:

- El control y vigilancia de la entrada y salida de personas, mercancías y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras del Ecuador.
- Determinar y recaudar las obligaciones tributarias causadas por los estos hechos arriba mencionados.
- Resolver los reclamos, recursos, peticiones y consultas de importadores y exportadores.
- Prevención, persecución y sanción de las infracciones aduaneras.

3.1.2 CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (COMEXI)

El COMEXI es un foro de concertación de políticas de comercio exterior e inversiones. Su misión es mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsan las relaciones comerciales del país con el exterior.

Sus funciones son las siguientes:

- Determinar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa.
- Expedir las normas que sean necesarias para la ejecución y desarrollo de dichas políticas.
- Proponer los lineamientos y estrategias de las negociaciones internacionales que el Gobierno Nacional realice en materia de comercio exterior, integración económica e inversión directa.
- Conformar grupos de negociadores estables del sector público y privado, integrados por personas especializadas y comprobada experiencia en la materia nombrada por seis años.
- Establecer los lineamientos para la formalización del plan estratégico de promoción de las exportaciones e inversiones directas a cargo de la CORPEI.

- Determinar las políticas para impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los regímenes especiales, como zonas francas, maquila, draw-back, seguro de crédito a la exportación, depósitos e internación temporal así como otros instrumentos de apoyo a las exportaciones.
- Establecer las directrices y plazos para la aprobación, a cargo del comité Técnico Aduaneros, de los aranceles y normas de valor de las mercancías en Aduanas.
- Imponer temporalmente derechos compensatorios o anti-dumping y las medidas a las que haya lugar para corregir prácticas desleales que lesionen a la producción nacional, con observancia de las normas y procedimientos de la OMC.
- Formular las ternas de candidatos para ocupar las funciones del Servicio Comercial en el exterior, cuya designación está a cargo del Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.

3.1.3 MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD (MIPRO)

Es una entidad pública que se encarga de impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal del país, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, generando empleo y permitiendo la inserción en el mercado nacional e internacional.

3.1.4 CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIÓN E INVERSIONES (CORPEI)

La CORPEI es una persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro, que fue creada en la Ley de Comercio Exterior. La CORPEI es el organismo oficial de promoción de la oferta exportable ecuatoriana, se encarga del diseño y la ejecución de la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones.

Sus principales actividades son:

- Participación en ferias internacionales y misiones comerciales en el extranjero.
- Promoción de la imagen del Ecuador y de la oferta exportable del país.
- Inteligencia de mercados.
- Capacitación en comercio exterior.
- Desarrollo de programas de exportación.
- Búsqueda de alianzas estratégicas.
- Programa de financiamiento a la promoción de exportaciones.
- Identificación y desarrollo de nuevos productos de exportación.

3.1.5 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (S.R.I)

El Sistema de Rentas Internas es una entidad técnica y autónoma encargada de la administración y recaudación de los impuestos que están bajo su ámbito de acción. El objetivo del SRI es impulsar una administración tributaria moderna y profesionalizada que mantenga una relación transparente entre el fisco y el contribuyente.

Sus facultades son las siguientes.

- Determinar, recaudar y controlar los tributos internos.
- Difundir y capacitar al contribuyente respecto de sus obligaciones tributarias.
- Preparar estudios de reforma a la legislación tributaria.
- Aplicar sanciones.

3.1.6 FEDERACIÓN DE EXPORTADORES (FEDEXPOR)

La FEDEXPOR se encarga de impulsar la actividad exportadora, el liderazgo en el desarrollo competitivo y sustentable del sector.

Desarrolla su actividad institucional enfocada a la satisfacción del cliente, empresas productivas, comerciales y de servicios, ligadas al comercio internacional mediante la competitividad empresarial basada en la productividad, conservación del ambiente y la responsabilidad social.

Sus servicios son:

- Representación institucional.
- Asesoría en comercio internacional.
- Centro de entrenamiento gerencial.

3.1.7 JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO (JNDA)

Es una entidad autónoma del sector público encargada de administrar la Ley de Defensa del Artesano. En la actualidad no recibe apoyo financiero del Gobierno por lo que la JNDA es financiada por autogestión.

Los servicios que brinda son los siguientes:

- Titulación artesanal.
- Titulación por práctica profesional.
- Capacitación y tecnificación profesional.
- Calificación artesanal autónoma.
- Recalificación al taller artesanal.
- Asesoría jurídica.
- Asesoría en proyectos.
- Asesoría en comunicación.
- Asesoría en sistemas.

3.1.8 CANADÁ BORDER SERVICES AGENCY (CBSA)

La CBSA cuya traducción al español es: Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá, es la agencia federal responsable de hacer cumplir la legislación de fronteras de Canadá. Usualmente lo realiza en el punto de entrada por un agente de aduanas que representa al importador o por el importador en persona.

3.2 LEYES CONEXAS

Las leyes que van a normar la exportación de muebles de mimbre al mercado canadiense son las siguientes:

3.2.1 LEY ORGÁNICA DE ADUANAS (LOA)

La Ley Orgánica de Aduanas regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero.

En lo que no se halle expresamente en esta Ley, se aplicarán las normas del Código Tributario.

3.2.2 LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (LEXI)

La Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI) tiene por objeto normar y promover el Comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

3.2.3 CÓDIGO TRIBUTARIO

Son leyes tributarias que regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos entre sujetos activos y los contribuyentes, estas leyes determinarán el objeto imponible, los sujetos activo y pasivo, la cuantía del tributo o la forma de establecerla, las exenciones y deducciones.

3.2.4 LEGISLACIÓN ARTESANAL

Es un conjunto de leyes para fomentar el desarrollo artesanal y defender los deberes y derechos de los artesanos. Esta ley contiene un mandato expreso para diseñar y poner en práctica el plan sectorial en términos de Política Nacional de Desarrollo Artesanal.

3.3 ACUERDOS COMERCIALES ECUADOR - CANADÁ

La experiencia ecuatoriana en cuanto a cooperación económica con Canadá se remonta al año de 1941, año en el cual se propuso la firma de un acuerdo comercial que permitiera promover las relaciones comerciales. A pesar de lo cual es apenas en 1983 cuando se firma el Convenio sobre la Cooperación Económica y de Desarrollo entre el Gobierno del Ecuador y el Gobierno de Canadá.

El referido convenio estableció la creación de la Comisión Mixta Ecuatoriana-Canadiense, y cuyo objetivo primordial era el de facilitar el proceso de cooperación económica-comercial, que dentro de sus objetivos se planteó mejorar los niveles de

comercio recíproco procurando alcanzar un sustancial y diversificado intercambio comercial a niveles adecuados mutuamente beneficiosos.

En la actualidad Ecuador cuenta con los siguientes acuerdos comerciales con Canadá.

3.3.1 NACION MÁS FAVORECIDA (NMF)

Por decisión de la Organización Mundial de Comercio (OMC) toda rebaja, franquicia o descuento que un país miembro de un acuerdo reciba de cualquier otro país, se hace extensivo automáticamente para todos los países miembros de este proceso.

Se la aplica en cualquier proceso de integración o negociación comercial y su objetivo principal es crear espacios económicos más amplios con la multilateralización de acuerdos y convenios negociados entre estos países.

3.3.2 ARANCEL PREFERENCIAL GENERAL (APG)

Para el caso de exportaciones ecuatorianas, Ecuador es beneficiario del Arancel Preferencial General de Canadá (APG) cuyas tasas arancelarias pueden llegar a ser hasta un tercio más bajas que las tasas de la Nación Más Favorecida (NMF). De hecho, algunas tasas fijadas por el APG constituyen apenas la mitad de los gravámenes impuestos correspondientes a la NMF, y algunos de los productos incluidos en esta clasificación son, en efecto, libres de impuestos.

Para ser favorecido por el tratamiento preferencial del APG, el producto o bien exportado desde un país elegible debe ser enviado directamente a Canadá, con una nota de embarque marítimo no transferible dirigida a un consignatario en Canadá. Si el bien o producto importado pasa en tránsito a través de un país intermedio, puede perder su tratamiento preferencial bajo el APG si el producto es procesado de alguna manera en ese país o si no permanece bajo la autoridad encargada de tránsito aduanero mientras permanece en dicho país⁹.

El tratamiento del APG exige que la mayor parte del valor del bien o producto sea responsabilidad de la industria de uno o más países beneficiarios. El requisito operante es que más del 60% del contenido (precio en fábrica) debe ser derivado de las industrias de países con derecho a beneficiarse con el APG.

Para que un producto o bien importado pueda hacerse acreedor a los beneficios del APG debe ir acompañado de un certificado de origen.

3.4 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Para constituir la empresa de exportación de muebles de mimbre, se decidió hacer una compañía anónima ya que esta compañía presenta una legislación más abierta, se puede iniciar con mínimo dos accionistas y no tiene límite del número de accionistas.

⁹ CORPEI, Muebles en Canadá, diciembre 2001

Los pasos que se deben seguir para constituir nuestra empresa son los siguientes:

3.4.1 DEL NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

El nombre que se escogió para la empresa es “ARTEXPORT”, el mismo que mediante solicitud escrita se debe acudir a la Superintendencia de Compañías, pidiendo la aprobación de este nombre y la reservación del mismo a beneficio de los interesados.

3.4.2 CUENTA DE INTEGRACIÓN DE CAPITAL

La ley prevé que antes de constituir una compañía se debe contar con un capital en cuanto a montos mínimos señalados por la Superintendencia de compañías. En el caso de la compañía anónima se exige un capital mínimo de USD 800,00.

Este capital debe ser aportado y depositado en una cuenta bancaria denominada cuenta de integración de capital, para la apertura de la cual deberán comparecer todos los accionistas a fin de manifestar su consentimiento con el depósito y firmar en el certificado que otorga el banco, en la cuenta constará el nombre de la compañía, el monto del capital depositado, los nombres de los socios, el valor que aportan y el porcentaje que representa su aporte frente al 100% del capital suscrito y pagado, determinándose también el saldo a pagarse

3.4.3 INFORME DE LOS ORGANISMOS DE CONTROL

Según el tipo de actividad de la compañía existen organismos del estado que se dedican al control, fomento y supervisión de tales actividades. La legislación ecuatoriana exige que antes de constituir una empresa se debe obtener el informe favorable de dichos organismos, para crear nuestra empresa los organismos reguladores son La JNDA que es encargado de controlar y regular la legislación artesanal y el MIPRO encargado de fomentar la actividad artesanal.

El informe que emitan estos organismos también es documento habilitante para el otorgamiento de la escritura de constitución, sin ésta la Superintendencia de Compañías no admitiría el trámite de constitución.

3.4.4 ELABORACIÓN DE LA MINUTA DE ESCRITURA PÚBLICA

Es el abogado el encargado de elaborar una minuta, que no es sino el documento que contiene la voluntad de los accionistas fundadores y contiene de manera obligatoria lo siguiente:

- Nombres
- Nacionalidad y estado civil de los otorgantes
- Domicilio de la empresa
- Razón social
- Plazo de duración
- Monto del capital social, y,

- La forma de estar representada

3.4.5 BORRADOR DEL ACTA DE CONSTITUCIÓN

La empresa ha realizado el siguiente borrador de constitución de “ARTEXPORT S.A.”, datos que deberán ser redactados por el notario que está prestando sus servicios:

SEÑOR NOTARIO: Sírvase insertar en su registro de Escrituras Públicas a su cargo, una de la cual conste el contrato de Constitución de la Compañía Anónima cuyo nombre se denominará ARTEXPORT S.A.

COMPARECIENES.- Comparece a la celebración de la presente escritura Pública, la señora Verónica Plazarte Muñoz, de estado civil casada con el Señor Byron Arguello Analuisa, de nacionalidad ecuatoriana los dos, domiciliada en la ciudad de Quito y la señorita Paulina Bautista Mena, de estado civil soltera, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliada en la ciudad de Quito.

DENOMINACIÓN DE LA COMPAÑÍA.- La compañía se denominará ARTEXPORT S.A. y realizará todos sus actos y contratos bajo esta denominación.

OBJETO SOCIAL.- el objeto social de la Compañía será: exportar, comprar y vender artesanías que permita dar a conocer al Ecuador internacionalmente como país pluricultural y multiétnico. Prestar servicios de asesoría relacionadas a creación de microempresas a varios talleres artesanales a lo largo del Ecuador. Representar a empresas dedicadas a la elaboración de artesanías. Para el cumplimiento del objeto

social, la compañía podrá realizar toda clase de actos civiles, mercantiles, comerciales, industriales o de servicios y asesoría no prohibidos por las leyes. Adquirir acciones, participaciones o derechos de compañías existentes o promover la constitución de nuevas compañías estatales o privadas.

Domicilio.- La sociedad es de nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal es el Distrito Metropolitano de Quito, pudiendo establecer sucursales o agencias en uno o varios lugares dentro de la República del Ecuador o fuera de ella, si así lo acordare la Junta General de Accionistas.

Duración.- La duración de la Compañía será de cincuenta años contados a partir de la fecha en que quede legalmente constituida por la inscripción en el Registro Mercantil, pudiendo prorrogarse por periodos iguales o disolverse anticipadamente cuando así lo decidiera la Junta General de Accionistas.

Capital Social.- El capital suscrito de la Compañía es de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América dividido en ochocientas acciones ordinarias y nominativas de un dólar cada una.

Integración del Capital.

ACCIONISTA	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	APORTES			Porcentaje	Nacionalidad accionistas	Número de acciones	
			Numerario	Especie	Total			Suscritas	Pagadas
Verónica Plazarte Muñoz	720,00	360,00	360,00	-----	360,00	90%	Ecuatoriana	720,00	360,00
Paulina Bautista Mena	80,00	40,00	40,00	-----	40,00	10%	Ecuatoriana	80,00	40,00
TOTAL	800,00	400,00	400,00	-----	400,00	100%		800,00	400,00

Administración de la Compañía.- La compañía estará gobernada por la Junta General de Accionistas y administrada por el Presidente y el Gerente General, mismos que durarán en su cargo 5 años, pudiendo estos ser reelegidos.

3.4.6 TRÁMITE DE CONSTITUCIÓN Y APROBACIÓN

En la notaria deben otorgar el contrato de Sociedad Anónima mediante escritura pública, en la Superintendencia de Compañías aprueban o desaprueban esta escritura, si es aprobada se debe publicar un extracto en el periódico de mayor circulación de Quito.

Se debe afiliar a la respectiva cámara de comercio o producción para tramitar el RUC, se debe obtener la patente municipal de funcionamiento de la empresa y se paga el impuesto al registro, con lo cual se da curso al registro de la compañía siendo este el momento en que la empresa nace a la vida jurídica.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO DEL MERCADO

El estudio de mercado es un proceso que recopila, analiza e interpreta información del mercado, como son: la oferta, demanda, precios y comercialización de un producto X, para llegar a una conclusión donde se toma una decisión sobre la ejecución o no de un proyecto.

4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO

El estudio de mercado recopila información con los siguientes objetivos:

- Comprobar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado.
- Cuantificar la cantidad de bienes o servicios que puedan ofrecer este proyecto.
- Conocer los precios que estarían dispuestos a pagar los futuros compradores.
- Conocer el riesgo de colocar o no un producto en el mercado.
- Definir estrategias que nos permitan ingresar al mercado meta.

Con la información obtenida del estudio de mercado se podrá resolver las siguientes interrogantes:

- ¿Cómo quiere nuestro producto el consumidor?
- ¿Qué cantidad necesita?
- ¿Dónde necesita que coloquemos nuestro producto?

- ¿Cuál es el tamaño del mercado de destino?
- ¿Cuál será nuestra política de comercialización?

4.2 EL PRODUCTO

Los muebles de mimbre están dentro de la especialidad de tejeduría, ya que técnicamente su confección es un tejido vegetal que recubre el armazón de una silla, una mesa, un petate entre otros.

Estos muebles por sus buenas terminaciones estructurales y atractivos diseños que combinan diversos materiales, tales como madera y fierro, son productos que pueden ser utilizados tanto en ambientes interiores como en exteriores de hogares, hoteles, restaurantes, resorts, etc.

Los muebles de mimbre son percibidos positivamente en mercados extranjeros, pues son asociados a características como: económicos, diseños atractivos y frescos, funcionales, acogedores y prácticos, frente a muebles de otros materiales como el PVC, lona o plástico que son asociados solo a características de funcionalidad.

En Canadá estos muebles se encuentran codificados de acuerdo al Sistema de Clasificación de la Industria Norte Americana (NAICS por su nombre en inglés), así tenemos: NAICS 337126, descripción: Fabricación de Muebles para el Hogar, excepto de madera o tapizados, en este grupo se encuentra: muebles de junco, paja, caña de malaca, fibra, sauce y mimbre.

4.2.1 MUEBLES DE SALA DE MIMBRE

Gráfico # 8



El producto que pretende potencializar el estudio de este nuestro proyecto es el mueble de mimbre, específicamente para salas de estar o jardines.

Según estudios realizados en Chile, se determinó que los muebles de mimbre son utilizados mayormente en terrazas, salas de estar y jardines, son muy pocas las personas que utilizan estos muebles en dormitorios.

En Canadá estos muebles han sido diseñados para que sean usados en corredores, habitaciones soleadas y en el césped; para mantenerlos en buenas condiciones se han desarrollado tintes y pinturas resistentes a la intemperie y corrosión.

4.2.2 DISEÑO DE LOS MUEBLE DE MIMBRE

El diseño es crucial para la introducción exitosa de nuevos productos al mercado canadiense.

El exportador debe verificar el cumplimiento de la reglamentación canadiense para la seguridad, por ejemplo la pintura que se usa en muebles para niños no debe ser tóxica. Para consideraciones de diseño, las proporciones de los muebles deben ser precisas y el color, del que depende el 60% de la decisión de compra, debe combinar con otras piezas en el mercado. Los catálogos impresos o en línea publicados por las tiendas minoristas de muebles en Canadá como Leon's, Ikea, Sears, etc., son una fuente útil de ideas respecto a lo que es popular en la actualidad en Canadá.

Los tamaños estándar canadienses son diferentes que los europeos. Algunos ítems que son populares en Europa, no lo son en Canadá. Los asientos de muebles de sala deben tener las siguientes dimensiones: altura 42.5 – 45 cm. largo 50 – 60 cm.

Los muebles terminados con cura de ácido son difíciles de reparar y no son tan populares como los recubrimientos de poliuretano y otros que no dañan el medio ambiente que deben ser considerados como opción. El terminado debe resistir temperaturas de +40 a -40 °C.

4.2.3 SUSTITUTOS DE LOS MUEBLE DE MIMBRE

La mayor competencia que enfrentan los muebles de mimbre son, los muebles de rattán, que en Asia es una industria bien organizada, tiene apoyo del gobierno, existen cámaras industriales y la mano de obra es barata, pero el rattán también está sujeta a debilidades como es la dificultad de extracción de la materia prima desde los bosques naturales y su lejanía a los centros de producción lo que se traduce en costos adicionales al producto terminado.

4.2.4 VENTAJA DE LOS MUEBLE DE MIMBRE

La ventaja que tienen los muebles de mimbre para competir con los muebles de rattán es en los costos de producción de la materia prima, ya que su crecimiento es rápido, procesos de producción no complejos y no posee regulaciones como las tiene el rattán por tratarse de una especie nativa originaria del Asia.

Además, el rattán ha abierto la puerta al mimbre a mercados internacionales de sectores de altos ingresos, este aspecto, los muebles de mimbre está aprovechando positivamente para crecer en mercados extranjeros.

4.2.5 EMBALAJE Y EMPAQUETADO

El embalaje trata de proteger el producto que se exporta, durante las operaciones de traslado, transporte y manejo, de manera que llegue a manos del consignatario sin que haya sufrido deterioro o merma.

En el caso de los muebles en general, se considera que el embalaje apropiado es en cajones o esqueletos de madera. Se recomienda utilizar lo siguiente:

- Madera tratada,
- Colocar envoltura en nylon para proteger el mueble
- Si se utiliza cajones se deben dejar ventanas de inspección que permita acceder a las características del producto

Las cajas de madera, pallets, maderos de estiba y otro material de embalaje deben ser tratadas térmicamente, por fumigación o con preservativos químicos para evitar la propagación de patógenos e insectos dañinos.

Los muebles en paquetes de cartones deben pasar la prueba de resistencia en libras e impactos. El cartón corrugado de doscientas libras de resistencia es la norma, con suficiente material en el interior para evitar que la superficie dañe el terminado. Los componentes deben ser empacados con envoltura plástica y en cartones bien sellados para evitar el ingreso de la humedad durante el transporte.

4.2.6 ETIQUETADO

El importador es el responsable de confirmar que las etiquetas en las importaciones cumplan con los estándares canadienses. La mayor parte de los requerimientos para el etiquetado de muebles están gobernados a nivel federal. Se requiere la identificación del distribuidor para comercializar estos muebles, y las etiquetas deben estar impresas en

materiales aprobados. Si no se cumple con lo mencionado, el artículo será puesto fuera de venta.

Los importadores deben consultar y hacer que el comprador apruebe los borradores antes imprimir. Si falta algún requerimiento de la reglamentación canadiense para etiquetado, el producto no podrá ser vendido.

Las importaciones con una descripción del producto en un idioma extranjero deben también tener otra etiqueta en inglés y francés que cumpla con lo siguiente:

- Nombre y tipo de producto;
- Peso de la caja en libras y en kilos y el número de ítems por contenedor;
- Medidas de la caja;
- País de origen;
- Nombre y dirección del fabricante o exportador;
- Código de barras UPC/PLU u otro, idéntico al del producto individual, y
- Número de lote (para identificar embarques).

4.2.7 PARTIDA ARANCELARIA

La partida arancelaria es un código numérico que se da a las mercancías para poder ser importadas o exportadas. Estos códigos se encuentran registrados en el Arancel de Importaciones, el mismo que es un documento de carácter internacional denominado Sistema Armonizado de Codificación y Designación de las Mercancías y sirve para cobrar tributos.

Para exportar los muebles de mimbre se lo hará bajo la siguiente codificación.

Sección XX	Mercancías y productos diversos
Capítulo 94	Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosas y artículos similares; construcciones prefabricadas.
Partida 9403	Los demás muebles y sus partes
Subpartida 9403.80.00	Muebles de otras materias, incluidos el roten (rattán), mimbre, bambú o materias similares.

4.3 MERCADO

El mercado que se ha elegido como destino de las exportaciones de muebles de mimbre es Canadá, ya que la relación comercial entre Ecuador y Canadá ha comenzado a despegar gracias a conversaciones que se está manteniendo entre gobernantes para el beneficio de comerciantes tanto canadienses como ecuatorianos.

A continuación se dará una explicación de los ámbitos geográficos, políticos, económicos, culturales, educacionales, etc.

4.3.1 GENERALIDADES DE CANADÁ

Gráfico # 9



Canadá es un estado federal parlamentario de Norteamérica, su capital es Ottawa; limita al norte con el océano Ártico, al noreste con la Bahía de Baffin y el Estrecho de Davis, que lo separa de Groenlandia, al este con el océano Atlántico, al sur con Estados Unidos y al oeste con el océano Pacífico y Alaska, Canadá es el segundo país más extenso del mundo después de Rusia con una superficie estimada de 9.984.670 km².

El país está dividido en diez provincias: Alberta, Columbia Británica, Manitoba, New Brunswick, Nueva Escocia, Ontario, Isla del Príncipe Eduardo, Québec, Saskatchewan y Terranova y Labrador; y dos territorios (Territorios del Noroeste y Territorio del

Yukón). En 1999 se constituyó un tercer territorio desgajado de los Territorios del Noroeste, llamado Nunavut.

4.3.1.1 GOBIERNO

Canadá es una Monarquía Democrática Constitucional, la cabeza del Estado en Canadá es el soberano de Gran Bretaña, el cual es representado en el país por un gobernador general; el jefe del gobierno es el primer ministro, el cual es responsable ante el Parlamento.

Canadá tiene un régimen federal, cuyos poderes se dividen entre el gobierno central y los provinciales. El sistema legal de Canadá deriva del derecho común británico, a excepción del de Québec que es más descentralizada que otras provincias, donde el sistema provincial de derecho civil se basa en el Código de Napoleón francés.

4.3.1.2 MONEDA

La moneda canadiense se basa en el sistema decimal, con 100 centavos equivale a un *dólar canadiense*. Se emite moneda en denominaciones de 1, 5, 10 y 25 centavos y de 1 y 2 dólares. El papel moneda se emite en denominaciones de 5, 10, 20, 50, 100, 500 y 1.00 dólares.

4.3.1.3 IDIOMA

Canadá tiene dos idiomas oficiales que son el inglés y francés, casi el 57,2% habla inglés el 21,8% francés, encontrándose estos últimos mayormente en Québec.

El 21% corresponde a más de 200 lenguas maternas que tiene Canadá, incluyendo las asociadas a la inmigración.

4.3.1.4 POBLACIÓN

La población racial y étnica del pueblo canadiense es muy variada. Cerca de un 34% de la población está formado por personas de origen británico; los habitantes de origen francés suponen un 28% de la población. El resto de la población se compone de gentes de otros orígenes como alemanes, italianos, ucranianos, holandeses, escandinavos, polacos, húngaros, griegos e indígenas nativos, quienes son oficialmente denominados 'primera nación'¹⁰.

La población de Canadá en 2008 era de 33.212.696 habitantes, con una densidad de 4 hab/km² aproximadamente, de los cuales se distribuye de la siguiente manera:

0-14 años: hombres 2.780.491 / mujeres 2.644.276

15-64 años: hombres 11.547.354 / mujeres 11.300.639

¹⁰ Microsoft Encarta 2008, 1993 -2007. Microsoft Corporation.

65 años y más: hombres 2.150.991 / mujeres 2.788.945

El promedio de vida es en las mujeres de 81 años y de los hombres 77 años; los hogares canadienses en promedio están compuestos por tres personas.

Aproximadamente unas tres cuartas partes de la población canadiense habitan una franja relativamente estrecha a lo largo de la frontera con Estados Unidos, con cerca del 62% concentrado en Québec y Ontario debido a que estas zonas son templadas. El 81% de la población es urbana.

Las tres ciudades más pobladas son: Toronto, Ontario con 5.5 millones hab., Montreal, Québec con 3.7 millones hab., y Vancouver, Columbia Británica con 2.3 millones hab.

4.3.1.5 EDUCACIÓN

El sistema de enseñanza varía de una provincia a otra, teniendo así: de seis a ocho años enseñanza primaria, de cuatro a cinco años enseñanza secundaria y de tres a cuatro años enseñanza superior.

4.3.1.6 CLIMA

Canadá tiene las cuatro estaciones: primavera, verano, otoño e invierno. La temperatura varía según las estaciones, alcanza hasta 30°C en el verano, pero desciende hasta -33°C en el invierno; la humedad y el factor de enfriamiento del viento pueden hacer que las temperaturas parezcan más calientes o más frías. También existen variaciones de

temperatura a lo ancho y lo largo del país. Por ejemplo, en la costa Oeste, el clima es templado con inviernos moderados y veranos agradables. El Atlántico Norte saliendo de la costa Este es más frío, con tormentas de invierno más severas. El invierno en las montañas occidentales, en Canadá Central y en las praderas es mucho más frío, pero menos tormentoso, y se extiende aproximadamente desde noviembre hasta abril en el sur y aún más en las áreas del norte.

4.3.1.7 TRANSPORTE

Canadá consta de sistemas de transporte, como el terrestre que incluye redes ferroviarias y carreteras pavimentadas. El sistema aéreo que se compone de una red de aeropuertos internacionales, nacionales, regionales, locales, pequeños, remotos y árticos. El sistema marítimo consiste en más de dos docenas de puertos principales.

4.3.1.8 ECONOMÍA

El Producto Interno Bruto (PIB), de Canadá en el 2007 fue de 1.178 mil millones, en el 2008 creció a 1.271 mil millones, se espera que este crecimiento continúe en el 2009, la estimación para este año es de 1.300 mil millones. El PIB per cápita se situó en USD 35.600 en el 2007 para el 2008 alcanzó USD 38.600 y se espera que llegue a los USD 38.700 en el 2009.

El repunte del dólar canadiense a la paridad con el dólar estadounidense ha deprimido los precios y ganancias de muchos exportadores.

los ingresos reales de las familias han sido reforzados por el constante crecimiento del trabajo y el alza de los salarios reales; los gobiernos y las corporaciones tiene grandes superávit financieros para absorber un déficit inesperado de ingresos; y el Banco Central de Canadá ha reaccionado rápidamente bajar las tasas de intereses y ayudar a estabilizar los mercados financieros.

4.3.1.9 COMERCIO EXTERIOR

La balanza comercial canadiense es positiva, aunque tanto las importaciones como las exportaciones han crecido a un ritmo similar, entre 12% y 11% en promedio respectivamente.

Gráfico # 10



Fuente: Dirección general de Estadísticas de Canadá

Elaborado por: La Autora

Debido al impresionante crecimiento económico y su historial como nación comercializadora hacen que Canadá sea un mercado atractivo para los exportadores internacionales. El comercio de ida y vuelta y las inversiones constituyen más del 70% de la economía de este país y a menudo Canadá desempeña un rol vital en eventos

internacionales que conllevan a la expansión y liberalización del comercio internacional.

4.3.2 EL MERCADO DE CANADÁ COMO DESTINO DE MUEBLES DE MIMBRE

Canadá se ubica entre los países con mayor importación per cápita, por esta razón, los exportadores de todo el mundo se encuentran en una feroz y consistente competencia por una parte de este lucrativo mercado.

Este país se encuentra en la búsqueda de opciones de muebles que no dañen el medio ambiente o muebles exóticos, es un área en crecimiento tanto el mercado de muebles residenciales como para oficina, por lo tanto, si se logra tener muebles “verdes” a precios competitivos, con una buena calidad y servicio, se logrará entrar exitosamente en este mercado.

La población escogida para destino de estos muebles son los hogares de Canadá, ya que son ellos quienes van a necesitar estos juegos en sus hogares.

4.3.2.1 PREFERENCIAS DE LOS CONSUMIDORES DE MUEBLES

Los consumidores canadienses se mantienen conscientes del precio y antes de comprar hacen comparaciones en busca del mejor precio y calidad. Las tendencias significativas en Canadá son:

- Creciente presencia de diseños africanos y asiáticos,
- Diseños y formas neutrales sin definición de tiempo, permitiendo que se logren efectos decorativos con muebles más pequeños, accesorios y colores acentuados más que por la instalación de piezas más grandes y audaces,
- Multifuncionalidad, con flexibilidad para sentarse, reclinar y dormir. A pesar que los sofás para dormir que se guardan son populares.
- Atención al calor, intimidad y comodidad, que se logra con muebles más grandes usando tonos con calor de tierra, materiales cálidos como madera en contraste al acero, metales y vidrio, y telas que tienen una textura y apariencia más suave,
- Estilos más ligeros y más delicados son los que se prefieren en vez de muebles con apariencia pesada, mientras que los colores fuertes se usan mayormente en muebles para niños,
- Mezcla de materiales en un mueble, por ejemplo diferentes tipos de madera, madera y caña, gradito con vidrio y metal con mimbre, la demanda por materiales exóticos continúa en crecimiento.

Para penetrar en este mercado, un exportador debe ofrecer ya sea un producto completamente nuevo o ser capaz de poner a un lado a un proveedor existente con una oferta más atractiva en términos de calidad, servicio, precio empaquetado o etiquetado.

4.3.2.2 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CANADÁ DE LA PARTIDA 9403.80.00

Cuadro # 4

AÑOS	IMPORTACIONES EN TM	EXPORTACIONES EN TM
2003	5.383,00	3.856,00
2004	6.378,00	2.559,00
2005	7.783,00	2.810,00
2006	8.032,00	3.037,00

Fuente: www.trademap.org
Elaborado por: la Autora

Como se puede notar las importaciones canadienses de la partida 9403.80.00 desde el año 2003 ha tenido un crecimiento continuo cada año, al contrario que las exportaciones donde se nota una disminución en los años 2004 y 2005 en comparación con el año 2003, pero en el 2006 tiene un incremento del 8,08%.

Cabe mencionar que dentro de esta partida se encuentran todos los muebles de fibras vegetales tales como: rattán, mimbre, bambú o materias similares, es decir no se especifica a los muebles de mimbre motivo de nuestro estudio.

Por lo tanto se desglosará más adelante las importaciones de América Latina, Caribe y España hacia Canadá, ya que según información extraída del internet, estos países son productores de mimbre.

4.3.2.3 PAISES PROVEEDORES DE MUEBLES DE MIMBRE A CANADÁ

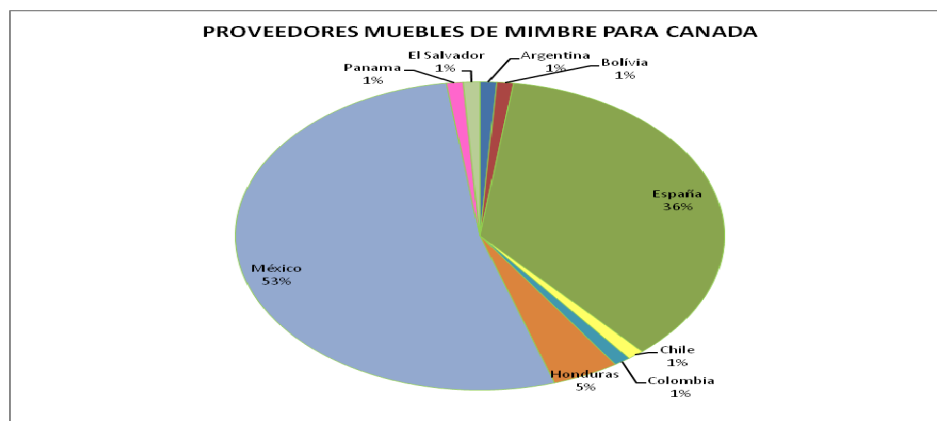
Cuadro # 5

EXPORTADOR	AÑO							
	2003		2004		2005		2006	
	TM	USD	TM	USD	TM	USD	TM	USD
Argentina							1	2.000,00
Bolivia			1	3.000,00				
España	4	18.000,00	8	34.000,00	14	62.000,00	33	141.000,00
Chile			1	4.000,00				
Colombia					1	3.000,00		
Honduras	3	11.000,00	2	10.000,00	3	15.000,00	4	15.000,00
México	67	272.000,00	56	240.000,00	55	237.000,00	48	204.000,00
Panamá					1	4.000,00		
El Salvador	1	2.000,00						
TOTAL	75	303.000,00	68	291.000,00	74	321.000,00	86	362.000,00

Fuente: www.trademap.org
Elaborado por: la Autora

Los países proveedores de muebles de mimbre para Canadá son pocos, y como se aprecia en el cuadro # 5, que Ecuador no es proveedor de estos muebles hacia Canadá. Se nota también que México y España son los países con más cantidad en valor y peso, que exportaron a Canadá, mientras los demás países poseen una minoría en este mercado.

Gráfico # 11



Elaborado por: la Autora

En cuanto a los países de origen de estas importaciones, en general México es el principal proveedor de muebles de mimbre para Canadá con un 53%, seguido por España con el 36% de las importaciones, es decir entre los dos países poseen casi entre el 90% de las importaciones a Canadá de muebles de mimbre.

México es un importante exportador hacia el mercado canadiense, ya que tiene la ventaja de formar parte, junto con Estados Unidos, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, lo cual beneficia al precio final del producto.

4.3.2.4 IMPORTACIONES DE MUEBLES DE MIMBRE

Como se mencionó anteriormente, la partida arancelaria 9403.80.00 abarca muebles de varios tejidos vegetales, por lo tanto, para hacer una proyección más realista de la importación de muebles de mimbre realizada por Canadá se ha tomado los datos de esta partida, pero de los países productores y comercializadores del mimbre, teniendo como principales productores a México y España, aportado ellos casi con el 90% de este tipo de muebles.

Cuadro # 6

Importaciones canadienses de muebles de mimbre

AÑOS	IMPORTACIONES EN TM
2003	75,00
2004	68,00
2005	74,00
2006	86,00
2007	85,50
2008	89,40

Fuente: www.trademap.org
Elaborado por: la Autora

Proyección de las importaciones de muebles de mimbre

El modelo utilizado para estos cálculos es el de regresión lineal simple, el cual arrojará una información proyectada de las importaciones hasta el año 2019, sustentada en datos históricos y en correlación de las variables, su fórmula es:

$$y = a + bx$$

Donde: $y =$ demanda, oferta, ventas

$a =$ constante

$b =$ pendiente

$x =$ tiempo

Cuadro # 7

	X	Y			
AÑOS		IMPORTACIONES EN TM EN MILES	X ²	Y ²	XY
2003	-1.5	75.00	2.25	5,625.00	-112.50
2004	-0.5	68.00	0.25	4,624.00	-34.00
2005	0.5	74.00	0.25	5,476.00	37.00
2006	1.5	86.00	2.25	7,396.00	129.00
TOTAL		303.00	5	23,121.00	19.50

Elaborado por: la Autora

Para ejecutar la fórmula arriba mencionada se debe despejar a y b con las siguientes fórmulas:

$$a = \sum y / n$$

$$b = \sum xy / \sum x^2$$

En los cálculos hemos obtenido que $a = 75,75$; $b = 3,9$.

Cuadro # 8

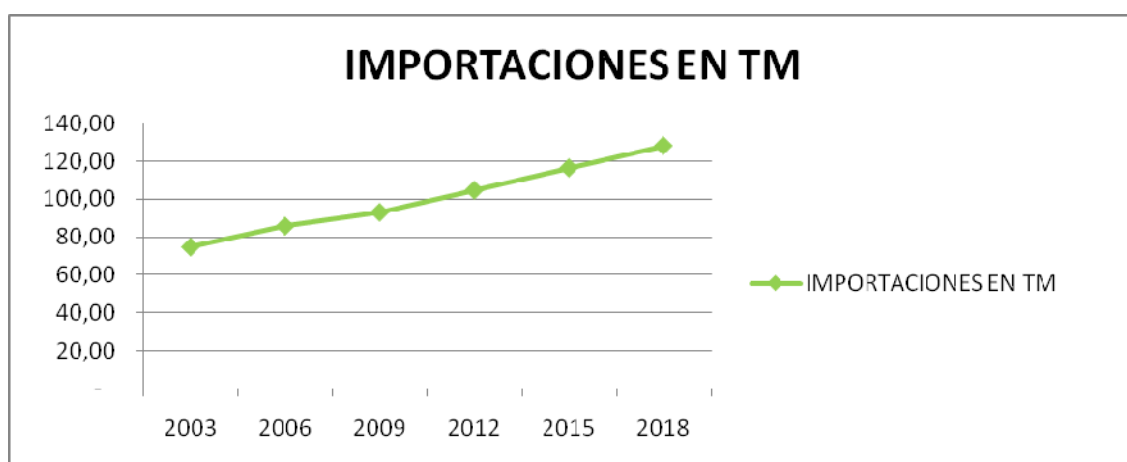
AÑOS	IMPORTACIONES EN TM	IMPORTACIONES EN KG	CANTIDAD JUEGOS SALA
2007	85,50	85.500,00	855,00
2008	89,40	89.400,00	894,00
2009	93,30	93.300,00	933,00
2010	97,20	97.200,00	972,00
2011	101,10	101.100,00	1.011,00
2012	105,00	105.000,00	1.050,00
2013	108,90	108.900,00	1.089,00
2014	112,80	112.800,00	1.128,00
2015	116,70	116.700,00	1.167,00
2016	120,60	120.600,00	1.206,00
2017	124,50	124.500,00	1.245,00
2018	128,40	128.400,00	1.284,00
2019	132,30	132.300,00	1.323,00

Elaborado por: la Autora

Como se puede ver, las importaciones de muebles de mimbre oscilan entre apenas el 1% y 1,5% aproximadamente del total de las importaciones de la partida 9403.80.00, al comparar con el cuadro #4.

Se puede notar una tendencia al incremento de las importaciones en promedio cuatro toneladas métricas por año.

Gráfico # 12



Elaborado por: la Autora

En este gráfico se puede visualizar claramente, el leve incremento que tienen las importaciones de los muebles de mimbre en el mercado canadiense.

4.4 METODOLOGÍA PARA LA CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

De acuerdo a los datos históricos de los muebles de mimbre en Canadá, es posible analizar la oferta y demanda de este producto en el mercado, mediante el consumo aparente con el cual se obtendrá información de las importaciones, exportaciones y producción nacional de muebles de mimbre.

La identificación de la demanda actual permite determinar el volumen del producto objeto de este estudio, que el mercado canadiense estará en condiciones de absorber.

Posteriormente este análisis permitirá establecer el balance entre el consumo actual y la oferta actual, determinando de esta manera la demanda insatisfecha, que si es de un buen resultado permitirá ingresar al mercado canadiense con los muebles de mimbre. La demanda canadiense es el llamado Consumo Nacional Aparente (CNA), cuya fórmula es la detallada a continuación:

$$\text{CNA} = \text{PN} + \text{M} - \text{X}$$

Donde: CNA = Consumo Nacional Aparente

PN = Producción Nacional

M = Importaciones

X = Exportaciones

4.4.1 CONSUMO NACIONAL APARENTE

De acuerdo a las investigaciones realizadas, se encontró que Canadá no tiene producción de mimbre, por lo tanto, no existe fabricación de muebles de mimbre en este mercado y tampoco re-exporta este producto, lo que conlleva a la inexistencia de exportaciones de estos productos o derivados de mimbre, es decir, que para este producto el CNA será igual a los datos del Cuadro # 8.

4.4.2 CONSUMO POTENCIAL

Para conocer el consumo potencial, se debe proyectar el número de hogares existentes en Canadá, para tener una referencia de cuantos hogares hay, se tomó la población y se dividió para tres, ya que en los datos generales de Canadá se menciona que el promedio de personas por hogar es de tres miembros.

Cuadro # 9

Cantidad hogares canadienses

AÑOS	POBLACIÓN	HOGARES
2004	32.507.874,00	10.835.958,00
2005	32.805.041,00	10.935.013,67
2006	33.098.932,00	11.032.977,33
2007	33.390.141,00	11.130.047,00
2008	33.212.696,00	11.070.898,67

Fuente: www.indexmundi.com

Elaborado por: la Autora

Se puede observar que la cantidad de hogares de Canadá ha tenido un crecimiento anual de aproximadamente el 1%.

Proyección de los hogares

Cuadro # 10

	X	Y			
AÑOS		HOGARES	X ²	Y ²	XY
2004	-2	10.835.958,00	4,00	117.417.985.777.764,00	-21.671.916,00
2005	-1	10.935.013,67	1,00	119.574.523.890.187,00	-10.935.013,67
2006	0	11.032.977,33	-	121.726.588.837.847,00	-
2007	1	11.130.047,00	1,00	123.877.946.222.209,00	11.130.047,00
2008	2	11.070.898,67	4,00	122.564.797.287.602,00	22.141.797,33
TOTAL		55.004.894,67	10,00	605.161.842.015.609,00	664.914,67

Elaborado por: la Autora

Para realizar estos cálculos se ha utilizado nuevamente el modelo de regresión lineal simple, despejando las fórmulas antes mencionadas se obtiene: $a= 11,000,978.93$ y $b= 66,491.47$, obteniendo el siguiente cuadro:

Cuadro # 11

AÑOS	HOGARES
2008	11.070.898,67
2009	11.200.453,33
2010	11.266.944,80
2011	11.333.436,27
2012	11.399.927,73
2013	11.466.419,20
2014	11.532.910,67
2015	11.599.402,13
2016	11.665.893,60
2017	11.732.385,07
2018	11.798.876,53
2019	11.865.368,00

Elaborado por: la Autora

El crecimiento de los hogares oscila entre el rango de 1 y 1,5 % anual, lo cual incidirá en el Consumo Potencial de muebles de mimbre.

Una vez calculado el CNA, es posible determinar el consumo potencial en base a la proyección de los hogares y al consumo recomendado, esta recomendación se la hace considerando que un juego de sala pesa aproximadamente 100 kg., y que por cada nuevo hogar en cada año, se le asignará un juego de muebles.

Cuadro # 12

AÑO	HOGARES	CONSUMO RECOMENDADO EN KG.	CRECIMIENTO ANUAL HOGARES	CP EN KG.
2009	11.200.453,33	100,00		-
2010	11.266.944,80	100,00	66.491,47	6.649.146,67
2011	11.333.436,27	100,00	66.491,47	6.649.146,67
2012	11.399.927,73	100,00	66.491,47	6.649.146,67
2013	11.466.419,20	100,00	66.491,47	6.649.146,67
2014	11.532.910,67	100,00	66.491,47	6.649.146,67
2015	11.599.402,13	100,00	66.491,47	6.649.146,67
2016	11.665.893,60	100,00	66.491,47	6.649.146,67
2017	11.732.385,07	100,00	66.491,47	6.649.146,67
2018	11.798.876,53	100,00	66.491,47	6.649.146,67
2019	11.865.368,00	100,00	66.491,47	6.649.146,67

PESO POR JUEGO DE SALA

Elaborado por: la Autora

Con los datos arrojados de las proyecciones de los hogares se puede obtener un consumo potencial basado en un factor recomendado de 100 Kg, que es el peso referencial de un juego de muebles de mimbre para sala, y que está conformado por: un sofá de tres cuerpos, dos sofás de dos cuerpos y una mesita.

El mercado potencial son los nuevos hogares que se forman anualmente, ya que son ellos quienes necesitarán de un juego de muebles de sala para su hogar recién formado. En otras palabras, el consumo potencial se basará en la variante de hogares.

4.4.3 DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha se la obtendrá restando el consumo potencial del consumo nacional aparente, de esta forma se tendrá el siguiente cuadro.

Cuadro # 13

AÑOS	CP EN KG.	CNA EN KG.	DI EN KG.	DI EN JUEGOS SALA	PORCENTAJE CUBIERTO
2009		93.300,00			-
2010	6.649.146,67	97.200,00	6.551.946,67	65.519,47	1,46 %
2011	6.649.146,67	101.100,00	6.548.046,67	65.480,47	1,52 %
2012	6.649.146,67	105.000,00	6.544.146,67	65.441,47	1,58 %
2013	6.649.146,67	108.900,00	6.540.246,67	65.402,47	1,64 %
2014	6.649.146,67	112.800,00	6.536.346,67	65.363,47	1,70 %
2015	6.649.146,67	116.700,00	6.532.446,67	65.324,47	1,76 %
2016	6.649.146,67	120.600,00	6.528.546,67	65.285,47	1,81 %
2017	6.649.146,67	124.500,00	6.524.646,67	65.246,47	1,87 %
2018	6.649.146,67	128.400,00	6.520.746,67	65.207,47	1,93 %
2019	6.649.146,67	132.300,00	6.516.846,67	65.168,47	1,99 %

Elaborado por: la Autora

Como se puede apreciar en este cuadro existe una cantidad ofrecida que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado, es decir hay una demanda insatisfecha del 98% anual aproximadamente, en los hogares que se están formando.

4.4.4 CONSUMO PERCÁPITA

Con los datos arrojados de los cálculos de Consumo Nacional Aparente y las proyecciones de la población, se obtiene un consumo per cápita del producto en estudio, como se mencionó anteriormente el consumo recomendado según criterio personal es de 1 juego por incremento en hogares, es decir 100 Kg por hogar, en base a estas dos

variables se obtiene un déficit y un déficit total del mercado de destino elegido, Canadá, lo que servirá para consideración de un porcentaje de la oferta exportable.

Cuadro # 14

AÑOS	CNA EN KG	VARIANTE CRECIMIENTO HOGARES	CONSUMO HOGARES EN KG	CR EN KG.	DÉFICIT EN KG.	DÉFICIT TOTAL EN KG	DÉFICIT EN JUEGOS DE SALA
2009	93.300,00	-	-	100,00	-	-	-
2010	97.200,00	66.491,47	1,4618	100,00	-98,5382	-6.551.949,77	-65.519,50
2011	101.100,00	66.491,47	1,5205	100,00	-98,4795	-6.548.046,72	-65.480,47
2012	105.000,00	66.491,47	1,5792	100,00	-98,4208	-6.544.143,67	-65.441,44
2013	108.900,00	66.491,47	1,6378	100,00	-98,3622	-6.540.247,27	-65.402,47
2014	112.800,00	66.491,47	1,6965	100,00	-98,3035	-6.536.344,22	-65.363,44
2015	116.700,00	66.491,47	1,7551	100,00	-98,2449	-6.532.447,82	-65.324,48
2016	120.600,00	66.491,47	1,8138	100,00	-98,1862	-6.528.544,77	-65.285,45
2017	124.500,00	66.491,47	1,8724	100,00	-98,1276	-6.524.648,37	-65.246,48
2018	128.400,00	66.491,47	1,9311	100,00	-98,0689	-6.520.745,32	-65.207,45
2019	132.300,00	66.491,47	1,9897	100,00	-98,0103	-6.516.848,92	-65.168,49

Elaborado por: la Autora

Este cuadro refleja el déficit que existe en este producto, aproximadamente uno de cada 100 hogares tiene un juego de muebles de mimbre, por lo tanto existe una necesidad del consumidor que debe ser satisfecha.

4.5 OFERTA DEL PROYECTO

La producción de mimbre se da principalmente en la provincia de Esmeraldas y la fabricación de muebles de mimbre en la provincia de Manabí, pero existen otras provincias donde se cultiva y se fabrica este tipo de muebles, pero no en gran cantidad.

En la actualidad no existen datos estadísticos de la producción de mimbre y mucho menos de la fabricación de muebles de esta fibra, por lo tanto para poder guiarse en la

cantidad que este proyecto puede ofrecer, se basará en un sondeo realizado a los artesanos de Montecristi para saber cuántos juegos de sala se pueden producir al mes.

De esta manera se tiene los siguientes datos:

Cuadro # 15

AÑOS	DÉFICIT EN JUEGOS DE SALA	OFERTA ANUAL	OFERTA ANUAL EN TM	PORCENTAJE OFERTA DEL PROYECTO
2009	-	-		-
2010	-65.519,50	300,00	30,00	0,46%
2011	-65.480,47	300,00	30,00	0,46%
2012	-65.441,44	300,00	30,00	0,46%
2013	-65.402,47	300,00	30,00	0,46%
2014	-65.363,44	300,00	30,00	0,46%
2015	-65.324,48	300,00	30,00	0,46%
2016	-65.285,45	300,00	30,00	0,46%
2017	-65.246,48	300,00	30,00	0,46%
2018	-65.207,45	300,00	30,00	0,46%
2019	-65.168,49	300,00	30,00	0,46%

Elaborado por: la Autora

La oferta exportable de este proyecto será de 0,46% del déficit total, es decir que anualmente se podrá vender 300 juegos de sala.

La oferta será un número constante que traducido a TM para efectos de Comercio Exterior es de 30 TM anuales.

Dicha oferta está basada en un estudio de campo realizado exclusivamente en Montecristi acerca de la capacidad de producción de muebles de mimbre. Los artesanos de este sector del país mencionaron que actualmente existen 5 talleres dedicados a la tejeduría de mimbre y otras fibras vegetales en Montecristi y que entre todos ellos pueden producir mensualmente 25 juegos de sala con finos terminados. Además los

tejedores mencionan que este tipo de muebles actualmente son fabricados para venta interna.

4.6 EL PRECIO

La fijación de precios es vital para mantener la competitividad. En el sector minorista, por ejemplo, las empresas canadienses han seguido la misma tendencia exitosa de los Estados Unidos de tener tiendas más grandes con precios muy competitivos.

Para determinar el precio hay que tomar en cuenta diferentes aspectos que influyen en la fijación de precios tales como:

- Calidad del producto,
- Precios referenciales del mercado de destino,
- Precios productos sustitutos,
- Capacidad adquisitiva del mercado de destino,
- Y la más importante, es la basada en el estudio del costo de producción, administración y ventas más una ganancia.

Cuadro # 16

AÑOS	PRECIO FOB POR JUEGO MUEBLE
2003	404,00
2004	427,94
2005	433,78
2006	420,93

Fuente: www.trademap.org
Elaborado por: la Autora

Se observa que los precios históricos de los muebles de mimbre en FOB oscilaban entre 400 a 420 dólares americanos, para tener una idea más actualizada del precio de este producto, se revisó páginas de internet de oferta de este tipo de muebles hacia Canadá y se notó que el precio *FOB ofertado oscila de entre USD 550 y USD 750* y el precio final al consumidor va de entre los USD 1200,00 a USD 1800,00.

4.7 COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

La comercialización del producto es el proceso mediante el cual un bien o servicio puede estar al alcance del consumidor. Las decisiones sobre el sistema de comercializar se encuentran entre las más complejas y se constituyen en un auténtico reto para cualquier empresa.

4.7.1 PROMOCIÓN Y/O PUBLICIDAD

La participación en *ferias de exposición* es una fuente valiosa para promocionar este producto físicamente, ya que a ellas asisten delegados de todo el mundo, por lo tanto es necesario tener información a la mano como: tarjetas de presentación y folletos que contengan fotografías y especificaciones del producto, precios, certificaciones de calidad y seguridad, fotografías de las instalaciones de producción y direcciones de correo electrónico o sitio web donde pueda contactarse con la empresa.

Generalmente en las ferias lo que se pretende es buscar potenciales compradores, por lo tanto no se debe tratar de vender en ese momento, ya que es probable que no se tenga éxito, primero se debe tratar de concretar citas para futuras reuniones en las cuales ya se

puede pretender vender el producto. Esta empresa tratará de participar en este tipo de eventos, pero esto dependerá de los ingresos económicos que obtenga la sociedad.

La principal feria en Canadá para promocionar los muebles es la del Mercado Canadiense de Mobiliario para el Hogar (Canadian Home Furnishings Market), que se realiza en Toronto cada enero y es cuando los compradores están más dispuestos a comprar, haciendo la mayor parte de sus entregas en diciembre. Esto les da tiempo para obtener muestras para su colección de otoño y embarques completos hasta sus depósitos para sus colecciones de verano.

Otra feria importante es la Exposición de Diseño de Interiores (Interior Design Show IDS), que se realiza en febrero en Toronto, es la principal plataforma canadiense para diseño residencial contemporáneo donde se lanzan y exhiben las tendencias de diseño más recientes en lo que se refiere a mobiliario canadiense e internacional, enseres y accesorios para el mercado residencial.

La Exhibición del Mercado (Market Showplace), es una feria de exposición de mobiliario para el hogar con 35 años de tradición, esta feria no se realizó el 2006 debido a cambios fundamentales en los mercados de muebles en Norte América. Para hacer frente a estos cambios dramáticos, los organizadores decidieron revisar con los miembros los ajustes para hacer de esta exhibición un evento ineludible e importante para la industria canadiense de muebles. En la actualidad esta feria se realiza en junio¹¹.

¹¹ TFOC BPCC. “Muebles 2006 “ Canadá

En Canadá existen también exhibiciones y centros de diseño de muebles que abren sus puertas todo el año en Toronto y Montreal. Esto da una buena indicación de la actualidad en tipos de materiales y colores usados para los diferentes diseños y precios.

Otras exhibiciones a las que atienden los compradores canadienses son el Mercado de Muebles del Sur (Southern Furniture Market) en High Point, Estados Unidos, que se realiza en abril y octubre, la exposición de Milán en septiembre y las de Toronto, Dallas, Colonia, París, Malasia y San Francisco.

Otra forma de promocionar este producto es mediante *Internet*, por lo tanto debemos asegurarnos de estar registrados con un buen buscador y de tener un sitio web informativo con enlaces de correo de fácil contacto.

4.7.2 EL COMPRADOR PARA NUESTRO PRODUCTO

Para encontrar potenciales compradores para los muebles de mimbre es aconsejable:

- Obtener una lista de compradores canadienses de muebles que ya han realizado actividades comerciales con Ecuador.

- Informarse en el Consulado Canadiense en la oficina nacional para la promoción de exportaciones si conocen de la visita personal de un comprador canadiense, y hacerles saber que se desearía tener una reunión con ellos para dar a conocer los productos.

- Ponerse en contacto con la Cámara de Comercio Ecuatoriano – Canadiense, para obtener información.
- Asistir a ferias.

Se debe tener siempre en mente que para ingresar a un nuevo mercado, se tiene solo una oportunidad de dar una buena impresión, y esta se da en el primer encuentro con el potencial comprador del producto, por lo tanto se debe tener un plan bien definido para presentar a la empresa y producto.

4.7.3 DISTRIBUCIÓN

Antes de elegir el modelo de distribución para los muebles de mimbre, se debe conocer los diferentes canales de distribución que tiene Canadá para el mercado de muebles.

Las principales áreas metropolitanas de mercado en Canadá son Toronto, Montreal y Vancouver. Toronto, el área metropolitana y el centro comercial más grande del país, es por lo general la ubicación más lógica para establecer una única representación. Desde una perspectiva regional, el país puede ser dividido geográficamente en cinco mercados distintos, además de los territorios. Estos son:

- Las provincias atlánticas: Nuevo Brunswick, Nueva Escocia, Isla Príncipe Edward, y Terranova y Labrador;
- La provincia de Québec;
- La provincia de Ontario;

- Las provincias de la Pradera : Manitoba y Saskatchewan;
- Las provincias occidentales : Alberta y Columbia Británica; y
- Los territorios: Yukón, Noroccidentales, y Nunavut¹².

Resultaría beneficioso tener representación en las provincias más importantes ya que proporcionaría un mejor servicio.

La distribución de muebles para el hogar en Canadá se basa esencialmente en entregas directas del fabricante o despachante al importador. A pesar que el flujo principal de muebles para el hogar pasa directamente del fabricante a los depósitos o tiendas de minoristas, los distribuidores mayoristas independientes también desempeñan un papel importante prestando servicios a ciertos segmentos de la industria.

Un porcentaje significativo de muebles para la oficina, hoteles e institucionales se venden por medio de licitaciones y contratos.

4.7.3.1 CANAL DE DISTRIBUCIÓN

La cadena de distribución que se ha elegido para los muebles de mimbre es la siguiente:

¹² <http://www.tfocanada.ca>

Grafico # 13

**CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE
MUEBLES DE MIMBRE**



Elaborado por: la Autora

Para comprender este canal de distribución se darán las siguientes definiciones:

Artesano: persona que utiliza sus manos para fabricar algún tipo de producto.

Exportador: encargada de desarrollar una relación comercial fuera del país y encargada de realizar los trámites requeridos para exportar una mercadería a un lugar establecido.

Agentes: conocen mucho acerca de la red comercial y son responsables por una gran porción de las importaciones de países clientes de TFO Canadá, generalmente están más dispuestos a asumir los riesgos que involucra el negociar con nuevos proveedores

Mayoristas: distribuyen a través de muchas redes incluyendo cadenas de tiendas, tiendas especializadas y otros distribuidores.

Tiendas especializadas: trabajan con un rango de muebles relativamente limitado, sus instalaciones permiten exhibir los muebles.

Consumidor final: persona que desea satisfacer una necesidad.

CAPÍTULO V

ESTUDIO TÉCNICO

El objetivo principal del estudio técnico es determinar la posibilidad de producción y comercialización de muebles de mimbre, así como fijar el tamaño, la localización y proceso productivo más óptimos, para en base de estos análisis determinar los requerimientos para el funcionamiento operativo del proyecto¹³.

El estudio técnico para este proyecto es basado como empresa exportadora, más no como productora, ya que no se fabricará los muebles, sino se los comercializará.

5.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto estará determinado de acuerdo a la capacidad de producción de muebles de mimbre, tomando en cuenta el aspecto económico para obtener el máximo rendimiento financiero y el aspecto físico para conseguir la máxima producción de este producto, es decir el tamaño del proyecto será de 300 juegos de sala anual.

Para poder determinar el tamaño de este proyecto se ha analizado los siguientes factores:

¹³ BARRENO, Luis.” Manual de formulación y evaluación de proyectos”. Quito 2007, Primera Edición

5.1.1 FACTOR DEMANDA

En el estudio de mercado se demostró la existencia de una demanda insatisfecha, la cual será cubierta en un 0,46% por este proyecto, traducido a cantidades hablamos de 25 juegos de sala de mimbre mensuales, por lo tanto el tamaño de este proyecto deberá ser adaptado a esta producción, lo cual no será difícil, ya que es una cantidad pequeña de producción.

La demanda de acuerdo al estudio de mercado realizado, no constituye una restricción para la ejecución del proyecto, en vista de que el mercado canadiense tiene demanda insatisfecha muy amplia.

5.1.2 FACTOR SUMINISTROS E INSUMOS

Para que un proyecto pueda operar correctamente es necesario que exista fluidez en el abastecimiento de materias primas e insumos tanto en calidad como en cantidad¹⁴.

Para el abastecimiento de materia prima de muebles de mimbre se cuenta con la provincia de Esmeraldas como principal proveedor de esta fibra y a Montecristi como productor de muebles tejidos de mimbre, ciudad que esa provista de personas capacitadas en el tejido de esta fibra.

¹⁴ BARRENO, Luis.” Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”. Quito 2007, Primera Edición

Para la provisión de material de embalaje y empaque para protección de los muebles, se realizará contactos con cartoneras ubicadas en la provincia del Guayas.

5.1.3 FACTOR TECNOLOGÍA Y EQUIPOS

Como factor tecnológico la empresa utilizará sistemas informáticos para realizar la documentación de exportación. Una herramienta primordial para este proyecto será el internet y correo electrónico, ya que de aquí se obtendrá y enviará información tanto a nivel nacional como internacional.

En cuanto a equipos, se utilizará una balanza industrial electrónica de piso, la misma que servirá para pesar los muebles y embalajes, de esta manera llevar un control en la capacidad del contenedor respecto al peso.

5.1.4 FACTOR FINANCIAMIENTO

Este proyecto será financiado a través de dos fuentes: capital propio y crédito bancario. Ecuador cuenta con líneas de crédito otorgadas por la Corporación Financiera Nacional (CFN), entidad que posee una tasa de interés mucho más baja que las normalmente manejadas en el mercado, especialmente para los proyectos relacionados con exportaciones de productos no tradicionales.

5.1.5 FACTOR ORGANIZACIÓN

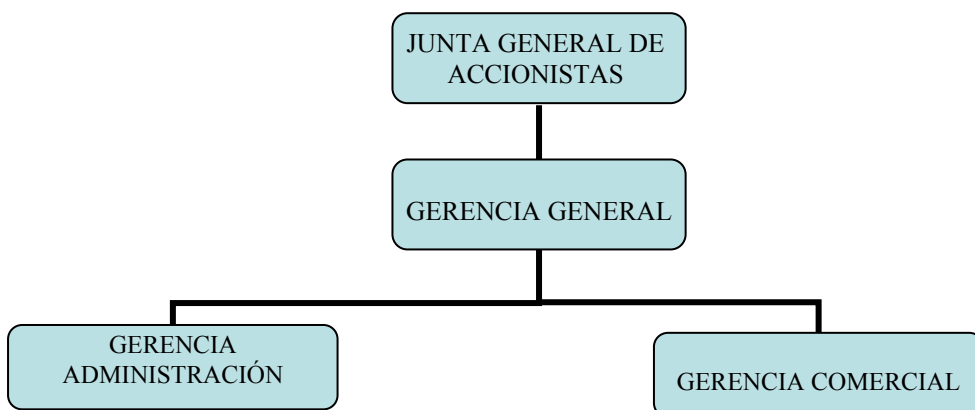
La organización es de carácter jurídico, ya que se constituirá una empresa de sociedad anónima, por lo tanto esta compañía estará gobernada por la Junta General de Accionistas y administrada por el Presidente y Gerente General.

Para la asignación de responsabilidades, la empresa determinará los niveles de jerarquía mediante un organigrama, el mismo que servirá de asistencia y orientación en todas las unidades administrativas.

5.1.5.1 ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL

El organigrama que se presenta a continuación se presenta por gerencias, por lo que ayudará a establecer cuáles son las líneas de comunicación formales y conexiones entre puestos.

Gráfico # 14



Elaborado por: la Autora

5.1.5.2 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL

Indica las funciones encargadas a cada gerencia.

Gerencia General.- Será encargada de representar legal, judicial y extrajudicialmente a la compañía, presidirá las sesiones de Junta General de Accionistas, además, es la unidad máxima responsable de la planificación, organización y resultados de la empresa eficiente.

Gerencia de Administración.- Es la responsable de registrar las operaciones contables y presupuestarias, efectuar la gestión de cobranzas y pagos, elaborar los estados contables, registrar las operaciones contables y presupuestarias, liquidar los sueldos del personal, definir las políticas de gastos y, además, realizar todo lo relacionado a las funciones secretariales.

Gerencia Comercial.- Su función será el de mantener relaciones de negocios con mercados en el extranjero, definir políticas de transacciones internacionales, mantener una relación comunicativa permanente con Gerente General tratando nuevas formas de negocio, revisar la forma de penetración que tiene el producto en el mercado extranjero y mantener una amplia gama de proveedores de insumos y materia prima necesarias para exportar los muebles de mimbre con características de calidad.

Además, será responsable de elaborar y recopilar documentación necesaria para respaldar la exportación, tramitar los documentos requeridos por el comprador, cumplir con las normas y/o instrucciones relativas al registro, entrega y recepción de la

documentación interna y externa que se tramita, envía o recibe en la exportadora, elaboración y tramitación de permisos o solicitudes especiales en el país importador.

En la estiba, velar que los productos no sufran ninguna alteración en cuanto a calidad como: golpes, abolladuras, caídas, etc., en cuanto a cantidad, que la cuantía a despachar sea la correcta, corroborar esto para evitar los robos, etc. y contar con los requerimientos específicos para el producto en cuanto a embalaje

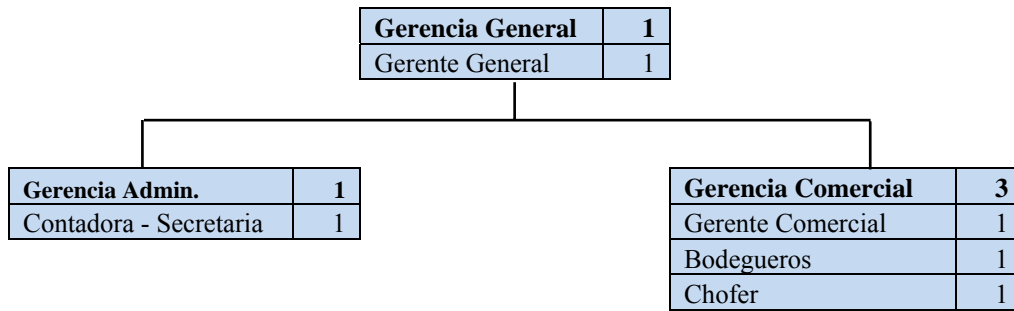
En cuanto a logística, debe controlar cada una de las etapas de despacho de la mercadería, desde inspeccionar el momento en que se carga el producto, su traslado por tierra al puerto, el paso de la aduana y la carga en el embarque, coordinar la ruta y reserva de los transportes que se utilizarán.

Nota: todas las gerencias deberán dar un informe mensual a la Gerencia General de los avances que se han realizado y de los problemas que se presenten.

5.1.5.3 ORGANIZACIÓN DE PUESTOS, PLAZAS Y UNIDADES

Indica las necesidades en cuanto a puestos y el número de plazas necesarias para cada unidad consignada.

Gráfico # 15



Elaborado por: la Autora

Como se puede notar este proyecto va a necesitar de cinco personas calificadas en los diferentes puestos, para la puesta en marcha de la empresa.

5.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización de un proyecto, es una decisión que incidirá directamente en costos, pues podremos abaratar precios de producción en el transporte tanto de materia prima como del producto terminado, para esto el proyecto ha tomado en cuenta: el lugar de abastecimiento de materia prima, zona donde está la mano de obra calificada y medios de transporte.

Para determinar la localización de las oficinas de la empresa se debe tener en cuenta aspectos como la selección de macro y micro localización que está condicionada al resultado del análisis de lo que se denomina factor de localización.

5.2.1 MACRO LOCALIZACIÓN

La empresa tiene dos alternativas de macro localización, la primera fue en la provincia de *Manabí* ya que es aquí donde se encuentran los tejedores experimentados de mimbre, y la segunda y mejor opción según criterio propio, es la provincia del *Guayas*, ya que influyen factores como: facilidad de medios de comunicación, buenas vías de acceso, servicios básicos y la cercanía al puerto del Gayas.

Se descartó la opción del lugar de producción de la fibra, que es Esmeraldas, debido a que no cuenta con artesanos calificados en el tejido de mimbre y por encontrarse muy distante del puerto de Guayaquil, lugar donde se embarcará la mercancía para ser enviada al exterior.

5.2.2 MICRO LOCALIZACIÓN

Es la ubicación exacta dentro de la macro localización, para la definición de esta zona, se ha considerado el método cualitativo por puntos, debido a las varias alternativas que se encuentra en la provincia de Guayas para el asentamiento de nuestra empresa.

A continuación se señalará los factores que incidirán en la decisión de la zona exacta dentro de la provincia del Guayas, donde va a estar ubicada ARTEXPOR T S.A.:

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

Cuadro # 17

Zona A	Guayaquil
Zona B	Daule
Zona C	Durán

FACTORES	PESO	ZONA A		ZONA B		ZONA C	
		CALIF.	PONDER	CALIF.	PONDER	CALIF.	PONDER
Cercanía a insumos	0,20	7	1,40	7	1,40	6	1,20
Medios y vías de transporte	0,20	7	1,40	8	1,60	6	1,20
Disponibilidad y costo de M.O.	0,15	7	1,05	7	1,05	6	0,90
Facilidad de movilización	0,20	5	1,00	9	1,80	8	1,60
Disponibilidad terreno y oficinas	0,25	5	1,25	8	2,00	6	1,50
TOTAL	1,00	31	6,10	39	7,85	32	6,40

Elaborado por: la Autora

De acuerdo con este método se escoge la localización B, correspondiente a Daule, por tener la calificación total ponderada más alta, es decir la empresa ARTEXPORT S.A. será instalada en el Km. 9 vía Daule, puesto que al medir los factores y compararlos con las otras opciones se llegó a la conclusión de que Daule cuenta con más facilidades y beneficios en los factores que se vio anteriormente.

Dada la ubicación, las oficinas son de fácil acceso para clientes, empleados y proveedores.

5.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto ayudará a la instalación y funcionamiento de las oficinas por medio del proceso de comercialización, adquisición de equipos, selección de tecnología y distribución de la planta.

La empresa ha provisto la compra de: un terreno ubicado en Daule para la ubicación de las oficinas, un camión para el transporte de los muebles, desde Montecristi hasta Daule, una balanza para pesar tanto el producto para exportar como el embalaje y los equipos, útiles y muebles de oficina necesarios para el desenvolvimiento de la empresa.

5.4 PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

Los muebles serán elaborados tomando en cuenta los requerimientos del consumidor, por lo tanto, deberá haber un pedido previo por lo menos de un mes de anticipación para solicitar la fabricación de los muebles a las unidades productoras, y así comenzar con el proceso de comercialización de los muebles de mimbre.

Los muebles cuyo destino serán la exportación deberán encajarse a las características solicitadas por el cliente, tales como son: modelos, colores, diseños, durabilidad y calidad. Para que estos requisitos se cumplan, los muebles pasarán por control de calidad al ingresar a la bodega, ya que no se debe dar pie a quejas por parte del comprador, ya que esto quebrantaría la relación comercial existente.

Dada la esencia de la empresa, los procesos que se realizarán, son de carácter documental prioritariamente.

5.4.1 SELECCIÓN DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

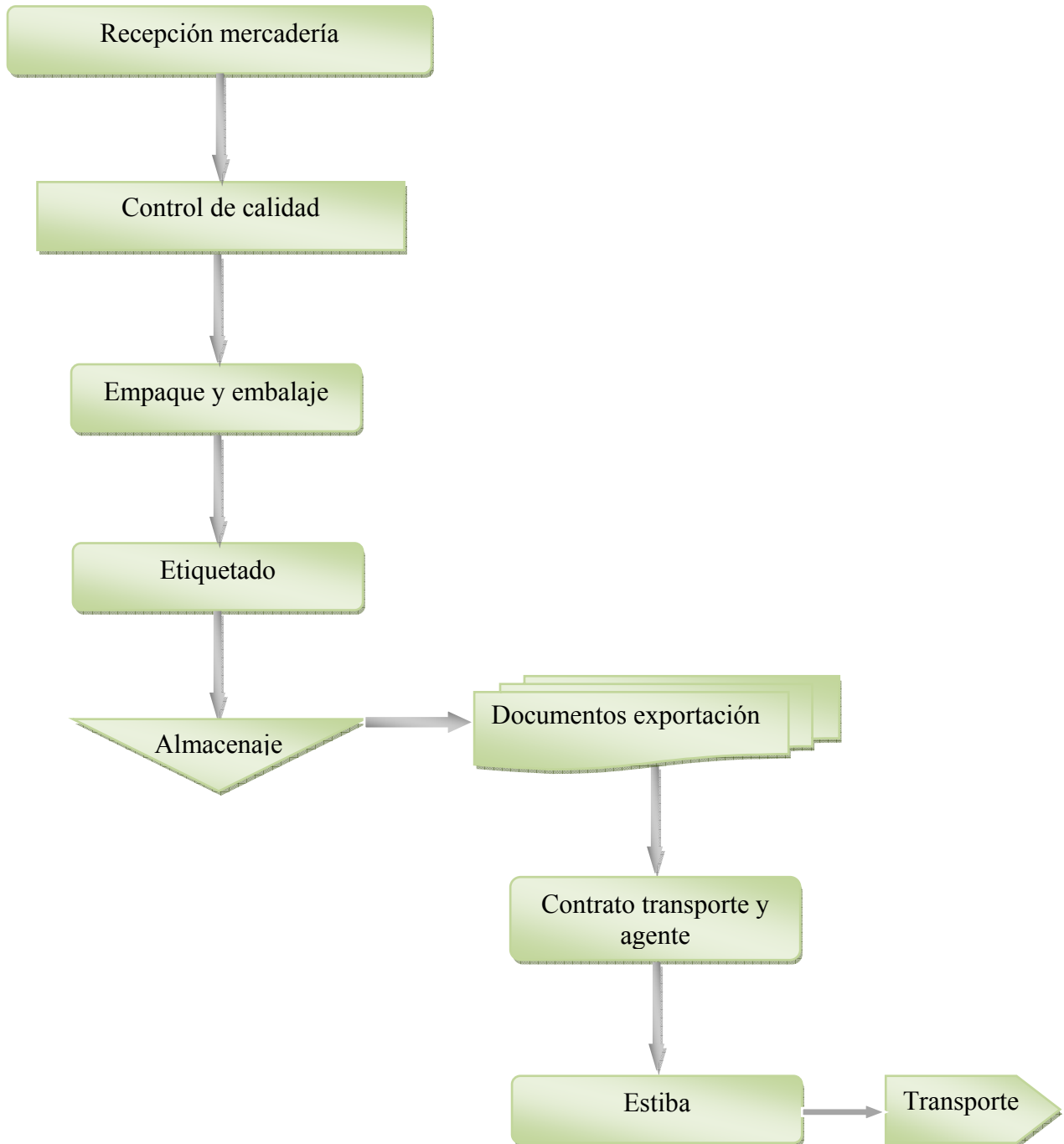
Como se mencionó anteriormente, el proceso iniciará con la confirmación del pedido en el exterior, este pedido se enviará a los fabricantes para que procedan con la elaboración de los muebles.

Para el análisis de exportación se debe tomar en cuenta el abastecimiento del producto en estudio y la capacidad de las instalaciones que posean un tamaño adecuado que resulte ser eficiente. La materia prima más elemental que es la adquisición de muebles de mimbre, se la realizará en volúmenes que concuerden con los requerimientos del extranjero, esta materia prima será comprada totalmente terminada, es decir lista para su comercialización.

El sistema de exportación se lo realizará de acuerdo al siguiente flujograma.

5.4.1.1 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

Gráfico # 16



Elaborado por: la Autora

Recepción mercadería.- Se recibirá los muebles de mimbre totalmente terminados por parte de los encargados de bodega.

Control de calidad.- Se revisará minuciosamente los acabados y materiales de los muebles, para constatar que no existan daños, rasguños o fibras no rematadas en el tejido del mueble.

Empaque y embalaje.- El empaquetado servirá para el transporte de los muebles, de esta manera no sufrirán daños en su estructura. Esta empresa utilizará cartón corrugado que pase la prueba de resistencia en libras con suficiente material en el interior para evitar que la superficie dañe el terminado y también envoltura plástica para evitar el ingreso de humedad.

Etiquetado.- Se debe confirmar que las etiquetas cumplan con los estándares canadienses, deben poseer información como: nombre y tipo de producto, peso, medidas, país de origen, nombre y dirección del importador, etc.

Almacenaje.- Los muebles serán exportados, por lo tanto deberán ser almacenados temporalmente en espera del transporte que los llevará al puerto de salida del país. Por el volumen de los muebles, el almacenaje debe durar el menos tiempo posible.

Documentación de exportación.- La Gerencia de Comercial en base a la lista de empaque procederá a realizar la factura comercial y certificado de origen, también recopilará la documentación emitida por la naviera y el agente afianzado.

Contrato transporte y agente.- El encargado de la exportación deberá contratar un camión para el transporte desde la empresa hasta el puerto, verificar la existencia de cupos en las navieras para el transporte internacional y buscar la ayuda de un agente afianzado para realizar los trámites aduaneros correspondientes.

Estiba.- Es cargar los muebles en el contenedor, para su transporte.

Transporte.- Transportar el contenedor por vía terrestre desde la empresa hasta el puerto de embarque, y de ahí movilizarla hacia el buque para el transporte marítimo.

CAPÍTULO VI

PROCESO DE EXPORTACIÓN

El proceso de exportación es el cumplimiento de varias normas y formalidades, las cuales permitirán llevar a cabo la adecuada exportación de productos a los mercados de destino.

“En este proceso se utiliza un gran número de expresiones especializadas, sobre todo en relación con los seguros marítimos, expresiones cuyo significado es absolutamente necesario conocer, ya que son usadas cotidianamente, por cuanto tienen su origen en usos y costumbres tradicionales y en leyes específicas”¹⁵.

A continuación se detallará los pasos que se deben seguir en una exportación:

6.1 REQUISITOS PARA OBTENER LA CALIDAD DE EXPORTADOR

Para ser exportador se debe cumplir con todos los trámites legales, los mismos que deben ser realizados por el representante legal de la empresa. Los requisitos solicitados, son los siguientes:

¹⁵ ESTRADA Raúl, ESTRADA Patricio, “Exportar es el reto”. Quito 2007

6.1.1 OBTENCIÓN DEL RUC

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) constituye el número de identificación de personas naturales, sociedades y entidades del sector público que sean sujetas de obligaciones tributarias, este número debe estar debidamente actualizado en el SRI (Servicio de Rentas Internas), estar catalogadas como exportadores en estado activo y con autorizaciones vigentes para: emitir facturas o comprobantes de venta, y, guías de remisión.

Se debe obtener la inscripción en el RUC dentro de los treinta días siguientes a su constitución o inicio de actividades.

6.1.2 REGISTRO COMO EXPORTADOR

Registrarse como importador en la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), para ello debe ingresar a la página web de la Aduana www.aduana.gov.ec, aquí se encuentra la opción OCEs, se pulsa y selecciona Registro de Datos, inmediatamente se despliega un formulario en el cual se debe ingresar todos los datos solicitados, al finalizar presionar el botón Enviar Formulario.

Una vez enviado el formulario de registro, se debe solicitar la entrega de usuario y contraseña de acceso al sistema SICE mediante carta firmada por el representante legal de la compañía, a la atención del Departamento de Help Desk, adjuntando copia de la cédula del representante legal y nombramiento respectivo. Esta incluso puede hacerse vía e-mail.

6.2 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

Al realizar negocios internacionales, las condiciones de entrega y pago de la mercadería deben definirse en el contrato de compraventa, en el cual se debe indicar el INCOTERM (según la Cámara de Comercio Internacional CCI), con el cual se va a negociar y la forma de pago que se va a utilizar.

6.2.1 INCOTERM

Los incoterms permiten clasificar y establecer la distribución de los costos y las correspondientes responsabilidades entre compradores y vendedores, además de determinar las limitaciones de los riesgos en el proceso de exportación.

El incoterm con el cual se realizará la exportación será en términos FOB (franco a bordo), lo que significa que el vendedor cumplirá su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda y efectivamente se ha colocado sobre el barco, también significa que el riesgo que corre el exportador termina en ese momento y desde ahí, los riesgos corren a cargo del importador.

6.2.2 FORMA DE PAGO

La forma de pago para exportar los muebles de mimbre será 50% anticipado, es decir que el importador deberá pagar este valor al colocar el pedido y el 50% giro a la vista, contra entrega de documentos de embarque, es decir el importador deberá cancelar el total del pedido cuando se envíe por email una copia del B/L.

6.3 DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EXPORTAR

Para realizar una exportación hacia Canadá, es necesaria la utilización de mecanismos que estén conformes con las exigencias del país de origen. En el envío de nuestro producto, la documentación que acompañará a la exportación será la siguiente:

6.3.1 LISTA DE EMPAQUE - PACKING LIST

Elaborada por el exportador, su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; es emitida en hoja membretada de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

- Datos del exportador.
- Datos del importador.
- Marcas y números de los bultos.
- Lugar y fecha de emisión.
- Modo de embarque
- Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.
- Total de los pesos bruto y neto.
- Tipo de embalaje.
- Firma y sello del exportador.

Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo este factor, de la naturaleza de las mercaderías, por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de

tipos de mercadería. Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.

6.3.2 FACTURA COMERCIAL

Elaborada por el exportador y es emitida según los datos de la lista de empaque, y contiene:

- Los nombres del exportador e importador, con sus respectivas direcciones y datos.
- Los detalles técnicos de la mercadería.
- Fecha y lugar de emisión.
- La unidad de medida.
- Cantidad de unidades que se están facturando.
- Precio unitario y total de venta.
- Moneda de venta.
- Condición de venta.
- Forma y plazos de pagos.
- Peso bruto y neto.
- Marca.
- Número de bultos que contiene la mercadería.
- Medio de transporte.
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

6.3.3 CERTIFICADO DE ORIGEN

Es un formulario cuyo rol principal es dar testimonio del cumplimiento de las normas de origen de las mercancías que se intercambian y que sirve para que el comprador extranjero, gracias a las preferencias arancelarias existentes pueda justificar la exoneración total o parcial de los impuestos arancelarios para la importación de los muebles de mimbre. Para el caso de Canadá, el certificado es el formulario A, emitido por el MIC, ya que el acuerdo internacional que rige entre Ecuador y Canadá es el APG.

6.3.4 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Emitida por la naviera y se utiliza para el transporte marítimo y es el título que representa la propiedad de la mercadería, además de ser la prueba del contrato de transporte y prueba de recibo de la mercadería a bordo. Los datos que contiene son:

- Datos del cargador.
- Datos del exportador.
- Datos del consignatario.
- Datos del importador.
- Nombre del buque.
- Puerto de carga y de descarga.
- Indica si el flete es pagadero en destino o en origen.
- Importe del flete.
- Marcas y números del contenedor o de los bultos.
- Número del recinto.

- Descripción de mercaderías, pesos bruto y neto, volumen y medidas.
- Fecha de embarque.

6.3.5 DECLARACIÓN ADUANERA

Este documento forma parte de los trámites aduaneros, debe ser realizado y presentado por personal especializado, en este caso un agente de aduanas. Las mercancías a ser exportadas deberán ser declaradas ante la Aduana, dentro del plazo máximo desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera, tal como establece la Ley Orgánica de Aduanas.

6.3.6 CUPÓN DE APORTE A LA CORPEI

El exportador deberá efectuar el pago de la cuota redimible de la CORPEI, prevista en La Ley de Comercio Exterior e Inversiones, LEXI, determinada en el literal e) del artículo 22:

"Las cuotas redimibles del 1.5 por mil (uno punto cinco por mil) sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado; excepto aquellas de USD 3.333,00 (tres mil trescientos treinta y tres dólares de los Estados Unidos de América) o menores, las cuales deberán aportar USD 5,00 (cinco dólares de los Estados Unidos de América); del 0.50 por mil (cero punto cincuenta por mil) del valor FOB de las exportaciones de petróleo y sus derivados, y del 0.25 por mil (cero punto veinticinco por mil) sobre el valor FOB de toda importación, excepto aquellas menores a USD 20.000,00 (veinte mil

dólares de los Estados Unidos de América), las cuales deberán aportar USD 5,00 (cinco dólares de los Estados Unidos de América)."

Cuando las contribuciones totalizan un mínimo de USD 500,00, generan un Certificado de Aportación CORPEI, por su valor nominal en dólares y redimible a partir de los 10 años; sin reconocer intereses y garantizados por un fondo patrimonial creado para el efecto.

6.4 TRÁMITES PARA EXPORTAR

El régimen que se utiliza para la salida de la mercancía es el régimen 40 que se trata de exportación a consumo por el cual las mercancías nacionales o nacionalizadas salen del territorio aduanero para su uso consumo definitivo en el exterior. Las exportaciones en el Ecuador pagan tasas por servicios aduaneros y la cuota de la Corpei.

6.4.1 TRÁMITES EN ADUANA

El trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

Primera fase.- El propietario consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana, presentará en la Declaración Aduanera Única (DAU) de Exportación, la declaración de las mercancías destinadas al extranjero, en la que se señalará el régimen aduanero al que se someterán. En las exportaciones, la declaración se presentará en el departamento de Exportaciones del Distrito Aduanero, desde siete

días antes, hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera, con los documentos de acompañamiento mencionados.

Segunda fase.- Con la documentación aprobada se realizará la exportación definitiva y se regresa al mismo departamento, incluyendo el documento de embarque (conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte) con cuatro copias certificadas. El Departamento de Exportaciones procede a comprobar la información de la DAU, comparándola con los datos de factura comercial y los datos de documento de embarque, luego de lo cual realiza la aprobación y cancelación definitiva de la DAU de Exportación, con el refrendo de la aduana y se entrega al exportador la copia correspondiente de la Declaración Aduanera Única de Exportación.

6.4.1 TRÁMITES DE EMBARQUE

El trámite de embarque comprende las siguientes fases:

Fase de pre-embarque.- Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (régimen 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. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio

Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Fase post-embarque.- Se presenta la DAU definitiva de Exportación a Consumo (régimen 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.
- CORPEI.

6.5 LOGÍSTICA DE LA EXPORTACIÓN

Para realizar la logística de la importación se debe tener en cuenta datos como:

6.5.1 CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA

El tipo de esta mercadería es Carga General ya que está compuesta de artículos individuales, su naturaleza es duradera con pesos de: el mueble de 3 cuerpos 45 libras, sillón 20 libras y mesa de centro de 10 libras y sus medidas de: mueble grande de 1,90cm x 70cm, pequeños de 80cm x 70cm y mesa de 60cm x 60cm x 40cm.

6.5.2 EMBALAJE

El embalaje es una fase de la preparación que la carga precisa, esto implica definir el embarque internacional, lo cual incluye las características de los bienes, el modo de transporte y el material de embalaje.

Los muebles en paquetes deben estar compactos y firmes para proteger el contenido y preservar su calidad, los materiales que se utilicen deben ser seguros e higiénicos. Para proteger los muebles de un impacto, se necesitan materiales más resistentes y capaces de amortiguar el golpe, como espuma de polietileno o plástico de burbujas. Ya que la

espuma de polietileno se puede rasgar y hasta perforar, debe ir laminada con una capa de papel Kraft o con una película de polietileno. No se recomienda el uso de cartones baratos. Es importante también utilizar alguna forma de relleno (bolsas de aire o paneles de cartón) y fijar firmemente cualquier pieza móvil (puertas, extensiones, etc.) para reducir al mínimo el movimiento que pueda producirse dentro del embalaje.

Por último la mercadería será colocada dentro de un contenedor de 40' estándar.

6.5.3 MARCADO O ETIQUETADO

El marcado es la forma de identificar cada pieza de la carga, la cual debe ser legible, utilizar la lengua del país de destino, debe suministrar suficiente información de la carga y su manejo, ubicarla en una parte que sea de fácil visualización y debe realizarse de acuerdo con la legislación del país importador.

Las marcas que debe poseer una mercancía son: marcas informativas del exportador, importador y de la carga, marcas de manipuleo que son instrucciones y advertencia de peligro mediante el uso de símbolos pictóricos internacionalmente aceptados.

6.5.4 CONTENEDORIZACIÓN

Es un método de distribución física que utiliza una unidad de transporte de carga llamada contenedor la cual permite el acarreo de la carga unitarizada como una unidad indivisible, segura e inviolable de carga que se almacena, moviliza, apila, amarra, etc., y

que se llena, vacía y estiba, en el lugar de origen y destino del embarque, respectivamente¹⁶.

6.5.5 TRANSPORTE

El transporte que se utilizará para movilizar el contenedor desde las bodegas hacia el puerto será un camión.

El transporte internacional más adecuado para la movilización del contenedor es el marítimo, ya que es más económico y además, por no ser un producto perecible no tenemos las exigencias de tiempo.

6.6 PUERTOS

6.6.1 PUERTOS DE ECUADOR

En Ecuador el puerto principal para comercio exterior es el puerto de Guayaquil ya que a través de este, se moviliza el 70% del comercio exterior que maneja el Sistema Portuario Nacional.

Las oficinas de la empresa están ubicadas en la provincia del Guayas, por lo tanto, el contenedor saldrá de este puerto.

¹⁶ GARCES Jorge, “Distribución física internacional”. Quito 2004.

Las exigencias de este puerto para que una mercadería salga del país son: Permiso de exportar, Factura Comercial, Lista de Empaque, Conocimiento de Embarque, Declaración Aduanera, Cupón Corpei, pasar la revisión antinarcóticos y orden de embarque.

6.6.2 PUERTOS DE CANADÁ

El sistema marino consiste de más de dos docenas de puertos principales, e incluye la vital Vía Marítima de San Lorenzo que conecta el Océano Atlántico con los numerosos mercados tierra adentro de Norte América. Las importaciones pueden ingresar por uno de los principales puertos de Canadá, a pesar que también pueden ingresar por un puerto de Estados Unidos y ser transportadas por tierra hacia el Canadá. Los principales puertos son: Vancouver en la costa occidental, Montreal, Toronto y Thunder Bay en la Vía Marítima de San Lorenzo, y Halifax (Nueva Escocia) y Saint John (Nueva Brunswick) en la Costa Oriental¹⁷.

La aduana canadiense exige los siguientes documentos o trámites para liberar una mercancía: Conocimiento de Embarque o Guía Aérea de Carga, Certificado de Origen (Formulario A), Factura Comercial, Permisos de Exportación, (los permisos como por ejemplo para especies en peligro de extinción los emite el gobierno del país del exportador), Lista de Empaque, (eventualmente es requerida como suplemento de la

¹⁷ TFO Canadá, “Guía para la exportación a Canadá”, Octava Edición 2008.

factura comercial) y Factura Pro Forma, (este cálculo de costo de entrega es generalmente requerido para una venta exitosa).

El importador, debe presentar con cada embarque que ingrese a Canadá: 2 copias del documento de control de carga, 2 copias de la factura, 2 copias del formulario completo Forma B3 (Forma de codificación de Aduanas de Canadá) y todos los permisos de importación requeridos, certificados requeridos según el producto importado. Estos documentos se los pueden presentar en copias o si la Aduana Canadiense lo autoriza, se puede transmitir esta información usando el sistema EDI de la Aduana.

CAPÍTULO VII

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Una vez definidos, el tamaño del proyecto, la infraestructura, equipos y todos los requerimientos del mismo, se analizarán las inversiones en las que se tiene que incurrir para la operación del proyecto, con el fin de determinar la cuantía de las inversiones requeridas para poner en marcha este plan.

7.1 INVERSIONES

Para el cumplimiento de este proyecto, es necesaria la utilización de fondos tanto propios como obtenidos por terceros, en este capítulo se presenta un resumen de las inversiones en que la empresa se verá inmersa. El monto a utilizarse será de USD 84.185,27.

Cuadro resumen de inversiones

Cuadro # 18

DESCRIPCIÓN	VALOR
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	61.166,34
ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	7.140,00
CAPITAL DE TRABAJO	15.878,93
TOTAL	84.185,27

Elaborado por: la Autora

7.1.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Son bienes tangibles que se requieren para la transformación de las materias primas e insumos en productos, también son activos fijos aquellos que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto. Estos activos se caracterizan porque son sujetos de depreciación, a excepción de los terrenos.

Cuadro # 19

DESCRIPCIÓN	VALOR
EDIFICIO	17.008,50
TERRENO	10.200,00
VEHÍCULOS	29.478,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	392,70
MUEBLES Y ENSERES	1.103,64
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2.606,10
EQUIPOS DE OFICINA	377,40
TOTAL	61.166,34

Elaborado por: la Autora

7.1.1.1 TERRENOS

Para el funcionamiento del proyecto se comprará un terreno de 200 m² ubicado en el Km. 9 vía Daule, donde se construirá las oficinas y bodegas de la empresa.

Cuadro # 20

DESCRIPCIÓN	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TERRENO	M 2	200	50,00	10.000,00
Subtotal				10.000,00
Imprevistos 2%				200,00
Total				10.200,00

Fuente: www.daule.oxl.com.ec

Elaborado por: la Autora

7.1.1.2 EDIFICIOS

Teniendo ya, un lugar físico se procederá a la construcción de las oficinas, bodega, parqueaderos, etc. Los costos que se mencionan a continuación incluyen mano de obra, instalaciones hidrosanitarias, eléctricas, herrería, pintura, vidriería y carpintería.

Cuadro # 21

DESCRIPCIÓN	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
OFICINA	M 2	40	150,00	6.000,00
BODEGA	M 2	70	100,00	7.000,00
ÁREA DE CARGA Y DESCARGA	M 2	50	15,00	750,00
PARQUEADEROS	M 2	25	15,00	375,00
BAÑOS	M 2	15	170,00	2.550,00
subtotal				16.675,00
Imprevistos 2%				333,50
TOTAL				17.008,50

Fuente: Cámara de Constructores del Guayas
Elaborado por: la Autora

7.1.1.3 VEHÍCULOS

Se comprará un camión para el transporte de los muebles desde el fabricante hasta las bodegas de la empresa. El camión hará este transporte semanalmente debido a su capacidad de carga.

Cuadro # 22

DESCRIPCIÓN	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
CAMIÓN DE CARGA CHEVROLET SERIE NKR	UNIDAD	1	28.900,00	28.900,00
Subtotal				28.900,00
Imprevistos 2%				578,00
Total				29.478,00

Fuente: Revista Carburando
Elaborado por: la Autora

7.1.1.4 MAQUINARIA Y EQUIPOS

Ya que la empresa es de comercialización, el equipo que se utilizará será una balanza, el mismo que será colocado en la bodega y servirá para pesar los muebles y embalaje, para un control en la distribución del contenedor.

Cuadro # 23

DESCRIPCIÓN	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
BALANZA ELECTRÓNICA DE PISO 150Kg.	UNIDAD	1	385,00	385,00
Subtotal				385,00
Imprevistos 2%				7,70
Total				392,70

Fuente: www.guimun.com/ecuador
Elaborado por: la Autora

7.1.1.5 MUEBLES Y ENSERES

Los muebles y enseres para la puesta en marcha de la empresa serán los necesarios para el funcionamiento del proyecto y comodidad de sus empleados.

Cuadro # 24

DESCRIPCIÓN	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
SILLAS GIRATORIAS	UNIDAD	4	56,00	224,00
SILLÓN EJECUTIVO	UNIDAD	1	130,00	130,00
ESCRITORIOS	UNIDAD	4	62,00	248,00
ARCHIVADOR AÉREO	UNIDAD	2	82,00	164,00
ARCHIVADOR DE 3 GAVETAS	UNIDAD	2	126,00	252,00
MESA CENTRAL	UNIDAD	1	64,00	64,00
Subtotal				1.082,00
Imprevistos 2%				21,64
Total				1.103,64

Fuente: Q' Muebles
Elaborado por: la Autora

7.1.1.6 EQUIPOS DE CÓMPUTO

Los equipos de cómputo serán usados por la contadora, gerente comercial y bodeguero y una portátil será utilizada por el gerente general, ya que debe tener la información a su disposición en donde él se encuentre.

Cuadro # 25

DESCRIPCIÓN	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
COMPUTADORAS	UNIDAD	3	410,00	1230
COMPUTADORA PORTÁTIL	UNIDAD	1	950,00	950
IMPRESORA MULTIFUNCIÓN	UNIDAD	1	125,00	125
IMPRESORA MATRICIAL	UNIDAD	1	250,00	250
Subtotal				2555
Imprevistos 2%				51,1
Total				2606,10

Fuente: EyS Corp.

Elaborado por: la Autora

7.1.1.7 EQUIPOS DE OFICINA

Los equipos seleccionados servirán para el buen desenvolvimiento en el trabajo administrativo, tanto en las oficinas como en las bodegas.

Cuadro # 26

DESCRIPCIÓN	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TELÉFONOS	UNIDAD	3	35,00	105,00
CENTRAL TELEFÓNICA	UNIDAD	1	200,00	200,00
SUMADORAS	UNIDAD	1	65,00	65,00
Subtotal				370,00
Imprevistos 2%				7,40
Total				377,40

Fuente: Sol Naciente

Elaborado por: la Autora

7.1.2 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES O DIFERIDOS

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

Estos activos se caracterizan porque son amortizables en un plazo de 5 años, monto que será recuperable al realizar las declaraciones de impuestos.

Para este proyecto se tomó en cuenta los gastos en los que se debe incurrir para la constitución de la empresa, tales como: abogado, notaría, publicaciones de prensa, registro mercantil, municipio y afiliación a las cámaras, teniendo así los siguientes rubros:

Cuadro # 27

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO
ESTUDIOS Y DISEÑOS DEFINITIVOS	5.000,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	2.000,00
Subtotal	7.000,00
Imprevistos 2%	140,00
Total	7.140,00

Fuente: Asercontri
Elaborado por: la Autora

Dentro de las inversiones se consideró un 2% de imprevistos, previendo las posibles omisiones y contingencias durante el lapso de instalación

7.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

Constituye el conjunto de recursos necesarios para poner en marcha el proyecto, hasta que la empresa genere sus propios ingresos y puedan cubrir los gastos que el mismo ocasione.

El capital de trabajo para la empresa está proyectado para el primer mes.

Cuadro # 28

DESCRIPCIÓN	VALOR
MERCADERÍA	11.475,00
MATERIAL INDIRECTO	618,12
M.O.I	338,26
OTROS COSTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN	14,28
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO	157,24
SEGUROS	182,29
GASTOS ADMINISTRATIVOS	2.097,46
GASTOS EXPORTACIÓN	996,29
Total	15.878,93

Elaborado por: la Autora

7.2 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Para el inicio de las actividades de la empresa se necesita de capital, el cual se lo conseguirá por medio de dos fuentes, el cuadro que se presenta a continuación señala el porcentaje de recursos propios y ajenos que se utilizarán.

7.2.1 CUADRO DE FUENTES Y USOS

Cuadro # 29

DESCRIPCIÓN	VALOR	RECUR. PROPIOS		RECURSOS AJENOS	
		%	VALOR	%	VALOR
Edificios	17.008,50	0	-	100	17.008,50
Terrenos	10.200,00	0	-	100	10.200,00
Vehículos	29.478,00	0	-	100	29.478,00
Maquinaria y equipos	392,70	100	392,70	0	-
Muebles y enseres	1.103,64	100	1.103,64	0	-
Equipos de cómputo	2.606,10	50	1.303,05	50	1.303,05
Equipos de oficina	377,40	100	377,40	0	-
Activos intangibles	7.140,00	100	7.140,00	0	-
Capital de trabajo	15.878,93	100	15.878,93	0	-
TOTAL	84.185,27	31,12	26.195,72	68,88	57.989,55

Elaborado por: la Autora

El valor total que requiere este proyecto para iniciar es de USD 84.185,27 de los cuales el 31.12 % se financiará con recursos propios y el 68.88 % con recursos ajenos.

7.2.2 TABLA DE AMORTIZACIÓN GRADUAL

El proyecto será financiado por medio de un préstamo a la Corporación Financiera Nacional (CFN), que se lo pagará en un plazo de 5 años, con una tasa de interés del 11.5% anual, con pagos trimestrales

Cuadro # 30

INSTITUCIÓN:	CFN
MONTO DEL CRÉDITO:	57.989,55
INTERÉS ANUAL:	11,5
PERÍODOS DE GRACIA:	0
FORMA DE PAGO:	TRIMESTRAL
AÑOS PLAZO	5 AÑOS

0,02875 INTERÉS TRIMESTRAL

Fuente: CFN
Elaborado por: La Autora

Para obtener las amortizaciones de los recursos financiados, se lo realizará a través del cálculo de la anualidad o factor de recuperación de capital mediante la siguiente fórmula:

$$A = \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

Donde: A= Amortización
 i = Interés
 n= Número de años plazo

$$A = \frac{(0,02875 (1 + 0,02875)^{20}}{(1 + 0,02875)^{20} - 1}$$

$$A = 0.066441308$$

De los resultados obtenidos, se realizan las siguientes amortizaciones:

Cuadro # 31

PERÍODO	MONTO	INTERÉS	CUOTA	AMORTIZACIÓN	SALDO INSOLUTO
1	57.989,55	1.667,20	3.852,90	2.185,70	55.803,85
2	55.803,85	1.604,36	3.852,90	2.248,54	53.555,31
3	53.555,31	1.539,72	3.852,90	2.313,19	51.242,12
4	51.242,12	1.473,21	3.852,90	2.379,69	48.862,43
TOTAL AÑO 1		6.284,49	15.411,61	9.127,12	209.463,71
5	48.862,43	1.404,79	3.852,90	2.448,11	46.414,32
6	46.414,32	1.334,41	3.852,90	2.518,49	43.895,83
7	43.895,83	1.262,01	3.852,90	2.590,90	41.304,94
8	41.304,94	1.187,52	3.852,90	2.665,38	38.639,55
TOTAL AÑO 2		5.188,73	15.411,61	10.222,88	170.254,65

9	38.639,55	1.110,89	3.852,90	2.742,01	35.897,54
10	35.897,54	1.032,05	3.852,90	2.820,85	33.076,69
11	33.076,69	950,95	3.852,90	2.901,95	30.174,74
12	30.174,74	867,52	3.852,90	2.985,38	27.189,37
TOTAL AÑO 3		3.961,42	15.411,61	11.450,19	126.338,34
13	27.189,37	781,69	3.852,90	3.071,21	24.118,16
14	24.118,16	693,40	3.852,90	3.159,50	20.958,65
15	20.958,65	602,56	3.852,90	3.250,34	17.708,31
16	17.708,31	509,11	3.852,90	3.343,79	14.364,53
TOTAL AÑO 4		2.586,77	15.411,61	12.824,84	77.149,66
17	14.364,53	412,98	3.852,90	3.439,92	10.924,61
18	10.924,61	314,08	3.852,90	3.538,82	7.385,79
19	7.385,79	212,34	3.852,90	3.640,56	3.745,23
20	3.745,23	107,68	3.852,90	3.745,23	0,00
TOTAL AÑO 5		1.047,08	15.411,61	14.364,53	22.055,62

Elaborado por: La Autora

La amortización es la cuota fija que se establece por el período contable, como consecuencia de inversión o gastos anticipados, los que son imputables en un solo año permitiendo de esta manera a la empresa el prorrato del gasto en función del tiempo estipulado por la ley.

CAPÍTULO VIII

COSTOS, GASTOS E INGRESOS

En este capítulo se analizará los costos y gastos en que se va a incurrir para poder comercializar los muebles de mimbre y, además, permitirá conocer cuál será la cantidad de ingresos que se recibirá como premio a los recursos invertidos por la puesta en marcha de este proyecto.

8.1 COSTOS

Son desembolsos que realiza una empresa para cubrir los requerimientos de materiales, insumos y mano de obra, sea que exista o no producción del bien o servicio a comercializar, es decir, se trata de una inversión necesaria para poder producir.

8.1.1 MERCADERÍA

Los juegos de sala de mimbre están compuestos por cuatro piezas que son: 2 sillones individuales, un sofá de tres cuerpos, y una mesa central. Se comprará mensualmente 25 juegos para ser exportados.

Cuadro # 32

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANT.	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
JUEGO DE SALA MIMBRE	JUEGO	25	450,00	11.250,00	135.000,00
Subtotal				11.250,00	135.000,00
Imprevistos 2%				225,00	2.700,00
Total				11.475,00	137.700,00

Fuente: mimbres de Montecristi
Elaborado por: la Autora

8.1.2 MATERIAL INDIRECTO

Debido a que la empresa no es fabricante, se necesitará solamente material para el embalaje del producto, se ha considerado que para embalar los 25 juegos de muebles se necesitará de 2 rollos de single face kraft de 225cm x 50m, 4 rollos de plástico de burbujas de 1m x 75m y una caja de 100 rollos de cinta de embalaje.

Cuadro # 33

DESCRIPCIÓN	UNIDAD MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
SINGLE FACE KRAFT	ROLLO	2	92,40	184,80	2217,60
PLÁSTICO DE BURBUJAS	ROLLO	4	72,80	291,20	3494,40
CINTA DE EMBALAJE	CAJA	1	130,00	130,00	1560,00
Subtotal				606,00	7.272,00
Imprevistos 2%				12,12	145,44
Total				618,12	7.417,44

Fuente: Eurotape
www.oxl.com.ec
Elaborado por: la Autora

8.1.3 MANO DE OBRA INDIRECTA

En el siguiente cuadro se detalla el sueldo del bodeguero quien ganará un mensual de USD 250,00 más beneficios, cifra que es un poco superior a lo establecido por el Ministerio de Trabajo.

El detalle del siguiente cuadro lo podemos ver en el anexo #.06

Cuadro # 34

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD EMPLEADOS	DÍAS TRABAJADOS	TOTAL MENSUAL USD	TOTAL ANUAL USD
BODEGUERO	1	30	331,63	3.979,50
Subtotal			331,63	3.979,50
Imprevistos 2%			6,63	79,59
Total			338,26	4.059,09

Fuente: Asercontri
Elaborado por: la Autora

8.1.4 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Los costos indirectos de fabricación comprenden implementos que ayudan al personal de bodega a realizar su trabajo, en este caso el embalaje de los muebles.

Cuadro # 35

DESCRIPCIÓN	UNIDAD MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
GUANTES	UNIDAD	2	3,00	6,00	72,00
CASCOS	UNIDAD	2	4,00	8,00	32,00
Subtotal				14,00	104,00
Imprevistos 2%				0,28	2,08
Total				14,28	106,08

Fuente: kywi
Elaborado por: la Autora

8.1.5 REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO

Este rubro corresponde a aquellos desembolsos de dinero ocasionados por la acción de mantener los activos de la compañía, sean estos del área técnica o administrativa, a los activos se les puede dar mantenimiento preventivo y mantenimiento correctivo, siempre es recomendable realizar mantenimiento preventivo.

Cuadro # 36

DESCRIPCIÓN	VALOR ORIGINAL	%	VALOR TOTAL
EDIFICACIONES	17.008,50	3	510,26
VEHÍCULO	29.478,00	4	1.179,12
MAQUINARIA Y EQUIPO	392,70	3	11,78
MUEBLES Y ENSERES	1.103,64	3	33,11
EQUIPOS DE CÓMPUTO	2.606,10	4	104,24
EQUIPOS DE OFICINA	377,40	3	11,32
Subtotal			1.849,83
Imprevistos 2%			37,00
Total			1.886,83

Elaborado por: la Autora

8.1.6 DEPRECIACIONES

A continuación se presentará el total de depreciaciones generadas por el desgaste que sufrirán ciertos activos fijos de la empresa.

Se ha decidido que los equipos de oficina y los equipos de computo serán los únicos activos que se van a reponer, cada vez que cumplan los años de vida útil en la empresa, lo cual no ocurrirá con el vehículo, ya que trataremos de alargar el tiempo de vida de este bien con el mantenimiento preventivo que se le dé al mismo.

Cuadro # 37

DETALLE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
EDIFICACIONES	850,43	850,43	850,43	850,43	850,43	850,43	850,43	850,43	850,43	850,43
VEHÍCULO	5.895,60	5.895,60	5.895,60	5.895,60	5.895,60					
MAQUINARIA	39,27	39,27	39,27	39,27	39,27	39,27	39,27	39,27	39,27	39,27
MUEBLES Y ENSERES	110,36	110,36	110,36	110,36	110,36	110,36	110,36	110,36	110,36	110,36
EQUIPOS DE OFICINA	75,48	75,48	75,48	75,48	75,48	75,48	75,48	75,48	75,48	75,48
EQUIPOS CÓMPUTO	868,61	868,61	868,61	868,61	868,61	868,61	868,61	868,61	868,61	868,61
TOTAL	7.839,75	7.839,75	7.839,75	7.839,75	7.839,75	1.944,15	1.944,15	1.944,15	1.944,15	1.944,15

Elaborado por: la Autora

El detalle de este cuadro lo podemos ver en el anexo #.8, 9, 10, 11, 12 y 13

8.1.7 AMORTIZACIONES

La amortización es una cuota fija del total de la inversión del activo diferido, en general se considera al 20% si es para un tiempo menor a 5 años y se aplica el porcentaje respectivo, al respecto la ley tributaria explica clara y ampliamente.

Cuadro # 38

DETALLE	PERÍODO	VALOR	VIDA UTIL	%	VALOR CUOTA	VALOR RESIDUAL
ACTIVO DIFERIDO	1	7140,00	5 AÑOS	20	1428,00	7140,00
	2	5712,00	5 AÑOS	20	1428,00	5712,00
	3	4284,00	5 AÑOS	20	1428,00	4284,00
	4	2856,00	5 AÑOS	20	1428,00	2856,00
	5	1428,00	5 AÑOS	20	1428,00	1428,00

Elaborado por: la Autora

8.1.8 SEGUROS

Es un costo indispensable, en donde se debe asegurar los bienes de la empresa a una tasa anual, sobre el valor de la adquisición del bien para el primer año y para los siguientes años se lo calcula por el valor de los bienes más la depreciación respectiva.

Hay que tomar en cuenta que el valor colocado en el capital de trabajo referente a seguros, es del total del primer año más el 2% de imprevistos y dividido para 12 ya que este seguro se lo pagará mensualmente.

El detalle del siguiente cuadro lo podemos ver en el anexo #.8, 9, 10, 11, 12 y 13.

Cuadro # 39

DETALLE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
EDIFICACIONES	510,26	484,74	459,23	433,72	408,20	382,69	357,18	331,67	306,15	280,64
VEHÍCULO	1.473,90	1.179,12	884,34	589,56	294,78					
MAQUINARIA	11,78	10,60	9,42	8,25	7,07	5,89	4,71	3,53	2,36	1,18
MUEBLES Y ENSERES	33,11	29,80	26,49	23,18	19,87	16,55	13,24	9,93	6,62	3,31
EQUIPOS DE OFICINA	11,32	9,06	6,79	4,53	2,26	11,32	9,06	6,79	4,53	2,26
EQUIPOS CÓMPUTO	104,24	69,50	34,75	104,24	69,50	34,75	104,24	69,50	34,75	104,24
TOTAL	2.144,61	1.782,82	1.421,03	1.163,47	801,68	451,21	488,44	421,43	354,41	391,64

Elaborado por: la Autora

8.2 GASTOS

8.2.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Constituyen gastos que se encuentran relacionados directamente con las funciones del personal administrativo de la empresa, estos gastos son fijos y no fluctúan en relación con los niveles de producción.

Cuadro # 40

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
SUELDOS Y SALARIOS	1.787,71	21.452,46
ÚTILES DE OFICINA	73,63	483,64
SERVICIOS BÁSICOS	95,00	1.140,00
COMBUSTIBLES	100,00	1.200,00
Subtotal	2.056,34	24.276,10
Imprevistos 2%	41,13	485,52
Total	2.097,46	24.761,62

Elaborado por: la Autora

8.2.1.1 SUELDOS Y SALARIOS

En el siguiente cuadro se detallan los sueldos del personal administrativo, estas mensualidades contemplan: componente salarial, décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, vacaciones, aportes al IESS y fondos de reserva (a partir del segundo año)

El detalle del siguiente cuadro lo podemos ver en el anexo # 07.

Cuadro # 41

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD EMPLEADOS	TOTAL TRABAJADOR USD	TOTAL MENSUAL USD	TOTAL ANUAL USD
GERENTE	2	518,60	1037,20	12.446,40
CONTADOR	1	418,88	418,88	5.026,56
CHOFER	1	331,63	331,63	3.979,50
Total			1.787,71	21.452,46

Fuente: Asercontri
Elaborado por: la Autora

8.2.1.2 ÚTILES DE OFICINA

Los útiles de oficina están calculados mensualmente para todo el personal que trabajará en la empresa, es decir para cinco personas.

Cuadro # 42

DESCRIPCIÓN	UNIDAD MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
PAPEL BOND	RESMA	3	3,25	9,75	117,00
SOBRES MANILA F5	UNIDAD	30	0,06	1,80	21,60
SOBRES OFICIO	UNIDAD	30	0,05	1,50	18,00
ESFEROGRÁFICOS	UNIDAD	10	0,19	1,90	22,80
LÁPICES	UNIDAD	5	0,15	0,75	9,00
MARCADORES	UNIDAD	8	1,07	8,56	102,72
GRAPADORA	UNIDAD	4	3,24	12,96	12,96
GRAPAS	CAJA	4	0,63	2,52	30,24
PERFORADORA	UNIDAD	4	3,00	12,00	12,00
ARCHIVADOR BENE	UNIDAD	4	1,94	7,76	93,12
CINTA ADHESIVA	UNIDAD	4	0,33	1,32	15,84
DISPENSADOR CINTA	UNIDAD	4	2,08	8,32	8,32
CLIPES	CAJA	4	0,20	0,80	9,60
SACAPUNTAS	UNIDAD	5	0,45	2,25	9,00
SACA CLIPES	UNIDAD	4	0,36	1,44	1,44
Total				73,63	483,64

Fuente: SCS

Elaborado por: la Autora

8.2.1.3 SERVICIOS BÁSICOS

Debido a que es una empresa que se está creando se ha tomado valores mínimos para el consumo de los servicios básicos, la telefonía que utilizará y pagará la empresa es la fija, y se espera que en los años siguientes se pueda dotar de celulares a los empleados, dentro de planes corporativos.

Cuadro # 43

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
AGUA	15,00	180,00
LUZ	30,00	360,00
TELEFONÍA	50,00	600,00
TOTAL	95,00	1.140,00

Elaborado por: la Autora

8.2.2 GASTOS DE EXPORTACIÓN

Los gastos de exportación están relacionados con la distribución y comercialización del producto.

La exportación de este producto se los realizará mensualmente en un contenedor de 40” St. vía marítima, el mismo que se considera el medio de transporte más conveniente para este producto, ya que por su volumen demanda mayor espacio, exigencias que no se las dispone en otro tipo de transporte y además son más costosos.

Los gastos de exportación constituyen la suma de todos los gastos generados para poder llegar al Incoterm FOB.

Cuadro # 44

DESCRIPCIÓN	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Documentos de exportación	30,40	364,80
Gastos agente de aduana	369,60	4.435,20
Almacenaje	224,00	2.688,00
Pago a la CORPEI	18,75	225,00
Transporte interno	250,00	3.000,00
Envío documentos al Canadá	84,00	1.008,00
Subtotal	976,75	11.721,00
Imprevistos 2%	19,54	234,42
Total	996,29	11.955,42

Fuente: The Best Cargo
Elaborado por: la Autora

8.2.2.1 DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

La documentación realizada por el exportador y necesaria para poder realizar el trámite de aduana tanto en el país de origen como en el país de destino, son los siguientes:

Cuadro # 45

DESCRIPCIÓN	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Factura comercial	0,25	3,00
Lista de empaque	0,15	1,80
Certificado de origen	30,00	360,00
TOTAL	30,40	364,80

Fuente: The Best Cargo
Elaborado por: la Autora

8.2.2.2 AGENTE DE ADUANA

Para realizar cualquier trámite aduanero, es necesario los servicios de un agente de aduana, para la legalización y desarrollo del proceso de exportación e importación, por estos servicios, el agente cobra los siguientes honorarios:

Cuadro # 46

DESCRIPCIÓN	VALOR C/ENVIO	VALOR ANUAL
Trámite Interpol	168,00	2.016,00
Trámite exportación	201,60	2.419,20
TOTAL	369,60	4.435,20

Fuente: The Best Cargo
Elaborado por: la Autora

El siguiente cuadro detalla los costos por contenedor, hasta llegar al precio FOB.

Precio de venta	11.475,00
Embalaje	618,12
EXW	12.093,12
Transporte interno	250,00
Almacenaje	224,00
Documentos de exportación	30,40
Courier documentos al exterior	84,00
FAS	12.681,52
Agente afianzado de aduana	369,60
Corpei	18,75
FOB	13.069,87

Elaborado por: la Autora

8.2.3 GASTOS FINANCIEROS

El gasto financiero en el que se incurre es el préstamo necesario para cubrir las necesidades, es decir el monto de los recursos ajenos, que se encuentra detallado en la tabla de amortización de la deuda previamente indicada.

Estos gastos son los valores que el banco cobrará por hacer uso del dinero requerido para el financiamiento (recursos ajenos), el costo financiero neto, es la suma de los intereses.

Cuadro # 47

PERÍODO	TOTAL INTERÉS
GASTO FINANCIERO AÑO 1	6.284,49
GASTO FINANCIERO AÑO 2	5.188,73
GASTO FINANCIERO AÑO 3	3.961,42
GASTO FINANCIERO AÑO 4	2.586,77
GASTO FINANCIERO AÑO 5	1.047,08

Elaborado por: La Autora

8.3 PRESUPUESTO DE COSTOS PROYECTADO

Es un cuadro que refleja todos los costos en que incurrirá la empresa para poder exportar, estas cifras están proyectadas a 10 años, considerando dicha proyección para los costos variables.

Cuadro # 48

AÑOS DETALLE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
MERCADERÍA	137.700,00	137.700,00	137.700,00	137.700,00	137.700,00	137.700,00	137.700,00	137.700,00	137.700,00	137.700,00
M.O.I.	4.059,09	4.059,09	4.059,09	4.059,09	4.059,09	4.059,09	4.059,09	4.059,09	4.059,09	4.059,09
MATERIAL INDIRECTO	7.417,44	7.417,44	7.417,44	7.417,44	7.417,44	7.417,44	7.417,44	7.417,44	7.417,44	7.417,44
OTROS COSTOS IND. FABR.	106,08	106,08	106,08	106,08	106,08	106,08	106,08	106,08	106,08	106,08
REPARACIÓN Y MTTO	1.886,83	1.886,83	1.886,83	1.886,83	1.886,83	1.886,83	1.886,83	1.886,83	1.886,83	1.886,83
DEPRECIACIONES	7.839,75	7.839,75	7.839,75	7.839,75	7.839,75	1.944,15	1.944,15	1.944,15	1.944,15	1.944,15
AMORTIZACIONES	1.428,00	1.428,00	1.428,00	1.428,00	1.428,00					
SEGUROS	2.144,61	1.782,82	1.421,03	1.163,47	801,68	451,21	488,44	421,43	354,41	391,64
TOTAL COSTOS	162.581,80	162.220,01	161.858,22	161.600,66	161.238,87	153.564,80	153.602,03	153.535,02	153.468,00	153.505,23
GASTOS ADMINISTRATIVOS	24.761,62	24.761,62	24.761,62	24.761,62	24.761,62	24.761,62	24.761,62	24.761,62	24.761,62	24.761,62
GASTOS FINANCIEROS	6.284,49	5.188,73	3.961,42	2.586,77	1.047,08					
GASTOS EXPORTACIÓN	11.955,42	11.955,42	11.955,42	11.955,42	11.955,42	11.955,42	11.955,42	11.955,42	11.955,42	11.955,42
TOTAL COSTOS Y GASTOS	205.583,33	204.125,78	202.536,68	200.904,47	199.002,99	190.281,85	190.319,07	190.252,06	190.185,05	190.222,27

Elaborado por: la Autora

8.3.1 PRESUPUESTO DE COSTOS CON INFLACIÓN

Este cuadro es similar al anterior, la diferencia es que en éste se refleja los costos más la tasa de inflación del país exportador, es decir Ecuador, lo cual da valores más reales acerca de la inversión que se va necesitar durante 10 años. Tasa de inflación Ecuador 2009: 4,3%

Cuadro # 49

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DETALLE INFLACIÓN		1,043	1,086	1,129	1,172	1,215	1,258	1,301	1,344	1,387
MERCADERÍA	137.700,00	143.634,87	149.542,20	155.463,30	161.384,40	167.305,50	173.226,60	179.147,70	185.068,80	190.989,90
M.O.I.	4.059,09	4.234,04	4.408,17	4.582,71	4.757,25	4.931,79	5.106,34	5.280,88	5.455,42	5.629,96
MATERIAL INDIRECTO	7.417,44	7.737,13	8.055,34	8.374,29	8.693,24	9.012,19	9.331,14	9.650,09	9.969,04	10.287,99
OTROS COSTOS IND. FABR.	106,08	110,65	115,20	119,76	124,33	128,89	133,45	138,01	142,57	147,13
REPARACIÓN Y MTTO.	1.886,83	1.968,15	2.049,10	2.130,23	2.211,36	2.292,50	2.373,63	2.454,76	2.535,90	2.617,03
DEPRECIACIONES	7.839,75	7.839,75	7.839,75	7.839,75	7.839,75	1.944,15	1.944,15	1.944,15	1.944,15	1.944,15
AMORTIZACIONES	1.428,00	1.428,00	1.428,00	1.428,00	1.428,00					
SEGUROS	2.144,61	1.782,82	1.421,03	1.163,47	801,68	451,21	488,44	421,43	354,41	391,64
TOTAL COSTOS	162.581,80	168.738,46	174.862,88	181.106,65	187.246,19	186.066,23	192.603,74	199.037,02	205.470,29	212.007,80
GASTOS ADMINISTRATIVOS	24.761,62	25.828,85	26.891,12	27.955,87	29.020,62	30.085,37	31.150,12	32.214,87	33.279,62	34.344,37
GASTOS FINANCIERO	6.284,49	5.188,73	3.961,42	2.586,77	1.047,08					
GASTOS EXPORTACIÓN	11.955,42	12.470,70	12.983,59	13.497,67	14.011,75	14.525,84	15.039,92	15.554,00	16.068,08	16.582,17
TOTAL COSTOS Y GASTOS	205.583,33	212.226,73	218.699,01	225.146,96	231.325,64	230.677,44	238.793,78	246.805,89	254.818,00	262.934,34

Elaborado por: la Autora

8.3.2 COSTOS UNITARIO

Para el cálculo del costo unitario se consideró los costos totales, divididos para la oferta anual del proyecto, de esta manera se obtiene el costo unitario del producto.

Cuadro # 50

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
TOTAL COSTOS Y GASTOS	205.583,33	212.226,73	218.699,01	225.146,96	231.325,64	230.677,44	238.793,78	246.805,89	254.818,00	262.934,34
OFERTA ANUAL	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
COSTO UNITARIO	685,28	707,42	729,00	750,49	771,09	768,92	795,98	822,69	849,39	876,45

Elaborado por: la Autora

Los costos que refleja este cuadro, es la cantidad monetaria que se necesitaría para comercializar este producto, sin obtener utilidad o réditos por ejecutar este proyecto.

8.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Es aquel presupuesto que permite proyectar los ingresos que la empresa va a generar en cierto periodo de tiempo. Para poder proyectar los ingresos de una empresa es necesario conocer las unidades a vender y el precio de los productos. Tasa de inflación Canadá 2009: 1,2%

Cuadro # 51

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DETALLE INFLACIÓN		1,012	1,024	1,036	1,048	1,060	1,072	1,084	1,096	1,108
CANTIDAD VENDIDA	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
PRECIO VENTA CANADÁ	750,00	759,00	768,00	777,00	786,00	795,00	804,00	813,30	822,00	831,00
INGRESOS ANUALES	225.000,00	227.700,00	230.400,00	233.100,00	235.800,00	238.500,00	241.200,00	243.990,00	246.600,00	249.300,00

Elaborado por: la Autora

Este cuadro refleja los ingresos que se obtendrá al comercializar los muebles de mimbre, el precio al cual se comercializará el producto, responde al estudio de mercado.

CAPÍTULO IX

EVALUACIÓN FINANCIERA

En este capítulo se podrá establecer los beneficios que se obtendrán al ejecutar el proyecto, es decir después de asignar recursos a una inversión. Esta evaluación se la realizará mediante: balance de situación inicial, estados de resultados, flujos de caja. TIR, VAN, PRI y punto de equilibrio.

Una vez determinadas y valoradas las correspondientes magnitudes, nos permitirá obtener los coeficientes de evaluación, los que serán utilizados en función del objetivo y criterio que se ha planificado en el proyecto¹⁸.

9.1 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

El estado de situación inicial es un cuadro organizado de valores en el que muestra la situación financiera con el que inicia nuestra empresa en la actividad de exportar muebles de mimbre, en este cuadro se registran partidas correspondientes al activo y al pasivo.

¹⁸ BARRENO, Luis.” Manual de formulación y evaluación de proyectos”. Quito 2007, Primera Edición

ARTEXPOR S.A.

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Cuadro # 52

ACTIVO			PASIVOS		
Activo corriente		15.878,93	Pasivo a largo plazo		57.989,55
Capital de trabajo	15.878,93		Préstamos a largo plazo	57.989,55	
Activo fijo		61.166,34	TOTAL PASIVOS		
Edificios	17.008,50				
Terrenos	10.200,00				
Vehículos	29.478,00				
Maquinaria	392,70		PATRIMONIO		26.195,72
Muebles y enseres	1.103,64		Capital	26.195,72	
Equipos de cómputo	2.606,10				
Equipos de oficina	377,40				
Activos diferidos intangibles		7.140,00			
TOTAL ACTIVOS		84.185,27	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO		84.185,27

Elaborado por: la Autora

9.2 ESTADO DE RESULTADOS

Este instrumento refleja la utilidad o pérdida real de la operación del proyecto al final de un período, y es el resultado de restar de los ingresos netos todos los costos y gastos, tanto directos como indirectos.

Se puede ver en el siguiente cuadro que se obtendrá utilidad hasta el año siete, de ahí en adelante existe pérdida en las operaciones que realice la empresa, esto es debido a que los costos y gastos están proyectados al 4, 3% (inflación local) y los ingresos están proyectados al 1,2% (inflación país destino).

ESTADO DE RESULTADOS DEL INVERSIONISTA

Cuadro # 53

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DETALLE										
Ingresos	225.000,00	227.700,00	230.400,00	233.100,00	235.800,00	238.500,00	241.200,00	243.990,00	246.600,00	249.300,00
(-) Mercadería	137.700,00	143.634,87	149.542,20	155.463,30	161.384,40	167.305,50	173.226,60	179.147,70	185.068,80	190.989,90
(-) M.O.I.	4.059,09	4.234,04	4.408,17	4.582,71	4.757,25	4.931,79	5.106,34	5.280,88	5.455,42	5.629,96
(-) Material indirecto	7.417,44	7.737,13	8.055,34	8.374,29	8.693,24	9.012,19	9.331,14	9.650,09	9.969,04	10.287,99
(-) Otros costos Ind. Fabric.	106,08	110,65	115,20	119,76	124,33	128,89	133,45	138,01	142,57	147,13
(-) Reparación y Mtto.	1.886,83	1.968,15	2.049,10	2.130,23	2.211,36	2.292,50	2.373,63	2.454,76	2.535,90	2.617,03
(-) Seguros	2.144,61	1.782,82	1.421,03	1.163,47	801,68	451,21	488,44	421,43	354,41	391,64
(-) Depreciaciones	7.839,75	7.839,75	7.839,75	7.839,75	7.839,75	1.944,15	1.944,15	1.944,15	1.944,15	1.944,15
(-) Amortizaciones	1.428,00	1.428,00	1.428,00	1.428,00	1.428,00	-	-	-	-	-
= Utilidad bruta	62.418,20	58.964,59	55.541,21	51.998,48	48.559,98	52.433,77	48.596,26	44.952,98	41.129,71	37.292,20
(-) Gastos administrativos	24.761,62	25.828,85	26.891,12	27.955,87	29.020,62	30.085,37	31.150,12	32.214,87	33.279,62	34.344,37
(-) Gastos ventas o export.	11.955,42	12.470,70	12.983,59	13.497,67	14.011,75	14.525,84	15.039,92	15.554,00	16.068,08	16.582,17
= Utilidad operacional	25.701,16	20.665,04	15.666,50	10.544,94	5.527,61	7.822,56	2.406,22	-2.815,89	-8.218,00	-13.634,34
(-) Gastos financieros	6.284,49	5.188,73	3.961,42	2.586,77	1.047,08	-	-	-	-	-
= Utilidad antes de reparto	19.416,67	15.476,31	11.705,08	7.958,17	4.480,53	7.822,56	2.406,22	-2.815,89	-8.218,00	-13.634,34
(-) 15% Utilidades	2.912,50	2.321,45	1.755,76	1.193,73	672,08	1.173,38	360,93	-422,38	-1.232,70	-2.045,15
= Utilidad antes de impuestos	16.504,17	13.154,86	9.949,32	6.764,45	3.808,45	6.649,18	2.045,29	-2.393,50	-6.985,30	-11.589,19
(-) 25% Imp. a la renta	4.126,04	3.288,72	2.487,33	1.691,11	952,11	1.662,29	511,32	-598,38	-1.746,32	-2.897,30
= UTILIDAD NETA	12.378,13	9.866,15	7.461,99	5.073,34	2.856,34	4.986,88	1.533,97	-1.795,13	-5.238,97	-8.691,89

Elaborado por: la Autora

9.3 FLUJO DE CAJA

Este indicador refleja las entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado, este permite medir la rentabilidad del proyecto, la rentabilidad de los aportes de los inversionistas y la capacidad de pago.

FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA

Cuadro # 54

AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DETALLE											
Utilidad Neta		12.378,13	9.866,15	7.461,99	5.073,34	2.856,34	4.986,88	1.533,97	-1.795,13	-5.238,97	-8.691,89
(+) Depreciaciones		7.839,75	7.839,75	7.839,75	7.839,75	7.839,75	1.944,15	1.944,15	1.944,15	1.944,15	1.944,15
(+) Amortizaciones		1.428,00	1.428,00	1.428,00	1.428,00	1.428,00	-	-	-	-	-
(+) Valor residual											20.441,65
(+) Capital de trabajo											15.878,93
(-) Inversión	84.185,27				2.606,10		377,40	2.606,10			2.606,10
(+) Préstamos	57.989,55										
(-) Amortización (Préstamo)		9.127,12	10.222,88	11.450,19	12.824,84	14.364,53					
= FLUJO CAJA NETO	-26.195,72	12.518,76	8.911,02	5.279,56	-1.089,85	-2.240,44	6.553,64	872,02	149,02	-3.294,82	26.966,74

Elaborado por: La Autora

A partir del primer año en que la empresa inicia su comercialización, podemos observar que deja saldos positivos en el flujo de caja, pero esta va disminuyendo en los siguientes años, hasta llegar a una cifra negativa en el año cuatro y cinco, en los siguientes años la cifra vuelve a ser positiva debido al término de la amortización, pero a en el año nueve se da un gran déficit, debido a la falta de utilidad. Este proyecto cuenta con una baja capacidad de pago en relación a los préstamos.

En la fila de inversión colocamos los valores de reposición de equipos de cómputo y equipos de oficina según el año que corresponde, esto debido a que son los únicos activos que vamos a reponer después de su vida útil (depreciación).

9.4 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento o costo de oportunidad, es el precio que se paga por los fondos requeridos para cubrir la inversión y representa la medida de la rentabilidad que se exige al proyecto, según el riesgo, de tal manera que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses por el préstamo y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido.

Su fórmula es la siguiente:

$$i = CRP + CRAJ + TLR + ti \text{ (para el inversionista)}$$

$$i = TP * (100\%) + TLR + ti \text{ (para proyecto)}$$

Donde:	$i =$	Tasa de descuento
	$CRP =$	El costo de los recursos propio
	$CRAJ =$	El costo de los recursos ajenos
	$TLR =$	La tasa libre de riesgo
	$t_i =$	La tasa de inflación local

Para resolver la fórmula de la tasa de descuento, primero debemos obtener los valores del CRP, CRAJ y de t , para lo cual utilizaremos las siguientes fórmulas:

$$CRP = TP * (\%RP)$$

$$CRAJ = TA * (1 - t) * (\%RAJ)$$

$$t = 100\% RAJ - \%UTILIDAD - \%IMP. RENTA$$

Donde:	$TP =$	Tasa pasiva
	$TA =$	Tasa activa
	$t =$	Valor que el estado descuenta por haber trabajado con recursos ajenos

TASA DE DESCUENTO DEL INVERSIONISTA

Recursos propios = 31,12%

Recursos ajenos = 68,88%

Tasa pasiva = 5,16%

Tasa activa = 11,5%

$(1 - t) =$ 63,75%

Tasa libre riesgo = 5%

Inflación local = 4,3%

Entonces: $i = 0,0516 * (31,12\%) + [0,115 * (1-0,6375) * 68,88\%] + 5\% + 4,3\%$

$$i = 0,1378$$

El 13,78% es el rendimiento mínimo que se exige para este proyecto, según su riesgo.

9.5 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN ayudará a traer a valores de hoy los flujos futuros, para su cálculo es necesario utilizar la tasa de descuento. Es importante señalar que el VAN no es un indicador de rentabilidad, es el valor presente neto que va a tener acumulado el inversionista luego de haber recuperado la inversión inicial.

La fórmula es:
$$VAN = \sum \frac{FNC}{(1+i)^n}$$

Es importante tener en cuenta los siguientes criterios para poder interpretar los resultados:

- Cuando el VAN es igual a cero, significa que el proyecto renta lo justo, es decir sirve para compensar los costos de oportunidad.

- Cuando el VAN es negativo, significa que las utilidades generadas no cubren los costos de oportunidad.
- Cuando el Van es positivo, indica que las utilidades percibidas son mayores al costo de oportunidad.

VALOR ACTUAL NETO DEL INVERSIONISTA

Cuadro # 55

AÑOS	FNC	FNCA
0	-26.195,72	-26.195,72
1	12.518,76	11.002,87
2	8.911,02	6.883,62
3	5.279,56	3.584,53
4	-1.089,85	-650,35
5	-2.240,44	-1.175,05
6	6.553,64	3.021,00
7	872,02	353,30
8	149,02	53,07
9	-3.294,82	-1.031,18
10	26.966,74	7.417,82
	VAN	3.263,90

Elaborado por: la Autora

Al ejecutar el proyecto se acumulará USD 3.263,90 luego de recuperar los recursos invertidos, en términos de valor presente.

9.6 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

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

Matemáticamente quiere decir que este indicador evalúa el proyecto en función de una tasa única de rendimiento por período en donde los beneficios actualizados son exactamente a los desembolsos expresados en moneda actual.

Es la capacidad máxima que tiene el inversionista para cubrir el financiamiento de los recursos provenientes de fondos de préstamos sin perder dinero.

Su fórmula es: $TIR = T_m + (TM - T_m) * [VAN T_m / (VAN T_m - VAN TM)]$

TASA INTERNA DE RETORNO DEL INVERSIONISTA

Cuadro # 56

AÑOS	FNC	T _m	TM
0	-26.195,72	-26.195,72	-26.195,72
1	12.518,76	10.744,18	10.562,87
2	8.911,02	6.563,75	6.344,09
3	5.279,56	3.337,60	3.171,46
4	-1.089,85	-591,31	-552,40
5	-2.240,44	-1.043,26	-958,16
6	6.553,64	2.619,12	2.364,87
7	872,02	299,10	265,50
8	149,02	43,87	38,28
9	-3.294,82	-832,42	-714,20
10	26.966,74	5.847,22	4.932,15
		792,12	-741,25

TIR 0,18
T_m 0,17
TM 0,19

Elaborado por: la Autora

Al apreciar el presente cuadro y sus cálculos se interpreta que el inversionista obtendrá el 18% de rentabilidad por cada dólar invertido de sus recursos en el proyecto, lo cual es beneficioso ya que este porcentaje es mayor al que exige la tasa de descuento.

9.7 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

Permite conocer en qué tiempo se podrá recuperar el dinero invertido; permite determinar el número de períodos necesarios para que el inversionista recupere la inversión inicial.

Para el cálculo del PRI a valores actuales se deben tomar los datos de la tabla de cálculo del valor actual neto, ya que allí se han estandarizado las series con la aplicación de la tasa de descuento.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN DEL INVERSIONISTA

Cuadro # 57

AÑOS	FNC	FNCA	FNCAA
0	-26.195,72	-26.195,72	-26.195,72
1	12.518,76	11.002,87	-15.192,85
2	8.911,02	6.883,62	-8.309,23
3	5.279,56	3.584,53	-4.724,70
4	-1.089,85	-650,35	-5.375,05
5	-2.240,44	-1.175,05	-6.550,10
6	6.553,64	3.021,00	-3.529,10
7	872,02	353,30	-3.175,80
8	149,02	53,07	-3.122,74
9	-3.294,82	-1.031,18	-4.153,92
10	26.966,74	7.417,82	3.263,90

Elaborado por: la Autora

Según el inversionista se observa que la recuperación de la inversión es en el año 10 del proyecto.

9.8 PUNTO DE EQUILIBRIO (PE)

Es un elemento que permite tener un criterio de decisión de acuerdo al nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana. Es el punto en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los ingresos totales.

Consiguiendo utilidades cuando se desplaza hacia arriba y pérdida cuando se desplaza hacia abajo.

Existen dos formas de calcular el punto de equilibrio:

$$\text{P.E. VALORES} = \frac{\text{C.F.}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{INGRESOS}}}$$

$$\text{P.E. CANTIDADES} = \frac{\text{C.F.}}{\text{P.V.U.} - \text{C.V.U.}}$$

Cuadro # 58

AÑOS DETALLE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos fijos	48.404,39	48.270,34	47.998,59	47.686,80	47.105,75	39.705,03	41.062,67	42.316,09	43.569,50	44.927,15
Costos variables	157.178,94	163.953,35	170.696,33	177.455,02	184.213,72	190.972,41	197.731,11	204.489,80	211.248,50	218.007,19
Ingresos	225.000,00	227.700,00	230.400,00	233.100,00	235.800,00	238.500,00	241.200,00	243.990,00	246.600,00	249.300,00
Precio venta Unit.	750,00	759,00	768,00	777,00	786,00	795,00	804,00	813,30	822,00	831,00
Cantidad vendida	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Costo venta Unit.	523,93	546,51	568,99	591,52	614,05	636,57	659,10	681,63	704,16	726,69
P.E. Valor	160.584,16	172.419,35	185.229,40	199.762,76	215.319,56	199.245,31	227.848,38	261.383,54	303.925,93	357.920,49
P.E. Cantidad	214,11	227,17	241,18	257,09	273,94	250,62	283,39	321,39	369,74	430,71

Elaborado por: La Autora

Estos resultados significan que de acuerdo a los costos y gastos generados para comercializar este producto en el primer año, para no perder ni ganar se debe tener un ingreso de USD 160.584,16 y se deben vender 215 juegos de muebles de mimbre; el mismo procedimiento se realiza para los siguientes años.

9.9 ÍNDICES FINANCIEROS

El análisis de los índices financieros es el método por el cual no se toma en cuenta el valor del dinero a través de tiempo. Son herramientas de análisis que permiten evaluar la situación y desempeños financieros de una empresa.

Es importante aclarar que para el cálculo de los índices financieros se ha considerado datos del primer año, ya que existe una comercialización normal; para lo cual se necesita revisar diferentes aspectos financieros como:

9.9.1 RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN TOTAL

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}} = \frac{12378,13}{84185,27} = 0,1470 \quad 14,70$$

El resultado indica que los activos generan un rendimiento del 14,70% de la inversión por cada dólar invertido, es decir que por USD 84185,27 recibirá en un año USD 12375,23.

9.9.2 RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL PROPIO

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital accionista}} = \frac{12378,13}{26195,72} = 0,4725 \quad 47,25$$

El proyecto alcanzará el 47,25% de rentabilidad sobre el capital aportado por los accionistas

9.9.3 RENTABILIDAD SOBRE VENTAS

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{12378,13}{225000,00} = 0,055$$

Determina que por el ingreso de cada dólar de venta, la empresa obtendrá USD 0,055 centavos de dólar, es decir un 5% de ganancia por cada dólar.

9.9.4 ÍNDICE DE COBERTURA DE LA DEUDA

$$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Gasto financiero}} = \frac{25701,16}{6284,49} = 4,09 \quad 4,09 \text{ veces}$$

Determina que la empresa está en condiciones de cubrir por cada dólar de interés de la deuda, 4,09 dólares.

CAPÍTULO X

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al culminar con el desarrollo del estudio de este proyecto de factibilidad, se puede tomar una decisión de ejecutar o no el mismo, a continuación se citan las conclusiones y recomendaciones al respecto.

10.1 CONCLUSIONES

- Según el análisis realizado en la evaluación económica y financiera se concluye que, el rendimiento obtenido por la comercialización de muebles de mimbre es superior al porcentaje mínimo exigido por la tasa de descuento, ya que esta tasa exige un rendimiento del 13,78% para este proyecto y en la TIR se aprecia que se obtendrá el 18%, es decir 4 puntos sobre lo requerido. Además, el VAN nos indica que se acumulará USD 3.263,90 en valores presentes, al recuperar la inversión que según el PRI será a los 10 años.
- El análisis económico financiero permite determinar que este proyecto de exportación de muebles de mimbre, es factible de realizar ya que se obtendrá ganancias, aunque estas sean mínimas, se ganará más que al poner el dinero en pólizas bancarias.
- Los altos costos de muebles de mimbre en el Ecuador es debido a la pequeña cantidad de personas dedicadas tanto al cultivo de la fibra como a la elaboración o

tejido de este tipo de muebles o artesanías, hablando en términos económicos esto se traduce a que mientras exista mayor demanda y poca oferta, más alto será el precio.

- Canadá es un mercado muy atractivo para comercializar este tipo de muebles, ya que es un país que está en busca de muebles verdes, es decir que no dañen el medio ambiente, y las fibras vegetales no causan el mismo impacto ecológico en la naturaleza debido a que se desarrollan en tiempos máximos de 12 meses, mientras un árbol se desarrolla en más de un año, lo cual causa deforestación.
- Para la ejecución de este proyecto es necesario financiamiento propio y ajeno, ya que el aporte de los inversionistas no cubre lo necesario para la puesta en marcha del proyecto, por tal razón se decide realizar un préstamo a la CFN, entidad que apoya a proyectos empresariales con un tasa de interés más baja a la otorgada por bancos.

10.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda ejecutar este proyecto, ya que produce utilidades, pero, además se recomienda incrementar más líneas de productos artesanales en los siguientes años, para poder obtener más ingresos, de esta manera no obtener saldos negativos en el estado de resultados en los tres últimos años del estudio de este proyecto.

- Fomentar el cultivo de mimbre y capacitar a personas para que aprendan el arte de tejer mimbre, de esta manera se incrementará las hectáreas cultivadas con esta fibra y las personas tejedoras de mimbre.
- Incrementar anualmente un porcentaje en la cantidad de juegos de muebles a exportarse, esto se puede dar, si se cumple con la recomendación anterior.
- Estimular las exportaciones no tradicionales mediante información, asesoría de acuerdos comerciales existente con el extranjero, así como técnicas para poder producir con calidad.

10.3 SUSTENTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

La idea de crear una empresa exportadora de muebles de mimbre es técnicamente viable y financieramente rentable, según los datos positivos arrojados en el estudio de mercado y la evaluación financiera, pero se debe considerar aspectos de alto riesgo que se presentan en este proyecto, tales como son:

- El suministro de muebles de mimbre presenta una limitante debido al pequeño número de talleres existentes, lo cual repercute en costo y tiempo.
- Los resultados económicos arrojan porcentajes mínimos de ganancia, limitando al crecimiento rápido de este proyecto y ocasionando en los últimos años saldos negativos.

- La recuperación de la inversión es a largo plazo, ya que apenas a los 10 años se recobra lo invertido.

BIBLIOGRAFÍA

BARRENO, Luis.” Manual de formulación y evaluación de proyectos”. Quito 2007, Primera Edición

CORPEI, “Muebles en Canadá” Quito, diciembre 2001

CORPEI, “Perfil de Países – Canadá” Quito, marzo 2008.

CORPEI, “Muebles” Quito, abril 2008.

Comisión Legislativa y Codificación, “Ley de Compañías”

“Ley Orgánica de Aduanas, Reglamento, Legislación Conexa, Concordancias” Quito, Actualizada a octubre del 2008.

ENRIQUE B. Franklin, “Organización de empresas”

ESTRADA Raúl, ESTRADA Patricio, “Exportar es el Reto”. Quito 2007

Fundación Export.Ar, “Plan de promoción sectorial – Muebles de Madera” Argentina

GARCÉS Jorge, “Distribución física internacional”. Quito 2004.

TFOC BPCC. “Muebles 2006” Canadá

TFO Canadá, “Guía para la exportación a Canadá”, Octava Edición 2008.

PÁGINAS ELECTRÓNICAS

Microsoft Encarta 2008, 1993 -2007. Microsoft Corporation.

<http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/>

http://biblioteca.espe.edu.ec/upload/Memorias_Tecnicas.pdf

<http://www.mimbreherreriajorge.com.ar>

http://www.redmimbre.cl/mimbre_produccion.htm

<http://www.infor.cl/mimbre/>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Mimbre>

<http://www.trademap.org>

<http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=ca&v=21&l=es>

<http://www.tfocanada.ca>

<http://www.cbsa.gc.ca>

<http://www.cscb.ca>

<http://www.csa.ca>

<http://www.statcan.ca>

<http://www.inspection.gc.ca/english/plaveg/for/cwpc/wdpgqae.shtml>

<http://www.ricyt.org/indicadores/comparativos/02.xls>

http://www.canadaen espanol.com/vamos_a_van.htm

<http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/assets/pdfs/ECUADOR-E.pdf>

http://sica.gov.ec/comex/docs/14acuerdos_comerciales/147otros_acuerdos/1472%20preferencias/1471canada/canada.htm

<http://www.fedexpor.com>

<http://www.ecuadorexporta.org>

<http://www.comexi.gov.ec>

<http://www.micip.gov.ec>

<http://www.sri.gov.ec>

<http://www.conicyt.cl/fondef/base/fondef/PROYECTO/96/I/D96I1074.html>

<http://www.cidap.org.ec/aplicaciones/publicaciones/archivos/Tomos%20IX%20Manabi.pdf>

<http://www.edufuturo.com/educacion.php?c=3301>

<http://www.alibaba.com>

<http://www.home.stop.ebay.ca/wicker/teakwickerandmore.com>

ANEXOS

Anexo # 01



Anexo # 02



Anexo # 03



Anexo # 04



Anexo # 05



Anexo # 06

DESCRIPCIÓN	SUELDO BÁSICO	DÍAS	APORTE IESS	13 vo.	14 vo.	VACACIONES	FONDOS RESERVA	SUELDO MENSUAL 1er. AÑO	SUELDO MENSUAL 2do. AÑO
BODEGUERO	250	30	30,38	20,83	20,00	10,42	20,83	331,63	352,46

Anexo # 07

DESCRIPCIÓN	SUELDO BÁSICO	DÍAS	APORTE IESS	13 vo.	14 vo.	VACACIONES	FONDOS RESERVA	SUELDO MENSUAL 1er. AÑO	SUELDO MENSUAL 2do. AÑO
GERENTE	400	30	48,60	33,33	20,00	16,67	33,33	518,60	551,93
CONTADOR	320	30	38,88	26,67	20,00	13,33	26,67	418,88	445,55
CHOFER	250	30	30,38	20,83	20,00	10,42	20,83	331,63	352,46
TOTAL	970,00	90,00	117,86	80,83	60,00	40,42	80,83	1269,11	1349,94

Anexo # 08

DEPRECIACIÓN EDIFICIOS

AÑO	DETALLE	VALOR	VIDA UTIL	%	VALOR CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
1	EDIFICACIONES	17.008,50	20 AÑOS	5	850,43	17.008,50	510,26
2	EDIFICACIONES	16.158,08	20 AÑOS	5	850,43	16.158,08	484,74
3	EDIFICACIONES	15.307,65	20 AÑOS	5	850,43	15.307,65	459,23
4	EDIFICACIONES	14.457,23	20 AÑOS	5	850,43	14.457,23	433,72
5	EDIFICACIONES	13.606,80	20 AÑOS	5	850,43	13.606,80	408,20
6	EDIFICACIONES	12.756,38	20 AÑOS	5	850,43	12.756,38	382,69
7	EDIFICACIONES	11.905,95	20 AÑOS	5	850,43	11.905,95	357,18
8	EDIFICACIONES	11.055,53	20 AÑOS	5	850,43	11.055,53	331,67
9	EDIFICACIONES	10.205,10	20 AÑOS	5	850,43	10.205,10	306,15
10	EDIFICACIONES	9.354,68	20 AÑOS	5	850,43	9.354,68	280,64

Anexo # 09

DEPRECIACIÓN VEHÍCULO

AÑO	DETALLE	VALOR	VIDA UTIL	%	VALOR CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 5%
1	CAMIÓN DE CARGA	29.478,00	5 AÑOS	20	5.895,60	29.478,00	1.473,90
2	CAMIÓN DE CARGA	23.582,40	5 AÑOS	20	5.895,60	23.582,40	1.179,12
3	CAMIÓN DE CARGA	17.686,80	5 AÑOS	20	5.895,60	17.686,80	884,34
4	CAMIÓN DE CARGA	11.791,20	5 AÑOS	20	5.895,60	11.791,20	589,56
5	CAMIÓN DE CARGA	5.895,60	5 AÑOS	20	5.895,60	5.895,60	294,78
6	CAMIÓN DE CARGA	-	5 AÑOS	20	-	-	-

Anexo # 10

DEPRECIACIÓN MAQUINARÍA Y EQUIPOS

AÑO	DETALLE	VALOR	VIDA UTIL	%	VALOR CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
1	BALANZA INDUSTRIAL	392,70	10 AÑOS	10	39,27	392,70	11,78
2	BALANZA INDUSTRIAL	353,43	10 AÑOS	10	39,27	353,43	10,60
3	BALANZA INDUSTRIAL	314,16	10 AÑOS	10	39,27	314,16	9,42
4	BALANZA INDUSTRIAL	274,89	10 AÑOS	10	39,27	274,89	8,25
5	BALANZA INDUSTRIAL	235,62	10 AÑOS	10	39,27	235,62	7,07
6	BALANZA INDUSTRIAL	196,35	10 AÑOS	10	39,27	196,35	5,89
7	BALANZA INDUSTRIAL	157,08	10 AÑOS	10	39,27	157,08	4,71
8	BALANZA INDUSTRIAL	117,81	10 AÑOS	10	39,27	117,81	3,53
9	BALANZA INDUSTRIAL	78,54	10 AÑOS	10	39,27	78,54	2,36
10	BALANZA INDUSTRIAL	39,27	10 AÑOS	10	39,27	39,27	1,18

Anexo # 11

DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES

AÑO	DETALLE	VALOR	VIDA UTIL	%	VALOR CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
1	MUEBLES DE OFICINA	1.103,64	10 AÑOS	10	110,36	1.103,64	33,11
2	MUEBLES DE OFICINA	993,28	10 AÑOS	10	110,36	993,28	29,80
3	MUEBLES DE OFICINA	882,91	10 AÑOS	10	110,36	882,91	26,49
4	MUEBLES DE OFICINA	772,55	10 AÑOS	10	110,36	772,55	23,18
5	MUEBLES DE OFICINA	662,18	10 AÑOS	10	110,36	662,18	19,87
6	MUEBLES DE OFICINA	551,82	10 AÑOS	10	110,36	551,82	16,55
7	MUEBLES DE OFICINA	441,46	10 AÑOS	10	110,36	441,46	13,24
8	MUEBLES DE OFICINA	331,09	10 AÑOS	10	110,36	331,09	9,93
9	MUEBLES DE OFICINA	220,73	10 AÑOS	10	110,36	220,73	6,62
10	MUEBLES DE OFICINA	110,36	10 AÑOS	10	110,36	110,36	3,31

Anexo # 12

DEPRECIACIÓN EQUIPOS OFICINA

AÑO	DETALLE	VALOR	VIDA UTIL	%	VALOR CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
1	EQUIPOS DE OFICINA	377,40	5 AÑOS	20	75,48	377,40	11,32
2	EQUIPOS DE OFICINA	301,92	5 AÑOS	20	75,48	301,92	9,06
3	EQUIPOS DE OFICINA	226,44	5 AÑOS	20	75,48	226,44	6,79
4	EQUIPOS DE OFICINA	150,96	5 AÑOS	20	75,48	150,96	4,53
5	EQUIPOS DE OFICINA	75,48	5 AÑOS	20	75,48	75,48	2,26
6	EQUIPOS DE OFICINA	377,40	5 AÑOS	20	75,48	377,40	11,32
7	EQUIPOS DE OFICINA	301,92	5 AÑOS	20	75,48	301,92	9,06
8	EQUIPOS DE OFICINA	226,44	5 AÑOS	20	75,48	226,44	6,79
9	EQUIPOS DE OFICINA	150,96	5 AÑOS	20	75,48	150,96	4,53
10	EQUIPOS DE OFICINA	75,48	5 AÑOS	20	75,48	75,48	2,26

REPONEMOS

Anexo # 13

DEPRECIACIÓN EQUIPOS COMPUTACIÓN

AÑO	DETALLE	VALOR	VIDA UTIL	%	VALOR CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 4%
1	EQUIPO CÓMPUTO	2.606,10	3 AÑOS	33,33	868,61	2.606,10	104,24
2	EQUIPO CÓMPUTO	1.737,49	3 AÑOS	33,33	868,61	1.737,49	69,50
3	EQUIPO CÓMPUTO	868,87	3 AÑOS	33,33	868,61	868,87	34,75
4	EQUIPO CÓMPUTO	2.606,10	3 AÑOS	33,33	868,61	2.606,10	104,24
5	EQUIPO CÓMPUTO	1.737,49	3 AÑOS	33,33	868,61	1.737,49	69,50
6	EQUIPO CÓMPUTO	868,87	3 AÑOS	33,33	868,61	868,87	34,75
7	EQUIPO CÓMPUTO	2.606,10	3 AÑOS	33,33	868,61	2.606,10	104,24
8	EQUIPO CÓMPUTO	1.737,49	3 AÑOS	33,33	868,61	1.737,49	69,50
9	EQUIPO CÓMPUTO	868,87	3 AÑOS	33,33	868,61	868,87	34,75
10	EQUIPO CÓMPUTO	2.606,10	3 AÑOS	33,33	868,61	2.606,10	104,24

REPONEMOS

REPONEMOS

REPONEMOS

Anexo # 14

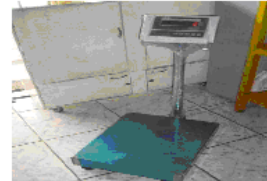


Balanza Electrónica de Piso

MARCA: CAS
CAP: 150 KG

BANDEJA EN ACERO INOXIDABLE
GARANTIA TECNICA Y REPUESTOS: 1 AÑO

Categoría: Balanza de Piso



Fotos de este producto

No existen fotos activas para este articulo

Precio
\$ 385.00

Agregar unidades a mi carro de compras.



FABRICAMOS SOBRE PEDIDO
BIENVENIDAS SUS
TARJETAS DE CREDITO

MELGAR CORONEL ESPERANZA JUDITH
RUC.: 1102136486001
PROFORMA
Nº 2964
Av. América N27-179 y Selva Alegre
Telf.: 2226-841 Quito
Av. América N27-133 y Lorenzo Aldana
Telf.: 2526-729 Quito

FECHA: Quito, 15/01/2010.
 CLIENTE: Veronica Plazante. RUC/CI: _____
 DIRECCION: _____ TELÉFONO: _____

CANT.	DETALLE	V. UNITARIO	TOTAL
1	Sillon de espina Trupersonal en cuerina	125.	125,=
8	Sillas geratorias Secretaria en brazo.	56.	448,=
1	Sillon ejecutivo alto.	130.	130,=
1	Estouon de trabajo gerente.	290	290,=
4	Escritorios secretaria en melaménico	62.	248,=
3	Archivadores aereos.	82.	246,
3	Archivadores de 3 gavetas.	126.	378,=
1	Mesa central	64	64,=
FORMA DE PAGO: EFECTIVO		SUMAN	1.929
CHEQUE N°		IVA	_____
CUENTA N°		IVA 0 %	_____
BANCO:		TARJETA DE CREDITO	TOTAL USD. \$ 1.929

ORIGINAL: CLIENTE - COPIA: EMISOR

COMPRADOR

Lupe
VENDEDOR

Graphic Doce Imprenta
Telf.: 2521-951

SALIDA LA MERCADERIA NO SE ACEPTA DEVOLUCIONES



SOL NACIENTE

Grace de las Mercedes Villacreses Perugachi

- ELECTRODOMÉSTICOS
- COMPUTADORAS
- AUDIO Y VIDEO

DIRECCIÓN: Av. Maldonado C. C. El Recreo Local # 8 OL Zona On Line Telf.: 2 666 011 Quito - Ecuador
 SUCURSAL: Mejía 259 y Guayaquil, Edf. Registro Civil • Telf.: 2956-116

FECHA: Quito, 15-01-2010

CLIENTE: Veronica Plante

DIRECCIÓN: El Recreo

FORMA DE PAGO:

C.I./RUC:

TELF.:

NOTA DE PEDIDO

Nº 0007283

Colo 221 2104
171347565-3
2647-874

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	TOTAL
5	teléfonos General Electric noche senduche	35	175 ⁰⁰
2	Senduche Común P.170	65	130 ⁰⁰

DEL 6901 AL 7300 OCTUBRE 2009

TOTAL \$ 305⁰⁰

FIRMA AUTORIZADA

RECIBI CONFORME

PROFORMA 025621

FECHA: viernes, 15 de enero de 2010
CLIENTE: VERONICA PLAZARTE
RUC./CI: 1713475653
TELEFONO: 2647874
ASESOR: SANTIAGO

CANT	DETALLE	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
4	PROCESADOR INTEL DUAL CORE DE 2,6GHZ	294,64	1.178,57
	MAINBOARD GIGABYTE DG31 (3 Años de Garantía)	-	-
	MEMORIA RAM 1GB 667	-	-
	DISCO DURO 160GB SATA	-	-
	DVD-WRITER 22X SATA / LECTOR DE 7 TARJETAS	-	-
	TECLADO, MOUSE	-	-
4	MONITOR 17 PULGADAS CRT	71,43	285,71
		-	-
1	HP PAVILION DV4 2013 LA	848,21	848,21
	PROC. AMD ATHLON 2.00GHZ	-	-
	MEMORIA RAM 3GB/PANT. 14"	-	-
	DISCO DURO 320 GB/DVD RW LIGHT SCRIBE	-	-
	2USB/RED/eSATA/HDMI	-	-
	AUDIFONO/MIC/LECTOR MEMORIAS	-	-
	WEB CAM/WIRELESS/LECTOR DE HUELLAS	-	-
	WIN. 7	-	-
1	IMPRESORA LEXMARK MULTIFUNCION	111,61	111,61
1	IMPRESORA MATRICIAL EPSON LX-300 PLUS	223,21	223,21
		-	-
		-	-
		-	-
		-	-
		-	-
		-	-
		-	-
	SUBTOTAL		2.647,32
	I.V.A.		317,68
0%	(-)DESCUENTOS		-
	T/ EFECTIVO		2.965,00

**INTEL y GIGABYTE 3 AÑOS DE GARANTIA
ENTREGA INMEDIATA**

EyS corp. Cia Ltda.
Tecnología sin límites... a su servicio

.....
PIRMA AUTORIZADA

Centro Comercial El Recreo Ol. 21
 Telf: 2612 334 / 2618 655
 Miguel de Trujillo Oe-504 y Abel Meléndez • Telf: 2666 406 / 3132 274 / 3131 189
 www.eyscorp.com • E-mail: eyscorp@hotmail.com
 Quito - Ecuador

Anexo # 18



Av. República del Salvador 880 y Suecia.
Edificio Almirante Colón, 7mo piso Ofc. 82
Tlfs: (593-2) 227-1592 / 227-1360
Fax: (593-2) 243-9046. Quito- Ecuador

Proforma

Number:	OSD207-001
Date:	16-Oct-09
Validity:	6 Days
Buyer:	DECORTEXTILES
Quito-Ecuador	
Attn:	ING. CHRISTIAN RODRÍGUEZ
Phone:	
Fax:	
Cust. Ref.:	SUMINISTROS

Su Item	Description	Qty	Unit	Unit Price	Total Price
1	Resma Papel Bond Xerox 75G.	1	EA	\$ 3,25	\$ 3,25
2	Apoyamanos Acrilico	1	EA	\$ 2,88	\$ 2,88
3	Apoyamanos madera	1	EA	\$ 1,31	\$ 1,31
4	Archivador L/4 Bene	1	EA	\$ 1,94	\$ 1,94
5	Archivador Bene Plus L/8	1	EA	\$ 2,06	\$ 2,06
6	Archivador Bene Telegrama	1	EA	\$ 1,81	\$ 1,81
7	Archivador Eco Bene Telegrama	1	EA	\$ 1,40	\$ 1,40
8	Basurero Metalico	1	EA	\$ 11,00	\$ 11,00
9	Boligrafos P/F Bic	1	EA	\$ 0,24	\$ 0,24
10	Boligrafos P/M Bic	1	EA	\$ 0,19	\$ 0,19
11	Borrador bicolor	1	EA	\$ 0,11	\$ 0,11
12	Borrador de queso	1	EA	\$ 0,15	\$ 0,15
13	Calculadora Casio HL-815L	1	EA	\$ 3,20	\$ 3,20
14	Calculadora mediana	1	EA	\$ 10,50	\$ 10,50
15	Calculadora MX 12V	1	EA	\$ 7,00	\$ 7,00
16	Cd-r Imation	1	EA	\$ 0,50	\$ 0,50
17	Cd-rw Imation	1	EA	\$ 0,72	\$ 0,72
18	Cinta Adhesiva 18 X 25	1	EA	\$ 0,18	\$ 0,18
19	Cinta Adhesiva 18 x 50	1	EA	\$ 0,33	\$ 0,33
20	Cinta de embalaje café / transparente	1	EA	\$ 0,88	\$ 0,88
21	Cinta Doble Faz	1	EA	\$ 3,42	\$ 3,42
22	Cinta Epson LX-300	1	EA	\$ 5,18	\$ 5,18
23	Cinta Scotch Magica	1	EA	\$ 1,49	\$ 1,49
24	Clips Alex	1	EA	\$ 0,20	\$ 0,20
25	Clips Mariposa Alex	1	EA	\$ 0,79	\$ 0,79
26	Corchografo 60x45	1	EA	\$ 13,46	\$ 13,46
27	Corrector Bic tipo boligrafo	1	EA	\$ 1,22	\$ 1,22
28	Corrector Bic tipo Frasco	1	EA	\$ 0,46	\$ 0,46
29	Corrector Liquid Paper 2en1	1	EA	\$ 1,82	\$ 1,82
30	CremaSortkwik para contar billetes	1	EA	\$ 1,04	\$ 1,04
31	Cuaderno 200H cuadros Pasta Dura	1	EA	\$ 7,39	\$ 7,39
32	Cuaderno 3Columnas Contabilidad	1	EA	\$ 5,00	\$ 5,00
33	Cuaderno Espiral Pequeño 100H	1	EA	\$ 0,78	\$ 0,78
34	Cuaderno Taquigrafia	1	EA	\$ 1,33	\$ 1,33
35	Cuaderno Espiral Universitario 100H	1	EA	\$ 1,29	\$ 1,29
36	Destructor de Papel	1	EA	\$ 73,93	\$ 73,93
37	Directorio Telefonico	1	EA	\$ 3,00	\$ 3,00
38	Diskettes	1	EA	\$ 1,96	\$ 1,96
39	Dispensador Scotch	1	EA	\$ 2,08	\$ 2,08
40	Dvd-R Imation	1	EA	\$ 0,80	\$ 0,80
41	Engrapadora KW 5620	1	EA	\$ 3,24	\$ 3,24
42	Estilete plástico grande	1	EA	\$ 0,52	\$ 0,52
43	Estilete plástico pequeño	1	EA	\$ 0,45	\$ 0,45
44	Estilete Punta metalica grande	1	EA	\$ 0,95	\$ 0,95
45	Etiquetas Adhesivas varios modelos	1	EA	\$ 0,52	\$ 0,52
46	Flash Memory Kingston 2GB	1	EA	\$ 11,94	\$ 11,94
47	Flash Memory Kingston 4GB	1	EA	\$ 17,18	\$ 17,18
48	Folder cara transparente	1	EA	\$ 0,65	\$ 0,65
49	Folder Manila Varios Colores	1	EA	\$ 0,13	\$ 0,13
50	Folder Nacional colores	1	EA	\$ 0,12	\$ 0,12

51	Folder plástico	1	EA	\$ 0,21	\$ 0,21
52	Funda de Ligas 1Kg	1	EA	\$ 2,50	\$ 2,50
53	Grapas Alex 26/6	1	EA	\$ 0,63	\$ 0,63
54	Lapiz Dixon con borrador	1	EA	\$ 0,15	\$ 0,15
55	Lápiz Stadler	1	EA	\$ 0,51	\$ 0,51
56	Lapiz Staedtler con borrador	1	EA	\$ 0,56	\$ 0,56
57	Libreta Taquigrafica	1	EA	\$ 0,69	\$ 0,69
58	Macador T/L Pelikan 424	1	EA	\$ 0,64	\$ 0,64
59	Marcador CD dixon	1	EA	\$ 0,65	\$ 0,65
60	Marcador Edding 363	1	EA	\$ 1,07	\$ 1,07
61	Marcador Edding 500	1	EA	\$ 1,64	\$ 1,64
62	Marcador Pelikan 420 Varios Colores	1	EA	\$ 0,37	\$ 0,37
63	Marcador T/L Bic	1	EA	\$ 0,64	\$ 0,64
64	Marcador T/L Edding E360	1	EA	\$ 1,07	\$ 1,07
65	Masquing 2" x40 (50m)	1	EA	\$ 1,41	\$ 1,41
66	Minas Stadler ,05 HB	1	EA	\$ 0,67	\$ 0,67
67	Papel Sumadora No.57	1	EA	\$ 0,26	\$ 0,26
68	Pega Blanca Escolar 250gr.	1	EA	\$ 0,58	\$ 0,58
69	Pega en barra UHU 21gr	1	EA	\$ 1,29	\$ 1,29
70	Perforadora KW 9660	1	EA	\$ 3,00	\$ 3,00
71	Porta clips cuadrados	1	EA	\$ 0,55	\$ 0,55
72	Portalapiz Deluxe	1	EA	\$ 1,00	\$ 1,00
73	Portaminas Rotring	1	EA	\$ 2,88	\$ 2,88
74	Post it 1 1/2 x 2	1	EA	\$ 0,25	\$ 0,25
75	Post IT 2x2	1	EA	\$ 0,77	\$ 0,77
76	Post it 3 X 3	1	EA	\$ 0,42	\$ 0,42
77	Post-it Color	1	EA	\$ 0,76	\$ 0,76
78	Post-it tipo Bandera colores	1	EA	\$ 1,62	\$ 1,62
79	Protectores de Hojas Delgados	1	EA	\$ 0,05	\$ 0,05
80	Protectores de Hojas Guesos	1	EA	\$ 0,23	\$ 0,23
81	Reciberas	1	EA	\$ 0,46	\$ 0,46
82	Refuerzo para hojas	1	EA	\$ 0,38	\$ 0,38
83	Regla plastica 30 Cm	1	EA	\$ 0,15	\$ 0,15
84	Repuesto para Estilete grande	1	EA	\$ 0,65	\$ 0,65
85	Repuesto para esilete pq.	1	EA	\$ 0,60	\$ 0,60
86	Resaltador Pelikan	1	EA	\$ 0,60	\$ 0,60
87	Resaltador Trato	1	EA	\$ 0,35	\$ 0,35
88	Rollo Fax Offfax	1	EA	\$ 1,41	\$ 1,41
89	Sacagrapas Besko	1	EA	\$ 0,36	\$ 0,36
90	Sacapunta metalico	1	EA	\$ 0,45	\$ 0,45
91	Separador Plástico	1	EA	\$ 0,59	\$ 0,59
92	Sobre Carta	1	EA	\$ 0,02	\$ 0,02
93	Sobre Manila F1	1	EA	\$ 0,03	\$ 0,03
94	Sobre Manila F3	1	EA	\$ 0,05	\$ 0,05
95	Sobre Manila F4	1	EA	\$ 0,05	\$ 0,05
96	Sobre Manila F5	1	EA	\$ 0,06	\$ 0,06
97	Sobre Manila F6	1	EA	\$ 0,07	\$ 0,07
98	Sobre oficio	1	EA	\$ 0,05	\$ 0,05
99	Tachuelas	1	EA	\$ 0,50	\$ 0,50
100	Tijeras	1	EA	\$ 0,51	\$ 0,51
101	Tinta para almohadilla	1	EA	\$ 0,70	\$ 0,70
102	Vinchas Alex	1	EA	\$ 1,38	\$ 1,38

NOTA: Contamos con un variado stock de cartuchos y toners en todas las marcas, por lo que le solicitamos comedidamente nos ayude con un listado de los que requieren, para poder cotizarle los mismos.

PRECIO TOTAL SIN IVA	\$3,25
PRECIO TOTAL CON IVA	\$ 245,23
Iva 12%	\$29,43
SUMA TOTAL	\$277,91

LIZBETH GUERRERO A.
SUPPLY CHAIN SERVICES

16 de Octubre de 2009
Date

Thank You.

Anexo # 19

RE: COTIZACION

De: **THE BEST CARGO** (bestcargo@hotmail.com)
Enviado: jueves, 21 de enero de 2010 14:43:45
Para: veropla4@hotmail.com

Estimada Veronica, la cotización sería la siguiente:

- | | |
|---|------------------|
| - TRANSPORTE GUAYAQUIL - KM 9 VIA DAULE- GUAYAQUIL: | USD 250,00 |
| - TRAMITE DE EXPORTACION: | USD 180,00 + IVA |
| - TRAMITE INTERPOL: | USD 150,00 + IVA |
| - ADEMÁS SE DEBE INCLUIR GASTOS DE ALMACENAJE ESO PUEDE SER : | USD 200,00 + IVA |

Saludos
Lenin Borja

[Términos de uso](#)